

VEMAtage 2019 – Gemeinsam Zukunft bewegen

Hermann Hübner und Andreas Brunner

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Seit ihrer Gründung im Jahr 1997 hat sich die VEMA Versicherungs-Makler Genossenschaft eG (VEMA) zum größten genossenschaftlichen Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland entwickelt. Inzwischen gehören rund 3.100 mittelständische Maklerbetriebe mit mehr als 21.000 Mitarbeitern dieser Gemeinschaft an. Seit Gründung folgt die VEMA ihrem satzungsgemäßen Zweck und verfolgt in einem ganzheitlichen Ansatz das Ziel, Mehrwerte in allen Bereichen für die angeschlossenen Maklerbetriebe zu schaffen.

Die VEMAtage, der Jahreskongress der VEMA-Makler, fand dieses Jahr vom 26. bis 27. März erstmals in Kassel statt. Besucher nutzten den Messetag für den regen Austausch mit den 557 teilnehmenden Mitarbeitern der mehr als hundert anwesenden Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Softwarehäusern. Der zweite Tag der VEMAtage war auch 2019 wieder ein Seminar- und Workshop-Tag. Knapp 2.900 Makler nahmen an den verschiedenen Angeboten der beiden Tage teil. Am zweiten Tag fand außerdem die Hauptversammlung der Mitglieder (Genossen) statt, in deren Rahmen unter anderem Wahlen zum Aufsichtsrat stattfanden.

In ihren Eröffnungsvorträgen berichteten die Vorstände Hermann Hübner und Andreas Brunner von den Entwicklungen der VEMA im vergangenen und Planungen des laufenden Jahres:

Die Erfolgsgeschichte der Genossenschaft konnte auch 2018 mit neuen Rekordzahlen und Wachstum in fast allen Bereichen weitergeschrieben werden. Der Zuwachs an Partnerbetrieben hält weiter kräftig an. Selbiges gilt für das Produktangebot, das Angebot an technischen Diensten, die über das VEMAextranet zur Verfügung gestellt werden, wie auch das Weiterbildungsangebot. Um angesichts dieses Wachstums das Servicelevel auf dem gewohnt hohen Level halten zu können, war ein Ausbau der Belegschaft an beiden Standorten nötig. So konnte nah zum Jahreswechsel der 100. Mitarbeiter begrüßt werden, und die Suche nach weiteren kompetenten Fachkräften ist noch nicht abgeschlossen.

Basierend aus den Erfahrungen der Vorjahre stehen die Zeichen günstig, dass auch 2019 ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr für die VEMA wird. Aktuell geht die Vorstandschaft von einer Umsatzsteigerung von 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus. Das Provisionsvolumen, welches die Gemeinschaft der VEMA-Makler über ihre Genossenschaft abwickelten, dürfte dann die Grenze von 150 Millionen Euro überschreiten. Besonders in den Kompositsparten liegen noch sehr große Wachstumschancen in den Beständen der Kollegen. Eines der Ziele der nächsten Jahre ist für die VEMA-Führung daher ganz klar der Ausbau der Nutzungsquote bei den Partnerbetrieben.

Hierbei bleibt die VEMA ihrer bisherigen Strategie treu und setzt vor allem weiterhin auf die eigene Kernkompetenz der Produktveredelung. Der immens hohe Anteil am über die VEMA-Tarifrechner eingedeckten Geschäft, das auf Deckungskonzepte der VEMA entfällt, bestätigt die Vorstände in dieser Entscheidung. Zudem bietet VEMA ihren Partnern über das Bestandsupdate die Möglichkeit, eigene Altbestände, aber auch Verträge, die man bei Neukunden vorfindet, zur bisherigen Prämie in ein VEMA-Deckungskonzept mit entsprechend besseren Leistungen zu überführen. Das VEMA-Bestandsupdate steht in jeder wichtigen Sparte zur Verfügung.

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Erfüllung dieses Ziels ist sicher die Einführung der neuen Tarifrchnergeneration. Nach den Erfahrungen der letzten Jahre – mit nahezu 200.000 Deckungsnoten alleine in 2018 – fand regelrecht eine Revolution dieser statt. Neben einer neuen, zeitgemäßen Optik und einer optimierten Benutzerfreundlichkeit für den Anwender wird der neue VEMA-Rechner mit sehr vielen neuen Funktionen aufwarten können. Die größte davon besteht darin, künftig alle Versicherungssparten, die ein Kunde benötigt, in einem einzigen Angebot berechnen zu können. Das erspart einerseits dem Makler Unmengen an Zeit, da nicht für jede Berechnung ein separater Tarifrchner aufgerufen werden muss; dem Kunden verschafft es andererseits Übersicht, da alle wichtigen Informationen gebündelt sind und er nicht mehrere Dateien oder Ausdrucke im Überblick behalten muss. Die neue Rechnergeneration der VEMA wurde speziell für Webservice-Anbindungen zu den Rechenkernen der Versicherer optimiert, womit die ohnehin sehr niedrige Fehlerquote noch weiter reduziert wird und Tarifwechsel künftig schneller umsetzbar sein werden. Die Flexibilität des Rechners lässt auch die Verknüpfung mit anderen Anwendungen zu, was mittelfristig zu einem weiter optimierten Arbeitsablauf führen wird. Von allen Neuerungen wird nicht nur der Komposit-Bereich profitieren, auch der Leben-Rechner der VEMA wird entsprechend in eine neue, bessere Version überführt.

Neben den Rechnern als Verbesserung im Detail hat die VEMA mit dem Digitalisierungsprojekt VEMAdat auch weiterhin das große Ganze im Blick. Ihr geht es dabei nicht darum, das Rad in noch runderer Form neu zu erfinden. Nein, ihr geht es um nicht weniger als die Optimierung der Dateninfrastruktur im Maklerbetrieb durch die Verknüpfung vorhandener Komponenten zu einem interaktiven Geflecht. VEMAdat vernetzt dabei Daten aus dem Verwaltungsprogramm des Maklers, dem VEMAextranet, von Versicherern (z. B. BiPRO) und aus externen Quellen. Hierdurch können von der VEMA neue Anwendungen und Prozesse angeboten werden, die den Arbeitsalltag der Partner und Genossen bereichern. Heute können so beispielsweise verschiedene Kampagnen schnell und einfach an Kunden versendet werden. Das kann eine Vertriebsaktion zur Cyber-Absicherung sein oder der Versand des monatlich zur Verfügung gestellten Kunden-Newsletters. Auch der Dokumentenabruf aus den verschiedenen Versicherer-Portalen wurde optimiert. So muss ein VEMA-Makler sich nicht mehr bei jedem dieser Portale umständlich einloggen und herunterladen, was für seinen Bestand hinterlegt wurde. Nein, ganz einfach und zentral über das VEMAextranet werden alle Dokumente aus den Portalen abgerufen (BiPRO 430). Die Entwicklung wird hier jedoch nicht stehenbleiben, sondern es werden sich viele neue Anwendungen und Prozesse entwickeln.

An diesen wird auch in anderen Bereichen gearbeitet. Die Schadenbearbeitung sei hier noch beispielhaft genannt. Über die Elektronische Schadenmeldung (ESM) können VEMA-Partner Schäden direkt an die bearbeitende Stelle melden, ohne dass unnötige Wegezeit über Maklerbetreuer oder Sammelmalkonten entsteht. Durch die strukturierte Aufbereitung der Schadendaten findet die Bearbeitung in der Praxis spürbar schneller statt. Geplant ist die zeitnahe, flächendeckende Umsetzung der Dunkelverarbeitung für Kleinschäden. Eine als Testballon gestartete entsprechende Regelung mit einem Versicherer steht bereits und hat sich als sehr funktional erwiesen. Das optimiert die Abläufe, ist gut für den Kunden und dient dem Ansehen des betreuenden Maklers.

Eine Optimierung von Abläufen scheint angesichts der anhaltenden Regulierungswut der Politik absolut unvermeidbar, um weiterhin als Versicherungsmakler wirtschaftlich arbeiten zu können. Die Einführung der DSGVO bebt in vielen Betrieben stark nach. Auch wenn die VEMA hier bereits Hilfestellung leisten konnte, bleibt bei vielen Geschäftsführern doch ein Rest Unsicherheit und die Frage, ob man sich denn nun wirklich regelkonform verhält. Mit der sich in Entwicklung befindlichen Verschlüsselungstechnik VEMAssecure wird hier eine weitere Lücke geschlossen. Makler und Kunden können dann eine gemeinsame Schnittstelle nutzen, um E-Mails samt ihren

Anhängen verschlüsselt herunterzuladen. Das schafft ein Mehr an Sicherheit für alle Beteiligten – echte Sicherheit, ganz im Gegensatz zur Finanzanalyse nach DIN 77230.

Hier nahm die VEMA in der Vergangenheit ganz klar Stellung gegen die Norm ein. An dieser Einstellung hat sich auch nichts geändert. Der Grund liegt zum einen darin, dass in der Summe „alter Wein in neuen Schläuchen“ verkauft wird und der Inhalt im Wesentlichen dem entspricht, was man in der Branche seit Jahrzehnten als „Analyse“ oder mit ähnlicher Bezeichnung verwendet. Auf der anderen Seite wird beim benötigten Versicherungsumfang je Sparte bestenfalls an der Oberfläche gekratzt, ohne wirklich auf individuelle Problemstellungen einzugehen. Ein tatsächlicher Mehrwert wird mit dieser Norm wohl für keinem Kunden geliefert, der von einem Vermittler betreut wird, der seinem Beruf mit Ethos nachgeht.

Trotz des Vernunftsieges in Sachen IDD/VersVermV sind 15 Stunden Weiterbildungszeit noch immer ein nicht unerheblicher Zeitaufwand, der nun alljährlich in Weiterbildung investiert werden muss. Dass die Akademie der VEMA bereits sehr gut auf den Bedarf vorbereitet war, zeigte die Explosion der Teilnehmerzahlen. Mit fast 110.000 Teilnahmen im vergangenen Jahr untermauerte sie ihren Stand als bedeutendster Weiterbildungsträger für Versicherungsmakler. VEMA-Partner buchen ihre Weiterbildung zu 66 Prozent über die VEMA-Akademie. Vor allem die Mediathek mit Schulungsaufzeichnungen und anschließender Lernzielkontrolle, boomte spürbar. Das ist gut nachvollziehbar, erlaubt sie dem Makler doch, Weiterbildung dann zu betreiben, wenn auch Zeit (und Lust) dazu ist. Die Angebote der Mediathek stehen 24 Stunden am Tag, Montag bis Sonntag zur Verfügung. Diese Flexibilität des Angebots wird sehr gerne und gut angenommen.

Neben dem regulären Weiterbildungsangebot stehen 2019 auch wieder freie Plätze für die überaus erfolgreichen Zertifikatslehrgänge (Steinbeis-Zertifikat) zur Verfügung. Angeboten werden Lehrgänge zum Consultant Versicherungsmakler, zum Fachberater in gewerblicher Sachversicherung, in gewerblicher Haftpflichtversicherung oder in Sachen Firmenvorsorge. Es handelt sich hier um sechstägige Lehrgänge, die eine tiefgehende Einführung in einen Themenbereich bieten. Eine gute Basis, um sich neue Kundenfelder zu erschließen.

Da der heutige Kunde ein hybrider Kunde ist, der gleichwohl in der echten wie der Online-Welt lebt und Informationen sammelt, sollte er im Fokus jedes vertriebsorientierten Maklers stehen. VEMA bietet zur Ansprache genau dieser Zielgruppe verschiedene Hilfestellungen. So steht ein stetig wachsender Fundus an Landingpages zur Verfügung. Das sind kleine Webseiten, die über bestimmte Sparten, Themen, Anlässe informieren. Automatisch bestückt mit dem Logo und den Kontaktdaten des einzelnen VEMA-Partnerbetriebs, können sie direkt beim Kunden eingesetzt werden. Dabei sind den Anwendungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt: als direkter Link in einer Mail, als Themenseite eingebunden in die eigene Firmenhomepage, als Post auf Facebook usw. Ein wertvoller Dienst, für den bereits viel positives Feedback geerntet werden konnte. Mit der VEMA-App wird den Kunden der VEMA-Makler ein weiterer, sicherer Kommunikationsweg zu ihrem betreuenden Makler geliefert, der ihren üblichen Kommunikationsgewohnheiten entspricht. So können schnell Fragen gestellt und beantwortet, aber auch Schäden gemeldet oder benötigte Bilder zugestellt werden. Kosten entstehen natürlich weder den Maklern noch den Kunden. Dass sich Makler und Kunde zum Beratungsgespräch heute nicht mehr zwingend im selben Raum befinden müssen, zeigt VEMA-Live. Hierbei handelt es sich um einen cleveren Softwaredienst, mit dem sich Makler zur Beratung digital auf dem Computer des Kunden schalten können. Ganz wie es diesem lieber ist, kann auch der Kunde zurückübertragen werden oder von seiner Seite aus nur Ton oder Text. Via Mitschnitt wird die Beratung dokumentiert. Beide Teilnehmer können sich benötigte Dateien verschlüsselt über das Programm zustellen.

Ein weiteres essenzielles Thema, bei dem die VEMA ihre Partner und Genossen gerne unterstützt, ist die Nachfolgeplanung. So können Makler, die den Verkauf ihrer Firma planen, über eine interne Plattform hierfür geeignete Kollegen innerhalb des Verbunds finden. Doch auch die Übergabe des Ruders in jüngere Hände durch Aufbau eines Nachfolgers wird vielseitig unterstützt. Durch das Seminarprogramm „Fit für Führung“ werden Nachfolger in allen Bereichen geschult, in denen sie sich später als Geschäftsführer bewegen müssen. Das beinhaltet unter anderem auch Themenkreise wie Personalführung, Vertrieb oder Steuerrecht. So vorbereitet hat die nächste Generation im Maklerbetrieb alles nötige Rüstzeug, um sich den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu stellen.

Eine Hilfestellung dabei kann auch in der Optimierung von Abläufen und Prozessen innerhalb der Maklerfirma darstellen. Über die 19 Erfolgsfaktoren des VEMA-Maklerbüros wird hier eine Benchmark geboten, an der man sich orientieren und den Ist-Stand im eigenen Büro abtasten kann. Wie steht es um das teaminterne Wissensmanagement? Werden Ablagevorschriften eingehalten? Besteht ein Notfallplan, wenn die Geschäftsleitung längere Zeit ausfällt? All das und noch mehr wird behandelt – gerne auch mit Unterstützung eines Mitarbeiters der VEMA. Am Ende dieses internen Verbesserungsprozesses können sich Mitgliedsfirmen auf Wunsch der Verbundzertifizierung nach DIN EN ISO 9001 anschließen (TÜV Rheinland).

Die VEMA stellt ihr Angebot an Diensten den angeschlossenen Maklern kostenfrei zur Verfügung. Dies ist möglich, da nicht die primäre Steigerung des Umsatzes Hauptgegenstand des Unternehmens ist, sondern der satzungsgemäße Auftrag des Schaffens von Mehrwerten. Diese Besonderheit des genossenschaftlichen Gedankens zieht sich wie ein roter Faden durch alle Bereiche, in denen die VEMA aktiv ist. Ganz nach dem Motto „Von Maklern für Makler“ kann gezielt das angegangen und geschaffen werden, was im gelebten Praxisalltag auch wirklich hilft. Als unabhängiger Teil einer Gemeinschaft profitiert man von beiden Seiten. Keine Weisungsgebundenheit, keine Verpflichtungen, aber immer Zugriff auf die Lösungen der Genossenschaft und die Schwarmintelligenz der VEMA-Community. Hier sieht man sich als Kollegen und begegnet sich auf Augenhöhe mit gegenseitigem Respekt und Hilfsbereitschaft. Dafür muss nicht das aufgegeben werden, was einen als Makler und Marke ausmacht – von Firmenauftritt bis hin zur Nutzung eigener Direktanbindungen, um dort als Firma Bedeutung zu erlangen und unter anderem Insolvenzrisiken Dritter zu umgehen. VEMA ist anders und wird auch immer anders sein!

Im Anschluss an die Eröffnungsvorträge der beiden Vorstände der VEMA ergriff der Aufsichtsratsvorsitzende Udo Bayer das Wort und die Gelegenheit für eine kurze Laudatio auf das ausscheidende Aufsichtsratsmitglied Arno Falkenstein. Herr Falkenstein war als Gründungsmitglied der VEMA seit 1997 für 22 Jahre durchgehend im Aufsichtsrat der Genossenschaft. Zusammen mit den anderen Gründern versuchte man, eine Vereinigung zu schaffen, welche es Versicherungsmaklern möglich machen sollte, Aufgaben zu teilen und Kräfte zu bündeln. Durch seinen unermüdlichen Einsatz konnte Herr Falkenstein maßgeblich zur Entwicklung der VEMA beitragen. Sein pragmatisches, immer sehr zielorientiertes freundliches Wesen machten ihn zu einer steten Stütze, bei der die Sache selbst immer im Mittelpunkt stand. Herr Falkenstein stellte sich dieses Jahr nicht mehr der Wiederwahl. Christian Leimeister wurde im Rahmen der Mitgliederversammlung als Nachfolger gewählt. Der ebenfalls zur Wiederwahl stehende Peter Przybilla wurde in seinem Amt bestätigt.

Die VEMATage 2019 können erneut als voller Erfolg gewertet werden. Das Team der VEMA eG freut sich bereits jetzt auf das nächste Jahr.

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

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

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Unterkonnorsreuth 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 Kompositsparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.