

Kontinuierliches Partnerwachstum – 3.000 Maklerbetriebe nutzen ihre eigene Genossenschaft

Das Partnerwachstum der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG hält kontinuierlich an. Am 15. November nahm die VEMA eG ihren 3.000. Partner auf. Pro Maklerunternehmen arbeiten im Schnitt sieben Personen, das bedeutet eine Nutzung der VEMA-Dienstleistungen von aktuell 21.000 Personen.

Wie bereits in den vergangenen Jahren mussten auch 2018 mehr Bewerber abgelehnt werden als aufgenommen wurden.

VEMA-Partner kann werden, wer die nachfolgenden Punkte erfüllt:

- Umsatz aus der Versicherungsvermittlung liegt über 100.000 Euro
- Anteil aus Honoraren von der Versicherungsvermittlung und -beratung liegt unter 20 Prozent
- Anteil der Umsätze aus Versicherungsvermittlung liegen über 50 Prozent
- mindestens dreijährige Berufserfahrung in der Versicherungsbranche
- mindestens zwei zur Weiterbildung verpflichtete Personen im Betrieb
- positive Wirtschaftsauskunft
- AVAD-Auskunft ohne Negativmerkmal
- Mehrheitsgesellschafter ist kein Großmakler, Bank oder Versicherungsgesellschaft
- kein firmenverbundener Versicherungsmakler

Ein Genossenschaftsanteil kann nach einer Phase des gegenseitigen Kennenlernens gezeichnet werden. Aktuell sind 857 Maklerhäuser Eigentümer der VEMA eG. Neben einer attraktiven Dividende von 7,5 Prozent jährlich auf die Einlage und der Teilnahme an der Umsatzrückvergütung werden den Mitgliedern der VEMA eG eine Reihe von wertvollen Zusatzleistungen geboten.

Das exklusive Dienstleistungsangebot der VEMA eG deckt alle Bereiche ab, die den Arbeitstag eines mittelständischen Versicherungsmaklers berühren: Eigene Deckungskonzepte im gewerblichen wie im privaten Kompositbereich minimieren das Haftungspotenzial der VEMA-Partner und lassen böse Überraschungen im Schadenfall gar nicht erst aufkommen. Die im VEMAextranet bereitgestellten Tools erleichtern und beschleunigen die tägliche Arbeit enorm. Weiteres Aufwertungspotenzial kann mit der Unternehmensoptimierung der VEMA eG in den internen Abläufen eines Maklerbüros erreicht werden. Hier – und im breiten Thema Marketing – steht die VEMA eG ihren Partnern mit praktischen Lösungen zur Seite.

Mit ihren verschiedenen Weiter- und Fortbildungsangeboten hat sich die VEMA-Akademie eine führende Position im weiten Segment der Bildungseinrichtungen für Versicherungsmakler erarbeitet. In diesem Jahr konnte man bei der Genossenschaft rund 77.000 Teilnahmen an den verschiedenen Workshops und Webinaren verzeichnen; zum Jahresende dürfe mit einem weiteren großen Run auf das digitale Weiterbildungsangebot gerechnet werden. Erwähnenswert sei hier insbesondere die inhaltlich breit aufgestellte Mediathek mit knapp 350 qualitativ hochwertigen Videos zur fachlichen Weiterbildung.

In einer starken Gemeinschaft, die durch ihre genossenschaftliche Organisation ausschließlich das Ziel verfolgt, ihren Mitgliedern Nutzen zu stiften, kann durch die höhere Anzahl an Partnerbetrieben für alle Beteiligten deutlich mehr Vorteile geschaffen werden. Passend dazu lautet das Motto der nächsten VEMAtage in Kassel: „Gemeinsam Zukunft bewegen“.

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Hauptsitz Heinersreuth
Unterkonnersreuth 31
95500 Heinersreuth

Niederlassung Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

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