

Krankenzusatzversicherung – wohin greifen die VEMA-Makler?



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Im globalen Vergleich hat Deutschland eines der besten Gesundheitssysteme. Grundsätzlich besteht für jeden Bürger Krankenversicherungspflicht und auch als Angehöriger einer gesetzlichen Krankenkasse wird man gegen jede Erkrankung behandelt – ungeachtet des Alters. Doch es gibt immer Luft nach oben

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

Bereich Zahn

1. Barmenia (21,11 % der Nennungen)
2. Allianz (14,34 %)
3. ARAG (10,81 %)

Bereich stationär

1. Barmenia (22,78 %)
2. ARAG (14,35 %)
3. Allianz (12,38 %)

Bereich ambulant

1. Barmenia (23,22 %)
2. Signal Iduna (9,16 %)
3. Allianz (8,76 %)

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.

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609
E-Mail: eva.malcher@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 knapp 4.600 mittelständischen Partnerbetrieb mit rund 32.000 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 technischen Abwicklung, durchdachten Deckungskonzepten, bis hin zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung.