

vfm-Know-how-Börse: Wachstum durch Integration von Maklerunternehmen



Unter Regie des renommierten vfm-Verbundes erfreute sich die traditionelle Hausmesse „vfm-Know-how-Börse“ am 26. April dieses Jahres einer wiederholt regen Besucherresonanz. Dabei öffnete der auf Makler und Mehrfachagenten spezialisierte Dienstleister erneut seine Tore in den Hallen des Würzburger Congress Centrums (CCW). Rund 500 Branchenkenner folgten dabei der Einladung der bundesweit agierenden Unternehmensgruppe.

Einmal mehr konnte auch das diesjährige vfm-Veranstaltungskonzept seine Gäste mit einer rundum gelungenen, lebendigen wie informativen Fachtagung unter Beteiligung namhafter Aussteller begeistern. Dabei verwies vfm-Geschäftsführer **Stefan Liebig** unter anderem darauf, dass neue Kooperationen nicht mehr überwiegend aus dem Kreis ehemaliger Ausschließlichkeitsvermittler entstehen, sondern gleichermaßen auch bereits erfolgreiche Maklerunternehmen die Zusammenarbeit mit vfm suchen. Dabei sei die Bündelung von fachlicher Expertise, exzellentem IT-Know-how, modernstem Marketing sowie prozessoptimierten Vertriebslösungen offenkundiger Haupttreiber dieser erfreulichen Entwicklung. So konstatiert Liebig weiter: „Wir wachsen nicht nur personell, sondern auch die Provisionserlöse klettern – wie schon in den Vorjahren – unvermindert im zweistelligen Prozentbereich nach oben, dabei vor allem getrieben durch hochwertiges Kompositgeschäft“.

Im besonderen Fokus stand im Rahmen des eigentlichen Messebetriebs seitens vfm die Vorstellung ihrer brandaktuellen Lösung betreffend komplett medienbruchfreier Bestandsvertriebsaktionen. Laut Unternehmensangaben sei dabei vor allem die enge Verzahnung des hauseigenen Maklerverwaltungsprogramms Keasy in Verbindung mit vollumfänglichem Homepage-support für Verbundpartner inklusive innovativem Newsletter-Tool und Evaluierung aller dazugehörigen relevanten Kundenzugriffsdaten wie Nutzungszeiten bis dato einzigartig am Markt. Stefan Liebig führt in dem Zusammenhang aus, dass diese Art von

medienbruchfreiem Vertriebsupport nur aufgrund der einheitlichen Markenführung der angeschlossenen Makler möglich ist. „Das Schöne daran ist, dass unsere Partner weiterhin mit ihrem guten Namen in der Region auftreten und diese gleichzeitig den professionellen Marketingrahmen der vfm zur Generierung von Synergieeffekten nutzen“, stellt Liebig ergänzend fest.

Einmal mehr stießen zudem die prozessoptimierten neuen Features von Keasy auf hohes Interesse.

Robert Schmidt, vfm-Geschäftsführer und Keasy-Projektleiter: „Keasy versteht sich bekanntermaßen als absolut vertriebsnahes Programm, das sich durch seine offene Systemgestaltung sowie die fortgesetzt wertvollen Anregungen und Ideen aus den Reihen seiner Anwender den Slogan ‚Aus der Praxis für die Praxis‘ wirklich verdient hat.“

Abgerundet und über den Tag verteilt wurde das Angebot der Messeveranstaltung durch insgesamt drei abwechslungsreiche Vorträge unter Beteiligung hochkarätiger Referenten. So konnte etwa **Raoul Korner**, Coach des erfolgreichen Basketball Bundesligisten medi bayreuth, als prominenter Referent zum Thema „Überperformen durch Teamwork“ gewonnen werden. Anhand der Analogie zum Leistungssport gelang es dem Erfolgstrainer, seinem Auditorium plakativ zu verdeutlichen, dass es – branchenunabhängig – beim Teamwork vor allem darauf ankomme, allen Beteiligten begreiflich zu machen, wie man vor allem in Drucksituationen erfolgreich mit- und füreinander performt und wie es daneben gelänge, unterschiedliche Charaktere zusammenzuschweißen.

In einem weiteren Vortrag gelang es **Dr. Stefan M. Knoll**, Vorstand der Deutschen Familienversicherung, auf das seiner Einschätzung nach außerordentliche Marktpotenzial der Pflegezusatzversicherung hinzuweisen. Dabei begründet der markterfahrene Praktiker diesen Umstand weniger mit der Abdeckungsquote von derzeit überschaubaren 5%, als mit der hinlänglich bekannten demografischen Entwicklung hin zu fortschreitender Langlebigkeit, die unzweifelhaft mit steigenden Aufwendungen für Pflege insgesamt einhergehen wird.

Im Rahmen der anhaltenden Diskussion um Lebensversicherungsprodukte (LV) ließ es sich abschließend **Dr. Dr. Michael Fauser** nicht nehmen, ein offenes Plädoyer für fondsgebundene Lebensversicherungen auszusprechen. Hinsichtlich einer anhaltend öffentlichkeitswirksam wie nicht minder kontrovers geführten Diskussion rund um die LV-Courtage thematik geht der Vorstandsvorsitzende der ERGO Versicherungsgruppe in diesem Zusammenhang nicht von einem generellen Provisionsverbot aus, wobei sich betreffend LV-Vertriebseinnahmen – Stichworte: Abschluss- bzw. Bestandsprovision – nach derzeitiger Sachlage diese tendenziell weiter in Richtung letztgenanntem verschieben dürfte.

Zum Abschluss eines rundum gelungenen Messetags lud der Veranstalter zu einer kommunikativen Abendveranstaltung ein. Als prominenter Gastredner konnte im Rahmen dessen kein geringerer als BVK-Präsident **Michael H. Heinz** gewonnen werden. In seinem mitreißenden wie nicht minder kritischen Vortrag bezog dieser unverblümt Stellung zu brisanten Themen wie etwa IDD, Wettbewerbsverzerrungen bedingt durch unkontrollierten Onlinevertrieb oder auch betreffend der Aufforderung zur nachhaltigen Stärkung von Maklerrechten.

Im Fazit resümiert vfm-Geschäftsführer **Klaus Liebig** das diesjährige vfm-Veranstaltungshighlight: „Wir freuen uns, dass unsere Börse nach wie vor bei allen Beteiligten eine solch positive Resonanz und Wertschätzung hervorruft. Insofern fühlen wir uns darin bestätigt und motiviert zugleich, Verbundpartnern, Produktgebern wie engagierten Brancheninitiativen und Verbänden mit unserer [Know-how-Börse](#) auch kommenden Jahr – konkret am **11. April 2018** – wieder ein ansprechendes Forum anbieten zu können, bei denen sich

Marktexpertise und Fachkompetenz mit Netzwerkgedanken und persönlichem Austausch in idealer Weise miteinander verbinden.“

Pressekontakt:

Kendra Möller

Telefon: 069 3487968-463

Fax: 069 3487968-7463

E-Mail: presse@vfm.de

Unternehmen

vfm-Gruppe

Walther-von-Cronberg-Platz 6

60594 Frankfurt am Main

Internet: www.vfm.de

Über vfm-Gruppe

Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten mit Sitz im oberfränkischen Pegnitz und Frankfurt am Main. Der Ursprung des Unternehmens geht auf das Jahr 1971 zurück. Mittlerweile sind mehr als 80 Beschäftigte für knapp 400 Vertriebspartner im Einsatz. vfm bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit ein attraktives Konzept, echte Unabhängigkeit, Direktanbindungen zu über 80 Gesellschaften, innovative Services, leistungsstarke Deckungskonzepte sowie finanzielle Starthilfe. vfm gehörte 2010 zu den TOP 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands und erhielt zum fünften Mal in Folge von der Ratingagentur ASSEKURATA im Maklerpoolrating die Bestnote „Exzellent“. Creditreform zeichnete vfm im Bilanzrating mit dem CrefoZert Bonitätszertifikat aus.