Versicherungen

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung**

Band (Jahr): **78 (2000)**

Heft 6

PDF erstellt am: **28.04.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

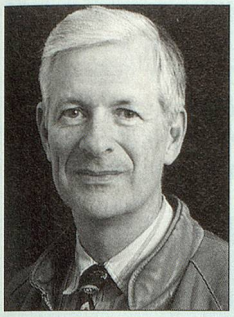
Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Versicherungen



Dr. Hansruedi Berger

Vorsicht vor Prämienrabatten

Ich benötige eine Privathaftpflichtversicherung. Eine Versicherungsgesellschaft offerierte mir fünf Prozent Rabatt, falls ich einen Zehnjahresvertrag eingehe. Zusätzliche Prozente gebe es, wenn ich weitere Policen abschliesse. Zum Beispiel eine Hausrat- oder eine Ferienversicherung. Das erinnert mich etwas an das verstaubte Rabattmärkliwesen. Würden Sie auf die Offerte eingehen?

Es ist schon so: Was man endgültig in der Rumpelkammer glaubte, kommt nun durch die Hintertüre wieder. Die Cumulus-Karte der Migros ist ein solches Beispiel, obwohl Duttweiler seinerzeit konsequent auf Nettopreise setzte. Und nun bedienen sich gewisse Versicherungen des Rabattes als Lockmittel. Dabei fährt die Gesellschaft quasi eine Doppelstrategie. Ab zwei Policen gibt es Kombirabatt. Einen Treuerabatt erhält, wer sich zehn Jahre vertraglich festlegen lässt.

Ihre angefragte Versicherung kommuniziert in ihrem Werbeauftritt das Bild des überzeugten Deregulierers und modernen Globalplayers. Im praktischen Alltag tut sie jedoch das pure Gegenteil und versucht, die Kunden mit überkommenen Methoden aus dem Verkehr zu ziehen und von der Konkurrenz abzuschirmen. Das erinnert an die Steinzeit der Schweizer Versicherungsbranche, als die in Kartellen zusammengefassten Gesellschaften das Abwerben von Kunden mit Bussen ahndeten.

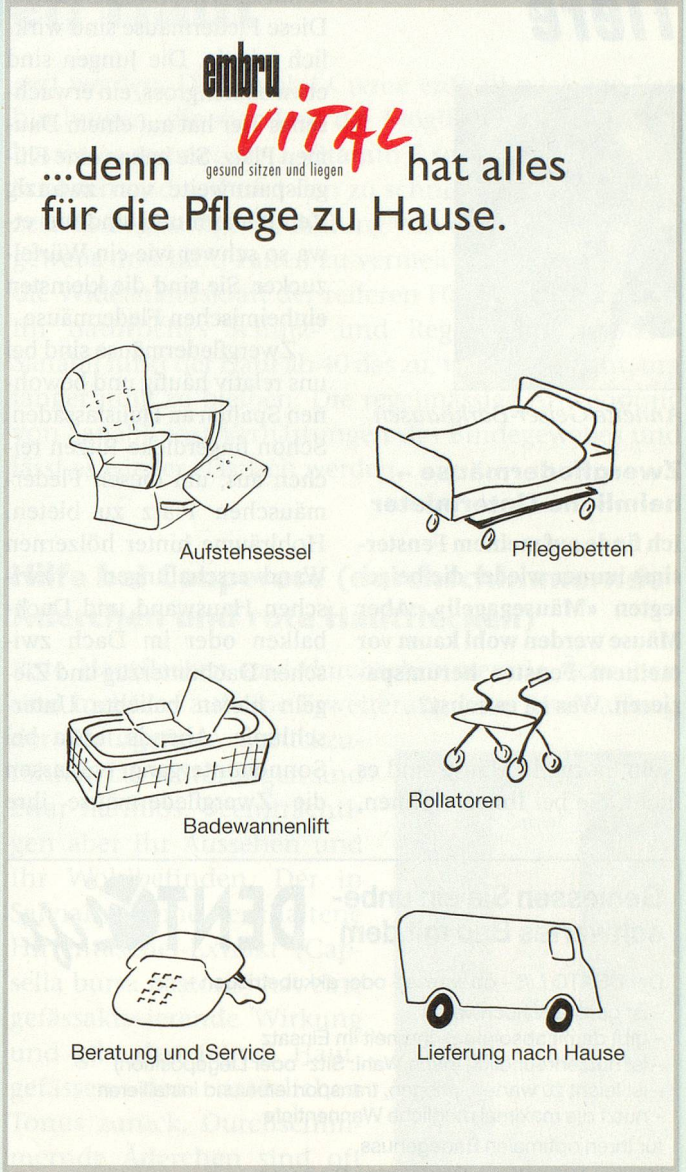
Eine Alternative zu dieser Strategie wäre, dem Kunden freiwillig Einjahresverträge zu offerieren und ihn mit Superleistungen punkto Prämien und Schadenservice bei der Stange zu halten.

Für den Kunden kann der scheinbare Vorteil rasch ins Gegenteil umschlagen. Beim Treuerabatt verzichtet er während langer Zeit auf die Möglichkeit, bei Ärger in einem Schadenfall die Gesellschaft zu wechseln oder von günstigeren Konkurrenzofferten zu profitieren. Ebenso nachteilig kann sich der Kombirabatt auswirken. Damit lässt sich der Kunde nämlich unter Umständen auf Policen ein, die überhaupt nicht auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das sei am Beispiel der – von Ihnen benötigten – Privathaftpflichtversicherung erläutert. Diese Police deckt auch den – häufig vorkommenden – Mieterschaden. Hier hat aber Ihre Versicherung als einziger namhafter Anbieter einen unvorteilhaften Selbstbehalt eingebaut. Bei grösseren Schadenfällen kann das den Versicherungsnehmer eine schöne Stange Geld kosten.

Am besten ist Ihnen mit klaren Nettoprämien und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Produkten gedient.

Dr. Hansruedi Berger

Besuchen Sie uns ...



- Spitex-Beratung und -Produkte
- Komfort- und Pflegebetten
- Aufstehsessel
- Gesundheitsmatratzen

embru VITAL
gesund sitzen und liegen

Ausstellung und Verkauf/Vermietung
embru-Werke • 8630 Rüti/ZH
Tel 055 251 12 55 • Fax 055 251 19 49