

VEMA: Besser Umsatzbeteiligung als Nutzungsgebühren

VEMA- Hauptsitz in Heinersreuth

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Das Jahr 2020 hat aus Sicht der VEMA eG - Deutschlands größter Maklergenossenschaft - vor allem eines gezeigt: Wer nachhaltig für die hohe Qualität der angebotenen Dienste und Produkte sorgt, setzt sich immer durch. Dabei geht die VEMA, ihrem Leitsatz „Von Maklern - für Makler!“ getreu, Themen immer mit der Sicht des Praktikers an. Verständnis für den Bedarf und die Arbeitsweise eines Versicherungsmaklers sind das A und O. All das wird honoriert.

Die VEMA ist – Stand Ende Februar – ganz kurz davor, den 3800. Maklerbetrieb als Partner aufzunehmen. Die Zahl deren Mitarbeiter als tägliche Nutzer des VEMAextranets überstieg die Zahl von 24 000 deutlich. Basierend auf den Zahlen des GDV und geschätzt 120 000 bis 150 000 Personen, die entweder selbst als Versicherungsmakler tätig oder bei einem solchen beschäftigt sind, steht die VEMA damit inzwischen fast jedem Fünften im Versicherungsmaklergewerbe als zentrale Plattform für die tägliche Arbeit zur Verfügung. Und dass diese intensiv in Anspruch genommen wird, zeigen alleine die 10,7 Millionen Seitenaufrufe innerhalb des VEMAextranets, die im Jahr 2020 gezählt werden konnten. Auch die Vorzüge der eigenprogrammierten VEMA-Rechner werden eifrig genutzt: Nahezu 244 000 Deckungsnoten wurden darüber im vergangenen Jahr an die verschiedenen Versicherer übermittelt. 1000 Deckungsnoten pro Werktag sind zum Greifen nah. Dazu kommen noch individuelle Quotierungen und Eideckungen bei den Versicherern auf anderen Übermittlungswegen. Bei der Produktauswahl in den verschiedenen Spartenrechnern dominieren die exklusiven VEMA-Deckungskonzepte mehr als deutlich.

Den Kfz-Bereich betrachtet die VEMA gesondert. Im vergangenen Jahr wurden hier knapp 191 000 Kfz-Anträge in die verschiedenen Rahmenverträge der VEMA eingedeckt. Dabei haben alleine die Anträge über den Online-Vergleichsrechner, der den VEMA-Maklern im VEMAextranet kostenfrei zur Verfügung gestellt wird, mit einem Zuwachs von mehr als 15 Prozent zu Buche geschlagen. Auch die Nutzung des Kleinflottenmoduls steigerte sich im Vergleich zum Vorjahr weiter deutlich. Verschiedene Sondervereinbarungen, die mit den Versicherern getroffen werden konnten, erleichtern den Maklerkollegen das Geschäft und sorgen für zusätzliche Kundenvorteile.

Die Akademie der VEMA traf mit ihren breit gefächerten Weiterbildungsangeboten im vergangenen Jahr erneut voll ins Schwarze. 185 402 Teilnehmer sammelten hierdurch 165 782 anrechenbare Weiterbildungsstunden. Die VEMA konnte nicht zuletzt durch diese beachtliche Steigerung ihre Rolle als führender Weiterbildungsanbieter für Versicherungsmakler weiter ausbauen.

Das Wachstum in allen Bereichen wirkte sich natürlich auch positiv auf den Umsatz aus. Die Overhead-Erlöse konnten in 2020 auf 22 Millionen gegenüber 18 Millionen Euro im Jahr 2019 gesteigert werden. Das entspricht einem Provisionsvolumen (Maklercourtage plus Overhead) von rund 240 Millionen Euro, welches die Gruppe erzielt hat.

Inzwischen haben fast 1300 der VEMA-Makler auch einen Genossenschaftsanteil gezeichnet, um Miteigentümer der VEMA zu werden. Diese konnten sich im vergangenen Dezember über eine Umsatzbeteiligung in Rekordhöhe freuen: Ganze 4,8 Millionen Euro wurden für 2019 an die Genossen ausgeschüttet. Für 2020 werden voraussichtlich 6,6 Millionen Euro an die Mitglieder überwiesen. Dazu kommt auch dieses Jahr noch die Tantieme auf die Einlage in Höhe von 7,5 Prozent pro Jahr, welche bereits seit 2012 unverändert auf diesem hohen Niveau liegt.

Um bei allem Wachstum das gewohnte Servicelevel beibehalten zu können, wurde an beiden Standorten der Genossenschaft personell aufgestockt. Erstmals sind mehr als 150 Personen für

die VEMA tätig – und weitere offene Stellen wollen noch besetzt werden. Die Integration neuer Mitarbeiter gelingt sehr gut. Auch deshalb wurde das Gesamtangebot der VEMA von den angeschlossenen Maklerkollegen im Rahmen der jährlichen Zufriedenheitsumfrage mit einer Traumnote von 1,55 bewertet – das beste Ergebnis seit Bestehen der Genossenschaft. 98 Prozent der teilnehmenden Makler würden die VEMA-Kollegen weiterempfehlen. Und in 88 Prozent der angeschlossenen Betriebe wird dem Angebot der VEMA eine hohe bis sehr hohe Bedeutung beigemessen.

Neue Mitarbeiter und neue Dienste bedeuten natürlich immer auch neue Kosten. Dies vermag die solide finanzielle Verfassung der VEMA aber nicht zu verschrecken. Trotz zweier Bauvorhaben und des Personalzuwachses bleibt die Genossenschaft finanziell kerngesund und verfügt weiterhin über sehr hohe Rücklagen. Das Eigenkapital von 16,3 Millionen Euro stieg um über 20 Prozent. Die Eigenkapitalquote liegt zum Abschluss der Bilanzierung voraussichtlich bei über 70 Prozent. VEMA zählt damit zu den finanziell stabilsten Maklerdienstleistern, für die man sich entscheiden kann.

„Von Maklern – für Makler!“: Auf diesen Leitsatz der VEMA lässt sich die seit 1997 anhaltende Erfolgsstory zurückführen. Mit dem Auge des Praktikers, der den tatsächlichen Bedarf eines Versicherungsmaklers aus eigener Erfahrung kennt, ist es einfacher, ein Gesamtangebot aufzubauen und zu pflegen, das jedem Maklerkollegen im Alltag tatsächlich helfen kann. Nutzungsgebühren für das umfangreiche Dienstleistungsangebot der Genossenschaft wird es niemals geben. Das neue Jahr ist noch jung, doch es lief in jeder Hinsicht gut an. VEMA ist daher sehr optimistisch, auch dieses Jahr wieder viel Neues präsentieren und auf dem Erfolg von 2020 aufbauen zu können.

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609
E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Unterkonnersreuth 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 3.500 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 23.000 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.

