

VEMA lädt Versicherer zum IT-Kongress

Unter dem Motto „IT-Prozesse bei VEMA - Iststand und Ausblick“ lud die VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG Entscheider und IT-Verantwortliche der kooperierenden Versicherungsunternehmen am 23. Januar zu einem IT-Kongress ins La Strada Hotel in Kassel

Ziel der Veranstaltung war die gemeinsame Abstimmung an technische Anforderungen auf beiden Seiten, um im Rahmen des Digitalisierungsprojekts VEMAdata Voraussetzungen zur Optimierung von Arbeitsprozessen zu schaffen, von denen Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen profitieren können, um dadurch auch vertriebliches Potenzial besser heben zu können. 120 Vertreter von Versicherungsunternehmen und Mitarbeiter der VEMA aus IT und Vertrieb nahmen an der Veranstaltung teil.

Mit annähernd 3.400 angebundenen mittelständischen Maklerbetrieben hat sich die Genossenschaft als einer der führenden Maklerdienstleister fest am Markt etabliert. Das VEMAextranet stellt mit mehr als 22.000 Anwendern eine der erfolgreichsten B2B-Plattformen der Branche dar. Rund 9,5 Mio. Seitenaufrufe innerhalb des VEMA-Portals, ca. 240.000 Deckungsnoten allein über die eigenprogrammierten Rechner und mehr als 5 Mio. abgerufene Dokumente sind nur einige wenige Zahlen, die diese Einschätzung untermauern.

Die Gäste, die überwiegend aus den technischen Bereichen der Versicherer stammten, wurden zunächst in die Nutzung des VEMAextranets und seiner verschiedenen Dienste aus Sicht des Maklers eingeführt. So konnte gut dargestellt werden, wo Schnittstellen bereits Arbeitserleichterung bedeuten und sich vorhandene Komponenten gegenseitig unterstützen bzw. sich gegenseitig zuarbeiten. Immer die praktische Bedeutung für die Arbeitsrealität des Maklers im Blick konnten so Pläne zur Weiterentwicklung in den einzelnen Bereichen vorgestellt werden. Auch Anforderungen, die auf Seiten der Versicherer dafür geschaffen werden müssen, wurden so greifbar und nachvollziehbar dargestellt.

Die technische Aufstellung der VEMA im Bereich „Tarifizierung, Angebot, Antrag“ wurde detaillierter vorgestellt. Dabei wurde klargestellt, dass VEMA ihren eigenen Weg geht und eine hohe Fertigungstiefe anstrebt. Ziel sei nicht, einen kompletten Marktüberblick in den Rechnern abzubilden, sondern maklerrelevante Produkte einfach kalkulierbar und eindeckbar zu machen. Diese werden vom Produktmanagement weiter „veredelt“, um weitere Marktvorteile für die angebundenen Maklerkollegen zu schaffen. Schulungen über die Akademie der VEMA sorgen für den nötigen Informationsfluss, um diese Produkte fundiert in den nächsten Beratungen nutzen zu können. Das schafft runde Voraussetzungen für vertrieblichen Erfolg. Angesichts der Tatsache, dass quer durch alle VEMA-Rechner 80 % und mehr aller jährlichen Deckungsnoten an die drei meistgenutzten Anbieter ging, scheint dies das sinnvollste Vorgehen für alle Beteiligten.

Bei der Tarifizierung in den VEMA-Rechnern hält man am hybriden Weg fest. Tarife werden teils durch die VEMA-IT nachgebaut, teils findet der Datenaustausch auf bipro-Basis über den Webservice eines Versicherers statt. Anforderungen für eine weitere Optimierung der Übermittlung und der Aufnahme von neuen Tarifen wurden aufgezeigt, damit künftig alle Zahnräder noch besser ineinandergreifen können.

Über die elektronische Schadenmeldung der VEMA werden bereits heute etwa 1.000 Schadenmeldungen pro Monat abgewickelt. Die Versicherer profitieren in Form des „genormten Schadenformulars“ davon, Makler und Kunde durch die dadurch beschleunigte Schadenbearbeitung. Vorgestellt wurde auch ein erfolgreich laufendes Pilotprojekt mit einem Versicherer, bei dem Schadenmeldungen zur automatischen Anlage des Schadens im Versicherersystem mit Weiterleitung an den kooperierenden Kfz-Dienstleister führen. Ein

schlanker Prozess, der Zeit und Kosten sparen hilft. Ähnliche automatisierte Prozesse plant VEMA auch mit anderen Versicherern quer über alle Versicherungssparten. Auch wurde die Idee vorgestellt, Maklern bei Kleinschäden die Möglichkeit der Regulierungsempfehlung zu geben, womit man die Chance hätte, überschaubare Leistungsfälle auch in die Dunkelverarbeitung geben zu können. Für Ideen seitens und Gespräche mit den Versicherern sei man offen. Mehr automatisierte Dunkelverarbeitung ist auch im Bereich der Bestandsübertragungen eines der großen Ziele der VEMA, für das man um mehr Unterstützung bei den Kooperationsversicherern warb. Aktuell werden über das BÜ-Tool der VEMA knapp 1.500 Bestandsübertragungen pro Monat angezeigt. Dass jede davon händisch von einem Sachbearbeiter abgewickelt werden muss, obwohl sich außer dem Betreuer rein gar nichts am Vertrag ändert, sei in der heutigen Zeit ein Unding.

Ziel des Projekts VEMAdata ist die starke Vernetzung der verschiedenen Systeme bei Makler, Versicherer und VEMA, damit geschmeidige Abläufe geschaffen werden und Informationen bzw. Daten einfach bewegt oder abgeholt werden können, ohne dass es weiteren Zutuns Dritter bedarf. VEMA setzt dabei auch stark auf die BiPRO-Norm 440 zum Dokumentenabruf, da ein kompletter Austausch aller Daten in Hinblick auf die Vielzahl möglicher Informationen unmöglich scheint (z. B. Zahlstatus bei Verträgen, Schäden, Rückkaufswerte, Berechnungen...). Dabei möchte man den Makler keinesfalls zur Nutzung eines bestimmten Verwaltungsprogramms zwingen, um optimal an den neu zu schaffenden Möglichkeiten teilhaben zu können. Zwar wird durch die Schaffung der nötigen Infrastrukturen auch eine Art VEMA-Verwaltungsprogramm entstehen – eine Nutzung sei aber nicht Voraussetzung. Viel mehr sähe man das VEMAextranet am Ende als eine Art Plug-in-Station, in die man sich mit der im Maklerbüro vorhandenen Technik einklinkt und das volle Angebot genießen kann. Kosten werden den angebundenen VEMA-Partnern dafür – treu der VEMA-Philosophie – nicht entstehen.

Mit der Passwortverwaltung und der VEMA-Postbox wurden bereits zwei wichtige Schüsseldienste für die Gesamtvision VEMAdata installiert. Im Zusammenspiel mit der Kundenverwaltung sind bereits interessante Möglichkeiten z. B. über das Kampagnentool nutzbar. Die strategisch sinnvollen Bereiche des Maklerbedarfs sind mit Tools besetzt und helfen bereits bei der täglichen Arbeit. In der nächsten Zeit werden diese Dienste mehr und mehr miteinander verwoben werden, damit sie in einem stabilen Datennetz miteinander interagieren können. Wenn dazu die Zuarbeit der Versicherer steht, wird damit die Tür zu einem ganz neuen Arbeiten aufgestoßen werden. Das wird eine Digitalisierung der Synergien.

Abgerundet wurden die Vorträge durch eine Analyse des Markts der Maklerdienstleister in Sachen Positionierung, Ausrichtung und Wachstum – auch der VEMA selbst. So hat man bei der Aufnahme potenzieller Maklerfirmen, welche die Aufnahmevoraussetzungen erfüllen können, erst etwas über die Hälfte des möglichen Wegs geschafft. Man schätzt, dass es am Markt insgesamt 5.000 geeignete Maklerhäuser gibt. Auch hatte eine interne Analyse gezeigt, dass es noch enormes Potenzial bei der Nutzung der VEMA und ihrer Dienste innerhalb der angebundener Partner gäbe. Am Ende der Veranstaltung war allen Teilnehmern klar: VEMA nimmt die technischen Herausforderungen der Zeit ernst und geht sie mit einer konkreten Digitalisierungsstrategie an, die sich am Praxisalltag der Makler orientiert.

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609

E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Unterkonnersreuth 31
95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland. Mehr als 3.100 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 21.000 Mitarbeitern haben sich inzwischen diesem Verbund angeschlossen. Die VEMA eG bietet Ihren Partnern und Genossen technische Lösungen, leistungsstarke Deckungskonzepte in allen wichtigen privaten und gewerblichen Kompositparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.