

Die VEMAtage 2022 standen im Zeichen des 25-jährigen Jubiläums



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Vom 11. bis 12. Mai trafen sich mehr als 2.000 Personen - aus Maklerbetrieben, von 130 Ausstellern und viele VEMA-Mitarbeiter - im Esperanto Kongresszentrum in Fulda. Besucher nutzten den Messetag für den regen Austausch untereinander, mit Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Softwarehäusern. Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums sollten diese VEMAtage ganz besondere werden. Die VEMA war mit 8 verschiedenen Ständen rund um die Themen Vertrieb, Backoffice, Akademie, Digitalisierung, Zert, Unternehmermarkt, Produktmanagement, Marketing, Maklerservice, Pool und dem Jubiläumsstand vertreten.

Premiere für die VEMAtage Hybrid - wer nicht vor Ort sein konnte, dem wurde die Möglichkeit gegeben auch online an den VEMAtagen teilzunehmen. Unter anderem durch den Besuch der digitalen Messewelt, in welcher die Teilnehmer auch online bestens informiert worden sind. An den digitalen Ständen der Aussteller fanden und finden Interessenten alle von Ausstellern zur Verfügung gestellten Unterlagen und Informationen noch bis zu den nächsten VEMA Tagen. Am darauffolgenden Seminartag konnten sich die Besucher über 12 Liveübertragungen freuen. In den traditionellen Eröffnungsvorträgen der Vorstände Hermann Hübner und Andreas Brunner berichteten diese von den Entwicklungen der VEMA im vergangenen und Planungen des laufenden Jahres:

Seit der Gründung im April 1997 hat sich einiges getan. Aus einem Konstrukt zum Eigennutz wurde in 25 Jahren einer der führenden Maklerdienstleister des Landes. Wobei man bei genauerer Betrachtung der vemageschlüsselten Courtageeinnahmen aus klassischer Versicherungsvermittlung in der Gruppe inzwischen die Marktführerschaft erreicht hat. Anders als Pools, nimmt die Genossenschaft nicht den Großteil der Courtagen ein, um diese dann mit einem Eigenabzug an die angeschlossenen Makler weiterzuleiten. Nein, VEMA setzt auf eigene Courtagezusagen zwischen Makler- und Versicherungsunternehmen, weshalb nahezu alle Courtageflüsse von den Versicherern direkt an die Maklerkollegen fließen. VEMA erhält einen zusätzlichen Overhead auf das vermittelte Geschäft. In der Summe aus beidem kam die Gruppe der VEMA auf rund 250 Mio. Euro an Courtagezahlungen. Das dürfte über den Einnahmen anderer Intermediäre aus reiner Versicherungsvermittlung liegen. Zu 2020 stieg der Umsatz der Genossenschaft um 30 % und auch 2022 läuft sehr gut an.

Aktuell haben sich 4.100 Betriebe der VEMA angeschlossen. Damit steht das VEMAextranet mit all seinen Produktlösungen und Diensten rund 28.000 Nutzern für die tägliche Arbeit zur

Verfügung. 1.457 der angeschlossenen Maklerfirmen zeichneten inzwischen auch einen Genossenschaftsanteil und profitierten so u. a. von den 6,6 Mio. Euro, die als Umsatzbeteiligung ausgeschüttet wurden. In 2022 werden es voraussichtlich 8,5 Mio. sein. An jedem Arbeitstag werden mehr als 1.000 Deckungsnoten über die vema-eigenen Tarifrechner eingedeckt. Bis zum Jahreswechsel wurden 207.000 Kfz-Verträge über die verschiedenen Rahmenverträge eingedeckt. Kompositgeschäft ist mit rund 70 % des Umsatzes das wichtigste Geschäftsfeld der VEMA. Mit 127 Deckungskonzepten in allen wichtigen Kompositsparten ist man im Privaten und im Gewerblichen Versicherungsbereich sehr gut und breit aufgestellt. Zusätzlich können wir im Bereich der Personenversicherungen von Jahr zu Jahr sehr erfreuliche Zuwächse beobachten.

Die Akademie der VEMA hat den VEMA Maklern erneut ein breit gefächertes Weiterbildungsangebots bereit gestellt. Mit 210.395 Schulungsteilnahmen wurden 167.314 anrechenbare Weiterbildungsstunden gesammelt. Die VEMA baut ihre Rolle als führender Weiterbildungsanbieter für Versicherungsmakler damit sehr deutlich aus.

Um bei allem Wachstum das gewohnt sehr gute Servicelevel beibehalten zu können, wurde an beiden Standorten der Genossenschaft personell aufgestockt. Erstmals sind mehr als 180 Personen für die VEMA tätig – und weitere Stellenangebote für Heinersreuth und Karlsruhe sind auf der VEMA-Homepage zu finden.

Das wichtigste um für die Zukunft gut gerüstet zu sein ist, sich nicht auf erreichten Lorbeeren auszuruhen. Mit sinnvollen Dienstleistungen möchte die VEMA neuen Spaß am Vertrieb bei ihren Kollegen schaffen. Vorgefertigte Vertriebsaktionen zu interessanten Themen wecken Interesse beim Kunden und sind mit wenigen Klicks versandt.

Landingpages machen die Makler online besser auffindbar, wenn sich Interessenten bei ihrer Recherche durchs Internet googeln und erklären Themen Kundengerecht. Mit dem Backoffice der VEMA können sich die angeschlossenen Kollegen Mitarbeiter Minutengenau mieten. Ideal für die Abwicklung solcher Vertriebsaktionen oder alltägliche Geschäftsvorfälle. Abgerundet wird dies noch mit fertigen Werbeposts für den Social Media Auftritt des Maklers. Alle Bausteine greifen ineinander – können je nach Bedarf auch separat genutzt werden.

Die für den Vertrieb nötige Zeit schaufelt die VEMA ihren Maklern mit der Schaffung einfach zu handhabender Technikstrukturen für einen optimalen Workflow frei. Mit VEMAoffice steht ein weiterer großer Schritt im Rahmen der Digitalisierungsstrategie VEMAdata in den Startlöchern. Mit VEMAoffice gibt die VEMA ihren Maklern ein hybrides System an die Hand, welches das bestehende Kundenverwaltungsprogramm ideal ergänzt. Automatisches Abholen und Ablegen von Versichererpost und automatische Aktualisierung von Datenbeständen seien hier nur beispielhaft für die Zeitersparnis genannt, die damit einhergehen wird.

Weiterbildung bleibt auch künftig das A und O für erfolgreiche Makler. Die VEMA möchte dem auch weiterhin gerecht werden und baut ihr Weiterbildungsangebot weiter aus. Dies betrifft natürlich auch tiefergehende Schulungen wie Zertifikatslehrgänge und Fachkongresse. Aufgrund der hohen Nachfrage wird die VEMA Akademie in Karlsruhe 2023 ein neues Kongreßzentrum eröffnen.

Die VEMAtage 2022, auf welchen sich die Menschen trafen, um genau diese Erfolge zu feiern, können nach einer langen Abstinenz als voller Erfolg gewertet werden. Das Team der VEMA eG freut sich bereits jetzt auf die nächsten Jahre. Motivierte Mitarbeiter vom Fach, ausreichende finanzielle Rücklagen und viele gute Ideen sind vorhanden. Da können die nächsten 25 Jahre nur großartig werden.

Pressekontakt:

Jessica Räder

Telefon: 0921-990936-612

E-Mail: jessica.raeder@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Unterkonnorsreuth 31

95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Die VEMA steht inzwischen mehr als 4.100 mittelständischen Partnerbetrieb mit rund 28.000 Personen als zentrale Anlaufstelle zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft zählt inzwischen zum Kreis der führenden Maklerdienstleister. Getreu dem Firmenmotto „Von Maklern – für Makler!“ schafft man mit einem ganzheitlichen Ansatz Mehrwerte für die angeschlossenen Maklerkollegen von der Abwicklung bis zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung.