

# RATINGBERICHT

Folgerating 2022

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

Maklerpool-Rating  
Köln, Februar 2023

Folgerating  
 vfm Versicherungs- &  
 Finanzmanagement GmbH

## UNTERNEHMEN

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH  
 Schmiedepeunt 1  
 91257 Pegnitz

Telefon: 09241 484444  
 Telefax: 09241 484445  
 E-Mail: info@vfm.de

## RATING

Die Assekurata Solutions GmbH (im Folgenden Assekurata genannt) bewertet im Rahmen des Maklerpool-Ratings, inwieweit ein Maklerpool bzw. Verbund die Qualitätsanforderungen und -erwartungen der angebundenen Makler erfüllt. Nach Auffassung von Assekurata gelingt dies der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH (im Folgenden vfm GmbH genannt) auf einem exzellenten Niveau. Assekurata vergibt der vfm GmbH hierfür fünf Sterne.



Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Die Teilqualitäten	Beurteilung	Gewicht [%]
Maklerorientierung	exzellent	40
Maklerzufriedenheit	exzellent	30
Solidität	exzellent	30

## UNTERNEHMENS PORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Maklerpool bzw. -verbund ein attraktiver Vertriebspartner für einen Makler ist. Nach Auffassung von Assekurata handelt es sich beim Maklerpool-Markt um ein sehr heterogenes Umfeld. Die Pools und Verbände positionieren sich mit differenzierten Geschäftsmodellen am Markt und sprechen in unterschiedlicher Weise die individuellen Interessen und Tätigkeitsschwerpunkte der Makler an. Insofern müssen sich interessierte Makler umfassend über mögliche Partner informieren und das Angebot der Dienstleister mit den eigenen Wünschen abgleichen können. Assekurata untersucht und bewertet jeweils die individuelle Qualität des Maklerpools bzw. -verbundes. Dabei berücksichtigen die Analysten verstärkt das jeweilige Geschäftsmodell sowie die Zielgruppenausrichtung des zu ratenden Unternehmens.

### Vorstellung des Unternehmens

Die vfm GmbH mit Sitz in Pegnitz wurde im Jahr 1995 gegründet. Ziel der Unternehmensgründung war es, die Erfahrungen und das erworbene Know-how aus der eigenen Maklertätigkeit an andere Vermittler weiterzugeben. Das Unternehmen bietet angebondenen Maklern ein familiäres Netzwerk, das von den Synergien einer kooperativen Gemeinschaft profitiert. Umfassende technische, administrative und fachliche Unterstützungsleistungen in sämtlichen Versicherungssparten entlasten die angebondenen Vermittler in ihrer täglichen Arbeit.

Aktuell betreuen rund 90 Mitarbeiter die insgesamt über 550 Partnerbetrieb in den unterschiedlichen Vertriebswegen, wobei 181 Partner an die in diesem Verfahren geratete vfm GmbH angeschlossen sind.

### Geschäftsführung und Konzerneinbindung

Die Geschäftsführung der vfm GmbH besteht aus Klaus Liebig und Robert Schmidt. Neben der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH zählen die Gesellschaften vfm Service GmbH, vfm Konzept GmbH, vfm Versicherung + Finanz Makler GmbH und ADMINOVA GmbH zum Unternehmensverbund. Das Unternehmen ist im Familienbesitz.

### Zielgruppe

Die Services der vfm GmbH richten sich an selbstständige Makler, die sich im Rahmen eines Kooperationspartnervertrags an den Verbund anschließen. Die Klienten rekrutieren sich dabei vorwiegend aus ehemaligen Einfirmenvertretern, die beim Aufbau eines eigenen Maklerunternehmens unterstützt werden, sowie aus bereits tätigen Maklern, die das Serviceangebot des Verbunds nutzen möchten. Daneben bietet die ADMINOVA GmbH Unterstützungsprozesse für Mehrfachagenten an. Die vfm Service

GmbH fungiert selbst als Mehrfachagent und offeriert ihre Dienstleistungen an gebundene Vertreter, freie Vermittler bzw. mittelgroße Finanzdienstleister. Unterstützt werden alle vier Gesellschaften seitens der vfm Konzept GmbH, die als Vertriebs- und Dienstleistungsgesellschaft im Unternehmensverbund agiert.

### Dienstleistungsangebot

Die vfm GmbH bietet ihren angebondenen Partnern ein breites Leistungsangebot und positioniert sich als Full-Service-Anbieter in allen Versicherungssparten. Im Investment- und Finanzierungsbereich setzt die vfm GmbH auf Kooperationen mit spezialisierten Partnern.

Das Unternehmensmotto der vfm GmbH „Wir machen Makler – erfolgreich seit 1995!“ ist charakteristisch für das Serviceangebot. Ziel ist es, die Unabhängigkeit des einzelnen Partners zu wahren und ihm gleichzeitig umfassende Unterstützungsprozesse sowie ein starkes Netzwerk Gleichgesinnter zu bieten. So verfügen die Partner entsprechend der Verbundlösung weiter über eigene Anbindungen an die Produktgeber und Courtagезusagen der einzelnen Gesellschaften. Gleichzeitig unterstützt und fördert die vfm GmbH aktiv die Arbeit des vfm-Maklerbeirats, der unabhängig von der Unternehmensleitung die Interessen der angeschlossenen Makler vertritt und wichtige Akzente in der Unternehmensausrichtung setzt. Synergien und Größenvorteile werden durch das gemeinsame Auftreten und die intensive Zusammenarbeit im Rahmen des Verbundsystems geschaffen, von denen der einzelne Partner profitieren kann.

Produktseitig bietet die vfm GmbH durchgängig optimierte Deckungskonzepte – exemplarisch sei hier die Firmenpolice für mehr als 1.000 Betriebsarten genannt. Neben dem umfangreichen Produktangebot umfassen die Unterstützungsleistungen der vfm GmbH Hilfestellungen bei fachlichen Fragen sowie effiziente Lösungen bei technischen und administrativen Aspekten. Abgesehen von gemeinsamen Marketingaktionen stellt das Unternehmen den einzelnen Partnern auch umfangreiche Unterstützungsangebote für den individuellen Werbeauftritt zur Verfügung. Das an den Bedürfnissen der Partner orientierte Weiterbildungsangebot und die Förderung des aktiven Informationsaustausches der Partner untereinander runden das Angebot ab.

Losgelöst von einer Partnerschaft im Verbund steht interessierten Maklern auch der Zugang zum Maklerverwaltungsprogramm Keasy offen. Getreu dem Motto „Aus der Praxis – für die Praxis“ sind Software und Support auch im Lizenzmodell erhältlich.

Seit 2021 bietet die vfm GmbH mit dem Geschäftsmodell AO Plus einen weiteren Service an, über das Versicherer im Rahmen einer Kooperation mit der vfm GmbH für ihre Ausschließlichkeitsvermittler eine Ventilösung schaffen können. Darüber hinaus beinhaltet das AO Plus-Modell die Möglichkeit eines Umstiegs zum Mehrfachvertreter.

## MAKLERORIENTIERUNG

Die Teilqualität Maklerorientierung bewertet Assekurata mit der Note exzellent.

Das Assekurata-Rating von Maklerpools und Maklerverbänden ist eine Entscheidungshilfe für Makler bei der Auswahl eines geeigneten Pools bzw. Verbundes. In einem heterogenen Markt stellt eine Vielzahl an Pools unterschiedliche Angebote bereit. Den Umfang und die Qualität dieser Offerten untersucht Assekurata in der Teilqualität Maklerorientierung. Hierbei werden sowohl die strategischen Aspekte des Leistungsmanagements als auch das konkrete Leistungsangebot durchleuchtet. Dem vielfältigen Dienstleistungsangebot der einzelnen Maklerpools bzw. -verbände trägt Assekurata unter anderem mit der Berücksichtigung von Preis und Leistung Rechnung.

### Leistungsmanagement

Im Teilbereich Leistungsmanagement untersucht Assekurata neben der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, die Unternehmensplanung sowie -prozesse. Betrachtet werden hierbei Planungsinstrumente als auch die Gestaltung einzelner Geschäftsprozesse.

Die vfm GmbH stellt mit ihrer Unternehmensstrategie eine hohe Innovationsbereitschaft, Flexibilität und Verlässlichkeit in den Fokus des täglichen Handelns. Eine enge Zusammenarbeit, Vertrauen und Kontinuität sind dabei im Leitbild fest verankert und spiegeln den Familiengedanken des Unternehmens wider. Die enge Verzahnung zwischen Unternehmensstrategie und -leitbild schlägt sich auch in den für die Makler relevanten Unternehmensprozessen nieder. Deutlich wird dies beispielsweise in der nachhaltigen Wachstumsausrichtung des Unternehmens. Eine langfristige Zusammenarbeit und echte Unabhängigkeit der angebondenen Partner ist hierbei von wesentlicher Bedeutung. Hierfür stellt die vfm GmbH umfangreiche Unterstützungsleistungen zur Verfügung, wie beispielsweise das Maklerverwaltungsprogramm Keasy.

Der Netzwerkgedanke ist innerhalb des Verbunds stark ausgeprägt und wird seitens des Unternehmens durch den Maklerbeirat gefördert. Dieses Gremium setzt sich aus Vertretern der Kooperationspartner zusammen und wird in regelmäßigen Abständen neu gewählt. Es berät auf der einen Seite die vfm-Geschäftsleitung bei der Auswahl von Produktpartnern sowie Produkten und vertritt auf der anderen Seite die Interessen der angeschlossenen Kooperationspartner. Demgemäß stellt der Beirat die Grundlage für gegenseitiges Vertrauens dar und ist elementarer Bestandteil der Zusammenarbeit. Ferner finden unverändert Jahresgespräche mit qualifizierter Benotung seitens der Kooperationspartner statt, die ein wesentliches Kerninstrument zur Steuerung und Kontrolle darstellen. Gleichzeitig dienen diese auch als Grundlage für die Optimierung des Dienstleistungsangebots.

Die partnerbezogenen Prozesse und Abläufe innerhalb des Serviceangebots der vfm GmbH sind dokumentiert, standardisiert und innerhalb eines Ticketsystems mit entsprechenden Service-Levels versehen. Dies trägt zu einer durchgängigen Qualitätsmessung und Steuerung bei. Analog zur wachsenden Anzahl an Kooperationspartnern wird auch die personelle Infrastruktur kontinuierlich angepasst. So konnte das Unternehmen in 2022 16 Zugänge verzeichnen und plant auch 2023, sukzessive weitere Mitarbeiter anzubauen. Aus Sicht von Assekurata bietet die derzeitige Personallage ausreichend Spielraum, um flexibel und zeitnah auf individuelle Wünsche der Partner zu reagieren.

Mit dem Geschäftsmodell AO Plus bietet das Unternehmen seit 2021 einen Service an, über welchen Versicherer eine Kooperation mit der vfm GmbH eingehen können und so für ihre Ausschließlichkeitsvermittler eine Ventilösung schaffen. Diese ermöglicht es gebundenen Vermittlern, das Produktportfolio des vfm-Verbunds zu vertreiben. Darüber hinaus können Fremdverträge mit Hilfe des Bestandsübertragungsservices in die Betreuung geholt werden. Das AO-Plus-Modell beinhaltet aber auch die Möglichkeit eines Umstiegs zum Mehrfachvertreter im Rahmen einer Kooperation mit der vfm GmbH. Hier profitieren die Vermittler zusätzlich vom kompletten Workflow des vfm-Verbunds sowie der fachlichen Unterstützung. Nach Aussage des Unternehmens trifft der Service im Markt auf eine sehr positive Resonanz. So wurden bereits erste erfolgreiche Kooperationen, beispielsweise mit der Alte Leipziger, geschlossen. Aus Sicht von Assekurata hat die vfm GmbH ihr Leistungsangebot mit dem AO-Plus-Modell attraktiv erweitert. Insgesamt bewertet Assekurata das Leistungsmanagement der vfm GmbH erneut mit exzellent.

### Leistungsangebot

Die vfm GmbH bietet ihren Kooperationspartnern ein vollumfängliches Angebot an Unterstützungsdienstleistungen in den Bereichen Kundenberatung und -betreuung, zentrale und dezentrale Vertriebsunterstützung sowie in technisch administrativen Fragen. Ein weiteres qualifiziertes Angebot stellt der Support in Bezug auf die Produktauswahl dar, wie beispielsweise die Erstellung detaillierter Vergleichsrechnungen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen sowohl im privaten als auch im gewerblichen Versicherungsbereich umfassende technische Lösungen zur Angebotserstellung. Partner im gewerblichen Bereich können sich beispielsweise mit dem vfm-Ausschreibungstool eine vollständige Analyse sowie verkaufsfertige Angebotsunterlagen erstellen lassen. Im Bereich der Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung bietet das Unternehmen einen ähnlichen Service. Insgesamt bildet die vfm GmbH ein breites Produktangebot ab, welches sich insbesondere im Sachversicherungsbereich durch eine Vielzahl eigener innovativer Deckungskonzepte auszeichnet. Aber auch den Zweig Cyber-Versicherungen hat das Unternehmen seit 2020 in sein Produktportfolio integriert.

Im Geschäftsmodell ist vorgesehen, dass eine direkte Geschäftsabwicklung zwischen den angebundnen Maklern und den Produktpartnern erfolgt und die Makler so von einer unmittelbaren

Provisionszahlung profitieren. Die vfm GmbH unterstützt dabei ihre angehenden Partner in der Kommunikation mit der jeweiligen Gesellschaft. Ferner profitieren diese von umfassenden Auswertungen, wie beispielsweise detaillierte Auskünfte über die Bestandszusammensetzung, die Neugeschäftsverteilung nach Sparten und Gesellschaften sowie die jeweiligen Schadenquoten.

Aber auch die Marketing-Unterstützung stellt ein ausgesprochenes Qualitätsmerkmal der vfm GmbH dar. So unterstützt das Unternehmen seine angehenden Partner beispielsweise umfangreich in Sachen Social Media und Online-Auftritt. Im Ideen Store des Unternehmens finden die Partner eine Vielzahl an Werbeartikeln, die sie auch mit ihren eigenen Logos versehen können. Mit dem Marketingkonzept „lokale Marke“ berücksichtigt die vfm GmbH zielführend die lokalen Besonderheiten, Tätigkeitsschwerpunkte und Geschäftsziele der angehenden Partner. Die hausinterne Marketingagentur unterstützt die Vermittler dabei sowohl bei der Außen- und Innengestaltung der Büroräume als auch bei der Erstellung von Stempeln, Visitenkarten, Flyern oder Werbeanzeigen entsprechend der individuellen Bedürfnisse. Positiv bewertet Assekurata auch die Tatsache, dass die vfm ihr Marketing-Angebot kontinuierlich weiter entwickelt. Beispielsweise bietet das Unternehmen jetzt auch Bildschirmwerbung für die Büroräume an, mit denen unter anderem Schaufenstermonitore bespielt werden können. Zudem startet die vfm GmbH regelmäßig Postkarten-Aktionen zu verschiedenen Themen im Verbund, wie zum Beispiel zum Thema Jugendliche und Versicherungen. Hierbei übernimmt das Unternehmen als Service alle Themen rund um den Versand.

Zur Kernkompetenz des Unternehmens gehört neben dem Marketing auch die IT-seitige Unterstützung. Dies wird vor allem in der Entwicklung und dem Leistungsumfang des hauseigenen Maklerverwaltungsprogramms Keasy deutlich, welches kontinuierlich weiterentwickelt wird. Perspektivisch soll Keasy sukzessive auf ein webbasiertes Umfeld umgestellt werden. Den ersten Schritt in diese Richtung ist die vfm GmbH bereits mit der Keasy-Dokumenten-App gegangen. Über diese werden die Dokumente in einem beliebig skalierbaren Online-Speicher abgelegt, sodass kein lokaler Speicherplatz beansprucht wird. Zusätzlich bietet die neue Lösung einen sicheren und zu den Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) konformen Dokumentenaustausch mit der Keasy-Vermittler-App und der Keasy-Endkunden-App. So können sowohl der vfm-Kooperationspartner als auch dessen Endkunden auf die Daten der Keasy-App zurückgreifen. Zu den Kernfunktionen der Anwendung gehört zum einen die klassische Vertragsübersicht, die insbesondere Kunden mit vielen Verträgen einen besseren Überblick ermöglicht. Zum anderen kann der Vermittler seinen Kunden alle relevanten Dokumente in einem digitalen Dokumentenordner zur Verfügung stellen. Positiv hervorzuheben ist auch die Chat-Funktion der App, die es dem Kunden ermöglicht, bei Rückfragen schnell und unkompliziert seinen Vermittler zu kontaktieren. Die vfm GmbH plant, die einzelnen Bausteine der App sukzessive auszubauen.

Zudem lässt sich über Keasy bereits eine Vielzahl an Vorgängen dunkel verarbeiten. So können Fragebögen beim Kunden angefordert, Erinnerungs-E-Mails versendet oder Produktinformationen zu bestimmten Anlässen übermittelt werden. Das Verwaltungsprogramm schickt beispielsweise auf Wunsch selbstständig E-Mails an Kunden, deren Kinder 14 Jahre alt werden, mit Informationen zur Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler. Für ein weiterführendes Gespräch kann der Kunde via Link einen Termin beim Makler buchen. Keasy erinnert dabei auch eigenständig und markiert dem Makler eingehende Antworten als offene Aktivität.

Das Maklerverwaltungsprogramm lässt sich auch unabhängig von einer Anbindung an die vfm GmbH nutzen und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Die rund 3.000 Keasy-Lizenzen zeigen, dass sich das unternehmenseigene Maklerverwaltungsprogramm etabliert hat. Um den Innen- und Außendienst mit den Funktionalität von Keasy vertraut zu machen sowie über neue Funktionalitäten zu informieren, bietet die vfm GmbH als Weiterbildungsangebot den so genannten Keasy-Führerschein an. Dieser erstreckt sich über zwei Module und besteht sowohl aus Online-Sequenzen als auch aus einer individuellen Weiterbildung vor Ort. Darüber hinaus finden, beispielsweise das Keasy-Bootcamp oder der Keasy-Anwendertag, regelmäßig weitere Keasy-Formate statt, um den Anwendern Austauschmöglichkeiten zu bieten.

Aber auch darüber hinaus legt die vfm GmbH großen Wert auf den Austausch der Vertriebspartner untereinander. So hat das Unternehmen 2022 beispielsweise ein neues Austauschformat zu Vertriebsthemen unter dem Motto „Von Kollegen – Für Kollegen“ eingeführt. Aufgrund des sehr positiven Feedbacks sowie der hohen Anzahl an Anmeldungen, findet der Vertriebs-Workshop 2023 bereits zum vierten Mal statt. Ziel ist es, erfolgreiche Vertriebskonzepte zu diskutieren und untereinander auszutauschen.

Als Beratungsgesellschaft für Makler unterstützt die vfm GmbH ihre Partner auch in den Bereichen Büro- und Vertriebsorganisation, betriebswirtschaftliche und rechtliche Beratung sowie strategische Ausrichtung. Der Fokus liegt hinsichtlich der Beratungsleistungen unverändert auf rechtlichen bzw. gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen. Aufgrund der hohen individuellen Anforderungen werden diese Serviceleistungen häufig beim Makler umgesetzt. Eine bedeutende Ergänzung des zentralen Serviceangebots stellen die umfangreichen Unterstützungsmaßnahmen in der Anbindungsphase neuer Kooperationspartner dar, welche den Start als Versicherungsmakler erleichtern. Aber auch zum Thema Unternehmensnachfolge bietet die vfm GmbH ein entsprechendes Unterstützungsangebot an.

Insgesamt kann die vfm GmbH das exzellente Urteil ihres Leistungsangebots sowohl quantitativ als auch qualitativ erneut bestätigen.



## Preis/Leistung

Im Bewertungspunkt Preis/Leistung stellt Assekurata preisliche Komponenten dem individuellen Angebot sowie den vertraglichen Rahmenbedingungen des Maklerpools bzw. -verbundes gegenüber.

Der Umfang sowie die Qualität der angebotenen Dienstleistungen haben einen definierten Preis. Das Kostenmodell für die Kooperationspartner unterscheidet sich dabei zwischen einer Basis- und einer Premium-Anbindung. Die vfm-Verbundmitgliedschaft ist im Basis-Modell kostenfrei, sodass keine monatliche Gebühr anfällt. Der Gebührensatz für persönliche Dienstleistungen liegt im Basis-Modell bei 89 Euro pro Stunde. Hinzu kommen weitere 99 Euro monatlich für den von der vfm GmbH eingerichteten Verbund-Fonds. Dieser dient der Finanzierung gemeinsamer Maßnahmen, wie verbundbezogene Marketingaktionen und IT-Projekte. Im Premium-Modell erhält der Kooperationspartner alle persönlichen Dienstleistungen als Flatrate zu einem günstigeren Tarif. Zum einen gibt es die Flatrate 75. Hierbei entrichtet der Kooperationspartner bei einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren eine laufende monatliche Dienstleistungsgebühr in Höhe von 99 Euro netto an die vfm GmbH. Im Gegenzug erhält der Kooperationspartner als Dienstleistungskontingent eine Flatrate von 75 Stunden für die Inanspruchnahme von individuellen fachlichen, technischen, rechtlichen oder auch administrativen Unterstützungsleistungen. Darüber hinaus gehende Dienstleistungen werden mit einem Gebührensatz von 65 pro Stunde berechnet. Für eine monatliche Gebühr von 159 Euro können Interessenten sogar eine Flatrate 150 buchen.

Sowohl die Dienstleistungspauschalen als auch die individuellen Abrechnungen kommuniziert die vfm GmbH gegenüber den Kooperationspartnern transparent und nachvollziehbar. Positiv hervorzuheben ist außerdem die Beständigkeit der Pauschalen, da diese keinen jährlichen Anpassungen unterliegen. Die Höhe der mit den Gesellschaften vereinbarten Courtagen entspricht nach Meinung von Assekurata einem marktüblichen Niveau.

Für den Bewertungspunkt Preis/Leistung vergibt Assekurata unverändert ein sehr gutes Urteil, welches insbesondere von einem exzellenten Serviceangebot geprägt ist.

## MAKLERZUFRIEDENHEIT

Die Teilqualität Maklerzufriedenheit erzielt insgesamt eine exzellente Beurteilung.

Im Prüfpunkt der Maklerzufriedenheit kommt der Kunde, also in diesem Fall der Makler, zu Wort. Im Rahmen einer repräsentativen telefonischen Befragung erkundigte sich Assekurata in 2018 bei 100 angebundenen Vertriebspartnern nach ihren Erfahrungen mit dem Maklerverbund.

### Maklerzufriedenheit

Die Maklerzufriedenheit sagt aus, welchen Grad an Kundenorientierung ein Anbieter erreicht hat, das heißt, inwieweit seine Leistungen den Wünschen seiner Kunden entsprechen. Der Grad der Zufriedenheit hängt davon ab, inwieweit die wahrgenommenen Leistungen mit den Erwartungen übereinstimmen. Assekurata ermittelt die Zufriedenheit der an den Pool bzw. an den Verbund angebundenen Makler mit Hilfe des Maklerzufriedenheitsindex, der auf Basis mathematisch-statistischer Analysen gebildet wird und jene Items zusammenfasst, welche für die Dimension der Zufriedenheit der Makler besonders bedeutsam sind.

Die Vertriebspartnerbefragung zeigte in Summe eine breite Zustimmung zum Dienstleistungs- und Serviceangebot der vfm GmbH. So bewerteten 85,1 % der befragten Makler die Serviceleistungen mit „ausgezeichnet“ beziehungsweise „sehr gut“. In Bezug auf die Gesamtzufriedenheit entfielen 86,5 % auf die Antwortkategorien „ausgezeichnet“ beziehungsweise „sehr gut“.

Insgesamt wird die Maklerzufriedenheit mit exzellent beurteilt.

### Maklerbindung

Die Maklerbindung hängt nicht allein mit der Maklerzufriedenheit zusammen. Zufriedenheitsurteile erlauben nur begrenzt eine Vorhersage im Hinblick auf das künftige Verhalten. Insofern ist es wichtig, neben der Zufriedenheit auch die Verhaltensabsichten der angebundenen Makler abzufragen. Die Maklerbindung ist Ausdruck einer positiven Einstellung des Maklers gegenüber der Geschäftsbeziehung mit seinem Pool bzw. Verbund sowie der Bereitschaft, dessen Dienstleistungen auch künftig in Anspruch zu nehmen und das Unternehmen weiterzuempfehlen.

Die Partner der vfm GmbH weisen eine außerordentlich hohe Bindung an die Gesellschaft auf. So gaben 95,9 % der befragten Partner an, dass sie die vfm GmbH Kollegen und Bekannten empfehlen würden. Bezogen auf die zukünftige Zusammenarbeit mit der vfm GmbH gaben 81,1 % an, dass sie in fünf Jahren bestimmt noch mit dem Unternehmen zusammenarbeiten werden. Weitere 16,2 % hielten dies für wahrscheinlich. Der verbleibende Teil der Befragten war diesbezüglich indifferent und antwortete mit

„vielleicht“. Erneut vor die Entscheidung gestellt, würden 77,8 % der Befragten wieder eine Anbindung an die vfm GmbH wählen. Weitere 18,1 % hielten dies für sehr wahrscheinlich.

Dieses Befragungsergebnis ist ein weiteres Indiz für die qualitative und hochwertige Ausrichtung des vfm-Leistungsangebots.

## **SOLIDITÄT**

Die Solidität bewertet Assekurata mit der Note exzellent.

Die Nachhaltigkeit und finanzielle Stabilität eines Kooperationspartners stellt neben dem Leistungsangebot ein entscheidendes Auswahlkriterium aus Sicht des Maklers dar. Assekurata analysiert in der Teilqualität Solidität sowohl qualitative als auch quantitative Aspekte der Risikosituation des jeweiligen Unternehmens.

### **Qualitative Solidität**

Im Rahmen der Beurteilung der qualitativen Solidität untersucht Assekurata Risikofelder, denen sich das Ratingobjekt ausgesetzt sieht. Betrachtet werden beispielsweise Risiken, die sich durch die Geschäftstätigkeit eines Maklerpools bzw. -verbundes ergeben. Zudem analysiert Assekurata die Maßnahmen des Unternehmens zur Begrenzung der jeweiligen Risiken.

Das Risikomanagement der vfm GmbH umfasst nach Auffassung von Assekurata geeignete Instrumente und Maßnahmen zur systematischen Erkennung, Analyse, Bewertung, Überwachung und Kontrolle von Risiken. Die Grundlage hierfür stellt ein kontinuierlicher Strategieprozess dar, in dem besonders Haftungs-, Umsatz-, Markt- sowie operative Risiken analysiert und gesteuert werden. Das Risikomanagement obliegt dabei der Geschäftsleitung.

Eine rechtlich abgesicherte sowie qualitative Partnerschaft gewährleistet die vfm GmbH beispielsweise über einen sorgfältigen Prüfprozess zur Anbindung neuer Makler. Die Unterlagenanforderung umfasst dabei die erforderlichen rechtlichen Nachweise sowie detaillierte Informationen, die einen qualifizierten Blick auf den Interessenten erlauben. Letzteres beinhaltet insbesondere die Prüfung der Vermögensverhältnisse sowie der Nachhaltigkeit und Höhe der Jahrescourtageumsätze neuer Partner.

Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über einen zielführenden Prozess zur Identifizierung und Steuerung von Stornorisiken. So hat die vfm GmbH mit den Produktpartnern ein Informationssystem abgestimmt, welches die Gesellschaft frühzeitig über auffälliges Produktionsverhalten der Kooperationspartner informiert. Positiv bewertet Assekurata in diesem Zusammenhang auch, dass die Gesellschaft zwei Juristen beschäftigt, deren wesentliche Funktion in der Begrenzung und Vermeidung von gesetzlichen oder vertraglichen Haftungsrisiken liegt.

Das Management von Markt- und Umsatzrisiken ist auf die Diversifikation der Umsatz- und Ergebnisträger ausgerichtet und fokussiert eine nachhaltige Marktpositionierung der vfm GmbH.

### Quantitative Solidität

Zur Beurteilung der quantitativen Solidität analysiert Assekurata auf Basis externer und interner Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Maklerpools bzw. Maklerverbundes. Grundlage des Urteils sind in diesem Fall die Unternehmenskennzahlen des Jahresabschlusses 2021. Zudem wurden ausführliche Gespräche mit der Geschäftsführung zur vergangenen und aktuellen Unternehmensentwicklung geführt.

Die Sicherheitslage der vfm GmbH bewertet Assekurata dabei unverändert mit exzellent. 2021 verfügte die vfm GmbH über 2,03 Mio. Euro (Vorjahr: 1,62 Mio. Euro) Eigenkapital. Die bilanzielle Eigenkapitalquote belief sich dabei auf 41,79 %. Es bestehen zudem keine langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

2021 konnte die Gesellschaft die Umsatzerlöse erneut um 0,47 Mio. Euro auf 7,38 Mio. Euro steigern (Vorjahr: 6,91 Mio. Euro) und in der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ein Ergebnis von 1,58 Mio. Euro (Vorjahr: 1,66 Mio. Euro) ausweisen. Der Bilanzgewinn des Unternehmens belief sich dabei auf insgesamt 1,92 Mio. Euro (Vorjahr: 1,51 Mio. Euro). Außerdem stiegen die testierten Courtage- und Provisonerlöse des vfm-Verbunds von 41,4 Mio. Euro auf 47,2 Mio. Euro an. Die bisher vorliegenden Zahlen lassen auch für 2022 eine positive Ergebnissituation bei einer unverändert soliden Kapitalausstattung erwarten.

Die angegebenen Kennzahlen beziehen sich nur auf die beurteilte vfm GmbH. Die Summenbilanz aller Unternehmen der vfm-Gruppe weist ähnlich solide Werte auf.

## MAKLERPOOL-RATING

Das Assekurata-Rating beurteilt die Unternehmensqualität eines Maklerpools bzw. Maklerverbundes (Ratingobjekt) aus Sicht eines angebotenen Maklers (Zielgruppe). Hierzu werden in einem intensiven Ratingprozess in den drei Teilqualitäten Maklerorientierung, Maklerzufriedenheit und Solidität relevante qualitative und quantitative Bewertungskriterien analysiert und bewertet. Angesprochen werden mit dem Rating in erster Linie Makler, die vor der Entscheidung stehen, sich einem Maklerpool oder Verbund anzuschließen. Bezogen auf diese Zielgruppe kann das Rating vom Ratingobjekt als Instrument eingesetzt werden, seine Qualität nach außen hin zu dokumentieren. Der interessierte Makler findet wiederum Unterstützung bei der Auswahl eines geeigneten Pools oder Verbundes.

### Ratingmethodik

Das Maklerpool-Rating von Assekurata basiert nicht nur auf veröffentlichtem Datenmaterial, sondern in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen. Das Gesamtrating ergibt sich durch die Zusammenfassung der Einzelergebnisse der drei Teilqualitäten, die aus Vermittlersicht zentrale Qualitätsanforderungen an einen Maklerpool bzw. Maklerverbund darstellen.

Im Einzelnen handelt es sich dabei um:

- **Maklerorientierung**

Welches Geschäftsmodell verfolgt der Anbieter und wie setzt er dieses um? Zu welchen Konditionen und in welchem Umfang bzw. in welcher Qualität bietet der Pool bzw. Verbund seine Dienstleistungen an?

- **Maklerzufriedenheit**

Wie zufrieden sind die Makler mit den Leistungen ihres Pools oder Verbundes und wie ausgeprägt ist die Bindung an das Unternehmen?

- **Solidität**

Wie sicher ist die Existenz des Maklerpools bzw. Maklerverbundes?

Die Erstellung eines Assekurata-Ratings für Maklerpools und Maklerverbünde erfolgt im Auftrag des zu bewertenden Unternehmens. Zu Beginn eines Ratings schließen die beiden Vertragsparteien einen schriftlichen Ratingvertrag ab. Darin verpflichtet sich die Rating-Agentur zu Vertraulichkeit während des Ratingprozesses. Falls sich der Maklerpool bzw. Maklerverbund nicht zu einer Veröffentlichung des Ratings entschließt, wird auch nach Beendigung des Ratings Vertraulichkeit gewahrt. Im Gegenzug legt das Unternehmen im Verlauf des Ratingprozesses auch interne Daten offen und das Management sowie Mitarbeiter in den Fachabteilungen stellen sich für persönliche Interviews zur Verfügung. Auf Basis



der telefonischen Befragung und der qualitativen Interviews mit angebundenen Maklern verschaffen sich die Assekurata-Analysten darüber hinaus einen fundierten Einblick in das Meinungsbild der Kunden.

### Gesamturteil

Zur Urteilsfindung werden die drei beschriebenen Teilqualitäten untersucht und einzeln beurteilt. Diese fließen mit einer festen Gewichtung in das Gesamtergebnis ein. Das Ratingteam fasst die Ergebnisse der Teilqualitäten in einem Ratingbericht zusammen.

### Ratingvergabe

Im Rating von Maklerpools und Maklerverbänden vergibt Assekurata für die Qualität eines Unternehmens zwischen einem und fünf Sternen. Dabei bietet ein mit fünf Sternen gerateter Anbieter seinen Kunden aus Sicht von Assekurata eine exzellente Unternehmensqualität. Mit ihrem Rating bewertet Assekurata die individuelle Qualität eines Unternehmens, stellt dabei aber keine Bewertungsrangfolge im Sinne eines Rankings auf. Die einzelnen Qualitätsklassen können einfach, mehrfach und nicht besetzt sein.

Rating	Definition
	ein mit <i>fünf</i> Sternen bewerteter Maklerpool erfüllt die Qualitätsanforderungen und Qualitätserwartungen der Kunden <b>... exzellent</b>
	<b>... sehr gut</b>
	<b>... gut</b>
	<b>... voll zufriedenstellend</b>
	<b>... zufriedenstellend</b>

Entscheidet sich der Maklerpool bzw. -verbund dazu, das Rating zu veröffentlichen, kann er das Ergebnis ein Jahr lang nach Freigabe nutzen. Nach Ablauf dieser Frist muss zur weiteren Verwendung des Siegels die Qualität des Unternehmens im Rahmen einer Aktualisierung erneut geprüft werden.

## WICHTIGE HINWEISE – HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Das Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Maklerpools bzw. Maklerverbundes, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder alleinige Empfehlung, eine Pool-Anbindung einzugehen oder aufzulösen. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Vermittler zugrunde gelegt; sie kann sich nicht auf einzelne spezielle Anforderungen von Maklern beziehen.

Bei dem Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Ratingobjekte freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Ratingobjekt selbst zur Verfügung gestellt oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen.

Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit verändern. Daher ist auch der Ausblick unverbindlich. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

### **Assekurata Solutions GmbH**

Venloer Str. 301-303, 50823 Köln  
Telefon 0221 27221-0  
Telefax 0221 27221-77  
E-Mail: [info@assekurata-solutions.de](mailto:info@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)