



VEMAtage 2018 – „Mit der VEMA auf dem richtigen Kurs!“

Unter diesem Motto trafen sich am 25. und 26. April Partner und Mitglieder der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG (VEMA eG) zu den diesjährigen VEMAtagen in Fulda.

Neben dem Austausch unter Kollegen standen – wie in den Jahren zuvor – wieder viele Mitarbeiter von Versicherern und Dienstleistern zum offenen Dialog zur Verfügung. 1.334 VEMA-Makler nutzten den Messetag für regen Austausch mit den 389 teilnehmenden Versicherungsmitarbeitern. Der zweite Tag der VEMAtage 2018 war wieder ein Seminartag. 1.143 Makler nahmen an verschiedenen Schulungsangeboten teil.

Wachsende Bedeutung der Genossenschaft auf solidem Finanz- und Mitarbeiterfundament

Glaubt man der Maklerstudie von AssCompact, wickeln bereits 50 % der Makler ihr Neugeschäft über Maklerdienstleister ab. Diese Quote mag je nach Größe eines Maklerhauses unterschiedlich hoch ausfallen. Sicher ist in jedem Fall, dass die Bedeutung von Maklerdienstleistern immer weiter steigen wird. Die Ansprüche der Zeit binden zunehmend Energien beim Versicherungsmakler. Alleine ist das kaum noch zu bewältigen. Einen Dienstleister mit ins Boot zu holen, kann den Arbeitsalltag merklich angenehmer machen.

Die VEMA eG setzt weiterhin auf direkte Courtagezusagen zwischen Versicherer und Makler, da sich daraus aus unserer Sicht eine Vielzahl von Vorteilen ergeben. Der Versicherer steht im direktem Kontakt mit dem Makler und hat nur so echte Transparenz, wer hinter dem Geschäft steht. Der Makler wird als er selbst wahrgenommen und verschwindet nicht als gesichtsloser Geschäftsanteil im Gesamtumsatz eines Dienstleisters. Dass es zu keinem „Wegezeitverlust“ bei der Kommunikation und der Courtagezahlung kommt, ist ein weiterer Pluspunkt wie auch die Minimierung – zumindest theoretisch – denkbarer Risiken. Die VEMA eG bleibt daher beim Geschäftsmodell „direkte Maklercourtage + zusätzliche Anteilscourtage für VEMA“ zur Finanzierung ihres Dienstleistungsangebots. Damit fährt man seit mehr als 20 Jahren sehr gut und erfolgreich. Finanzielle Stärke und die Gesellschaftsform der Genossenschaft machen die VEMA eG zu einem dauerhaft verlässlichen Partner, der immer im Eigentum ihrer Genossen, den angeschlossenen Maklerfirmen, sein wird. Einkäufe durch andere Interessengruppen kann es schon durch die Regelungen der Satzung nie geben. Damit bleibt die VEMA eG immer „von Maklern für Makler“!

Die VEMA eG steht weiterhin für:

- Die so wichtige Weiterbildung unserer Partnerbetriebe über die VEMA-Akademie
- Ein erstklassiges Produktmanagement mit vielen besonderen Deckungskonzepten
- Praxistaugliche IT-Lösungen und ein innovatives Digitalisierungskonzept
- Unterstützung in der Betriebsführung durch das VEMA-Maklerbüro

Jährlich investiert die VEMA eG Millionen für die Bereitstellung dieses vielfältigen Dienstleistungsangebots. Dies natürlich ohne, dass den Maklerkollegen Kosten entstehen würden. Dennoch gelang es, die Eigenkapitalquote auf 74 % auszubauen, was im Vergleich

mit anderen Maklerdienstleistern ein absoluter Spitzenwert ist, der von Solidität und finanzieller Gesundheit zeugt.

2018 – Jahr der Weiterbildungsverpflichtung. Mit VEMA ein Vergnügen!

2018 wird als das Jahr der IDD und natürlich als das Jahr der Weiterbildungsverpflichtung in die Versicherungsgeschichte eingehen. Eine gesetzliche Regelung zur Weiterbildung lässt natürlich einen gewissen Eindruck zu, welches Bild über Versicherungsvermittler in den Köpfen der Politik schlummert. Für VEMA-Partner wird diese Pflicht kaum zu Veränderungen führen, da sie das Soll in der Vergangenheit bereits freiwillig regelmäßig übererfüllten. Weiterbildung ist für VEMA-Makler keine Pflicht, sondern eine gelebte Selbstverständlichkeit.

Mit rund 50.000 Teilnahmen an Weiterbildungsangeboten im Jahr 2017 ist die VEMA-Akademie einer der führenden Anbieter in der Versicherungswirtschaft. Die aktuelle Tendenz kündigt ein sprunghaftes Wachstum um 25 % an, womit die Bedeutung der VEMA-Akademie innerhalb der Branche noch weiter untermauert werden wird. Für das laufende Jahr steht für die Partner und Mitglieder der VEMA eG wieder ein bunter Strauß an Angeboten bereit. 250 regionale Präsenzworkshops im ganzen Bundesgebiet, 180 Webinare und 314 gespeicherte Schulungen „on demand“ in der VEMA-Mediathek stehen bereits fest und laden zur Teilnahme ein.

Auch das Fortbildungsangebot der VEMA-Akademie kann bereits gute Erfolge melden. So wurde der Zertifikatslehrgang zum VEMA-Vorsorgeberater bereits hervorragend angenommen. Das Fortbildungsangebot wird 2018 noch weiter ausgebaut werden. Mit dem zertifizierten VEMA-Gewerbesachberater und VEMA-Gewerbe-Haftpflichtberater wird interessierten Maklern wichtiges Hintergrundwissen vermittelt.

Das VEMA-Angebot zum Dualen Studium „Dual+“ trifft den Zeitgeist. So nehmen 40 % der Schulabgänger nach der Schule ein Studium auf und keine Berufsausbildung. Aktuell führt die DHBW Karlsruhe 190 Bewerber für das Studium BWL-Versicherung, für die noch Partnerbetriebe gesucht werden. Interessierte Maklerfirmen können sich gerne bei der VEMA eG melden.

Auch „die nächste Generation“ im Maklergewerbe hat die VEMA eG natürlich nicht vergessen und bereitet diese im Nachwuchsführungskräfteprogramm „Fit für Führung“ auf die späteren Aufgaben vor. Das Feedback der bisherigen Teilnehmer fiel durchweg sehr positiv aus.

Wer keinen Nachfolger im eigenen Betrieb aufbauen möchte oder kann, dem hilft die VEMA eG mit dem Unternehmermarktplatz dabei, einen geeigneten Käufer aus VEMA-Reihen zu finden. So ist sichergestellt, dass die Kunden in guten Händen bleiben und die Abwicklung des Verkaufs der Firma fair und kollegial von statten geht. Egal, ob Auszubildender oder Geschäftsführer, ob Basis- oder Expertenwissen – berufliche Bildung von der VEMA-Akademie ist das stützende Rückgrat für jeden vertrieblichen Erfolg.

Die menschliche Komponente bleibt oft unberücksichtigt

Versicherung ist ein Produkt, das von Menschen für Menschen gemacht wird. In der Versicherungsbranche arbeiten Menschen, und auch Kunden sind vor allem anderen Menschen – warum berücksichtigt man den Menschen dann so oft nicht, wenn es irgendwie um Versicherungen geht?

Nehmen wir den GDV-Verhaltenskodex Vertrieb: Warum gibt es etwas in dieser Art nur für den Vertrieb? Der Anteil an Beschwerden in der Versicherungswirtschaft ist, verglichen mit der Anzahl von Versicherungsverträgen im Land, generell gering. Der Anteil der Beschwerden, die sich auf Vermittler beziehen, ist geradezu verschwindend winzig. Warum

geht man also nicht Bereiche an, die nicht vom Kodex erfasst werden?

Wie kann es sein, dass der Kunde bevormundet wird, wer die Courtage, die er als Teil seines Beitrags bezahlte, bekommen soll? Kommt es zu einem vom Kunden gewünschten Betreuerwechsel, schließen sich einige Versicherer diesem Wunsch hinsichtlich des Courtageflusses nicht an, zahlen weiterhin an den früheren Betreuer, zahlen erst ab einem viel späteren Zeitpunkt an den aktiv betreuenden Kollegen oder stellen die Zahlungen ganz ein.

Der Kunde will auch keine LV-Run-Offs! Dieser aktuelle „Branchentrend“ ist hausgemachter Totschlag am Vertrauen in unsere Branche. Man kann es Kunden kaum verübeln, dass sie ihr Geld dann besser auf dem Girokonto bunkern, statt sinnvoller in ein modernes Altersvorsorgeprodukt. Dass attraktive Produkte auch in der Lebensversicherung durchaus auf Interesse beim Kunden stoßen, zeigt der Bereich der biometrischen Risiken. Da funktioniert es ja auch.

Ein weiteres Unding, bei dem man nur den Kopf schütteln kann, sind Portfoliosanierungen auf Maklerkontenebene. Da wird der Bestand aller Kunden eines Maklers pauschal als „schlecht“ abgestempelt und man trennt sich von ihm. Der einzelne Kunde wird da nicht berücksichtigt und spielt keine Rolle. Erklären Sie mal einem Kunden, der 20 Jahre schadenfrei ist, weshalb er plötzlich und ohne Vorwarnung gekündigt wird. Das kann man logisch nicht erklären.

Und auch bei den Courtagezusagen zwischen Versicherer und Versicherungsmakler gibt es immer häufiger Unruhe. Es häufen sich die Versuche mancher Versicherer, eigene Pflichten über Nachträge zur Courtagezusage auf die Makler abzuwälzen. Das ist ein massiver Eingriff in die Unabhängigkeit des Maklers, der nicht an Weisungen des Versicherers gebunden sein kann. Die VEMA eG wird hier mit einem Kodex eine Lösung für ihre Makler schaffen. Auch wenn es extrem wenig konkrete Streitfälle aus Courtagezusagen gibt, die der VEMA eG bekannt wären, möchte die Geschäftsleitung gerne die nötige Zeit und Energie aufbringen, um hier eine Lösung für die Kollegen zu schaffen, damit die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmakler und Versicherer nicht belastet wird.

Würde in der Branche wieder mehr an den Menschen gedacht werden, würden wieder mehr Menschen mit Herz und Verstand und gegenseitigem Respekt Entscheidungen treffen, dann gäbe es viele dieser Undinge sicherlich nicht. Daher nochmal: Es geht nicht um Verträge, nicht um Bestände, Quoten oder sonstige Kennzahlen – es geht immer um Menschen.

Digitalisierungsstrategie – volle Fahrt voraus!

Um Menschen muss es auch beim größten Branchenthema der nächsten Jahre gehen: der Digitalisierung. Digitalisierung zur Verschlinkung von Prozessen wird weiterhin ein beherrschendes Thema bleiben. Man darf hier aber nie aus den Augen verlieren, dass sie den Menschen, die mit der Technik arbeiten müssen, auch wirklich hilft. Auch darf die Entwicklung den Menschen nicht zurücklassen, sondern muss ihm die Möglichkeit geben, schritthalten zu können. Nicht alles, was für einen Programmierer ein Quantensprung ist, wird auch von den Nutzern als solcher aufgenommen.

Die VEMA eG setzt dabei auf praxisorientierte, modulare Lösungen, die aufeinander aufbauen und agil programmiert werden. So kann dem Anwender sehr schnell eine erste Verbesserung für seinen Arbeitsalltag geboten werden, die dann Stück für Stück noch erweitert und optimiert werden kann.

Der zentrale Dokumentenabruf über die neue Postbox ist ein gutes Beispiel hierfür. Sie basiert auf der zentralen Passwortverwaltung innerhalb des VEMAextranets. Zweifellos stellt es für das Backoffice im Maklerbüro bereits eine enorme Erleichterung dar, Dokumente nicht

mehr in jedem Intranet eines jeden Versicherers abrufen zu müssen, sondern nur an einer zentralen Stelle.

Des Weiteren war 2018 bereits von einer wahren Tool-Offensive mit vielen technischen Helfern für den Alltag geprägt. So sind beispielsweise Bestandsübertragungen oder auch Schadensfälle absolut alltäglich in wohl jedem Maklerbetrieb. Für beides wurden Tools eingeführt, die dabei helfen, die Abläufe zu beschleunigen. Bestandsübertragungsanzeigen bzw. Schadenmeldungen gehen automatisch in die zuständige Abteilung des betroffenen Versicherers. Wiedervorlagesysteme ermöglichen die laufende Überwachung der einzelnen Vorgänge. Das alles spart Zeit, das alles beschleunigt. Doch auch hier gehen die Visionen der VEMA eG bereits viel weiter.

Weshalb sollte man die Möglichkeiten der Dunkelverarbeitung nur beim Antragsprozess nutzen? Auch bei Bestandsübertragungen und Schäden könnten bereits heute vorhandene Techniken zum Einsatz kommen – tun sie aber bislang noch nicht. Die VEMA eG möchte dies ändern und hat bereits erste Gespräche mit verschiedenen Versicherungsunternehmen in dieser Sache geführt. Ein sehr spannendes Projekt.

Nichts ist beständiger als der Wandel

Die Versicherungsbranche ist seit jeher im Wandel und jede Zeit hatte ihre Herausforderungen. Wer diese im Blick hatte und seine Hausaufgaben machte, konnte sie immer meistern und bestehen.

Eine der größeren Herausforderungen der nächsten Zukunft wird sicherlich die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) darstellen. Auch hier unterstützt die VEMA eG mit konkreten Vorlagen, Leitfäden und einer ausführlichen Schulungsreihe. Bei der Nutzung der Dienste innerhalb des VEMAextranets wurde schon immer auf einen verschlüsselten Datenaustausch gesetzt. Sei es die Ausschreibungsplattform, über die z. B. Gesundheitsdaten für die Absicherung biometrischer Risiken an die Versicherer übermittelt werden, oder das Pflgetool. Mit VEMA sind Kundendaten sicher.

Die VEMA eG hat alle Teile des komplexer werdenden Mosaiks „Versicherungsmaklerbetrieb“ stets im Blick und unterstützt in nahezu allen Bereichen – gestern, heute und auch morgen. Der satzungsgemäße Auftrag der Genossenschaft, Mehrwerte für Makler zu schaffen, ist und bleibt oberstes Credo.

Verdiente Maklerbetreuer ausgezeichnet

Im Rahmen der mit mehr als 900 Personen ausgebuchten Abendveranstaltung wurden die drei besten Maklerbetreuer der Versicherer gekürt. Die Wahl fand durch die VEMA-Makler statt. In diesem Jahre schafften es auf das Podest:

1. Platz: Klaus Krämer, Versicherungskammer Bayern
2. Platz: Heinz-Jürgen Rom, Volkswohl Bund
3. Platz: Jessica Bergmann, Continentale

Neben den kulinarischen Genüssen eines hervorragenden Buffets, bot die Abendveranstaltung auch ein künstlerisches Highlight: die „Physikanten“ Prof. Dr. Liebermann und sein Assistent zeigten, dass Physik durchaus Spaß machen kann und lieferten – gewürzt durch spritzige Wortgefechte – eine großartige Show voller physikalischer Phänomene. Das Publikum war zurecht mehr als begeistert.

Am zweiten Tag, dem Seminartag, konnten die Teilnehmer aus über 30 Workshops die Veranstaltungen wählen, die sie für ihre Weiterbildung wichtig fanden. Eigene und externe Referenten sprachen über Fachthemen, SoftSkills und über Neues aus der VEMA-Welt.

Am Donnerstag fand die jährliche Generalversammlung der Genossenschaftsmitglieder statt. In diesem Rahmen stellte sich der Aufsichtsratsvorsitzende Udo Bayer der erfolgreichen Wiederwahl, in deren Anschluss er auch in seinem Amt bestätigt wurde. Im Weiteren wurden die Genossen über das vergangene Geschäftsjahr, die kerngesunde finanzielle Lage und geplante Meilensteine z. B. in der weiteren Digitalisierungsstrategie informiert.

Die VEMAtage 2018 können erneut als voller Erfolg gewertet werden.

Das Team der VEMA eG freut sich bereits jetzt auf das nächste Jahr. 2019 werden die VEMAtage erstmals in Kassel stattfinden.

VEMA eG
Hauptsitz Heinersreuth
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

Standort Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

Pressekontakt:
Eva Malcher
eva.malcher@vema-eg.de