

20 Jahre VEMA – 20 Jahre Erfahrung in gewerblicher Sachversicherung!

Wie man den verschiedenen Meldungen der Fachpresse vor kurzem entnehmen konnte, ist das gewerbliche Sachgeschäft bei den Pools auf dem Vormarsch. Man sei nun hervorragend aufgestellt, gab es da auf die ein oder andere Weise zu lesen. Das finden wir gut! Gerade beim Gewerbekunden kann der Versicherungsmakler Stärken wie Angebotsvielfalt und Fachkompetenz voll einbringen. Makler und Gewerbetreibender, das passt einfach! Zufriedene, kompetent beratene Kunden sind das beste Aushängeschild für unseren Berufsstand.

Man darf natürlich vermuten, dass die Besinnung auf das Sachgeschäft eine Folge der Entwicklungen im Personengeschäft ist. Unter diesen Umständen wirkt das für manchen einst ungeliebte Kompositgeschäft gar nicht mehr so unattraktiv. Da private Versicherungen nur in der Masse auch Ertrag liefern, wird das breite Feld der Gewerbeversicherungen zur betriebswirtschaftlich logischsten Konsequenz. Die geleistete Arbeit wird über die Courtage spürbar und angemessen vergütet. So kann über den Bestand ein wachsendes, stabiles Einkommen für die Firma aufgebaut werden, das regelmäßig wiederkommt. So schafft man Planungssicherheit für die Firma, die Mitarbeiter und letztlich für sich selbst.

Auch deshalb geben wir unseren angeschlossenen Partnerbetrieben bereits seit vielen Jahren ein praxiserprobtes, vollumfängliches Paket für den Erfolg im gewerblichen Sachgeschäft an die Hand.

Vor aller Aktivität sollte man natürlich über ausreichendes Wissen in diesem Segment verfügen.

Unsere Akademie bietet daher verschiedene Schulungen für jeden Wissensstand. Diese sind über unsere Mediathek jederzeit abrufbar. Schulung on demand, zielgerichtet für den vertrieblichen Erfolg.

Dann stellt sich natürlich die Frage „Wie komm ich zum Kunden?“ im Raum. Daher setzen wir auch ganz am Anfang an und liefern eine Fülle von Marketinginstrumenten: Versichererneutrale Videos und Broschüren, Landingpages zu gewerblichen Themen, Gewerbematrix, Vertriebsaktionen, unser Kampagnentool... - unser Fundus ist mit hilfreichen Diensten wirklich gut bestückt. Mit unserem neuen Videoberatungstool VEMA-Live steht auch bundesweiter Aktivität und Beratung nichts mehr im Wege.

Das ist eine sinnvolle Symbiose moderner Technik und klassischer Maklertugenden.

In unseren Risikoerfassungen können alle für ein Angebot nötigen Daten erfasst werden. Um an das Angebot zu kommen, stellen wir verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung. Zum einen bieten wir eine ganze Reihe eigenprogrammierter Rechner für nahezu alle gängigen Gewerbe-Sparten. Die Palette reicht hier von der einfachen Betriebshaftpflicht bis zu technischen Versicherungen oder der D & O. Auch moderne Themen, wie etwa Cyber-Policen können hier schnell und unkompliziert berechnet werden. Alternativ zu unseren Rechnern steht unsere Ausschreibungsplattform zur Verfügung. Mit wenigen Klicks ist eine Risikoerfassung hier eingebunden und die Anfrage schon unterwegs an jeden geeigneten Versicherer. Eigene Mailkontakte können selbstverständlich zusätzlich miterfasst werden.

Tarife der Versicherer, die sich nicht in unseren VEMA-Rechnern finden, können durch einen Mausclick über unsere multifunktionale Schnittstelle – die „Sprungbretter“ – im Portal des Versicherers berechnet werden. Auch hier werden die Kundendaten aus dem VEMAextranet sowie die Vermittlernummer des Maklers gleich mit überführt. Neben den über 50 „Sprungbrettern“ zu 16 verschiedenen Versicherungsunternehmen, bestehen sechs „Sprungbretter“ zu externen

Dienstleistern.



Neben aller Technik und sonstigen Hilfsmitteln haben wir auch beim Wesentlichsten Hand angelegt: Bei den Produkten selbst. Letztlich entscheidet die Qualität eines Produkts darüber, ob die Erfahrung eines Schadensfalls für Kunden und Versicherungsmakler angenehm wird oder nicht. So haben wir in quasi jeder wichtigen Gewerbesparte eigene Deckungskonzepte mit Versicherern verhandelt, die am Markt teils einzigartige Leistungen bieten.

Insgesamt sind wir recht stolz auf das, was wir in den letzten 20 Jahren in diesem Bereich aufgebaut haben. Natürlich ruhen wir uns nicht selbstzufrieden auf dem Erreichten aus, sondern arbeiten stetig weiter am Ausbau und der Verbesserung unserer Dienste und Produkte. Ganz im Sinne unserer Satzung, um Mehrwerte für Versicherungsmakler zu schaffen!

Andreas Brunner
Vorstand

VEMA eG

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609
E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Die VEMA eG ist ein genossenschaftlicher Zusammenschluss von 2.562 mittelständigen Versicherungsmaklerbetrieben mit mehr als 15.000 beschäftigten Personen.

