

VEMA – eine starke Genossenschaft

Die Versicherungs-Makler-Genossenschaft, VEMA eG, hat sich auf dem Maklermarkt eine Führungsposition erarbeitet. Mit den Tätigkeitsfeldern Prozessoptimierung, Produktmanagement, Unternehmensberatung und Akademie bietet sie ihren Maklern viele vorteilhafte Dienstleistungsangebote an.

Positive Entwicklung beim Partnerausbau

Als Verbund von Qualitätsmaklern liegt der VEMA die Stärkung der Gemeinschaft als zentraler Genossenschaftsgedanke ganz besonders am Herzen.

Für den Ausbau, der in mehreren Phasen erfolgt, findet im ersten Schritt eine Qualifikationsprüfung statt. Erfüllen die Makler die Standards, kommen sie in eine Vorauswahl. Die Voraussetzungen für eine VEMA-Partnerschaft sind unter anderem:

- mindestens 3 Jahre Tätigkeit als Versicherungsmakler
- mindestens 2 Berufsträger (Versicherungskaufmann oder gleichwertige bzw. höhere Qualifikation)
- überwiegend als Versicherungsmakler mit einem nachgewiesenen Courtageumsatz von mindestens 100.000 Euro tätig
- Nutzungsvereinbarung und Zuordnungsvollmacht inkl. Zustimmung zum Austausch von Daten
- positive Wirtschaftsauskunft
- AVAD-Auskunft ohne Negativmerkmale
- Einsatz eines Maklerverwaltungsprogrammes

1600 Makler hat die VEMA in 2015 geprüft. 750 erreichten die zweite Phase und wurden zu Zielmaklern. 485 haben einen Aufnahmeantrag gestellt. Nach der Prüfung sind 383 Partner aufgenommen worden. Insgesamt ist die Genossenschaft um 360 neue Partner gewachsen. Aktuell arbeiten 2.325 Partnerbetriebe mit 14.415 Mitarbeitern (Stand 01/2015) in der VEMA zusammen.

Rückblick 2015

Im letzten Jahr hat die VEMA-eG die Geschäftsbeziehungen zu allen maklerrelevanten Versicherern ausgebaut. 220 neue Produkte wurden aufgenommen. Die Makler greifen auf innovative Deckungskonzepte und eine individuelle Auswahl von Versicherungsprodukten zu. Diese helfen den Maklern, den Pflege- und Betreuungsaufwand zu optimieren.

Jeder VEMA-Partner nutzt die Dienstleistungen der VEMA nach seinen eigenen Zielsetzungen. Die Makler rufen die benötigten Informationen über die zentrale Plattform, das **VEMAextranet**, der Dreh- und Angelpunkt für alle Anwendungen, auf. Dort finden sich alle wichtigen Produktinformationen auf 1.100 Produktseiten.

5 Millionen Produktseitenaufrufe und 700.000 erstellte Angebote (20 % mehr als in 2014) bestätigen den 60 VEMA Mitarbeitern, dass sie für ihre Genossen und Partnerbetriebe auf dem richtigen Weg sind.

Die Elektronische Angebotsanforderung (EAA) macht es den Maklern leicht Ausschreibungen und Angebotsanforderungen zu bearbeiten. Mehr als 10.500 individualisierte und übersichtlich

zusammengefasste Angebote haben Makler über diese Ausschreibungsplattform erstellt, 32 % mehr als in 2014.

Über den VEMA-Rechner wurden im vergangenen Jahr 138.000 Onlinedeckungsnoten übermittelt. Davon 52.200 über eine BiPRO Schnittstelle. Alle reden von BiPRO, die VEMA lebt BiPRO in der Praxis.

Zur Führung ihrer Unternehmen erhalten die Partner auch Unterstützung im betriebswirtschaftlichen Bereich mit dem **VEMA-Maklerbüro (VMB)**. Mit den 19 Erfolgsfaktoren zur Führung eines Maklerbüros haben sie einen praktischen Leitfaden zur Strukturierung des Betriebes. Wer einen Schritt weiter gehen möchte, hat damit die Grundlage und Voraussetzung zur Teilnahme an der VEMA-Verbund-Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 in Zusammenarbeit mit dem TÜV. 122 Betriebe sind bereits im VEMA-Zertifizierungs-Verbund mit der Industrienorm ausgezeichnet.

Qualität sichern mit Weiterbildungen der VEMA-Akademie

Die **VEMA-Akademie** führt inzwischen den Weiterbildungsmarkt an. Die Akademie wird von den Unternehmern und von den Mitarbeitern in den Betrieben genutzt. In 2015 hatte die Genossenschaft 38.700 Schulungsteilnehmer in 320 Veranstaltungen. Das ist ein Plus von 17.500 Teilnehmer im Vergleich zu 2014. Damit leistet die VEMA-Akademie einen wesentlichen Beitrag zur Qualifizierung in der Branche.

Die Digitalisierung spielt bei den VEMA-Partnern eine große Rolle. Weit über den Branchenschnitt hinaus bilden sie sich zu 70% auf dem digitalen Weg weiter: 32.000 Teilnehmer bei 136 **Onlineschulungen** und **TV-Sendungen** mit durchschnittlich 235 Teilnehmern pro Sendung.

Die TV-Sendungen und die Onlineschulungen werden aufgezeichnet. Weiterbildung ist bei der VEMA rund um die Uhr über die **VEMA-Mediathek** möglich. 138 Videos stehen aktuell zur Verfügung. 2015 haben 2.400 Maklerkollegen und Mitarbeiter die Mediathek für ihre weitere Qualifizierung genutzt.

In 2016 setzt die Akademie auf eine neue Technik für Onlineschulungen. Mit einem deutschen Anbieter wird die Qualität der Übertragung verbessert. Es werden bis zu 1000 Teilnehmer je Schulung erreicht. Für das aktive Mitarbeiten der Teilnehmer bietet das neue Programm deutlich mehr Möglichkeiten.

Die 160 **VEMA-Workshops** rundeten 2015 das Weiterbildungsangebot der Akademie ab. 3.000 Teilnehmer nahmen an Basisschulungen, Fachtagungen und Expertenworkshops teil.

Das Erfolgsrezept der starken Genossenschaft sind die, auf die Bedürfnisse der Makler abgestimmten, Dienstleistungen. Die Makler selbst geben die Impulse und bringen die Inspirationen aus ihrem täglichen Leben mit. Damit schafft die VEMA eG Mehrwerte für die Versicherungsmakler - von Maklern für Makler.



© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.
Andreas Brunner

Pressekontakt:

Andreas Brunner

E-Mail: andreas.brunner@vema-eg.de

Unternehmen

Niederlassung Karlsruhe:
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe