

## VEMA weiter im Aufwind



### **Im vergangenen Jahr fanden 238 neue Partnerbetriebe zu Deutschlands größter Versicherungsmaklergenossenschaft. Woher rührt die anhaltende Attraktivität der VEMA, die seit inzwischen 26 Jahren Erfolgsgeschichte schreibt?**

Ganz sicher ist es die gelebte Liebe zum Produkt. VEMA vergleicht nicht einfach nur Produkte „von der Stange“, bei VEMA hat Produktveredelung und die Erstellung eigener Deckungskonzepte auf Basis eigener Wordings Tradition. Mit dem stetigen Bestreben, bestehende Produkte um sinnvolle Klauseln und kundenfreundliche Regelungen zu ergänzen – auch, um das Schadenerlebnis eines Kunden so positiv wie möglich zu gestalten –, bleiben sich die Franken treu.

Treu bleibt die Genossenschaft auch einer besonderen Linie: die eigene Versicherer-Anbindung der Partner- und Mitgliederbetriebe. Neben einer direkten, zeitsparenderen Abrechnung bietet eine Direktanbindung ein klares Plus an unternehmerischer Sicherheit: Zahlungsläufe erfolgen unabhängig von zwischengeschalteten Dritten, deren Abrechnungsturnus und deren unternehmerischer Entscheidungen. Mit der direkten Anbindung werden Hürden entfernt und Ärger vermieden sowie unternehmerische Freiheit geschärft forciert.

Natürlich spielt auch der technische Aspekt eine nicht zu unterschätzende Rolle, um Maklerkollegen zu begeistern. Hier punktet VEMA mit vollintegrierten Prozessen durch VEMAoffice und VEMArisk.

Mit VEMAoffice gibt die Genossenschaft ihren Partnerbetrieben ein hybrides System an die Hand, welches ein bestehendes Verwaltungsprogramm deutlich aufwertet. Dabei wird eine Art Informationsportal für Makler zur Verfügung gestellt, welches via Deep-Linking automatisiert Kunden- und Vertragsinformationen aus den Plattformen der Versicherer bereithält (auch GDV-Datensätze) und dabei die Kundenanwendungen des VEMAextranets wie beispielsweise Tarifräcker durch Schnittstellen und Automationen miteinander vernetzt. Gleichzeitig bietet VEMA damit eine Alternative zu den cloudbasierten Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) von Pools an.

Ein echtes Alleinstellungsmerkmal hat VEMA mit VEMArisk geschaffen. Hierbei handelt es sich um eine interaktive Risikoerfassung für private und gewerbliche Kunden. Egal, ob

gesprächsbegleitend oder direkt vom Kunden ausgefüllt, bleibt kein Punkt unberücksichtigt, um zu einem optimalen Angebot zu gelangen und Haftungssicherheit zu erzeugen.

Mehr als 4.400 mittelständische Makler können nicht irren und genießen die Vorzüge ihrer Genossenschaft bereits. „Von Maklern – für Makler!“ ist dabei nicht nur ein Claim, sondern ein Versprechen an die angeschlossenen Maklerkollegen, stets mit dem Blick des Praktikers zu agieren und echte, praxisrelevante Mehrwerte zu schaffen.

#### **Pressekontakt:**

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: [eva.malcher@vema-eg.de](mailto:eva.malcher@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.