



Digitale Informationsbeschaffung – Die VEMA eG unterstützt ihre Partner bei einem oft vernachlässigten Thema

Die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG hat sich in den 20 Jahren seit Gründung mit gut 2.600 angeschlossenen Maklerbetrieben zum größten genossenschaftlichen Verbund unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland entwickelt. Etwa 16.000 Personen nutzen das VEMAextranet, das Onlineportal der VEMA eG, und die darin enthaltenen Dienste für ihre tägliche Arbeit.

Sie alle profitieren von der satzungsgemäßen Hauptaufgabe der VEMA eG: Mehrwerte für Versicherungsmakler zu schaffen.

Vom Tag ihrer Gründung an beschränkte sich die VEMA eG bei der Schaffung eben dieser Mehrwerte nicht nur auf den reinen Versicherungsbereich z. B. in Form von leistungsstarken Deckungskonzepten. Immer hatte man dabei das große Ganze im Maklerbetrieb im Blick. Unternehmensberatung, Weiterbildung, Marketing,... - alles wichtige Bereiche, bei denen man ebenfalls Unterstützung bietet. Dabei passte sich das Angebot immer an aktuelle Gegebenheiten an.

Digitalisierung ist nicht nur Datenverarbeitung

Digitalisierung ist eines der großen Schlagwörter, das die Branche derzeit bewegt. Unter diesen Begriff fallen so viele Dinge – meist wird jedoch nur der Bereich der Datenverarbeitung und -Übermittlung ausführlicher behandelt. Viel wichtiger, weil inzwischen Alltag von nahezu jedem, ist die digitale Informationsbeschaffung bzw. -bereitstellung. Sie suchen Informationen? Wie selbstverständlich wird Google zur Recherche genutzt. Das geht nicht nur Ihnen so, das macht nahezu jeder. Da macht es keinen Unterschied, ob man einen neuen Grill kaufen möchte oder ob man sich über Versicherungen informieren möchte. Die GfK-Studie „Customer Journey Insurance 2016“ belegte, dass sich 59 % aller Versicherungskunden vor dem Abschluss zunächst online informierten, bevor der Abschluss dann „offline“ bei einem Vermittler erfolgte. Hier spricht man vom sogenannten ROPO-Effekt (Research Online, Purchase Offline). Wer potentiellen Kunden die Informationen online liefert, die sie suchen, hat gute Chancen, auch mit einer Angebotsanforderung und letztlich dem Abschluss dafür belohnt zu werden. Das muss man wissen, dann kann man es auch vertrieblisch für sich nutzen. Natürlich kostet es Zeit und Mühe, entsprechende Infoseiten aufzubauen. Genau diese Zeit und Mühe spart die VEMA eG seit kurzem ihren Partnern und Mitgliedern.

Die VEMA-Landingpages helfen Vertriebspotential zu heben

Seit Februar erweiterte die Genossenschaft ihr Dienste-Angebot um die VEMA-Landingpages. Dabei handelt es sich um Themenseiten, die die Risiken und das problemlösende Versicherungsprodukt in für Laien verständlicher Sprache anschaulich erklären. Zum Start stehen bereits so interessante Themen wie Cyber-Risiken, Existenzgründung oder Arbeitskraftabsicherung zur Verfügung. Das Angebot wird über das Jahr noch kontinuierlich ausgebaut werden.

Die Seiten können problemlos in jede Maklerhomepage eingebunden werden, für sich alleine als „freie“ Infoseite genutzt werden oder als vertriebsunterstützender Link an Kunden gemailt werden.

Die Einsatzmöglichkeiten sind sehr vielseitig. Alle Seiten tragen Logo und Kontaktdaten des jeweiligen Maklerunternehmens. So ist sichergestellt, dass Angebotsanfragen ebenfalls dort landen, wo sie landen sollen. Bereits die für VEMA-Partner kostenfreie Basisversion bietet alle Inhalte und Funktionen, die ein Kunde auf solch einer solchen Seite erwarten kann. Gegen eine kleine Gebühr können die VEMA-Landingpages noch individueller z.B. mit eigenen Fotos auf die Corporate Identity des jeweiligen Maklerhauses angepasst werden.

Die VEMA-Landingpages sind ein wertvoller Beitrag zur Verbesserung der Cross Selling Rate im Kundenbestand. Sie unterstützen unsere Maklerunternehmen bei der Gewinnung von neuen Kunden. Die VEMA eG lebt damit ihr Credo, Mehrwerte zu schaffen.

Praxiserfahren, praxisorientiert und praxistauglich – von Maklern für Makler!

Hermann Hübner
Vorstandsvorsitzender

VEMA eG
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Pressekontakt
Eva.malcher@vema-eg.de