# Wir sind Teil einer starken Genossenschaft!

Diese Vorteile bringt Ihnen unsere Anbindung an die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

## Beratung durch:


Finanzschreinerei Günther
Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Hubertusstraße 57 • 63619 Bad Orb
Tel.: 06052 / 90 00 94
Fax: 06052 / 90 00 96
info@finanzschreinerei.de
http://www.finanzschreinerei.de

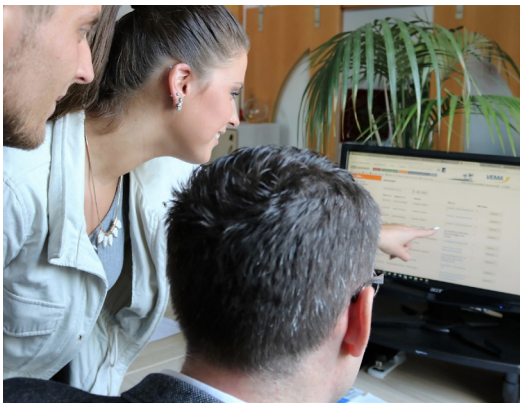

## Persönlicher Ansprechpartner:


Herr Niklas Günther
Tel.: 06052 / 900094
Fax: 06052.900096
nguenther@finanzschreinerei.de




Rev. 160928

## Beim Versicherungsmakler zählt nur der Kunde!



Sich als Kunde in Versicherungsangelegenheiten von einem Makler betreuen zu lassen, ist eine mehr als vernünftige Entscheidung. Als freier, unabhängiger Versicherungsmakler sind wir ausschließlich Ihnen als unserem Kunden verpflichtet. Kein Versicherungsunternehmen, keine Vertriebsstruktur oder sonstige Verpflichtung kann Einfluss darauf nehmen, was wir im Rahmen einer Beratung anbieten bzw. empfehlen. Nur so können wir unserer primären Aufgabe, den für Ihr Problem passenden Versicherungsschutz zu finden, tatsächlich nachkommen. Wir müssen keinen Versicherer vertreten, keine Produkte anbieten, nur weil eine Jahresquote noch nicht erfüllt wurde und auch sonst müssen wir nichts tun, was nicht im Sinne unserer Kunden ist.

## Ein Versicherungsmakler muss aber auch wirtschaftlich sinnvoll arbeiten können!

Natürlich gibt es diese Freiheit, die wir als Versicherungsmakler genießen, nicht ganz umsonst. Im Gegensatz zu z. B. einem Versicherungsvertreter, der von seinem Unternehmen mit Verwaltungsprogramm, Angebotssoftware und Unterlagen versorgt wird, muss sich ein Makler selbst um seine Infrastruktur kümmern. Dies ist mit nicht unerheblichen Kosten verbunden, wenn man einen guten Job machen will. Alleine für Verwaltungs-, Analyse- und Vergleichsprogramme laufen in einem durchschnittlichen Versicherungsmaklerbetrieb Lizenzkosten im mittleren vierstelligen Bereich auf. Neben den finanziellen Mitteln, die wir aufbringen müssen, um Ihnen die Beratungsqualität liefern zu können, die Sie erwarten dürfen, ist es in hohem Maße auch Zeit, die zum Einsatz kommt. Vor allem unsere laufende Weiterbildung ist hier ein ebenso wichtiges wie zeitintensives Thema. Wer sich bei der heutigen Geschwindigkeit des Marktes nicht laufend weiterbildet, kann unmöglich eine erstklassige Beratung liefern. Und auch weitere Aufgaben, die „eben so dazu gehören“ kosten Zeit – Zeit, die auch als betriebswirtschaftlicher Faktor berücksichtigt werden muss, denn die bezahlt uns ja niemand gesondert…

## Der etwas bessere Versicherungsmakler

Damit wir das Rad für uns nicht immer neu erfinden müssen, schlossen wir uns einer berufsständischen Genossenschaft an: Der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG.

Die VEMA eG wurde 1997 von Versicherungsmaklern für Versicherungsmakler gegründet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren ein hohes Maß an Qualifikation und Beratungsqualität. Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Doch ermöglicht uns die VEMA eG nicht nur Zugriff auf einzigartige Produkte in allen gewerblichen und privaten Kompositsparten. Das Angebot an Diensten umfasst nahezu alle Bereiche, mit denen wir uns als Versicherungsmakler befassen müssen.Welche der Dienste wir wie nutzen möchten, steht uns vollkommen frei. Ohne Bevormundung können wir uns am Repertoire der VEMA eG bedienen, wie es unserem Unternehmen und damit auch Ihnen am besten nutzt. Alles, ohne unsere Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit zu gefährden. Welche Vorteile Sie im Detail durch unser VEMA-Engagement haben, möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten erläutern.

Rev. 160928

## Ihr Vorteil Nummer 1: Unsere Beratungsqualität!

Wer seinen Kunden vernünftig beraten will, der muss ihn und seine Probleme verstehen und ein solides Fachwissen vorweisen können.

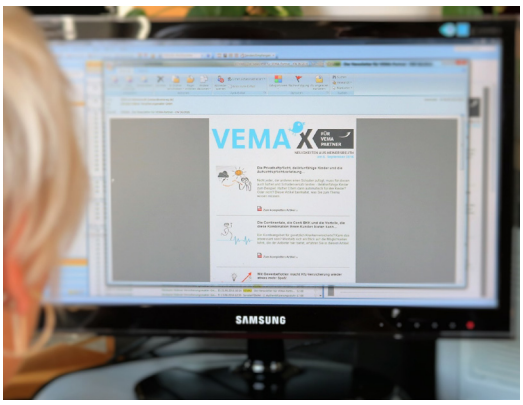
### Weiterbildung

Die Politik wurde glücklicherweise bereits vor Jahren tätig und sorgte dafür, dass nur noch in Versicherungsangelegenheiten beraten darf, wer auch eine entsprechende Fachausbildung nachweisen kann. Beim Thema Ausbildung gleichen sich nun aber alle Branchen: Ein einmal erreichter Wissensstand reicht nicht aus, um damit in allen Bereichen, in denen man tätig sein möchte, professionelle Beratung sicherzustellen. Gerade in einer so schnelllebigen Branche wie dem Versicherungswesen ist es zwingend nötig, sich regelmäßig weiterzubilden und vorhandenes Wissen wieder aufzufrischen. Wer das vernachlässigt, nimmt faktisch seine Kunden und deren Belange nicht ernst. Schulungsanbieter gibt es für unsere Berufsgruppe zuhauf - gute, weniger gute, teure und günstigere. Allen ist gemein, dass man erst hinterher weiß, was eine Schulung gebracht hat. Die VEMA eG bietet über ihre Akademie bereits seit Jahren ein großes Angebot an Onlineschulungen und Präsenzworkshops in gleichbleibend hoher Qualität. Da uns das Weiterbildungsangebot nichts kostet, müssen wir auch nicht lange überlegen, ob es sich lohnt, an einer Schulung teilzunehmen oder nicht. Für uns der perfekte Weg, dafür zu sorgen, dass wir fachlich für Sie auf der Höhe bleiben.

### Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Spezialisten

Bei aller fachlicher Kompetenz wird man immer wieder einmal mit komplexen Kundenfällen konfrontiert, mit denen man noch nie zu tun hatte und selbst keine Lösung findet oder sich unsicher ist, ob der Lösungsansatz, den man im Kopf, hat auch richtig und sinnvoll ist. Gut, wenn man sich mit den bundesweit mehr als 15.000 Mitarbeitern der Maklerbetriebe austauschen kann, die der VEMA eG angeschlossen sind. Die Chance, dass einer der Kollegen bereits in einem ähnlichen Fall zu einem Ergebnis kam, das für alle Beteiligten gut war, ist also recht hoch. Neben den Kollegen stehen uns auch noch die Fachspezialisten der VEMA eG als Ansprechpartner zur Verfügung, die in der Regel neben theoretischem Wissen auch über langjährige Praxiserfahrung verfügen. Wir sind in unserer Arbeit also nicht nur auf uns allein gestellt, sondern haben Zugriff auf eines der kompetentesten Schwarmwissen im ganzen Land. Wissen, das wir auch zu Ihrem Vorteil einsetzen.

### Rechtssicherheit



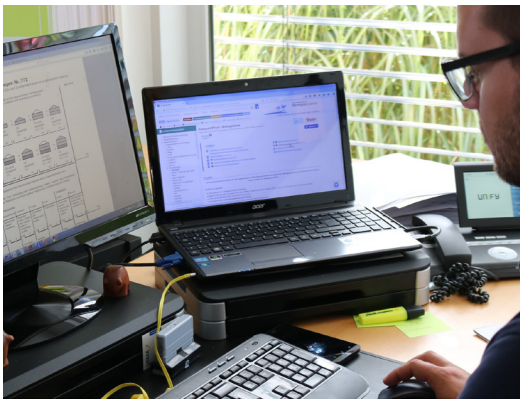

Wer schon einmal versucht hat Versicherungsbedingungen zu lesen, hat dabei sicher bemerkt, dass sie Gesetzestexten nicht unähnlich sind. Genau wie die Paragraphen eines Gesetzbuchs können auch Versicherungsbedingungen an mancher Stelle recht unterschiedlich interpretiert werden. Das ist so lange kein Problem, wie Versicherer und wir eine Sache identisch sehen. Dummerweise merkt man in aller Regel erst im Schadensfall, dass unterschiedliche Ansichten bestehen. Zur Stärkung unserer Position vor dem Versicherer unterhält die VEMA eG ein Dauerberatungsmandat bei einem auf Versicherungsrecht spezialisierten Fachanwalt für alle ihre Partner. So können Problemfälle schnell und unkompliziert mit einem Anwalt besprochen und so oft geklärt werden. Gibt es bereits Rechtsprechung zu einem Thema, werden wir mit entsprechenden Urteilen versorgt, um Ihre Ansprüche beim Versicherer durchsetzen zu können. Auch hier stärkt uns die Genossenschaft also den Rücken für Sie!



Rev. 160928

## Ihr Vorteil Nummer 2: Unsere Produktqualität!

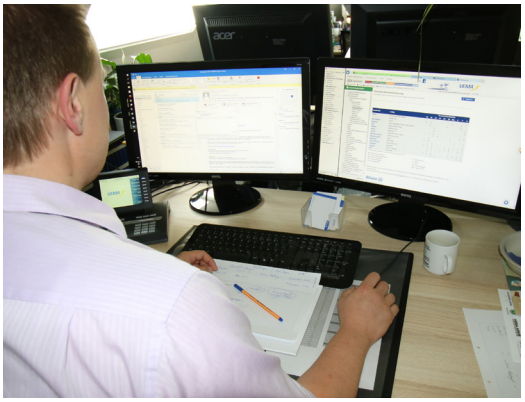
Der offensichtlichste Vorteil eines Versicherungsmaklers besteht wohl darin, dass er bei der Auswahl der Produkte, die er einem Kunden anbietet, nicht auf die Produktpalette eines einzigen Versicherers festgelegt ist. Vielmehr kann er auf der gesamten Klaviatur der Anbieter spielen, die mit Maklern kooperieren. Damit hat man von Haus aus bereits sehr viel bessere Möglichkeiten, für jeden Kunden ein optimales Versicherungspaket zu schnüren, als dies z. B. der Vertreter eines Versicherungsunternehmens hat. Doch auch dieses Füllhorn an Möglichkeiten bringt gewisse Herausforderungen mit sich - wer kann schon jeden Tarif eines jeden Versicherers im Lande mit allen Vor- und Nachteilen kennen? Bedenkt man, dass es deutlich mehr als 500 in Deutschland zugelassene Versicherer gibt, kann es nur eine korrekte Antwort auf diese Frage geben: Das kann kein Mensch!



### Produktorientierung und -auswahl

Das Angebot dieser enormen Zahl von Versicherern ist in weiten Bereichen natürlich deckungsgleich. Viele davon haben ein – zumindest augenscheinlich – recht ähnliches Angebot: Wohngebäudeversicherung, Privathaftpflichtversicherung, Betriebsinhaltsversicherung, etc. Auf den zweiten Blick unterschieden sich die Produkte in ihren Leistungspunkten dann aber schon sehr. Der Großteil der Tarife am Markt kann ganz pauschal mit der Schulnote 3 bewertet werden. Daneben gibt es einige schlechtere und auch wenige bessere. In der Regel ist nur diese letzte Gruppe für Versicherungsmakler relevant. Dabei, den Markt nach eben diesen außergewöhnlichen Produkten zu durchleuchten, unterstützt uns die VEMA eG auf verschiedene Arten. In ihrem Onlineportal bereitet die Genossenschaft alle wichtigen Tarife aller Versicherungssparten für uns auf. Ohne großen Zeitaufwand können wir uns so einen Überblick von den Leistungsinhalten verschaffen und dieses Detailwissen in unsere Produktauswahl mit einfließen lassen. So können wir möglichst exakt auf Ihren Bedarf eingehen, ohne etwas zu übersehen.

Zum Vergleich verschiedener geeigneter Tarife gibt uns die VEMA eG Leistungsvergleiche sowie verschiedene Vergleichs- und Analyseprogramme an die Hand. Von der Kostenersparnis für die dafür nötigen Lizenzen mal abgesehen, sind diese durch ihren Informationsgehalt ungemein wertvoll für unsere Arbeit. Neben den harten Fakten der Tarifunterschiede geben sie in den Bereichen der Lebens- und der Krankenversicherung auch Auskunft über bilanzielle Kennzahlen, Beitragsentwicklung, Untersuchungsgrenzen, etc. Welcher Mehrwert für unsere Beratungsqualität damit einher geht, können Sie sich sicherlich vorstellen.



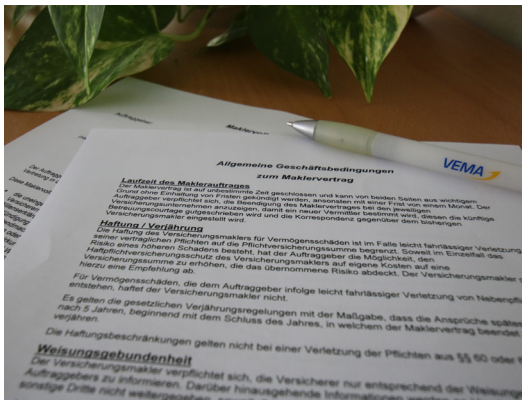
### Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen

Was die Produktwelt, auf die wir durch unsere Genossenschaft Zugriff haben, aber wirklich einzigartig macht, sind die verschiedenen Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen in nahezu allen gewerblichen und privaten Kompositversicherungssparten. Die Praktiker der VEMA eG haben sich zu jeder Sparte Gedanken gemacht, was am Markt bisher fehlt und wo es im Schadensfall Probleme für den Kunden geben kann. Natürlich kann nicht alles abgesichert werden – eine Versicherung muss ja auch bezahlt werden können – aber was möglich war, wurde verbessert. Herausgekommen sind spezielle Maklerdeckungskonzepte, die es so woanders schlicht einfach nicht gibt. Das bedeutet bestmöglichen Schutz für Ihre Interessen. Die VEMA eG ist ständig in Verhandlungen mit Versicherungsunternehmen, um Sondervereinbarungen für ihre Partner erwirken zu können. Und das Beste: In der Regel sind all diese Leistungsverbesserungen für Sie umsonst. Sie zahlen nicht mehr als für das Standartprodukt, das es überall gibt – nur ist es beim VEMA-Makler sehr viel leistungsstärker. Das ist doch klasse, oder?



Rev. 160928

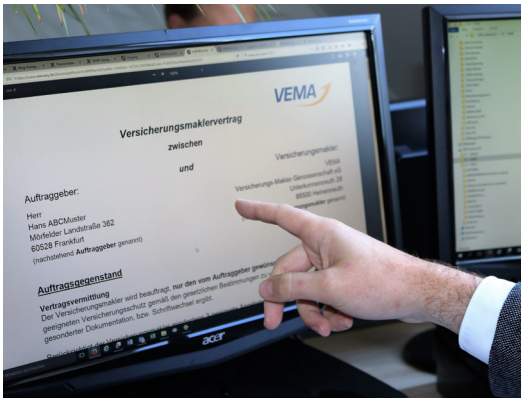
## Ihr Vorteil Nummer 3: Unsere Effizienz!




Der Volksmund sagt nicht zu Unrecht, dass die Hühner, die Eier legen, statt nur zu gackern, höhere Wertschätzung genießen. Auch wir glauben, dass ein zielgerichtetes Arbeiten ohne viel Tamtam die sinnvollste Form des Arbeitens ist. In Zeiten, in denen alles immer schneller gehen muss und auch betriebswirtschaftliche Aspekte zunehmend an Bedeutung gewinnen, ist es vermutlich die einzige Art des Arbeitens, die einem Betrieb langfristig die Existenz sichert. Wie ein Mosaik setzt sich Effizienz in einem Maklerbetrieb aus vielen, vielen Kleinteilen zusammen. Auch hier ist die Unterstützung durch das Angebot der VEMA eG von unschätzbarem Wert für uns. Und auch hier profitieren letztlich auch Sie von den Mehrwerten, welche uns die Genossenschaft bietet.

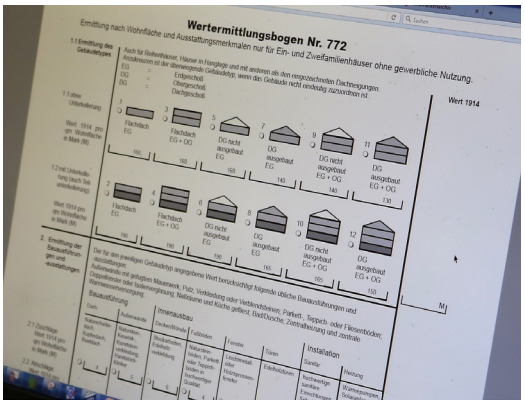
### Kurze Wege - schnelle Abläufe

Alles im Dienstleistungsangebot der VEMA eG ist darauf ausgelegt, dass der Nutzer keine unnötige Zeit investieren muss und sich um wichtigere Dinge kümmern kann. Die Tarifrechner sind hierfür ein sehr gutes Beispiel. Mit wenigen Klicks erstellt man hier ein ansprechendes Angebot inkl. Leistungsvergleich und Erläuterungen für den Kunden. Hat dieser sich entschieden, kann online eingedeckt werden - meist gehen die Deckungsaufträge auch gleich in die Dunkelverarbeitung beim Versicherer. Dadurch sind die Daten dort schneller im System, Sie erhalten Ihre Police schneller und Probleme durch Bearbeitungsrückstand oder Zeitverlust auf dem Postweg können unter normalen Umständen nicht mehr eintreten. Ihr Schutz ist insgesamt sehr viel schneller sichergestellt.




Durch Vorschäden oder Vorerkrankung ist eine Voranfrage bei verschiedenen Versicherern nötig? Über die zentrale Ausschreibungsplattform der VEMA eG nur noch eine Sache von Sekunden. Die aufwändige Aufbereitung für jeden einzelnen Versicherer entfällt einfach.

### Schlankes Formularwesen

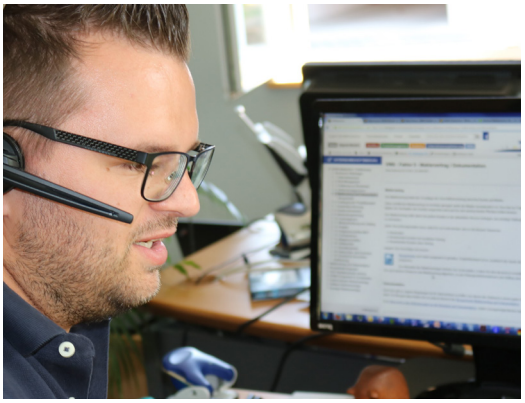



Im Schnitt arbeitet ein Maklerbetrieb mit 20 bis 40 Versicherern enger zusammen, da das Produktangebot und die Abwicklung dort stimmen. Jeder dieser Versicherer hat eigene Risikofragebögen, eigene Schadensformulare und eigene Anträge. Alle müssen für einen schnellen Zugriff bei uns vor Ort vorrätig sein und regelmäßig aktualisiert werden – bzw. müssen sie das nicht mehr, da uns die VEMA eG genormte eigene Formulare zur Verfügung stellt, die von fast allen Versicherern akzeptiert werden. Fragen wir nun für einen Kunden ein individuelles Angebot bei zehn Versicherern an, müssen wir nicht mehr zehn Fragebögen ausfüllen, sondern nur noch einen einzigen. Es kann auch nicht mehr vorkommen, dass man versehentlich einen veralteten Revisionsstand verwendet – selbst, wenn ausnahmsweise ein Versichererformular verwendet werden muss. Bei VEMA finden wir immer den aktuellsten Stand. Das schließt Fehler aus und beschleunigt die Bearbeitung – gut für Sie und für uns.



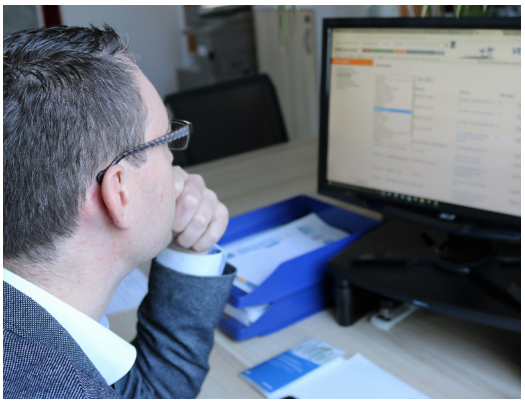
Rev. 160928

## Einfach noch ein bisschen besser...



Die geschilderten Vorteile sind nur ein kleiner Teil dessen, was uns seitens der VEMA eG geboten wird und direkt oder indirekt auch bei Ihnen zum Einsatz kommt bzw. sich bei Ihnen positiv auswirkt. Bei vielem werden Sie den eigenen Vorteil evtl. auch nicht gleich auf Anhieb erkennen können. Das macht aber auch nichts. Seien Sie sich gewiss, dass unsere Entscheidung, uns der VEMA eG anzuschließen, eine der besten geschäftspolitischen Entscheidungen war, die wir treffen konnten.

Als voll funktionsfähiges, gestandenes Maklerunternehmen brauchen wir die VEMA nicht, um unseren Job zu machen, aber sie hilft uns bei der Abwicklung des täglichen Geschäfts. Aber genau das ist der Grund, weshalb wir all das, was die VEMA ihren Partnern bietet, auch wertschätzen können. Wir wissen, dass hier Praktiker am Werk sind, die genau über die Problemstellungen nachgedacht haben, die uns Tag für Tag begegnen.



Dabei ist es ein wenig, als säßen wir vor einer großen Kiste mit Legosteinen. Es ist so gut wie alles da, was man verbauen kann – was wir bauen, wie wir bauen und in welcher Farbe, das entscheiden weiterhin allein wir. Und unsere Entscheidung folgt ausschließlich Ihrem Bedarf und Ihren Vorstellungen.

So wie die DATEV für den Berufsstand der Steuerberater oder die BÄKO für das Bäckerhandwerk, beliefert uns die VEMA eG mit allem, was evtl. benötigt wird. Wir nutzen das, was Ihnen und uns nützt. Das schafft uns gemeinsame Vorteile, die ohne die starke Genossenschaft im Hintergrund teilweise undenkbar wären.

Genossenschaft macht stark – uns für Sie, damit wir Ihnen dauerhaft der Versicherungsmakler sein können, den Sie verdient haben.



Für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Informationen in diesem Druckstück können wir keine Gewähr übernehmen, insbesondere nicht bei steuerrechtlichen Inhalten. Wenden Sie sich ggf. an einen Steuerberater. Bei genannten Leistungs- und Tarifmerkmalen gelten die Tarifbedingungen des jeweiligen Versicherers. Bildquelle: fotolia.de

Rev. 160928