

# ⊕ Verzekeringen online vergelijken: een goed idee?

17/05/21 om 10:54 Bijgewerkt op 19/05/21 om 12:26

**Roel Van Espen**

Met Independer is ons land een onlinevergelijker voor verzekeringsproducten rijker. **De vaste waarden Verzekeringen.be en Mefirst.be hebben er een concurrent bij.**



Overweegt u een nieuwe verzekering af te sluiten of uw polissen aan een kritische blik te onderwerpen? Het internet kan u daarbij helpen. Op de website [Verzekeringen.be](http://Verzekeringen.be) kunt u al meer dan twintig jaar de voorwaarden en de tarieven van verzekeraars online vergelijken. In 2010 kreeg het platform concurrentie van [Mefirst.be](http://Mefirst.be). Ook de algemenere vergelijkers [Spaargids.be](http://Spaargids.be) en [TopCompare.be](http://TopCompare.be) kunnen u al langer helpen bij uw keuze tussen een handvol verzekeringsproducten. En sinds begin dit jaar is ook [Independer](http://Independer.be) actief op de Belgische markt.

Al die onlinevergelijkers werken in principe op dezelfde manier: ze laten u een lijstje met vragen beantwoorden, waardoor ze een beter zicht krijgen op wie u bent, wat u wenst te verzekeren en welke uw behoeftes zijn. Op basis daarvan tonen ze u dan vrijblijvende offertes van verzekeraars. Ziet u een interessant voorstel, dan kunt u daar doorgaans meteen op ingaan. Het platform regelt desgewenst gratis de verdere afhandeling, en neemt ook de administratieve rompslomp op zich.

## Wie is wie?

De pionier [Verzekeringen.be](http://Verzekeringen.be) laat u zestien soorten verzekeringen vergelijken. Naast klassiekers zoals auto-, brand-, reis- en hospitalisatieverzekeringen vindt u er ook nicheproducten als katten- en hondenverzekeringen terug. Ondernemers krijgen ook toegang tot beroepsaansprakelijkheids- en cyberpolissen. "We werken samen met 26 verzekeraars", zegt managing director Guy Van Antwerpen. "We vergelijken bijvoorbeeld autopolissen van tien aanbieders. Daarmee hebben we het grootste aanbod op de markt."

[Independer](http://Independer.be) is van Nederlandse origine, maar opereert in België onder de vleugels van DPG Media. Voorlopig vergelijkt de nieuwkomer enkel particuliere autoverzekeringen van Corona, Ethias en Yuzzu. General manager Bernard Soens verwacht het aantal verzekeraars dit jaar nog te kunnen verdubbelen. "Daarnaast zullen we ons aanbod uitbreiden naar brand- en familiale polissen", zegt hij. "Ons doel is particulieren te kunnen bijstaan voor ál hun verzekeringsbehoeften. Bedrijfsverzekeringen zitten niet in onze planning."

Bij [Mefirst.be](http://Mefirst.be) kunt u terecht voor onder meer auto-, fiets-, reis-, brand-, schuldsaldo- en uitvaartverzekeringen van ruim vijftien verzekeraars. De

ambitie van de vergelijker is evenwel niet er alle spelers op de markt bij te betrekken. "Vanuit onze ervaring weten we dat het niet zoveel uitmaakt of je nu drie, vijf of meer verzekeraars toont", stelt manager Johan Bertrands. "Belangrijker vinden wij het feit dat we zowel directe verzekeraars (zonder tussenpersoon) als niet-directe verzekeraars (via een makelaar of agent) in onze vergelijking opnemen."

## Transparantie en gebruiksgemak

Volgens Johan Bertrands ligt de meerwaarde van een onlinevergelijker als Mefirst.be voor de hand: "Zo'n platform biedt de mogelijkheid om ruim te vergelijken. De vergelijking van een traditionele makelaar is nooit even volledig, want die toont in principe geen directe verzekeraars. Voor 95 procent van de onlineconsumenten beperkt de vergelijking zich sowieso tot de premie. Dat is niet verwonderlijk, want zij zijn niet vertrouwd met de ingewikkelde formules en het jargon. In Nederland zijn de producten en het gehanteerde taalgebruik eenvoudiger."

Bernard Soens haalt de transparantie en het gebruiksgemak aan als de belangrijkste troeven van zijn Independenr-platform. "Onze algoritmes houden niet alleen rekening met de premies en de waarborgen, maar vergelijken ook de kwaliteit van de service en de voorwaarden van de producten", zegt hij. "Indien het aanbod voldoende interessant is, kan een gebruiker zonder verkoopdruk beslissen al dan niet op het aanbod in te gaan. Alles gebeurt in een vlot en logisch opgebouwd proces."

Ook Verzekeringen.be kijkt naar zowel de prijs als de kwaliteit van de polissen. "Besparen is goed, maar je wilt ook zeker zijn dat je een verzekering hebt die je zo goed mogelijk beschermt", stelt Guy Van Antwerpen. "Daarom houdt ons platform rekening met kwalitatieve parameters. Voor een autoverzekering zijn dat er meer dan dertig. Die vind je terug in een handig overzicht. Het is haast onmogelijk zo'n uitgebreide vergelijking te doen op de traditionele manier."

## Zes op de tien Belgen willen online vergelijken

Verzekeringen.be vroeg aan meer dan 1350 Belgen of zij hun autoverzekering ooit vergelijken. Een kwart van hen geeft aan dat nooit te doen, een derde doet het 'niet grondig'. Walen blijken doorgaans nog

wat terughoudender dan Vlamingen. "Zes op de tien consumenten staan ervoor open om hun verzekering online te vergelijken", weet Guy Van Antwerpen. "Vorig jaar, toen de verzekeringsmarkt lang stillag door het coronavirus, zijn nog bijna 200.000 simulaties op ons platform gemaakt."

Maar ook de aanbodzijde moet meewillen. Volgens Van Antwerpen blijven de verzekeraars die enkel met makelaars werken vaak afzijdig ten voordele van het klassieke model. Ook Johan Bertrands van Mefirst.be stelt vast dat nogal wat makelaarsmaatschappijen niet aanwezig willen zijn op vergelijkingssites. "Vaak weten ze gewoon niet goed hoe ze moeten omgaan met het onlinegebeuren", stelt hij. "Bij directe verzekeraars ligt dan anders, maar ondanks hun stijgende aandeel nemen ze amper 20 procent van de markt in."

## Van vlees en bloed

Een digitaal vergelijkingsplatform sluit het menselijke contact niet uit. "Verzekeringen.be werkt met een hybride model", zegt Guy Van Antwerpen. "Heel wat mensen beschouwen persoonlijk advies als het grote voordeel van een makelaar. Dat begrijpen we. Daarom geven we onze gebruikers altijd de mogelijkheid om te kiezen voor fysiek contact. Zo combineren we de voordelen van het digitale - snelheid, transparantie en vrijheid - met het menselijke aspect van een makelaar van vlees en bloed."

Ook Independer zet gedeeltelijk in op persoonlijk contact. "Zoals bij de meeste makelaars verloopt onze communicatie hoofdzakelijk via e-mail", legt Bernard Soens uit. "Maar wie extra informatie wenst of bijkomend geholpen wil worden, kan ons ook telefonisch of via WhatsApp bereiken. Voor mensen die nood hebben aan een fysiek onderhoud, is ons concept minder aangewezen. We streven naar menselijke ondersteuning, maar zijn ervan overtuigd dat die vooral digitaal moet zijn."

Of zulke onlinevergelijkers interessant zijn, laat de beroepsvereniging Assuralia liever over "aan het oordeel van de wakkere consument". "We adviseren wel om naast de prijs ook de waarborgen en de service te vergelijken", zegt woordvoerder Wauthier Robyns. Ons advies luidt: consulteer zeker de verschillende onlinevergelijkers om de markt af te tasten. Ze zijn gratis te gebruiken en verplichten u tot niets. Voor een tweede opinie of maatwerk kunt u daarna nog

altijd aankloppen bij uw vertrouwde verzekeringsmakelaar. ●

**Wat vinden Belgen belangrijk bij de vergelijking van een autoverzekering?**

**Nederlandstaligen:**

1. Een goede opvolging.

2. Een uitgebreide dekking.

3. De prijs.

**Franstaligen:**

1. De prijs.

2. Een goede opvolging van de schade.

3. Gemakkelijke processen.

*Bron: Verzekeringen.be*