# FINWEEK (Afrikaans), Bylae A
20 Aug 2009
Page : 11 #

# Dink Weer

## Die koop van direkte versekering is nie altyd goedkoper, vinniger of beter nie

**DIT IS SOMS 'N VERSOEKING** om versekering by 'n direkte versekeraar te koop, maar die vise-president van die Financial Intermediaries Association of Southern Africa (FIA), Seamus Casserly, sê dat dit nie noodwendig vinniger, goedkoper of beter is om jou versekering telefonies te koop, eerder as deur 'n makelaar nie.

"Wanneer die koste vergelyk word om versekering direk deur 'n versekeraar of deur 'n makelaar te koop, maak seker dat u appels met appels vergelyk," sê Casserly. "Hierdie is 'n besluit wat u nie op prys alleen moet neem nie, maar maak seker dat u ook kwaliteit en toepaslikheid in ag neem."

Alhoewel advertensies dit laat blyk dat dit goedkoper is om versekering direk te koop moet u bewus wees van moontlike verskuilde terme en voorwaardes. Tussengangers verdien inkomste wat bestaan uit 'n administratiewe fooi, en kommissie wat ontvang word van die versekeraar of onderskrywer. Direkte versekeraars betaal egter ook kommissie aan hulle personeel, wat dikwels verband hou met prestasie of wins. Boonop moet direkte versekeraars die massiewe koste van advertensie veldtogte dek, sowel as operasionele koste wat insluit die bedryf van inbelsentrums, wat hulle dan by die prys van hulle produkte moet inwerk.

**"INDIEN U AL DIE VERSKILLENDE KOSTES IN BEREKENING BRING, SAL U VIND DAT DIT WAARSKYNLIK GOEDKOPER IS OM U VERSEKERING DEUR 'N TUSSENGANGER TE KOOP,"**

sê Casserly. "Vergelyk en oorweeg dus die koste van die totale pakket, insluitend u premie, voordat u finaal besluit om dekking by 'n direkte versekeraar aan te koop."

Casserly noem ook dat mense dikwels die fout maak om versekering telefonies te koop en dit dan bloot daar te laat. "Daar is baie fynskrif wat mense uitvang wanneer hulle probeer eis deur 'n direkte versekeraar," sê Casserly.

Byvoorbeeld: indien u nie u direkte versekeraar inlig dat u van sekuriteitsmaatskappy verander het nie, of indien u 'n klein brokkie inligting by aanvang verkeerdelik sou verklaar het, bestaan daar 'n moontlikheid dat u nie vir verliese gedek sal wees by eiswording nie.

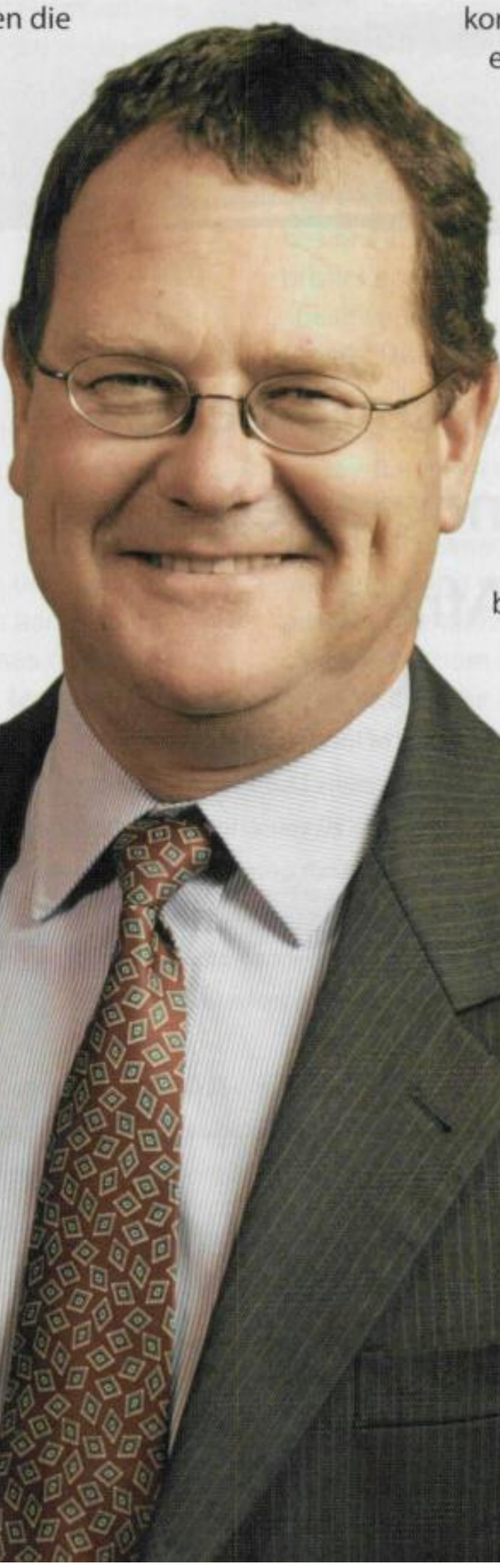
"'n Tussenganger sal u help om beperkende klousules in u kontrak te vermy en u bystaan om toepaslike terme en voorwaardes te beding," sê Casserly. "Hulle het ook die nodige ervaring en kennis om u te lei deur die regsaspekte van die koop van versekering, en verteenwoordig u belange wanneer u dit nodig het. Indien u u dekking direk koop is dit onwaarskynlik dat u enige ondersteuning sal geniet by eiswording."

"Terwyl tussengangers verskeie alternatiewe sal oorweeg en die gepaste produk vir u behoeftes sal vind, sal 'n direkte versekeraar u probeer inpraat by hulle produk," sê Casserly. "Die probleem is dat u eers uitvind dat die produk nie gepas is nie wanneer u probeer eis."

Dit is ook nie noodwendig vinniger om u versekering direk aan te koop nie. In plaas daarvan om op een persoon staat te maak om u 'n kwotasie telefonies te verskaf, sal 'n tussenganger die beste pakket vir u beding sonder dat u ure hoef te spandeer om rond te soek.

Die voordeel om 'n tussenganger te gebruik is daarin geleë dat hulle 'n reeks produkte van verskillende maatskappye sal ondersoek en aanbied, waar direkte versekeraars u slegs die produk van hulle maatskappy kan aanbied. "Selfs al bekom u verskeie kwotasies op sekere webtuistes mag u merk dat hulle bloot verskillende handelsname is wat deur 'n enkele direkte versekeraar aangebied word, eerder as ware kompeterende projeksies," sê Casserly.

Om versekering deur 'n tussenganger aan te koop kan net so vinnig geskied. U tussenganger kan met u kommunikeer deur middel van e-pos, indien u so verkies, en u kan elektronies reageer. Dit is so eenvoudig soos dit. Die tussenganger is dan in staat om die mees geskikte dekking vir u te bekom omdat hy of sy met verskeie produkvoorsieners kontrakte in plek het. "Deur 'n tussenganger te gebruik verseker u dat u die mees gepaste en bekostigbare dekking bekom wat u nie in die steek sal laat wanneer u sou eis nie," sê Casserly. ■



**Seamus Casserly**
*Nie altyd goedkoper, beter of vinniger.*