

Der Branchenprimus ist nicht immer der Beste

Vergleichsportale Internetdienste helfen Konsumenten, passende Angebote zu finden und Geld zu sparen. Doch die Vergleichsportale haben unterschiedliche Stärken. Und nicht alle sind gleich transparent.

Bernhard Kislig

Es wäre untertrieben, Comparis als eines der führenden Schweizer Vergleichsportale zu bezeichnen. Der Branchenleader lässt die Konkurrenz mit einem geschätzten Marktanteil von ungefähr 90 Prozent weit hinter sich. Die Internetseite zählt mit bis zu 80 Millionen Besuchen im Jahr zu den bestgenutzten der Schweiz. Die Konkurrenz kommt nur auf einen Bruchteil davon. Doch trotz überragender Grösse und Bekanntheit bietet Comparis längst nicht in allen Bereichen den besten Service, wie ein Vergleich der Vergleichsdienste zeigt.

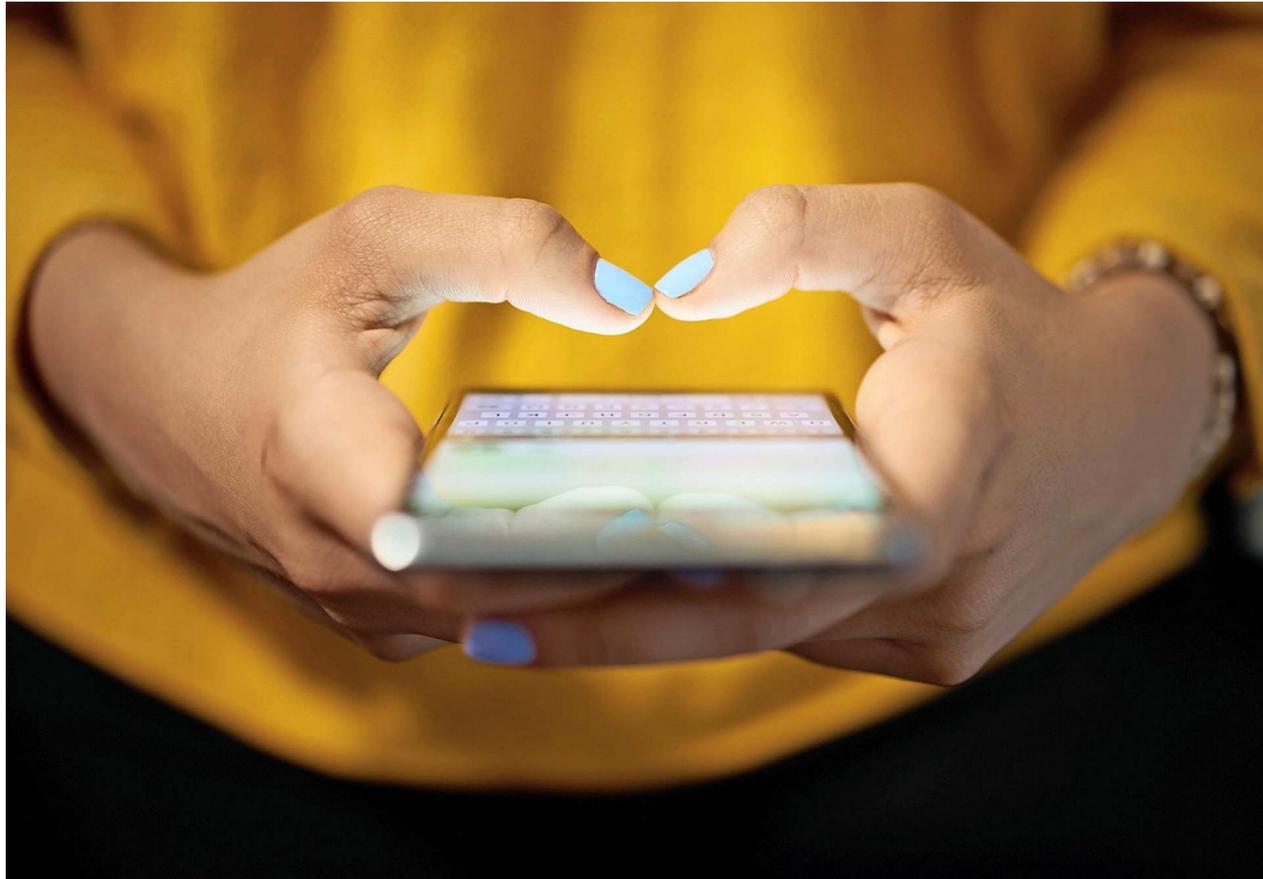
Krankenkassen

Schon lange bekannt ist Comparis als Orientierungshilfe bei den Krankenversicherungs-Prämien. Die Angaben einer fiktiven Musterfamilie lassen sich dort im System leicht erfassen. Die Resultate werden anschliessend als Rangliste in einer Auswahl angezeigt – die günstigste Kasse zuerst. Standardmässig sehen Interessierte jedoch nur diejenigen Kassen, mit denen Comparis einen Vertrag hat und die für die Vermittlung von Kunden eine Gebühr erhält.

Es ist zwar möglich, die Ansicht in zwei Schritten umzustellen, doch etliche Besucher kommen vermutlich gar nicht auf die Idee, dass sie von der «Standard-» in die «Vollansicht» wechseln müssten. Im verwendeten Beispiel hätte eine Familie das günstigste Angebot nicht gefunden, wenn sie bei der Standardansicht geblieben wäre.

Ebenfalls verschiedene Ansichten erhält der Nutzer beim vor allem in der Westschweiz gut genutzten Vergleichsdienst Bonus und bei Anivo. Der letztgenannte ist ein Versicherungsbroker, der auf seiner Website offen weiterführende Beratung anbietet.

Andere Vergleichsportale wie Moneyland, Verivox, Dschungelkompass und Swupp listen stets alle Angebote auf, die auch auf der staatlichen Plattform Priminfo erscheinen. Doch auch hier gibt es einen entscheidenden Unterschied. Wo Verträge mit Krankenversicherungen für Vermittlungsgebühren bestehen, ist



Wer über Internetportale Preise und Dienstleistungen vergleicht, sollte auch den richtigen Vergleichsdienst wählen. Foto: Diego Cervo (iStockphoto)

das durch farbig markierte Buttons wie zum Beispiel «Gratis-Offerte» gekennzeichnet. Das führt direkt zur Offertanfrage, während bei den nicht markierten Angeboten der Konsument selber die Internetadresse suchen muss. Das ist bei Moneyland, Verivox und Dschungelkompass der Fall.

Swupp geht noch einen Schritt weiter: Die Offertbestellung, die den Vergleichsportalen eine Gebühr von rund 40 Franken bringt, entfällt komplett. Stattdessen können sich Konsumenten gleich direkt bei allen Krankenkassen für die Grundversicherung anmelden. Die Adresse muss nur einmal eingetippt werden – das Kündigungsschreiben kann damit auch gleich ausgedruckt werden.

Handytarife

Neben Prämien von Krankenversicherungen vergleichen Konsumenten oft auch Telecommarife.

Fast niemand vergleicht die Richtzinsen für Hypotheken.

Hier hat das Portal Dschungelkompass die Nase vorn. Es startete im Jahr 2012. Oliver Zadori legte mit einer Abschlussarbeit den Grundstein für seinen Einmannbetrieb. Bei Dschungelkompass können Konsumenten am meisten Kriterien definieren. Bei einem Abo lässt sich zum Beispiel auch die Nutzung im Aus-

land mit Anzahl Anrufen, Datenvolumen und Länderauswahl berücksichtigen. Ebenso sind die Tarife in Kombination mit Internetabo oder Digital-TV zu Hause erfasst. Trotz vielschichtigem Kriterienkatalog ist eine einfache und intuitive Suche möglich. Bonus und Verivox gehen ähnlich vor wie Dschungelkompass und bietet Nutzern Möglichkeiten, um ein passendes und günstiges Angebot zu finden.

Comparis wählt ein gröberes Raster: Wer Tarife vergleichen will, kann zwischen einigen Kategorien wie «Mittelnutzer» und einigen weiteren auswählen. Nicht berücksichtigt werden SMS. Diese sind manchmal wichtig, da SMS vor allem in Prepaid-Paketen öfters nicht enthalten sind und bei der Rechnung für unangenehme Überraschungen sorgen können.

Im Vergleich dazu fallen die restlichen Anbieter ab. Bei Moneyland können Interessierte

immerhin eine PDF-Datei mit einer Vergleichsübersicht gratis herunterladen. Bald wird hier aber auch ein Rechner für Handytarife aufgeschaltet, verspricht Geschäftsführer Benjamin Manz. Bereits heute können Nutzer Roamingtarife vergleichen.

Hypotheken

Wer Wohneigentum kauft, möchte wissen, welche Zinssätze für Hypotheken die Banken anbieten. Diesen Service bietet allerdings fast kein Vergleichsportale. Comparis verlangt nur Kontaktangaben, die sie an ihre Schwestergesellschaft Hypoplus weiterleitet. Wer sich anmeldet, wird zu einem persönlichen Beratungsgespräch aufgefordert, bei dem es darum geht, eine Hypothek zu vermitteln. Hypoplus verdient daran mit einer Provision. Verivox und Bonus handhaben dies ähnlich.

Einzig Moneyland nimmt von den hier erwähnten Anbietern

die Aufgabe eines Vergleichsportals wahr. Nach wenigen Eingaben zur Finanzierung listet es rasch und unkompliziert eine Auswahl in einer Rangliste auf. Moneyland vergleicht 120 Produkte von rund 50 Banken oder Versicherungen. Zu sehen sind Richtzinssätze und der Sparvorteil in absoluten Zahlen. Diese Zahlen sind natürlich nicht in jedem Fall verbindlich. Besonders bei höheren Richtzinssätzen können Kunden je nach Bank und finanzieller Ausgangslage bessere Bedingungen aushandeln.

Autoversicherung

Bei den Autoversicherungen schneidet Comparis am besten ab. Die Abfrage ist zwar etwas aufwendig. Aber das ist notwendig, da viele Detailangaben zum Fahrzeug erforderlich sind, um die Prämien seriös kalkulieren zu können. Verivox, Bonus und Anivo bieten einen ähnlichen Vergleich. Comparis punktet mit Zusatzleistungen: So gibt es auf der Internetseite hilfreiche Hinweise zu administrativen Belangen, ebenso weiterführende Informationen zur Finanzierung, einen Kündigungs-Musterbrief, Kundenzufriedenheits-Bewertungen der Versicherer oder ein Tool, das einen daran erinnert, die Versicherung rechtzeitig zu kündigen. Comparis thematisiert auch das neuere Versicherungsmodell «Pay How You Drive». Dabei wird die Prämienhöhe anhand des Fahrstils berechnet. Grundlage dafür ist ein Gerät, das die Fahrdaten ermittelt.

Moneyland, Dschungelkompass und Swupp haben keinen Vergleich für Autoversicherungen. Moneyland schaltet aber schon bald ein entsprechendes Angebot auf, wie Geschäftsführer Benjamin Manz sagt.

Fazit

Die Auswahl der Fragen widerspiegelt nur einen begrenzten Ausschnitt des Angebots der Schweizer Vergleichsportale. Doch das reicht für folgendes Fazit: Comparis ist längst nicht in allen Belangen besser als die Konkurrenz. Wobei diese bewusst auch die Schwächen des Branchenleaders nutzt, um den Konsumenten dort ein attraktiveres Angebot zu offerieren.

Provisionen und Klickprämien

In der Regel gibt es für Vergleichsdienste neben Werbebeiträgen drei Einnahmequellen. Wenn Nutzer bestimmte Anbieter anklicken, bekommen sie einige Franken. Etwas höher fällt die Vermittlungsgebühr dafür aus, dass Nutzer des Portals auch noch ein Formular ausfüllen und Personalien angeben. Dafür erhalten Vergleichsdienste einige Dutzend Franken. Mehr als 1000 Franken Abschlussprovision kann es geben, wenn Konsumenten auch noch einen Vertrag unterzeichnen.

Wenn Abschlussprovisionen im Spiel sind, gibt es einen finanziellen Anreiz, Unternehmen mit Provisionen gegenüber anderen zu bevorzugen. Das ist natürlich

nicht im Sinn der Konsumenten. Die Vergleichsportale gehen mit diesem Interessenkonflikt unterschiedlich um. Bei Comparis werden Beratung und die damit verknüpften Abschlussprovisionen in mehrere Schwestergesellschaften ausgelagert – zu Optimalis für Versicherungen, zu Hypoplus für Hypotheken oder zu Credaris für Kleinkredite. Alle Gesellschaften arbeiten unter dem Dach der Decisis Holding AG. Comparis nennt diese Gesellschaften «Partnerservices» und betont, diese würden unabhängig voneinander arbeiten. Doch die Verflechtung ist da. Das Beratungsgeschäft spielt für die Decisis Holding, der Comparis angehört, eine wichtige Rolle: So

werden auf der Internetseite von Comparis die Dienstleistungen der anderen zugehörigen Gesellschaften prominent angepriesen und verlinkt.

Moneyland schliesst Abschlussprovisionen prinzipiell aus, arbeitet aber mit Gebühren für Klicks und mit der Vermittlung von Kontakten. Weitere Vergleichsportale kennen Mischformen, oft auch kombiniert mit Abschlussprovisionen. Als einziger Dienstleister in diesem Vergleich erhält Swupp weder Provisionen noch Entschädigungen für Klicks oder Vermittlungsgebühren, weil die verglichenen Firmen bei dieser Transparenz nichts zahlen wollten, sagt Inhaber Ansgar John. (ki)

Die Vergleichsportale im Überblick

Die erwähnten Vergleichsportale arbeiten zwar im gleichen Geschäft, positionieren sich aber unterschiedlich.

In Reichweite und Grösse kann hierzulande kein anderes Vergleichsportale mit Comparis mithalten. Das Unternehmen beschäftigt rund 180 Angestellte, und seine Marke ist in der Schweiz bekannter als viele Unternehmen, über deren Angebote es Konsumenten informiert. Seit 22 Jahren im Markt, bietet Comparis eine breite Palette an. Interessierte finden dort längst auch Mietwohnungen, Immobilien, Autos, Preisvergleiche, Routenplaner und anderes mehr.

Das punkto Grösse und Bedeutung zweitwichtigste Ver-

gleichsportale **Moneyland** verfolgt eine andere Strategie: Es will dem Konsumenten nicht Beratungsleistungen vermitteln, sondern möglichst viele Vergleichsmöglichkeiten bieten, damit dieser eigenständig entscheiden kann. «Wir haben rund 80 Rechner und Vergleiche und damit deutlich mehr als Comparis, darunter zum Beispiel solche für Bankkonten und Reiseversicherungen», sagt Geschäftsführer Benjamin Manz. Das Angebot wird weiter ausgebaut.

Verivox ist seit zwei Jahren auf dem Schweizer Markt und befindet sich noch in der Aufbauphase. Die Tochter des in Deutschland bekannten Vergleichsdiensts ist derzeit erst mit drei

Stellen besetzt und soll ausgebaut werden.

Anivo ist eine Maklerin, die offen auf Beratung und Vermittlungsprovisionen setzt und auf Versicherungen spezialisiert ist. Der Einmannbetrieb Dschungelkompass hat im Telecombereich Stärken, anderswo ist er aber sehr limitiert.

Ebenfalls mit Kleinstpersonalbestand kommt das auf Krankenversicherungen ausgerichtete **Swupp** aus. Bonus ist vor allem in der Westschweiz bekannt. (ki)

Die Internetadressen: www.comparis.ch, www.moneyland.ch, www.verivox.ch, www.bonus.ch, www.dschungelkompass.ch, www.swupp.ch, www.anivo.ch.