

## VEMA-Makler wählen Ihre Favoriten der PKV



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

**Die Private Krankenversicherung ist bei genereller Betrachtung ein wichtiger Stützpfeiler zur Finanzierung unseres Gesundheitssystems. Sie bietet ihren Kunden durch eine Vielfalt an Tarifen die Möglichkeit, die Gesundheitsvorsorge zu finden, die zu den eigenen Vorstellungen passt - dauerhaft gesichert und geschützt vor jeder politischen Einflussnahme. Sie ist die perfekte Ergänzung für Beihilfeberechtigte und auch mit deutlich besserem Schutzes für Selbständige und Angestellte die preiswerte Alternative zur GKV - auch, wenn der Preis immer eine nachrangige Rolle spielen sollte.**

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

Bei Beihilfeberechtigten spielen diese Anbieter die größte Rolle:

1. AXA (DBV) (24,45 % der Nennungen)
2. Signal Iduna (11,30 %)
3. Barmenia (10,62 %)

Bei Selbständigen Kunden sind es:

1. Hallesche (14,90 %)
2. HanseMercur (12,54 %)
3. Barmenia (10,18 %)

Und bei den Angestellten:

1. Hallesche (15,51 %)
2. Barmenia (11,55 %)
3. Signal Iduna (10,76 %)

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:**

Eva Malcher  
Telefon: 0921-990936-613  
Fax: 0921-990936-609  
E-Mail: [eva.malcher@vema-eg.de](mailto:eva.malcher@vema-eg.de)

#### **Unternehmen**

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG  
Unterkonnersreuth 31  
95500 Heinersreuth

Internet: [www.vema-eg.de](http://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.