



VEMA-Makler bewerten ihren „Champion“ 2018

Auch ohne weiteren Award darf sich die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG (VEMA) im Jahr 2019 als Champion ihrer mehr als 3.000 angeschlossenen Versicherungsmakler fühlen. Mit durchschnittlich sieben Mitarbeitern pro Maklerbetrieb steht das VEMAextranet aktuell fast 21.000 Nutzern für deren tägliche Arbeit zur Verfügung.

Im Zuge einer alljährlichen Zufriedenheitsumfrage bat man diese um eine kritische Bewertung und offenes Feedback zu den angebotenen Diensten, Produkten und Angeboten. Nur so würden tragfähige Meinungen gespiegelt werden, die nicht nur auf Ansichten einzelner beruhen, und nur so könne man gegebenenfalls nachjustieren, wo es angebracht ist.

Nach Auswertung der eingegangenen 2.610 Maklerbewertungen lässt sich das Ergebnis wie folgt zusammenfassen: VEMA hat aus Sicht der Versicherungsmakler im Jahr 2018 den Bedarf bestens erkannt und damit sehr gut gepunktet. Die detaillierte Auswertung mit Kommentaren können Sie hier herunterladen: [Zusammenfassung Zufriedenheitsumfrage 2018](#)

Eine Weiterempfehlungsquote von 96 % spricht eine deutliche Sprache!

Mit einer Gesamtschulnote von 1,65 konnte die bisher beste Bewertung erreicht werden. Ganze 96 % der teilnehmenden Makler würden ihren Kollegen die VEMA empfehlen. Weitere 4 % – darunter viele neuaufgenommene Maklerkollegen, die erst eigene Erfahrungen sammeln müssen – sind in der Frage unschlüssig. Eine Weiterempfehlungsquote von 96 % spricht für sich und zeigt, dass die Genossenschaft ihr Handwerk versteht. Dies spiegeln auch die 85 %, die angaben, dass VEMA in ihrem Arbeitsalltag eine hohe bis sehr hohe Bedeutung spielt. Weitere 11 % gehen davon aus, dass die Bedeutung der VEMA-Dienste für das eigene Haus weiter steigen wird. Auch hier also ein sehr hoher Wert an Zustimmung.

„Etwas Besseres, als die Zusammenarbeit mit VEMA, hätte unserem Maklerhaus nicht passieren können.“

Noch mehr Aussagekraft hat natürlich ein Blick auf die einzelnen Bereiche, zu denen um ein Feedback gebeten wurde:

Gesamtqualität der angebotenen Versicherungsprodukte (Konzepte): 1,66

Hier wurden vor allem die durch VEMA selbstentwickelten Deckungskonzepte in den privaten und gewerblichen Kompositsparten wieder mit viel Lob bedacht. Auch im kommenden Jahr werden diese weiterentwickelt und an Sonderlösungen gearbeitet. Mit neuen Kooperationen versucht man, Lücken im Angebot zu schließen bzw. regelmäßig wiederkehrende Problemfälle mit einer funktionalen Lösung zu versehen.

VEMAextranet und technische Leistungen - 1,69

Technische Angebote, die den Kollegen auch wirklich helfen, waren seit jeher eine Kernkompetenz der VEMA. Dabei ist es weniger wichtig, für jeden neuen Trend schnell

etwas aus dem Boden zu stampfen. Vielmehr orientiert sich VEMA an der Arbeitspraxis im Maklerbüro, damit sich Prozesse beschleunigen und verschlanken lassen. So wird ein maximaler Nutzen für die Gesamtheit der Mitarbeiter der VEMA-Partnerfirmen gestiftet. Das Großprojekt VEMAdata nahm im Lauf des Jahres Gestalt an und bot ersten Nutzen. Am Ende wird es die Vision einer sinnvollen Datennutzung zur Optimierung innerbetrieblicher Prozesse und Automatisierung vertrieblicher Aktivitäten umsetzen – und noch mehr. Digitalisierung kann ein Segen sein, wenn man sie auf den tatsächlichen Bedarf der Makler abstimmt.

Tagungs-, Schulungs- und Weiterbildungsangebot - 1,58

Die VEMA-Akademie in Karlsruhe hat sich in den vergangenen Jahren zum wichtigsten Weiterbildungspartner der VEMA-angeschlossenen Makler entwickelt. Mit einem gesunden Mix aus Webinaren und Workshops werden die Vorlieben und der Schulungsbedarf der Partner berücksichtigt. Als führendes Weiterbildungsinstitut für Versicherungsmakler wurden 86.171 (Stand 06.12.2018) Teilnehmer im Jahr 2018 gezählt. Auch wenn Weiterbildung für VEMA-Makler noch nie einer Verpflichtung bedurft hätte, steht im Angebot der VEMA-Akademie alles bereit, damit auch im kommenden Jahr die 15 Stunden sinnvoll mit Schulungsinhalten befüllt werden können.

Unterstützung in der Unternehmensführung - 1,82

Die VEMA strebte schon immer eine ganzheitliche Hilfestellung für Makler an. Daher wird auch bereits seit Jahren Unterstützung in der Unternehmensführung geboten. Neben Informationen (z. B. Datenschutz und Geldwäsche) und Leitfäden geht dies hin bis zur Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001. Die Einführung der DSGVO sowie die Umsetzung der IDD stellten große Herausforderungen für die Versicherungsmakler dar, bei der VEMA gerne unterstützende Hilfestellung leistet und eigene Lösungen anbietet.

Zuverlässigkeit und Kompetenz der VEMA-Geschäftsführung 1,57

In der heutigen Zeit ist es extrem wichtig, sich auf einen Geschäftspartner verlassen zu können. Betroffene Aussagen dürfen nicht nur gut klingen, sondern müssen immer auch fundiert und mit vorher geprüfter Machbarkeit unterlegt sein. Nur so kann man darauf bauen, dass Worten auch Taten folgen werden. Die eigene Erfahrung als Versicherungsmakler, die beide Vorstände der Genossenschaft mitbringen, machen sich natürlich in allen Bereichen äußerst positiv bemerkbar. Transparenz durch regelmäßige Informationen aller Partner und Genossen ist selbstverständlich.

Zuverlässigkeit und Kompetenz der VEMA-Mitarbeiter 1,59

Zu guter Letzt das wichtigste Kapital eines Unternehmens: die Mitarbeiter. 2018 konnte die VEMA wieder eine große Zahl neuer Mitarbeiter gewinnen. Ohne Vorstände und Freiberufler sind aktuell 92 Personen für die VEMA tätig. Die größten Zuwächse fanden in der IT und im Support, dem VEMA-Maklerservice, statt. Hier gelang es, den Anteil der Mitarbeiter mit eigenen Erfahrungen aus Maklerbetrieben weiter auszubauen, was man positiv bemerkt. Man spricht eben dieselbe Sprache und kennt typische Abläufe. Dass man bei einem Anruf bei VEMA in aller Regel mit Personen sprechen kann, die eine Versicherungsausbildung genossen haben, war und bleibt für VEMA eine Selbstverständlichkeit. Durch den guten Teamspirit wurden neue Kollegen schnell integriert und eingearbeitet. Hier funktioniert die Belegschaft als Einheit, die sich gegenseitig unterstützt.

Wachstum mit Augenmaß beeinflusst die Qualität nicht

Das Wachstum der VEMA ist weiterhin ungebremst, findet allerdings mit Bedacht und Augenmaß statt, damit es intern auch verarbeitet und „verkräftet“ werden kann. Es nützt der schnellste Partnerzuwachs nicht, wenn er durch zu wenige Mitarbeiter dazu führt, dass man das eigene Dienstleistungsangebot nicht auf dem gewohnt hohen Niveau halten kann. VEMA hat in diesem Jahr erneut bewiesen, dass man diesen Spagat beherrscht.

Die Planungen für 2019 stehen in den meisten Bereichen bereits, sodass sich VEMA-Partner über eine Menge interessante Neuerungen freuen können.

Interessierte Versicherungsmakler, die noch nicht Teil der VEMA-Gemeinschaft sind, können sich auf der Internetseite der Genossenschaft (www.vema-eg.de) informieren oder per Mail (info@vema-eg.de) erste Informationen anfordern.

Hermann Hübner
Vorstandsvorsitzender VEMA eG

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Hauptsitz Heinersreuth
Unterkonnorsreuth 31
95500 Heinersreuth

Niederlassung Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

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