

Das Foto zeigt die
Vorstände und Auf-
sichtsräte der VEMA.



VEMA bleibt auf Erfolgskurs

2010 erneute Umsatzsteigerung. 20 Prozent mehr Umsatz, 144 neue Partner: Die Zahlen des Jahres 2010 können sich sehen lassen. Entsprechend zufrieden zeigten sich Hermann Hübner, Vorstandsvorsitzender der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G., und seine Vorstandskollegen Andreas Brunner und Stefan Sommerer mit dem Ergebnis des vergangenen Jahres. „Die VEMA bleibt auf Wachstumskurs und setzt die erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fort“, lautete ihr Fazit zur Jahresauftaktveranstaltung 2011 in Veitshöchheim bei Würzburg.

„Bei uns steht der Makler im Mittelpunkt des Geschehens“, erläuterte Vorstand Brunner das Erfolgsrezept der VEMA, die im vergangenen Jahr erneut deutlich besser abschneiden konnte als der Markt. „Wir wollen unseren Mitgliedern das Tagesgeschäft erleichtern.“ Die Organisationsform als Genossenschaft sieht Brunner als Gegenentwurf zu Maklerpools. „Die VEMA ist für alle geeignet, die Pools nicht leiden können“, so Brunner. Die Makler bleiben unabhängig und agieren eigenständig gegenüber Kunden und Versicherern. „Die VEMA e.G. finanziert sich aus einer Supercourtage, von der in jedem Monat ein großer Teil in die Dienstleistungsangebote reinvestiert wird“, sagte Brunner.

Das macht die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G. einzigartig: 827 Maklerbetriebe mit über 6.000 Mitarbeitern nutzen das umfangreiche Dienstleistungsangebot. Dabei gehört die VEMA auch ihren Versicherungsmaklerbetrieben. Diejenigen unter ihnen, die Genossenschaftsanteile gezeichnet haben, sind zu 100 Prozent Eigentümer der VEMA. Der Anteil bringt neben einer Dividende von fünf Prozent zugleich eine verlässliche Rendite. Aus dem Jahresüberschuss wird ein großer Teil an die Genossenschaftsmitglieder ausgeschüttet. „VEMA-Genosse zu werden, ist also eine gute Kapitalanlage“, konstatiert Vorstandschef Hübner. Mitglied kann allerdings nicht jeder werden:

Nur Partnerfirmen, die sich in besonderer Weise mit den Zielen der VEMA e.G. identifizieren, wird die Mitgliedschaft angeboten. Nur Qualitätsmakler können die Genossenschaftsanteile erwerben. Bei Maklern, die diese Voraussetzungen erfüllen, wird nach 12 bis 24 Monaten eine mögliche Mitgliedschaft überprüft. Die Dienstleistungen der VEMA basieren auf vier Säulen: Das Produktmanagement, das auf eigenen Deckungskonzepten mit kooperierenden Versicherern basiert, bringt Produkte mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis und sinnvollen Alleinstellungsmerkmalen hervor. Der Workflow mit dem VEMA-Extranet als Arbeitsplattform und Kernstück ermöglicht Maklern den Zugang zu qualifizierten

Produktempfehlungen mit detailliertem Vergleich in Kombination mit Tarifrrechnern, Dokumenten, wichtigen Ansprechpartnern sowie einem Kundenberatungsmodul. Die VEMA-Akademie schult die teilnehmenden Makler in Basis- und Fachseminaren und bringt sie auf den neuesten Stand. Die Unternehmensoptimierung schließlich unterstützt die Makler bei den alltäglichen Aufgaben der Unternehmensführung und gibt Empfehlungen zu Vertrieb und Werbung, Steuern und Recht bis hin zur Beratung bei Betriebsausstattung und Technik. Highlight des Jahres waren auch im Jahr 2010 die VEMA-Tage. Auf der Messe und Weiterbildungsplattform exklusiv für VEMA-Partner stellten Versicherungsunternehmen, externe Referenten und VEMA-Mitarbeiter neue Produkte und Entwicklungen sowie Fachthemen vor.

Auch in diesem Jahr wird, zum 14. Mal, diese Messeveranstaltung stattfinden. Am 13. und 14. April treffen sich die VEMA-Makler und rund 70 Versicherer zum regen Austausch im Kongresszentrum Fulda. Ein neues Konzept soll frischen Wind in die Veranstaltung bringen: Der bisher bekannte Messebetrieb und Vorträge auf der großen Bühne finden dieses Jahr am ersten Tag statt. Der zweite Tag dient mit einem breit gefächerten Angebot an Workshopthemen, zu denen sich die Makler je nach Interesse anmelden können, der intensiveren Informationsweitergabe.

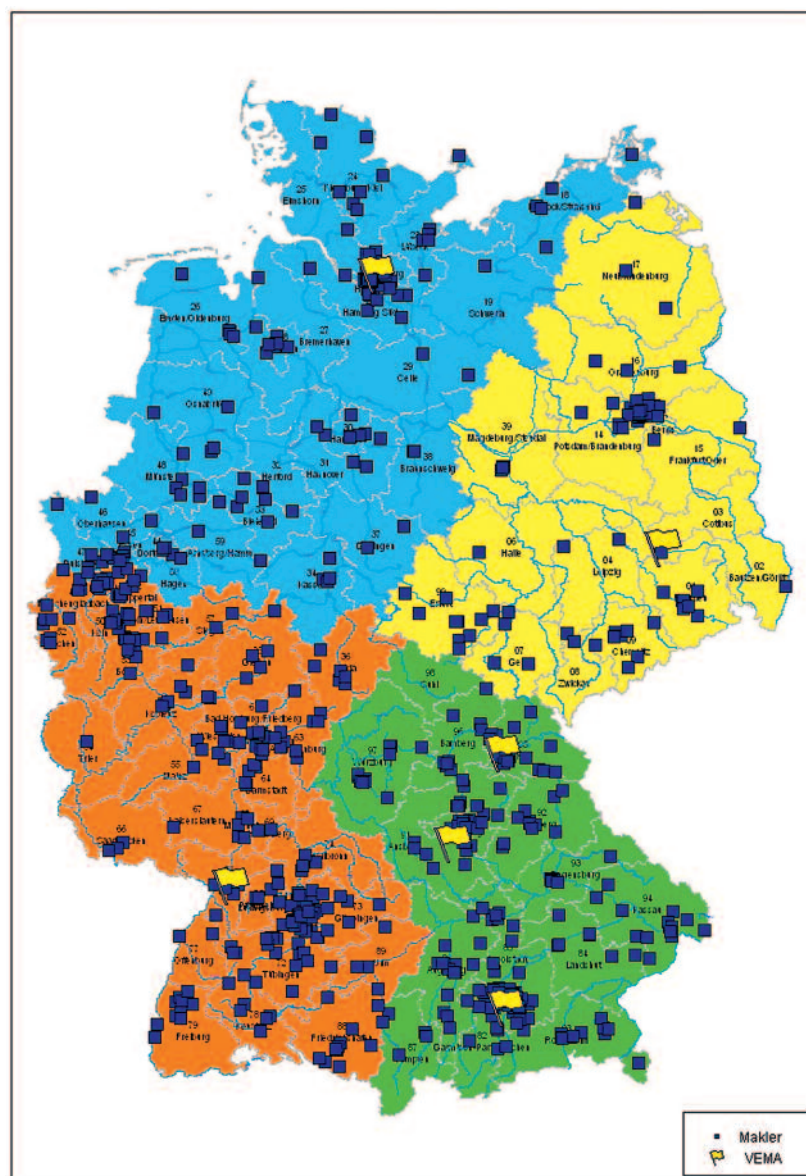
Die VEMA arbeitet kontinuierlich daran, die Qualität ihrer Dienstleistungen noch besser zu machen. So soll sichergestellt werden, dass Makler wie Versicherer eine zügige Rückmeldung erhalten. Über neue Mitgliedsanträge wird schnell entschieden. „Seit Mitte vergangenen Jahres erscheint zudem das VEMA-Extranet in neuem Glanz und wartet mit neuen Funktionen auf“, berichtete Stefan Sommerer, der im April 2010 zum IT-Vorstand ernannt wurde. „Die umfangreichen Dienstleistungen der VEMA mit den Bereichen Workflow, Produktmanagement, Akademie und Unternehmensoptimierung spiegeln sich nun auch durch jeweilige Farbblöcke wider.“ Die Partner loben die bessere Übersichtlichkeit und die damit einhergehende Zeitersparnis.

Der VEMA-Workflow wurde neu konzipiert. Optisch ansprechende Kundendokumente im Design des jeweiligen Maklers lassen sich schnell und mit wenigen Mausklicks erstellen. Die VEMA-Tarifrrechner ermöglichen dem Anwender eine umfangreiche Beratungsdokumentation mit Risikoerfassung, Produktinformationen und direkter Online-Angebotsanforderung und Deckungsnote zum Versicherer. Als externer Vergleichsrechner ist neben „softfair“ im KV- und LV-Bereich seit 2010 auch „NAFI“ für den Kfz-Vergleich kostenlos nutzbar.



„Ebenfalls neu gestaltet wurden die über 500 Produktseiten, mit denen sich der Makler zentral über die VEMA-eigenen Deckungskonzepte sowie die Angebote der mit der VEMA kooperierenden Versicherer informieren kann“, so Sommerer. Mit realisierten Schnittstellen zu über 30 Maklerprogrammen nimmt die VEMA eine führende Rolle im Maklermarkt ein. Dieser Vorsprung soll weiter ausgebaut werden – „durch vielfältige und innovative Lösungen für die un-

terschiedlichen Makleranforderungen im Extranet der VEMA“, erklärte Sommerer. Die Technik sei für die VEMA kein Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck. „Mit nur einer einzigen VEMA-Schnittstelle hat der Makler Zugang zu einem durchgängigen Workflow aus Kundendaten, Produktaufbereitungen, Angeboten, Deckungsnoten und Dokumentationen“, so das Fazit des IT-Experten. Die Gemeinschaft lebt von ihren Mitgliedern, das Konzept baut ganz auf die Makler auf. „Von Maklern für Makler – dieser Gedanke leitet unser Handeln und das unserer Partner“, sagte Vorstand Brunner. „Die VEMA e.G. ist optimal für die kommenden Herausforderungen gerüstet und blickt äußerst optimistisch in die Zukunft.“



Die Grafik zeigt die Dichte der VEMA-Partner in ganz Deutschland.