

RATINGBERICHT

Folgerating 2024

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

Maklerpool-Rating

Köln, Juli 2024

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 über 90 Mitarbeiter die insgesamt rund 630 Partnerbetriebe in den unterschiedlichen Vertriebswegen, wobei rund 190 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 mehrheitlich 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. Damit können Versicherer in Zusammenarbeit mit der vfm GmbH eine Ventillösung für ihre Ausschließlichkeitsvermittler schaffen. Darüber hinaus ermöglicht das AO Plus-Modell einen Wechsel 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 legt in ihrer Unternehmensstrategie einen großen Wert auf Innovationsbereitschaft, Flexibilität und Verlässlichkeit im täglichen Handeln. Eine enge Zusammenarbeit, Vertrauen und Kontinuität sind dabei im Leitbild fest verankert und spiegeln den familiären Charakter des Unternehmens wider. Die enge Verzahnung zwischen Unternehmensstrategie und -leitbild zeigt sich auch in den Unternehmensprozessen, die für Makler relevant sind. Ein Beispiel dafür ist die nachhaltige Wachstumsorientierung der vfm GmbH. Eine langfristige Zusammenarbeit und echte Unabhängigkeit der angebotenen Partner ist dabei von zentraler Bedeutung. Zur Unterstützung bietet die vfm GmbH umfangreiche Unterstützungsleistungen, wie beispielweise das Maklerverwaltungsprogramm Keasy.

Der Netzwerkgedanke ist innerhalb des Verbunds stark ausgeprägt und wird durch den Maklerbeirat stark 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 gleichzeitig die Interessen der angeschlossenen Kooperationspartner. Dadurch bildet der Beirat die Grundlage für gegenseitiges Vertrauens und ist ein elementarer Bestandteil der Zusammenarbeit. Zudem finden unverändert Jahresgespräche statt, in denen die Kooperationspartner qualifiziert bewertet werden. Diese Gespräche sind ein wesentliches Instrument zur Steuerung und Kontrolle und dienen gleichzeitig als Grundlage für die Optimierung des Dienstleistungsangebots.

Die partnerbezogenen Prozesse und Abläufe innerhalb des Serviceangebots der vfm GmbH sind dokumentiert, standardisiert und in einem Ticketsystem mit entsprechenden Service-Levels organisiert. Dies

trägt zu einer durchgängigen Qualitätsmessung und Steuerung bei. Mit der wachsenden Anzahl an Kooperationspartnern wird auch die personelle Infrastruktur kontinuierlich angepasst. So plant das Unternehmen, auch 2024 weitere Mitarbeitende 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 die vfm GmbH seit 2021 einen Service an, der Versicherern eine Kooperation ermöglicht, um für ihre Ausschließlichkeitsvermittler eine Ventilösung zu 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, zum Mehrfachvertreter zu wechseln, wodurch die Vermittler vom kompletten Workflow des vfm-Verbunds sowie der fachlichen Unterstützung profitieren. 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 oder der Helvetia, 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 umfassendes Angebot an Unterstützungsdienstleistungen. Diese umfassen die Kundenberatung und -betreuung, zentrale und dezentrale Vertriebsunterstützung sowie in technisch administrativen Fragen. Ein wichtiger Bestandteil ist der Support bei der Produktauswahl, 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. Ähnliche Services bietet das Unternehmen im Bereich der Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung an. 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 der vfm GmbH ist vorgesehen, dass die angebondenen Makler ihre Geschäfte direkt mit den Produktpartnern abwickeln. Dadurch profitieren die Makler von einer unmittelbaren Provisionszahlung. Die vfm GmbH unterstützt dabei ihre angebondenen Partner in der Kommunikation mit der jeweiligen Gesellschaft und bietet umfassenden Auswertungen an. Diese umfassen detaillierte

Informationen über die Bestandszusammensetzung, die Neugeschäftsverteilung nach Sparten und Gesellschaften sowie die jeweiligen Schadenquoten.

Ein herausragendes Qualitätsmerkmal der vfm GmbH ist die umfangreiche Marketing-Unterstützung für ihre Partner. Das Unternehmen hilft ihnen bei Social Media und Online-Auftritten und bietet im Ideen Store zahlreiche Werbeartikel an, die mit den eigenen Logos der Partner versehen werden können. Mit dem Marketingkonzept „lokale Marke“ berücksichtigt die vfm GmbH die lokalen Besonderheiten, Tätigkeitsschwerpunkte und Geschäftsziele der angebotenen Partner. Die hausinterne Marketingagentur unterstützt die Vermittler dabei sowohl bei der Gestaltung ihrer 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 weiterentwickelt. 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 wie „Jugendliche und Versicherungen“ und übernimmt dabei alle Aufgaben rund um den Versand als zusätzlichen Service.

Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen nicht nur im Marketing, sondern auch in der IT-Unterstützung. Dies zeigt sich vor allem in der kontinuierlichen Weiterentwicklung des hauseigenen Maklerverwaltungsprogramms Keasy sowie der Keasy-Dokumenten-App. Mit Keasy werden Dokumente sicher in einem beliebig skalierbaren Online-Speicher abgelegt, was den lokalen Speicherbedarf minimiert. Die neue Lösung ermöglicht zudem einen sicheren Dokumentenaustausch gemäß den Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) zwischen 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 zählen eine klar strukturierte Vertragsübersicht, die insbesondere Kunden mit vielen Verträgen einen besseren Überblick bietet, sowie die Möglichkeit für Vermittler, ihren Kunden alle relevanten Dokumente in einem digitalen Dokumentenordner bereitzustellen. Positiv hervorzuheben ist auch die Chat-Funktion der App, die es Kunden ermöglicht, ihren Vermittler schnell und unkompliziert bei Fragen zu kontaktieren. Die vfm GmbH plant, die einzelnen Bausteine der App schrittweise auszubauen.

Zudem lässt sich über Keasy bereits eine Vielzahl an Vorgängen digital verarbeiten. So können Fragebögen beim Kunden angefordert, Erinnerungs-E-Mails versendet oder Produktinformationen zu bestimmten Anlässen übermittelt werden. Das Verwaltungsprogramm kann beispielsweise automatisch E-Mails an Kunden senden, deren Kinder 14 Jahre alt werden, mit Informationen zur Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler. Bei Interesse kann der Kunde über einen Link einen Termin beim Makler vereinbaren. Keasy erinnert den Makler zudem eigenständig an eingehende Antworten und markiert sie als offene Aktivität.

Folgerating
vfm Versicherungs- &
Finanzmanagement GmbH

Das Maklerverwaltungsprogramm lässt sich auch unabhängig von einer Anbindung an die vfm GmbH nutzen und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Mit mehr als 3.500 Keasy-Lizenzen hat sich das unternehmenseigene Maklerverwaltungsprogramm bereits erfolgreich etabliert. Um sowohl den Innen- als auch den Außendienst mit den Funktionalitäten von Keasy vertraut zu machen und über neue Funktionalitäten zu informieren, bietet die vfm GmbH den so genannten Keasy-Führerschein als Weiterbildungsprogramm an. Dieses umfasst zwei Module und beinhaltet sowohl Online-Sequenzen als auch individuelle Schulungen vor Ort. Um den Anwendern Austauschmöglichkeiten zu bieten, finden darüber hinaus regelmäßig weitere Keasy-Formate statt, wie beispielsweise das Keasy-Bootcamp oder der Keasy-Anwendertag.

Aber auch darüber hinaus legt die vfm GmbH großen Wert auf den Austausch der Vertriebspartner untereinander. Über Kooperationspartner-Treffen, Know-how-Börsen, regionale Fachtage oder Vertriebsworkshops können sich die angeschlossenen Makler auch persönlich miteinander vernetzen. Hierdurch wird neben dem fachlichen Austausch das Miteinander im Verbund gefördert.

Als Beratungsgesellschaft für Makler unterstützt die vfm GmbH ihre Partner auch in den Bereichen Büro- und Vertriebsorganisation, betriebswirtschaftliche und rechtliche Beratung sowie strategische Ausrichtung. Hinsichtlich der Beratungsleistungen liegt der Fokus unverändert auf rechtlichen bzw. gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen. Da diese Anforderungen oft individuell sind, werden diese Serviceleistungen in der Regel beim Makler umgesetzt. Ein wichtiger Bestandteil des zentralen Serviceangebots sind die umfangreichen Unterstützungsmaßnahmen in der Anbindungsphase neuer Kooperationspartner. Dadurch wird der Start als Versicherungsmakler erleichtert und ein erfolgreicher Einstieg in die Branche ermöglicht. Aber auch zum Thema Unternehmensnachfolge und Bestandskauf 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 Basis-Anbindung beinhaltet eine kostenfreie vfm-Verbundmitgliedschaft und einen Stundensatz von 89 Euro für persönliche Dienstleistungen. Darüber hinaus fällt eine monatliche Gebühr von 99 Euro für den Verbund-Fonds an, der gemeinsame Maßnahmen wie Marketingaktionen und IT-Projekte finanziert. Im Premium-Modell erhalten Kooperationspartner alle persönlichen Dienstleistungen als Flatrate zu einem günstigeren Festpreis. Bei der Flatrate 75 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 eine Flatrate von 75 Stunden für die Inanspruchnahme von individuellen fachlichen, technischen, rechtlichen oder auch administrativen Unterstützungsleistungen. Zusätzliche Leistungen werden mit einem Stundensatz von 65 berechnet. Eine alternative Option ist die Flatrate 150, die für eine monatliche Gebühr von 159 Euro gebucht werden kann.

Sowohl die Dienstleistungspauschalen als auch die individuellen Abrechnungen kommuniziert die vfm GmbH gegenüber den Kooperationspartnern transparent und nachvollziehbar. Positiv hervorzuheben ist außerdem dass diese Pauschalen nicht jährlichen Anpassungen unterliegen und somit konstant bleiben. Die Höhe der Courtagen, die mit den Versicherungsgesellschaften vereinbart wurde, 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 zeigen eine außerordentlich hohe Verbundenheit an die Gesellschaft. 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. Nur ein kleiner Teil der Befragten äußerte sich 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. Ein kontinuierlicher Strategieprozess bildet die Grundlage dafür, in dem insbesondere 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. Dieser Prozess umfasst die Anforderung erforderlicher rechtlicher Nachweise sowie detaillierter Informationen, die einen qualifizierten Blick auf den Interessenten erlauben. Dabei werden insbesondere die Vermögensverhältnisse sowie die Nachhaltigkeit und Höhe der Jahrescourtageumsätze neuer Partner geprüft.

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 2022. Zudem wurden ausführliche Gespräche mit der Geschäftsführung zur vergangenen und aktuellen Unternehmensentwicklung geführt.

Die Sicherheitslage der vfm GmbH bewertet Assekurata dabei unverändert mit exzellent. 2022 verfügte die vfm GmbH über 1,1 Mio. Euro (Vorjahr: 1,9 Mio. Euro) Eigenkapital. Die bilanzielle Eigenkapitalquote belief sich dabei auf 19,15 %. Es bestehen zudem keine langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die Eigenkapitalquote der vfm-Gruppe belief sich in 2022 auf 44,7 %.

2022 konnte die Gesellschaft die Umsatzerlöse um rund 1,0 Mio. Euro auf 8,3 Mio. Euro steigern (Vorjahr: 7,4 Mio. Euro) und in der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ein Ergebnis von 2,2 Mio. Euro (Vorjahr: 1,6 Mio. Euro) ausweisen. Der Bilanzgewinn des Unternehmens belief sich dabei auf insgesamt 1,02 Mio. Euro (Vorjahr: 1,92 Mio. Euro). Die testierten Courtage- und Provisionserlöse des vfm-Verbunds stiegen von 47,2 Mio. Euro auf 50,9 Mio. Euro an. Die bisher vorliegenden Zahlen lassen auch für 2023 eine positive Ergebnissituation bei einer unverändert soliden Kapitalausstattung erwarten.

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 ... 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 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
Internet: www.assekurata-solutions.de