

VEMA-Makler wählen Ihre Favoriten im Bereich Maschinenversicherung



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Maschinen zählen wohl für die meisten Betriebe zu den großen Investitionen - und sie sind wichtig. Egal ob es der Holzrucker für den Forstwirt ist oder die CNC-Fräse im Werkzeugbau: ein Ausfall durch einen Defekt oder eine Beschädigung ist nicht nur ärgerlich, er kostet auch richtig Geld, ist die Produktivität des Betriebs so doch spürbar eingeschränkt. Ein möglichst umfangreicher Versicherungsschutz ist daher sehr zu empfehlen.

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

Bei mobilen Risiken bevorzugen VEMA-Makler:

1. Alte Leipziger (21,93 % der Nennungen, VEMA-Deckungskonzept)
2. R+V Gruppe (13,23 %)
3. Gothaer (10,59 %)

Auch bei den stationären Risiken teilen sich diese drei Versicherer die Plätze auf dem Siegereppchen:

1. Alte Leipziger (20,88 %, VEMA-Deckungskonzept)
2. R+V Gruppe (12,09 %)
3. Gothaer (10,99 %)

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 als 4.300 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.