

Ein Wort zu Vergleichsdiensten und Offerten im Internet

Das Internet als neue Plattform für jeden und alles, birgt immer gewisse Risiken. Gerade im Versicherungsmarkt sind Angebote und/oder Vergleiche tausendfach vorhanden. Mit der Masse an Angeboten schrumpft natürlich die Übersicht und man ist sich nie ganz sicher, ob der bestellte Vergleich oder die selbst berechnete Online-Offerte wirklich korrekt sind.

Bei Massenprodukten wie z.B. der Autoversicherung, einer Hausratversicherung oder einer Krankenkasse kann der Kunde sogar den Abschluss über das Internet tätigen. Ganz ohne Papier läuft aber auch dieser Prozess nicht ab, da die digitalisierte Unterschrift noch nicht gesetzlich verankert ist. Erhält der Kunde also Offerte, Antrag und Versicherungsbedingungen, so bleibt bei auftauchenden Fragen oft nur der konventionelle Weg, sich via Berater oder per Telefon aufklären zu lassen. Wer dies schon einmal versucht hat weiss, dass dies nicht immer so einfach ist, wie es die Werbung verspricht.

Bei Lebensversicherungen wäre es sogar fahrlässig, einen Abschluss via Internet ohne sorgfältige Beratung zu tätigen ! Wer also eine Prämienberechnung für seine Todesfallrisikoversicherung selbst berechnet hat, sollte sicherheitshalber immer noch eine Offerte direkt beim Makler oder bei der Versicherung bestellen. Vielfach sind aktuelle Tarifänderungen oder spezielle Aktionen im Internet noch gar nicht aktualisiert. Auch zurückliegende Offerten (mehr als 3 Monate) sollte man unbedingt neu berechnen lassen, da sich heute Produkte, Prämien und/oder Bedingungen fast monatlich ändern können.

Vergleichsdienste haben mit dem Internet einen regelrechten Aufschwung erlebt; zu beachten ist allerdings, dass man immer nur einen Prämienvergleich bekommt; ein Leistungsvergleich ist nicht ohne weiteres möglich. Der Teufel liegt aber gerade bei Versicherungen im Detail und man sollte deshalb den günstigsten Anbieter immer auch auf seine Deckungen überprüfen. Gerade im Schadenfall kann eine entsprechende Klausel in den Bedingungen zu unangenehmen (finanziellen) Überraschungen führen.

Selektieren Sie Ihre Favoriten (maximal 3) und lassen Sie sich Ihre Offerte nocheinmal vom Anbieter per Post offerieren. Stellen Sie zur Online-Offerte Differenzen fest, fragen Sie nach oder vereinbaren Sie im Zweifelsfall einen Beratungstermin.

Gerne helfen wir Ihnen bei diesbezüglichen Fragen weiter.

Ihr Berater Team
Peter Schläppi & René Steiner