

UPDATE 2025



DIE VEMA-AKADEMIE WEITERBILDUNG AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Die VEMA hat sich über die Jahre als Deutschlands größter Anbieter für qualifizierte Weiterbildung von Versicherungsmaklern etabliert.

Mit einem breiten Angebot an innovativen Kursen, modernen Lernmethoden und praxisnahen Schulungen setzen wir Standards für die gesamte Branche. Die VEMA-Akademie bietet nicht nur eine Vielzahl von Weiterbildungsangeboten, sondern auch die Werkzeuge, die Versicherungsmakler benötigen, um in einer dynamischen Branche erfolgreich zu sein.

Vielfalt der Weiterbildungsmöglichkeiten

Die VEMA-Akademie bietet ein umfassendes Portfolio an Weiterbildungsformaten, das alle Bedürfnisse und Anforderungen abdeckt. Von klassischen Präsenzseminaren über interaktive Webinare bis hin zu modernen E-Learning-Kursen auf unserer Lernplattform – Wir bieten für jeden Lerntyp die passende Methode.

Unser Ziel ist es, Versicherungsmaklern die bestmögliche Unterstützung zu bieten, damit sie ihre Fachkenntnisse erweitern, neue Kompetenzen erwerben und sich an die Herausforderungen des Marktes anpassen können. Dabei legen wir besonderen Wert auf Qualität und Aktualität: Unsere Inhalte werden von erfahrenen Experten entwickelt und kontinuierlich überarbeitet.

Neue Kurse auf der VEMA-Lernplattform

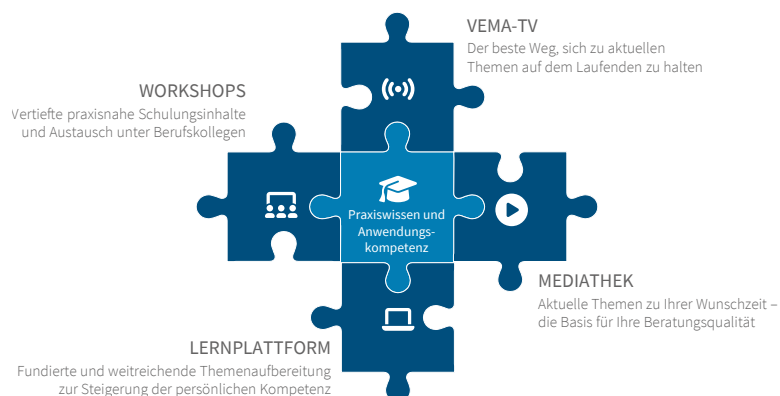
Ein besonderes Highlight ist die Erweiterung unserer VEMA-Lernplattform. Diese moderne, benutzerfreundliche Plattform wurde speziell entwickelt, um den Zugang zu Weiterbildung so einfach und effizient wie möglich zu gestalten. Neben einer intuitiven Navigation bietet die Plattform viele interaktive Elemente, die das Lernen effektiv und nachhaltig machen.

Zu den neuen Kursen gehören unter anderem

- Geprüfter Fachberater für betriebliche Risiken
- Selbst.Bewusst.Führen.®
- Telefon und Kommunikationstraining
- Aktualisiert: Endkunden effizient beraten und betreuen mit der VEMA



Sie bleiben am Ball!



Die Versicherungsbranche steht vor ständigem Wandel. Digitalisierung, neue rechtliche Vorgaben und veränderte Kundenbedürfnisse erfordern kontinuierliche Weiterbildung. Die VEMA-Akademie unterstützt Versicherungsmakler dabei, diesen Herausforderungen mit Fachwissen und Selbstvertrauen zu begegnen. Unsere neuen Kurse auf der Lernplattform sind nur ein Beispiel dafür, wie wir Ihnen helfen, Ihre berufliche Zukunft erfolgreich zu gestalten. Seien Sie Teil der Erfolgsgeschichte – Starten Sie noch heute mit einem Kurs der VEMA-Akademie und sichern Sie sich Ihren Wettbewerbsvorteil!



NICHT OHNE IHRE VEMA

Die VEMAtage sind für mich eine schöne Konstante im Jahr. Man kommt mal wieder raus, sieht viele bekannte Gesichter, aber auch immer wieder neue. Man nimmt sich in der Vorbereitung mal anders Zeit für einen Blick auf die Firma. Nicht nur auf ein Projekt oder bestimmte Teilbereiche.

Einfach mal einen Schritt zurück gehen und auf das große Ganze schauen. Wir haben es seit der Gründung 1997 gemeinsam wirklich weit gebracht. Von der „Selbsthilfeeinrichtung“ und Einkaufsgemeinschaft hin zum führenden Intermediär. Die AssCompact Trendstudie Maklerpools und -verbünde zeigte kürzlich erst auf, welche überragende Stellung wir im Vergleich zu unseren Mitbewerbern einnehmen. Dass die Idee „von Maklern für Makler“ heute noch genauso funktioniert wie vor 28 Jahren, zeigt auch die hervorragende Platzierung beim AssCompact AWARD (3 x 1. Platz in jedem Versicherungsbereich), die wir dem Voting unserer Gemeinschaft zu verdanken haben. Hierfür auch an dieser Stelle meinen herzlichen Dank. Unser gesamtes Team freut sich sehr über diese Bestätigung der geleisteten Arbeit.

Gerade in dieser Zeit, in der Finanzinvestoren auf Einkaufstour sind und Maklerdienstleister nach Maklerdienstleister aufkaufen, zeigt sich, dass wir 1997 mit der Gründung der Genossenschaft alles richtig gemacht haben. Unsere Gesellschaftsform schützt uns davor, in eine solche Abhängigkeit zu geraten und damit Gefahr zu laufen, den Fokus weg vom Maklerwohl hin zum Ertragswohl des Investors zu

verschieben. Eine Genossenschaft schafft echte Sicherheit für die eigenen Planungen. Auf seine Genossenschaft kann man sich immer verlassen. Die Idee der Genossenschaft zählt nicht ohne Grund schon länger zum immateriellen Weltkulturerbe. 2025 ist übrigens auch das internationale Jahr der Genossenschaft. Gut, dass wir Makler eine haben, oder?

Wir möchten unsere gute Position weiter ausbauen. Um unsere Pläne verwirklichen und erfolgreich mit den Versicherern für Sie verhandeln zu können, müssen wir für diese dauerhaft attraktiv bleiben. Die Branche ist vernarrt in große Zahlen, das ist nichts Neues. Daher brauchen wir ein Wachstum deutlich über dem Marktdurchschnitt, damit wir als der starke Partner „sichtbar“ bleiben, der wir sind. Jeder von Ihnen kann daran mitwirken, wenn er im Gedanken von „VEMA first!“ sein Geschäft über die VEMA abwickelt. Prüfen Sie bitte, ob Ihre verwendeten Vermittlernummern auch genossenschaftlich zugeordnet wurden – Unser Vermittlernummern-Team hilft Ihnen hier sehr gerne weiter. Sie suchen nach einer bestimmten Produktlösung, nach einem Tool oder einem Formular? Unser Maklerservice wird Ihnen immer gerne weiterhelfen. Vielleicht haben

Sie die Entwicklung unseres Dienstangebots der letzten Jahre auch nicht im Detail nachverfolgt? Gerne nimmt sich unser Außendienst die Zeit, Ihr Team im Rahmen einer Inhouse-Schulung auf den aktuellen Stand zu bringen. Wir wollen gerne für Sie und Ihren Erfolg da sein. Gemeinsam zeigen wir der Branche, dass Qualität und Kompetenz wichtiger sind als nur ein großer Geldbeutel.

„Aber Hermann, wolltest Du dieses Jahr nicht aufhören?“, höre ich den ein oder anderen schon fragen. Ja, es bleibt dabei, dass ich dieses Jahr als Vorstand der VEMA ausscheiden werde. Für einen richtigen Ruhestand bin ich noch zu umtriebig. Ich werde der Branche daher auch weiterhin als Makler erhalten bleiben. Und bis zu meinem Ausscheiden empfinde ich es als Ehre, diese Position inne zu haben und möchte meine Arbeit daher bis zum letzten Tag anständig zu Ende führen.

Jetzt heißt es erst einmal in die Hände spucken und mit anpacken, damit wir gemeinsam diesen unruhigen Zeiten trotzen. Gemeinsam schaffen wir das, denn Genossenschaft macht stark!

VORSTELLUNG THOMAS HIRSCH

*"Die besten
Lösungen entstehen
im Dialog. **Machen**
ist wie wollen, nur
krasser!"*



Familienstand:
Verheiratet

Hobbys:
In meiner Freizeit bin ich am liebsten im Wohnmobil unterwegs und erkunde neue Orte und Regionen, treffe dort auf Menschen und mache gern Bekanntschaften, die immer auch ein Stück den Horizont erweitern mit ihren Lebensgeschichten. Am wohlsten fühle ich mich am Wasser, an der Küste, ob in Deutschland oder im Ausland. Dort entschlunne ich vom Alltag gern bei einem ausgiebigen Strandspaziergang. Ein filigranes Interessengebiet, dem ich mich auch gelegentlich widme, ist die Elektro-

technik und der 3D-Druck von eigenen Entwürfen. Das Basteln an kleinen, teils kniffligen Projekten fordert die volle Konzentration und das erfolgreiche Ergebnis findet im besten Fall auch noch Verwendung im Haus oder Wohnmobil.

Berufliches:
Mein beruflicher Wunsch, in die IT zu gehen, wurde schon sehr früh gelegt. Bereits im Vorschulalter interessierte ich mich für den Computer und saß begeistert davor und versuchte, erste Schritte zu gehen mithilfe meines Vaters, der da selbst sehr affin war. Nach meinem Abschluss der Mittleren Reife begann ich eine Ausbildung zum Fach-

informatiker Anwendungsentwicklung und im Anschluss startete ich 2004 meine berufliche Laufbahn. Im Jahr 2008 merkte ich, dass ich gern noch eine Weiterbildung mit einem akademischen Abschluss absolvieren möchte. So entschied ich mich für ein berufsbegleitendes Fernstudium an der Wilhelm Büchner Hochschule in Darmstadt, für das ich mich nach erfolgreichem Abschluss der Hochschulzugangsprüfung einschreiben konnte. Frisch diplomiert im Jahr 2013 bekam ich das Angebot, bei der VEMA zu arbeiten und nahm im Herbst 2013 meine Arbeit für die Genossenschaft auf.

Sie sind jetzt in Ihrem zwölften Jahr bei der VEMA und seit wenigen Monaten neuer IT-Vorstand der Genossenschaft. Wie fühlt sich das an, vom Entwickler zum Leiter zu werden?

Ich empfinde es als eine große Wertschätzung und Anerkennung meiner bisherigen Arbeit in den vergangenen Jahren, dass mir das Vertrauen für die Ausübung dieser Position entgegengebracht wird. Und ja, da gilt es natürlich auch den großen Fußspuren von Hermann Hübner, der die IT bisher geleitet hat, gerecht zu werden und diesen Anspruch habe ich an mich selbst. Ebenso möchte ich aber auch mit eigenen kreativen, innovativen Ideen und Konzepten in Zukunft neue Pfade beschreiten. In den letzten Jahren habe ich bereits sehr eng bei der Gestaltung und Entwicklung des Unternehmens und der Prozesse mitgewirkt und freue mich nun darauf, dies eigenverantwortlich fortzusetzen und weiter auszubauen.

Wie war Ihre Prä-VEMA-Zeit eigentlich so? Welcher Weg führte Sie zur VEMA?

Meinen beruflichen Werdegang würde ich als nicht ganz klassisch bezeichnen. Obwohl ich bereits sehr früh wusste, dass mein Herz für den IT-Sektor schlägt, kam für mich der akademische Weg nicht infrage, da ich mit dem Abschluss in mittlerer Reife nur die 3-jährige duale Ausbildung absolvieren wollte und konnte. Anfang der 2000er-Jahre, als ich meine Ausbildung erfolgreich abgeschlossen hatte, herrschte gerade die große IT-Krise in Deutschland und es war recht schwer, als Berufseinsteiger eine Stelle zu finden. Durch eine persönliche Weiterempfehlung gelang es mir, bei einem regionalen IT-Unternehmen mit Projekteinsätzen, überwiegend in der DACH-Region, eine Anstellung zu erhalten. Bei diesem Arbeitgeber war ich dann knapp ein Jahrzehnt und konnte im Laufe der Jahre sowohl mein Aufgabengebiet als auch meine persönliche Positionierung im Unternehmen, vom Programmierer hin zum Team und Projektleiter, entwickeln. Durch den Einsatz in unterschiedlichen Branchen im produzierenden Gewerbe durfte ich viele verschiedene Unternehmen, Prozesse und Aufgabengebiete kennenlernen. Bereits während meiner Ausbildung hatte ich den Wunsch, meine Kenntnisse durch ein Studium noch weiter zu vertiefen und einen

Schwerpunkt im Abschluss zu setzen. Mit einer Berufserfahrung von ca. 4 Jahren als Qualifizierungsvoraussetzung begann ich ein berufsbegleitendes Studium zum Diplom-Informatiker. Nach dem erfolgreichen Abschluss im Jahr 2013 bekam ich durch Bekannte, die IT-Mitarbeiter der VEMA waren, eine Einladung, für das Unternehmen tätig zu werden. Sie versuchten, mich für die Unternehmensstruktur und die Aufgaben zu begeistern. Zuerst konnte ich mir den Wechsel nicht vorstellen, war es doch ein ganz anderes Themengebiet und eine ganz andere technologische Basis als mein bisheriges Umfeld. Bei näherer Beschäftigung mit dem Unternehmen hat mich aber gerade die Rechtsform der Genossenschaft und der Gedanke einer gemeinschaftlichen Zielsetzung der Vorhaben überzeugt, sodass ich den beruflichen Wechsel wagte. So begann ich im Herbst 2013 bei VEMA und bin seither mit Begeisterung und großem Einsatz dabei, täglich Mehrwerte für Makler zu schaffen.

Mit Ihrer Bestellung zum Vorstand brach man ja ein Stück weit mit der bisherigen „Richtlinie“, nach der die VEMA-Vorstände selbst aktive Versicherungsmakler sind. Wie bewerten Sie das?

Um den speziellen Anforderungen im IT-Umfeld gerecht zu werden, ist es aus meiner Sicht hilfreich, mit fundierten Kenntnissen und einer soliden Ausbildung den anstehenden Aufgaben Rechnung zu tragen und daher eine Ausnahme von der Besetzung mit aktiven Versicherungsmaklern zu machen. Das Motto „Von Maklern für Makler“ bezogen auf IT-Projekte lässt sich für mich auch dann gut realisieren, wenn ich selbst kein Makler bin, denn dafür haben wir viele angeschlossene Maklerunternehmen und meine drei Vorstandskollegen sind ebenfalls selbst Makler, sodass ich genügend Ansprechpartner zu Rate ziehen kann.

Mit der IT übernahmen Sie die Verantwortung für einen der wohl wichtigsten Bereiche der VEMA. Wie waren die ersten Monate? Wie reagieren die Mitarbeiter auf den KollegenVorstand?

Die ersten Wochen waren zum Teil sehr anspruchsvoll, da viele organisatorische Dinge zu erledigen waren und erstmal noch zusätzlich meine Aufmerksamkeit

erforderten. Auf der anderen Seite aber auch sehr spannend, denn es stehen gerade viele Herausforderungen und neue Projekte in der IT oder mindestens mit IT-Bezug an. Auch wenn ich jetzt kein aktiver Teil der praktischen Umsetzungen in den Teams mehr bin, so ist es mir dennoch wichtig, weiterhin auf Augenhöhe mit den Kollegen zusammenzuarbeiten und durch regen Austausch stets ins Tagesgeschehen mit eingebunden zu sein. Von meinen Kollegen habe ich bisher viel positives Feedback und Unterstützung erhalten und freue mich darauf, weiterhin mit diesem großartigen Team zusammenzuarbeiten und die VEMA gemeinsam weiter voranzubringen.

Wo führt der technische Weg der VEMA hin? Welche Ideen und Visionen möchten Sie angehen?

Die größten Herausforderungen in den nächsten Monaten sehe ich persönlich in der Vernetzung unserer geschaffenen Anwendungen. Als Beispiel: die Verwendung der Daten aus VEMARisk in den VEMA-Rechnern oder die Anzeige und Integration der Schäden aus der ESM in VEMAoffice. Neben dieser Integration der einzelnen Anwendungen möchte ich auch einen Schwerpunkt in die Bereitstellung zusätzlicher Schnittstellen setzen, damit die Nutzung der Dienste passend in die ITLandschaft des jeweiligen Maklers integriert werden kann. Wir haben vor Jahren den hybriden Weg eingeschlagen und diesen möchte ich weiter fördern und ausbauen.

Haben Sie noch ein paar abschließende Worte an unsere Kooperationsversicherer?

Gemeinsam mit Ihnen, unseren starken Partnern, schaffen wir Mehrwerte für unsere Genossenschaft und deren Mitglieder. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und spannende Projekte, in denen wir durch schlanke und effiziente Prozesse gemeinsame Ziele erreichen werden. Bei Fragen und Anregungen, aber auch konstruktiver Kritik, nehmen Sie gerne Kontakt mit mir auf. adis.ideal@ribus.de



DURCH ZUSAMMENARBEIT
KÖNNEN SIE IHRE ZIELE
NOCH BESSER ERREICHEN.

In den ersten Monaten jedes Jahres konkretisieren sich bei uns allmählich die Kennzahlen für das vergangene Jahr. Sobald diese belastbar feststehen – es gibt immer einige Nachzügler und etwas Klärungsbedarf – freuen wir uns in der Regel. In den letzten Jahren stiegen die Zahlen kontinuierlich. Auch in diesem Jahr können wir uns wieder über ein positives Ergebnis freuen.

Im vergangenen Jahr wurden allein über unsere Tarifrechner und NAFL etwa 550.000 Deckungsnoten an die verschiedenen Versicherer versandt. Das entspricht 2.200 Stück an jedem einzelnen Werktag. Stellen Sie sich vor, diese Menge würde in Papierform vorliegen – Es würde ein riesiger Stapel entstehen. Würde man alles mit nur zwei Seiten eindecken können, entspräche dies 5,5 Tonnen Papier. All dies ist jedoch nicht nötig, da der gesamte Prozess online abläuft. Die Anzahl der Deckungsnoten stieg, die Umweltrettung wurde begünstigt und der Umsatz stieg (voraussichtlich) um 15 %. Dies sind positive Entwicklungen, die es zu berücksichtigen gilt. Ende Januar teilte der Maklerkollege Sehl in unserem Forum seine Überraschung mit, dass über unsere Tarifrechner pro angeschlossenen Maklerbetrieb durchschnittlich nur 1,15 Deckungsnoten aufgegeben werden. Dies deckt sich mit unseren Beobachtungen. Auch bei unseren Genossen, die in der Regel deutlich aktiver sind als der Durchschnitt, liegt die Zahl der Deckungsaufträge pro Woche unter fünf. Hermann hat auf seiner Seite bereits darauf hingewiesen, dass Wachstum notwendig ist. Die Versiche-

rer müssen uns als nachhaltig relevant ansehen, und das gelingt am besten, wenn wir Umsatz generieren. Die Erwartungshaltung in Bezug auf diesen Aspekt ist von entscheidender Bedeutung für unser weiteres Vorgehen. Für welchen Maklerdienstleister würden Sie eher in ein eigenes Serviceteam investieren, um die Erreichbarkeit und eine effiziente Schadenbearbeitung zu gewährleisten? Es ist der Maklerdienstleister, von dem man sich dauerhaft das meiste Geschäft verspricht – sonst wäre die Investition in ein eigenes Team aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht sinnvoll. Dies gilt auch für Zugeständnisse bei Deckungskonzepten und Sondervereinbarungen oder sonstigen Vereinbarungen. Die Verhandlungsposition ist in der Regel umso besser, je größer die Umsatzrelevanz unserer Gemeinschaft ist.

Wir möchten daher erfahren, wie es zu diesen eher überschaubaren Stückzahlen kommt. Was sind die Gründe für die relativ geringen Stückzahlen? Was könnte verbessert werden? Bestehen alternative Lösungen? Ihre Rückmeldung ist für uns von großer Bedeutung. Bitte teilen Sie uns mit, was, wohin und aus welchem Grund an der VEMA vorbeigeht. Für Ihre Rückmeldungen haben wir die E-Mail-Adresse warum@vema-eg.de eingerichtet. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Darüber hinaus haben wir noch eine weitere Anmerkung: Wir möchten Sie außerdem bitten, kein Geschäft zu vernachlässigen. Wir stellen immer wieder fest, dass viele von Ihnen klar inner-

halb der Sparten bleiben, in denen sie sich heimisch fühlen. So wird beispielsweise das Haus und der Volvo eines Kunden versichert, während Krankenzusatz und BU nicht in Betracht gezogen werden. Im gewerblichen Bereich werden bAV und bKV nicht umgesetzt. Dies liegt in der Regel an fehlender Expertise, der Angst vor Haftung und den fehlenden Personalressourcen, um diese Themen zu betreuen. Es wäre daher sinnvoll, einen Kooperationspartner zu suchen, der die fehlende Expertise mitbringt. Auf diese Weise könnte ein fairer Courtagesplit vereinbart werden. Ein Teil ist immer besser als kein Teil. Die Tatsache, dass wir in unseren Reihen über ein breites Spektrum an Kompetenzen verfügen, sollte kein Hindernis darstellen. Entsprechende Kollegen nennen wir Ihnen sehr gerne auf Nachfrage. Ebenso ist es möglich, klare Regeln zum Kundenschutz und zur Haftung aufzustellen. Maklerkollegen, die das Potenzial unserer Gemeinschaft bereits nutzen, um bisher liegengelassenes Geschäft bei ihren Bestandskunden zu akquirieren, berichten nur Positives. Auch kleinere Aufgaben wie beispielsweise im Krankenzusatzbereich können Sie an unser Backoffice-Team in Karlsruhe übertragen, damit diese eine Bestandsaktion für Sie durchführen. Wir haben bereits Lösungen entwickelt und es besteht Bedarf. Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung. Probieren Sie es aus. Der Versuch lohnt sich womöglich und Sie werden feststellen, dass Sie Gefallen daran finden könnten.

Zu guter Letzt wünsche ich Ihnen viel Erfolg und Freude bei den VEMATagen.

UNSER INDUSTRIECOVER VEMAPRORISK



Haben Sie Probleme mit der Zeichnungsbereitschaft der Versicherer bei größeren Kundenverbindungen? Oder meiden Sie diese Zielgruppe gar komplett?

Dann können wir Ihnen helfen, denn wir haben jetzt die optimale Lösung für Sie!

Mit unserem neuen Produkt VEMAProRisk haben wir ein Deckungskonzept geschaffen, welches Sach und Ertragsausfallrisiken ab einer Versicherungssumme von 10 Mio. Euro bis hin zu 50 Mio. Euro (bzw. bis 70 Mio. Euro Höchstentschädigung) absichert. Wir haben zu diesem Zweck ein Konsortium aus vier renommierten Versicherern unter Federführung der SV Sparkassenversicherung geschaffen, mit welchen wir fixe Zeichnungskrite-

rien vereinbart haben. Mit unserer umfassenden Erfahrung und dem Verständnis für die Herausforderungen der Versicherungsbranche unterstützen wir Sie dabei, Ihre Anfragen effizient und präzise abzuwickeln.

Innovative Technologie für eine präzise Risikobewertung

Unsere digitale Risikoerfassung über VEMARisk ermöglicht eine unkomplizierte und detaillierte Betrachtung Ihres Risikos. Wir haben speziell für die Absicherung der Sachwerte von Großgewerbe und Industriekunden einen vollumfänglichen, dynamischen Erfassungsbogen erstellt, in dem alle tarifierungsrelevanten Risikogegebenheiten abgefragt werden.

Den ausgefüllten Fragebogen rund um das zu versichernde Risiko übermitteln Sie uns dann digital über VEMAProRisk. Wir übernehmen die Qualitätssicherung und prüfen die Risikoerfassung auf Vollständigkeit und Plausibilität. Im Anschluss erhalten Sie ein maßgeschneidertes Angebot innerhalb von fünf Werktagen (siehe Service Level Agreement). Eine übersichtliche Auflistung der weiteren Unterlagen, die für das Großgewerbe und Industriegeschäft in der Regel notwendig

sind, finden Sie unter dem Webcode 16817 im VEMAextranet, wobei die derzeitige Deckungsstrecke Feuerplan/Lageplan und Fotos zum Risiko als bereits ausreichend für ein Angebot erachtet wird.

VEMA steht für einen hohen Standard bei Deckungskonzepten

Daher befindet sich auch VEMAProRisk in ständiger Weiterentwicklung. Unsere Experten arbeiten derzeit an höheren Summengrenzen, Absicherung von Auslandsgeschäft, Verbesserung des Wording und der Entwicklung eines Netzwerks an Dienstleistern, ebenso wie an einer Aufnahme des Bereichs „Technische Versicherungen“. Beispielsweise sollen sowohl die Gutachtenerstellung und Schadensanierungen mit entsprechenden Rahmenverträgen beauftragt werden können (gilt nicht nur für den Industriebereich) und auch gesetzlich vorgeschriebene Sicherheitsvorschriften und Prüfungen sollen direkt beauftragt werden können (Beispiel DGUV-3-Prüfung, Elektro-Revision nach VdS 2871 usw.). Ebenfalls wird ein spezialisierter Errichter für Brandschutzanlagen Teil des Portfolios werden.



Bitte beachten Sie

Für die Nutzung von VEMAProRisk ist gegenwärtig noch eine separate Freischaltung notwendig. Dafür nehmen Sie bitte mit unserem Underwriting-Team unter

sach.industrie@vame-eg.de

oder

0921 990936297

Kontakt auf – Unsere Experten stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite und freuen sich auf Ihre Anfragen.

HANNE WITT

TEAM VERMITTLERNUMMERN- UND ABRECHNUNGSMANAGEMENT



Steckbrief

Geboren am/in:
22.02.1989 in Schwalmstadt

Wohnhaft in:
Heinersreuth

Familienstand/Kinder:
Verheiratet, 2 Söhne

Beruf:
Gelernte Bankkauffrau, jetzt im Team Vermittlernummern- und Abrechnungsmanagement tätig

Lieblingsmusik:
alles, was gute Laune macht

Lieblingsgetränk:
Cuba Libre

Das nimmt sie/er mit auf die einsame Insel:
Familie, Essen und Bücher

Hallo, Hanne. Schieß los! Wie bist Du zur VEMA gekommen?

Ich habe in Zeiten einer beruflichen und örtlichen Neuorientierung (aufgrund der Liebe) eine Stellenanzeige bei der Agentur für Arbeit gefunden, mich darauf beworben, wurde zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen und ca. eine Woche später habe ich schon bei der VEMA gearbeitet. Das war der 1. September 2014. Letztes Jahr hatte ich mein 10-jähriges Dienstjubiläum.

Was machst Du genau bei uns?

Alles, was mit Vermittlernummern, Umsatzlisten, Overhead-Abrechnungen und Sprungbrettern zu tun hat. Nicht denen am Swimmingpool, sondern die Links aus dem VEMAextranet in die Onlinerechner der Versicherer. Außerdem mische ich auch bei der barrierefreien Vernetzung (Postbox-Dokumentenabruf) ein bisschen mit rein.

In zehn Jahren gab es ja viele Veränderungen. Welche sind Dir besonders in Erinnerung geblieben?

Da gibt es so viel. Das fällt einem in der täglichen Arbeit vielleicht gar nicht so auf, aber wenn man mal ein Jahr in Elternzeit zuhause ist und sich danach wieder einarbeitet, stellt man fest, wie schnell sich die VEMA tatsächlich weiterentwickelt hat.

Wie wars in Deinem Zuständigkeitsbereich?

Der Aufgabenbereich ist durch neue Partner, Versicherer und auch technische Neuerungen immer umfangreicher geworden. Als ich angefangen habe, bestand das Vermittlernummern-Team aus einer Person (ja, du bist gemeint Daniela :) – Mittlerweile sind wir zu neunt. Dadurch haben sich die Schwerpunkte verschoben. Wir spezialisieren uns mehr, haben eigene Zuständigkeiten und müssen nicht mehr „alles“ können bzw. wissen.

Wie ist es so, bei der VEMA zu arbeiten?

Es wird nie langweilig. Jeder Tag bringt neue Herausforderungen. Sei es eine komplett neue Kooperation, Mailingaktionen, ein Versicherer, der sein System umstellt oder einfach die gemeinsame Weiterentwicklung des VEMAextranets. Im Vermittlernummern-Bereich gibt es fast keinen Standardfall. Jeder Versicherer und jeder Makler ist individuell und so muss das auch gehandhabt werden. Alle Mitarbeiter ziehen am selben Strang und unterstützen sich gegenseitig. Die

Führungskräfte gehen auf Augenhöhe mit uns um und für alles wird eine passende Lösung gefunden. Flexible Arbeitszeiten und die Homeoffice-Regelungen sind auch nicht so verkehrt. :)

Was tut sich gerade in Deinem Bereich?

Wir geben weiterhin unser Bestes, alle Vermittlernummern der Partner „vematauglich“ zu machen und sorgen dafür, dass die Abwicklung für die Makler möglichst reibungslos verläuft. Ich wünsche mir von unseren Partnern ein bisschen Verständnis dafür, dass wir die Prozesse bei den Versicherern nicht uneingeschränkt beeinflussen können. Wir tun unser Bestes, die Abwicklung möglichst einfach zu halten und unterstützen gern, wenn es doch mal Schwierigkeiten gibt, aber auch uns sind hier Grenzen gesetzt.

Gibt es noch etwas, das Du den Partnern mitteilen möchtest?

Benutzt die VEMA-Nummern!! :) Bei einigen Versicherern gibt es separate VEMA-Nummern. Bitte achtet da auf die korrekte Schlüsselung der Anträge.

Famous last words?

Die VEMA-Familie ist einfach klasse! Von den Vorständen über die Mitarbeiter bis zu den VEMA-Partnern und den Mitarbeitern bei den Versicherern, mit denen ich tagtäglich zu tun habe. Irgendwie finden wir zusammen immer eine Lösung.

EINER FÜR ALLE – ALLE FÜR EINEN!

Wir kennen das doch alle: Im Lauf der Jahre probiert man so manches aus. Manches sieht erst mal gut aus, macht uns neugierig – Vielleicht haben es einem sogar Bekannte empfohlen.

Und anfangs ist auch alles schön, neu und aufregend. Aber das nutzt sich doch schnell ab und man merkt, das ist es einfach nicht. Andere Anlaufstellen nutzt man generell nur, weil man zu dem Zeitpunkt nur dort bekommt, was man gerade braucht oder weil dort ein Weg ans Ziel gefunden wurde, den andere nicht kennen.



So geht es auch vielen Maklerfirmen mit Poolanbindungen. Es gibt so viele Anbieter und alle sind wenig bescheiden, wenn es um die Darstellung ihrer Qualitäten geht. Aber am Ende hat der Volksmund doch wieder recht, denn nur „Versuch macht kluch!“. Und so haben nicht wenige Maklerkollegen kleine bis mittlere Bestände verteilt bei den verschiedensten Anbietern. Entsprechend tröpfeln dann übers Jahr Bestandserträge aus den verschiedensten Ecken. Ob die Abrechnungen alle so stimmen? Die Überprüfung der vielen Courtagetabellen wäre ein Aufwand, der den Ertrag fressen kann. Wo liegt ein bestimmter Vertrag jetzt gleich wieder? Und wie sind da die Zugangsdaten? Sie verstehen sicher, was wir zum Ausdruck bringen wollen: Das ist aus verschiedenen

Gründen eine unglückliche Situation. Wäre es nicht besser, wenn Ihre Satellitenbestände beisammen wären? Wenn Sie nur noch eine Anlaufstelle hätten? Eine Abrechnung? Und diese ggf. sogar Ihre Umsatzbeteiligung als Genosse der VEMA steigern kann? Also klare, einfache Wege und Ansprechpartner die auch wirklich Lust haben, Sie zu unterstützen? Alles im genossenschaftlichen Geist und ohne externen Finanzinvestor, der die Regeln ändern kann, damit sein Profit wächst? Wären das nicht alles erstrebenswerte Vorteile? Sehen wir auch so, weshalb wir Sie einladen möchten, aus Ihren vielen Kleinbeständen einen Gesamtbestand in unserem Genossenschafts-Pool zu machen. Sehr gerne unterstützen wir Sie mit Sammel-BÜs dabei, ganze Bestände zu bewegen.

In den vergangenen Jahren haben wir unseren Poolservice von der Ausweidlösung zu einem Vollanbieter ausgebaut, der in allen Bereichen auf Augenhöhe mit den großen des Markts liegt. Anbieter, Courtagesätze, Abrechnungsmodalitäten... Alles, wie Sie es erwarten dürfen. Sie finden, ein anderer zahlt mehr? Dann zeigen Sie uns das bitte und wir gehen umgehend in die Verhandlung mit dem betroffenen Versicherer. Wir möchten auch für Ihr Poolgeschäft die erste Wahl sein. Dafür verbessern wir uns gerne stetig weiter und sind dankbar für Ihre Impulse. Unter dem angegebenen Webcode finden Sie alle wichtigen Details zu unserem Poolangebot.

Wir freuen uns darauf, neben Ihrer Genossenschaft auch Ihr Pool zu werden!

WEBCODE
3227



Selbstverständlich stehen wir auch sehr gerne für alle Ihre Fragen zur Verfügung. Sie erreichen unsere Ansprechpartner unter poolservice@vema-eg.de oder telefonisch unter 0921 990936460.



Unser Familienbetrieb

Gegründet im Jahr 1990, war unser Unternehmen von Anfang an ein aktives Mitglied der VEMA. Nach der Firmengründung durch Wolfgang Fischer, der neben dem Aufbau des Unternehmens auch im Aufsichtsrat der VEMA tätig war, trat Matthias Fischer im Jahr 2005 als Versicherungskaufmann in den Familienbetrieb ein. Gemeinsam mit unserem überschaubaren Team betreuen wir Kunden aus dem Privat- und Gewerbebereich. Ein klassischer „Wald-und-Wiesen-Makler“, wie er sich damals häufig etablierte.

Firmenübergabe

Im Laufe der Jahre führten wir neue Strukturen ein und professionalisierten das Unternehmen durch die Teilnahme an der DIN EN ISO 9001- Zertifizierung. Gerade diese half uns auch sehr bei der Unternehmensübergabe von Vater zu Sohn im Jahr 2016. Denn hier konnte Matthias Fischer neben der fachlichen Ausbildung auch im Bereich der Büroorganisation und Unternehmensführung praktische Erfahrungen sammeln und sich vielleicht auch ein Stück weit beweisen.

Praktiker für die VEMA

Zudem vertiefte sich die enge Zusammenarbeit mit der VEMA, bei der Matthias Fischer als Freelancer tätig wurde. Hier liefert er seit fast 20 Jahren

den Praxis-Input bei verschiedenen Projekten wie den Beratungshilfen, den Dokumentationen der Tarifrechner, dem Aufbau des VEMA-Maklerbüros (VMB), den VEMA-Risikoerfassungen und aktuell dem wohl umfassendsten Projekt: VEMArisk.

Zielgruppenfokussierung: Pferdebehandler

Ein entscheidender Wendepunkt für unser Büro war die Spezialisierung auf Pferdebehandler, die auch ein Stück weit von Hermann Hübner angestoßen wurde. Matthias Fischer hatte schon lange die Idee einer Spezialisierung des Betriebes, um die Neukundengewinnung zu verbessern. Eines Abends – es muss wohl ungefähr im Jahr 2008 gewesen sein – plauderte Matthias Fischer nach getaner Arbeit noch ein wenig mit Hermann Hübner. Auch er riet ihm, sich zu spezialisieren. Als Matthias Fischer wieder daheim war, sagte er zu seiner Frau: „Schatz, der Hermann hat gesagt, ich brauche eine Zielgruppe. Sonst wird es nichts mit dem Geld verdienen.“ Seine Frau antwortete: „Dann mach doch Hufpfleger.“ Für diesen Satz sind Matthias Fischer und das ganze Team, welches inzwischen aus acht Personen besteht, seiner Frau noch heute dankbar. Mit einem gezielten Marketingansatz und einem kleinen Deckungskonzept erschlossen wir diese Nische erfolgreich. Heute betreuen

wir neben unserem gemischten Privat- und Gewerbekundenstamm über 2500 Pferdebehandler und haben uns deutschlandweit als Marke in diesem Bereich etabliert. Inzwischen betreuen wir auch nicht mehr nur Hufpfleger, sondern auch Pferdephysiotherapeuten, Pferdeosteopathen, Hufschmiede, Reittherapeuten, tiergestützte Coaches usw..

Durch kontinuierliche Verbesserungen in den Deckungskonzepten, Automatisierung der Prozesse und Ausbildung der Mitarbeiter konnten wir stetig wachsen und uns als führender Anbieter in der Zielgruppe positionieren.

Ausblick

Wir sind zur festen Überzeugung gelangt, dass wir mit unserer Zielgruppenorientierung eine unserer wesentlichen Stärken einbringen können: das Erstellen von sehr guten Prozessen und das Aufbereiten von zielgerichteten Marketingaktionen. Daher werden wir uns auch genau an dieser Stelle weiterentwickeln und gegebenenfalls unsere aktuelle Zielgruppe hinsichtlich des Fokus noch mehr ausweiten. Evtl. bietet sich aber künftig auch eine komplett neue Nische an, die wir besetzen können. Fest steht: Wir haben noch viele Ideen und viel vor!



FISCHER VERSICHERT

VEMAOFFICE – DER MEHRWERT FÜR IHREN WORKFLOW!

Was ist VEMAOoffice?

VEMAOoffice ist unsere hybride Antwort auf die Digitalisierungsfrage. Mit VEMAOoffice stellen wir Ihnen ein System zur Verfügung, mit dem Sie Ihre bestehende Kundenverwaltung deutlich aufwerten können. Wir haben ein Informationsportal für Makler geschaffen, welches automatisiert Kunden und Vertragsinformationen bereithält. Die weitere Verknüpfung des Portals mit den zahlreichen Diensten und Kundenanwendungen des VEMAextranets wird ständig und kontinuierlich ausgebaut.

Was kann VEMAOoffice bislang?

Seit Anfang 2023 steht VEMAOoffice allen VEMA-Partnern kostenfrei zur Verfügung. Parallel zum derzeitigen Ausbaustand wird fortlaufend entwickelt, verbessert und erweitert. Die Dokumentenabholung durch die Postbox ist mittlerweile vollständig in VEMAOoffice integriert und funktioniert nahezu ohne Störgeräusche. Zum Stand 01/2025 werden jeden Monat etwa 2,5 Mio. Dokumente abgeholt und Ende des ersten Quartals werden wir rund 83 Mio. Dokumente mit VEMAOoffice verwalten.

Aktuell warten folgende Funktionen darauf, von Ihnen genutzt zu werden:

Massenbearbeitung

Sie müssen identische Änderungen für mehrere Kunden bzw. Verträge erledigen, z. B. einen Berater zuweisen oder ausgewählten Verträgen einen neuen Status geben? Das können Sie in VEMAOoffice mit wenigen Klicks erledigen.

Einbindung Maklervertrag

In der Kopfzeile des Kunden wird Ihnen direkt angezeigt, ob ein Maklervertrag und eine Datenschutzvereinbarung vorhanden sind oder nicht. Ein vorhandener Maklervertrag/Datenschutzvereinbarung sind direkt verlinkt. Falls noch nichts vorliegt, so können Sie dies direkt hochladen.

Nutzung des Kampagnentools

Starten Sie eine Kampagne schnell und einfach direkt aus VEMAOoffice, indem Sie Ihre Empfängerliste auswählen, die entsprechenden Kunden selektieren und diese Liste dann direkt an Ihre Kampagne übergeben.

GDV-Daten-Verarbeitung

Ergänzend zu den Dokumentenlieferungen über BiPRO verarbeiten wir seit gut eineinhalb Jahren auch die GDV-Daten der Versicherer, soweit diese uns zur Verfügung gestellt werden. Im Vergleich zum initialen Startschuss konnten wir zum Ende letzten Jahres einen großen Schritt tun und die Verarbeitungsbreite deutlich steigern. Aktuell sind über 52 % aller in VEMAOoffice vorhandenen Verträge über GDV-Daten gepflegt. Auch haben wir damit bekommen, detailliertere Risikodaten zu verarbeiten. So zeigen wir mittlerweile z. B. Kfz-Kennzeichen und bei Mischverträgen mehrere Sparten in VEMAOoffice an und werden dies auch sukzessive weiter ausbauen.

Vorgangssteuerung

Mit der Vorgangssteuerung können Sie Geschäftsvorfälle übersichtlich planen, terminieren und ab-

WICHTIGE WEBCODES:VEMAOoffice **14804**VEMAOoffice richtig anwenden **15556**Changelog VEMAOoffice **15636**Roadmap VEMAOoffice **16015**VEMA-Postbox **10961**VEMA-Passwortverwaltung **11070**GDV-Daten **16376**

speichern. Sie können Vorgänge direkt aus einem Vertrag oder einem Dokument erstellen, sich (bzw. Ihre Mitarbeiter) an Fälligkeiten und offene Wiedervorlagen erinnern lassen, Benachrichtigungen, Anweisungen und Vermerke versenden und verschiedene Vorgänge miteinander verknüpfen. Auch können Sie direkt aus dem Vertrag Dokumente an Ihren Kunden versenden.

Risikoerfassung und -auswertung für private und gewerbliche Risiken

In VEMAOoffice sind alle Risikoerfassungen aus VEMARisk hinterlegt. Hier finden Sie neben automatisierten Ableitungen und Aufschlüsselungen von Kundenrisiken inkl. einer Bewertungsmöglichkeit auch die praktische Anonymisierungsfunktion für den Gesundheits-Check und Zusatzfragebögen oder selbstrechnende Wertermittlungsbögen. Der digitale Versand direkt an den Kunden ist eine weitere große Arbeitserleichterung in der Interaktion mit Ihren Kunden.

Weitere Informationen finden Sie unter den nebenstehenden Webcodes – oder besuchen Sie direkt den Vortrag von Milena Kalb-Aytekin, Paul Roth und Matthias Fischer am Seminartag der VEMAtage 2025. Dort werden Ihnen die Möglichkeiten, die Ihnen VEMAOoffice heute schon bietet und wie Sie damit Ihren Arbeitsalltag effizienter gestalten können, aus erster Hand vorgestellt.

AUF WELCHE ERWEITERUNGEN DÜRFEN SIE 2025 GESPANNT SEIN?

- Ständiger Ausbau der Informationstiefe in der Übernahme von Vertragsdaten aus BiPRO und GDV-Daten
- Genereller Ausbau der Vernetzung zu anderen VEMA-Diensten wie ESM, VEMARisk, digitale Unterschrift etc.
- Abbildung systemübergreifender Prozesse

ULI THÜROFF

PRODUKTMANAGER GEWERBLICHE HAFTPFLICHT



Steckbrief

Geboren am/in:
29.07.1992 in Hof

Wohnhaft in:
Gefrees

Familienstand/Kinder:
verheiratet

Beruf:
Fachwirt für Versicherungen und Finanzen

Lieblingsmusik:
AC/DC

Lieblingofilm:
Herr der Ringe

Lieblingsgetränk:
Guter schwarzer Kaffee

Lieblingessen:
Chilli con Carne

Das nimmt sie/er mit auf die einsame Insel:
Meine Frau, ein gutes Buch, einen Grill

Hallo Uli. Wie kamst Du denn mit der VEMA in Kontakt?

Das war über meine damalige Banknachbarin in der Berufsschule. Sie war bereits bei der VEMA und hat mir immer von diesem Paradies erzählt. Zur Hälfte der Ausbildung konnte ich dann zum Glück auch hier her wechseln. Mein erster Ausbildungsbetrieb war nicht besonders gut. Mein Einstieg war Dezember 2018.

Was ist Dein Zuständigkeitsbereich bei uns?

Ich bin Produktmanager und speziell in den Sparten Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht tätig.

Was waren Deiner Meinung nach die größten und wichtigsten Veränderungen in Deinen Jahren bei uns?

Für mich persönlich war es mein kompletter Werdegang in der VEMA. Angefangen habe ich im Bereich Sach privat und bin dann über einen längeren Aushilfs-Aufenthalt bei Haftpflicht privat zu meiner jetzigen Sparte gekommen. Damit war auch ein Teamwechsel verbunden. Und generell, das ist das Schöne an Versicherungen, dass wir die Veränderungen der Gesellschaft und der Welt voll abbekommen, zum Beispiel momentan das Thema KI. Man muss die Dinge verstehen, die man versichern will. Und in der Welt ist Veränderung Alltag. Das spürt man gleich. Im Haftpflichtbereich müssen wir immer die rechtliche und auch gesellschaftliche Lage im Blick behalten. Manchmal können kleine Änderungen für uns und die Makler große Wirkungen haben. Zuletzt zum Beispiel, als Amazon den geforderten Versicherungsschutz für seine Zulieferer verschärft hat.

Was macht den besonderen Reiz Deiner Arbeit aus?

Dass jeder Tag anders ist als der Tag davor. Kein Schaden gleicht dem anderen, keine Frage gleicht der anderen. Manchmal muss ich auch den Maklern am Telefon sagen, das habe ich ja noch nie gehört. Aber bisher konnten wir eigentlich fast immer im Austausch einen Lösungsansatz finden.

Was schätzt Du an der VEMA?

Die Möglichkeiten, die mir die VEMA eröffnet. Ich habe hier meine Ausbildung gemacht. Verschiedene Sparten kennen gelernt. Darf mittlerweile selbst ausbilden und betreue zusammen mit Niklas Bernhard unseren eigenen Bereich als Produktmanager.

Was dürfen die VEMA-Partner in der nächsten Zeit aus Deinem Bereich erwarten?

Wir bleiben natürlich am Ball und werden die Klauselbögen und Bestandsupdates immer weiter verbessern. Möglicherweise gibt es noch die ein oder andere Lösung für spezielle Fälle, die wir noch ins Extranet aufnehmen.

Was wünschst Du Dir von den Partnern?

Ich wünsche mir vor allem Feedback. Ich bin immer offen für konstruktives Feedback. Nur so können wir uns weiterentwickeln und Ihnen Mehrwerte bieten. Dafür benötigen wir aber konkrete Impulse, Ideen oder Hinweise auf Lücken. Genossenschaft ist ein Mannschaftssport und wir freuen uns, wenn Sie mitspielen. Ich lade daher jeden zu einem offenen und netten Austausch ein. Großes lässt sich am besten zusammen angehen.

Gibt es noch etwas, das Du zum Abschluss sagen möchtest?

Einfach nur Danke!



ESTATE PLANNING



Sie haben sicherlich auch Kunden in Ihrem Versicherungsbestand, die zumindest öfter als nur einmal Ihren fundierten und individuellen Beratungen gefolgt sind und nun eine ausreichende Altersvorsorge und ein gutes Vermögensfundament haben.

Und wer bereits einmal Vermögen geschaffen hat, besitzt auch den Willen und das Recht zu entscheiden, was damit später passieren soll. Dieses Vermögen soll im besten Fall steueroptimiert und frei nach Wünschen Ihres Kunden weitergegeben werden. Und genau an diesem Punkt sind uns als Versicherungsmakler etwas die Hände gebunden. Es gibt zwar Produkte am Markt von großen Lebensversicherern, die gerne ähnliche Versprechen abgeben, doch so richtig individuell ist das nun wirklich nicht. Daher bedarf es einen Spezialisten wie die SIGNATURE WEALTH, die in der Nachlassplanung hervorragende Expertise besitzt. Wichtig bei einer vernünftigen Nachlassplanung ist, dass diese nicht zu spät in Angriff genommen werden darf. Eine frühzeitige Planung, gepaart mit innovativen Konzepten und jahrelangem

Know-how finden Sie für Ihre Kunden bei SIGNATURE WEALTH. Nutzen wir ein Beispiel zur Veranschaulichung, wie ein professioneller Vermögensübergang zwischen Generationen aussehen kann: Oma Gabi möchte ihren beiden minderjährigen Enkeln jeweils ein kleines stattliches Vermögen hinterlassen bzw. übergeben. Da Gabi jedoch nicht von der Idee begeistert ist, dass sich die Eltern ins Kapitalmanagement bei Gabis Ableben einmischen und die beiden Enkel auch nicht direkt mit 18 Jahren über ein beachtliches Vermögen frei verfügen sollen, wendet sich Gabi an Sie, ihren Vertrauensmann. Sie geben die Anfrage an SIGNATURE WEALTH weiter, die sich umgehend mit Gabi in Verbindung setzen. Dort wird folgende Lösung für Gabi installiert. Das zu hinterlassende Vermögen wird in eine entsprechende SIGNATURE WEALTH Strukturie-

nung integriert und nach persönlichen Vorgaben von Gabi verwaltet. Die Enkel bekommen mittels einer Termfix-Vereinbarung mit Erreichen der Volljährigkeit eine kleine jährliche Auszahlung und zum 30. Geburtstag, wenn Oma Gabi die beiden für reif genug erachtet, das restliche Kapital zur Verfügung.

Ähnlich lassen sich auch finanzielle Belange nach einer Scheidung mit beteiligten Kindern regeln oder für den Fall, dass der Ehemann deutlich älter als der Ehepartner ist und minderjährige Kinder involviert sind. Mithilfe von SIGNATURE WEALTH können Sie für den Erhalt der Familienharmonie sorgen, für den Fall, dass Ihre Kunden eine Immobilie, aber mehrere Kinder haben. Doch auch Erblasser ohne Kinder können z. B. durch eine Stiftungsgründung mit begleitet werden. Anonymes Vererben an z. B. uneheliche Kinder oder das Patenkind sind ebenfalls möglich, ohne dass jemand anderes von der Auszahlung erfährt. So können Erbstreitigkeiten auch umgangen werden. SIGNATURE WEALTH bieten einen umfangreichen Service an, der auch weit über die einfache Nachlassplanung hinaus geht. Bei Bedarf startet man mit der Vermögensstrukturierung. Hier werden die Themen Vermögensoptimierung, Asset Protection (Vermögenssicherung) und eine institutionelle Investmentstrategie behandelt. Das Estate Planning, oder auch die Nachlassplanung, klärt die strukturierte Vermögensübergabe, die Nutzung der steuerlichen Privilegien in der Nachfolge sowie die Möglichkeit des Erhaltens der Handlungsfähigkeit. Zudem kann es bei Erbangelegenheiten für den Familienfrieden beitragen und eine anonyme Vererbung ermöglichen. Mit einer Stiftungsgründung haben Ihre Kunden die Möglichkeit, neue Werte im eigenen Namen zu schaffen. Im Mantel einer Stiftung kann u. a. eine individuelle Nachlassgestaltung inkl. der Regelung der Erbfolge oder das Vermögen vor dem Zerfall schützen.

Für den Fall, dass Sie Kunden haben, die ihr Vermögen über Rechtsräume diversifizieren und vor systematischen und geopolitischen Verwerfungen schützen möchten, finden bei SIGNATURE WEALTH den Zugang zu einem sicheren internationalen Finanzmarkt. Dort können mithilfe des globalen Partnernetzwerkes aus erstklassigen Experten sämtliche regulatorische Standortvorteile genutzt werden.

Sie können Ihre Kunden bei der professionellen Nachlassplanung unterstützen und sie in die guten Hände der SIGNATURE WEALTH übergeben. Unter dem Webcode 16829 finden Sie alle relevanten Informationen sowie den Kundenerfassungsbogen und auch die Links zu kurzen, aber einfach verständlichen Videos zu verschiedenen Themen.

*Zusätzlich steht Ihnen
auch unser Produkt-
manager **Herr Thomas
Ehinger** mit Rat und
Tat zur Seite*

thomas.ehinger@vema-eg.de

0921 990936-332

SAMANTHA EIRICH

EVENT- UND SOCIAL MEDIA MANAGEMENT



Steckbrief

Geboren am/in:

23.11.1998 in Karlsruhe

Wohnhaft in:

Karlsruhe

Beruf:

Event- und Social Media Management

Lieblingsmusik:

Afro, Latin, Rnb, Hip-Hop

Lieblingsserie:

The Walking Dead, Prison Break

Lieblingsgetränk:

Guavesaft

Lieblingssessen:

Bun Bo Nam Bo

Hallo, Samantha! Magst Du uns davon erzählen, wie Du von der VEMA erfahren hast?

Aber gerne. Nach Abschluss meines Bachelors im Bereich Sport-, Event- und Medienmanagement habe ich online nach Jobs als Eventmanager im Umkreis von Karlsruhe gesucht. Dabei bin ich zufällig auf die Stellenanzeige der VEMA gestoßen und habe mich beworben. Alles Weitere hat gut geklappt und seit Juli 2022 bin ich Teil des Teams in Karlsruhe.

Was genau machst Du bei uns?

Mein Zuständigkeitsbereich ist das Event- und Social Media Management sowie das Marketing der VEMA-Akademie. Ich organisiere unter anderem interne Veranstaltungen wie unsere Weihnachtsfeier und das Sommerfest an unserem Standort sowie den Sommerworkshop. Zusätzlich bin ich für einige Weiterbildungen und unsere Azubi-Messen in Karlsruhe zuständig. Für den Social-Media-Bereich produziere ich primär Content zu den Veranstaltungen im Konferenzzentrum.

Du bist „erst“ in Deinem dritten Jahr bei uns. Gab es trotzdem schon Veränderungen für Dich?

Als ich bei der VEMA anfang, war meine Rolle zunächst auf das Eventmanagement beschränkt. Ich habe jedoch schnell bemerkt, wie wenig die VEMA in Karlsruhe repräsentiert wird und mich bereit erklärt, den Social-Media-Bereich in Karlsruhe zu unterstützen. Zudem habe ich ein Projekt zur Optimierung unseres Veranstaltungsmarketings ins Leben gerufen. Hierzu zählt die Neugestaltung unserer Werbemails, die Planung/Produktion von Werbeclips in Kooperation mit unserem digitalen Team und die Ausarbeitung unserer Kundenfeedbackfragen.

Was gefällt Dir besonders an Deiner Arbeit?

Die Abwechslung, Eigenverantwortung und Kreativität. Insbesondere bei den internen Veranstaltungen habe ich die Möglichkeit, mich mit kreativen Ideen einzubringen. Zudem wird mir die Gelegenheit gegeben, mein Wissen auch in anderen Bereichen zu integrieren. Dadurch habe ich das Gefühl, dass meine Expertise gefragt ist und ich einen Part in der Entwicklung der VEMA spiele. Für mich ist es von großer Bedeutung, kontinuierlich gefordert und gefördert zu werden. Die Herausforderungen, denen ich begegne, sehe ich als Chancen, über mich hinauszuwachsen und mich stetig weiterzuentwickeln.

SCHADENMELDUNG MIT DER VEMA ELEKTRONISCH, MODERN, EINFACH!

Unsere elektronische Schadenmeldung (ESM) ist seit vielen Jahren ein praktisches Hilfsmittel, das gerne und sehr häufig von VEMA-Partnern genutzt wird, weil die Versicherer unsere Schadenmeldung flächendeckend akzeptieren und Sie somit direkt aus dem VEMAextranet Schadenfälle an die Versicherer melden können, ohne dass Sie vorher die individuellen Formulare der jeweiligen Gesellschaft anfordern müssen.



Weil dieser Dienst allerdings sowohl technisch als auch optisch seine beste Zeit bereits hinter sich hatte, haben wir ihn vor einem knappen Jahr grundlegend überarbeitet und deutlich verbessert.

Was wurde erneuert?

Der Schadenmeldungen können im neuen Dashboard über die neun Punkte oben links (= Appswitcher) aufgerufen werden, indem Sie dort ein bisschen nach unten scrollen. Außerdem finden Sie die elektronische Schadenmeldung auch unter dem Reiter „Dienste“ und gelangen von dort sowohl auf die Infoseite 10949 als auch direkt in die Schadenmeldungen. Eine weitere Möglichkeit haben Sie, indem Sie direkt aus VEMAoffice die Schadenmeldungen aufrufen (oben rechts).

Optisch haben wir eine Angleichung an den VEMA-Rechner vorgenommen, was die notwendigen Formulare deutlich moderner und übersichtlicher macht. Ein Teil der Fragen ist nun dynamisch aufgebaut. Das bedeutet, dass sie in Abhängigkeit zueinander gestellt werden und somit beispielsweise bei einem reinen Kfz-Haftpflichtschaden keine Fragen mehr zu Voll- oder Teilkasko gestellt werden. Dies macht die jeweiligen Formulare deutlich schlanker und dadurch wesentlich übersichtlicher. Inhaltlich wurde sich an den bisherigen Schadenmeldungen orientiert, sodass die fachliche Qualität gewährleistet ist.

Nachdem Sie eine Schadenmeldung erstellt haben, erhalten Sie automatisch eine Zusammenfassung mit den erfassten Daten, einer kompletten Versandhistorie und den dazugehörigen Elementen, welche von Ihnen versendet wurden. Diese werden Ihnen auch in der Postbox bereitgestellt

und können so durch Ihr Maklerverwaltungsprogramm abgeholt werden. Sie können beliebig viele Kommentare zu den einzelnen Vorgängen hinterlegen oder auch im ESM-Tool Nachmeldungen zu bestehenden Schäden an den Versicherer erstellen und direkt an die jeweilige Gesellschaft versenden.

Seit der Überarbeitung der ESM haben Sie auch die Möglichkeit, alle Ihre Schadenmeldungen auf einen Blick zu sehen oder nach einem Kunden zu filtern. Die Berechtigung zur Einsicht der Schadenmeldung aller Kunden kann von Ihrem Geschäftsführer bzw. Administrator in den Firmeneinstellungen erteilt werden.

Was sind die neuesten Errungenschaften?

Kürzlich haben wir die Baloise als erste Gesellschaft im Rahmen eines Pilotprojekts per Webservice an die ESM angebunden. Dies ermöglicht es unter anderem, dass nach dem Einreichen einer Schadenmeldung auf elektronischem Wege eine entsprechende Schadennummer zurückgemeldet werden kann. 2025 ist die Ausweitung der webservicebasierten Schadenmeldungen auf weitere Gesellschaften vorgesehen.

Was sonst noch kommt!

Durch unser ESM-Rework ist die Schadenbearbeitung schon jetzt deutlich übersichtlicher, schneller und somit effizienter für Sie möglich. Einer der nächsten Schritte in diesem Tool wird die weitere Vernetzung zwischen ESM und VEMAoffice sein, sodass Sie das Schadenmanagement zukünftig auch im Rahmen der Vorgangsteuerung in Ihrem Unternehmen delegieren/zuordnen können.

WEBCODE
10949



MAX HEINRICH

MEDIENTECHNIKER



Steckbrief

Geboren am/in:

16.02.1998 in Heidelberg

Wohnhaft in:

Karlsruhe

Familienstand/Kinder:

Ledig ohne Kinder (in einer Beziehung)

Beruf:

Medientechniker Broadcast

Lieblingsmusik:

Alleshörer

Lieblingofilm:

Forrest Gump

Lieblingsgetränk:

Wasser und Eistee

Lieblingessen:

Pizza

Das nimmt sie/er mit auf die einsame Insel:

Eine Angel und eine Kamera

Hallo, Max! Wie hast Du uns denn entdeckt?

Ich habe nach meinem Studium Audiovisuelle Medien nach einem interessanten Job im Broadcast-Bereich gesucht. Erfahren habe ich von der VEMA dann durch die lange Suche nach Stellenausschreibungen im Internet. Anfangs war ich verwirrt, was denn eine Versicherungsgesellschaft mit Medientechnik zu tun hat, bis ich dann zum Vorstellungsgespräch kam und die beeindruckende Studioteknik, damals noch im Rohbau, gesehen habe. In der Abteilung VEMAMedia habe ich zum 01.10.2023 angefangen.

Wie darf man sich Deine Tätigkeit vorstellen?

Ich bin zuständig für die gesamte Studioteknik der beiden TV-Studios am Standort Karlsruhe. Hier Sorge ich für die technische und auch gestalterische Umsetzung von LiveProduktionen. Vor einer größeren Live-Sendung kümmere ich mich um die technische Vorbereitung. Während einer Live-Sendung führe ich meistens die Regie und bin für den Live-Schnitt am Bildmischer zuständig. Das heißt, ich entscheide, wann welches Kamerabild gezeigt wird. Wenn gerade keine Live-Produktion stattfindet, kümmere ich mich darum, dass die Studioteknik immer auf dem neusten Stand ist und die Technik reibungslos funktioniert.

Du bist ja noch recht frisch dabei. Wie wir die VEMA kennen, ist da aber dennoch viel passiert, oder?

Aber klar. Die größte Veränderung, die mich bei der VEMA betroffen hat, war der Bau des neuen Studio 16. Auch dass ich seit September Ausbilder bin, da die VEMA jüngst auch den Beruf „Mediengestalter Bild und Ton“ ausbildet, hat natürlich direkten Impact auf mich. Zudem wurde mir auch im Laufe der Zeit bei der VEMA immer mehr Verantwortung für Studioproduktionen gegeben.

Was macht Dir an Deiner Arbeit Spaß?

An erste Stelle schätze ich sehr die gute Zusammenarbeit mit meinen direkten Kollegen und Vorgesetzten. Eigene Ideen und Vorschläge werden berücksichtigt und ich kann mich in meinem Bereich sehr gut verwirklichen und meine Erfahrungen einbringen. Zudem schätze ich sehr meine Arbeitszeiten,

da es in meiner Branche normalerweise üblich ist, abends und an Wochenenden zu arbeiten und so die Freizeit oft zu kurz kommt.

Was schätzt Du an der VEMA?

Dass ich mich nach meinen ersten zwei Wochen hier schon so gefühlt habe, als würde ich schon viel länger hier arbeiten. Daher schätze ich am meisten das kollegiale und freundschaftliche Verhältnis untereinander.

Was dürfen unsere Makler in der nächsten Zeit in Deinem Bereich erwarten?

Natürlich viele, viele interessante und hochprofessionelle Live-Sendungen.

Gibt es etwas, das Du Dir von unseren Partnern wünschst?

Ich wünsche mir, dass das Angebot einer professionellen Live-Produktion noch mehr in Anspruch genommen wird.

Ihre
Empfehlung
zahlt sich aus!
**5 % Kickback
sichern!**



V E M A M E D I A

Die Medienschmiede Ihrer Genossenschaft

Sie haben eine Vision – Wir helfen Ihnen, sie Wirklichkeit werden zu lassen!

Wir sind Experten in der Filmproduktion und Ihr Partner auf dem Weg zum Erfolg. Unsere Expertise umfasst den gesamten Produktionsprozess: Von der kreativen Konzeption bis zur professionellen Postproduktion gehen wir Seite an Seite mit Ihnen, um Ihre Ziele zu erreichen.

Sie wollen Ihr Unternehmen präsentieren, Personal gewinnen, Ihren Kunden schwierige Inhalte vermitteln oder etwas anderes? Für jedes Vorhaben haben wir das passende Video!

Ein Imagefilm bringt Ihre Firmengeschichte mitreißend und emotional auf den Punkt. Wir setzen Ihre Unternehmensphilosophie filmisch in Szene und präsentieren Ihr Unternehmen authentisch und wirkungsvoll. Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite – mit einem Imagefilm, der begeistert und Ihr Unternehmen nachhaltig stärkt.

Unsere Recruitingfilme zeigen Auszubildenden und Arbeitssuchenden, welche Karrierechancen und Entwicklungsmöglichkeiten Ihr Unternehmen bietet. Wir helfen Ihnen, Ihre Vorzüge überzeugend zu präsentieren und die richtigen Talente für Ihr Team zu gewinnen.

Mit einem Erklärfilm vermitteln Sie komplexe Sachverhalte klar und verständlich. Ob zur Beantwortung häufig gestellter Kundenfragen, zur Vertriebsunterstützung oder für effiziente interne Schulungen – Unsere Videos bringen die Botschaft präzise und anschaulich auf den Punkt.

Sie kennen in Ihrem Kunden- oder Bekanntenkreis jemanden, der Interesse an einem professionellen Video oder Livestream hätte? Empfehlen Sie uns weiter und profitieren Sie davon! Für jede Vermittlung erhalten Sie 5 % des Auftragswertes als Dankeschön. Gleichzeitig stärken Sie die Bindung zu Ihren eigenen Kunden und Partnern, indem Sie ihnen unser professionelles und verlässliches Team vermitteln. Lassen Sie uns gemeinsam Erfolgsgeschichten schreiben – Ihre Empfehlung ist ein Gewinn für alle!

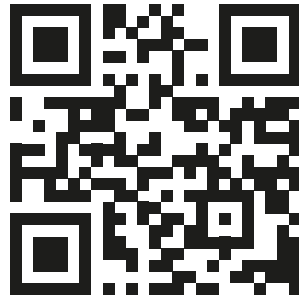
Doch nicht nur unsere Prämie spricht für uns – Unsere Referenzen tun es auch: Unsere Arbeit wird von führenden Unternehmen geschätzt. Kunden wie BarmeniaGothaer, ZÜRICH, FinanzUnion, ALLCURA, Nonnenmacher & Bayer Versicherungsmakler GmbH und zahlreiche weitere vertrauen auf unsere Expertise, um ihre Botschaften professionell und eindrucksvoll in Szene zu setzen. Werden auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

Ob bei Ihnen vor Ort oder in unseren professionellen Studios in Karlsruhe: Unsere Projektmanager, Elena-Sofia Walter und Sven Schröder, freuen sich darauf, Ihre Videoideen zu erfahren und gemeinsam mit Ihnen ein unvergessliches Video erfolgreich umzusetzen.

Kontakt:
info@vema.media
072191500316



www.vema.media →



ALENA KELN

TEAMLEITERIN UI/UX-DESIGN



Steckbrief

Geboren am/in:
28.12.1994, Stepnoje

Wohnhaft in:
München

Familienstand/Kinder:
Verlobt

Beruf:
UI/UX-Designerin

Lieblingsmusik:
90er-, 00er-, 10er-Charts und Pop-Musik

Lieblingssfilm:
König der Löwen

Lieblingsgetränk:
Wasser, Pina Colada

Lieblingssessen:
Nudelgerichte

Hallo, Alena. Wie hast Du als Branchenfremde denn von der VEMA erfahren?

Ich hatte im Februar 2020 frisch mein Masterstudium in Interaktive Mediensysteme in Augsburg abgeschlossen. Anschließend bin ich im Mai zu meinem Lebenspartner nach München gezogen. Es war eine schwierige Zeit, um sich zu bewerben, da die Corona-Pandemie ausgebrochen war und viele Betriebe wegen unsicherer Zukunftsperspektiven neue Bewerber ablehnten. Entsprechend erhielt ich Vorschläge von der Agentur für Arbeit, darunter eine ausgeschriebene Stelle als Frontend-Entwickler bei der VEMA. Ich bewarb mich eher initiativ und betonte meinen Schwerpunkt im Design. Im Vergleich zu vielen anderen Firmen verlief der Bewerbungsprozess schnell und unkompliziert: Ich erhielt zügig eine Antwort, dann folgte ein Onlinegespräch, danach ein Vor-Ort-Termin mit den entsprechenden Schutzmaßnahmen, um mir ein Bild vom Betrieb zu machen, und schließlich die beidseitige Zusage. Seit Juli 2020 bin ich bei der VEMA als UI/UX-Designerin tätig.

Beschreib uns doch bitte mal, was Du genau arbeitest.

Als UI/UX-Designerin gestalte ich benutzerfreundliche und digitale Erlebnisse. Mein Schwerpunkt liegt darauf, die Bedürfnisse der Makler und deren Endkunden zu verstehen und in

intuitive, visuell ansprechende Oberflächen zu übersetzen. Dabei achte ich darauf, dass sowohl die Benutzerführung (UX) als auch das visuelle Design (UI) optimal aufeinander abgestimmt sind. Durch Prototypen, Usability-Tests und ständiges Feedback verbessere ich kontinuierlich die Nutzererfahrung, um Produkte zu schaffen, die nicht nur gut aussehen, sondern sich auch leicht und effizient bedienen lassen. Dabei umfasst meine Arbeit alle Anwendungen nach dem Login-Bildschirm, um ein paar Projekte zu nennen: VEMAoffice, Vorgangssteuerung, Dashboard und viele weitere teils unveröffentlichte Projekte.

Was waren Deiner Ansicht nach die größten und wichtigsten Veränderungen in Deiner Zeit bei uns?

Für mich persönlich ist das langsame Erlernen der fränkischen Sprache eine Herausforderung, da mein Augsburger Dialekt in Heinersreuth bzw. Oberfranken keine Verwendung findet. Durch die Corona-Pandemie wurde der zuvor eher seltene Trend zum Homeoffice populär, was mich freute, da ich bereits während meiner Schul- und Studienzeit häufig als externe Mitarbeiterin vollständig von zuhause aus gearbeitet habe. Bei der VEMA ist es definitiv das „VEMAoffice“. Während die Grundidee von meinem Abteilungsleiter stammt, habe ich die Konzeption, Marktforschung, Analyse, Prozessgestaltung, Nutzerführung und das Design entwickelt. Daher betrachte ich es unter anderem auch als mein Hauptprojekt, welches gut gewachsen ist und von Ihnen intensiv genutzt wird.

Was änderte sich in den letzten Jahren in Deinem Zuständigkeitsbereich?

Während sich das Grafikteam zuvor stark auf den Außenauftritt und unsere

Printmedien konzentrierte und bereits die Grundlagen für ein einheitliches Design gelegt hatte, konnte ich mich auf die Optimierung unserer Onlinepräsenz innerhalb des Extranets fokussieren und dafür ein konsistentes Konzept entwickeln. Dazu gehörte unter anderem das Design einer einheitlichen Navigation (blaue Leiste) sowie vieler weiterer Bauteile, die in allen Anwendungen einheitlich eingesetzt werden.

Was schätzt Du am meisten an Deiner Arbeit?

Dass ich mich kreativ ausprobieren kann, die unterschiedlichen Arbeitsweisen der Makler analysieren darf und mein Fachwissen aus den Bereichen Design, Programmierung, Benutzerführung, Projektmanagement sowie ein wenig Psychologie anwenden kann.

Was macht die VEMA zu einem guten Arbeitgeber?

Die offene und kritikfähige Kommunikation auf Augenhöhe mit allen Mitarbeitern und Vorgesetzten. Kein künstlich erzeugter Druck oder Stress, welcher oft auf dem Arbeitsmarkt in meiner Berufsspezifikation herrscht.

Was dürfen die VEMA-Partner in der nächsten Zeit aus Deinem Bereich erwarten?

In der Tat sehr viel. In den letzten Jahren habe ich zahlreiche Konzepte fertiggestellt, die nur darauf warten, von Projektbetreuern bewertet und umgesetzt zu werden. Alte, in die Jahre gekommene Anwendungen werden kontinuierlich an das neue Design angepasst, fehlende und lang gewünschte Funktionen werden ergänzt, und es kommen sicherlich auch komplett neue Tools hinzu, die durch Ihre Anregungen und Wünsche entstanden sind.

Durch den Zuwachs an Kollegen in meinem Bereich werden wir noch mehr logische, kreative und benutzerfreundliche Konzepte schaffen.

Gibt es etwas, das Du Dir von unseren Maklerkollegen wünschst?

Ehrliches, kritisches oder auch positives Feedback bei neuen Projekten, Funktionen oder in Beta-Phasen. Für unsere Arbeit ist es sehr wichtig zu verstehen, was die W-Fragen des Feedbacks sind: Warum mag ich es (oder auch nicht)? Wann tritt eine Situation auf oder wann möchte ich etwas tun, und was genau möchte ich machen? Wie stelle ich es mir vor? Was fehlt oder gefällt mir, und ganz wichtig: Warum? Je konkreter Ihre Bedürfnisse beschrieben und erklärt sind, desto besser können wir uns in Sie hineinversetzen, Ihre Dringlichkeit unseren Projektbetreuern kommunizieren und dadurch Ihre Welt verbessern.

Was möchtest Du ihnen zum Abschluss gerne noch mit auf den Weg geben?

„Der Wandel ist das Gesetz des Lebens; wer nur auf die Vergangenheit blickt, verpasst mit Sicherheit die Zukunft.“ John F. Kennedy. Zu Beginn sind wir alle verunsichert, unglücklich und vielleicht auch verärgert, wenn sich unsere gewohnte Situation verändert. Ich möchte Ihnen aber mit auf den Weg geben: Lassen Sie sich auf die Veränderungen ein, denn oft bieten diese mehr Vorteile, als anfangs Nachteile erkennbar sind. Menschen sind Gewohnheitstiere! Wenn ich meine Kaffeetasse immer aus dem obersten Regal auf Zehenspitzen holen musste, hat das zwar seinen Zweck erfüllt, aber es wurde deutlich angenehmer, als die Tassen in Reichweite gestellt wurden. :)



DAS VEMA - KONFERENZZENTRUM

*Ein erfolgreiches Startjahr 2024 und Ausblick auf eine
vielsprechende Zukunft*



Rückblick auf 2024: Vielseitigkeit, Flexibilität und unvergessliche Events

Das vergangene Jahr war für unser Konferenzzentrum, das Ende 2023 eröffnet wurde, ein voller Erfolg – mit einer Vielzahl an beeindruckenden Veranstaltungen, die unsere Flexibilität und unser Engagement unter Beweis gestellt haben. Besonders hervorzuheben sind einige herausragende Events, die nicht nur durch ihre Inhalte, sondern auch durch die Vielseitigkeit unserer Tagungsräume und unser professionelles Team glänzten. Abgerundet wurde jedes Event durch das fabelhafte Essen, mit dem wir unsere Gäste verwöhnen durften. Unsere exzellente Küche trug dazu bei, dass sich jeder Aufenthalt zu einem rundum gelungenen Erlebnis entwickelte.

ZERTTREFFEN: EIN GELUNGENER START IN DAS JAHR 2024



Das Jahr 2024 begann unter anderem mit dem ZERTTreffen, das als Auftakt für unser Veranstaltungsjahr diente. Hier versammelten sich Experten aus der Branche, um über die neuesten Entwicklungen in der VEMA-Verbundzertifizierung zu diskutieren. In unseren Räumen fanden angeregte Gespräche statt, die durch unsere flexible Raumgestaltung optimal unterstützt wurden.

BAV-KONGRESS: EIN HIGHLIGHT DER VERSICHERUNGSBRANCHE



Ein weiteres großes Event war der bAV-Kongress, bei dem wir in zwei der vielen Konferenzräumen Vorträge organisierten, während in einem anderen Raum Aussteller wie Allianz, Alte Leipziger, Canada Life, LV 1871, Swiss Life, Volkswohl Bund und WWK ihre Stände aufbauten. Die Veranstaltung war ein Paradebeispiel für unsere Vielseitigkeit, da wir sowohl für die Vorträge als auch für die Aussteller eine optimale Infrastruktur bereitstellen konnten. Die Rückmeldungen waren durchweg positiv, und wir freuen uns darauf, auch in Zukunft ähnliche Events erfolgreich auszurichten.

VERSICHERERVERANSTALTUNG: VON VORTRÄ-
GEN BIS HIN ZU EINEM BESONDEREN ERLEBNIS

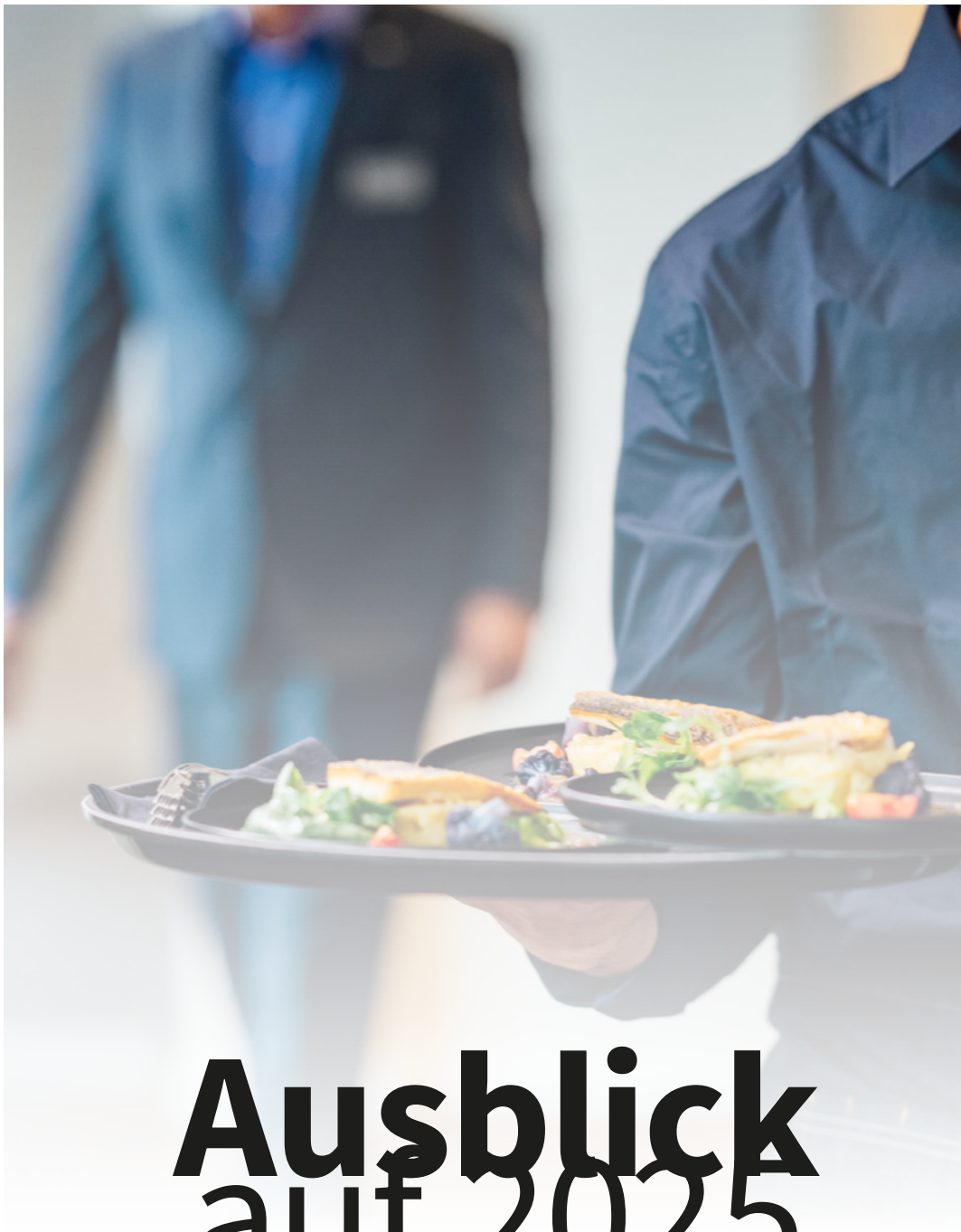


Ein weiteres Highlight war eine Versichererveranstaltung, die wir im VEMA-Saal ausrichteten. Tagsüber wurde der Raum mit Kinobestuhlung für Vorträge genutzt, und für den Abend wurde der Saal in einen festlichen Bankettbereich umgewandelt – eine der vielen Möglichkeiten, die unsere flexiblen Tagungsräume bieten. Eine besondere Überraschung war die Wanderung am Nachmittag, bei der die 103 Teilnehmer von unserem Hotel zum Schloss und zum Bundesgerichtshof spazierten. Dies unterstrich nicht nur die Vielseitigkeit der Veranstaltung, sondern zeigte auch, wie wir als Gastgeber das Event zu einem ganzheitlichen Erlebnis machen.

10 JAHRE SILKE WEBER BEI DER VEMA: MEILENSTEIN
ALS LEITERIN DES KONFERENZZENTRUMS



Im Jahr 2024 feierte Silke Weber ihr 10-jähriges Jubiläum bei der VEMA. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und Leidenschaft hat sie entscheidend zum Erfolg der VEMA beigetragen. Seit der Geburtsstunde führt sie unser Konferenzzentrum und sorgt gemeinsam mit ihrem großartigen Team für den reibungslosen Ablauf jeder Veranstaltung. Ihre Vision und Führung prägen unser Konferenzzentrum und tragen maßgeblich dazu bei, dass jede Veranstaltung mit höchster Qualität umgesetzt wird. „Es ist eine große Freude, das Konferenzzentrum von der ersten Stunde an zu begleiten und mit meinem wunderbaren Team täglich daran zu arbeiten, unvergessliche Erlebnisse für unsere Gäste zu schaffen. Jeder Erfolg und jede Veranstaltung, die wir realisieren, ist für uns eine Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ich bin stolz auf das, was wir gemeinsam erreicht haben und freue mich auf alles, was noch kommt.“ – Silke Weber



Ausblick auf 2025

Mit einem Blick auf das Jahr 2025 freuen wir uns auf weitere spannende Events und Tagungen, die in unseren vielseitigen und flexibel gestaltbaren Räumen stattfinden werden. Ob Kongresse, Workshops oder private Feiern – Wir bieten den passenden Rahmen für jedes Event. Lassen Sie sich von unserem flexiblen Angebot und unserem erstklassigen Service überzeugen – Wir freuen uns darauf, auch Ihr nächstes Event bei uns zu begleiten.

MARC GRUIDL

TEAMLEITER BACKOFFICE



Steckbrief

Geboren am/in:
17.04.1992 in Karlsruhe-Durlach

Wohnhaft in:
Eggenstein-Leopoldshafen

Familienstand/Kinder:
Verheiratet

Beruf:
Drogist/Versicherungsfachmann

Lieblingsmusik:
Rock und Electro

Lieblingofilm:
Das Streben nach Glück

Lieblingsgetränk:
Wasser

Lieblingessen:
Gegrillte Haxe mit Kartoffelknödel

Das nimmt sie/er mit auf die einsame Insel:
Meine Frau, meinen Hund und einen Feuer-
stein

Hallo Marc. Erzähl uns doch Deine VEMA-Story.

Wie ich zur VEMA gekommen bin? Das war eigentlich ein Zufall – und meine Frau hatte da ihre Finger im Spiel. Im Frühjahr 2020 war ich auf der Suche nach einem Tapetenwechsel. Ich wollte einen Job, bei dem ich langfristig ankommen kann, mit einem Arbeitgeber, der zu mir passt. Während ich mich umgeschaut habe, hat meine Frau online die VEMA entdeckt. Sie meinte direkt, dass das gut zu mir passen könnte – und sie hatte recht. So nahm alles seinen Lauf. Ich bin jetzt bereits seit dem 01.06.2020 Teil des VEMA-Teams.

Was ist Dein Zuständigkeitsbereich bei uns?

Mein Zuständigkeitsbereich liegt im VEMA-Backoffice. Wir bieten Unterstützung im täglichen Geschäft und unterstützen auch bei Personalengpässen. Konkret bedeutet das, dass wir die telefonische Erreichbarkeit der Makler sicherstellen und bei der Sachbearbeitung unterstützen.

Was hat sich in Deiner Zeit bei der VEMA so getan?

Die größten und wichtigsten Veränderungen in dieser Zeit waren für mich das Wachstum der VEMA in den letzten fünf Jahren und die damit verbundenen Entwicklungen. Besonders spannend war es, die Weiterentwicklung des VEMA-Backoffice direkt mitzuerleben – und sogar aktiv mitzugestalten. Seit dem 01.08.2022 habe ich die Möglichkeit, als Teamleiter meinen Beitrag zum Erfolg des Teams zu leisten. Als Teamleiter kümmere ich mich nicht nur um die Koordination und Organisation, sondern unterstütze auch dabei, dass alles reibungslos läuft – sei es im Tagesgeschäft oder bei besonderen Projekten.

Was weißt Du an Deiner Arbeit und der VEMA besonders zu schätzen?

An meiner Arbeit schätze ich vor allem den offenen und respektvollen Umgang – sowohl mit meinen Kollegen als auch mit unseren VEMA-Maklern. An der VEMA schätze ich besonders, dass man hier keine bloße Nummer ist. Selbst nach fünf Jahren Zugehörigkeit wird man immer noch als Mensch wahrgenommen und wertgeschätzt – Das ist in der heutigen Arbeitswelt keine Selbstverständlichkeit.

Was dürfen die VEMA-Partner in der nächsten Zeit aus Deinem Bereich erwarten?

Die VEMA-Partner dürfen sich in der nächsten Zeit auf Neuerungen im Bereich des VEMA-Backoffice freuen. Wir planen eine Erweiterung unserer Dienstleistungen, um unsere Makler noch besser im Arbeitsalltag zu unterstützen und ihnen unter die Arme zu greifen. Es bleibt also spannend.

Hast Du Wünsche?

Von unseren Partnern wünsche ich mir vor allem weiterhin einen offenen und ehrlichen Austausch. Eine gute Kommunikation ist das A und O. Sollte mal etwas nicht so rund laufen, dann bitte nicht zögern und direkt den Kontakt zu uns suchen – sei es per Anruf oder E-Mail.

Womit möchtest Du Dich verabschieden?

Es ist wirklich toll, Teil der VEMA zu sein. Ein besonderes Dankeschön geht auch an die Makler, die unser VEMA-Backoffice regelmäßig nutzen. Die Zusammenarbeit und das positive Feedback motivieren uns, immer weiter an unseren Services zu arbeiten und uns stetig zu verbessern.



VEMA - BACKOFFICE

*Unterstützung für Makler
auf Wachstumskurs*



Mit der Einführung des VEMA-Backoffice am 1. Juli 2020 begann ein spannender Weg der kontinuierlichen Weiterentwicklung und Expansion, der mittlerweile zu einem zentralen Bestandteil des Dienstleistungsportfolios der VEMA wurde. Was ursprünglich als kleines Team mit vier Mitarbeitern startete, hat sich bis 2025 zu einer modernen Serviceeinheit entwickelt, die mit 25 engagierten Mitarbeitern den Maklern der VEMA zur Seite steht. Diese Entwicklung zeigt den großen Bedarf an professionellen Unterstützungsleistungen im Maklermarkt.



Der Weg von der ersten Idee zur erfolgreichen Dienstleistung

Zu Beginn war das VEMA-Backoffice hauptsächlich als einfache telefonische Erreichbarkeit konzipiert, um die Makler bei administrativen Aufgaben zu unterstützen. Doch schnell zeigte sich, dass der Bedarf an weitergehenden Dienstleistungen höher war. So wurde die Zusammenarbeit mit vielen Maklern mit dem Paket P2 erweitert, das sich auf die Sachbearbeitung konzentriert. Makler können so wichtige Verwaltungsaufgaben wie die Bearbeitung von Verträgen und die Pflege von Beständen an das VEMA-Backoffice delegieren. Auch die Unterstützung im Paket P3, das Bestandsaktionen umfasst und den Maklern noch mehr Entlastung verschafft, wird gerne genutzt.

Wachstum und Erfolg: das VEMA-Backoffice bis 2025

Bis 2025 hat sich das VEMA-Backoffice zu einem unverzichtbaren Werkzeug für 300 Makler und Partner entwickelt. Das Team wurde kontinuierlich vergrößert, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Rund 55 Prozent der Partner nutzen Paket P1, das eine telefonische Erreichbarkeit sowie grundlegende Unterstützung umfasst. Etwa 45 Prozent entschieden sich für das umfassendere Paket P2, das auch eine vollständige Sachbearbeitung beinhaltet. Diese Makler profitieren von einer deutlich intensiveren Entlastung, da sie wichtige Verwaltungsprozesse abgeben können.

Individuelle Unterstützung für unterschiedliche Bedürfnisse

Ein Erfolgsfaktor des VEMA-Backoffice ist die Flexibilität, mit der die Dienstleistung den unterschiedlichen Bedürfnissen der Makler gerecht wird. Während einige Makler nur sporadisch die telefonische Weiterleitung oder die Beantwortung von administrativen Fragen in Anspruch nehmen, nutzen andere das Backoffice für eine dauerhafte Unterstützung in der Sachbearbeitung. So erhalten Makler, je nach Bedarf, maßgeschneiderte Unterstützung, die ihre Effizienz steigert und ihnen hilft, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Das VEMA-Backoffice bietet mehr als eine einfache Assistenz – Es ist eine echte Entlastung für Makler, die ihre Arbeitsprozesse optimieren wollen. Die Makler profitieren von einer Reduzierung ihres administrativen Aufwands und können sich stärker auf den Ausbau ihres Geschäfts konzentrieren. Gleichzeitig gewährleistet das Backoffice eine hohe Qualität der Arbeit, die den Standards der VEMA entspricht.

Fazit: ein Partner, auf den Makler zählen können

Das VEMA-Backoffice hat sich seit 2020 zu einem unverzichtbaren Partner für Makler entwickelt. Mit einem engagierten Team und einer stetigen Erweiterung der angebotenen Dienstleistungen hat es sich als zentrale Serviceeinheit der VEMA etabliert. Makler profitieren von der flexiblen Nutzung der Pakete, die individuell angepasst werden können. Das VEMA-Backoffice ermöglicht es Maklern, ihre Arbeitsprozesse effizient zu gestalten und sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.



Sie haben noch Fragen oder möchten den grundsätzlichen Ablauf klären? Unsere Kollegen sind sehr gerne für Sie da! Sie erreichen unser Backoffice-Team telefonisch unter 0721 91 50 03 – 10 oder per E-Mail unter backoffice@vema-eg.de.



ZAEVERS

Leidenschaft für Zahnärzte und maßgeschneiderte Versicherungslösungen

Im Jahr 2005 habe ich die ZAEVERS GmbH gegründet – aus einer tiefen Überzeugung heraus, Zahnärztinnen und Zahnärzte sowohl beruflich als auch privat bestmöglich abzusichern. Schon früh habe ich durch mein familiäres Umfeld, das stark von der Zahnmedizin geprägt ist, erkannt, wie spezifisch die Bedürfnisse in dieser Berufsgruppe sind. Diesem Ziel widme ich mich seitdem mit Herzblut und mit dem Anspruch, meinen Kunden individuelle Lösungen zu bieten, die wirklich zu ihnen passen. Von Anfang an war dabei für mich klar: Ich möchte nicht alles für jeden anbieten, sondern meine Energie und Expertise auf die Zahnärzteschaft konzentrieren. Dieser Fokus erlaubt es mir und meinem Team, tiefes Fachwissen aufzubauen und uns immer wieder auf die aktuellen Herausforderungen dieser anspruchsvollen Zielgruppe einzustellen. Heute betreuen wir deutschlandweit mehrere Hundert Zahnarztpraxen. Für mich ist das nicht nur ein Beweis für das Vertrauen unserer Kunden, sondern auch Ansporn, immer besser zu werden.

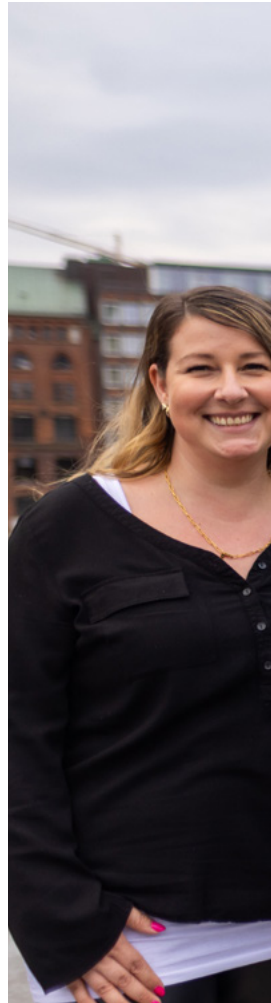
Ein starkes Team für beste Beratung

Als Gründer und Geschäftsführer lege ich großen Wert darauf, nicht nur fachlich exzellent zu sein, sondern auch menschlich. Versicherungen sind Vertrauenssache, und dieses Vertrauen verdienen wir uns durch persönliche Beratung, klare Kommunikation und ehrliches Engagement. Mein Team besteht aus Expertinnen und Experten, die

meine Leidenschaft für Qualität teilen und mit denen ich jeden Tag daran arbeite, unseren Kunden den besten Service zu bieten. Auf der Suche nach Tools und Konzepten, die meine Arbeit erleichtern und die Beratung für meine Kunden noch effizienter machen, bin ich vor einigen Jahren auf die VEMA gestoßen. Die Entscheidung, Partner der VEMA und dann Genosse zu werden, war eine der besten, die ich für mein Unternehmen getroffen habe. Besonders schätze ich die Vergleichsrechner, die Formulare und die Sonderkonzepte, die meine Prozesse nicht nur einfacher, sondern auch transparenter machen. Auch die Weiterbildungsangebote der VEMA-Akademie sind für mich und mein Team ein echter Gewinn – Schließlich ist Weiterbildung der Schlüssel, um in einer sich ständig wandelnden Branche erfolgreich zu bleiben.

Engagement, das zählt

Neben meinem beruflichen Einsatz ist es mir wichtig, einen Beitrag zur Gesellschaft zu leisten. Besonders stolz bin ich auf unsere Zusammenarbeit mit der Organisation GDCl, die Kindern in Indien und Kamerun kostenlosen Zugang zu zahnärztlicher Versorgung ermöglicht. Auch unser Baumpflanzprojekt mit „Plant for the Planet“ liegt mir am Herzen: Für jeden abgeschlossenen Versicherungsantrag pflanzen wir einen Baum. So können wir einen kleinen, aber wichtigen Beitrag zum Umweltschutz leisten.





Ein Blick nach vorn

Für die Zukunft habe ich klare Ziele: Ich möchte weiterhin den Fokus auf Qualität und Spezialisierung legen. Digitalisierung wird dabei eine große Rolle spielen, um unsere Abläufe zu verbessern und unseren Kunden einen noch besseren Service zu bieten. Gleichzeitig bleibt die persönliche Beratung das Herzstück meiner Arbeit – Denn nur so entstehen langfristige, vertrauensvolle Beziehungen. Versicherungen mögen manchmal kompliziert sein, aber ich bin überzeugt, dass Spezialisierung, Leidenschaft und ein guter Austausch das Geheimnis für nachhaltigen Erfolg sind – sowohl

für unsere Kunden als auch für uns als Makler. Die Zusammenarbeit mit der VEMA hat mir gezeigt, wie wichtig starke Partnerschaften und ein verlässliches Netzwerk sind. Falls Sie Fragen haben, sich vernetzen möchten oder einfach neugierig sind, wie wir bei ZAEVERS arbeiten, freue ich mich auf einen Austausch. Egal, ob es um Erfahrungen, Ideen oder eine mögliche Zusammenarbeit geht – Wir sind offen und freuen uns auf spannende Gespräche. Gemeinsam können wir viel bewegen – mit Herz, Verstand und einer Portion guter Laune.



GRUNDFÄHIGKEITEN

Der Königsweg der Arbeitskraftabsicherung ist und bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung. Doch seit einigen Jahren drängt sich eine andere Art der Absicherung in den Vordergrund. Viele Versicherungsmakler und Experten gehen sogar so weit, diese Absicherung als eine Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung zu nennen. Die Rede ist von der Grundfähigkeitsversicherung.

So ein neues Phänomen ist die Grundfähigkeitsversicherung jedoch nicht. Auch wenn der Bekanntheitsgrad unter den Versicherungsmaklern erst vor knapp zehn Jahren mit der Einführung des Tarifes Existenz des Volkswohl Bundes gestiegen ist, gab es bereits auch schon vorher diese Absicherungsform. Die Canada Life oder auch die WWK hatten die Grundfähigkeitsversicherung bereits einige Jahre vorher im Portfolio.

Was genau ist eine Grundfähigkeitsversicherung?

Beginnen wir direkt am Anfang. Bei einer Grundfähigkeitsversicherung handelt es sich um eine Summenversicherung, die nach Art der Lebensversicherung kalkuliert ist. Sollte einer Ihrer Kunden nun durch Krankheit, Unfallfolgen oder anderen Ereignissen eine der versicherten Grundfähigkeiten

verlieren, wird die versicherte Leistung fällig. Dabei haben die verschiedenen Anbieter einer Grundfähigkeitsversicherung auch eine unterschiedliche Anzahl an Grundfähigkeiten, die versichert gelten, wobei die elementaren Grundfähigkeiten, wie z. B. Sehen, Hören oder Sprechen, oder auch Fähigkeiten wie der Gebrauch der Arme oder Hände, Sitzen, Treppen steigen oder auch einfach Gehen bei allen Versicherern vorzufinden sind. Tarifindividuell lassen sich spezifischere Grundfähigkeiten wie die Nutzung des Smartphones, Fahrrad fahren oder der Verlust der Fahrlizenz versichern.

Wann leistet eine Grundfähigkeitsversicherung?

Die Premium-Tarife der jeweiligen Anbieter verlangen den vorübergehend vollständigen Verlust einer der versicherten Grundfähigkeiten als Leistungsauslöser. Es wird ein Prognosezeitraum von mind. sechs Monaten vorausgesetzt. Günstigere Anbieter oder Tarife haben einen Prognosezeitraum von zwölf Monaten. Der dauerhafte Verlust oder ein Verlust von mehreren Grundfähigkeiten ist nicht notwendig.

Lassen Sie sich jedoch nicht von der einfachen Anzahl der versicherten Grundfähigkeiten täuschen. Wie so oft

liegt die Wahrheit im Kleingedruckten, den Versicherungsbedingungen. Der einzelne Leistungsauslöser ist dort sehr klar definiert. Doch genau dort liegen die Unterschiede der jeweiligen Anbieter. Nehmen wir das Beispiel GEHEN: In den meisten Bedingungen ist festgelegt, dass der Verlust der Grundfähigkeit gegeben ist, wenn Ihr Kunde keine 400 Meter mehr gehen kann. Geeignete Hilfsmittel wie ein Gehstock sind erlaubt. Nun schreibt Versicherer A, dass die 400 Meter ohne Pause zurückgelegt werden müssen. Ist dies nicht möglich, haben wir einen Leistungsfall. Versicherer B hingegen schreibt in seinen Bedingungen, dass die 400 Meter mit einer Pause von max. einer Minute nicht mehr zurückgelegt werden dürfen. Kann der Kunde also 300 Meter gehen und nach einer kurzen einminütigen Pause weitere 100 Meter, besteht kein Leistungsfall.

Und genau diese kleinen Details finden Sie nur in den Versicherungsbedingungen.



Für wen ist die Grundfähigkeitsversicherung geeignet?

Dies ist relativ einfach zu beantworten – im Grunde für jedermann. Oftmals wird die Grundfähigkeitsversicherung vor allem bei körperlich tätigen Kunden, wie Handwerker oder Krankenschwestern, als günstigere Alternative zur einer Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten. Das macht auch Sinn, denn oftmals entscheidet eben doch der Geldbeutel über die Absicherungshöhe. Dann also lieber direkt die korrekte Summe absichern als eine BU mit einer größeren Lücke. Auch eine Kombination aus beiden kann sicherlich eine Alternative darstellen. Nehmen wir mal den Akademiker, der seine komplette Freizeit in seinen selbst angelegten Garten verbringt. Wenn aus irgendeinem Grund nun die Fähigkeiten der Feinmotorik verloren gehen, würde dieser alles tun, um wieder in den Ursprungszustand zu kommen. Das wird mit entsprechender Prothetik sehr teuer werden – Eine Grundfähigkeitsversicherung kann in diesem Fall Gold wert sein.



Unter dem Webcode 13321 finden Sie alle relevanten Informationen sowie die Verlinkungen zu Morgen & Morgen, Softfair und Versdiagnose. Zusätzlich steht Ihnen auch unser Produktmanager Herr Stefan Scheichost: stefan.scheichenost@vema-eg.de, 0921 990936-337 immer gerne zur Verfügung.

MARKUS BREUER

SENIOR-SOFTWAREENTWICKLER



Steckbrief

Geboren:

1971 in Bayreuth

Wohnhaft in:

Bayreuth

Familienstand/Kinder:

Verheiratet, eine volljährige Tochter

Beruf:

Datenverarbeitungskaufmann

Lieblingsmusik:

Symphonic Metal

Lieblingsfilm:

Avengers

Lieblingsgetränk:

Kaffee (oder alles mit Koffein)

Lieblingsessen:

Fränkischer Sauerbraten

Das nimmt sie/er mit auf die einsame Insel:

Familie

Hallo Markus. Und wie wars bei Dir? Wie hast Du zu uns ins Team gefunden?

Da ich in meinem alten Job als Entwickler/ Teamleiter der Software-Entwicklung eine sehr lange Zeit hardwarenah programmiert habe, wollte ich mich beruflich neu orientieren und die über mehrere Jahrzehnte aufgebaute Erfahrung einem anderen Bereich zugutekommen lassen. Da ich zu diesem Zeitpunkt sehr viel Gerätesoftware entwickelt habe, ging es mir auch darum,

mal eine andere Seite kennenzulernen: die der Programmierung von Webanwendungen. Ich habe mich über diverse Portale informiert und bin dabei auf die VEMA gestoßen, die genau dem Profil entsprach, was ich mir vorgestellt habe. Nachdem ich auch die Kununu-Bewertung gelesen habe, war für mich klar, dass ich Teil der VEMA-Familie werden wollte. Ich bin seit Februar 2021 bei der VEMA.

Was sind Deine Aufgaben bei uns?

Anfänglich war ich als Senior-Softwareentwickler Teil des Teams, welches sich um den Tarifrechner gekümmert hat, d. h. wir haben neue Features integriert und Fehler behoben. In der Zwischenzeit habe ich auch die Verantwortung für die IT-Ausbildung in der VEMA übernommen und kümmere mich aktuell mit dem Ausbilder-Team um zehn angehende Fachinformatiker. Außerdem bin ich seit September 2024 ehrenamtlich im Prüfungsausschuss der IHK Oberfranken für Fachinformatiker der Anwendungsentwicklung tätig.

Was waren in Deiner bisherigen Zeit die erwähnenswertesten Neuerungen?

Das starke Wachstum ist schon bemerkenswert. Seitdem ich bei der VEMA arbeite, hat sich die Anzahl der Mitarbeiter fast verdoppelt. Weiterhin kam ich mitten in der Corona-Pandemie zur VEMA, d. h. die erste Zeit war geprägt durch Homeoffice und Onlinekontakt. Als dann die Regelungen langsam gelockert wurden, habe ich teilweise nach Monaten manche Kollegen erst persönlich kennengelernt. Für mich persönlich war aber die größte Veränderung die Tätigkeit als Ausbilder. Ich bin fest überzeugt, dass firmeneigener Nachwuchs dem Fachkräftemangel entscheidend entgegenwirkt und ich bin stolz, einen kleinen Teil hierfür beitragen zu können.

Gab es auch Veränderungen in Deinem Zuständigkeitsbereich?

Ja, die gab es. Da der aktuelle Tarifrechner gewissen Herausforderungen nicht mehr gewachsen ist, wurde das neue Projektteam REWORK gegründet, welches sich um die Konzipierung und Entwicklung einer neuen Basis für den Tarifrechner kümmern sollte. Sehr schnell hat sich herausgestellt, dass es sinnvoll ist, manche Komponenten neu zu entwickeln, um sie für die zukünftigen Herausforderungen fit zu machen. Ich wurde Teil des Teams und konnte so meine Expertise im Bereich Software-Engineering einbringen und selbst viel über die versicherungstechnischen Details lernen. Im Bereich der IT-Ausbildung hat sich auch vieles getan. Anfänglich haben unsere zwei IT-Abteilungen jeweils für sich rekrutiert und ausgebildet. Dies wurde nun unter unserem neuen IT-Vorstand Thomas Hirsch umstrukturiert und zusammengefasst, so dass VEMA nun zentral für beide Bereiche ausbildet. Unsere IT-Azubis werden auch rollierend in allen IT-Bereichen eingesetzt, damit sie eine möglichst breitgefächerte Ausbildung erhalten.

Was gefällt Dir an Deiner Arbeit?

Da ich zwei verschiedenen Rollen bei der VEMA einnehme, muss ich diese auch unterscheiden. Bei meiner Tätigkeit als Softwareentwickler schätze ich das Teamwork und die immer wieder neuen Herausforderungen, mit denen man konfrontiert wird. Ich liebe es, mit dem Team Konzepte zu erarbeiten und Vor- und Nachteile zu erörtern. In meiner Rolle als Ausbilder fasziniert mich die Arbeit mit den meist jungen Menschen, denn da fühlt man sich selbst jünger als man eigentlich ist. Auch wenn ich schon in der Vergangenheit angehenden oder erfahrenen Softwareentwicklern neue Inhalte vermittelt habe,

kann man das mit dem Ausbilden nicht gleichsetzen. Man geht mit den Azubis gemeinsam durch Höhen und Tiefen und ist am Ende stolz, wenn die Abschlussprüfung erfolgreich bestanden wurde.

Was spricht für die VEMA als Arbeitgeber?

Da könnte ich vieles nennen. Was ich aber persönlich am meisten schätze, ist der vertraute Umgang miteinander. Auch wenn man durch die gewachsene Mitarbeiterzahl nicht mehr jeden kennt, hat man trotzdem das Gefühl, zu einer Familie zu gehören. Man duzt sich untereinander, egal auf welcher Ebene. Auch die Hilfsbereitschaft ist sehr groß. Man fühlt sich nicht allein gelassen, sondern findet immer jemanden, der einem unter die Arme greift. Da ist sich selbst der Vorgesetzte nicht zu schade, auch wenn es sich nur um ein offenes Ohr handelt.

An was arbeitet ihr gerade?

Wir arbeiten an einer neuen Version des Tarifrechners, der fit für die zukünftigen Herausforderungen werden soll. Ziele waren u. a. schnellere Responsezeiten und geringerer Datenverbrauch bei der Kommunikation mit unseren Servern. Dadurch wird gerade die mobile Nutzung schneller bei weniger Datenverbrauch.

Was wünschst du dir von den Partnern?

Ich wünsche mir einen regen Gebrauch des Tarifrechners (und natürlich auch der anderen Anwendungen von VEMA), damit sich die vielen Wochen an Arbeit auch gelohnt haben.

WEBCODE
14026



INDIVIDUALISIERTE MAKLERBROSCHÜRE

Unsere beliebte Maklerbroschüre: jetzt auch mit Ihrem Inhalt! Sie haben noch keine eigene Unternehmensbroschüre? Das können wir gemeinsam ändern!

Eine eigene Broschüre ermöglicht eine professionelle Darstellung und vermittelt potenziellen Kunden und Partnern ein klares Bild der Unternehmenswerte, der Vision, den Dienstleistungen und Kernkompetenzen.

Zudem ist eine Broschüre ein effektives Marketing und Vertriebsmaterial. Sie kann auf Messen, in Meetings oder bei Kundenbesuchen eingesetzt werden und ergänzt digitale Kanäle wie Websites oder Social Media. Eine gut gestaltete Broschüre stärkt außerdem das Vertrauen in die Professionalität und Seriosität Ihres Unternehmens, da sie einen nachhaltigen Eindruck hinterlässt – sei es in gedruckter oder digitaler Form.

Sie ist ein unverzichtbares Werkzeug, um Informationen gezielt und ansprechend zu vermitteln und so die Kommunikation und Vermarktung des Unternehmens zu unterstützen.

Wir erzählen Ihnen sicher nichts Neues, wenn wir sagen, dass eine Imagebroschüre für Ihre Maklerfirma, die explizit von einer Werbeagentur für Sie angefertigt wird, ganz schön ins Geld gehen kann. Mitunter kommen Sie unter einem vierstelligen Betrag nicht davon. Nachvollziehbar sieht die Entscheidung der meisten Unternehmer dann wie folgt aus: „Eine Imagebroschüre – Nein danke, dann verzichten wir lieber.“ Daher möchten wir unseren Partnern eine günstige Alternative aufzeigen: Unsere beliebte Maklerinnen-/Maklerbroschüre sind auf Sie und Ihr Unternehmen zugeschnitten. Neben den Bildern können auch Textpassagen abgeändert sowie weitere Ihrer Ideen auf Basis unserer Maklerbroschüre umgesetzt werden.

Mit Ihrer individualisierten Maklerbroschüre erhalten Sie eine Light-Version einer professionellen Imagebroschüre. In dieser werden u. a. die besondere Arbeitsweise eines Maklers und die Vorteile des Genossenschaftsanschlusses dargestellt. Ihre Kunden bekommen also einen guten Einblick, was sie an Ihnen haben.

Werfen Sie doch einen Blick auf unsere Maklerinnen-/Maklerbroschüre und lassen Sie uns gemeinsam ein maßgeschneidertes Exemplar für Ihr Unternehmen erstellen.

Da es sich hier aber um eine rein individuell nutzbare Broschüre handelt, müssen wir Ihnen zumindest einen anteiligen Betrag in Rechnung stellen, um den Arbeitsaufwand aufzufangen. Ihre individuelle Broschüre bleibt natürlich preiswert!

Sie haben Interesse? Ansprechpartner und weitere Informationen finden Sie unter dem Webcode 14026.



DARUM VERSICHERUNGSMAKLER

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf



VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG
Unterkonnorsreuth 31 | 95500 Heinersreuth

Tel.: 0921 990936-0 | Fax: 0921 990936-209
info@vema-eg.de | <http://www.vema-eg.de>

Stand: 02/2025

ERUNGSMAKLERIN

orientierter Beratung und Produktverkauf



MAKLER MIT ZUKUNFT



Ein Gespräch mit Michael Haase, Andreas Knoop, Dennis Fiedler und Maximilian Finn über Tradition, Wandel und die Zukunft der Maklerbranche. Seit über 30 Jahren berät das Unternehmen unter der Marke Gelbe Streifen Unternehmen und Privatkunden als unabhängiger Versicherungsmakler. Über Jahrzehnte hat sich das Unternehmen stetig weiterentwickelt und sich zu einer breit aufgestellten Experten-Gruppe für alle Fragen rund um Absicherung, Vermögensanlagen und Altersvorsorge entwickelt. Nun steht eine weitere entscheidende Veränderung bevor. Ein Gespräch mit den vier Gesellschaftern über Tradition, Innovation und die Zukunft der Branche.

Herr Haase, Ihre Sicht als Gründer: Wie hat sich das Unternehmen in den letzten 30 Jahren entwickelt?



Michael Haase,
Geschäftsführer HM Versicherungsmakler GmbH

Michael Haase: „Unser Unternehmen ist aus einer klaren Mission heraus gewachsen: Wir wollten unseren Kunden als unabhängiger Makler nicht nur einzelne Versicherungsprodukte vermitteln, sondern ihnen eine umfassende, strategische Absicherung bieten. Unsere Kunden kommen vor allem aus dem Mittelstand – Unternehmer, die täglich Risiken eingehen und eine fundierte Absicherung brauchen. In den vergangenen Jahrzehnten haben wir unser Leistungsspektrum kontinuierlich erweitert, um genau das zu gewährleisten.“



Andreas Knoop,
Geschäftsführer VVM GmbH und HM Versicherungsmakler GmbH

Andreas Knoop: „Heute bieten wir weit mehr als klassische Versicherungsvermittlung: Wir begleiten unsere Kunden bei der Risikoanalyse, beraten in der Vermögenssicherung, Altersvorsorge und übernehmen das komplette Scha-

denmanagement. So ist aus einem einzelnen Maklerunternehmen eine Unternehmensgruppe geworden, die in der Region stetig wächst – sowohl organisch als auch durch Zukäufe.“

Herr Haase, was macht GELBESTREIFEN in der Beratung mittelständischer Unternehmen besonders?

Michael Haase: „Mittelständische Unternehmen stehen vor ganz anderen Herausforderungen als Großkonzerne oder Privatkunden. Sie müssen flexibel bleiben, Risiken minimieren und sich gleichzeitig gegen existenzielle Bedrohungen absichern. Genau hier setzen wir an. Unser Team besteht aus erfahrenen Experten mit unterschiedlichsten Schwerpunkten, sodass wir für jede Situation die passende Lösung finden. Gleichzeitig wissen wir, dass Absicherung mehr ist als nur Zahlen und Policen – Es geht um Vertrauen. Deshalb setzen wir auf eine persönliche, partnerschaftliche Beratung.“

Herr Fiedler, Herr Finn, Sie sind als jüngere Generation in das Unternehmen eingetreten. Wie erleben Sie diesen Prozess?

**GELBE
STREIFEN**



Dennis Fiedler,
Geschäftsführer Aconto Finanz GmbH

Dennis Fiedler: „Es ist eine spannende Zeit für uns. Wir kommen aus einer Generation, die Digitalisierung als selbstverständlichen Bestandteil jeder Branche sieht. Aber wir haben auch großen Respekt vor dem persönlichen Kontakt, den unser Unternehmen ausmacht. Wir verstehen uns in unserer Aufgabe als Makler nicht einfach nur als Vermittler – Wir begleiten unsere Kunden oft über Jahrzehnte hinweg. Deshalb ist es unser Ziel, digitale Prozesse dort zu nutzen, wo sie sinnvoll sind, aber gleichzeitig den persönlichen Austausch zu erhalten.“



Maximilian Finn,
Geschäftsführer VVM GmbH und HM
Versicherungsmakler Vogtland GmbH

Maximilian Finn: „In einer Welt, in der vieles immer anonym und standardisierter wird, ist persönlicher Service unser größtes Kapital. Gerade mittelständische Unternehmen stehen oft vor komplexen Absicherungsfragen – von betrieblicher Altersvorsorge bis hin zu spezifischen Branchen-Risiken. Da braucht es keine unpersönlichen Vergleichsplattformen, sondern erfahrene Experten, die wirklich verstehen, was der Kunde braucht.“

Ein Blick in die Zukunft – Was kommt als Nächstes? Andreas Knoop: „Wir haben intensiv daran gearbeitet, unsere Unternehmensstruktur für die Zukunft optimal aufzustellen. Ein zentraler Bestandteil davon ist es, die Marke GELBESTREIFEN zu stärken – denn gerade in der Maklerbranche ist Wiedererkennung essenziell. Unsere Kunden profitieren so nicht nur von besseren Serviceprozessen, sondern auch von einer klaren Identität. Eine starke Marke gibt Orientierung, sowohl für Kunden als auch für potenzielle Mitarbeiter. Wir sind überzeugt: Wer als Maklerunternehmen langfristig erfolgreich sein möchte, muss nicht nur fachlich exzellent sein, sondern auch sichtbar und wiedererkennbar.“

Können Sie uns einen kleinen Ausblick geben? Maximilian Finn: „Ohne zu viel zu verraten: GELBESTREIFEN wird in Kürze einen entscheidenden nächsten Schritt gehen. Wir haben in den vergangenen Jahren intensiv in unsere Weiterentwicklung investiert – sowohl strategisch als auch strukturell. Diese Arbeit trägt nun Früchte, und wir freuen uns darauf, in Kürze zu zeigen, was das für unsere Kunden bedeutet.“

Dennis Fiedler: „Unsere Vision ist klar: Die Makler von GELBESTREIFEN sind mutige Wegweiser. Indem sie aus Erfahrung schöpfen und neue Möglich-

keiten erkunden, kombinieren sie die Eigenschaften Mut und Fachkompetenz. Diese setzen sie für das große Ziel ein, jedem die bestmögliche Sicherheit zu verschaffen. Diese Botschaft werden wir nach außen tragen.“

Chemnitz ist Kulturhauptstadt Europas 2025. Was bedeutet das für Sie persönlich und für GELBESTREIFEN als Unternehmen? Michael Haase:

„Für uns als Chemnitzer Unternehmen ist das ein besonderer Moment. Wir sind stolz darauf, Teil einer Stadt zu sein, die sich in den letzten Jahren enorm weiterentwickelt hat und nun auf europäischer Bühne im Rampenlicht steht. Die Kulturhauptstadt ist eine große Chance, das Bild von Chemnitz zu modernisieren und unsere Region attraktiver zu machen – sowohl für Investoren als auch für Fachkräfte, die wir dringend brauchen. Als Unternehmen sehen wir darin eine Möglichkeit, unsere eigene Sichtbarkeit zu stärken und unser Engagement für die Region weiter auszubauen.“

Andreas Knoop: „Auch für uns als Menschen ist es ein tolles Ereignis. Die Stadt wird lebendiger, kreativer und vernetzter. Wir freuen uns auf den Austausch mit anderen Unternehmern und Kulturschaffenden und wollen unseren Beitrag leisten, Chemnitz als starke Wirtschafts- und Kulturstadt zu präsentieren. Uns inspiriert dieser Wandel und wir sind überzeugt, dass er auch für Unternehmen wie unseres neue Chancen bringt – sei es durch neue Partnerschaften oder eine noch stärkere Identifikation mit der Region.“





Rückblick 2024









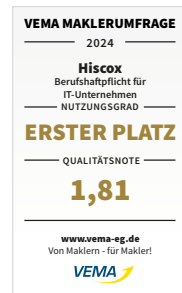


QUALITÄTSSIEGEL

Berufshaftpflicht
Landwirte



Berufshaftpflicht
für IT-Unternehmen



Fondsrente
ohne Garantie



Berufsunfähig-
keitsversicherung



Dread
Disease



Dread
Disease



Grundfähigkeits-
versicherung



Risikolebens-
versicherung



Sterbegeld-
versicherung



Hausrat-
versicherung



Hausrat-
versicherung



Krankenzusatz
Stationär



Krankenzusatz
Dental



Kfz
Einzelrisiken



Kfz
Kleinflotten



Kfz
Großflotten



Betriebliche
Kranken-
versicherung



Gruppenunfall



Kfz
Oldtimer



Transport
Frachtführer



Transport
Warentransport



Transport
Werkverkehr



Transport
Warentransport



PKV
Angestellte



PKV
Selbstständige



Pflegerente



Gruppenunfall



Auslandsreisekran-
kenversicherung



Reiserücktritt/
Reiseabbruch





www.vema-eg.de



**GENOSSENSCHAFT
MACHT STARK!**



Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier



VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Unterkonnorsreuth 31
95500 Heinersreuth
0921 990936-0
info@vema-eg.de

Johann-Georg-Schlosser-Straße 16
76149 Karlsruhe
0721 915003-10
akademie@vema-eg.de

www.vema-eg.de

V1_Rev.E5_25-03