

UPDATE

// DAS MESSEMAGAZIN DER
// **VEMA** VERSICHERUNGSMAKLER GENOSSENSCHAFT

DIE VEMA-AKADEMIE

BERICHT DER VEMA-AKADEMIE

Die VEMA-Akademie ist Deutschlands erfolgreichste Fort- und Weiterbildungseinrichtung für Versicherungsmakler. 23 000 Personen in den VEMA-Partnerbetrieben profitieren seit 2015 von der kontinuierlich wachsenden Zahl an hochwertigen, IDD-konformen und überwiegend kostenfreien Schulungen zu allen branchenrelevanten Themen. 2020 setzte sich diese Erfolgsgeschichte weiter fort – von Corona-Frust keine Spur. Der Teilnehmerzuwachs übertraf mit insgesamt 32 Prozent den Vorjahreswert von 2019 sogar um zwei Prozentpunkte. Trotz leichter, den pandemiebedingten Einschränkungen geschuldeter Rückgänge im Inhouse- und Präsenzbereich besuchten im Jahr 2020 summa summarum 185 402 Teilnehmer Weiterbildungsveranstaltungen der VEMA-Akademie und absolvierten dabei insgesamt 165 781 Stunden IDD-konformer Weiterbildungszeit. Da coronabedingt im Jahr 2020 beinahe alle Veranstaltungen in den virtuellen Raum verlegt werden mussten, fand die äußerst beliebte Messe- und Bildungsveranstaltung VEMAtage erstmals online statt – und das mit überragendem Erfolg: Über 8000 Teilnehmer verfolgten an fünf Tagen die Online-Veranstaltungen zu den unterschiedlichsten branchenrelevanten Themen. Damit stieg die Besucherzahl im Vergleich zum Vorjahr um 33 Prozent. Doch nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ wurde das Online-Bildungsangebot der VEMA-Akademie im vergangenen Jahr massiv ausgebaut. Durch die Einführung der neuen VEMA-Lernplattform erlebten wir in 2020 auf didaktisch-inhaltlicher Ebene einen Quantensprung. Unter Einsatz von brandaktuellen Web Based Training-Techniken werden Lerninhalte hier nach neuesten didaktischen Erkenntnissen in multimedial aufbereiteter Form online präsentiert. Insbesondere komplexe Lehrgangsformate können so einfach und verständlich online umgesetzt werden. Auch dieses Unternehmen war von Beginn an von Erfolg gekrönt: Im ersten Zertifikatslehrgang „Geprüfter Consultant im Maklerbüro“ 2020 begleiteten Taina Börm, Tino Sommer und Benjamin Trimborn über 250 Teilnehmer durch den Lehrgang und unterstützten sie persönlich

bei der Lösung von Aufgaben. Das erfolgreiche Absolvieren dieses Lehrgangs wurde mit 16 Stunden IDD-konformer Weiterbildungszeit belohnt. Nach diesem äußerst erfolgreichen Testlauf gehen 2021 sechs weitere Kurse live: „Geprüfte Beratungs- und Serviceprozesse“, „Geprüfter Schadenmanager“, „Effizient beraten mit der VEMA“, „Grundlagen der Betriebshaftpflicht“, „Geprüfter Consultant im Maklerbüro“ sowie „Geprüfter Experte – Hausratversicherung“. Durch die unablässig steigende Nachfrage nach Fort- und Weiterbildungsangeboten hat das neue Akademiegebäude bereits zwei Jahre nach der Fertigstellung seine Kapazitätsgrenze erreicht. Daher führt kein Weg daran vorbei, die Räumlichkeiten der VEMA-Akademie um ein weiteres Gebäude zu vergrößern. Die Planungen sind bereits abgeschlossen und im Herbst 2021 soll der erste Spatenstich erfolgen. Neben der Tagungsebene mit 700 Quadratmetern, drei Seminarräumen zu je 100 Quadratmetern, einem großen Restaurant und 17 Zimmern zur Übernachtung gibt es unter anderem viel Bürofläche für weiteren Mitarbeiterzuwachs. Ein neues TV-Studio wird licht- und kameratechnisch mit neuestem Equipment ausgestattet und bietet mit einem 135 Quadratmeter großen Aufnahmezimmer sowohl die optimale Infrastruktur als auch genug Platz für qualitativ hochwertige und professionelle TV- und Videoproduktionen. VEMA-Partner können die TV-Studios ab 2023 für eigene Videoproduktionen anmieten. Abschließend soll noch ein Highlight erwähnt werden, das vor allem für die Vertriebsspezialisten unter Ihnen interessant sein dürfte: Künftig wird der sogenannte Notfallordner unser Angebot in den Marketinghilfen erweitern. Der Notfallordner vereint wesentliche Informationen zu den wichtigsten Vorsorgedokumenten und bietet zusätzlich verschiedenste Ausfüllhilfen. Damit sollen Angehörige im Ernstfall entlastet werden. Ähnlich dem bestehenden Kundenordner soll auch der Notfallordner als Akquise-Instrument eingesetzt werden. Der Makler agiert als Coach und leitet den Kunden. Der Ordner ist jedoch nicht als Selbstbauanleitung von Vorsorgedokumenten für Kunden gedacht. Daher wurde auf Musterformulare und Formulierungshilfen verzichtet,

um einen gesunden Sicherheitsabstand zur rechtlichen Beratung einzuhalten.

Souverän durch die Ausbildung: Prüfungsvorbereitung mit der VEMA-Azubiwelt

Die VEMA-Azubiwelt ist seit Jahren fester Bestandteil des Ausbildungsplans vieler VEMA-Maklerbetriebe. Neben dem Azubi-Forum – der Kommunikations- und Austauschplattform für alle ausbildungsrelevanten Fragen – findet der angehende Versicherungskaufmann hier umfangreiche Informationen und multimedial aufbereitete Lerninhalte. Im vergangenen Jahr wurde die Azubiwelt von Benjamin Trimborn und Taina Börm nach neuesten didaktischen Erkenntnissen inhaltlich komplett überarbeitet und in die VEMA-Lernplattform integriert. So profitieren Auszubildende künftig nicht nur von der umfangreichen Auswahl an Lehr- und Informationsmaterial, sondern auch von der interaktiven, multimedialen Web Based Training-Umgebung, die das Lernerlebnis zu einer besonders nachhaltigen Erfahrung werden lässt.



2020 WAR SCHON EIN SEHR SELTSAM ANMUTENDES JAHR

Liefen die ersten beiden Monate noch genauso an wie in allen Jahren zuvor auch, so wurden wir spätestens seit März/April 2020 im Zuge der Corona-Pandemie mit einer Situation konfrontiert, die wohl für uns alle mit nichts zu vergleichen war, was wir bis dato erlebt hatten: Kaum befanden wir uns im Lockdown, da übertrafen sich die Pessimisten innerhalb der Branche auch schon darin, uns unmissverständlich klarzumachen, dass nun tsunamiantige Stornowellen auf uns zurollen und jeden mit in die Insolvenz reißen würden, der nicht – wie man so schön sagt – bei drei auf dem Baum ist. Wir hingegen waren da in unseren Einschätzungen etwas abwartender – und sollten Recht behalten: Gegenwärtig hält die Pandemie immer noch an, das alltägliche Leben ist weiterhin eingeschränkt – und dennoch bleibt es in puncto Weltuntergangsstimmung in der Branche ruhig. Natürlich kennen auch wir die Unwucht in dieser einen Gewerbesparte, aber sonst scheint es doch eher so, als ob die Nachfrage nach Versicherungsschutz durch die Pandemie eher noch befeuert wurde. Nicht wenige unserer Maklerkollegen haben uns berichtet, dass 2020 gar das erfolgreichste Jahr der jeweiligen Firmengeschichte gewesen sei. Und auch die VEMA hatte noch nie ein so starkes Jahr – nicht nur in Bezug auf den Umsatz. Nach einer kleinen „Delle“ im April liefen wir im vergangenen Jahr bei rund 244 000 Deckungsnoten aus, die alleine durch unsere verschiedenen Tarifrechner eingedeckt wurden. Damit konnten wir das sehr gute Ergebnis des Vorjahres erneut übertreffen; und auch die Marke von 1000 Deckungsnoten pro Werktag ist zum Greifen nah. Im Kfz-Bereich zählten wir über NAFI etwa 191 000 Anträge und verzeichneten hier ebenfalls einen neuen Rekord. Und auch im VEMA-extranet wurde sich rege bewegt. Hätte das Jahr nur eine Woche mehr gehabt, dann wären wir bei elf Millionen Seitenaufrufen gestanden. Nichtsdestotrotz war es auch so eine neue Bestmarke. Unser Blog etabliert sich allmählich zur zentralen „VEMApedia“ und verzeichnete fast 256 000 Artikelaufufe. Das ist eine sehr schöne Entwicklung. Der Zuwachs an Partnerbetrieben hält unverändert an und sichert so unsere Bedeutung bei den Versicherern. Sehen wir es realistisch: Das Vertriebspotenzial unserer

Gemeinschaft ist für die Gesellschaften einer der wichtigsten Faktoren. Ohne dieses wären unsere Klauselbögen, eigene Wordings und Sondervereinbarungen in dieser Qualität heutzutage undenkbar. Schon deshalb gilt mein Dank jedem neuen Kollegenteam, das zu uns gefunden hat. Erfreulich ist auch die Entwicklung der Mitgliederzahlen. Immer mehr von Ihnen erwerben einen Genossenschaftsanteil und werden damit Miteigentümer der VEMA. Neben Umsatzbeteiligung und Tantieme bringt dies noch eine Reihe weiterer Vorteile mit sich. Unter dem Webcode 10701 finden Sie im VEMA-extranet weitere Informationen dazu. Die Genossen wählen zudem auch den Aufsichtsrat aus den eigenen Reihen. In dessen Kreis durften wir im Oktober 2020 mit Frau Alexandra Kallmeier und Herrn Dr. Johannes Neder zwei neue Mitglieder begrüßen. Begrüßen durften wir ferner wieder eine ganze Reihe neuer Mitarbeiter an beiden Standorten, um unser Servicelevel für Sie konstant halten und unser Angebot an Diensten weiter ausbauen zu können. Erstmals arbeiten mehr als 150 Personen bei der VEMA. Natürlich mussten, bedingt durch die Pandemie-Situation, auch beim Personalzubau neue Wege gegangen werden. Aber Vorstellungsgespräche und Einarbeitung funktionierten auch via Videocall reibungslos. Das trifft generell auch auf das Arbeiten unseres Teams im Homeoffice zu. Die Technik läuft seit dem ersten Tag sta-

bil, die Mitarbeiter sind motiviert und mit vollem Einsatz dabei. Dafür ein herzliches „Vergelts Gott!“ an jeden in unserem Team. Wir Vorstände wissen, dass der Erfolg eines Unternehmens zum großen Teil auch der Erfolg der Menschen ist, die in ihm arbeiten. Mein Dank gilt zudem allen Kollegen, die den Gedanken hinter einer Genossenschaft leben, unsere Dienste nutzen und uns durch Verwendung der VEMA-zugeordneten Vermittlernummern daran partizipieren lassen. Es ist einfach eine Frage der Fairness und des guten Tons, dass man dort, wo man isst, auch die Zeche zahlt – zumal wir weder Nutzungsgebühr noch Mindestumsatz voraussetzen. Daher nochmals ein herzliches Dankeschön an Sie alle, dass Sie diese Fairness leben. Dank Ihnen können wir zusammen unsere Großziele – allen voran unsere Digitalisierungsstrategie VEMAdata – erreichen. Genossenschaftlich verbunden, Hand in Hand. Sie unterstützen uns durch Ihre Vermittlernummern und die Nutzung unserer technischen Dienste. Erlauben Sie mir daher, final noch diese eine Bitte an Sie zu richten: Loten Sie zusammen mit Ihren Teamkollegen aus, wo Sie uns womöglich noch stärker zum Einsatz bringen könnten. Gerne zeigen Ihnen unsere Kollegen im Außendienst, welche Möglichkeiten Sie bislang vielleicht übersehen haben. Letztlich helfen Sie uns damit, Ihnen besser helfen zu können. Das ist Genossenschaft.



JULIA HUMMEL

KAUFFRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN



Geboren am/in:

27. April 1997 in Lichtenfels

Wohnhaft in: Königsfeld

Familienstand/Kinder: ledig

Lieblingsmusik: die neuesten Chart-Hits

Lieblingofilm: Da gibt es genug. Marvel-Filme mag ich besonders.

Lieblingsgetränk: KiBa (Kirsch-Bananen-Saft), Waterdrops, „Gaas-Seidla“

Lieblingessen: Gänsebrust, fränkische Küche

Das nimmt sie mit auf die einsame Insel:

Familie, Freunde, Essen und gegebenenfalls ein Ticket zurück

Hallo, Frau Hummel! Möchten Sie uns zum Einstieg Ihre „VEMA-Geschichte“ erzählen?

Aber gerne! Gegen Ende meiner Schulzeit suchte ich einen Ausbildungsplatz in einem anspruchsvolleren kaufmännischen Beruf. Bank oder etwas in der Richtung hatte ich im Sinn. Im Internet bin ich dann auch auf eine Stellenanzeige der VEMA gestoßen. Natürlich kannte ich die noch nicht, aber was in der Anzeige und auf der Homepage stand, klang interessant. Ich habe mich einfach mal beworben. Im Gespräch lernte man sich dann kennen, erfuhr mehr übers Unternehmen und die Ausbildung – alles sehr interessant. Na ja, und dann haben sich VEMA und ich füreinander entschieden. Nach der Ausbildung wurde ich dann als Produktmanagerin übernommen. Inzwischen bin ich schon seit sechs Jahren im Unternehmen.

Welche Sparten betreuen Sie als Produktmanagerin?

Ich bin Teil unseres Produktmanagerteams „Personenversicherung“ und dort verantwortlich für Unfallversicherung, Krankenzusatz- und funktionelle Invaliditätsversicherung, die Reiseversicherungen und auch für die Tierkrankenversicherung. Viele interessante Sparten – und entsprechend abwechslungsreich fallen meine Arbeitstage dann auch aus.

Wie empfanden Sie den Wechsel vom Azubi zur Produktmanagerin?

Man sagt ja immer: Im Betrieb, in dem man lernt, bleibt man immer der Azubi. Aber das habe ich so nie erlebt. Natürlich war man am Anfang selbst etwas unsicher und brauchte mehr Unterstützung. Und klar, da wurde auch stärker geprüft, was man so gemacht hat. Natürlich muss man auch selbst mit dem nötigen Interesse und Einsatz an seine neuen Aufgaben herangehen. Aber ich habe mich von meinem Team immer super unterstützt und akzeptiert gefühlt. Eine super Basis, um sich entwickeln zu können.

Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit am meisten?

Es ist die Mischung im Alltag. Verschiedene Sparten, verschiedene Aufgaben – das macht meine Arbeit abwechslungsreich und interessant. Es ist nie langweilig und ich habe Spaß an der Arbeit. Die Entscheidung für die VEMA habe ich noch keinen Tag bereut.

Die VEMA würden Sie als Arbeitgeber also empfehlen?

Auf jeden Fall! Obwohl das gesamte Team immer größer wird, haben wir uns einen beinahe familiären Umgang unter den Kollegen bewahrt. Meinungen werden respektiert und es wird nichts Unmögliches verlangt. Unterschiede zwischen Mann und Frau oder Alt und Jung gibt es dabei nicht. Die verschiedenen Benefits sind eine sehr angenehme Zusatzleistung. Unsere Firmenveranstaltungen sind immer lustig. Besser geht es wohl kaum.

Wenn Sie so auf die letzten Jahre zurückblicken: Was sehen Sie als größte Her-

ausforderung für die Genossenschaft?

Es wird alles immer mehr. Mehr Partner, mehr Tarife, mehr Dienste ... – und dadurch natürlich auch mehr Mitarbeiter. Dass trotzdem alles so gut klappt, finde ich beeindruckend. Alleine die Organisation dürfte eine echte Herausforderung sein.

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

Ich möchte meinen Bereich – wie natürlich alle Kollegen – stetig voranbringen. Daher bin ich im Grunde durchgängig in Verhandlungen mit Versicherern, um neue Sondervereinbarungen und Deckungskonzepte auszuhandeln. Das ist natürlich kein Wunschkonzert und manchmal dauert es etwas länger, bis man einen gemeinsamen Nenner gefunden hat. Eventuell erweitern wir auch unser Angebot an VEMA-Rechnern. Lassen Sie sich also überraschen!

Gibt es etwas, das Sie sich von den VEMA-Maklern wünschen?

Es würde mich freuen, wenn Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen schenken. Ich freue mich auch immer über Impulse.

„Famous last words“ zum Abschluss, Frau Hummel?

Ich grüße mein Team ganz herzlich! Ihr seid die Besten! :)

VERZICHTEN SIE WIRKLICH NOCH AUF GEWERBEGESCHÄFT?



Die Pandemie mit all ihren Einschränkungen und Folgen hat vor allem eines wieder sehr deutlich gemacht: Mit stetigem Courtagetrug aus dem Sachbestand kann man so manche Herausforderung sehr viel einfacher meistern als ohne. Eine der uralten Branchenweisheiten lautet nicht umsonst „Sach macht Krach“. Es sollte also eigentlich für jeden Versicherungsmakler zu den hochpriorisierten Zielen gehören, einen einträglichen Sachbestand aufzubauen.

Mit dem Kompositbestand stellt sich natürlich auch eine gewisse Schadenfrequenz ein. Je mehr Kunden Sie haben, desto mehr Schäden können entstehen – und desto mehr Arbeit im Team haben Sie damit. Ein auskömmlicher Sachbestand mit Privatkunden hat also auch eine Kehrseite. Mehr Bestand in kürzerer Zeit mit weniger Kunden winkt bei Gewerbekunden.

Sie haben Ihren Schwerpunkt bisher im privaten Vorsorgegeschäft? Sie sind Spezialist für Biometrie? In der privaten Krankenvollversicherung macht Ihnen keiner was vor und die privaten SHU-Sparten haben Sie auch im Griff? Aber vom gewerblichen Komposit-Geschäft haben Sie sich bislang ferngehalten, obwohl Sie dort auch Kunden haben, die Ihnen ihre Altersvorsorge und Absicherung bei Krankheit anvertrauen? Kein Problem! Sie müssen das lukrative Gewerbegeschäft nicht länger liegen lassen, denn wir helfen Ihnen gerne dabei, auch in diesem Bereich fit zu werden.

In unserem Akademie-Angebot stehen Ihnen die beiden Zertifikatslehrgänge „Fachberater gewerbliche Haftpflicht“ und „Fachberater gewerbliche Sachversicherung“ offen. Details und Anmelde-möglichkeiten finden Sie auf den Seiten 11422 und 11376 im VEMAextranet. Auch in unserer Mediathek werden Sie einige Schulungsmitschnitte finden, die Ihnen wertvolle Informationen liefern.

Danach empfehlen wir Ihnen, branchenweise vorzugehen. Befassen Sie sich zunächst erst mit der jeweiligen Zielgruppe. Welche Arbeiten werden durchgeführt? Wie passiert das? Was braucht ein Betrieb dafür? Alleine mit diesen Vorüberlegungen werden Sie eine gute Basis für das haben, was Sie in einer Firma erwarten dürfen. Verschaffen Sie sich in unseren Rechnern einen Überblick, was man in den verschiedenen Sparten in dieser Branche heute in etwa zahlen muss, damit Sie vorhandene Verträge zumindest preislich schnell einschätzen können. Befassen Sie sich mit unseren Klauselbögen, damit Sie Ihre Leistungsjoker kennen. Dann sind Sie gut für ein Erstgespräch gewappnet.

Natürlich ist es wichtig, wie Sie Ihre potenziellen Neukunden ansprechen. Denn machen wir uns nichts vor: Auch Gewerbekunden finden Versicherungen als Thema normalerweise nicht so spannend. Mit „Wir machen alles billiger!“, was – nebenbei bemerkt – eine mutige Aussage ist,

locken Sie heute niemanden mehr. Sie müssen schnell klarmachen, weshalb es sich lohnt, Zeit in ein Gespräch mit Ihnen zu investieren. Idealerweise zeigen Sie ein nachvollziehbares Problem auf, das es zu lösen gilt. Oder beschreiben, weshalb vorhandene Versicherungen möglicherweise üble Deckungslücken haben. Um es Ihnen einfacher zu machen, haben wir Ihnen bei unseren gewerblichen Vertriebsaktionen (Webcode 12236) verschiedene Vorlagen erstellt, die Sie nutzen oder sich von ihnen inspirieren lassen können.

Nach den ersten Gesprächen wird sich auch in diesem Themenkreis eine gewisse Routine bei Ihnen einstellen. Mit der Zeit steigt Ihre Expertise und Sie stellen fest, welche Branchen Ihnen besonders liegen, weil Sie einen Draht dazu gefunden haben. Warum also nicht eine gesonderte Landingpage für diese Branche erstellen lassen und online damit für sich werben? Hilfestellung hierzu finden Sie bei unserem Kooperationspartner Versicherungsmarkt (Webcode 81).

Gut 50 Prozent aller Versicherungsverträge in Deutschland warten noch darauf, aus der Betreuung der Ausschließlichkeit „befreit“ zu werden. Da machen Gewerbeverträge keine Ausnahme. Werden Sie also aktiv. Es lohnt sich!

JESSICA RÄDER

B.A. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT



Geboren am/in: 6. September 1994 in Suhl
Wohnhaft in: Sonneberg (Thüringen)

Familienstand/Kinder: ledig, keine Kinder

Lieblingsmusik: Puh, da gibt es einiges:

Vom ruhigen Pop über Rock bis hin zu Schlagern (aber nur auf Feiern!) ist so ziemlich alles dabei.

Lieblingofilm: Da gibt es eigentlich keinen, ich sehe Filme selten mehr als einmal – okay: Harry Potter ist da wohl die Ausnahme.

Lieblingsgetränk: Tee und zur späteren Stunde Lillet Berry

Lieblingsessen: Pasta, basta!

Das nimmt sie mit auf die einsame

Insel: Sonnencreme, einen Bikini und eine Hängematte

Hallo, Frau Räder! Wie haben Sie denn die VEMA für sich entdeckt?

Nach meinem Bachelorabschluss im Bereich der Versicherungswirtschaft wollte ich natürlich schnell beruflich Fuß fassen. Bei der Durchforstung des Internets nach interessanten Stellenangeboten blieb mein Blick schnell bei der VEMA hängen. Von der hatte ich zuvor im Leben zwar noch nie etwas gehört, aber eine Stelle im Marketing schien für mich perfekt – und das ist sie natürlich auch heute noch. Hier lässt sich meine kreative Seite mit meinem fachlichen Wissensstand optimal verknüpfen.

Seit wann sind Sie jetzt genau bei der VEMA?

Seit dem 1. Januar 2020, also seit etwas

über einem Jahr. Meine Hauptzuständigkeit liegt im Bereich der Kundenbroschüren. Ich verwalte diese, aktualisiere sie und schreibe natürlich auch neue Broschüren, die die Makler an ihre Kunden weitergeben können. Ein weiterer großer Punkt sind die Mailings. Wenn Sie als Makler also eine Mail von der VEMA erhalten – außer VEMAX und Schulungseinladungen –, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ich Ihnen diese geschrieben habe. Da die Aufgaben des Marketings bei uns sehr abwechslungsreich sind, arbeiten wir natürlich auch immer wieder an neuen Projekten. Unser Angebot entwickelt sich – und damit auch meine Aufgaben.

Jetzt sind Sie ja noch recht „frisch“ bei unserer Genossenschaft. Wie finden Sie es bisher?

Die Corona-Pandemie hat natürlich auch der VEMA einiges abverlangt. Wir mussten unsere Prozesse optimieren, um die Mitarbeiter zu schützen. Alle Mitarbeiter haben die Möglichkeit bekommen, aus dem Homeoffice heraus zu arbeiten, was die Situation schon sehr entschärft. Persönlich machte ich mir anfangs etwas Sorgen, da Corona ja genau in die zweite Hälfte meiner Einarbeitungszeit fiel. Aber das war unbegründet. Fragen, Unterstützung, Tipps – alles lief unverändert weiter, wenn auch nicht im selben Raum. Trotz des überwiegend virtuellen Beisammenseins gab es auch keinen Einbruch, was den Zusammenhalt im Team angeht – eher im Gegenteil: Vielleicht schweißten schwierige Zeiten auch einfach noch mehr zusammen. Wir schaffen das!

Also alles im grünen Bereich bei Ihnen?

Ich kann mich nur wiederholen: Die Arbeit im Marketing erfüllt mich komplett. Die bunten und vielseitigen Aufgaben lassen den Arbeitsalltag nie langweilig werden. Sicher spielt das Arbeitsklima hier auch eine wichtige Rolle, denn meine Arbeitskollegen sind echte Goldschätze. Wir unterstützen uns, lachen, spaßen – und das alles gemeinsam! Da ist es einfach, auch eine Produktivität zu halten. Die VEMA ist generell auch ein toller Arbeitgeber. Hier geht man einfach gerne auf die Arbeit. Die Hie-

rarchien sind flach, wir begegnen uns alle auf Augenhöhe und man fühlt sich ernstgenommen. Da habe ich Glück gehabt mit meiner Wahl. :)

Was dürfen die VEMA-Partner in der nächsten Zeit denn Neues in Ihrem Bereich erwarten?

Wir wollen unsere Angebote an Kundenbroschüren, die Sie als Marketinghilfe für Ihre Endkunden einsetzen können, natürlich stetig erweitern. Von den Themenwünschen, die an uns herangetragen wurden, sind noch einige auf der Liste. Selbstverständlich steht auch schon das eine oder andere ganz neue Projekt in den Startlöchern. Lassen Sie sich also überraschen!

Das war ja dann auch Ihr erstes Jahr mit Maklern. Wie ist Ihr bisheriger Eindruck?

Ich schätze an unseren VEMA-Partnern den freundlichen Kontakt – ob nun am Telefon oder per Mail. Wir sehen uns als Kollegen unserer Makler und nicht nur als Dienstleister. Das spiegelt sich so zumeist wider. An die Makler: Bleiben Sie doch bitte so sympathische Kollegen! Gemeinsam können wir so viel erreichen.

Gibt es zum Abschluss noch etwas, das Sie den Partnern mitteilen möchten?

Ich wünsche Ihnen allen informative VEMA-tage und ein erfolgreiches Jahr 2021! 2022 können wir uns sicher persönlich in Fulda kennenlernen. Ich drücke uns die Daumen!

INNOVATIVER UND WICHTIGER DENN JE

Es darf als sicher gelten, dass es der Lebenssparte ziemlich gut geht. Da wird zwar immer wieder geunkelt – doch hierfür fehlt die reale Basis: Der GDV wies in seiner Statistik für das Jahr 2020 in den Lebenssparten einen Beitragsrückgang von lediglich 0,4 Prozent aus. Das ist marginal und deutet weder auf eine Krise noch mangelndes Interesse seitens der Kunden hin – ganz im Gegenteil! Wer keine größeren Auswirkungen der C-Zeit hat, will sparen und vorsorgen wie selten zuvor. Leben ist vital!

Biometrie – gefragt wie nie!

Durch die plötzliche Konfrontation mit einer Situation, die man selbst nicht großartig beeinflussen kann und die bei zahlreichen Menschen zu Erkrankten im Bekanntenkreis geführt hat, sind vielen Kunden die Augen geöffnet worden: Jedem kann etwas zustoßen, das Auswirkungen auf das gewohnte Leben hat. Wovon lebt man dann? Wovon lebt die Familie, falls man verscheidet? Diese Fragen stehen plötzlich im Raum – und viele Kunden handeln. BU und RLV befinden sich in starkem Aufwind. Passt die BU-Rentenhöhe noch zur Einkommenssituation? Ist es nicht sinnvoll, auch für die Kinder Absicherungsmöglichkeiten zu schaffen, bevor dies regulär womöglich schwierig wird? Wir sehen da sehr viel Potenzial für die Arbeit im Bestand. Tarife werden immer leistungsstärker und Versicherer öffnen sich Bereichen, die früher abgelehnt wurden. Es tut sich

ständig etwas im Biometrie-Sektor – und das ist sehr gut so. Und vergessen Sie die Alternativen wie Grundfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung nicht, falls es aus gesundheitlichen oder preislichen Gründen mal nicht passen sollte.

Es ändert Münze sich und Zeit – doch ewig währet Sparsamkeit

Die Sparbereitschaft der Kunden war nie höher. Die Frage ist, was Ihre Kunden damit machen. Denn was nutzt es Ihrem Kunden, wenn er sein Geld auf dem Girokonto parkt und es dort an Wert verliert? Das Geschäft mit Einmalbeiträgen boomt geradezu; auch so manche Bank hat diese Kernkompetenz inzwischen auf Versicherer ausgelagert und bietet Kunden deren Lösungen an. Und alles, was dort möglich ist, das können Sie auch. Monatliches Alterssparen? Klar! Selbstrecht junge Kunden sind heute sehr viel eher dazu bereit, als dies noch vor zehn oder 15 Jahren der Fall war. Jedem ist bewusst, dass man selbst etwas machen muss, um im Alter ein aktives, abwechslungsreiches Leben ohne Einschränkungen führen zu können. Entsprechend steigt auch die Bereitschaft, höhere Monatsbeiträge zu sparen. Dass Kunden dazu neigen, sich online selbst ein „Rudimentär-Wissen“ anzueignen, erleichtert die Beratung nur. Man muss sprichwörtlich nicht mehr bei Adam und Eva beginnen, sondern kann gleich zu den wesentlichen Punkten kommen. Viele

Kunden haben beispielsweise schon mal von ETFs gehört – darauf kann man aufbauen. Die Vorteile moderner Rententarife können wunderbar dargestellt werden. Das Fondsangebot darin lässt im Grunde keine Wünsche mehr offen. ETFs, Dimensionals, Nachhaltigkeit oder was einen Kunden sonst interessiert: Sehr wahrscheinlich wird es darstellbar sein. Dazu die Flexibilität der Privatrente, garniert mit dem Steuervorteil gegenüber dem Fondssparer, oder die Förderung der anderen Schicht-Produkte. Auch die wollen im Bestand natürlich aktiv betreut werden. Sie finden in dieser Ausgabe einen gesonderten Artikel dazu. Das BRSG hat die bAV wieder attraktiv gemacht. Und im nächsten Jahr müssen auch Bestandsverträge vom Arbeitgeber bezuschusst werden. Da muss natürlich jemand helfen, denn mancher Alttarif wird gar nicht mehr dafür offenstehen. Helfen Sie Ihren Firmenkunden dabei, ohne großen internen Aufwand BRSG-konform zu werden.

Wie ein Feuerwerk

Der Bereich Leben strotzt geradezu vor Möglichkeiten und Innovationen. Kein Anzeichen von Ermüdungserscheinungen – stattdessen volle Kraft voraus! Sind Sie dabei? Wir unterstützen Sie mit allem Nötigen. Vom Vergleichsrechner bis zum Mailing finden Sie alles im VEMAextranet. Bei Fragen können wir mit Sicherheit weiterhelfen. Wir möchten, dass Sie es leicht damit haben, vom Positivtrend Leben zu profitieren.



CUP VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG

PARTNER IM GESPRÄCH

Die CuP Versicherungsmakler GmbH & Co. KG feiert in diesem Jahr ihren 20. Geburtstag. Der Auslöser für die Gründung im Jahr 2001 war die Suche meines Vaters Dieter Lauffer nach einer neuen Herausforderung. Stillstand war für ihn noch nie eine Option. Also überlegte er sich, was er machen könnte. Eines wusste er: Versicherungen verkaufen konnte er – und kann es übrigens immer noch. Daher machte er sich selbstständig und ging auf die Suche nach Marktnischen, in denen andere sich nicht so gut auskannnten. Dies war der Grundstein von CuP. Kurz darauf bekam Dieter Lauffer einen Kontakt zur Montessori-Einrichtung in Nürnberg. Die Aufgabe dort bestand darin, ein Modell zur Mitarbeiterbindung zu entwickeln, welches keine zusätzlichen Kosten verursacht, aber in die betriebliche Altersvorsorge einbezahlt. Das Produkt, das er dazu mit einem Versicherer – damals die Aspekta, die später von der HDI übernommen wurde – entwickelt hat, war ein voller Erfolg. **Dadurch wurde CuP bayernweit weiterempfohlen und konnte weitere Kunden gewinnen.** Zusätzlich setzte er auf Vernetzung – ein Aspekt, den wir auch heute noch als elementar ansehen, wenn man ein erfolgreiches Geschäft aufbauen will. Sehr geholfen hat uns dabei die Zusammenarbeit mit den Verbänden; erst in Bayern, später dann bundesweit, wie beispielsweise der Bund freier Alternativ-Schulen. So wurde die CuP Versicherungsmakler GmbH & Co. KG zu einem der größten Versicherungsspezialisten für private Bildungseinrichtungen, also Schulen, Kindergärten, Kitas und Waldkindergärten. Heute haben wir das große Baukastensystem „RatioProtect“, welches nahezu jeden Bereich abdeckt: von der betrieblichen Altersvorsorge, die immer noch unser Steckenpferd ist, bis hin zur Waldhütten- oder Musikinstrumentenversicherung. Übrigens ist „RatioProtect“ seit 2011 ein eingetragenes Warenzeichen. Zum 1. Januar 2021 hat mein Vater und Firmengründer mir das Ruder von CuP in die Hand gegeben, ist aber weiterhin mit seiner Expertise und seiner Erfahrung für uns da. Mittlerweile arbeiten neben mir als geschäftsführendem Gesellschafter zehn Mitarbeiter daran, dass wir unser großes Ziel erreichen: die Marktführerschaft bei freien Bildungseinrichtungen. Zur VEMA kamen

wir vor einer gefühlten Ewigkeit. Wir haben damals davon gehört und uns dann beworben. Im ersten Jahr waren wir nur normales Mitglied. Da wir schnell von den Leistungen der VEMA überzeugt waren, erwarben wir bereits im zweiten Jahr unseren Genossenschaftsanteil. Für uns gibt es eigentlich keinen Tag ohne die VEMA. Viele Angebote sind aus unserem Arbeitsalltag einfach nicht mehr wegzudenken. Als Zielgruppenmakler ohne Spezialisierung auf andere Gewerbe oder Privatkunden sind die VEMA-Rechner für uns Gold wert. So können wir auch Anfragen außerhalb unserer Kernkompetenz schnell und sicher bearbeiten und unseren Interessenten helfen. Außerdem finden wir die VEMA-Spezialkonzepte und Sondervereinbarungen super und nutzen viele Angebote. Unsere Kunden loben immer wieder die schöne grafische Darstellung der Angebote, die auch für Laien absolut nachvollziehbar und klar sind. An dieser Stelle ein großes Dankeschön hierfür an die VEMA. Herausragend finden wir das Schulungskonzept der VEMA, das von unserem gesamten Team genutzt wird. Das Angebot ist so breit gefächert und interessant, dass wirklich für jeden etwas dabei ist. Und wir stellen immer wieder fest: Man lernt nie aus. Besonders hervorheben möchte ich das Schulungsangebot für Auszubildende, welches gut gemacht ist und auch komplizierte Sachverhalte verständlich vermittelt. Auf die jährlichen VEMAtage freuen wir uns immer ganz besonders. Die Kombination aus Fortbildung und Kontaktpflege ist wirklich sehr gelungen. Es ist einfach schön, die Branche zu sehen und mit dem einen oder anderen Maklerkollegen persönlich zu sprechen. Wir wünschen uns für die Zukunft, dass die VEMA so bodenständig bleibt wie sie ist – also eine VEMA zum Anfassen. Jedem Maklerkollegen können wir nur empfehlen, ein Teil dieses starken Netzwerkes zu werden. **Unser Rat an andere Makler?** „Wenn dir das Leben Zitronen schenkt, dann mach Limonade daraus.“ Den Zucker dazu gibt es von der VEMA, zum Beispiel durch das Angebot VEMA-Live – unbedingt ansehen!

Dirk Lauffer
Geschäftsführender Gesellschafter der CuP
Versicherungsmakler GmbH & Co. KG



Customer und Partner
Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Zukunftssicher!



MIT DER VEMA-LERNPLATTFORM

WANN SIE WOLLEN, WO SIE WOLLEN UND IN IHREM TEMPO!

Unsere Mediathek erfreut sich – nicht nur zur Erfüllung der Weiterbildungspflicht – großer Beliebtheit unter Ihnen. Im Jahr 2020 konnten wir bei unserem „Weiterbildung-on-demand-Dienst“ mehr als 107 000 Schulungsaufrufe zählen. Für umfangreichere Fortbildungen (Zertifikatslehrgänge) haben wir Ihnen nun ebenfalls eine Möglichkeit geschaffen, um berufliche Bildung dann zu betreiben, wenn es zu Ihrer Zeit passt: die VEMA-Lernplattform. Dort stehen Ihnen aktuell diese Kurse zur Verfügung, die Sie jederzeit zu einem für Sie passenden, beliebigen Zeitpunkt starten können:

Geprüfter Consultant im Maklerbüro

Der Consultant im Maklerbetrieb unterstützt die Geschäftsleitung bei der Umsetzung ihrer Pläne. Er vereint fundierte Beratungs- und Prozesskompetenz in einer Doppelfunktion als „Vorarbeiter“ nach innen und außen. Damit verbessert er die Verbindlichkeit, Kommunikation und Zusammenarbeit im ganzen Team.

Effizient beraten mit der VEMA

Die Kenntnis über die Anwendung der Tools hilft Ihnen dabei, den Zeitaufwand für die betrieblichen Prozesse zu verringern. Zusätzlich wird die Zusammenarbeit der einzelnen Mitarbeiter und Abteilungen verbessert.

Geprüfte Beratungs- und Serviceprozesse

Die Umsetzung der Musterprozesse in Ihrem Maklerbetrieb verbessert die Effizienz und verringert die Fehlerhäufigkeit in den innerbetrieblichen Prozessen. Die Musterprozesse haben dabei den Kundennutzen im Fokus.

Geprüfter Schadenmanager

Für den Kunden ist die Unterstützung im Schadensfall häufig der wichtigste Gradmesser zur Bewertung der Dienstleistung des Maklers – und damit Aushängeschild des Maklerbetriebs.

Bei den Zertifikatslehrgängen erfolgt nach Abschluss aller Kursmodule eine Online-Prüfung, bei deren Bestehen im Nachgang das entsprechende Zertifikat ausgestellt wird. Besonders interessant an der Plattform sind neben der tutoriellen Begleitung – unter anderem bei der Unterstützung in der Erledigung von Aufgaben – die interaktiven Elemente, welche den Austausch zwischen den Kursteilnehmern fördern. Neben den genannten Kursen steht Ihnen auch ein Grundlagenkurs zur betrieblichen Altersvorsorge offen, der als Vorbereitungskurs zu unserem bAV-Fachberaterlehrgang gedacht ist. Er steht ausschließlich den Teilnehmern zum Fachberater offen. An ei-

nem ähnlich gearteten Grundlagenkurs zur Betriebshaftpflicht wird gerade gearbeitet. Er wird für Sie voraussichtlich ab September dieses Jahres freigeschaltet und kann dann auch ohne die Fortbildung zum Fachberater BHV gebucht werden.

Zusätzlich ist aktuell ein Experten-Kurs „Hausrat“ mit circa 20 Stunden Weiterbildungszeit in Entwicklung; dieser wird voraussichtlich im Sommer freigeschaltet. Wir sind uns sicher, dass wir Ihnen hier sehr hochwertige Inhalte in einem zeitgemäßen Format zusammengestellt haben und die Teilnehmer enorm davon profitieren können. Unter dem angegebenen Webcode

finden Sie alle unsere Angebote mit detaillierteren Informationen zu Inhalten und Ablauf. Machen Sie sich selbst ein Bild und profitieren Sie von vertieftem Fachwissen. Immer mit dem festen Blick auf die Praxis, damit Wissen auch anwendbar ist – und somit zum Erfolgsfaktor wird.

Übrigens: Ihre Auszubildenden können künftig Schulungsinhalte unserer Azubiwelt in unserer Lernplattform nutzen. Begleitend zu den kommenden drei Berufsschuljahren werden hierzu die Inhalte kontinuierlich ergänzt.

PAUL ROTH

STAATLICH GEPRÜFTER INFORMATIKTECHNIKER



Geboren am/in: 31. Januar 1988 in Uralsk (Kasachstan)

Wohnhaft in: Neudrossenfeld

Familienstand/Kinder: verheiratet, zwei Kinder

Lieblingsmusik: jeden Tag etwas anderes

Lieblingofilm: jede Woche ein anderer

Lieblingsgetränk: Wodka mit Pfeffer :p

Lieblingsessen: Hamburger

Das nimmt er mit auf die einsame Insel: ein Handtuch

Herr Roth, bei unseren branchenfremden Mitarbeitern sind wir besonders daran interessiert, wie sie von der VEMA erfahren haben, da wir da schon irgendwie so etwas wie ein „Hidden Champion“ zu sein scheinen. Also: Wie war das bei Ihnen?

Das war ein wirklich langer Prozess: Bereits 2008 lernte ich die VEMA über einen Bekannten kennen. Da war ich noch mitten in meiner Ausbildung zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung. Die VEMA suchte nach einem Entwickler für ein Softwareprojekt, das ich damals auch umsetzen durfte. Der erste Kontakt war somit also schon hergestellt. 2010 wurde ich seitens der VEMA zum ersten Mal eingeladen. Ich war gerade dabei, meine Ausbildung abzuschließen. Seinerzeit existierte nur das „Haus 1“ und eine Handvoll ITler haben auf dem Dachboden am VEMAextranet gearbeitet. Doch die Zeit war damals einfach noch nicht reif für einen gemeinsamen Weg. 2012 wurde ich dann

erneut eingeladen. Das „Haus 2“ war kurz vor der Fertigstellung. Zu diesem Zeitpunkt durfte ich aber ein spannendes Projekt für die Bayreuther Festspiele umsetzen. Das war mir sehr wichtig – und ich musste die VEMA erneut vertrösten. 2015 schließlich bekam ich eine E-Mail mit dem Betreff „Steiner Tropfen höhlt den Stein“: Die VEMA ließ nicht locker und hatte mich wieder eingeladen. Und diesmal war die Zeit reif. Ich kam vorbei, blieb – und habe es nie bereut.

Seit wann sind Sie nun konkret schon dabei?

Seit dem 1. März 2016. Inzwischen leite ich zusammen mit meinem Kollegen Stefan Morgenroth als Abteilungsleiter(-duo) die IT bei der VEMA. Ich bin dabei für die Bereiche VEMAextranet, VEMAdata, unsere Infrastruktur und das Recruiting verantwortlich.

Fünf Jahre sind ja kein kurzer Zeitraum. Was waren Ihrer Ansicht nach denn die größten und wichtigsten Veränderungen in dieser Zeit?

Das Wachstum der VEMA ist beeindruckend. Wir konnten viele neue Partner und natürlich auch Kollegen gewinnen. Alleine in der IT haben wir in den letzten fünf Jahren über 20 neue Stellen geschaffen und auch besetzt. Generell an den ersten ernsthaften Schritten hin zur Digitalisierung innerhalb der Versicherungsbranche mitwirken zu können, ist eine spannende Aufgabe gewesen. Diese ist mit der BiPRO-DiO-Maklerpost in der Versicherungsbranche angekommen und hat unter anderem die Entwicklung der VEMA-Postbox ermöglicht. Und bei jener hat sich so einiges getan: Nach meiner Einarbeitung wurde mein Team mit dem Projekt der VEMA-Postbox betraut. Im September 2017 sind wir mit zwölf Versicherern und 19 Maklern online gegangen und konnten im ersten Monat circa 2000 Dokumente abholen. Aktuell nutzen bereits die Hälfte unserer Makler die VEMA-Postbox, es sind nahezu alle Versicherer angebunden und wir holen nahezu eine Million Dokumente im Monat ab. Aber das ist alles nur der Anfang unserer gemeinsamen Reise.

Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit?

Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht – und entsprechend gerne gehe ich meinen Aufgaben nach. Besonders schätze ich die Möglichkeiten, aktiv an Entscheidungsprozessen mitzuwirken. Die Domäne „Versicherungen“ war absolutes Neuland für mich. Und umso spannender waren die letzten fünf Jahre. Die Zusammenarbeit mit meinem Team sehe ich als große Bereicherung für meinen Arbeitsalltag an. Zu sehen, wie sich diese Gruppe motivierter Frauen und Männer auch durch komplizierte Herausforderungen hindurchfucht und sich dabei gegenseitig unterstützt, ist einfach schön. Ferner, wenn man die fachliche Entwicklung der jungen Kollegen so beobachten kann ... – da bin ich schon sehr stolz auf meine Leute! Und falls ihr das lest: Ja, das war ein Lob. Und ja, es kommt von Herzen. Aber gewöhnt euch nicht dran ... ;)

Und an der VEMA als Arbeitgeber?

Die offene und stets auf Augenhöhe geführte Kommunikation mit Kollegen, VEMA-Partnern und Versicherern schätze ich sehr. Auch unsere positive Fehlerkultur soll an dieser Stelle besonders erwähnt werden. Wir sind bei der VEMA eine große Familie. So soll es sein – so soll es bleiben.

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

Wir arbeiten aktuell an unserer neuen Makler-, Kunden- und Vertragsverwaltung. Das ist der nächstlogische Schritt für VEMAdata. Kern der neuen Vertragsverwaltung ist die Analyse von bereits vorhandenen Daten, beispielsweise aus den Dokumenten in der Postbox. Wir ordnen die Dokumente entweder bestehenden Verträgen zu oder legen neue Verträge an. Gleichzeitig wird der Vertrag einem bereits vorhandenen Kunden zugewiesen oder der Kunde neu erstellt. Wir möchten bis Ende 2021 in die Testphase gehen. Eine kleine Vorschau können Sie bereits heute mit der Aktivierung der Vertragsliste erhalten. Aber da kommt natürlich noch sehr viel mehr. Sie dürfen gespannt sein.

Herr Roth, zum Abschluss noch ein paar Wort an unsere Partner?

„Stay the way you are.“ Bleiben Sie gesund! Wir sehen uns 2022 in Fulda.

BU IN DER BAV?

In aller Regel werden auch Sie Berufsunfähigkeitsversicherungen als Privatverträge nach Schicht 3 anbieten. Die meisten davon vermutlich mit einer ausreichend hohen, garantierten BU-Rente und mit Beitragsverrechnung, sodass nur der günstigere Nettobeitrag zu zahlen ist.

Nun kann man eine BU aber über den Weg der Gehaltsumwandlung auch als bAV abschließen. Das ist kein neues Thema, wird aber alle paar Jahre wieder von den Versicherern neu ins Spiel gebracht. Bei erster Betrachtung kann das auch eine äußerst günstige Lösung für die Arbeitskraftabsicherung eines Kunden sein. Aber man muss da schon genauer hinsehen und die Vor- und Nachteile sorgfältig abwägen.

Behandeln wir zunächst die alleinstehende BU. Bei der Gehaltsumwandlung wird ein fester Betrag zur Umwandlung vereinbart. Daher muss die Basis der BU der Bruttobeitrag sein, der sich nicht so ohne Weiteres – bei vielen Tarifen eigentlich gar nicht – erhöhen lässt. Netto- und Bruttobeitrag können sich in einem Privatvertrag theoretisch recht einfach und schnell nähern, wenn der Kapitalbedarf eines Versicherers es durch Schadenhäufung nötig macht. Das aber kann es so in der bAV nicht geben. Also wählt man eine andere Überschussverwendung: die Bonusrente. Die garantierte Rente fällt entsprechend kleiner aus und wird durch die Bonusrente auf das benötigte Niveau angehoben. Da allerdings haben wir ein Problem: Denn sinken die Überschüsse, dann sinkt auch die Absicherung.

Ein Vorteil dieser Lösung besteht aber in den oft merklich knapper gefassten Angaben zur Gesundheit, die vom Versicherten gemacht werden müssen. Mit Vorgeschichte kann das also durchaus eine interessante Lösung sein.

Die BU-Rente kann natürlich auch an eine Direktversicherung angehängt werden. Der Vorteil besteht darin, dass auch die Bei-

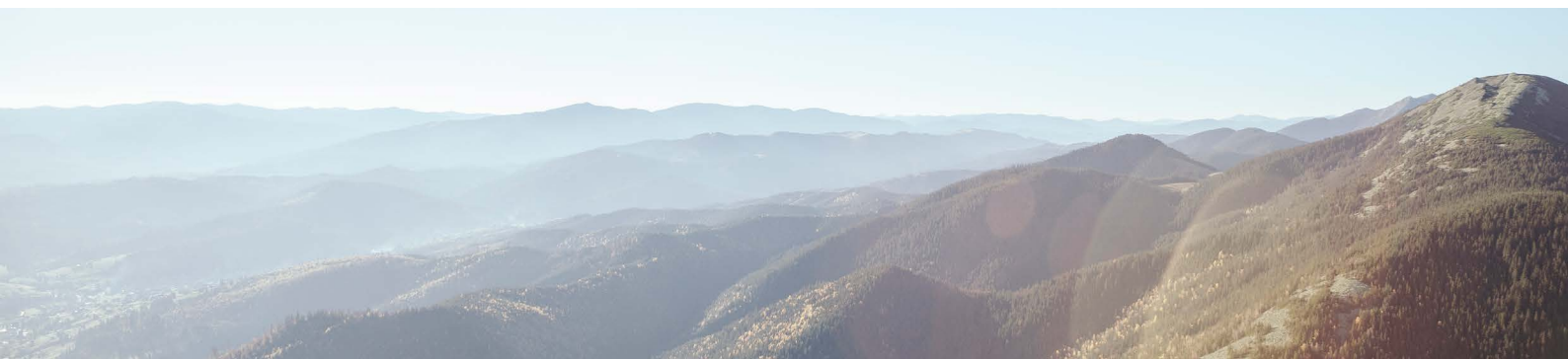
tragsbefreiung bei der BU mit gedeckt ist und so der Vertrag bis zum angedachten Endalter weiter bespart wird. Die Beitragsbefreiung wäre damit eigentlich immer eine Überlegung wert, denn diese bieten viele Versicherer (bis zur maximalen Sparbeitragshöhe) ohne Gesundheitsprüfung an. Diese ist für die Rente im Regelfall natürlich nötig – und bei einer gesundheitlichen Vorgeschichte kommen alle Rückfragen, Ausschluss- oder Risikozuschlagsvereinbarungen über die Personalabteilung des Arbeitgebers als VN zu Ihrem Kunden. Ob ihm das dann gefällt, dass dort „mehr Klarheit“ hinsichtlich seines Gesundheitszustands vorherrscht, wissen wir nicht. Sie würden es dann vermutlich erfahren.

Nun ist es auch eher üblich, den Arbeitgeber irgendwann einmal zu wechseln. Dann kann man natürlich auch die „bAV-BU“ mitnehmen und den neuen Arbeitgeber zum neuen VN machen. Aber der neue Arbeitgeber muss diesen Vertrag nicht akzeptieren. Hat man beispielsweise vor Jahren einmal festgelegt, dass bAV nur über die geschlossene Vereinbarung mit der „Phantasia“ gemacht wird, dann ist das eben so. Seiner rechtlichen Verpflichtung kommt der Arbeitgeber damit nach. Denkt der Kunde nun daran, den Vertrag auf sich umschreiben zu lassen und künftig selbst zu bezahlen? Selbiges bei Arbeitslosigkeit? Es liegt schon ein gewisses Risiko darin, dass so ein Vertrag dann einfach nicht mehr bedient wird und in der Folge kein BU-Schutz mehr geboten ist. Und wenn genau dann etwas passiert? Sie werden von der geänderten beruflichen Situation ja womöglich gar nicht so bald erfahren, um entsprechend

einwirken zu können. Etwas entspannter sieht es aus, wenn so ein Vertrag mit ausreichend hoher Garantierente abgeschlossen wird und die Überschüsse zum Beispiel in Fondsguthaben fließen. Dann können die Beiträge aus dem Guthaben gezahlt werden, bis man wieder in Lohn und Brot steht (und der neue Arbeitgeber den Vertrag akzeptiert hat und weiter überweist) oder das Guthaben aufgebraucht ist. Aber dann hat man einen Vertrag, bei dem der Bruttobeitrag wie bei einem Privatvertrag gezahlt werden muss. Durch die Sozialabgabefreiheit spart man sich circa die Hälfte – aber hat man dann noch einen Vorteil gegenüber der Privatvertragslösung? Das kommt natürlich auf den Einzelfall an. Aber so großzügig wie bei der zuvor beschriebenen Lösung wird man nicht mehr sparen können.

Unterm Strich gibt es also durchaus ein paar Punkte, die man kritisch betrachten muss. Als Zielgruppe sehen wir daher eher den nicht mehr ganz jungen Kunden, der eine gefestigte Stelle in einem Unternehmen hat – und damit einhergehend auch im regionalen Umfeld des Unternehmens seinen festen Platz im Leben. Nur für den Fall, dass Sie die „bAV-BU“ überhaupt charmant finden ...

Eine Alternative hierzu kann die Kombination aus Basisrente und BU sein. So können in gewisser Weise Beiträge über die Steuerrückerstattung gespart werden. Vielleicht ist das die bessere Lösung?



OHV VERSICHERUNGSMAKLER GMBH

PARTNER IM GESPRÄCH

Mein Leben in der Versicherungsbranche begann 1984 bei der Allianz. Zwei Jahre später wechselte ich zur Albingia Versicherung, wo ich jede Menge Erfahrungen sammeln konnte. Zusammen mit meiner Ehefrau gründete ich dann 1992 ein Versicherungsmaklerbüro in Goldbach. Die OHV Versicherungsmakler GmbH in heutiger Form besteht seit 2009. Im Mai 2013 nahm uns die VEMA als Partner auf. Mitglied mit Genossenschaftsanteil wurden wir dann im September 2017. Im Privatkundengeschäft machen wir fast ausschließlich Angebote über den VEMA-Rechner. Nur ausnahmsweise über andere Wege, zum Beispiel bei ausdrücklichem Kundenwunsch nach einem anderen Versicherer. Im Gewerbebereich nutzen wir den VEMA-Rechner für die Rechtsschutz-, Elektronik- und Photovoltaikversicherung, oft auch für die Inventarversicherung mit Elektronikversicherung. Im Personenversicherungsgeschäft greifen wir gerne auf die im VEMAextranet zur Verfügung gestellten Vergleichsrechner von Softfair sowie die VEMA-Edition von Morgen & Morgen zurück. Auch bei der

Beratungsdokumentation nutzen wir fast ausschließlich die entsprechende Funktion im VEMAextranet. Bei den Verträgen, die über die VEMA-Rechner abgeschlossen werden, sparen die vorformulierten Beratungsdokumentationen enorm viel Zeit. Auch Beratungsdokumentationen, die frei formuliert werden, erstellen wir über das VEMAextranet. Nur in ganz seltenen Fällen greifen wir auf Beratungsdokumentationen der Gesellschaften zurück. Gerade im Gewerbebereich oder bei speziellen Anliegen der Kunden schauen wir zuerst auf den Produkt-Seiten im VEMAextranet nach, was sich zum Thema findet. Das Extranet ist während des ganzen Arbeitstags offen und wird ständig genutzt. Bei Anfragen, die etwas ungewöhnlicher sind, ist das Forum eine sehr nützliche Wissensdatenbank. Auch bei der Weiterbildung des Teams spielt die VEMA bei uns eine dominante Rolle. Wir nutzen sowohl die Online-Schulungen als auch die Präsenz-Veranstaltungen – coronabedingt letztes Jahr natürlich nur online. Ohne das umfassende Schulungsangebot, bei dem aus jedem Gebiet

etwas angeboten wird, wäre es noch viel schwieriger, die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. So haben wir kein Problem, die vorgegebenen Stunden auch mit für uns sinnvollen Schulungsinhalten zu füllen.

Wir schätzen die Vielzahl an technischen Diensten und Tools sehr. So sind „InSign“ und „Sichere Nachricht“ bei uns inzwischen regelmäßig im Einsatz. Das wird auch von den Kunden gut angenommen und macht einen professionellen Eindruck nach außen.

In der Bestandsarbeit nutzen wir vor allem den Kurz-Check für Bestandskunden über das Kampagnentool. Das können wir sehr empfehlen; es kommen immer neu geborene Kinder, neue Eigenheime oder Vierbeiner zum Vorschein, die versichert werden müssen. Auch den Newsletter der VEMA für Privat- und Gewerbekunden verschicken wir regelmäßig. Ich wurde auch nach meinem schönsten „VEMA-Erlebnis“ gefragt. Es war vielleicht nicht das schönste Erlebnis, aber eines, bei dem wir wirklich



froh waren, dass wir die VEMA an unserer Seite hatten: Einer unserer Gewerbekunden musste einen Insolvenzantrag stellen. Und während des Verfahrens wurden unsere Versicherungsverträge von einem Gutachter auf „Herz und Nieren“ geprüft. Dank einer aktuellen Multi-Risk-Police mit VEMA-Klauselbögen gab es vom Gutachter nichts an unserem Versicherungsschutz zu bemängeln. Das freut einen dann trotz der unangenehmen Kundensituation schon irgendwie. Und natürlich sind die VEMAtage immer ein Highlight. Wir freuen uns schon auf das nächste Jahr, wenn sie hoffentlich wieder vor Ort stattfinden und wir die Mak-

lerkollegen wieder von Angesicht zu Angesicht treffen können. Alles in allem können wir die VEMA nur empfehlen. Ein Arbeiten ohne die vielen Angebote der VEMA ist für uns mittlerweile undenkbar. Unser Wachstum der letzten Jahre verdanken wir auch der Arbeitserleichterung im Tagesgeschäft durch die VEMA.

Daher wünschen wir uns in Bezug auf unsere Genossenschaft in erster Linie eines: Macht weiter so! Dass die Gemeinschaft der Makler weiterhin wächst und die VEMA damit zum Wohle aller eine noch bessere Position – und damit mehr Einfluss am

Markt – erreicht. In unruhigen Zeiten und in Konkurrenz zu Online-Versicherungen, Insurtechs und Banken, die in unserem Revier wildern, fühlen wir uns in der starken Gemeinschaft der VEMA gut gerüstet. Mein Ratschlag an die Kollegen: Bleiben Sie sich treu. Wir Makler verkaufen ausgezeichnete Versicherungsprodukte und bieten unseren Kunden einen ausgezeichneten Service. Das hat seinen Preis, aber mithilfe der VEMA und der ausgehandelten Sonderkonzepte und Rabatte bleiben wir gut im Rennen.

Ottmar Heider

DURCH SERVICE INS GESPRÄCH KOMMEN: GEWERBEGBÄUDE EINWERTEN

Ein Wohngebäude richtig einzuwerten, also zu einem 1914er-Wert zu gelangen, den der Versicherer als korrekt akzeptiert und so nicht nur Unterversicherungsverzicht gewährt, sondern „wieder hinstellt, was davor dort stand – egal, was das dann kostet“, ist nicht schwer. Wer das Umrechnen scheut, dem stehen die Wertermittlungsbögen des GDV zur Verfügung. Ein-, Zwei-, Mehrfamilienhaus? Kein Problem! Da fand man eine Einigung, mit der alle Versicherer leben können.

Bei gewerblichen Gebäuden gibt es diese Einheit leider nicht. Zwar bieten einige wenige Versicherer Wertermittlungsbögen für Gewerbegebäude. Indes: Was da herauskommt, akzeptieren meist nur sie selbst – und auch nur, wenn der eigene Bogen verwendet wurde. Und so wechselt ein Betriebsgebäude eventuell zwar mit der Versicherungssumme der alten Brandkasse zu einem anderen Anbieter und womöglich wurden Erweiterungen auch irgendwie berücksichtigt, aber: Ob das wirklich alles so stimmt, ist wohl eher einem glücklichen Zufall als einer ernsthaften Einwertung geschuldet. Mindestens 50 Prozent aller Versicherungsverträge sind noch in Betreuung von Ausschließlichkeiten. Und dabei werden Banken keine kleine Rolle spielen. Ob da immer der „Firmen-Spezi“ ins Boot geholt wurde? Und ob überhaupt jede bauliche Erweiterung mitgeteilt wurde? Für den Kunden wird das mit dem Versicherungswert ohnehin eines dieser viel zitierten „böhmischen Dörfer“ sein, mit denen er wenig anfangen kann. Mit der Gefahr, im Schadensfall möglicherweise nicht ausreichend entschädigt zu werden, aber umso mehr. Und da können Sie bei der Neuk-

quise ansetzen. Fragen Sie doch einfach mal an, ob Interesse besteht, dass Sie eine kostenlose Neueinwertung der Firmengebäude vornehmen.

Über unsere Kooperation mit der Firma SkenData GmbH haben Sie die Möglichkeit, sowohl für private als auch für gewerbliche Objekte eine genaue Ermittlung des 1914er-Wertes vorzunehmen. SkenData verwendet amtliche Daten der Katasterämter und Luftbilder sowie Geo- und Adressdaten. Aus diesen Daten werden mit verschiedenen anerkannten Berechnungsverfahren der Versicherungswert und die Flächen/Kubaturen errechnet. In „Wert14 Premium“ sind zudem gebäudescharfe Zürs-Daten enthalten. Mit über 51 Millionen verfügbaren Objekten und 21 Millionen Adressen lässt sich eine Wertermittlung für nahezu jedes Gebäude durchführen. Für den User wird nach einer Berechnung ein detaillierter Gebäudereport mit Luftbildern und Kartenübersicht zur Verfügung gestellt. Also alles sehr professionell. Ja, Sie werden etwas zahlen müssen – aber ganz sicher weniger, als ein Gewerbelead kosten würde. Die Einwertungen von SkenData

werden inzwischen von den meisten Versicherern als korrekt akzeptiert.

Ein weiterer Vorteil für Sie: Man wird Ihnen zumindest die Gebäudeversicherung eher bereitwillig zeigen, um Ihren Service nutzen zu können. Nun wissen Sie, was man zahlt und können mit dem Alternativangebot, das die korrekte Versicherungssumme natürlich berücksichtigt, besser argumentieren. Und unseren Klauselbogen zur gewerblichen Sachversicherung haben Sie auch noch als kostenlosen Bonus mit dabei. Ein Kunde, der da nun immer noch nicht versteht, welche Vorteile Sie ihm im Vergleich zu seinem bisherigen Betreuer bieten können, der will Sie vermutlich auch gar nicht haben. Bei den anderen hingegen haben Sie jetzt nicht nur einen Fuß in der Tür und werden zeigen dürfen, was Sie noch alles für ihn tun können. Na ja, und Sie wissen selbst: Das wird in den meisten Fällen eine ganze Menge sein. Ziel sollte immer das Vollmandat sein.

Setzen Sie Ihre Möglichkeiten kreativ ein, zeigen Sie Ihre Expertise und Professionalität und Erfolg wird sich einstellen.



RENÉ BÄRNREUTHER

SOFTWARE-ENTWICKLER UND SCRUM MASTER



Geboren am/in: 26. November 1993 in Kulmbach

Wohnhaft in: Bayreuth

Familienstand/Kinder: ledig, in einer Beziehung, keine Kinder

Lieblingsmusik: fast alles aus dem Bereich Rock/Metal. Ab und zu aber auch mal Pop oder Hip-Hop

Lieblingofilm: Jurassic Park

Lieblingsgetränk: Spezi

Lieblingsessen: Rouladen

Das nimmt er mit auf die einsame Insel: meine Freundin, meine Switch und meine Dartscheibe

Herr Bärnreuther, die VEMA ist innerhalb der Versicherungsbranche wohl fast nur Versicherungsmaklern ein Begriff. In der IT-Welt wird der Bekanntheitsgrad Ausbaupotenzial nach oben haben. Wie fanden Sie denn Ihren Weg zu uns?

Meine Freundin wohnte in der Nähe der VEMA. So habe ich fast zwangsläufig von der VEMA erfahren – natürlich ohne nähere Details, was da genau gemacht wird. Während meiner Jobsuche habe ich mir dann genauer angeschaut, was die VEMA eigentlich so „treibt“. Hat auf jeden Fall gepasst. Ich bewarb mich.

Seit wann sind Sie nun mit dabei und was machen Sie bei der VEMA?

Los ging es am 1. Dezember 2018. Als Entwickler helfe ich dabei, mit meinem Team bessere Softwareprodukte für unsere Makler bereitzustellen. Als Scrum Master ist es

mein Ziel, die agilen Abläufe während des Entwicklungsprozesses zu optimieren, um so als Team schnellere und bessere Software zu implementieren.

Was waren Ihrer Ansicht nach die größten und wichtigsten Veränderungen in dieser Zeit?

Eine große Veränderung war die Freischaltung unseres neuen Rechners, der uns die Arbeit im Hintergrund mit moderner Technologie vereinfacht hat; außerdem die Aufteilung der Teams. Durch das Wachstum an Mitarbeitern sind wir von einem großen Team auf mehrere kleine Teams aufgeteilt worden und können dadurch parallel besser an verschiedenen Themen arbeiten. Das hat sehr gut geklappt, finde ich.

Hat sich in Ihren beiden Jahren bei der VEMA bereits etwas an Ihrem Zuständigkeitsbereich geändert?

Ja, durchaus. Begonnen habe ich als reiner Software-Entwickler. Durch das Dazukommen des Scrum Masters übernehme ich mehr organisatorische Tätigkeiten für mein Team und versuche, uns als Gesamtes besser zu machen und zu Höchstleistungen zu pushen. Das Ganze aber natürlich ohne „die Peitsche zu schwingen“, sondern durch intelligente Ablaufplanung und alles, was ein sehr effizientes Arbeiten ermöglicht.

Nach zwei Jahren weiß man ja, wie es bei einem Arbeitgeber so ist. Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit?

Auf jeden Fall die abwechslungsreichen verschiedenen Projekte und meine immer hilfsbereiten und netten Kollegen. Auch die Freiheit, mich in verschiedenen Bereichen, die mich weiterbringen, weiterbilden zu können, ist alles andere als selbstverständlich. Das ist schon sehr toll.

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

Natürlich neue Software – und das auch abseits der VEMA-Rechner. Der Leistungsvergleich wird in einer aktualisierten Version vorgestellt werden können. Und vielleicht sollten Sie sich auch die elektronische Schadensmeldung von Zeit zu Zeit mal anschauen ... :)

Gäbe es da vielleicht etwas, das Sie sich von den Partnern wünschen würden?

Ganz klar mehr Feedback! Wir freuen uns über jede Mail mit Kritik zu unserer Software, ganz egal ob positiv oder negativ. Nur dadurch können wir die Software so entwickeln, wie sie benötigt und gerne genutzt wird.

Noch etwas zum Abschluss, Herr Bärnreuther?

Bleiben Sie Gesund!

RISIKOLEBEN

JEDEN BEDARF ABDECKEN!

Mit dem Todesfallschutz ist das meistens so eine Sache. Für den Abschluss muss im Leben eines Kunden in der Regel einer dieser drei Fälle passieren: Man findet den Partner fürs Leben, man wird Vater/Mutter oder man schafft sich eine Immobilie an.

Im ersten und zweiten Fall steht die finanzielle Versorgung anderer Personen im Vordergrund. Da niemand weiß, was diese an Geld wirklich brauchen werden, setzt man eine abstrakte Summe an, die sich am Jahreseinkommen der versicherten Person orientiert. Oft landet man irgendwo unterhalb von 200 000 Euro. Bei der Absicherung der Immobilienfinanzierung ist es ganz anders: Hier hat man einen ganz konkreten Summenbedarf und wählt eventuell sogar eine fallende Versicherungssumme.

Ganz gleich, welches der Ereignisse nun zuerst passiert: Die Immobilie ist dominant. Hat man die Familie abgesichert und kauft ein Haus, hemmt meist der Gedankengang „Na, das reicht doch fürs Darlehen ...“ den Kunden am Abschluss eines zweiten, für die Finanzierungsabsicherung optimierten Vertrags. Kommen Partner und/oder Kind(er) erst nach dem Haus, denken viele: „Das Haus ist ja bezahlt, wenn was passiert.“

Das sind zwar nachvollziehbare Überlegungen, aber leider auch sehr kurzichtig. Was nutzt es denn beispielsweise den Kindern, die in München studieren, dass die

Mama in Uhlenbusch in einem abbezahlten Haus wohnt? Und was hat die Mama in Uhlenbusch davon, wenn das Haus zwar bezahlt ist, sie aber die Kinder mit ihrem Einkommen nicht unterstützen kann und nach 15 Jahren eine größere Reparatur an der Heizung ansteht? Klar, eine Sorge weniger. Aber wenn ihr Mann noch da wäre, würde man alles besser stemmen können.

Sie müssen Ihren Kunden daher klar machen, dass jeder Vertrag seinen ganz eigenen Zweck erfüllt. Die Finanzierung braucht Schutz – gerne jährlich fallend. Die Familie braucht ebenfalls Schutz – gerne steigend, bis die Kinder auf eigenen Beinen stehen. Und dann kann man die Summe eventuell kürzen. Nur so ist das eine runde Sache. Wie hoch die Absicherung zu Beginn sein sollte? Das ist gar keine so leicht beantwortbare Frage, aber irgendwo zwischen drei und fünf Jahresgehältern liegen Sie mit Sicherheit nicht falsch. Wer sein Sterben absichern will, wünscht sich ja, dass die Hinterbliebenen zumindest ohne finanzielle Sorgen weiterleben können. Doch wenn sich verschiedene Absicherungsziele eine Versicherungssumme teilen müssen, dann kann das nicht klappen.

Wichtig ist zudem, nicht nur den Hauptverdiener abzusichern. Stirbt der andere Partner, steht der überlebende Hauptverdiener mit zwei Kindern auch recht hilflos da, wenn es in der Familie keine Lösung für die Kinderbetreuung gibt. Jeder Partner

sollte einen Vertrag haben, damit der andere im Fall der Fälle zumindest finanziell keine Sorgen hat.

Ein Blick noch auf die Erbschaftssteuer: Bei Eheleuten und eingetragenen Lebenspartnerschaften beträgt der Freibetrag 500 000 Euro. Das ist eine recht hohe Summe, kann aber mit Haus, vorhandenem Vermögen und RLV-Leistungen nicht ausreichen. Verzichtet ein Paar auf den „behördlichen Segen“ und lebt einfach so zusammen, fällt der Freibetrag mit 20 000 Euro in jedem Fall zu niedrig aus, um keine Steuern zahlen zu müssen. Daher empfiehlt es sich, Partner „über Kreuz“ zu versichern: Ein Partner ist Versicherungsnehmer, der andere die versicherte Person. Im anderen Vertrag verfährt man analog – nur eben mit vertauschten Rollen. So erhält der Versicherungsnehmer Leistungen aus seinem eigenen Vertrag, wodurch keine Erbschaftssteuer anfällt. Natürlich entscheidet am Ende immer der Kunde. Ihre Aufgabe als sein Berater muss es aber sein, ihm klar darzulegen, dass ein Vermischen der Aufgaben eines Vertrags auch eine Verwässerung der Absicherung bedeutet. Ferner müssen Sie ihm zeigen, wie man es besser machen kann. Und natürlich müssen Sie das sehr klar dokumentieren. Ausreichender Schutz für jedes Absicherungsinteresse ist die einzige wirkliche Lösung. „Jedem Vertrag seinen Zweck!“ macht es als Lösung für Ihren Kunden eventuell nachvollziehbarer. Wir wünschen viel Erfolg!



PHV-GÖRLITZ

PARTNER IM GESPRÄCH



Ich habe mit 22 Jahren in Dresden meinen Betriebswirt in Versicherungswirtschaft gemacht. Anschließend bin ich direkt nach Hannover, um bei der Ratingagentur Franke & Bornberg meine Brötchen zu verdienen. Schnell wurde ich Abteilungsleiter für den Bereich Unternehmensrating und gleichzeitig Key-Account-Manager, um größere Vertriebe als Kunden zu gewinnen. Meine Eltern hatten bereits seit 1990 einen Maklerbetrieb mit einer Innendienstkraft im beschaulichen Görlitz. Als dann 2009 mein Vater schwer erkrankte, bin ich mit meiner Frau nach Görlitz gezogen. Ich habe erst einen eigenen kleinen Einmann-Maklerbetrieb als Quasi-Tochterunternehmen gegründet, um meine eigenen Sporen zu verdienen. Als der Bestand zu groß wurde, fusionierten wir 2013 – beziehungsweise ich wurde von der Mutter-GmbH „feindlich“ übernommen. ☒ Damit entstand die Firma, wie sie auch in heutiger Form noch besteht.

Seitdem konnten wir kleine und größere Erfolge feiern. So wurden wir 2014 als drittbesten Jungmakler Deutschlands ausgezeichnet, 2016 mithilfe der VEMA vom TÜV Rheinland zertifiziert und 2018 durch Focus Money zu den Top-Versicherungsmaklern in Sachsen gekürt. Da wir immer mal wieder in der regionalen Zeitung als fachlicher Ansprechpartner und Initiator mehrerer Artikel fungieren, haben wir einen recht hohen Bekanntheitsgrad und positiven Ruf in unserer Region. Heute sind wir insgesamt acht Mitarbeiter, arbeiten zu weit über 95 Prozent papierlos und betreuen nunmehr über 3000 Kunden mit etwas mehr als 10 000 Verträgen. Wir wachsen jedes Jahr zwischen fünf und zehn Prozent und generieren 39 Prozent unserer Umsätze durch Firmenkunden. Durch den hohen Anteil am Privatkundengeschäft und dem damit verbundenen Aufwand investieren wir viel in effiziente Arbeitsabläufe und werden gern als Teilnehmer in Pilotgruppen genutzt. So wurden wir unter anderem bei der BiPRO-Umsetzung der Nürnberger, Alten Leipziger und Stuttgarter stark mit eingebunden.

Eine klare Zielgruppe ist bei uns in der Region Görlitz – der östlichsten Stadt Deutschlands – natürlich ziemlich schwer zu definieren. Wir haben in den letzten Jahren

aber unheimlich viel Know-how im Bereich Bauwesen aufgebaut und bekommen hier recht viele Empfehlungen. Privatkunden bekommen unseren vollumfänglichen Service und alle Rabatte nur, wenn wir sie komplett betreuen.

Unser Ziel ist es, dass wir ein übersichtliches Familienunternehmen bleiben und alle in 20 Jahren noch wunderbar von der Firma leben können. Daher wollen wir weiterhin nachhaltige Umsätze erwirtschaften und unseren Mitarbeitern ordentliche Gehälter zahlen.

Die VEMA wurde meiner Mutter vor circa 15 Jahren durch einen Dresdner Maklerkollegen empfohlen. Wir haben dann sofort reingeschnuppert und waren gleich hellaufler begeistert. Selbst damals waren die Angebotsrechner vielen anderen Anbietern technisch weit voraus. Genial war damals schon das „Look and Feel“ der erstellten Angebote – und ist es zum Glück noch heute. Derzeit bietet die VEMA natürlich noch viel, viel mehr und ist mit der damit verbundenen Erleichterung unserer Arbeit aus unserem Büroalltag nicht mehr wegzudenken.

Am meisten nutzen wir nach wie vor zwei Dienste der VEMA: Das ist zum einen der Angebots- und Antragsprozess der VEMA. Es vergeht kaum ein Tag, an dem wir das nicht nutzen. Sind wir doch mal ehrlich: Im Privatkundenbereich haben wir unsere Favoriten und sehen zu, dass wir das Geschäft effizient, haftungssicher und professionell abwickeln können. Genau das geht mit dem VEMA-Rechner. Das zweite Highlight für uns sind die Angebote der VEMA-Akademie. Weiterbildung ist das A und O – ein super Investment in die Zukunft. Und ich wüsste ehrlich gesagt auch gar nicht, was wir hier ohne die VEMA machen würden. Wir schauen in unserem Weiterbildungskonzept an, wo wir unsere Schwächen haben und können dank der VEMA hier gezielt gegensteuern. An dieser Stelle ein riesengroßer Dank an die VEMA!

Natürlich nutzen wir auch bei Bedarf die ganzen anderen Features, wie etwa die Risikoerfassung im Erst- und auch Jahres-

gespräch, die Leistungsvergleiche aller Tarife bei Spezialfällen, die Bestandsübertragungen bei Versicherern, mit denen man nicht täglich zusammenarbeitet oder auch VEMA-Live bei Onlineterminen. Dank der VEMA können wir alle Herausforderung meistern und finden immer eine Lösung.

Eine Sache darf man noch hervorheben: die VEMA-Unternehmensoptimierung. Hier ist die VEMA ein echter Vorreiter und Benchmark im Markt. Als ordentlicher Gesellschafter und Geschäftsführer eines Unternehmens trägt man eine gewisse Verantwortung und macht sich folglich recht oft über viele Sachen Gedanken. Hat man die VEMA-Unternehmensoptimierung in seiner Firma umgesetzt und nach individuellen Prämissen angepasst, gibt einem das viel Sicherheit und Ruhe, wenn man abends ins Bett geht.

Aus meiner Sicht kann man die VEMA jedem Maklerkollegen zu 100 Prozent empfehlen. Daher meine Bitte an Vorstand und Team: Macht bitte einfach weiter so. Bleibt euch treu und gebt weiterhin Gas. Wir brauchen euch!

Zum Abschluss hat man mich gefragt, ob ich noch einen Ratschlag für die Kollegen parat habe. Das ist natürlich schwierig, denn jeder Makler hat seine eigenen Stärken und sein eigenes Konzept. Wir bekommen recht viele Empfehlungen, weil wir als professioneller, aber auch sympathischer Laden wahrgenommen werden. Wir haben eine klare Strategie, ziehen diese durch und feilen hieran regelmäßig. Daher vielleicht mein Rat: Sich selbst und der eigenen Linie treu bleiben und diese immer wieder auf Optimierungsmöglichkeiten hin prüfen.



Tom Budig

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

MAN MUSS DAVON LEBEN KÖNNEN

Dass die Absicherung der Arbeitskraft eine der beiden wichtigsten Vorsorgen ist, die man treffen muss, zweifeln selbst die Damen und Herren beim Bund der Versicherten oder den „Verbraucherschutz“-Zentralen in aller Regel nicht an. Aber hilft der Schutz, den wir oft anbieten, wirklich?

Sie wissen sicherlich bereits (oder haben davon gehört), wie hoch der Anteil der arbeitenden Bevölkerung ist, der aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheidet. Sie wissen auch, welche Krankheitsbilder die häufigsten Gründe für eine Berufsunfähigkeit sind. Und Sie wissen ferner, wie teuer es sein kann, sich ausreichend hoch und ausreichend lange zu versichern – speziell für Handwerker.

Nehmen wir beispielsweise einen alleinstehenden 30-jährigen Schreiner. Er wird vielerorts um die 30 000 Euro brutto jährlich verdienen. Je nach Krankenkasse und Konfession bleiben ihm circa 1640 Euro netto pro Monat übrig. Für die Miete gehen 540 Euro weg. Bleiben also 1100 Euro für Leben und Mobilität. Durch seine Arbeit wird der Rücken anhaltend übermäßig belastet. Dauerhafte Schädigungen dieser Körperpartie sind daher typische Berufserkrankungen in seinem Job. Der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ist daher natürlich sinnvoll – für seine Berufsgruppe aber auch nicht gerade ein Schnäppchen. Eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von 1000 Euro – für einen Monat viel zu wenig – würde bei den meisten Anbietern mehr als 100 Euro netto kosten. Und da ist die Laufzeit nur bis zum 65. Lebensjahr festgelegt – und damit schon heute unter dem Regelalter für die gesetzliche Rentenversicherung. Der Schreiner würde mit Blick auf den monatlichen Beitrag und sein monatlich (für alles) zur Verfügung stehendes Budget wohl sicherlich irritiert sein. Im nächsten Schritt würde man ihm nun also vorschlagen, die Laufzeit auf das 62. Lebensjahr zu verkürzen, sodass sich die Prämie reduziert. Womöglich würde der Kunde dieses Angebot sogar abnicken. Er hätte dann zwar eine monatliche Absicherung, die aber nicht ausreichen würde, um sein Leben wie gewohnt weiterzuführen; und nach dem 62. Lebensjahr würde diese Zahlung eingestellt werden. Der Vertrag löst also sein Problem nicht, sondern stellt eher „ein wenig Versicherungsschutz,

damit man was gemacht hat“, dar. Hält man an dem einfachen Grundsatz fest, dass eine Versicherung einen Zweck erfüllen soll, darf man nun durchaus die Stirn runzeln. Doch was, wenn der Beitrag dem Kunden immer noch zu hoch ist? In einem solchen Fall wird recht oft an der zweiten Stellschraube gedreht und die Rente reduziert. Dann spielen die Hoffnung eines späten BU-Eintritts und die, dass die Dynamik bis dahin für einen halbwegs brauchbaren Schutz sorgen wird, eine größere Rolle.

Vom Produkt BU weichen auffallend wenige Kollegen ab. Der Grund ist natürlich nachvollziehbar: Man möchte seinem Kunden bestmöglichen Schutz verschaffen. Das ist natürlich löblich, aber hat man dem Kunden damit wirklich geholfen?

Wir haben eingangs bereits festgestellt, dass typische Berufskrankheiten (Knie, Rücken) am wahrscheinlichsten für die Berufsunfähigkeit des Schreiners sein werden. Doch wie lebt man da? Bewegung und das Sitzen sind mit starken Schmerzen verbunden. Der nötige Einsatz von Schmerzmitteln schädigt auf Dauer die Leber, reizt den Magen und benebelt den Geist. Die Wahrscheinlichkeit, dass man so überhaupt noch einer Arbeit nachgehen kann, ist gering. Ob man hier bereits eine Erwerbsminderungsrente aus der GRV erhalten würde, wissen wir nicht. Es empfiehlt sich, auch im Weiteren nicht mit einer solchen Leistung zu rechnen.

Downsizing kann zu einer Lösung führen!

Wer nicht mehr (regelmäßig, zuverlässig, über einen längeren Zeitraum) arbeiten kann, ist erwerbsunfähig. Somit würde auch eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung in vollem Umfang leisten. 1500 Euro monatliche Rente bis zum 67. Lebensjahr würden unseren Beispielpatienten dann, je nach Anbieter, circa 70 Euro im Monat kosten. Wäre es also möglich, dass wir mit einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung im direkten Vergleich tatsächlich die bessere Lösung schaffen können?

Eine Frage der Dokumentation

Wenn Sie nun die Augenbrauen heben, sind Sie in bester Gesellschaft. Ein zweifellos schlechteres Produkt anzubieten widerspricht dem ersten Anschein nach allem, wofür der Maklerstand steht. Das ist vollkommen nachvollziehbar. Aber was ist nun besser?

„Lieber Kunde, ich möchte dir dennoch das bestmögliche und umfangreichste Produkt anbieten. Da du den nötigen Umfang aber nicht bezahlen kannst oder willst, haben wir den Schutz bei Rente oder Laufzeit reduziert. Davon kannst du nur mit Einschränkungen leben“

oder

„Lieber Kunde, da die Ideallösung nicht in Ihr Budget passt, biete ich Ihnen als Alternative ein schlechteres Produkt an, mit dem Sie bis zu Ihrem regulären Rentenalter leben können. Womöglich können Sie neben den Kosten Ihres Alltags damit sogar noch weiter Altersvorsorgesparen betreiben. Sie müssen aber in Kauf nehmen, dass Sie keine Leistung bekommen, wenn Sie eine nennenswerte Zeit pro Tag theoretisch einer ganz anderen Tätigkeit nachgehen können. Wenn beispielsweise chronische Schmerzen oder eine stärkere Einschränkung des Bewegungsapparats dies nicht mehr zulassen, bekommen Sie die Rente ohne jeden Abzug. Es ist ein Kompromiss, den Sie bezahlen können“?

Sagen Sie das dem Kunden unmissverständlich. Und dann dokumentieren Sie das Gesagte/die Entscheidung, damit es später keine zwei Meinungen gibt. So oder so weichen Sie vom Idealzustand ab, weil er unbezahlbar ist. Auch dass eine niedrigere BU-Absicherung nicht den tatsächlichen Bedarf decken würde, müssen Sie in beiden Varianten dokumentieren, damit man Ihnen daraus keinen Strick drehen kann.

WEITER GEHTS AUF DER
NÄCHSTEN SEITE



ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

MAN MUSS DAVON LEBEN KÖNNEN

Was klingt jetzt besser? „Wir haben das dann aber trotzdem gemacht“ oder „Dem Kunden wurde noch eine Alternative vorgeschlagen, bei der Laufzeit und Rentenhöhe auf den Bedarf abgestimmt werden konnten und die Prämie zu den Möglichkeiten passte“? Sie wissen, worauf wir hinauswollen. Weichen Sie ruhig auch mal vom „goldenen Pfad“ ab, wenn es für die Kundensituation sinnvoll scheint. Im VEMAxtranet können Sie alle Produktvarianten schnell und bequem über Soffair berechnen.

Was erhält ein Schreiner für 100 Euro monatlich an Schutz?*

BU – VD 67 / LD 67	980 Euro Rente
BU – VD 62 / LD 67	1045 Euro Rente**
BU – VD 62 / LD 62	1500 Euro
EU – VD 67 / LD 67	2010 Euro
Grundfähigkeit – VD 67 / LD 67	3060 Euro

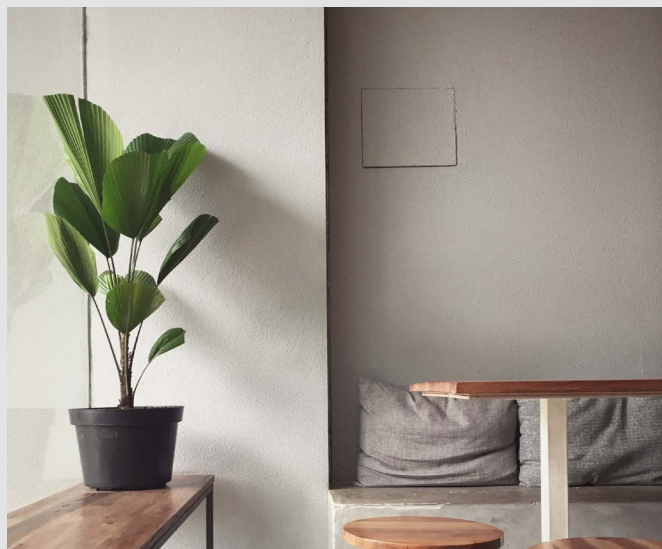
(*) Diese Berechnungen dienen nur der Veranschaulichung. Es wurden jeweils die zweitplatzierten Versicherer gewählt, um mögliche qualitative Unterschiede mitzuberechnen. Die Berechnungsergebnisse wurden gerundet.

(**) Die Kombination wird nur von einer eingeschränkten Anzahl von Anbietern angeboten.

PERFEKTE BÜROPFLANZEN

TEIL DREI: DIE GOLDFRUCHTPALME

Die Goldfruchtpalme stammt ursprünglich aus Madagaskar, wo Bäume mehr als acht Meter hoch werden. Aber keine Sorge: In einem Blumentopf bleibt diese Pflanze innenraumgerecht, bringt aber dennoch als „grünes Büschel“ etwas Leben ins Büro. Der Pflegeaufwand ist überschaubar. Die Pflanze freut sich über viel Licht und möchte regelmäßig gegossen und gedüngt werden. Der Boden sollte weder austrocknen noch sollte Wasser stehen – das mögen die Wurzeln gar nicht. Sagt der Fingertest „Boden noch feucht“, dann gießen Sie nicht. Düngen sollten Sie alle vier Wochen entsprechend der Anleitung. Ja, diesmal keine „Sorglos-Pflanze“, aber mal eine Woche Urlaub übersteht die Goldfruchtpalme schon, wenn sie im Hochsommer nicht gerade in der prallen Sonne steht.



BERTRAM VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG PARTNER IM GESPRÄCH

Unser Versicherungsmaklerunternehmen besteht seit dem 1. Juli 1998 – zunächst als GmbH, später dann erfolgte die Umwandlung in eine GmbH & Co. KG. Wir haben uns auf Versicherungen für die Uhren- und Schmuckbranche spezialisiert. Wir erstellen die Policen für unsere Kunden mit eigenem Wording und Bedingungen in Zusammenarbeit mit verschiedenen namhaften deutschen Versicherern.

Die Sicherungsberatung vor Ort wird inzwischen von einem Spezialisten durchgeführt, der ebenso wie wir auch im Schadensfall unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht. Wir sind bundesweit tätig und aktiv verbunden mit Innungen und Verbänden. Gerne bieten wir unsere Expertise im Bereich Juweliere und unser Multiline-Konzept auch für andere VEMA-Makler an. Sprechen Sie uns hierzu gerne an.

Im Gegensatz zur Inhaltsversicherung ist der Deckungsumfang unseres Multiline-Konzeptes viel weitreichender, unter anderem mit Versicherungsschutz von einfachen Diebstahlschäden beziehungsweise Trickdiebstahlschäden sowie die Mitversicherung von Transportrisiken und Versendungen. Vor über zehn Jahren haben wir mit der Firma Bertram Juwelier Service GmbH & Co. KG ein weiteres Unternehmen gegründet. Bertram Juwelier Service GmbH & Co. KG ist mit der Abwicklung des Versandes von hochwertigen Paketen für den Uhren- und Schmuckhandel vertraut. Aufgrund unserer Rahmenverträge mit diversen Versanddienstleistern erhalten unsere Kunden sehr günstige Versandpreise plus Versicherungsschutz. Neben unserer Spezialisierung sind wir auch im sonstigen gewerblichen Sach- und Haftpflichtbereich gut aufgestellt. In erster Linie für unsere Geschäftskunden bieten wir auch Privatversicherungen an, natürlich mit den VEMA-Konzepten. Wir sind bereits seit 1998 VEMA-Genossenschaftsmitglied. Und die VEMA ist für uns nicht mehr wegzudenken. Gerne wenden wir die VEMA-Konzepte an und nutzen sowohl Schulungsangebote, Newsletter als auch die weiteren Tools der VEMA.

Peter und Anja Bertram



KOSTENLOSER INKASSOSERVICE

VOR ALLEM FÜR HANDWERKER EIN SEGEN!

Stellen Sie sich einmal vor, Sie wären ein Handwerker. Ein Heizungsinstallateur zum Beispiel. Sie sind selbstständig, haben drei Mitarbeiter und Ihr Auftragsbuch ist randvoll. Regelmäßig rufen Leute an: Wartungsaufträge, Gasthermen einrichten, Warmwasser über Solaranlage ... Kurzum: Es ist immer was zu tun. Entsprechend viele Rechnungen schreiben Sie regelmäßig. Die meisten Kunden zahlen mehr oder weniger zeitnah – und das ist wichtig, denn ein kleiner Teil an Kunden lässt sich damit sehr viel Zeit. Sie aber sind ein Handwerker, der seine Buchhaltung und sein Mahnwesen im Griff hat; daher fällt Ihnen so etwas auch auf.

Folglich mahnen Sie mit Frist, Sie mahnen erneut und vielleicht auch noch ein drittes oder gar viertes Mal. Vielleicht rufen Sie auch mal an. Und irgendwann starten Sie dann das Mahnverfahren – vermutlich übergeben Sie das einem Anwalt und hoffen, dass die Sache bald erledigt ist. Sie haben ja nicht nur Arbeitszeit geliefert, sondern sind für das nötige Material auch mit Ihrem Firmengeld in Vorauslage gegangen. Schon deshalb wäre eine zeitnahe Bezahlung nicht nur fair, sondern insbesondere auch nötig. Denn sobald die Anzahl der säumigen Zahler steigt, kann das im Extremfall zur Insolvenz einer eigentlich florierenden Firma führen. Und weil man aus der Region stammt und die Leute vielleicht sogar persönlich kennt, ist man vielleicht zu zögerlich, um konsequent zu handeln. Doch ein Gewererechtsschutz löst das Problem. Ein solcher dürfte inzwischen bei jedem Anbieter auch einen Inkassodienst beinhalten (beziehungsweise kann ein solcher eingeschlossen werden), der kostenfreie oder zumindest vergünstigte Inkassodienste bietet. An einen solchen übergibt man eine offene Forderung einfach – und schon läuft ein professionelles Inkasso an. Selbst müssen Sie als Handwerker gar

nicht mehr mahnen; das macht alles der Dienstleister. Es wird also gemahnt, eine Ratenzahlungsvereinbarung getroffen oder – wenn es keine Lösung gibt – das gerichtliche Mahnverfahren eröffnet. Sie als Handwerker haben keine Arbeit mehr damit, kommen eventuell sogar schneller an Ihr Geld und erhalten mit dem Vollstreckungsbescheid einen vollstreckbaren Titel, mit dem Sie auch einen Gerichtsvollzieher beauftragen können. Wie es beim betroffenen Kunden so aussieht, wissen Sie ja – Sie waren schließlich bei ihm zu Hause zwecks Erledigung Ihrer Arbeiten.

Das ist ein Service-Goodie, das Ihnen der Gewererechtsschutz bietet und das mit dem Wort „Mehrwert“ schon nicht mehr ausreichend beschrieben wird.

Nun sind Sie bitte kein Handwerker mehr, sondern wieder Versicherungsmakler: Sprechen Sie diese Leistung bei Ihren Bestandskunden aktiv an, um diesen immer wieder in Erinnerung zu rufen, dass man sich nicht selbst mit offenen Rechnungen herumärgern muss. Das stärkt einerseits die Bestandssicherheit des Vertrags sowie andererseits Ihre Position als aktiver Betreuer, der sich auch nach Abschluss kümmert. Führen Sie den Inkassoservice als

eine der starken Leistungen bei Beratungsgesprächen an. Es ist eine Leistung, die sich der Kunde vorstellen kann. Eine, die greifbar ist. Damit verkauft sich Rechtsschutz wesentlich einfacher. Auf weitere Argumente, die für den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung sprechen, möchten wir an dieser Stelle nicht weiter eingehen.

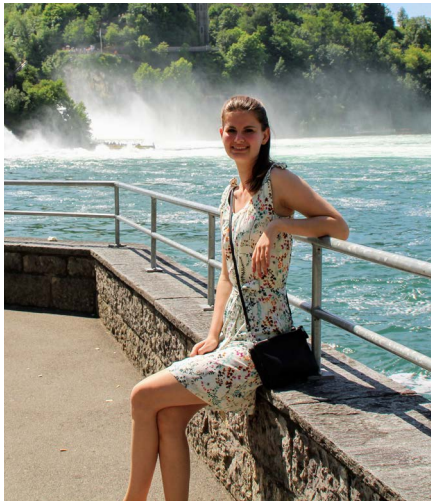
In unseren Kundenbroschüren finden Sie Schadenbeispiele, in unserem Leistungsvergleich die Unterschiede zwischen den verschiedenen Tarifen der Anbieter. Damit sollten Sie Argumente finden, die zur individuellen Situation eines Kunden passen. Und sogar ein echter Vertragsrechtsschutz ist bei einzelnen Anbietern für viele Branchen wieder möglich. Wir unterstützen Sie gerne, wenn Sie Fragen haben.

Ach ja, ehe wir es vergessen: Auch einen Vertragsrechtsschutz können viele Ihrer Kunden wieder erhalten. Der würde zum Beispiel dann helfen, wenn ein Kunde Ihres Handwerkerkunden aufgrund eines Mangels nicht zahlen möchte und Ihr Kunde in der Folge eventuell mit dem Auftraggeber wegen des Mangels streiten muss – und zusätzlich mit dem Hersteller, weil dessen Ware, die er verbaut hat, den Mangel hervorgerufen hat. Kann auch interessant sein.



SOPHIA REICH

KAUFFRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN



Geboren am/in: 30. März 1998 in Bamberg
Wohnhaft in: Buttenheim

Familienstand/Kinder: ledig, keine Kinder

Lieblingsmusik: Ich höre fast alles gerne. Am liebsten die Lieder aus den 1990ern.

Lieblingofilm: Ich bin da eher ein Serien-Junkie.

Lieblingsgetränk: Latte Macchiato aus unserer Kaffeemaschine in der VEMA :)

Lieblingsessen: Die Frage ist eher, was ich nicht esse ...

Das nimmt sie mit auf die einsame Insel: ein gutes Buch und einen Sonnenhut

Hallo, Frau Reich. Wie war das bei Ihnen? Wie kamen Sie zur VEMA?

Ich habe meine Ausbildung bei einem VEMA-Partner absolviert. Somit begleitet mich die VEMA schon seit Beginn meines Berufslebens. Nach der Ausbildung habe ich zwei Jahre lang in einer anderen Branche gearbeitet. Ich habe jedoch relativ schnell festgestellt, dass ich die Arbeit im Versicherungsbereich vermisse und folglich dort wieder einsteigen wollte. Als ich nach Stellenanzeigen gesucht habe, bin ich wieder auf die VEMA gestoßen und habe mich einfach mal beworben. Seit Dezember 2019 bin ich nun ein Teil der VEMA – und darüber sehr glücklich.

Wo fand sich denn innerhalb der VEMA ein Platz für Sie?

Ich bin im Pool-Team eingesetzt. Dort kümmere ich mich um alles, was so anfällt: das Einpflegen von Dokumenten, Abrechnun-

gen sowie die Rückfragen von Maklern und Versicherern ... Da ist immer gut was zu tun. :)

Im Poolservice der VEMA ist ja in letzter Zeit sehr viel passiert, oder?

Im Pool hat sich sogar sehr viel getan. Es ist eine ständige Veränderung und Weiterentwicklung. Für uns im Team sind es sicherlich die vielen internen Prozesse, die in den vergangenen Monaten deutlich optimiert wurden und uns den Alltag leichter machen. Für unsere Makler hat das natürlich auch Auswirkungen, da hierdurch die Abwicklung immer weiter beschleunigt werden kann.

Was hat sich dabei für Sie persönlich verändert?

Zu Beginn habe ich mich um unser E-Mail-Sammelpostfach gekümmert, eingehende Dokumente den Verträgen zugeordnet und diese den Maklern via Postbox zur Verfügung gestellt; weiterhin habe ich die Eingangspost bearbeitet und telefonische Anfragen von Maklern beantwortet. Ab dem Frühjahr 2020 habe ich meine Kolleginnen dann beim Import von Courtagezahlungen unterstützt. Seit Herbst letzten Jahres habe ich zum Teil die Koordinierung im Team übernommen und bei der Weiterentwicklung des Pools unterstützt.

Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit?

Ich finde es schön, dass einem die Möglichkeit gegeben wird, sich weiterzuentwickeln, eigene Entscheidungen zu treffen und dass man sich den Arbeitstag größtenteils selbst einteilen kann. Man wächst mit seinen Aufgaben – nicht nur beruflich gesehen.

Wie ist es so allgemein bei der VEMA?

Mir gefällt es hier sehr gut. Wir sind alle ein Team und werden auch so gesehen. Die Arbeit wird wertgeschätzt und man ist mehr als „nur“ ein Mitarbeiter. Wir Kollegen arbeiten teamübergreifend super zusammen. Und bei Problemen oder Fragen wird einem stets weitergeholfen.

Können Ihnen die VEMA-Makler irgendwie bei Ihrer Arbeit helfen? Haben Sie Wünsche?

Wir freuen uns natürlich immer über Verbesserungsvorschläge, wie wir den Pool aus Ihrer Sicht noch weiter optimieren können. Teilweise würden wir uns aber etwas mehr Verständnis erhoffen, wenn etwas vielleicht noch nicht ganz so rund läuft. Und bitte denken Sie immer daran, die Verträge, die Sie über unseren Poolservice abwickeln möchten, auch im Pool-Tool anzulegen. Wir wissen sonst doch nicht, dass ein Vertrag Ihnen gehört und an wen wir Dokumente weiterleiten oder die Courtage auszahlen sollen. Die Recherche, wer es denn sein könnte, kostet sehr viel Zeit und ist leider nicht immer von Erfolg gekrönt. Sie können hier mit wenigen Klicks für Klarheit sorgen. Bitte sprechen Sie dieses Thema auch bei Ihren Kollegen an.

Noch ein paar Worte zum Abschluss, Frau Reich?

Ich finde es toll, ein Teil dieser Genossenschaft zu sein. Gemeinsam können wir viel erreichen. Für das Jahr 2021 wünsche ich Ihnen weiterhin alles Gute – und bleiben Sie gesund! Hoffentlich können bald wieder Veranstaltungen stattfinden, sodass man sich auch mal persönlich trifft.

IMMER DIE PASSENDE SALESTORY: FONDSPOLICEN

Wer bereits länger als Makler tätig ist, dem ist es mit Sicherheit schon aufgefallen: Es hat sich was geändert bei den Kunden. Über die Notwendigkeit der Arbeitskraftabsicherung muss nicht mehr so häufig diskutiert werden und auch die Tatsache, dass man selbst fürs Alter sparen muss, ist in den meisten Köpfen angekommen. Doch man hat nach wie vor Fragen. Und eine immer häufiger gestellte lautet: „Wo wird denn da investiert?“

Kunden scheinen heute ein größeres Interesse als früher daran zu haben, was mit ihrem Geld tatsächlich passiert. Während das beim Deckungsstock eines Versicherers wohl bestenfalls nach einem langen Blick in die Bilanz ansatzweise beantwortet werden kann, bietet eine Fondspolice hier wesentlich mehr Transparenz – Transparenz, die vor allem jüngere Kunden sehr schätzen. Schnell und unkompliziert finden Sie im Internet die tagesaktuellen Zusammensetzungen und Gewichtungen der konkreten Werte, die sich in einem Fonds befinden. Ihr Kunde weiß also ganz genau, in welche Firmen er letztlich seine Altersvorsorge investiert. Es gibt bestimmte Vorlieben – und natürlich auch Themen, die man ablehnt. Und an dieser Stelle sollten Sie anfangen zu lächeln: Salestory-Time!

Denn mit dem Fonds-Portfolio, das Sie bei den meisten Anbietern inzwischen finden, lässt sich sehr viel darstellen. Und die meisten Kundenwünsche können erfüllt werden. Durch eine gezieltere Fondsauswahl und eine Vorstellung dieser wird der Rentenvertrag viel stärker zur ganz individuellen Lösung. Es ist maßgeschneiderte Altersvorsorge, welche die Salestory gleich mitbringt. Ihr Kunde legt Wert auf Nachhaltigkeit und ökologische Investitionen? Fast schon das kleinste Problem. Direkt in eigene Wind- oder Solarparks investieren?

Geht. Auf keinen Fall Firmen, die Atomkraft, Kohle, Erdöl, Chlorchemie, offene Gentechnik oder Rüstung als Tätigkeitsfelder haben? Noch viel leichter. So einfach bekommt Ihr Kunde nirgends ein gutes Gewissen und vielleicht sogar das Gefühl, an einer besseren Welt mitgewirkt zu haben.

Die zunehmende Elektrifizierung des Individualverkehrs sorgt zwangsweise dafür, dass bestimmte Rohstoffe stärker benötigt werden als früher. Folglich sind vielleicht Rohstoffe ein Thema, das man auch in der Altersvorsorge berücksichtigen sollte. Und für die konservativeren Sparer: Das geht auch mit Goldfonds.

Große Firmen wegen der Stabilität und der sicheren Einnahmen; kleine Firmen wegen des Wachstumspotenzials; Technologiefirmen, weil sich das Rad des technischen Fortschritts eben ständig weiterdreht; Pharmakonzerne, weil eben nicht nur Corona zu bewältigen ist, sondern ständig geforscht wird und die Ergebnisse schlussendlich auch Umsatz bedeuten ... Und wer weniger Wert auf die „Füllung“ legt – also auf die Kosten –, der kann mit ETFs und Dimensional Fonds bestens bedient werden.

Fondspolice sind unglaublich facettenreich und auf die Vorstellungen eines Kunden anpassbar – etwas, das mit klassischen

Produkten unmöglich gewesen wäre. Mit der Geeignetheitsprüfung gibt Ihr Kunde vor, in welche Risiko-Klassen Sie gemäß den thematischen Vorstellungen des Kunden investieren dürfen. Es wird alleine sein Vertrag. Verzeihen Sie uns bitte die folgende überspitzte Formulierung, aber so wird deutlicher, was wir meinen: Die Tage, in denen man die Kunden von einem bestimmten Produkt überzeugt und versucht hat, die „eigene, reine Lehre“ zu predigen, sind vorbei. Aber das ist etwas sehr Gutes, denn nun hat ein Kunde die Möglichkeit, sich mit seinem Vertrag auch wohlfühlen. Er hat ihn ja in gewisser Weise mitgestaltet. Das berät sich angenehmer, das unterschreibt man bereitwilliger und das kündigt man nicht so schnell.

Nutzen Sie die Möglichkeiten moderner Produkte und schaffen Sie Wohlgefühl-Altersvorsorge. Ihre Kunden werden begeistert sein.

Und wenn generell Sorge besteht, dass man mit so einem Vertrag Verlust machen könnte? Nun, dann hilft Ihnen unser Renditedreieck (Webcode 7390), das klar aufzeigt, dass es faktisch keinen Zeitraum über zehn Jahre gibt, der mit einem negativen Ergebnis ausgelaufen ist.



MILENA KALB-AYTEKIN

AUSSENDIENST, TRAINER & COACH



Geboren am/in: 22. Oktober 1985 in Würzburg

Wohnhaft in: Höchberg

Familienstand/Kinder: verheiratet, zwei Töchter

Lieblingsmusik: querebeet – je nachdem, wie meine Laune ist

Lieblingofilm: Fluch der Karibik (Teil eins)

Lieblingsgetränk: Latte Macchiato

Lieblingsessen: fast alles :)

Das nimmt sie mit auf die einsame Insel: meine Familie – und natürlich ein Survival-Paket mit den wichtigsten Dingen

Hallo, Frau Kalb-Aytekin! Mit Ihnen als erster Frau in unserem Außendienst ist nun auch die letzte „rein männliche Bastion“ gefallen. Das freut uns sehr. Warum VEMA?

Die VEMA ist mir in meiner beruflichen Vergangenheit sehr oft „über den Weg gelaufen“. Ich habe schnell ein großes Interesse an der VEMA und ihrer einzigartigen Arbeitsweise entwickelt. Bis ich den Schritt gewagt und mich initiativ im Außendienst beworben habe, vergingen aber drei Jahre intensivsten Überlegens. Und was soll ich sagen? Die Chemie und die Rahmenbedingungen haben vom ersten Moment an perfekt gepasst. Und dann ging alles ganz schnell. Seit dem 4. Mai 2020 bin ich nun Teil des VEMA-Teams.

Wie würden Sie Ihren Zuständigkeitsbereich beschreiben?

Ich bin Außendienstmitarbeiterin der VEMA

für ein Gebiet, das – ganz grob – von Würzburg aus nach Osten, aber auch nördlich bis ins Hessische und südlich bis Baden-Württemberg reicht. Auf der VEMA-Karte ist das für alle Kollegen im Außendienst ja schön eingezeichnet. Gleich zu Beginn meiner Tätigkeit durfte ich die Weiterbildung zum zertifizierten Trainer und Coach absolvieren, um für meine Schulungstätigkeit bestens vorbereitet zu sein. Meine Hauptaufgaben bestehen darin, neue Partner für die VEMA zu gewinnen und sie im Nachgang hinsichtlich unserer wichtigen Arbeitsplattform, dem VEMAextranet, zu schulen. Auch fachliche Schulungen zählen zum Aufgabengebiet eines Außendienstmitarbeiters der VEMA. Sowohl in Form von Workshops vor Ort als auch durch VEMA-TV-Sendungen und Onlineschulungen.

Für Sie ist alles ja noch ganz neu. Möchten Sie uns Ihre Eindrücke ein wenig schildern?

Wo soll ich anfangen? Nun bin ich noch sehr „frisch“ bei der VEMA. Und selbst in dieser kurzen Zeit hat sich extrem viel entwickelt und es sind so viele Dinge neu hinzugekommen. Sei es der Ausbau von VEMAdata oder die neue Vertragsverwaltung, sei es die elektronische Unterschrift über InSign, die Weiterentwicklung unserer VEMA-Klauselbögen im Gewerbebereich oder die neuen VEMA-Rechner, die schon für einige Bereiche freigeschaltet wurden ... – ich könnte jetzt wahrscheinlich noch zig Dinge aufzählen. Kurzum: Wir sind in Bewegung. Und das ist es, was mir bei der VEMA mit Abstand am besten gefällt. Wir gehen mit der Zeit, sind immer offen für Neues und vor allem auf der Suche nach Dingen, die unseren VEMA-Partnern den Arbeitsalltag erleichtern. Dabei ist besonders die „Praxis-Brille“ unserer Vorstände ein ganz großes Plus. Sie kennen die Probleme, mit denen sich unsere Maklerbetriebe in der Praxis konfrontiert sehen. Hat man hier als Mitarbeiter eine Idee, dann wird diese gesehen. Die Ideen werden diskutiert und schlussendlich unkompliziert umgesetzt.

Wie ist überhaupt das Arbeiten bei der VEMA so?

Ich schätze die Freiräume, die man uns Mit-

arbeitern lässt. Aus meiner Sicht kann ich nur sagen: Jede Idee, die ich bisher hatte, durfte ich entwickeln und letztendlich verwirklichen. Man wird nicht eingeschränkt und kann somit seiner Kreativität freien Lauf lassen. So hat jeder die Möglichkeit, sich mit seinen individuellen Fähigkeiten genau dort einzubringen, wo er sich am wohlsten fühlt – und somit auch für unsere Partner den größtmöglichen Mehrwert erzielen kann! Speziell das Format der VEMA-TV-Sendungen fasziniert mich immer wieder aufs Neue. Ich durfte im vergangenen Jahr bereits drei TV-Sendungen selbst gestalten und konnte mich als Neuling über sehr gute Teilnehmerzahlen und Bewertungen freuen. Das macht Spaß und spornt einen natürlich an, stets sein Bestes zu geben!

Was schätzen Sie an der VEMA?

Da ich selbst zwei Töchter im Alter von drei und sieben Jahren habe, war es mir besonders wichtig, einen familienfreundlichen Arbeitgeber zu haben. Und den habe ich in der VEMA definitiv gefunden. Außerdem schätze ich das sehr freundschaftliche und wertschätzende Miteinander im gesamten Team. Man hat einfach das Gefühl, dass jeder seine Arbeit gerne und vor allem sehr zuverlässig erledigt. „Wir sitzen alle in einem Boot“ ist bei uns nicht nur eine hohle Phrase. Es wird auch tatsächlich gelebt.

Gibt es noch etwas, das Sie den Partnern zum Abschluss mitteilen möchten?

Durch meine berufliche Vergangenheit kenne ich die Stolpersteine im täglichen Maklergeschäft recht gut. Die VEMA ist hier immer auf dem Laufenden und hat stets ein offenes Ohr für Ideen und Vorschläge. Die Problemfelder werden erkannt und es wird unermüdlich nach neuen Lösungen gesucht, wie wir unsere Partner noch besser unterstützen können. Jeder einzelne von uns arbeitet mit so viel Herzblut tagtäglich dafür, dass unsere VEMA-Partner durch unsere zahlreichen Dienstleistungen eine deutliche Erleichterung im Arbeitsalltag erleben. Ich hoffe von Herzen, dass das bei unseren VEMA-Partnern auch genauso wahrgenommen wird. :)

KLEINFLOTTEN?

SELBST IST DER MAKLER!

Das Kfz-Geschäft kann durchaus Spaß machen und lukrativ sein. Zumindest, wenn man Kleinflotten macht. Die eine oder andere Herausforderung besteht allerdings auch da.

Auch Kleinflotten wechseln in der Regel zum Jahreswechsel – und da brennt in den Fachabteilungen der Versicherer sprichwörtlich die Luft. Entsprechend lange kann es dauern, bis Ihre Quotierungsanfrage beantwortet wird. Für Sie ist es womöglich nur die eine, für den Sachbearbeiter hingegen eine von vielleicht Hunderten. Danach stellt er fest, dass ein Wert in Ihren Angaben fehlt. Sie liefern also nach – und landen wieder etwas weiter unten im Stapel. Da fängt dann auch das eigentlich attraktive Kleinflottengeschäft an stressig zu werden, denn schließlich tickt auch hier die Uhr. Und der Stichtag nimmt keine Rücksicht auf Hürden im Angebotsprozess. Angesichts solcher möglichen Fälle ist es

doch gut zu wissen, dass Sie nicht mehr zwingend auf Sachbearbeiter angewiesen sind, sondern Ihre Kleinflotten auch selbst berechnen können. Im VEMAextranet haben wir unter dem unten angegebenen Webcode unser NAFI-Kleinflottenmodul installiert, mit dem Sie derzeit die Tarife von 13 Kleinflottenversicherern berechnen können – darunter übrigens auch ein sehr attraktiver Stückkostentarif. Das Kleinflottenmodul bringt Sie schnell und unkompliziert zum Ergebnis.

Die Handhabung des Programms wird Sie vor keine größeren Herausforderungen stellen, sofern Sie bereits NAFI nutzen. Wir empfehlen aber, sich damit in einem ruhigen Moment anhand eines Musterkunden-

falls aus Ihrem Bestand zu befassen. Dann wissen Sie bereits vor Beginn der „heißen Phase“, wie man mit dem Vergleichsrechner umgehen muss und können eventuelle Problemstellungen mit unseren Kollegen besprechen. Wir helfen Ihnen immer sehr gerne weiter!

Unter dem Webcode 9109 haben wir Ihnen übrigens auch Unterlagen zur Ansprache potenzieller Neukunden über den Türöffner „Flotte“ bereitgestellt. Ja, Kfz-Geschäft kann Spaß machen und lukrativ sein. Und ja, es kann auch wirklich dieser Türöffner sein, als welcher es oft bezeichnet wird. Haben Sie die Flotte, ist das Vollmandat schon ein ganzes Stück näher gerückt.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!



CAROLE RAUSCHER

BACHELOR OF ARTS, VERSICHERUNG



Geboren am/in: 26. Juni 1999 in Kandel (Pfalz)

Wohnhaft in: Scheibenhard (Elsass)

Familienstand/Kinder: ledig, keine Kinder

Lieblingsmusik: Französischer Rap

Lieblingofilm: A Star is Born

Lieblingsgetränk: Mojito

Lieblingsessen: Schnitzel mit Pommes

Das nimmt sie mit auf die einsame Insel: Fotoalben

Bonjour, Frau Rauscher! Zu Beginn einer Vorstellung interessiert uns ja immer, wie jemand zur VEMA gefunden hat. Wie war das denn bei Ihnen?

Da gibt es eigentlich nicht viel zu erzählen. Ich suchte einen Ausbildungsbetrieb, der mich für mein duales Studium an der DHBW in Karlsruhe unterstützen könnte. Herr Brunner hatte mir den Studienplatz anschließend angeboten. Im September 2017 begann ich dann mein duales Studium. Nach dem Abschluss bot man mir einen festen Job an der Akademie der VEMA an.

Und was machen Sie da genau?

Ich bin in der Vertriebsassistenz tätig und kümmere mich um neue VEMA-Partner sowie Genossenschaftsanfragen. Dabei arbeite ich intensiv mit einem Teil der Außendienstmitarbeiter zusammen. Die Abteilung der Vertriebsassistenz gibt es noch nicht so lange – und ich bin seit der Gründung dabei. Eine neue Abteilung bedeutet natürlich auch neue Mitarbeiter. Ich habe in

den letzten Monaten also viele neue Menschen kennenlernen dürfen.

Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit?

Ich glaube, das ist die Vielfalt an Aufgaben. Man hat zwar seine eigenen Aufgaben zugeteilt bekommen, wird durch abwechslungsreiche Sonderaufgaben aber immer wieder vor einem routinemäßigen „Dienst nach Vorschrift“ bewahrt. Besonders in Corona-Zeiten merkt man, wie sehr die VEMA ihren Mitarbeitern vertraut. Homeoffice wurde quasi sofort angeboten und funktioniert mit der vorhandenen Technik auch problemlos. Wir haben moderne Büros und gute Büroausstattungen. Das ist schon sehr angenehm, so arbeiten zu können.

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

Ich hoffe doch, dass wir mehr Mitgliedschaften anbieten können! Je mehr und besser Sie die VEMA-Dienstleistungen nutzen, desto schneller können Sie Genosse werden. Da es mehr Außendienstmitarbeiter gibt und die Qualitätsmakler auf dem Markt, die bislang noch nicht zur VEMA gefunden haben, leider immer weniger werden, können die Außendienstmitarbeiter mehr Schulungen vor Ort machen – und diese werden dann durch uns terminiert. Es hat also alles seine beiden Seiten.

Was wünschen Sie sich von den Partnern?

Leider nimmt sich nicht jeder Maklerkollege die nötige Zeit, um sich intensiver mit den verschiedenen Angeboten im VEMA-extranet zu befassen. Wir stellen an beiden unserer Standorte immer wieder fest, dass auch nach mehrjähriger Partnerschaft immer wieder Dienste entdeckt werden, die es eigentlich schon lange gibt. Oder dass wir auf Verbesserungsvorschläge auf die Seiten im Extranet verweisen können, wo eine entsprechende Lösung schon bereitsteht. Man kann aber natürlich nur von den Vorzügen eines Dienstes profitieren, wenn man ihn auch kennt. Das VEMA-extranet ist sehr komplex, jedoch lohnt es sich, die Plattform kennenzulernen. Ich freue mich über jeden einzelnen neuen VEMA-Partner, den ich von Anfang an begleiten darf und

ihm nach ein paar Jahren die Genossenschaft anbieten kann. Falls Sie einen Kollegen kennen, der noch nicht VEMA-Partner ist und die Annahmeveraussetzungen erfüllen kann, dann dürfen Sie ihm gerne meine Daten geben, damit ich ihm die VEMA kurz vorstelle. Ich freue mich auf Ihre Empfehlungen!

DUALES STUDIUM

IN KOOPERATION MIT DER DHBW KARLSRUHE

Unsere Kooperation mit der DHBW Karlsruhe bieten wir Ihnen zum Aufbau Ihres Firmennachwuchses bereits ein Weilchen an. Noch ist es für die meisten Kollegen Neuland, einen dualen Studienplatz im Betrieb zu schaffen. Wie läuft das denn ab? Interessiert das die jungen Leute überhaupt? Wir dachten uns: Am besten fragen wir da doch mal unsere Kollegen Carole Rauscher und Fabrice Diepolder, die beide bereits eigene Erfahrungen im dualen Studium sammeln konnten.

Carole, Fabrice, warum sollte sich ein Maklerbetrieb überlegen, nicht nur klassische Ausbildungsplätze zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen anzubieten, sondern auch einen dualen Studienplatz? Welche Vorteile ergeben sich aus eurer Sicht für den Makler?

Diepolder: Viele junge Leute möchten heutzutage nach dem Abitur oder der Ausbildung studieren und suchen daher direkt nach Firmen, die ihnen eine berufliche Perspektive bieten können. Der Arbeitgeber hat durch ein größeres Angebot die Möglichkeit, seine Attraktivität bei den potenziellen Bewerbern zu erhöhen.

Rauscher: Das Anbieten dualer Studienplätze ist eine Investition in die Zukunft. Ein Maklerbetrieb bekommt so qualifizierte Mitarbeiter, die über ein fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen in Theorie und Praxis verfügen. Nach dem Studium sind die Absolventen sofort und ohne eine lange Einarbeitungsphase einsetzbar.

Bleibt bei diesem Studium das Versicherungswissen nicht ein wenig auf der Strecke?

Diepolder: Da der Studiengang im Kern ein BWL-Studium ist, erhält der Versicherungsanteil definitiv die geringere Gewichtung. Durch einen geeigneten Ausbildungsbetrieb lässt sich das Versicherungswissen jedoch parallel erweitern. Im Studium kommen zudem viele Rechtsgrundlagen hinzu. Außerdem kann in den letzten beiden Semestern durch die Wahlfächer ein gewisses „Feintuning“ betrieben werden, um auch wirklich das zu lernen, was man selbst oder der Ausbildungsbetrieb möchte respektive was einen selbst später voranbringt.

Manche Maklerkollegen zögern, da dual Studierende immer nur blockweise im Betrieb, sonst aber an der Hochschule sind – man also von den jungen Mitarbei-

tern augenscheinlich zu wenig hat. Wie seht ihr das? Könnt ihr diese Bedenken zerstreuen?

Diepolder: Grob gesagt gehen die Blöcke immer über drei Monate. Da ich bereits zu Beginn des Studiums im Vertrieb angefangen habe, haben sich die Zeiten immer etwas überschritten. Ich war also nie ganz weg aus der Praxis, da ich weiterhin für meine Makler erreichbar sein wollte. Ich denke, dass es vor allem eine Frage der Planung ist. Dann können die Anwesenheitszeiten sehr effektiv genutzt werden.

Rauscher: Studenten müssen sich durch die Blöcke bedingt schneller in Prozesse einarbeiten, worauf der Arbeitgeber Rücksicht nehmen sollte. Aber diese Challenge sollte der Student bewältigen können.

Was hat euch im Studium besonders gefallen?

Diepolder: Mir persönlich hat der Wechsel von Praxis und Theorie sehr gut gefallen. Dadurch war der Ablauf des Studiums nicht zu monoton und es gab immer was zu tun. Der Wechsel von Theorie und Praxis war sehr angenehm und lud den Akku für den jeweils nächsten Block gut auf. Ein weiterer positiver Aspekt waren die Dozenten aus den Betrieben. Wir hatten Vorlesungen direkt bei Mitarbeitern aus Versicherungsunternehmen, die uns aus der Praxis eine Menge mitgeben konnten.

Rauscher: Ich fand die Dreimonatsphasen auch immer gut. Es gab immer sehr viel Abwechslung, wodurch die drei Jahre Studium sehr schnell vergangen sind. Mir haben die externen Dozenten wegen der praxisnahen Erfahrung, die sie weitergegeben haben, ebenfalls sehr gut gefallen. Und natürlich konnte man auch viele interessante Kontakte knüpfen.

Was war hingegen nicht so toll?

Diepolder: Durch die Corona-Pandemie ist der Großteil meiner Studienzzeit in den On-

line-Unterricht gefallen. Dadurch fehlte der persönliche Austausch mit den anderen Studenten.

Rauscher: Man hat viel weniger Freizeit als bei einem Vollzeitstudium. Aber das sollte einem dual Studierenden von vornherein klar sein.

Wie geht die Reise für euch beide nun weiter?

Diepolder: Für mich geht die Reise ab Oktober nahtlos bei der VEMA eG weiter. Ich arbeite bereits seit Januar 2020 während der Praxisphasen im Vertrieb und betreue unsere Makler im Gebiet von Freiburg bis Karlsruhe/Pforzheim und von hier bis ins Saarland. Ab Oktober wird dann noch die Referententätigkeit dazukommen sowie das Thema Brandschutz, das wir den Maklerbetrieben in der Praxis näherbringen.

Rauscher: Die VEMA hat mir nach meinem Studium sofort ein festes Anstellungsverhältnis angeboten. Derzeit bin ich im Team der Vertriebsassistenten und betreue neue VEMA-Partner, Interessenten- und Genossenschaftsanfragen.

Ist das duale Studium also rundum empfehlenswert?

Diepolder: Unbedingt. Ich freue mich aber dennoch, wenn ich im September 2021 als Bachelor of Arts abschließen kann.

Rauscher: Absolut! Es eröffnet einem viele Möglichkeiten.



ANCORA VERSICHERUNGS-VERMITTLUNGS GMBH

PARTNER IM GESPRÄCH

Wie ich Versicherungsmakler wurde, ist eigentlich eine ungewöhnliche Geschichte, da ich ursprünglich eine Ausbildung im Schifffahrts- und Speditionsbereich gemacht habe. Nach dem anschließenden Studium der Betriebswirtschaftslehre hatte ich eigentlich schon meine Koffer für Toronto gepackt und wollte in der Zentrale einer dort ansässigen internationalen Spedition anfangen. Aus meiner Familie kam dann plötzlich die Frage, ob ich nicht See- und Flusskaskoversicherungen machen wolle, da ich ja die entsprechenden Branchenkenntnisse besaß. Und so bin ich dann über die Projektverladungen in die Transportversicherung gewechselt. Nach ein paar Jahren habe ich dann bei einer externen Maklerfirma die Transportabteilung geleitet und bin im Oktober 1999 in die Selbstständigkeit gegangen. Viele der damaligen Kunden haben mich dazu ermutigt. Sie gehören auch heute noch zu unseren Kunden. Dank eines großen Kunden in Westfalen ist der Start gelungen und ich konnte eine Buchhalterin sowie eine Mitarbeiterin einstellen. Der Kunde wird noch heute von uns betreut und ist inzwischen eine weltweit tätige Firmengruppe mit vielen Standorten im Ausland. Im Jahr 2008 wurde die Zusammenarbeit mit dem Peiner Service Kontor aus der Taufe gehoben. Diese Zusammenarbeit als eigenständiger Teil des Teams entwickelt sich seitdem sehr erfolgreich. Ebenfalls konnte die Niederlassung in Schweringen seit ihrem Entstehen erfolgreich am Markt etabliert werden. Ein weiteres Standbein wurde 2019 durch die Übernahme der Firma Fritz Rodatz – ein Spezialmakler im Bahn- und Logistikbereich – erfolgreich der Firmengruppe hinzugefügt. Trotz der schwierigen allgemeinen Lage durch die Pandemie geht es der Ancora und ihren Schwestern gut. Wir wachsen und haben sogar Zeit, uns immer noch Neues zu überlegen. Mit derzeit 15 Mitarbeitern an allen Standorten – davon drei Auszubildende – betreuen wir ungefähr 5000 Kunden in der Gruppe. In Hamburg liegt der Schwerpunkt eher auf dem gewerblichen Bereich, besonders auf den Zielgruppen Immobilien,

Drohnen, Maschinen und Logistik. In Peine fokussieren sich die Mitarbeiter vor allem auf das Privatkundensegment. Was eine ausgearbeitete Zukunftsplanung betrifft, so sollte man meines Erachtens nicht zu „festgezurr“ sein, da auch das Leben nicht immer nach Schema F abläuft und viele Überraschungen bereithält. Flexibilität und ein offenes Auge für Chancen dürfen nicht durch blindes Zielverfolgen behindert und getrübt werden. Die Ausrichtung ist jedoch ganz einfach: Wachstum und Entwicklung durch Qualität und Leistungsbereitschaft, besonders im Blick auf Nischen. Dieses kann – wenn es zu unserer Philosophie passt – auch durch den Erwerb von Beständen erfolgen. Unseren ersten Kontakt mit der VEMA hatten wir an der Hamburger Versicherungsbörse. Wir lernten im Rahmen einer Veranstaltung Herrn Sancar kennen, der unsere Fragen zu einer Maklergenossenschaft so erfolgreich beantwortete, dass er unser Interesse weckte. Wenige Tage später entschlossen wir uns zu unserem Eintritt als Partner der VEMA. Zu diesem Zeitpunkt waren gerade einmal 300 Maklerhäuser dort als Mitglieder organisiert. Seitdem sind wir überzeugte Genossen und haben diesen Schritt in keinsten Weise bereut. Eine pauschale Meinung über die Leistungen der VEMA ist bestimmt nicht möglich – und wird der VEMA auch nicht gerecht. Da die VEMA breit aufgestellt sein muss und kein Maklerunternehmen wie das andere ist, nutzen auch wir die Angebote unterschiedlich intensiv bei der täglichen Arbeit. Wir nutzen die Möglichkeiten insoweit, als sie in unsere Arbeitsprozesse passen und diese effizient unterstützen. Die Tools und Bereiche der VEMA sind recht umfangreich. Jeder Mitarbeiter ist aber bei uns auch recht individuell organisiert. Besonders die Rechner haben sich seit ihrer Einführung sehr erfolgreich entwickelt und erleichtern allen die tägliche Arbeit. Die angebotene Dokumentation der VEMA bei Standardprodukten ist sehr hilfreich. Bei umfangreichen Beratungen und Abschlüssen hilft meistens jedoch nur die „gute alte“ manuelle Erstellung der Protokolle. Besonders hilfreich ist die elektronische Aus-

schreibung (EAA), um Produkte im unteren Preissegment zu finden, die nicht ganz dem Standard entsprechen, oder wenn der Mandant doch ein eher individuelles Profil hat. Die optischen Auftritte der Ausarbeitungen kommen bei unseren Kunden sehr gut an. Die Bestandsupdates, Klauselbögen, Bedingungen sowie Sondervereinbarungen der VEMA sind ein sehr gutes Argument im Kundengespräch. Hilfreich sind auch die vielen Beratungshilfen, die den Kollegen im Gespräch oder bei der Vorbereitung helfen. Hier muss jeder Kundenbetreuer am Ende aber individuell seine Werkzeuge finden. Umso mehr sind die Schulungs- und Weiterbildungsangebote sinnvoll, da sie zum einen bei der Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben helfen und zum anderen die kontinuierliche Steigerung der Beratungsqualität gewährleisten. Sehr stark nutzen wir die Postbox und die Passwortverwaltung der VEMA. Diese Tools werden bei uns zur täglichen Arbeit erleichterung intensiv genutzt. Wenn die Unabhängigkeit der VEMA, der Mitglieder und Partner weiterhin die oberste Priorität haben und die Digitalisierung weiter voranschreitet, dann werden wir auch weiterhin User aus Überzeugung sein und die VEMA aus voller Überzeugung unseren Kollegen empfehlen.

Zu diesen Zeiten ist es doch besonders wichtig, neugierig und offen zu sein sowie immer nach vorne zu schauen. In allem ist eine Chance verborgen – auch, wenn der Weg zu diesem Zeitpunkt mal etwas steiniger ist als gewohnt.



Andreas Kaerger

AKTIVE BETREUUNG MUSS SEIN!

Quer durch fast alle Sparten haben Versicherungen eines gemeinsam: Kunden interessieren sich kaum für sie. Das ist nicht weiter schlimm, denn es ist ja auch Ihr Beruf, sich dafür zu interessieren und für ausreichenden, passenden Schutz zu sorgen – sei es nun hinsichtlich Inhalts-, Tierkrankenversicherung oder Altersvorsorge. „Es muss passen“: Das alleine ist die Erwartungshaltung des Kunden an Sie. Bemerkte er aber, dass offenbar etwas nicht passt, dann ist die Stimmung schnell im Keller.

Doch Sie können da meistens wenig dafür, denn nur allzu oft wussten Sie einfach nicht, dass es Änderungen gab, die Ihnen Ihr Kunde leider nicht mitgeteilt hat. Ein jährlicher Check ist deshalb eine gute Möglichkeit, um alle Informationen für gegebenenfalls nötige Nachbesserungen zu erhalten. Einen solchen stellen wir Ihnen in verschiedensten Formen bereits seit Längerem zur Verfügung (die Webcodes werden nachstehend noch genannt). Reagiert Ihr Kunde darauf nicht, können Sie so zum Zweck Ihrer Enthftung zumindest nachweisen, dass Sie in regelmäßigen Abständen um Mitteilung gebeten haben.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen die geförderten Altersvorsorgeverträge Ihrer Kunden, also die Riester- und Rürup-Verträge. Bei diesen lag der Reiz noch nie lediglich im Ertrag, den der Vertrag selbst für einen Kunden bildet, sondern immer auch bei der staatlichen Förderung; diese erfolgt entweder durch konkrete Zulage, die in den Vertrag gebucht wird, und/oder auch durch die steuerliche Absetzbarkeit sowie die hieraus resultierende Minderung der

Steuerlast. Sie kennen die nicht verstummenden wollenden Unkenrufe selbst, dass sich zum Beispiel Riester nicht lohnen würde. Und eine Einzelhandelskauffrau mit drei minderjährigen Kindern, die für zehn Euro im Monat alleine 1075 Euro an jährlicher Förderung erhält, wird durch solche Meldungen verunsichert. Umso wichtiger ist es, dass Sie von einer Lohnanpassung (beispielsweise durch Anhebung der Wochenarbeitszeit) erfahren und folglich prüfen, ob der eigene Beitrag womöglich angehoben werden muss, um weiterhin die volle Förderung zu erhalten. Auch wenn das nicht so sein sollte, so sorgt die regelmäßige Bestätigung, dass man für die zehn Euro im Monat auch weiterhin 1075 Euro an jährlicher Förderung erhält, doch für ein gutes Gefühl bei der Kundin. Das sichert den Bestand – und das sichert Ihr Ansehen als aktiver Betreuer, der sich kümmert. Bei Ihren Rürup-Kunden steht zumeist die steuerliche Entlastung im Mittelpunkt, die mit dem Alterssparen einhergeht. Die Erinnerung daran, dass jährliche Zuzahlungen geleistet werden können, hat sich als vernünftige Bestandspflegeroutine bewährt. Natürlich

werden Ihnen auch alle Beitragserhöhungen und -zuzahlungen vergütet, womit Ihre Aktivität im Bestand auch vertrieblich nur zu empfehlen ist.

Wir möchten, dass Sie mit möglichst wenig Aufwand Erfolge aus Ihrer Bestandsarbeit generieren können. Deshalb haben wir Ihnen in unseren Vertriebsaktionen (Webcode 12233), bei unseren Landingpages (Webcode 10708) und natürlich auch in unserem Kampagnentool (Webcode 10592) entsprechende Lösungen geschaffen. Ganz, wie es Ihnen lieber ist, können Sie damit auf Ihre Kunden zugehen und im Nachgang aktiv werden. Sehr viele Maklerkollegen nutzen diese Möglichkeiten bereits und berichten nur Gutes.

Wir können Sie nur dazu einladen, weiteres Potenzial in Ihrem Bestand zu heben und mögliche Problemstellungen durch besseren Informationsfluss zu vermeiden. Den Schalter können aber nur Sie umlegen. Daher: Tun Sie es.



PATRICK KASEL

PROJEKTMANAGER



Geboren am/in: 8. Januar 1992 in Bayreuth

Wohnhaft in: Heinersreuth

Familienstand/Kinder: ledig

Lieblingsmusik: Classic Rock

Lieblingofilm: Im weißen Rößl

Lieblingsgetränk: Spezi

Lieblingsessen: Italienisch und Bayerisch geht immer.

Das nimmt er mit auf die einsame Insel: meine Freundin und genug Essen :)

Herr Kasel, wie war denn Ihr Weg zur VEMA? Wie erfuhren Sie von der Genossenschaft?

Ich muss gestehen: Obwohl ich aus der gleichen Gemeinde komme, war mir nicht direkt bewusst, wer die VEMA ist und dass es sie gibt. Das erste Mal hörte ich dann während einer Vereinsveranstaltung im Ort von der VEMA. Ich war in der Endphase des Studiums und habe mich natürlich umgesehen. Man kam ins Gespräch und da wurde ich auf die VEMA aufmerksam gemacht. Ich bewarb mich und es klappte. Und am 1. August 2017 fing ich an.

Möchten Sie uns von Ihren Aufgaben erzählen?

Aber gerne. Zunächst habe ich bei der IT im Bereich Tarifrechner begonnen und diese konfiguriert. Doch mit der Zeit haben mir die betriebswirtschaftlichen Themen mehr und mehr gefehlt. Nachdem generell gefragt wurde, wer sich denn vorstellen könnte, bei einem Test in Sachen Projekt-

management mitzumachen, habe ich mich sofort bereit erklärt. Nach erfolgreicher Testphase wurde dann das Projektmanagement etabliert. Somit habe ich die Rechnerkonfiguration hinter mir gelassen und bin ins Projektmanagement eingestiegen. Als Projektmanager koordiniere ich nun Projekte in Zusammenarbeit mit unserer IT. Auch die Auswertungen und Bestimmung von Unternehmenskennzahlen zählt zu meinen Aufgaben.

War es eine gute Entscheidung, zur VEMA zu gehen?

Auf jeden Fall. Ich schätze den Freiraum, der einem gewährt wird, um seine Aufgaben zum Abschluss zu bringen, sehr. Die Zusammenarbeit mit den Kollegen ist unkompliziert und ergebnisorientiert. Mein Aufgabengebiet ist abwechslungsreich, sodass niemals Langeweile aufkommt. Mir gefällt es hier wirklich sehr gut. Und obwohl gefühlt wöchentlich immer neue Kollegen zum Gesamtteam hinzustoßen, ist die Arbeitsatmosphäre weiterhin angenehm und entspannt: Hilfsbereitschaft, Zuverlässigkeit und gemeinsame Problemlösung. Es ist wirklich ein schönes Arbeiten.

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

Es wird verschiedene weitgehende Neuerungen und Arbeiterleichterungen bei diversen bestehenden, aber auch neue VEMA-Anwendungen geben. Manche etwas früher als andere. Wir bleiben alle aktiv – Sie dürfen also gespannt sein!

Zum Ende vielleicht noch Wünsche an die Partner?

Ja! Positives sowie auch negatives Feedback! Als Dienstleister sind wir nur so gut wie das Feedback unserer Nutzer. Man kann einen Dienst in der Theorie noch so gut durchdenken, doch letztlich zeigen die Praxis und der tägliche Einsatz, wo noch Verbesserungspotenzial besteht. Und um das zu heben, müssen wir natürlich auch davon erfahren. Für Ihre Unterstützung an dieser Stelle schon mal ein herzliches „Vergelt’s Gott“!

Genossenschaft
macht stark!

BÜRGSCHAFTEN

NICHT NUR IN DER BAUBRANCHE EIN SPANNENDES THEMA!

Eine Bürgschaft ist per definitionem ein einseitiger Vertrag, in dem sich jemand dazu bereit erklärt, für eine (finanzielle) Verpflichtung eines anderen einzutreten, wenn dieser seine Verpflichtung selbst nicht erfüllen kann.

Für viele Firmen sind Bürgschaften sehr wichtig, da sie die Liquidität des Unternehmens schonen. Ohne eine Bürgschaft müsste sonst die geforderte Sicherheit beispielsweise durch Hinterlegung des Geldbetrags erfüllt werden. Firmen können Bürgschaften über eine Bank erhalten, über ein sogenanntes Aval (beziehungs-

weise einen Avalkredit). Hierfür wird ein bestimmter Prozentsatz der vereinbarten Summe als jährliche Gebühr fällig. Aus naheliegenden Gründen wählt man oft die Hausbank. Die kennt die finanzielle Situation des Unternehmens gut und rechnet das Aval meist auch auf die Kreditlinie an. Doch damit kann die Liquidität der Firma dann

trotzdem eingeschränkt sein. Das kann oft vermieden und die anfallenden Kosten niedriger gehalten werden – und zwar mit einer Bürgschaftsversicherung. Im Bausegment genießt die Bürgschaftsversicherung bereits einen hohen Bekanntheitsgrad. Doch es gibt noch sehr viel mehr Arten von Bürgschaften:

- Absicherung von Zeitguthaben,
- Anzahlungsbürgschaften / Vorauszahlungsbürgschaften,
- Bauhandwerkersicherungen nach § 650 f. BGB,
- Bietungsbürgschaften,
- Bürgschaften nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz,
- Bürgschaften für Altersteilzeit,
- Bürgschaften für Warenlieferungen („umgedrehte Warenkreditversicherung“),
- Bürgschaften zur Absicherung von Arbeitnehmerüberlassung,
- IATA-Bürgschaften,
- Insolvenzabsicherungen für Reiseveranstalter,
- Mängelgewährleistungsbürgschaften,
- Mietbürgschaften,
- Mineralölbürgschaften,
- Prozessbürgschaften,
- Strombürgschaften,
- Rekultivierungsbürgschaften,
- Rückbaubürgschaften für Windparks,
- Vertragserfüllungsbürgschaften oder
- Zollbürgschaften.



Sie sehen, das Thema Bürgschaften ist auch abseits der Baubranche für immens viele Unternehmen interessant: Tankstellen, Importeure, potenzielle Neukunden, aber vielleicht auch für Firmen, die Sie bereits betreuen. Nur: Viele wissen nicht, dass es eine Besserlösung gibt. Und Sie können das ändern und damit vielleicht in ein Gebiet vorstoßen, das Sie bislang noch vernachlässigt haben. Eine Versicherung, die

sofort weiterhilft und nicht erst dann, wenn eine Katastrophe passiert – das wäre doch auch mal eine nette Abwechslung, oder? Spaß beiseite: Bürgschaften sind ein echtes Potenzialthema, das Sie intern bewerten sollten.

Je nach Art der benötigten Bürgschaft werden Sie es schwieriger oder leichter haben, auch die benötigte Deckung zu finden. Da

kann einem schnell der Spaß an dieser Sparte vergehen. Doch dazu muss es erst gar nicht kommen und Sie können es sich da leicht machen: Unter dem angegebenen Webcode werden Ihnen in den meisten Kundenfällen Experten wunderbar weiterhelfen können.

Viel Spaß und Erfolg beim Ausbau Ihrer Bürgschaftsaktivitäten!

BAVARIA ASSEKURANZ-SERVICE GMBH PARTNER IM GESPRÄCH



2003 hatten wir einen unglaublich heißen Sommer. Es war eine turbulente Zeit – und eben an einem der wärmsten Tage im Jahr wurde die Idee buchstäblich im Biergarten geboren: „Wir gründen eine eigene Firma“. Die Bavaria Assekuranz-Service GmbH wurde dann im Februar 2004 ins Handelsregister eingetragen und getreu dem Motto „Wenn Sie ein Leben lang Glück haben wollen, säen Sie Kontakte zu Menschen“ begannen wir zu arbeiten. Unsere größte Hilfe waren damals doch tatsächlich die guten alten Telefonbücher, allen voran die Gelben Seiten. Absolute Kaltakquise. Und jeden Tag haben wir uns aufs Neue motiviert. Klar hatten wir anfangs eine durchaus schleppende Anfangsphase, doch unsere

Mühen wurden belohnt: Schnell hatten wir Jahr für Jahr einen größeren Kundestamm. Mit unserem Team betreuen wir inzwischen über 3000 Kunden, überwiegend aus unserer Region Regensburg mitsamt seinen angrenzenden Landkreisen. Die Bavaria Assekuranz hat sich einen Namen gemacht. Vor Jahren haben wir bereits begonnen, uns digital aufzustellen. Google war kein kurzer Trend, sondern der Maßstab, wie sich die Kunden informieren. Hier gefunden zu werden ist ein Teil unserer Strategie. Versicherungen können zwar leicht übers Internet abgeschlossen werden, jedoch schätzen die Kunden unseren Expertenrat. Über unsere Vertriebskanäle kommen aktuell pro Monat circa 15 bis 20

Neukunden hinzu. Ein vertrauensvoller und persönlicher Kontakt lässt sich vor allem durch Authentizität, Ehrlichkeit und Kompetenz aufbauen. Für uns besteht ein grundlegender Unterschied zwischen reinem Verkaufen und Beraten. Die ganzheitliche Beratung unserer Kunden steht bei uns natürlich im Vordergrund. Hinzu kommt auch die komplette Abwicklung im Immobilienfinanzierungsbereich bei Privatpersonen. Gemeinsam mit dem Kunden das Eigenheim zu realisieren, das sorgt für eine sehr starke Bindung. Einige Kollegen aus dem Bavaria-Team haben sich auf verschiedene Sparten spezialisiert. So ist zum Beispiel unsere Mitarbeiterin Kerstin Bader vor allem für Frauen die Ansprechpartne-



rin, wenn es um Altersvorsorge geht, oder Alexander Kraus unser Spezialist für die Berufsunfähigkeitsversicherung. Unser Ziel ist es, weiterhin zu wachsen und unsere Position als regionaler Versicherungsmakler zu festigen. Dafür benötigen wir jedoch unbedingt personellen Zuwachs. Die Bavaria Assekuranz ist nicht nur eine Firma, sondern ein familiäres berufliches Zuhause. Mit einem Team aus acht Personen nebst Filou, unserem kleinen Maskottchen, meistern wir unseren beruflichen Alltag, stoßen aber gelegentlich durchaus an unsere Grenzen. Das Tagesgeschäft kann einen ganz schön in Anspruch nehmen – und hier ist die VEMA für uns eine außerordentliche Hilfe. Angebote lassen sich professionell erstellen und der Versicherungsschutz ist blitzschnell beim Versicherer eingedeckt. Allein die optische Darstellung der Angebote ist sensationell. Wie wir zur VEMA kamen? 2004 hatten wir die ersten Anbindungen an Pools, damit wir möglichst viele Gesellschaften abdecken konnten. Jahr für Jahr haben wir dann unsere Direktanbindungen erweitert, jedoch waren wir immer auf der „Suche“ nach Optimierungsmöglichkeiten für die alltäglichen Abwicklungen. In 2013 hatte sich unser Mitarbeiter Herr Haschke eine Online-Präsentation der VEMA angesehen

und den Kontakt hergestellt. Anfangs waren wir etwas reserviert, da wir glaubten, es würden Gebühren erhoben werden. Herr Michael Eichler von der VEMA stellte uns die Genossenschaft dann bei einem Besuch vor und prüfte, ob wir die Voraussetzungen für eine Aufnahme erfüllen. Bei unserem bürokratischen Dasein, erschwert von immer mehr gesetzlichen Auflagen, sind wir glücklich, einen Partner an der Seite zu haben, der uns viele Abläufe abnimmt und das Arbeiten somit angenehmer macht. Wir können uns auf das Wesentliche konzentrieren mit unserer Philosophie für unsere Kunden: „Wir kümmern uns darum.“ Einen weiteren außergewöhnlichen Mehrwert bietet die VEMA mit dem Punkt „Unternehmensoptimierung“. Wir konnten unter anderem viele Abläufe verbessern und zudem die Beratungen perfektionieren. Manche Prozesse in unserem Unternehmen sind dadurch erst ins Leben gerufen worden. Jedes Jahr im Dezember haben wir zwei wunderschöne VEMA-Erlebnisse: Da ist einerseits die Rückvergütung der VEMA. Eine ganz tolle Sache, wie ein Weihnachtsgeld für die Firma. Das andere Highlight im Dezember ist der VEMA-Adventskalender. Die Fragen hierzu sind eine Herausforderung und werden durchaus kontrovers

diskutiert. Die Preise, die es zu gewinnen gibt, sind echt der Hammer. Ein großes Lob für diese alljährliche Aktion! VEMA hat uns dabei geholfen, unser Unternehmen einen großen Schritt nach vorne zu bringen sowie eine Strategie zu entwickeln, die auf einem festen und stabilen Fundament ruht. Gemeinsam sind wir stark – und mit der VEMA als genossenschaftlicher Gemeinschaft noch stärker.



**Danke VEMA, dass es euch gibt!
Eure Bavaria Assekuranz aus Regensburg**

Bernhard Haschke

ES BEGANN MIT EINER EINFACHEN MAIL ...

„Hallo Elisabeth,

anbei Bilder von meinem Bali-Urlaub mit Manfred.
Bis bald!

Liebe Grüße,
Melanie“

„Eine Mail von Melanie?“, ging es Elisabeth durch den Kopf. Von der hatte sie ja bestimmt schon seit fünf Jahren nichts mehr gehört. Doch war die denn nicht eigentlich mit diesem Stefan verlobt? Warum spricht sie mich nicht, wie früher, mit „Lizzy“ an? Woher weiß die denn, wo ich arbeite? Warum endet ihre Mailadresse auf „.ru“? Und warum schickt sie mir die Bilder in einer ZIP-Datei? – Das sind nur ein paar mögliche Gedanken, die sich Elisabeth hätte machen können, anstatt die angehängte ZIP-Datei unbedacht und mit beherztem Doppelklick zu öffnen ...

Wir wissen zwar nicht, was Elisabeth als nächstes sah. Aber wir wissen, dass es keine Bilder waren. Vielleicht erschien plötzlich eine ganzseitige Meldung auf ihrem Bildschirm, die sich nicht mehr beseitigen ließ und ein Weiterarbeiten unmöglich machte. „Lösegeld“ durch Eingabe von Ukash-Guthaben zahlen oder ähnliches. Vielleicht ist aber auch gar nichts passiert und Elisabeth hat erst bei der nächsten Kreditkartenabrechnung realisiert, dass hier jemand mitgelesen hat.

Fest steht: 70 Prozent aller Cyberangriffe sind durch die Mitarbeiter einer Firma bedingt und könnten sich womöglich genauso zutragen wie von uns geschildert. Ein anderes Beispiel: Hat Ihnen die Autovervollständigung in Outlook nicht auch schon mal einen Streich gespielt und Ihre Mail landete folglich bei der falschen Person? Wenn sich im Mail-Anhang eine Liste mit 300 Kunden und deren Daten befand, die ein Kollege benötigt hätte, ist das gar nicht mehr so lustig ... Dass es hier um Cyberversicherungen geht, haben Sie sicherlich schon vermutet. Dafür, dass sie noch so jung ist, konnte sie sich unserer Einschätzung nach jedoch bereits gut eta-

blieren. Auch unser Cyber-Tarifrechner erfreut sich einer regen Nutzung. Dennoch ist das Thema noch nicht bei jedem Makler angekommen – und noch weniger bei jedem Kunden. Dabei lässt sich Cyberschutz in der Regel recht gut an den Bedarf eines Kunden anpassen: Haftung für Schäden, die man anderen zufügt. Unterstützung durch Experten im Leistungsfall. Kosten der anfallenden Betriebsunterbrechung – und noch viel mehr ... Das sind durchdachte Produkte.

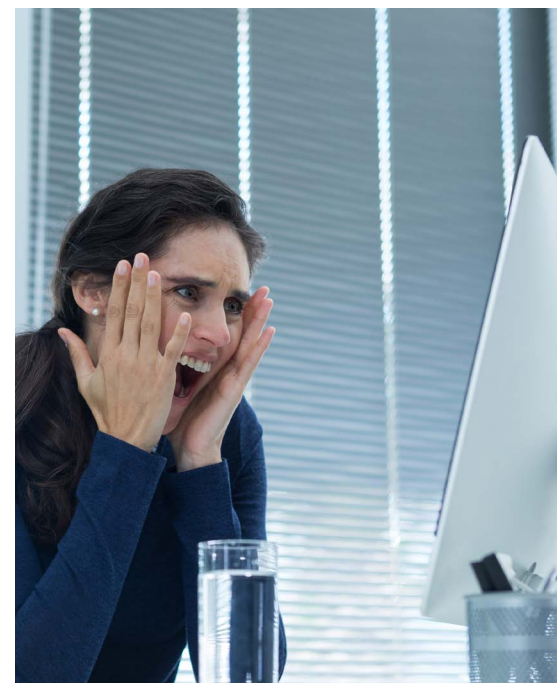
Bei Kunden ist es oft ein altes Denken, das auf eine neue Gefahr stößt und folglich den Abschluss hemmt: „Wer soll uns denn hacken? Wir sind doch nur ein kleiner Betrieb. Bei uns ist doch sowieso nichts zu holen.“ So etwas hört man immer wieder, wenn man das Thema anspricht. Viele Kunden stellen sich das wie bei einem Einbruch vor, wo jemand ganz gezielt in eine bestimmte Firma „einsteigen“ will. Dass aber Cyberkriminalität ganz anders funktioniert, wird ausgeblendet: Das ist Masse, das ist Zufall – und genau das macht es zum Problem einer jeden Firma. Hier bedarf es noch mehr Aufklärungsarbeit, um für das Problem zu sensibilisieren.

Bei den Maklerkollegen besteht oft ebenfalls mangelndes Verständnis für das Problem und die möglichen Formen von Angriffen. Viele technische Anglizismen, keine eigenen Erfahrungswerte und oftmals auch Versicherer, mit denen man noch nie zu tun hatte – all das können wir gut nachvollziehen. Wir sind aber auch von der Notwendigkeit überzeugt, dass sich in jedem Maklerbetrieb mindestens eine Person sicher im Cyberthema bewegen können sollte. Die Wichtigkeit dieser Sparte wird stets zunehmen. Und die Einführung der neuen IT-Richtlinie für Arzt- und Zahnarztpraxen

durch die entsprechenden Kassenärztlichen Vereinigungen (siehe hierzu Webcode 13686) zeigt, dass auch übergeordnete Einrichtungen beginnen, sich mit dem Thema zu befassen und Lösungen zu fordern. Irgendwann werden wir somit an einem Punkt angelangen, an dem auch von IT-fernen Branchen aktiver nach dieser Sparte verlangt wird – und spätestens dann ist es in gewisser Weise auch eine Frage der eigenen Maklerehre und Reputation, ob man hier helfen kann oder nicht.

In unserer Mediathek stehen Ihnen einige Schulungsmitschnitte zur Verfügung, die sich mit Cyber befassen. Einfach nach dem Stichwort „Cyber“ filtern. Vertriebsunterstützung finden Sie in unseren Landingpages und auch in unseren Vertriebsaktionen.

Überlassen Sie diese zunehmend wichtiger werdende Sparte nicht anderen. Qualifizieren Sie sich oder ein Teammitglied ausreichend – und dann auf zu neuen Ufern. Viel Erfolg!



BORIS KEIL

STUDENT DES DUALEN STUDIENGANGS BWL-VERSICHERUNGEN



Geboren am/in: 10. Juli 1998 in Karlsruhe
Wohnhaft in: Karlsruhe
Familienstand/Kinder: ledig, keine Kinder
Lieblingsmusik: Deutsch-Rap
Lieblingofilm: Fight Club
Lieblingsgetränk: Red Bull zuckerfrei
Lieblingsessen: asiatische Küche
Das nimmt er mit auf die einsame Insel: Machete, Schlafsack und Trinkflasche

Herr Keil, wie haben Sie denn die VEMA entdeckt?

Nachdem ich mich dafür entschieden hatte, den Studiengang BWL-Versicherungen an der Dualen Hochschule Karlsruhe absolvieren zu wollen, habe ich in einem persönlichen Beratungsgespräch von der VEMA erfahren. Mein Studiengangsleiter hat mir damals die Empfehlung gegeben, sich die VEMA unbedingt mal anzuschauen. Nach dem Bewerbungsprozess und einem Praktikum habe ich mich letztendlich für die VEMA entschieden – und das bis heute nicht bereut. Seit dem 1. Mai 2019 bin ich nun bereits im Team.

Ihr duales Studium sieht ja feste Inhalte im Rahmen der betrieblichen Ausbildung vor. Haben Sie neben diesen auch feste, andere Aufgaben übernommen?

Ja, das habe ich. So ein duales Studium soll in gewisser Weise ja auch etwas besser auf die spätere Arbeit vorbereiten. Ich arbeite in der VEMA-Akademie im Team „Digitaler Bereich“. Aktuell kümmere ich mich um die technische Durchführung der VEMA-TV-

Sendungen und den technischen Support unseres Videoberatungstools VEMA-Live. Außerdem werde ich bei der Planung von vielen Projekten miteinbezogen und helfe dort bei der Konzeptionierung.

Was waren Ihrer Ansicht nach die größten und wichtigsten Veränderungen in Ihrer bisherigen Zeit bei der VEMA?

Seitdem ich bei der VEMA tätig bin, haben sich viele Dinge verändert. Besonders nennenswert ist das personelle Wachstum der VEMA. Als ich 2019 angefangen habe, lagen wir in der Niederlassung Karlsruhe bei knapp über zehn Mitarbeitern. Mittlerweile gehen wir da auf die 30 zu. Eine weitere wichtige Veränderung war der Umzug in das neue Firmengebäude. Hierbei wurde auch das neue TV-Studio in Betrieb genommen, was die Qualität und Einsatzmöglichkeiten unserer TV-Sendungen enorm verbessert hat.

Wie haben sich diese Veränderungen auf Ihren Zuständigkeitsbereich ausgewirkt?

Da ich durch mein duales Studium immer im dreimonatigen Intervall zwischen Theoriephase an der Hochschule und Praxisphase in der VEMA wechsle, ändert sich mein Zuständigkeitsbereich regelmäßig. Das alleinige Betreuen von größeren Projekten ist durch die längere Abwesenheit bedingt teils nur schwer möglich; deshalb unterstütze ich meine Kollegen in ihren Zuständigkeitsbereichen.

Was schätzen Sie an Ihrer Arbeit bei uns?

Am meisten schätze ich die Mitgestaltungsmöglichkeit bei meiner beruflichen Ausbildung. Von Anfang an hatte ich stets die Möglichkeit, meine Wünsche bei meinen Aufgabenbereichen zu äußern. Hierdurch werden meine Stärken optimal eingesetzt. An der VEMA selbst schätze ich das familiäre Arbeitsklima sehr. Das Arbeiten mit den Kollegen – ob jung oder alt – macht durch das lockere Miteinander stets Spaß. Ach ja, und der kostenlose Kaffee ist super!

Was dürfen die VEMA-Partner in der nächsten Zeit Neues aus der Akademie erwarten?

Die VEMA-Partner dürfen sich vor allem

in Bezug auf ihre Weiterbildung auf viele neue Inhalte freuen. Für dieses Jahr sind zahlreiche spannende TV-Sendungen und Themenwochen geplant. Auch ein VEMA-Podcast ist aktuell in Bearbeitung und wird voraussichtlich in Bälde erscheinen. Bei dem momentan sehr an Popularität wachsenden Tool VEMA-Live kommen dieses Jahr auch noch einige Verbesserungen und neue Funktionen dazu. Außerdem dürfen sich die autoaffinen VEMA-Partner auf Topangebote im VEMA-Motormarkt freuen.

Was wünschen Sie sich von den Partnern?

Nutzen Sie unsere Weiterbildungen in der VEMA-Mediathek! Hier gibt es Hunderte TV-Sendungen zu diversen Themen. Es ist für jeden etwas dabei! Falls Sie Themenwünsche oder Feedbacks zu unseren Weiterbildungen haben, dann zögern Sie nicht, uns diese mitzuteilen. Uns ist jede einzelne Meinung wichtig. Gemeinsam sind wir stark, gemeinsam werden wir besser. So geht Genossenschaft!

JE KLEINER DER BETRIEB, DESTO WICHTIGER DER CHEF

Ganz unabhängig von der Branche bedeutet eine Firma nicht nur Umsatz. Sie bedeutet auch immer eine ganze Reihe laufender Kosten: Personal, Miete, Kredit- und Leasingraten, Versicherungsbeiträge ... Erst sobald dieser Kostenblock einmal gestemmt ist, schreibt eine Firma schwarze Zahlen. Kommt es zu einer längeren Störung üblicher Betriebsabläufe, beispielsweise durch Nichtnutzbarkeit der Betriebsstätte nach einem Brand, kann das Verhältnis zwischen Kosten und Umsatz schnell ins Negative kippen. Gegen solche Schadensfälle kann man sich mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung absichern. Mit einer ausreichend hohen Absicherung und einer ausreichend lange gewählten Haftzeit können alle weiterlaufenden Verpflichtungen erfüllt werden – auch dann, wenn der Betrieb vorübergehend oder gar gänzlich stillsteht. Klären Sie bitte immer ab, ob die KBU, die einer Inhaltsversicherung oft kostenlos im Rahmen der für die Sachdeckung gewählten Gefahren in identischer Versicherungssummenhöhe anhängt, auch ausreichend ist.

In manchen Branchen ist die Betriebsfähigkeit ganz offensichtlich stark auf den Chef fokussiert. Betrachten Sie sich zum Beispiel die Kammerberufe: Ärzte, Anwälte oder auch Steuerberater. Fallen diese aus, wird es zwar eine ganze Reihe von anfallenden Aufgaben geben, die auch von den Mitarbeitern noch erfüllt werden können. Aber rasch werden diese an Grenzen stoßen. Denn manche Tätigkeiten darf eben lediglich der Chef verrichten – und umso wichtiger ist dieser im Regelfall dann auch für den Umsatz. Ein halbjähriger Ausfall wegen einer früh erkannten Krebserkrankung beispielsweise wäre also eine enorme Herausforderung. Natürlich wäre eine Berufsunfähigkeitsversicherung schön – aber die soll ja nur das persönliche Einkommen absichern, an dessen Höhe sich die Rente auch orientiert. Die Kosten der Praxis oder Kanzlei sind eine ganz andere Baustelle. Zur Absicherung des Gesundheitszustands als Schadensfall für die Firma hat unsere Branche die „Praxisausfallversicherung“

erdacht, welche aber natürlich nicht nur Ärzten offensteht, sondern auch anderen Berufsgruppen. Eine starke Bedeutung des Inhabers für den Firmenerfolg findet sich auch oft in kleineren Handwerksbetrieben. Ein Meister, ein Geselle, ein Auszubildender – da braucht man grundsätzlich schon jeden. Fällt nun der Meister aus, wird man viele Aufträge schlicht nicht ausführen können. Hier kann die finanzielle Situation durch die Zahlungsmoral der Kunden oder aber durch Vorleistungen für Material, das man für die sicher geglaubten Aufträge bereits bestellt hat, schnell sehr viel angespannter sein als in einer Anwaltskanzlei. Schutz wäre also noch dringlicher vonnöten – nur gibt es kaum Absicherungsmöglichkeiten, die so weit geöffnet wurden, dass auch unser beispielhafter Handwerksmeister hätte versichert werden können. Eventuell finden Sie unter Webcode 11353 die Lösung für Kundenfälle dieser Art. Werfen Sie einfach mal einen Blick darauf. Ein abschließender Hinweis noch: Natürlich ist

eine riesige Hürde genommen, wenn eine Firma auch bei Ausfall der wichtigsten Person weiterhin über ausreichende Liquidität verfügt und das dortige Team nicht bangen muss, wie es jetzt wohl weitergeht. Das löst aber nicht das Problem, dass viele Firmen ohne ihren Chef faktisch handlungsunfähig sind, da es womöglich keine Vertretungsregelungen gibt. Natürlich kann es nicht Ihre Aufgabe sein, ein vollständiges Risk-Management in einem derartigen Betrieb so einzurichten, dass zumindest für die wichtigsten Eventualitäten vorgesorgt ist. Aber zumindest zu einer rechtssicheren Unternehmensvollmacht können Sie Ihrem Kunden ohne großen Aufwand verhelfen. Diese ist über unseren Kooperationspartner Jura Direkt (Webcode 10235) erhältlich – und natürlich wird Ihnen Ihre Vermittlung auch vergütet. Einfach mal so als Hinweis, wie Sie Ihre Dienstleistung noch zusätzlich abrunden könnten.



SIE HABEN GEWÄHLT! SO BELIEBT WIE NOCH NIE!

In unseren Qualitätsumfragen haben Sie 2020 wieder zu vielen Versicherungssparten Ihre Meinung abgegeben. Wer sind die wichtigsten Anbieter im Neugeschäft? Wer hat die beste Produktqualität? Wo klappt die Policierung am reibungslosesten und mit den wenigsten Fehlern? Und – last but not least – welche Versicherer glänzen auch im Schadensfall noch? **Wir freuen uns, dass wir im vergangenen Jahr die nachstehenden Qualitätssiegel verleihen konnten.**

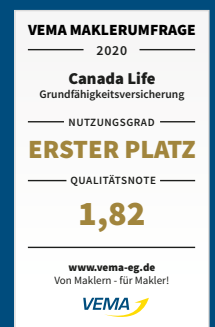
**Altersvorsorge – Basisrenten
Indexpolizen**
Stuttgarter



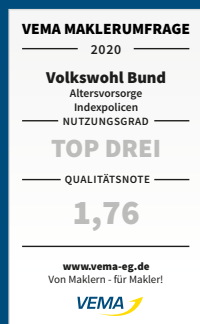
Fondsgebunden ohne Garantie
Alte Leipziger



Grundfähigkeit
Volkswohl Bund
Canada Life



**Altersvorsorge – Privatrenten
Indexpolizen**
Volkswohl Bund



Berufsunfähigkeit
Alte Leipziger



Gewerbliche MultiRisk
HDI
Gothaer



Fondsgebunden mit Garantie
Canada Life



Dread Disease
Canada Life



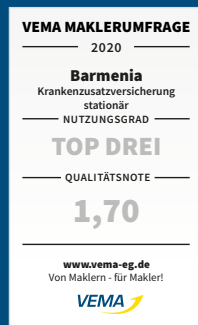
Hausrat
BSG



Kfz – Großflotten
R+V Gruppe



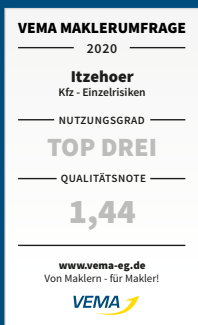
Krankenzusatz – stationär
Barmenia



PKV – Selbständige
Hallesche



Kfz – Einzelrisiken
Itzehoer
R+V Gruppe



Pflege tagegeld
Hallesche
DKV



**Transport –
Frachtführer & Warentransport**
Mannheimer



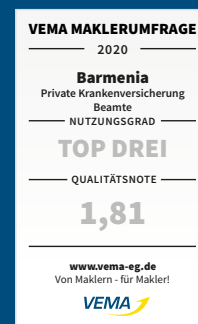
Kfz – Kleinflotten
R+V Gruppe
Allianz



Krankenzusatz – ambulanz
AXA
SDK



PKV – Beamte
Barmenia
AXA



PKV – Angestellte
Hallesche



Transport – Werkverkehr
Mannheimer



Wohngebäude
BSG





THROW





WBA CY





VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Hauptsitz

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

Akademie

Johann-Georg-Schlosser-Straße 12
76149 Karlsruhe
0721 915003-0
akademie@vema-eg.de