

Vom Vertreter zum Makler - vfm-Gruppe mit Umstiegskonzept erfolgreich

**Der Trend zum Vertreterschwund ist ungebrochen. Im Vermittlerregister sinkt die Zahl der gebundenen Vertreter, während es immer mehr Makler gibt. Aber der Umstieg in die Maklertätigkeit ist nicht leicht. Die vfm-Gruppe unterstützt Vertreter auf ihrem Weg in die Unabhängigkeit und hat damit Erfolg: Im letzten Jahr steigerte vfm ...
**

Der Trend zum Vertreterschwund ist ungebrochen. Im Vermittlerregister sinkt die Zahl der gebundenen Vertreter, während es immer mehr Makler gibt. Aber der Umstieg in die Maklertätigkeit ist nicht leicht. Die vfm-Gruppe unterstützt Vertreter auf ihrem Weg in die Unabhängigkeit und hat damit Erfolg: Im letzten Jahr steigerte vfm die Provisionseinnahmen um stolze 36 Prozent auf 14,5 Millionen Euro.

6.8.2012 - Das Vermittlerregister zeigt es schwarz auf weiß: Gebundene Vertreter werden weniger, während die Zahl der Makler steigt. In den Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer sind immer mehr Vermittler mit ihren Arbeitsbedingungen unzufrieden und ziehen daraus Konsequenzen. Sie wechseln in die Tätigkeit als unabhängige Makler.

Registrierte Vermittler	6.07.2012	29.06.2011
Gebundene Vertreter	173.654	178.496
Versicherungsmakler	46.019	44.864
Versicherungsvertreter mit Erlaubnis§ 34d GewO	32.494	33.360

Quelle: DIHK, Vermittlerregister

Aber der Umstieg ist nicht so einfach, wie viele Berichte zeigen. Diese Erfahrung hat auch Kurt Liebig, Gründer der vfm-Gruppe, gemacht. Vor knapp 30 Jahren entschied er sich nach erfolgreicher Tätigkeit als Generalagent eines großen Versicherers für die Unabhängigkeit als Makler. Damals hat er viel Lehrgeld zahlen müssen, bevor sein neues Unternehmen vfm Versicherung- und Finanzmakler wirklich rund lief. Das wollte er anderen Kollegen ersparen und entwickelte besondere Services für Vertreter, die ebenfalls den Wechsel in die Tätigkeit als Makler wagen.

Mittlerweile bietet vfm verschiedene Lösungen für den Umstieg an, und Kurt Liebig hat das operative Geschäft des mittelständischen Familienunternehmens an seine Söhne Klaus und Stefan Liebig übergeben. Die vfm-Gruppe unterstützt Ausschließlichkeitsvermittler, die echte Unabhängigkeit anstreben und deshalb Makler oder Mehrfachagent werden wollen. Diese Strategie hat sich bewährt, wie der Abschluss 2011 beweist. Die vfm-Vermittler steigerten die Provisionserlöse der vfm-Gruppe im letzten Jahr um 36 Prozent und erzielten in Summe 14,5 Millionen Euro Provisionsumsatz.

vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig erläutert die Gründe für das große Umsatzplus: „Seit 2009 stellen wir höhere Anforderungen an Vermittler, die sich unserem Verbund anschließen wollen. Sie müssen mindestens 500.000 Euro Kompositbestand nachweisen und langjährige Kundenbeziehungen pflegen. Diese Entscheidung zahlt sich aus. Wir gewinnen kontinuierlich

neue Kollegen, die ihre Unternehmerqualitäten bereits in der Ausschließlichkeit unter Beweis gestellt haben. Die neuen Partner tragen einen erheblichen Teil zu unserem außergewöhnlich starken Wachstum bei.“

Und sein Bruder Klaus Liebig ist überzeugt, den Erfolgskurs fortsetzen zu können: „2011 haben wir weitere gestandene Vermittler gewonnen, die im laufenden Geschäftsjahr ansehnliche Bestände zu vfm bringen. Die werden jetzt mit unserer Unterstützung umgedeckt. Wachstum ist also auch für 2012 vorprogrammiert.“ Umsatzwachstum geht bei vfm nicht zu Lasten des Ertrages – ganz im Gegenteil. vfm erwirtschaftete wie in den Vorjahren Gewinne. Und solange es unzufriedene Vertreter in der Ausschließlichkeit gibt, wird vfm der Zuwachs an erfolgreichen Partnern wohl auch nicht ausgehen.

Pressekontakt:

Stefan König
Tel.: 09241 / 4844 - 66
Fax: 09241 / 4844 - 766
E-Mail: Stefan.Koenig@vfm.de

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH
Schmiedpeunt 1
91257 Pegnitz
E-Mail: info@vfm.de
Webseite: www.vfm.de

Über vfm

Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten. Der Ursprung des Unternehmens geht auf das Jahr 1971 zurück. Mittlerweile sind 48 Beschäftigte für über 300 Vertriebspartner im Einsatz. vfm bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit ein attraktives Konzept, echte Unabhängigkeit, Direktanbindungen zu über 70 Gesellschaften, innovative Services, leistungsstarke Deckungskonzepte sowie finanzielle Starthilfe. vfm zählt zu den TOP 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands und erhielt zum zweiten Mal von der Ratingagentur ASSEKURATA im Maklerpoolrating die Bestnote „Exzellent“. Creditreform zeichnete vfm im Bilanzrating mit dem CrefoZert Bonitätszertifikat aus.

