

VEMA-Makler wählen Ihre Favoriten der Transportversicherung



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Möglicherweise spielte es in der Geschichte der Menschheit noch nie in so großem Maße eine Rolle, dass Dinge von A nach B transportiert werden. Entsprechend hoch sollte die Bedeutung der Absicherung dieser Güter gegen Schäden während des Transports bei Gewerbekunden aufgehängt sein.

Sei es der Handwerker, der nötige Materialien für sein Gewerk zur Baustelle schaffen muss oder der Unternehmer, der neue Anlagenelemente für seinen Betrieb aus dem Ausland importiert. Und vergessen wir die Frachtführer nicht, die täglich Güter aller Art für uns alle transportieren und in gewissem Umfang für Schäden auf dem Transport in der Haftung stehen können. Transportversicherungen sind ein interessantes Geschäftsfeld.

In ihrer jüngsten Qualitätsumfrage befragte VEMA ihre Partner und Genossen nach deren favorisierten Anbieter im Bereich der Transportversicherung. Welche Anbieter sind im Vertrieb besonders wichtig? Wo stimmen Qualität, Preis und die Leistungsbearbeitung? Wo wurden gute Erfahrungen gemacht?

Im Bereich Werkverkehr haben diese Anbieter die größte Bedeutung:

1. Mannheimer (14,97 % der Nennungen)
2. Alte Leipziger (12,90 %, VEMA-Deckungskonzept)
3. Helvetia (12,57 %)

Beim Warentransport sind es:

1. Mannheimer (16,54 %)
2. Helvetia (13,16 %)
3. Alte Leipziger (11,28 %)

Und im Segment der Frachtführerhaftung:

1. R+V Gruppe (17,89 %)
2. Mannheimer (15,14 %)
3. Helvetia (11,47 %)

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.

Das Ranking der Versicherer findet ausschließlich nach Gewichtung der vertrieblichen Wichtigkeit statt, damit getroffene Aussagen zu den Qualitätskriterien auch durch eine gewisse Anzahl an Stimmen Aussagekraft erhalten. Es kann in niemandes Interesse sein, wenn beispielsweise eine einzige überaus begeisterte Einzelbewertung einen Versicherer auf den ersten Platz hievt, diese Ansicht aber von keinem weiteren Makler geteilt wird. Die Frage, weshalb nicht die qualitativ besten Tarife auch am häufigsten verkauft werden, lässt sich mit Blick in eine andere Branche sicher sehr anschaulich beantworten. Die Mercedes S-Klasse ist mit Sicherheit eines der besten Serienautos, die man kaufen kann. Dennoch verkaufen sich deutlich mehr VW Golf. Weil am Ende immer noch der Kunde entscheidet, welcher Schutz ihm ausreicht und was er gewillt ist, zu zahlen. Es ist ja schließlich auch sein Vertrag.

Die VEMA steht inzwischen fast 4.200 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. Diese beinhalten unter anderem die Schaffung technischer Infrastrukturen, Erstellung und Veredelung von Versicherungsprodukten, Marketingangebote, Unternehmensoptimierung und Weiterbildung.

Pressekontakt:

Jessica Räder
Telefon: 0921-990936-612
E-Mail: jessica.raeder@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG
Unterkonnorsreuth 31
95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

Die VEMA steht inzwischen mehr als 4.100 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.