



Fünf ist Trümpf! – VEMA eG zum fünften Mal in Folge Makler-Champion

Auch dieses Jahr stellte das Versicherungsmagazin in Zusammenarbeit mit der ServiceValue GmbH wieder die Frage, welcher Maklerdienstleister aus Versicherungsmaklersicht die größten Mehrwerte in den Bereichen Integration, Befähigung und Zusatznutzen liefert. Neu war dieses Jahr die Unterscheidung zwischen Versicherungspools und Maklerverbänden.

Konnte die VEMA eG in den vergangenen vier Jahren den ersten Platz in der Kategorie der Maklerpools erringen, ist es dieses Jahr die zutreffendere neue Kategorie der Maklerverbände, in der man den Sieg davonträgt. Der kleine Unterschied zwischen Pool und Verband: Bei einem Maklerverband haben sich die Makler zusammengeschlossen und sind selbst die Eigentümer. Bei der VEMA sind wir genossenschaftlich organisiert. Bei Charta und German Broker Net erfolgte der Zusammenschluss in Form einer AG. Auch hinsichtlich der Finanzierung gibt es Unterschiede. Zwar gehen auch Pools inzwischen – wo es möglich ist – den Weg der direkten Anbindung zwischen Makler und Versicherer und partizipieren über eine Hauptnummer vom eingereichten Geschäft, in erster Linie wird aber auf die Vermittlernummer des Pools eingereicht, der dann einen Teil seiner Einnahme an den Makler weitergibt.

Unter „Integration“ war hierbei zu verstehen, wie reibungslos sich die Service- und Technikleistung eines Anbieters in die bestehenden Strukturen und Prozesse eines Maklerbetriebs einfügen lassen. Der Punkt „Befähigung“ gilt als Indikator, wie sich die Summe der Serviceleistungen eines Dienstleisters positiv auf den Vertriebs Erfolg eines Maklers auswirken. Der dritte und letzte Punkt, der abgefragt wurde, war der „Zusatznutzen“. Darunter fallen die zusätzlichen Serviceleistungen, die geboten werden, und in welchem Maß sie ein echter Mehrwert für den Vertriebspartner sind.

In jedem Teilbereich konnten maximal 100 Punkte erreicht werden. Im Servicewert „P“ werden die Leistungen in den Teilbereichen zusammengefasst und ein Durchschnittswert gebildet, der als Indikator dafür gelten kann, wie nützlich ein bestimmter Dienstleister einem Makler sein kann.

Mit einem Servicewert von 83 Punkten trennen sie sechs Punkte vom Zweitplatzierten und ganze 22 Punkte zum dritten Platz. In diesem Jahr gab es in dieser Kategorie nur drei Plätze zu vergeben.

Dieser erneute, große Erfolg kann als klares Zeichen gesehen werden, dass die VEMA eG ihre satzungsgemäße Aufgabe, Mehrwerte für den Berufsstand der Versicherungsmakler zu schaffen, weiterhin erfolgt – sehenden Auges für den Bedarf der Partner und Ideen für die Zukunft. Diese gehen der VEMA auch im 20. Jahr Ihres Bestehens noch lange nicht aus. Neben einem kontinuierlichen Ausbau der verschiedenen privaten und gewerblichen Deckungskonzepte wird bereits an neuen Tools gearbeitet, die den Arbeitsalltag der angeschlossenen Partner angenehmer machen werden. Das Megathema Digitalisierung wird bereits seit Jahren vorangetrieben – auch abseits des reinen Datenaustauschs. Die Einführung der neuen VEMA-Landingpages stellt z. B. eine digitale Marketingunterstützung dar. Doch auch das Weiterbildungsangebot der VEMA eG wird weiter ausgebaut. Neben den beliebten Workshops und Onlineschulungen bietet die Genossenschaft ihren Partnern künftig auch die Möglichkeit eines dualen Studiums, das ergänzt durch die Fachrichtung „Versicherungsmakler“

und Inhalte der Unternehmensoptimierung der VEMA eG in Deutschland inhaltlich so einmalig sein dürfte.

Die VEMA eG bedankt sich bei allen Versicherungsmaklern für die Wahl zum Makler-Champion 2017 und verspricht, den bisherigen Kurs beizubehalten.

VEMA eG
Hauptsitz Heinersreuth
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Niederlassung Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

Pressekontakt:
Eva.Malcher@vema-eg.de