

IT-Lösungen von Maklern für Makler – Zeitersparnis und Effizienz

Einer der VEMA-Leitsprüche „Mehrwerte für Makler schaffen“ wird durch die fortschreitende Digitalisierung der Versicherungsbranche auf ein neues Level gebracht. Mit dem Digitalisierungsprojekt VEMAdata trägt die Genossenschaft maßgeblich dazu bei, dass VEMA-Partner erfolgreich die digitale Wende bestehen und sich diese gar zunutze machen können - und das möglichst mit der aktuell vorhandenen Technik, ohne weitere Investitionen in Software oder ähnlichen Mehraufwand.

Durch die VEMA-Postbox können alle Kundendokumente aus den verschiedenen Versichererportalen bzw. über technische Schnittstellen (BiPRO) abgerufen und an einer zentralen Stelle im VEMAextranet zur Verfügung gestellt werden. Mit der Schnittstelle profitieren angebundene Makler von vereinfachten Prozessen, einer erheblichen Arbeitserleichterung und behalten immer den Überblick, da alle Dokumente an einer Stelle gespeichert und eingesehen werden können. Ein umständliches "Portalhopping" um auf aktuellem Stand zu sein, entfällt somit. Die VEMA arbeitet dabei eng mit ihren Partner-Maklern zusammen, weshalb die Postbox stetig verbessert und weiterentwickelt wird. Die über eine Million monatlich abgeholten Dokumente und die breite Nutzung von bereits 2.500 VEMA-Partnerbetrieben sprechen für sich.

Eine mühsame Integration aller Versicherer und Partner ist bereits jetzt vermehrt Schnee von gestern. Das Projekt "Barrierefreie Vernetzung" ermöglicht, dass die Authentifizierung im VEMAextranet ausreicht und keine individuellen Benutzerkennungen, Zertifikate, Token, usw. mehr benötigt werden. Derzeit nehmen bereits 40 Versicherer teil und es werden stets mehr – zum Jahresende prognostiziert VEMA eine Teilnehmerzahl von 60 bis 70 Versicherern. Dabei werden natürlich alle Vermittlernummern der Makler berücksichtigt – auch solche, aus dem Direktgeschäft ohne VEMA-Beteiligung. Neue Mitarbeiter müssen sich lediglich bei VEMA anmelden und nicht in jedem einzelnen Versichererportal. Scheidet ein Mitarbeiter aus, kann dieser einfach abgemeldet werden. Es entfällt der Aufwand bei allen Versichererportalen die Kennung zu ändern.

Das Beste aus zwei Welten: VEMAoffice

Alle abgerufenen Daten und Dokumente werden mittels BiPRO Norm 430 übermittelt und automatisiert in das vorhandene Maklerverwaltungsprogramm eingespielt. Für Maklerverwaltungsprogramme ohne VEMA-Schnittstelle stehen für die Nutzung auch Sammeldownloads zur Verfügung. VEMAoffice setzt gezielt auf die Kommunikation mit den bestehenden Maklerverwaltungsprogrammen. Die Makler müssen ihr MVP nicht verlassen und entscheiden selbst, ob und welche Dokumente in der VEMA-Postbox gelagert oder über die VEMA-Schnittstelle in ihr MVP eingespielt werden sollen. Durch die zum Teil individuellen Lösungen bei Versicherern, welche nicht über das eigene MVP genutzt werden können, schafft die Genossenschaft einen weiteren Mehrwert. Auch wenn das eigene MVP beispielsweise nach einem Cyberangriff nicht verfügbar sein sollte, bietet VEMA eine Lösung über ein Subsystem.

Die aktuelle Testphase, an welcher derzeit 100 Makler teilnehmen, wird voraussichtlich noch in 2022 enden und VEMAoffice für alle Partner-Makler freigeschaltet werden. Ein hybrides System, das bestehende Kundenverwaltungsprogramme deutlich aufwertet. Dabei wird eine Art Informationsportal für Makler zur Verfügung gestellt, welches automatisiert Kunden- und Vertragsinformationen bereithält und dabei die Kundenanwendungen des VEMAextranets immer besser miteinander vernetzt.

Gleichzeitig bietet VEMA damit eine Alternative zu den cloudbasierten Maklerverwaltungsprogrammen. VEMAoffice ist vor allem für Makler interessant, die kein eigenes MVP mehr pflegen möchten und nach einer kostenfreien Onlinelösung suchen, welche den Poolösungen in Sachen Funktionalität mindestens ebenbürtig ist. Durch automatisierte Verträge und einer automatisierten Zuordnung zum richtigen Kunden, entfallen händische Dokumentenzuordnungen zu bestehenden Verträgen gänzlich. Darüber hinaus wird mit VEMAoffice ein intelligentes System aufgebaut, welches nicht nur die Verwaltungsarbeit im Maklerhaus erleichtern soll, sondern auch interessante Beratungsansätze liefert. Vorgefertigte Vertriebskampagnen oder automatisierte Anzeigen fehlerhafter Vertragsdaten sollen fester Bestand werden. So einfach und zeitsparend wie noch nie!

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

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

Unternehmen

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Unterkonnersreuth 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.