



Quelle: vfm-Gruppe

## vfm wächst um 42 Prozent – und setzt weiter auf Unabhängigkeit

Michael Fiedler

**Während viele Maklerorganisationen auf Übernahmen, Investoren oder Beteiligungsmodelle setzen, verfolgt die vfm-Gruppe einen anderen Weg. Der Courtageumsatz stieg 2025 um 42 Prozent auf 89,6 Millionen Euro. Wachstumstreiber waren nach Unternehmensangaben organische Entwicklung, das neue Geschäftsfeld AOplus und eine konsequente Ausrichtung auf langfristige Unabhängigkeit.**

### AOplus entwickelt sich zum Wachstumstreiber

Einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum leistete nach Unternehmensangaben das Geschäftsfeld AOplus. Mit dem Angebot unterstützt die vfm-Gruppe Versicherer bei der Weiterentwicklung ihrer Ausschließlichkeitsorganisationen. „Wenn Versicherer uns in AOplus ihren Ausschließlichkeitsvertrieb und damit ein hoch sensibles Key-Account-Feld anvertrauen, dann ist das ein starkes Signal“, sagt Klaus Liebig, geschäftsführender Gesellschafter der vfm-Gruppe. „Dieses Vertrauen muss man sich über Jahre erarbeiten – und man darf es nie als selbstverständlich ansehen.“

### Unabhängigkeit umfasst heute auch die eigenen Daten

Nach Auffassung der vfm-Gruppe reicht Unabhängigkeit heute über Eigentümerstrukturen oder

Courtagevereinbarungen hinaus. Zunehmend gewinnen die technologische Selbstbestimmung an Bedeutung. „Die Diskussion über Unabhängigkeit wird häufig noch zu oberflächlich geführt“, sagt Robert Schmidt, Geschäftsführer der vfm-Gruppe. „Die Frage nach den Daten ist längst die Frage nach der eigenen unternehmerischen Handlungsfreiheit. Entscheidend ist, ob Makler dauerhaft Herr ihrer Daten, ihrer Prozesse und damit ihrer unternehmerischen Substanz bleiben.“ Damit greift das Unternehmen ein Thema auf, das angesichts zunehmender Plattformstrategien, neuer KI-Anwendungen und sich verändernder Eigentümerstrukturen im Maklermarkt an Bedeutung gewinnt.

### Gegenmodell zur Konsolidierung

Die vfm-Gruppe versteht ihr Wachstum zugleich als Signal gegen einen Trend, der den Markt seit Jahren prägt. Während zahlreiche Maklerorganisationen durch Übernahmen, Beteiligungen oder Investoren wachsen, setzt das inhabergeführte Unternehmen nach eigener

Darstellung auf organische Entwicklung und langfristige Partnerschaften. „Viele reden heute über Wachstum, meinen aber in Wahrheit Übernahmen, Investorenkapital oder neue Beteiligungskonstrukte“, sagt Liebig. „Wir zeigen, dass es auch anders geht.“

## Maklermarkt ordnet sich neu

Die Entwicklung der vfm-Gruppe steht beispielhaft für die Veränderungen im Maklermarkt. Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und neue Plattformmodelle verändern nicht nur Prozesse, sondern auch die Frage, wie unabhängig Makler künftig wirtschaftlich und technologisch agieren können. Vor diesem Hintergrund gewinnen Themen wie Datenhoheit, technische Souveränität und langfristige Partnerschaften zunehmend an strategischer Bedeutung.

## Ausblick

Wie sich der Maklermarkt unter dem Einfluss von Künstlicher Intelligenz, Datenhoheit und neuen Vertriebsmodellen verändert, beleuchtet auch die [kommende Titelgeschichte des expertenReport 7/26](#). Darin sprechen Klaus Liebig und Robert Schmidt ausführlich über AOplus, technologische Unabhängigkeit und die Zukunft des Maklergeschäfts.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950570/vfm-waechst-um-42-Prozent---und-setzt-weiter-auf-Unabhaengigkeit/>