

VEMA-Makler bewerten Anbieter von Dread Disease und Grundfähigkeitsversicherung



VEMA- Hauptsitz in Heinersreuth

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Die Absicherung der Arbeitskraft eines Kunden zählt zu den Paradedisziplinen der Versicherungsmakler. Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist als Königsweg nach wie vor das dominierende Produkt, mit dem diese Herausforderung gemeistert wird. Doch es existieren Alternativen zur BU. Diese haben zwar noch nicht dieselbe vertriebliche Bedeutung, aber dennoch ihre Daseinsberechtigung im Produktportfolio eines Maklers.

Nicht jeder Kunde ist, bedingt durch Berufsbild oder gesundheitliche Vorgeschichte, zu normalen Bedingungen in einer BU absicherbar. Womöglich schrecken Ausschlüsse oder schlicht der Preis den Kunden. Oder ein Alternativprodukt passt einfach besser und/oder entspricht eher den Vorstellungen, die ein Kunde an seine Arbeitskraftabsicherung hat. Die Absicherung gegen schwere Krankheiten (Dread Disease) und die Grundfähigkeitsversicherung sind schon eine Weile am Markt verfügbar und haben sich als mögliche Absicherungsformen etabliert.

Bei der Juli-Befragung der VEMA-Makler wurden diese drei Anbieter der Grundfähigkeitsversicherung am häufigsten genannt:

1. **Canada Life (23,30 Prozent der abgegebenen Nennungen)**
2. **Volkswahl Bund (16,22 Prozent)**
3. **Swiss Life (14,45 Prozent)**

Auch nach einer Einschätzung der verschiedenen Anbieter der Dread Disease wurde gefragt. Hier sieht man diese drei Versicherer als die wichtigsten an:

1. **Canada Life (53,23 Prozent)**
2. **Nürnberger (16,73 Prozent)**
3. **Zurich (12,93 Prozent)**

Die VEMA eG führt in regelmäßigen Abständen Makler-Befragungen zur Produktqualität in verschiedenen Sparten durch. In den jüngsten Umfragen wurde nach den favorisierten Anbietern im Bereich der alternativen Arbeitskraftabsicherung gefragt. Die Partner- und Mitgliederbetriebe der Genossenschaft gaben Auskunft über ihre Bewertung der Anbieter von Dread-Disease- und Grundfähigkeitsversicherungen.

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. Es galt, sowohl die Produktqualität, die Qualität der Antragsbearbeitung als auch die Policierung zu bewerten. Und auch nach den Erfahrungen im Leistungsfall wurde gefragt.

Die VEMA nahm kürzlich ihren 3500. Partnerbetrieb auf. Somit steht das VEMAextranet als zentrale Anlaufstelle inzwischen rund 23 000 Personen zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft konnte hierdurch ihre Rolle als einer der führenden Maklerdienstleister weiter ausbauen. Auch im zweiten Halbjahr 2020 arbeitet das gesamte Team der VEMA daran, den Maklerkollegen weiterhin Mehrwerte zu schaffen – ganz getreu dem Firmenmotto „Von Maklern für Makler“.

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609
E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Unterkonnorsreuth 31
95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland. Mehr als 3.100 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 21.000 Mitarbeitern haben sich inzwischen diesem Verbund angeschlossen. Die VEMA eG bietet Ihren Partnern und Genossen technische Lösungen, leistungsstarke Deckungskonzepte in

allen wichtigen privaten und gewerblichen Kompositparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.