



ASSEKURANZ

Was für einen Makler- statt Onlineabschluss spricht

Viele Deutsche schließen Versicherungen online ab – die Motivation dafür ist meist der Wunsch nach einer günstigeren Prämie. Das unabhängige Versicherungsportal transparent-beraten.de argumentiert, online ist nicht immer günstiger – und hat mehrere Argumente für einen Abschluss mit einem Makler gesammelt.

Onlineabschlüsse für Versicherungen nehmen stetig zu. Laut einer repräsentativen Umfrage von Bitkom haben fast acht von zehn Deutschen schon einmal eine Versicherung online abgeschlossen ([AssCompact berichtete](#)). Die meisten erhoffen sich davon vor allem günstigere Angebote als bei einem Makler. Das ist allerdings nicht immer der Fall, sagt das unabhängige Versicherungsportal transparent-beraten.de. Ein Versicherungsabschluss bei einem Makler kann sich langfristig sogar als günstiger herausstellen, als eine Versicherung online ohne Beratung abzuschließen, so das Unternehmen.

Das Portal hat sieben Argumente für einen Abschluss durch einen Makler zusammengetragen und dabei auch mehrere Praxisbeispiele genannt. Das Unternehmen betont, dass diese Argumente aus persönlichen Erfahrungen in der täglichen Arbeit entstanden sind. transparent-beraten.de bietet sowohl Maklerberatung als auch Online-Vergleiche an.

Makler wissen, welche Versicherung zu welcher Situation passt

Unter den Argumenten findet sich beispielsweise die Tatsache, dass Makler helfen können, die passende Versicherung für die individuelle Situation des Kunden zu finden, welche im Schadenfall dann auch tatsächlich leistet. Die Autorin nennt auch ein Praxisbeispiel: Das Maklerteam sehe immer wieder, dass Unternehmensberater, Steuerberater oder auch Ingenieure nach einem Onlinevergleich ohne Beratung eine Betriebshaftpflichtversicherung abschließen – wenn sie eigentlich eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung benötigen.

Denn eine Vermögensschadenhaftpflicht haftet ausschließlich bei reinen oder direkten Vermögensschäden – etwa wenn ein Unternehmen im Falle einer Falschberatung durch einen Unternehmensberater finanzielle Einbußen erleidet. Eine Berufshaftpflichtversicherung leistet dagegen nur bei unechten oder indirekten Vermögensschäden, die infolge eines Sach- oder Personenschadens auftreten können, erklärt die Autorin.

Makler haben im Schadenfall Interesse des Kunden im Blick

Auch können Makler im Schadenfall bei der Kommunikation mit dem Versicherer helfen, argumentiert das Unternehmen. Während Versicherte, die einen Onlineabschluss getätigt haben, im Schadenfall direkt mit dem Versicherer kommunizieren, können Makler ihren Kunden in diesem Fall mit ihrer Erfahrung zur Seite stehen – was maßgeblich darüber entscheiden kann, ob die Versicherung überhaupt zahlt. Auch hier legt transparent-beraten dar, was das praktisch bedeutet, nämlich das Interesse des Maklers daran, dass der Schaden im Sinne des Kunden reguliert wird. Makler können helfen, indem sie Fristen kennen und einhalten, bei der korrekten Schadensmeldung unterstützen und die richtigen Ansprechpartner auswählen.

Vor Beratung kann Online-Recherche hilfreich sein

Weitere Argumente, die transparent-beraten.de nennt, sind unter anderem, dass Makler oft auch günstige Kombiprodukte anbieten können, die online nicht erhältlich sind, dass sie neben dem Preis auch das Preis-Leistungs-Verhältnis im Blick haben und möglicherweise einen günstigeren Basisschutz anbieten können, wenn ein Kunde einen Versicherungsabschluss aufgrund der Kosten scheut.

Trotzdem empfiehlt das Portal auch, sich vor der Beratung online über verschiedene Versicherungslösungen, Kosten, Leistungen und Anbieter zu informieren. (js)

Die vollständige Liste der Argumente und weitere Praxisbeispiele finden sich [hier](#).

Bild: © InsideCreativeHouse – stock.adobe.com

.

