RATINGBERICHT

Folgerating 2020

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

Maklerpool-Rating

Köln, Januar 2021

ASSEKURATA solutions.

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

UNTERNEHMENSPORTRAIT

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 Verbünde 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 angebundenen Maklern ein familiäres Netzwerk, das von den Synergien einer kooperativen Gemeinschaft profitiert. Umfassende technische, administrative und fachliche Unterstützungsleistungen in sämtlichen Versicherungssparten entlasten die angebundenen Vermittler in ihrer täglichen Arbeit.

Aktuell betreuen 77 Mitarbeiter die insgesamt rund 400 angebundenen Partner in den unterschiedlichen Vertriebswegen, wobei 173 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 Franchisevertrages 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 angebundenen 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 Courtagezusagen 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.

MAKLERORIENTIERUNG

Die Teilqualität Maklerorientierung bewertet Assekurata mit der Note exzellent.

Das Assekurata-Rating von Maklerpools und Maklerverbünden 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. -verbünde trägt Assekurata unter anderem mit der Berücksichtigung von Preis und Leistung Rechnung.

Leistungsmanagement

Neben der strategischen Ausrichtung des gerateten Unternehmens untersucht Assekurata im Teilbereich Leistungsmanagement die Unternehmensplanung sowie die Unternehmensprozesse. Hierbei spielen geeignete Planungsinstrumente ebenso eine Rolle wie die Gestaltung einzelner Geschäftsprozesse.

Die Unternehmensstrategie sowie das Leitbild der vfm GmbH stellen eine hohe Innovationsbereitschaft, Flexibilität und Verlässlichkeit in den Fokus des täglichen Handelns. Im Unternehmensleitbild, das durch eine enge Zusammenarbeit, Vertrauen und Kontinuität gekennzeichnet ist, spiegelt sich in starkem Maße der Familiengedanke des Unternehmens wider. Strategie und Leitbild sind dabei eng miteinander verzahnt und diese Ausrichtung schlägt sich auch in den für die Makler relevanten Unternehmensprozessen nieder. Deutlich wird dies beispielsweise in der sehr nachhaltigen Wachstumsausrichtung des Unternehmens. Im Vordergrund stehen eine langfristige Zusammenarbeit und echte Unabhängigkeit der angebundenen Partner. Hierfür stellt die vfm GmbH umfangreiche Unterstützungsleistungen zur Verfügung. Die Umsetzung des im Leitbild formulierten Anspruchs gelingt nach Auffassung von Assekurata sehr gut, was sich auch in der turnusmäßigen Maklerbefragung zeigt. So gaben 81,1 % der befragten Partner an, dass sie in fünf Jahren bestimmt noch mit dem Unternehmen zusammenarbeiten werden. Weitere 16,2 % hielten dies für wahrscheinlich. Dies entspricht einer exzellenten Bindung. Im IT-Bereich stellt die vfm GmbH zudem regelmäßig ihre Innovationsbereitschaft unter Beweis. Das zeigt sich unter anderem in der kontinuierlichen Optimierung des Maklerverwaltungsprogramms Keasy. Der Netzwerkgedanke ist innerhalb des Verbunds stark ausgeprägt und wird unternehmensseitig durch den Maklerbeirat gefördert. Dieses Gremium setzt sich aus Vertretern der Kooperationspartner zusammen und wird in regelmäßigen Abständen neu gewählt. In seiner Funktion als Sprachrohr zwischen der vfm GmbH und den Kooperationspartnern berät der Maklerbeirat unter anderem die vfm-Geschäftsleitung bei der Auswahl von Produktpartnern sowie Produkten und vertritt die Interessen der

angeschlossenen Kooperationspartner. Dementsprechend stellt der Beirat die Grundlage für gegenseitiges Vertrauens dar und ist elementarer Bestandteil der Zusammenarbeit. Ein wesentliches Kerninstrument zur Steuerung und Kontrolle sind unverändert die Jahresgespräche mit qualifizierter Benotung seitens der Kooperationspartner, welche auch die Grundlage für die Optimierung des Dienstleistungsangebots sind.

Die partnerbezogenen Prozesse und Abläufe innerhalb des Serviceangebots der vfm GmbH sind dokumentiert, standardisiert und innerhalb eines Ticketsystems mit entsprechenden Service-Leveln versehen. Dies trägt zu einer durchgängigen Qualitätsmessung und Steuerung bei. Die personelle Infrastruktur wird dabei kontinuierlich an die wachsende Anzahl an Kooperationspartner angepasst. So hat das Unternehmen 2020 zwei neue Mitarbeiter im Kompetenz-Center eingestellt. Mit der vorhandenen personellen Ausstattung bleibt nach Auffassung von Assekurata derzeit ausreichend Spielraum, um flexibel und zeitnah auf individuelle Wünsche der Partner zu reagieren.

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. Dabei erweitert und optimiert die Gesellschaft ihre Serviceleistungen und Instrumente kontinuierlich. Ein weiteres qualifiziertes Angebot der vfm GmbH stellt der Support in Bezug auf die Produktauswahl dar, wie beispielsweise die Erstellung detaillierter Vergleichsrechnungen. Ferner bietet das Unternehmen sowohl im privaten als auch im gewerblichen Versicherungsbereich umfassende technische Lösungen zur Angebotserstellung. Beispielsweise erhält der Partner im gewerblichen Bereich nach Eingabe der erforderlichen Angebotsdaten in das vfm-Ausschreibungstool eine vollständige Analyse sowie verkaufsfertige Angebotsunterlagen. Im Bereich der Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung bietet das Unternehmen einen ähnlichen Service. Insgesamt bildet die vfm GmbH ein breites Produktangebot ab, welches insbesondere im Sachversicherungsbereich um eine Vielzahl eigener innovativer Deckungskonzepte ergänzt wurde. 2020 hat das Unternehmen zudem sein Produktportfolio um den Zweig Cyber-Versicherungen erweitert. Damit bietet der Maklerpool seinen Partnern neue Vertriebsimpulse für Privat- und Firmenkunden.

Im Geschäftsmodell ist vorgesehen, dass eine direkte Geschäftsabwicklung zwischen den angebundenen Maklern und den Produktpartnern erfolgt und die Makler so von einer unmittelbaren Provisionszahlung profitieren. Positiv bewertet Assekurata, dass die vfm GmbH ihre angebundenen Partner in der Kommunikation mit der jeweiligen Gesellschaft unterstützt. Zudem bietet das Unternehmen eine sehr umfassende Auswertung, die beispielsweise detaillierte Auskünfte über die Bestandszusammen-

setzung, die Neugeschäftsverteilung nach Sparten und Gesellschaften sowie die jeweiligen Schadenquoten enthält.

Die Marketing- und IT-Unterstützung stellt ein ausgesprochenes Qualitätsmerkmal der vfm GmbH dar. Beispielsweise können die angebundenen Partner auf eine umfangreiche Unterstützung in Sachen Social Media zurückgreifen. Mit dem Marketingkonzept „lokale Marke“ berücksichtigt die vfm GmbH zielführend die individuellen lokalen Besonderheiten, Tätigkeitsschwerpunkte und Geschäftsziele der angebundenen Partner. Die Entwicklung eines hauseigenen Maklerverwaltungsprogramms verdeutlicht das Know-how der vfm GmbH bei der Unterstützung ihrer Makler. Dies bezieht sich speziell auf die Beratungs- und Angebotsprozesse, das Dokumentenmanagementsystem sowie die Abrechnungssysteme. Das Maklerverwaltungsprogramm Keasy verfügt insgesamt über sehr umfangreiche Leistungen, die kontinuierlich weiterentwickelt werden. Aufgrund der Mitte März verordneten Kontaktbeschränkungen infolge der Corona-Pandemie hat die vfm GmbH die digitale Beratung intensiviert. In Zuge dessen wurde auch der Abwicklungsprozess durch die integrierte digitale Unterschrift aus Keasy heraus deutlich vereinfacht und beschleunigt. Die Partner profitieren zudem von einer neuen Beratungsübersicht, die Vertriebspotenziale und Deckungslücken beim Kunden aufzeigt. Über Schnittstellen zu Vergleichsportalen ist ein automatisierter Datentransfer möglich. Das Maklerverwaltungsprogramm lässt sich auch unabhängig von einer Anbindung an die vfm GmbH nutzen und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Mehr als 2.000 aktive Keasy-Lizenzen zeigen, dass sich das unternehmenseigene Maklerverwaltungsprogramm zwischenzeitlich etabliert hat. Dabei sind mehr als die Hälfte der Anwender externe Makler, die unabhängig von einer vfm-Anbindung die Keasy-App nutzen.

Aufgrund des kontinuierlichen Ausbaus an Funktionalitäten hat die vfm GmbH 2020 mit dem Keasy-Führerschein ein Weiterbildungsangebot eingeführt, bei dem Innen- und Außendienst die Vorteile des Maklerverwaltungsprogramms vermittelt werden. Der Keasy-Führerschein ist in zwei Module aufgebaut und besteht sowohl aus Online-Sequenzen als auch aus einer individuellen Weiterbildung vor Ort.

Die vfm GmbH versteht sich als Beratungsgesellschaft für Makler und unterstützt ihre Partner in den Bereichen Büro- und Vertriebsorganisation, betriebswirtschaftliche und rechtliche Beratung sowie strategische Ausrichtung. Diese Serviceleistungen werden aufgrund der hohen individuellen Anforderungen häufig beim Makler umgesetzt. Bei dem Vor-Ort-Service konnte die vfm GmbH 2020 trotz der Corona-Einschränkungen einen neuen Rekord verbuchen. Obwohl die Anzahl an Jahresgesprächen vor Ort zurückging, konnte die Anzahl an Tagen für Prozessoptimierungen gesteigert werden. Mit 128 Vor-Ort-Tagen bei vfm-Maklern zeichnet sich das Unternehmen durch eine intensive Nähe zu seiner Zielgruppe aus. Eine bedeutende Ergänzung des zentralen Serviceangebots stellen die umfangreichen

Unterstützungsmaßnahmen in der Anbindungsphase neuer Kooperationspartner dar, welche den Start als Versicherungsmakler erleichtern.

In Summe kann die vfm GmbH das exzellente Urteil ihres Leistungsangebots 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.

Sowohl der Umfang als auch die Qualität der angebotenen Dienstleistungen erfordern ihren Preis. Die einmaligen Einstiegsgebühren (zur Abdeckung aller Startkosten eines Maklerbüros) bei Anbindung an die vfm GmbH betragen 1.390 Euro zzgl. 975 Euro für das dreitägige Einführungsseminar. Gemäß des aktuellen Verbund-Vertrags erhalten neue Kooperationspartner einen 25-prozentigen Nachlass auf die Einstiegsgebühr, wenn sie Mitglied im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute sind. Bei erstmaligem Anschluss zahlt ein Kooperationspartner über fünf Jahre eine monatliche Gebühr in Höhe von 190 Euro. Hinzu kommen weitere 99 Euro, die alle Partner monatlich in einen Aktionsfonds einzahlen, aus dem gemeinsame Maßnahmen, wie verbundbezogene Marketingaktionen und IT-Projekte, finanziert werden. Über die Vertragslaufzeit von fünf Jahren erhält der Partner im Gegenzug ein auskömmlich kalkuliertes Kontingent in Höhe von 10.000 Euro für individuelle fachliche, technische, rechtliche oder auch administrative Unterstützungsleistungen, welches er im Laufe der Zeit je nach Bedarf abbaut. Nach Abbau des Freikontingents werden die Leistungen gemäß den Dienstleistungspauschalen individuell abgerechnet. Sowohl die Dienstleistungspauschalen als auch die individuellen Abrechnungen gegenüber den Kooperationspartnern sind transparent kommuniziert und nachvollziehbar. Positiv bewertet Assekurata auch, dass die Pauschalen beständig sind und keinen jährlichen Anpassungen unterliegen. Die Höhe der mit den Gesellschaften vereinbarten Courtagen entspricht nach Meinung von Assekurata einem marktüblichen Niveau.

Insgesamt vergibt Assekurata für den Bewertungspunkt Preis/Leistung 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 vfm GmbH verfügt über außerordentlich gebundene Partner. 95,9 % der befragten Partner gaben 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.

Insgesamt verfügt die vfm GmbH über außerordentlich gebundene Partner, was ein weiteres Indiz für die qualitative und hochwertige Ausrichtung des Leistungsangebots ist.

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 Basis hierfür stellt ein kontinuierlicher Strategieprozess dar, in dem besonders Haftungs-, Umsatz- und Markt- sowie operative Risiken analysiert und gesteuert werden. Das Risikomanagement obliegt dabei der Geschäftsleitung.

Um eine rechtlich abgesicherte sowie qualitative Partnerschaft zu gewährleisten, hat die vfm GmbH beispielsweise einen sorgfältigen Prüfprozess zur Anbindung neuer Makler implementiert. 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 hat das Unternehmen einen zielführenden Prozess zur Identifizierung und Steuerung von Stornorisiken implementiert. So hat die vfm GmbH ein Informationssystem mit den Produktpartnern abgestimmt, welches die Gesellschaft frühzeitig über auffälliges Produktionsverhalten der Kooperationspartner informiert. Nach wie vor positiv bewertet Assekurata, 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 2019. Zudem wurden ausführliche Gespräche mit der Geschäftsführung zur vergangenen und aktuellen Unternehmensentwicklung geführt.

Die Sicherheitslage der vfm GmbH bewertet Assekurata dabei unverändert mit exzellent. 2019 verfügte die vfm GmbH über ein Eigenkapital in Höhe von 1,35 Mio. Euro (Vorjahr: 1,59 Mio. Euro). Die bilanzielle Eigenkapitalquote belief sich dabei auf 45,37 %. Es bestehen zudem keine langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Erfolgsseitig erzielt die vfm GmbH nach wie vor ein sehr gutes Urteil. 2019 konnte die Gesellschaft bei Umsatzerlösen in Höhe von 5,54 Mio. Euro (Vorjahr: 5,24 Mio. Euro) ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 0,80 Mio. Euro (Vorjahr: 1,07 Mio. Euro) ausweisen. Der Bilanzgewinn des Unternehmens belief sich dabei auf insgesamt 1,24 Mio. Euro (Vorjahr: 1,48 Mio. Euro). Die bisher vorliegenden Zahlen lassen auch für 2020 eine positive Ergebnissituation bei einer unverändert soliden Kapitalausstattung schließen.

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 angebundenen 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 Maklerverbünden 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 *fünf* Sternen bewerteter Maklerpool erfüllt die Qualitätsanforderungen und Qualitätserwartungen der Kunden
★★★★★	**... exzellent**
★★★★★	**... sehr gut**
★★★★★	**... gut**
★★★★★	**... voll zufriedenstellend**
★★★★★	**... zufriedenstellend**

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 selber 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
Internet: www.assekurata-solutions.de