

## VEMA-Partner so zufrieden wie nie



**Was macht einen guten Maklerdienstleister aus? Produkte? Technik? Kompetente Mitarbeiter? Eine feste Formel, an die man sich halten könnte, gibt es leider nicht. Daher ist es sinnvoll, sich regelmäßig direktes Feedback bei den angeschlossenen Maklern einzuholen. Was gefällt? Was könnte wie besser gemacht werden?**

Nur so kann man sich permanent verbessern und auf mögliche neue Anforderungen ausrichten. Die VEMA tut dies bereits seit 2005 im Rahmen einer jährlichen Maklerbefragung. Auch dieses Jahr wurden die inzwischen mehr als 4.200 Maklerbetriebe eingeladen sich an dieser Umfrage zu beteiligen.

„Ein Leben als Versicherungsmakler ohne VEMA-Anbindung ist möglich, aber sinnlos ;-).“  
(Markus Orth, KAV Versicherungs- & Finanz-Makler Markus Orth)

In ihrem Jubiläumsjahr durfte sich die VEMA über die beste Gesamtbewertung freuen, welche bisher jemals abgegeben wurde. Eine Schulnote von 1,54 aus den Bewertungen von 1.383 Maklern darf zurecht als reife Leistung betrachtet werden.

Produktentwicklung und -veredelung waren schon immer Kernkompetenzen der Maklergenossenschaft. Mehr als 125 Deckungskonzepte quer durch alle wichtigen Sparten, sowie mehr als 200 weitere mit Versicherern getroffene Sondervereinbarungen zeigen dies recht deutlich. Die Maklergemeinschaft der VEMA honoriert diese Kreativität und das Verhandlungsgeschick mit einer traumhaften Durchschnittsnote von 1,52.

„Die VEMA bietet einen echten Mehrwert für unser Unternehmen. Besonders der VEMA-Rechner, mit der digitalen Antragsstrecke, vom Angebot bis zur Policierung und Dokumentierung. Wir wünschen uns den weiteren Ausbau für einen pragmatischen Digitalisierungsprozess.“ (Rüdiger Weber, Weber + Weber GmbH)

Digitalisierung ist seit Jahren ein Dauerthema der Branche. Auch bei VEMA hat man eine Strategie entwickelt und arbeitet u. a. an einer digitalen Infrastruktur, die Tools, Verwaltungsprogramm der Makler und die Intranets der Versicherer zusammenbringt. Wie zufrieden sind die VEMA-Makler mit den technischen Angeboten ihrer Genossenschaft? Auch hier zeugt eine Note von 1,68 von einem hohen Maß an Zufriedenheit.

„Top Produkte, Top Schulungen, sehr gute Unterstützung bei etwaigen Fragestellungen.“  
(Horst-Michael Wietbrok, Aktiv Assekuranz Makler GmbH)

Das umfangreiche Schulungsangebot der VEMA Akademie mit jährlich rund 400 Angeboten – online oder in Präsenz – dürfte in Maklerkreisen einen schon beinahe legendären Ruf genießen. Und es gefällt, was hier geboten wird. Eine 1,40 im Durchschnitt bei einer so heterogenen Gruppe wie den VEMA-Maklern will erst einmal erreicht werden.

„...Mit dem rechtlichen „Krimskrams“ müssen wir uns dank eurer Unterstützung nicht mehr selbst beschäftigen. Herzlichen Dank für alles. Wir freuen uns auf eine glorreiche gemeinsame Zukunft.“ (Thomas Obstfelder, SCHNETZ Versicherungs und Finanzmakler GmbH & Co. KG)

Der satzungsgemäße Auftrag der VEMA umfasst einen gesamtheitlichen Ansatz dabei, angeschlossenen Maklerbetrieben Mehrwerte zu schaffen. Dies umfasst auch die Unterstützung bei der Unternehmensführung durch z. B. Hilfestellungen bei rechtlichen Vorschriften oder auch die Möglichkeit der Teilnahme an der Verbundzertifizierung. Dieser Bereich wurde mit 1,77 bewertet. Genossenschaft macht stark!

„Sehr kompetente, freundliche Mitarbeiter, keine Frage bleibt unbeantwortet.“  
(Petra Girke-Weist, PLANUNA Vertriebs-GmbH & Co. KG)

Und am Ende sind es die Menschen in einer Firma, die alles möglich machen und unterstützen können. Auch hier konnte die VEMA – trotz des enormen Mitarbeiterzuwachses der letzten Jahre – sehr gute Bewertungen ernten. Bei der Frage nach Kompetenz und Zuverlässigkeit des VEMA-Teams erhielt die Geschäftsführung eine 1,40, die Mitarbeiter eine 1,47. Darauf darf man zurecht stolz sein.

Das stetige Bemühen, in allen Bereichen immer besser zu werden ist der Hauptgrund, der die VEMA zu einem der führenden Maklerdienstleister in Deutschland gemacht hat. Sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen ist der Genossenschaft fremd. Lieber hievt man das Dienstleistungsniveau auf ein neues, höheres Level. Um dies zu erreichen ist es sicher auch hilfreich, dass man alle Erträge reinvestieren kann und keinen externen Investor im Hintergrund zufriedenstellen muss. Die VEMA ist ausschließlich ihren Maklern verpflichtet – von Maklern für Makler! Diesem Motto treubleibend blickt die Genossenschaft sehr optimistisch in die Zukunft.

#### **Pressekontakt:**

Andreas Büttner  
Telefon: 0921 99 09 36 – 618  
E-Mail: [andreas.buettner@vema-eg.de](mailto:andreas.buettner@vema-eg.de)

#### **Unternehmen**

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG  
Unterkonnersreuth 31  
95500 Heinersreuth

Internet: [www.vema-eg.de](http://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.