



Wir sind weiter auf einem sehr guten Kurs!

Seit ihrer Gründung im Jahr 1997 hat sich die VEMA eG zum größten genossenschaftlichen Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland entwickelt. Damit nimmt die Genossenschaft die Rolle des größten Maklerverbundes im Land ein. Wir sind ein Maklerverbund im klassischen Sinne. Das bedeutet, dass wir kein inhabergeführtes Unternehmen sind. Bei uns haben sich Versicherungsmakler selbst dazu entschlossen, sich im Verbund zusammen zu schließen. Sie haben als Aufsichtsräte und Genossenschaftsmitglieder die satzungsgemäße Mitbestimmung.

Mit einer Vielzahl unterschiedlicher Dienste verfolgt die VEMA eG einen ganzheitlichen Ansatz bei ihren Partnern. Man möchte nicht nur im Kernfeld Versicherung helfend unter die Arme greifen. Unser Ziel ist die Hilfe in allen Bereichen, mit denen sich eine Maklerfirma in der heutigen Zeit befassen muss. Im Wesentlichen gliedert sich das Angebot der VEMA eG in folgende Bereiche: Technik, Prozessoptimierung, Produktmanagement, Unternehmensberatung, Marketing und Akademie.

Partnerausbau mit Qualitätsstandards

Die Zielgruppe der VEMA eG sind seit ihrer Gründung die mittelständischen Maklerbetriebe, die gewisse Qualitätskriterien erfüllen müssen. Das wichtigste für eine fruchtbare Partnerschaft ist, dass man zueinander passt. Es ist der Qualitätsmakler, der seinen Beruf lebt und liebt, der im Zentrum der Bemühungen der VEMA eG steht. 2.761 Maklerunternehmen im gesamten Bundesgebiet haben unsere Qualitätskriterien erfüllt, mit durchschnittlich sechs Beschäftigten. Damit nutzen 17.891 Personen das Portal und die Dienste der VEMA eG für ihre tägliche Arbeit.

Wachstum muss zur Unternehmensphilosophie passen

Die VEMA eG hält an qualitativen Aufnahmekriterien fest. So wurden im vergangenen Jahr – wie auch in den Jahren zuvor – erneut deutlich mehr Interessenten abgelehnt als zugelassen. Wachstum ist zwar ein wichtiger Faktor, darf aber nicht um jeden Preis stattfinden. Nur so können Qualität der Gemeinschaft der „VEMA-Makler“ sowie deren Geschäft dauerhaft das Niveau behalten, das sie derzeit aufweisen. 207 Maklerhäuser, bei denen es passte, schlossen sich 2017 unserer Genossenschaft an.

Sehr zufriedene Partner und Mitarbeiter

Auch für die interne Infrastruktur ist das Festhalten an alten Werten sinnvoll. Dank der Qualität der Partner kann die VEMA eG die an sie gestellten Aufgaben mit einem, im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern, überschaubaren Team von 75 Mitarbeitern gut bewältigen. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir trotz unseres Partner- und Mitarbeiterwachstums erneut sehr gute Noten in unserer jährlichen Zufriedenheitsumfrage erhalten haben. Unsere Partner bewerteten uns nach Schulnoten mit einer 1,66, womit wir unseren guten Vorjahreswert von 1,71 verbessern konnten. Auch unsere Mitarbeiter spiegelten uns ein ähnliches Ergebnis für unsere

Rolle als Arbeitgeber. Das ist gelebte Nachhaltigkeit im Betrieb. Ausführlich berichteten wir ja bereits in einer früheren Pressemeldung über die guten Zufriedenheitswerte (<https://www.vema-eg.de/2017/12/15/zufriedene-partner-ein-wichtiger-indikator-nachhaltiger-qualitaet>).

Sehr gute Entwicklung in allen Bereichen

Das Jahr 2017 war in der Entwicklung der VEMA eG sehr gut. In nahezu allen Bereichen konnten Steigerungen verzeichnet werden. Dabei gibt es keinerlei Bevormundung der angeschlossenen Partner hinsichtlich der Nutzung der VEMA-Dienste oder der Produktauswahl. Jeder VEMA-Partner nutzt die VEMA eG so, wie es ihm am sinnvollsten erscheint.

Dreh- und Angelpunkt für alle Anwendungen stellt das VEMAextranet mit seinen 1.500 Produktseiten dar. Dort finden die Makler alle Informationen und Unterlagen zu Deckungskonzepten und Versicherungsprodukten. Mehr als 6,6 Millionen Produktseitenaufrufe wurden im vergangenen Jahr registriert. Alleine über die eigenen Tarifrechner der VEMA eG wurden 2017 knapp 1 Mio. Angebote erstellt und rund 180.000 Deckungsnoten an die Versicherer verschickt – überwiegend per BiPRO. Dazu kommen noch die Angebote über die verschiedenen zugekauften Vergleichsprogramme (z. B. NAFI, Morgen & Morgen...). Über die Ausschreibungsplattform EAA wurden erneut mehr als 10.000 Individualanfragen an die verschiedenen Versicherungsunternehmen gestellt. Der Maklernewsletter VEMAX entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Informationsmedium der Genossenschaft. Die wöchentlich erscheinenden Artikel wurden im letzten Jahr bereits 211.687-mal gelesen. Auch die Teilnahmen im reichhaltigen Schulungsangebot der VEMA-Akademie entwickelten sich sehr erfreulich auf insgesamt 47.187 Teilnehmer. Unsere neuen Fortbildungsangebote erfahren ebenfalls großes Interesse seitens unserer Partner. So konnten beispielsweise beim Zertifikatslehrgang VEMA-Vorsorgeberater bereits 71 Partner erfolgreich ihre Prüfung abschließen. Inhaltlich schult dieser Lehrgang die Darlegung von AU über BU zum Pflegefall, Vollmachten und Steuern, Erben und Schenken, Unternehmensnachfolge, Ablaufmanagement sowie Beratungskonzeption und die Auswahl geeigneter Produkte.

Optimierung des Produktportfolios

Bereits heute kooperiert die VEMA eG mit mehr als 100 Versicherern. Unsere Deckungskonzepte decken alle wichtigen privaten und gewerblichen Sachsparten ab. Praxisrelevante Leistungsinhalte zu bieten, die sich vom Marktdurchschnitt abheben, ist bei der Verhandlung eines neuen Konzepts unser oberstes Ziel. Oft sorgt die VEMA mit neuen Bedingungerweiterungen für Innovationen am Markt. Damit schaffen wir unseren Kollegen eine bessere Position und einen Vorsprung im Wettbewerb. Der Ausbau der eigenen Aktivität im gewerblichen Kompositgeschäft wird unseren Partnern so massiv erleichtert. 2018 werden wir unsere Kooperationen mit weiteren Versicherern ausbauen: von der Jagdhaftpflicht bis zur Industriepolice, von der Krankenversicherung für die weltweit entsendeten Mitarbeiter bis zum Ferienhaus auf den Balearen. Die VEMA bietet sparten- und branchenübergreifend für jeden Kundenbedarf eine Lösung.

Digitalisierungsstrategie mit Fokus auf den Makler

Neue technische Dienste, die wir 2017 einführten, wurden schnell von unseren Partnern und Mitgliedern angenommen und erfreuen sich sehr guter Nutzung. Das zeigt uns, dass wir mit unserer Digitalisierungsstrategie auf dem richtigen Weg sind. Wir setzen dabei auf eine bessere Nutzung und Kommunikation zwischen bereits vorhandener Technik und neuen Innovationen. So schaffen wir unseren Partnern die Lösung für die Zukunftsanforderungen, insbesondere bei

dem sich verändernden Kundenverhalten (hybride Kunden), und bei der Umsetzung und Optimierung digitaler Geschäftsprozesse. Auf unserem Kurs in die digitale Zukunft können wir quasi jeden Kollegen ungeachtet seiner technischen Ausstattung mitnehmen. Nur so kann jeder von Neuerungen profitieren. Technik muss dem Menschen dienen, nicht umgekehrt.

Weiterbildungsselbstverständlichkeit

Mit 47.187 Schulungsteilnehmern im Jahr 2017 konnte die VEMA-Akademie ihre Position als der führende Weiterbildungsanbieter am Maklermarkt weiter festigen. Diese hohe Zahl zeigt, dass Weiterbildung bei den VEMA-Maklern bereits heute eine Selbstverständlichkeit ist, für die es keiner Verpflichtung bedurft hätte. Nichtsdestotrotz ist die VEMA bereits auf alle Anforderungen vorbereitet, die ab Ende Februar gestellt werden. Die Nachweispflicht der absolvierten Weiterbildungen ist für unsere Partner mit einem Klick in unserer Seminarverwaltung erledigt. Für die geforderten Lernerfolgskontrollen wird die VEMA für alle Online-Schulungen und TV-Sendungen Kontrollfragen erstellen. Diese schicken wir nach Beendigung der Schulung zusammen mit der Umfrage an den Teilnehmer. Nach erfolgreicher Beantwortung der Fragen wird die Weiterbildung in der VEMA-Seminarverwaltung mit der Zeitgutschrift archiviert. Wir möchten, dass Weiterbildung für unsere Kollegen – egal ob online oder vor Ort – das angenehme Erlebnis bleibt, das einen fachlich weiterbringt.

Neues Jahr – alter Grundsatz

Für die Anforderungen des neuen Jahres sind wir mit unserem Grundsatz „Von Maklern für Makler“ gut gewappnet. Unsere Vorstände sind selbst aktive Versicherungsmakler und kennen die Praxis. In unserem Team überwiegt der Anteil der Mitarbeiter mit Versicherungsaufgaben, die Maklernerfahrung haben. Wir haben den Alltag im Maklerbüro im Blick. Deshalb setzen alles daran, immer mehr Dienstleistungen zu bieten, die den Maklertag erfolgreicher machen. 2018, wir sind bereit!

VEMA eG

Hauptsitz Heinersreuth b. Bayreuth
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Standort Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

Pressekontakt:
Eva Malcher
eva.malcher@vema-eg.de