

VEMA auch im Jubiläumsjahr weiter auf Erfolgskurs



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

2022 feierte die VEMA nicht nur ihr 25jähriges Bestehen, es war wieder ein eher ungewöhnliches Jahr. Zu Beginn des Jahres fielen flächendeckend die meisten Corona-Beschränkungen im Land. Nicht wenige Maklerkollegen nutzten dies für Urlaub und Freizeitaktivitäten. Dann brach mitten in Europa ein Krieg aus, der auch heute noch geführt wird. Die Folgen: steigende Energiepreise und Lieferengpässe bei verschiedensten Dingen des täglichen Lebens. Und natürlich eine Inflation, wie man sie zuletzt vor 50 Jahren auf zumindest ähnlichem Niveau sah. 2022 war ein schwieriges Jahr.

Der VEMA gelang es trotz der widrigen Umstände, weiter auf Erfolgskurs zu bleiben. Übers Jahr schlossen sich wieder viele neue Maklerbetriebe der Genossenschaft an. Zum Jahresende waren es 4.378 mittelständische Maklerbetriebe mit etwa 28.000 Beschäftigten. 1.627 der Firmen sind inzwischen als Genossen Miteigentümer der VEMA - Tendenz steigend. Eine Beteiligung oder gar Übernahme der Genossenschaft durch einen externen Investor ist bereits durch die gewählte Unternehmensform ausgeschlossen.

Auch, wenn noch keine finalen Zahlen vorliegen, geht die Geschäftsleitung der VEMA von einem Umsatzwachstum von 15 % aus. Das Gesamtcourtagevolumen (direkte Maklercourtage + Overhead der VEMA darauf) liegt bei über 300 Mio. Euro. Die VEMA untermauert damit ihre Stellung unter den führenden Intermediären für Versicherungsmakler.

Bei den angebotenen Produkten und technischen Diensten zeichnet sich ebenfalls eine positive Entwicklung ab. Mit rund 480.000 Deckungsnoten (SHUK) konnte das bereits sehr hohe Niveau des Vorjahres auch in diesem schwierigen Markumfeld gehalten werden.

Das VEMAextranet zählt zu den wichtigsten Informationsquellen der angeschlossenen Makler. Die Infoseiten zu Produkten und Co. zählten 2023 in Summe nahezu 12 Mio. Aufrufe. Über die VEMA-Postbox wurden inzwischen 34 Mio. Dokumente aus den verschiedenen Intranets der Versicherer abgerufen und an Makler ausgeliefert. Im Dezember wurde VEMAoffice als neuer Dienst freigeschaltet. Damit gibt die VEMA ihren Maklern ein hybrides System an die Hand, welches das bestehende Kundenverwaltungsprogramm (MVP) aufwertet und den Makleralltag erleichtert. So können aktuelle Vertragsinformationen abrufen und mit der Deeplinkfunktionen weitere Vertragsdaten im Extranet der Versicherer aufgerufen werden. Es kann aber auch zur Alternative der cloud-basierenden MVPs von Pools entwickelt wird. VEMAoffice ist somit auch für Makler interessant, die kein eigenes MVP mehr unterhalten möchten. Werfen wir abschließend noch

einen Blick auf den erneut großen Erfolg der VEMA-Akademie. Ganze 299.868 Stunden an gewerteter Weiterbildungszeit sammelten die Mitarbeiter der VEMA-Makler im vergangenen Jahr. Das vielfältige Schulungsangebot der VEMA ist damit der führende Anbieter von Weiterbildungsangeboten für Versicherungsmakler.

Die jährliche Zufriedenheitsumfrage bei den Maklerkollegen schnitt die VEMA mit einer Schulnote von 1,52 ab – VEMA-Makler waren nie zufriedener, als heute. Das ist ein schönes Indiz dafür, dass man bei VEMA seine Hausaufgaben regelmäßig macht und Dinge mit „der Maklerbrille auf“ angeht. Immer praxisorientiert, immer praxisrelevant und immer von Maklern – für Makler. Genossenschaft macht stark!

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: eva.malcher@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.