

Wen VEMA-Makler bei der Todesfallvorsorge favorisieren

Das wir alle eines Tages sterben müssen, ist ein unausweichlicher Fakt. Mancher bekommt mehr Zeit, mancher weniger. Mancher kann sich darauf vorbereiten, andere und deren Angehörige trifft es wie ein Schlag ganz plötzlich und unvorhergesehen. Auch wenn man das Ableben selbst nicht verhindern kann, ist es doch angeraten, die finanziellen Folgen aufzufangen. Wer Familie hat, der fehlt dieser auch als Versorger. Da sind große Verpflichtungen wie noch laufende Kreditverpflichtungen auszugleichen und zumindest für eine gewisse Zeit, ein Einkommensersatz zu schaffen. Auch die Bestattung selbst kostet Geld und die 5.000, 6.000 Euro, unter denen eine Beisetzung kaum möglich sein wird, sind weißgott nicht für jede Familie einfach so aus der Portokasse zu begleichen. Da ist eine kleine monatliche Verpflichtung und die Sicherheit, dass dann im Fall der Fälle alles geregelt ist, oft auch für das eigene Gefühl, seine Angelegenheiten selbst geregelt zu haben und niemandem eine Last aufzubürden, eine mehr als sinnvolle Lösung.

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

Risikoleben

1. DELA (19,51 % der abgegebenen Nennungen)
2. Hannoversche (16,53 %)
3. Allianz (14,63 %)

Sterbegeld

1. DELA (27,10 %)
2. LV 1871 (19,63 %)
3. IDEAL (19,16 %)

Die VEMA 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 rund 4.900 mittelständischen Partnerbetrieb mit etwa 33.000 Personen als zentrale Anlaufstelle zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft zählt inzwischen zum Kreis der führenden Maklerdienstleister. Getreu dem Firmenmotto „Genossenschaft macht stark!“ schafft man mit einem ganzheitlichen Ansatz Mehrwerte für die angeschlossenen Maklerkollegen von der technischen Abwicklung, durchdachten Deckungskonzepten, bis hin zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung. Die Auswertungen der Umfragen können per E-Mail unter eva.malcher@vema-eg.de angefordert werden.