

Versicherungskäse 2020: Die Nominierten stehen fest - Die Top 3 der schlechtesten Versicherungstarife

Zum sechsten Mal prämiert der Bund der Versicherten e. V. (BdV) das schlechteste Versicherungsprodukt mit dem Versicherungskäse des Jahres. Aus 15 Vorschlägen, die von Verbraucher*innen, Journalist*innen und Expert*innen eingereicht wurden, hat die Jury nun die drei aussichtsreichsten Anwärter auf den Negativpreis ausgewählt. „Die Versicherer bringen immer wieder intransparente, zu teure und nutzlose Tarife auf den Markt - zu Lasten der Verbraucherinnen und Verbraucher“, erläutert BdV-Vorstandssprecher Axel Kleinlein. „Mit dem Versicherungskäse machen wir jährlich darauf aufmerksam.“ Und das bleibt nicht folgenlos: Einige Preisträger wurden nach der Auszeichnung überarbeitet und sogar vom Markt genommen.

In der Endauswahl sind, gelistet nach der alphabetischen Reihenfolge des Tarifnamens:

„CleverFly“ / „CleverFly365“ - ein Produkt der BD24 Berlin Direkt Versicherung AG

Das Produkt der Berlin Direkt übernimmt Kosten für eine Flugumbuchung. Maximal werden im Tarif „CleverFly365“ Kosten in Höhe von 100 bis 300 Euro pro Person und Schadenfall übernommen - abhängig von der gewählten Tarifstufe. Kein Versicherungsschutz besteht unter anderem für Umbuchungen mit abweichendem Start- beziehungsweise Zielflughafen und wenn ein Streik oder eine Pandemie ursächlich für die Umbuchung ist. Besonders absurd ist laut Jury das Verhältnis zwischen Prämie und Versicherungsleistung. „Zum Beispiel sind für den Komfort-Schutz mit einer Leistung von 150 Euro knapp 24 Euro zu zahlen“, sagt Jury-Vorsitzende Edda Castelló. Wer die Kündigung vergisst, dessen Vertrag verlängert sich zudem um ein Jahr und kostet mit knapp 48 Euro dann das Doppelte.

„Mein Plan Kids“ - ein Produkt der Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV 1871)

Die LV 1871 lobt ihr Produkt als Sparlösung für Kinder aus. Als herkömmliche fondsgebundene Rentenversicherung sei sie fürs Sparen jedoch nicht geeignet. Durch mögliche Zusatzbausteine wie Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherung verknüpfe das Produkt zudem Risiken, die demnach besser getrennt voneinander abgesichert werden sollten. „Preiswürdig fanden wir diese Versicherung allerdings vor allem wegen der enormen Kosten“, so Castelló.

„Zahn-Ersatz-Sofort“ - ein Produkt der Ergo Krankenversicherung AG

Die Zahnzusatzversicherung der Ergo wirbt damit, auch für laufende Behandlungen zu zahlen. Angesichts des sehr geringen Versicherungsschutzes, sei diese Leistung jedoch kaum etwas wert. Zahlen wolle die Versicherung nämlich nur den Betrag noch einmal, der als Festzuschuss von der gesetzlichen Krankenkasse geleistet wird. „Die in der Werbung angegebenen Beispielrechnungen zur möglichen Höhe dieses Zuschusses - und damit zur Leistungshöhe - sind unrealistisch hoch“, berichtet die Jury-Vorsitzende.

Welches der drei nominierten Produkte sie mit dem schlechtesten Gesamtpaket überzeugen konnte und warum, wird die Jury Ende März verraten: Der Versicherungskäse 2020 wird im Rahmen der [30. Wissenschaftstagung des BdV](#) am 27. März in Berlin verliehen.

Neben der Juristin und Verbraucherschützerin Edda Castelló sitzen Kerstin Becker-Eiselen (Verbraucherzentrale Hamburg), Barbara Sternberger-Frey (Redaktionsbüro Sternberger-Frey), Dr. Achim Tiffe (Vereinsmitglied beim Institut für Finanzdienstleistungen e. V. (iff) und Rechtsanwalt in der Kanzlei Juest & Oprecht) und Dr. Dirk Ulbricht (Volkswirt und Mitglied des BdV) in der Jury.

Bianca Boss
Bund der Versicherten e. V.
Tel. +49 40 - 357 37 30 97
presse@bundderversicherten.de
www.bundderversicherten.de