

VEMA-Makler: Die Favoriten der Todesfallabsicherung

Bekanntlich ist nichts im Leben ist sicher, außer dem Tod und den Steuern. Sich mit dem eigenen Ableben zu befassen, ist daher früher oder später für fast jeden Kunden ein Thema. Vielleicht will man die Familie vor den Schulden der noch laufenden Immobilienfinanzierung oder schlicht den finanziellen Folgen des Wegfalls eines Einkommens zu schützen. Vielleicht möchte man die eigenen Bestattungskosten geklärt wissen, damit man mit seiner letzten Reise niemandem Kosten aufbürdet. Der Bedarf nach Risikolebensversicherungen und auch Sterbegeldern ist jedenfalls da.

Bei den verschiedenen Tarifen am Markt gibt es inzwischen deutliche Unterschiede: Nachversicherungsgarantien, Verlängerungsoptionen, Untersuchungsgrenzen,... und auch beim Sterbegeld ist nicht alles so klar, wie der Name der Produktfamilie zunächst vermuten lässt. Denken Sie nur an die Unterschiede bei Höchstversicherungssummen und Wartezeiten. Wen also nehmen?

In ihrer jüngsten Qualitätsumfrage befragte VEMA ihre Partner und Genossen nach deren favorisierten Anbieter im Bereich der Risikolebensversicherung und der Sterbegelder. Wo stimmen Qualität, Preis und die Leistungsbearbeitung? Wo wurden gute Erfahrungen gemacht?

Im Bereich der Risikolebensversicherung sind die Favoriten:

1. DELA (17,13 % der Nennungen)
2. Allianz (14,52 %)
3. Dialog (13,30 %)

Die bevorzugten Anbieter von Sterbegeldern sind:

1. Ideal (20,47 %)
2. LV 1871 (20,30 %)
3. DELA (17,60 %)

Die VEMA eG führt in regelmäßigen Abständen Makler-Befragungen zur Produktqualität in verschiedenen Sparten durch. Im Rahmen dieser Qualitätsumfragen wurden die Partnerbetriebe der VEMA gebeten, die drei meistgenutzten Anbieter in den jeweiligen Sparten zu nennen. Mit dieser Begrenzung möchte die Genossenschaft sicherstellen, dass negative Einzelerlebnisse mit Versicherern nicht dominieren. Zu bewerten galt es die Produktqualität, die Qualität der Antragsbearbeitung sowie die Policierung. Und auch nach den Erfahrungen im Leistungsfall und der Erreichbarkeit wurde gefragt.

Die VEMA steht inzwischen mehr 4.000 mittelständischen Partnerbetrieb mit rund 28.000 Personen als zentrale Anlaufstelle zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft zählt inzwischen zum Kreis der führenden Maklerdienstleister. Getreu dem Firmenmotto „Von Maklern – für Makler!“ schafft man mit einem ganzheitlichen Ansatz Mehrwerte für die angeschlossenen Maklerkollegen von der Abwicklung bis zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung.

Die Auswertungen der Umfragen können per Mail unter jessica.raeder@vema-eg.de angefordert werden.