

## Nicht weniger als die Optimierung der Dateninfrastruktur im Maklerbetrieb



VEMA- Hauptsitz in Heinersreuth

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

**Anders als bei Vertretern in der Ausschließlichkeit, die ein fertig geschnürtes Paket mit an die Hand geliefert bekommen, muss sich ein Versicherungsmakler seine digitale Infrastruktur erst einmal selbst aufbauen. Das beginnt mit der Entscheidung für eines der vielen Verwaltungsprogramme am Markt. Da man nicht nur einen Versicherer anbieten kann, legt man sich Vergleichsprogramme zu, die einem das Leben einfacher machen - stellen Sie sich vor, Sie müssten eine Kfz-Versicherung in der Software von 20 Versicherern einzeln berechnen, um den preisgünstigsten Anbieter zu finden.**

Da man sich die eigene Infrastruktur in der Regel aus den Angeboten verschiedener Anbieter zusammenstellt, ist sie zwangsläufig „lückenhaft“ und der Workflow muss z. B. durch Doppeleingabe von Daten immer wieder unterbrochen werden. Sie kennen es ja selbst: Es ist alles einfach nicht „aus einem Guss“. Aber wie will man das lösen? Vielleicht bringt eine vernünftige Digitalisierungsstrategie die Lösung.

Bei den meisten Digitalisierungsbestrebungen der Branche wird versucht, dem Makler etwas Neues zur Verfügung zu stellen, was entweder zusätzlich neben seiner bestehenden Infrastruktur zum Einsatz kommen oder diese ersetzen soll. Man hat also entweder einen zusätzlichen Aufwand oder zumindest die Mühen, alte, gut funktionierende Arbeitsprozesse zum Wohl des Neuen aufzugeben und sich neu zu orientieren. Wer schon einmal sein Verwaltungsprogramm gewechselt hat, weiß, dass dies in der Regel nicht ohne Startschwierigkeiten und ein gewisses

Kuddelmuddel zu machen ist. Wie könnte es also besser sein, wenn es um das große Ganze geht?



Die VEMA setzt mit ihrem Digitalisierungsprojekt VEMAdata auf ein ganz anderes Pferd. Ihr geht es nicht darum, das Rad in noch runderer Form neu zu erfinden. Nein, ihr geht es um nicht weniger als die Optimierung der Dateninfrastruktur im Maklerbetrieb durch die Verknüpfung vorhandener Komponenten zu einem interaktiven Mycel. VEMAdata vernetzt dabei Daten aus dem Verwaltungsprogramm des Maklers, dem VEMAextranet, von Versicherern (z. B. BiPRO) und aus externen Quellen (z. B. Zürs-Zonen-Ermittlung). Hierdurch können von der VEMA neue Anwendungen und Prozesse angeboten werden, die den Arbeitsalltag der Partner und Genossen bereichern. Heute können so z. B. verschiedene Kampagnen schnell und einfach an Kunden versendet werden. Das kann eine Vertriebsaktion zur Cyber-Absicherung sein und der Versand des monatlich zur Verfügung gestellten Kunden-Newsletters. Auch der Dokumentenabruf aus den verschiedenen Versichererportalen wurde optimiert. So muss ein VEMA-Makler sich nicht mehr bei jedem

dieser Portale umständlich einloggen und herunterladen, was für seinen Bestand hinterlegt wurde. Nein, ganz einfach und zentral über das VEMAextranet werden ihm alle Dokumente aus allen Portalen abgerufen. Und die Entwicklung wird hier nicht stehenbleiben. Am automatischen Auslesen der Inhalte und Überspielung ins Verwaltungsprogramm wird bereits gearbeitet. Es lassen sich noch sehr viele Anwendungen vorstellen, wenn VEMA die Konditionen mit den Versicherern für 3.100 Versicherungsmaklerunternehmen mit 21.000 Mitarbeitern verhandelt und aufbereitet. Ziel aller Bestrebungen und Verknüpfungen muss immer eine Verschlinkung der Prozesse im Maklerbüro oder die Chance auf Umsatzsteigerung sein. Man muss den Vorteil der Digitalisierung in der „richtigen Welt“ spüren können.

Die Vision hinter VEMAdata bietet heute und in der Zukunft den richtigen Weg, um technisch die Ansprüche der Zeit zu erfüllen. Alle Beteiligten werden mit ins Boot geholt und Kommunikationslücken zwischen ihnen und ihren Diensten geschlossen. Da auf bekannte, vorhandene Komponenten aufgebaut wird, fällt es dem Anwender leicht, sich einzuarbeiten und sehr zeitnah positive Effekte zu erzielen. Das ist praxisorientierte Digitalisierung, die für den Menschen gemacht ist und jeden mitnimmt. Versicherungsmakler, die sich ein eigenes Bild von unserer Vision und ihren Möglichkeiten machen möchten, sind herzlich eingeladen an einer unserer monatlich stattfindenden digitalen Präsentation teilzunehmen.

**Pressekontakt:**

Eva Malcher

eva.malcher@vema-eg.de