

vfm Know-how-Börse: Erneut ein voller Erfolg

- Über 400 angeschlossene vfm-Kooperationspartner auf der diesjährigen Know-how-Börse im Congress Centrum Würzburg.
- Praxisorientierte Expertenvorträge über Produkte und Branchentrends sowie informative Podiumsdiskussion zur Veränderung der Vermittlerlandschaft vor dem Hintergrund der Digitalisierung.
- Vorstellung der Ergebnisse des vfm-Produktpartner-Rankings 2016.

Am 02. März dieses Jahres lud die [vfm-Gruppe](#) zu ihrer alljährlichen hauseigenen Know-how-Börse im Congress Centrum Würzburg ein und verzeichnete hierbei wiederholt eine positive Resonanz. So richte der auf Makler und Mehrfachagenten spezialisierte renommierte Dienstleister mit Sitz im oberfränkischen Pegnitz seine gewohnt mehrwertorientierte Hausmesse bereits zum nunmehr 24. Mal in Folge treffsicher an den aktuellen Bedürfnissen seiner Maklerpartner aus.

Ganz in diesem Sinne profitierten auch in diesem Jahr über 400 Versicherungs- und Finanzexperten ausgiebig von dem vielseitigen wie praxisorientierten Veranstaltungsbereich der vfm-Gruppe. Breit gefächerte wie informative Ausstellerforen offerierten dem interessierten Besucher die Möglichkeit, sich mit Gesellschaften jedweder Couleur über aktuelle Branchentrends auszutauschen beziehungsweise über wesentliche Produktneuheiten mit informativem Vertriebsinput zu versorgen. Wiederholt besonderen Andrangs erfreute sich dabei der verbundene vfm-Ausstellerstand, an dem die Besucher mit dem Maklerverwaltungsprogramm [Keasy](#) erlebbar wurde, wie sich die für Vermittler oft schwer zu greifenden Themen Digitalisierung und Prozessoptimierung ganz konkret, praxisbezogen und positiv auf den Arbeitsalltag im Vermittlerbüro auswirken.

Einhergehend zu den zahlreichen Messeständen, hielten sich Fachbesucher über Produkte und Trends innerhalb der aktuellen Vortragsthemen auf dem Laufenden. Hierbei erhielten die Teilnehmer durch branchenbekannte Referenten, wie Erfolgstrainer Bernd Herbel, Social-Media-Experte und massUp-Geschäftsführer Dominik Groenen sowie Michael Franke, Geschäftsführer des renommierten Analysehauses Franke & Bornberg, wertvolle Einblicke wie Hintergrundinformationen für die eigene tägliche Vermittlerarbeit. Speziell die Thematik rund um das Schlagwort Digitalisierung sowie seiner daraus resultierenden Veränderungen innerhalb der Vermittlerlandschaft war einer der diesjährigen Schwerpunkte auf der Würzburger Messe – zumal bekanntermaßen die gesamte Versicherungsbranche gerade in diesem Zusammenhang einem zweifelsohne fundamentalen Wandlungsprozess unterliegt.

Mehr denn je gehört es zur zentralen Herausforderung eines Maklers, sich rechtssicher und zugleich prozessoptimiert wirtschaftlich aufzustellen. „Veränderung der Vermittlerlandschaft vor dem Hintergrund der Digitalisierung“, lautete konsequenterweise auch eine durch AssCompact Chefredakteurin Brigitte Horn lebendig geführte Podiumsdiskussion, bei der Experten wie Stephan Schinnenburg (Vertriebsvorstand ERGO), Frank Kettnaker (Vorstand Vertrieb/Marketing im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern), Dominik Groenen (Geschäftsführer massUp GmbH), Andreas Vollmer (Vizepräsident BVK) und Stefan Liebig (vfm-Geschäftsführer) mit unterschiedlichem vertrieblichen Hauptaugenmerk ihre Ansichten zum durchaus kontrovers diskutierten Thema deutlich machten.

So sieht Andreas Vollmer beim Thema Digitalisierung innerhalb des Beratungsprozesses mehr Chancen anstatt Risiko für die Vermittlerschaft, insbesondere weil schnellere Prozesse am Ende Effizienzgewinne wie

Zeitersparnis bedeuten. Digitale und persönliche Kontaktaufnahme könnten an dieser Stelle mittels neu entwickelter Geschäftsprozesse integrativ organisiert werden. Hierzu müssen nicht wenige Vermittler ihre Budgets für moderne IT konsequenterweise deutlich erhöhen. Nicht nur aus diesem Grund werden viele Vermittler weiter verstärkt die Serviceleistungen von strategischen Partnern in Anspruch nehmen, zeigt sich die Mehrheit der Podiumsdiskussionsteilnehmer einig. vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig konstatiert: „Sicherlich nimmt der technische Fortschritt eine immer stärkere Rolle im Sinne eines effizienten wie professionalisierten Vermittlungsprozesses ein. Doch digitalisierte Abläufe stoßen immer dann an ihre Grenzen, wenn es um persönlichen wie vertraulichen Austausch zwischen Makler und Kunden geht. Eine qualitativ hochwertige Beratungsleistung oder auch kundenfreundlicher Service ist und bleibt untrennbar mit persönlichen Beratungskomponenten verbunden“.

Ein weiteres Highlight der vfm-Know-how-Börse war die Vorstellung der Ergebnisse des aktuellen Produktpartner-Rankings. Rund 25.000 Einzelbewertungen der Verbundpartner, die mittels Online-Befragung zum Jahreswechsel 2015/16 zum Gesamtergebnis führten, lieferten die Grundlage für die Auszeichnungen der besten Versicherer in den Sparten Kranken-, Lebens- und Kompositversicherungen. Neben Produktqualität wie auch einer fairen Relation von Preis zu Leistung spielten optimierte Prozesse, Bestands- und Schadenbearbeitung, bedarfsgerechtes Betreuungskonzept wie angemessene Vergütung eine große Rolle bei der Bewertung durch die vfm-Kooperationspartner. Hierbei wurde in diesem Jahr ein besonderer Mehrwert auf die Themen EDV und Maklerbetreuung gelegt. „Insbesondere für neue Kooperationspartner dient unser Produktpartner-Ranking somit aufgrund seiner Vielzahl an zentralen Bewertungskriterien als wertvolle Orientierung“, erklärt vfm-Geschäftsführer Klaus Liebig.

Im Ergebnis bestätigten sowohl Haftpflichtkasse Darmstadt (Komposit) als auch Deutscher Ring (Kranken) ihre ersten Plätze aus dem Jahr 2014 auch im aktuellen Ranking. Auf den Plätzen folgen KS/Auxilia sowie Helvetia in der Kompositversicherung beziehungsweise Württembergische und Hallesche innerhalb der Kranken-Sparte. Im Lebensversicherungsbereich kristallisierte sich der Volkswohl Bund als Sieger heraus. Dahinter rangieren Stuttgarter und Hanse Merkur.

„Die vfm-Gruppe steht bekanntermaßen für Qualität, Kontinuität, Servicebereitschaft und Verlässlichkeit, was in seinem Zusammenspiel schlussendlich die Stärke wie Erfolg unseres Verbundes ausmacht. Gerade in fordernden Zeiten profitieren unsere Kooperationspartner davon, dass wir den regulatorisch wie marktbedingten Herausforderungen durch anhaltend uneingeschränkte Fokussierung auf persönlichen, fachlichen wie technischen Support und Servicebereitschaft umfassend begegnen. Folgerichtig investiert vfm in praxisorientierte, vertriebs- sowie administrativunterstützende IT-Tools, wie Keasy, die uns gemeinsam weiter stark bleiben lassen. Beherzt gesagt: wir kümmern uns um unsere Kooperationspartner“, so vfm-Geschäftsführer Klaus Liebig.

Über die 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.

Pressekontakt:

Kendra Möller
Telefon: 069 3487968-463
E-Mail: presse@vfm.de

Unternehmen

vfm-Gruppe
Schmiedpeunt 1
91257 Pegnitz

Internet: www.vfm.de