

Q&A

Über gonetto

- Wir finanziert sich gonetto?
 - gonetto finanziert sich ausschließlich aus den Gebühren der Kunden. gonetto behält von den Versicherungen oder Dritten keine Provisionen und agiert daher völlig interessenkonfliktfrei.
- Wer sind die Gründer von gonetto?
 - Das Angebot, mit dem gonetto auf den Markt gekommen ist, wurde von Michael Mebesius und Dieter Lendle ins Leben gerufen. Michael Mebesius verfügt über langjährige Erfahrungen im Versicherungsgeschäft. Dieter Lendle ist in unserem Team der Finanzfachmann.
- Welche Mission hat gonetto?
 - Wir möchten jedem dazu verhelfen, Versicherungen besser zu verstehen, Entscheidungen fundierter zu treffen und jederzeit die Übersicht zu bewahren. Kunden sollen nur für die Leistung bezahlen, die sie auch erhalten - und das völlig transparent.
- Ist gonetto neutral und unabhängig?
 - gonetto ist ungebunden, frei von Provisionsinteressen und damit nicht im Konflikt, dem Kunden hohe Beiträge, aus denen sich seine Vergütung (Provision) errechnet, verkaufen zu müssen.

Über gonetto-Gebühren

- Wie verdient gonetto sein Geld?
 - gonetto refinanziert sich ausschließlich über die Gebühr, die der Kunde für unsere Dienstleistung bezahlt.
- Warum ist es besser, ein offenes Honorar (Gebühr) zu bezahlen, als eine verdeckte Provision?
 - Provisionen bringen falsche Anreize für den Makler, bzw. Vermittler mit sich. Außerdem fällt die Provision automatisch jedes Jahr wieder mit Zahlung der Prämie an, also selbst dann, wenn keine Leistung in Form einer Beratung mehr erbracht wird. Der Kunde merkt dies aber nicht, da die Provision am Kunden vorbei an den Vermittler gezahlt wird. Ein Honorar wird vom Kunden direkt von seinem Konto bezahlt. Bringt der Vermittler keine Leistung mehr, wird der Kunde nicht mehr bezahlen.
- Wie hoch ist die gonetto-Gebühr?
 - Unsere Gebühr beträgt 1€ je Monat je Versicherungspolice.
- Wann muss ich die gonetto-Gebühr bezahlen?
 - Bei Neuabschluss einer Nettoversicherung ist die Gebühr sofort fällig. Wird eine Bruttoversicherung abgeschlossen, erstatten wir

den Kunden die komplette enthaltene Provision abzüglich der gonetto-Gebühr auf sein Konto - eine dauerhafte Prämienreduktion ist die Folge. Wird eine bestehende Versicherung an gonetto übertragen, warten wir bis es zur Auszahlung der beinhalteten Provision durch den Versicherer an gonetto kommt. Dann ziehen wir die gonetto-Gebühr von der erhaltenen Provision ab und zahlen den Restbetrag an den Kunden aus. Auch hier: eine dauerhafte Prämienreduktion.

- Kann die gonetto-Gebühr höher sein, als die Provision?
 - Nein, in diesem Fall reduziert gonetto die Gebühr zu Gunsten des Kunden. Jedoch immer so, dass der Kunde einen finanziellen Vorteil behält.
- Warum sprechen Sie von Prämienreduktion?
 - Eine Provisionsabgabe an den Kunden ist nur gestattet, wenn die Provision zur dauerhaften Prämienreduktion eingesetzt wird. Diese zweckgebundene Zahlung leistet gonetto. Da Versicherer die Provision zeitversetzt erst nach Bezahlung des ersten Beitrags an gonetto auszahlen, kann gonetto diese faktische Prämienreduktion erst zeitlich verzögert durchführen. Damit die Kunden aber Ihre dauerhafte Ersparnis schon bei Abschluss sehen und einkalkulieren können, hat gonetto diese in den Versicherungsvergleichs-Übersichten transparent dargestellt.
- Was passiert, wenn ich die gonetto-Gebühr nicht mehr bezahle?
 - Wird die gonetto-Gebühr nicht mehr bezahlt, entfällt die Leistung und gonetto kann Sie nicht mehr betreuen. Mit Wegfall der Betreuung entfällt auch die Provisionsabgabe und es werden keine Provisionen mehr an den Kunden ausgezahlt. Das Maklermandat wird gemäß den AGB ebenfalls beendet, was eine Umstellung des Nettovertrages auf eine Bruttopolice nach sich zieht.
- Wie kann ich gonetto kündigen?
 - Per Mail, Fax oder in Schriftform an gonetto GmbH, Promenadenstr. 14, 64625 Bensheim.

Über Beratung

- Wie kann ich meinen Beratungsbedarf erkennen?
 - Wir bieten dazu einen leicht verständlichen Bedarfscheck auf www.gonetto.de an. Der Bedarfscheck analysiert ihre persönliche Situation. Die Empfehlung der wichtigen, weniger wichtigen und entbehrlichen Versicherungen soll dem Kunden helfen seine Wünsche und Ziele zu benennen. Die Deckung des Bedarfs kann der Kunde – fachkundig unterstützt- mithilfe des Tarifrechners durchführen.
- Reicht eine einmalige Beratung aus?
 - Nein! Hier haben sich die Zeiten geändert. Durch die sich schneller wechselnden Lebenssituationen ist Beratung ein laufender Prozess. Hinzu kommt, dass sich die Form der Beratung ebenfalls

geändert hat. Hat man früher unter Beratung eine individuelle Beratung im Wohnzimmer eines Kunden verstanden, so ist in Zeiten des Internets und des veränderten Kundenverhaltens, Beratung z.B. in Form von E-Mail, Chats oder sogar Robo-Advice gefragt. gonetto bietet diese modernen Beratungstools an, steht aber bei Fragen auch telefonisch zur Verfügung.

- Ist Beratung kostenfrei bzw. was kostet mich Beratung?
 - Beratung stellt eine Leistung dar und ist daher nicht kostenfrei. Bei gonetto bezahlen Sie für die angebotenen Beratungs- und Serviceleistungen pauschal 1€ je Monat und Versicherungspolice. Das macht unsere Dienstleistung leicht kalkulierbar. Benötigen Sie darüber hinaus ein Beratungsgespräch vor Ort, können Sie sich z.B. auf www.gonetto.de einen Honorarberater in Ihrer Nähe aussuchen und bezahlen dessen Leistung direkt über ein Beratungshonorar.

Über Berater

- Wo erhalte ich Beratung?
 - Beratung erhalten Sie auf unserer Webseite www.gonetto.de. Wir helfen Ihnen, Ihren Versicherungsbedarf zu ermitteln und vermitteln Wissen zu den jeweiligen Versicherungen. Kunden können ihre Wünsche und Bedürfnisse über den Bedarfscheck aufnehmen und gonetto empfiehlt im Tarifvergleich anhand konkreter Fragestellungen das für den Kunden passende Produkt. Benötigen Sie darüber hinaus Beratung vor Ort, finden Sie z.B. auf unserer Webseite Kontakt zu Honorarberatern in Ihrer Nähe.
- Macht es Sinn einen Berater vor Ort zu suchen?
 - Hierbei gibt es kein Richtig oder Falsch. Jeder Mensch ist verschieden und genauso unterschiedlich ist die Form der gewünschten Beratung und der Umfang der Beratung. Finden Sie für sich heraus, wie Sie beraten werden wollen, wir helfen Ihnen gerne dabei.
- Welcher Beratungstypus passt zu mir?
 - Darauf gibt es ebenfalls keine eindeutige Antwort. Es kommt darauf an, um welche Art von Versicherung es geht, über welchen Wissensstand Sie verfügen und ob Sie Ihre Angelegenheiten gerne selbst in die Hände nehmen. gonetto hilft Ihnen, Wissen zu erlangen und selbst entscheiden zu können.
- Gibt es eine flächendeckende Versorgung mit Honorarberatern?
 - gonetto kooperiert mit der con.fee AG, Bonn, dem führenden Beraternetzwerk in Deutschland. Eine flächendeckende Versorgung mit Honorarberatern ist damit sichergestellt.
- Kostet die Beauftragung eines Honorarberaters extra?
 - Eine gute Beratung stellt eine Leistung dar, für die es zu bezahlen lohnt. Auf www.gonetto.de stellen wir z.B. umfangreiche Onlineberatungsmöglichkeiten zur Verfügung. Möchten Sie jedoch

einen Honorarberater vor Ort zu Rate zu ziehen, gibt Ihnen gonetto diese Möglichkeit. Dieser Berater muss extra von Ihnen bezahlt werden.

- Wen empfiehlt gonetto?
 - Generell ist es für uns wichtig, die Neutralität von gonetto im Kundeninteresse zu wahren. Daher sind wir zwar eine Kooperation mit con.fee, dem führenden Beraternetzwerk in Deutschland, eingegangen. Trotzdem möchten wir keine Empfehlungen für einzelne Honorarberater aussprechen.

Über Versicherungsangebot

- Welche Versicherungen gibt es im Angebot von gonetto?
 - gonetto erweitert kontinuierlich sein Versicherungsangebot. Wichtig ist uns, gleichzeitig die Akademie für Sie bereit zu stellen, damit Sie ihr Wissen parallel erweitern können.
- Wie hoch ist die Marktabdeckung, wie groß ist die Auswahl?
 - Die Marktabdeckung ist sehr hoch. Mit fast alle großen Versicherungsgesellschaften haben wir eine Vertragsvereinbarung.
- Warum fehlen einzelne Versicherungsgesellschaften?
 - Nicht alle Versicherungsgesellschaften kooperieren mit Versicherungsmaklern. Dies ist in der Regel eine geschäftspolitische Entscheidung, die gonetto nicht beeinflussen kann. Wir zeigen jedoch transparent an, mit welchen Versicherern wir nicht zusammenarbeiten.
- Sind alle angebotenen Versicherungen auch Nettotarife?
 - Wir bieten nicht nur Nettotarife, sondern auch Bruttotarife an. In unserem Tarifvergleich lässt sich sehr übersichtlich erkennen, welche Tarife z.B. als Nettotarif verfügbar sind.

Über Vergleiche

- Warum sollte ich Versicherungen miteinander vergleichen?
 - Die Leistungen und Preise von Versicherungen können stark voneinander abweichen. Ein Vergleich lohnt sich um den besten und auch den günstigsten Tarif zu finden.
- Wie kann ich Versicherungsangebote miteinander vergleichen?
 - Wir stellen in jeder von uns angebotenen Versicherungssparte einen Vergleichsrechner zur Verfügung. Damit wird es für Sie möglich, Ihren Leistungsbedarf zu definieren und anschließend einen Preis/Leistungsvergleich durchzuführen.
- Ist der Vergleich neutral?
 - Unser Vergleich ist völlig neutral, weil wir über keinerlei Anreize verfügen, unsere Kunden in eine bestimmte Richtung zu steuern. Die gonetto-Gebühr von 1€ pro Monat je Versicherungspolice ist immer gleich hoch und wird direkt vom Kunden bezahlt. Dies ist jedoch nicht bei allen öffentlich zugänglichen Vergleichsplattformen der Fall. Bevor Sie also

Verträge oder Preise checken, sollten Sie prüfen, wie hoch die Provisionen sind.

- Nach welchen Kriterien kann ich vergleichen?
 - Die Auswahl an Vergleichskriterien ist vielfältig. Beispielhaft können die Deckungssumme und der Preis genannt werden. Welche Kriterien eine Rolle spielen entscheiden Sie, indem Sie die einzelnen Bausteine auf www.gonetto.de selbst auswählen. Wir helfen durch Übersicht und Hilfetexte. Bitte berücksichtigen Sie: Je mehr Kriterien Sie angeben, desto passgenauer wird Ihr Versicherungsschutz.
 -
 - Sind Versicherungsvergleiche alle gleich – wo ist der Unterschied?
 - Nicht jeder Versicherungsvergleich ist wirklich neutral. Dies wird auch in den Medien und von deutschen Gerichten immer öfter kritisiert.
Ein Tipp: Interessieren Sie sich dafür, ob der jeweilige Vergleichsanbieter Provisionen erhält und in welcher Höhe oder ob er z.B. auch die günstigen Nettotarife anbietet.

Über Provisionen

- Warum werden Provisionen gezahlt?
 - Provisionen werden von den Versicherern an Versicherungsmakler und –vermittler, Vergleichsportale gezahlt. Damit soll zum Einen der Vertrieb von Versicherungen gefördert und zum Anderen eine bedarfsgerechte Beratungsleistung gewährleistet werden. Provisionen werden aber von Versicherern – für den Kunden verdeckt – direkt an den Vermittler bezahlt.
- Wie hoch sind Provisionen?

Die Höhe der Provisionen ist je nach Versicherungssparte und – Gesellschaft völlig unterschiedlich. Einen Provisionsrechner finden Sie auf unserer Homepage unter www.gonetto.de .
- Wer erhält Provisionen?
 - Provisionen erhalten Versicherungsmakler und –vermittler. Nicht aber Versicherungsmakler oder Versicherungsberater, die ein Honorar vom Kunden erhalten. gonetto z.B. als Versicherungsmakler auf Honorarbasis, wird ausschließlich vom Kunden bezahlt. Sollten wir Provisionen erhalten, geben wir diese komplett an den Kunden zur Prämienreduktion weiter.
- Wer hat bisher Provisionen zu meinen Versicherungen erhalten?
 - Der für Ihren Versicherungsvertrag zuständige Betreuer, Makler, Vermittler....

Über Bruttotarife

- Was sind Bruttotarife?
 - 99% der an Privatpersonen verkauften Versicherungen sind Bruttotarife. Daher spricht man bisher nur von Versicherungen und unterscheidet im Sprachgebrauch gar nicht zwischen Brutto-

und den günstigeren Nettotarifen. In Bruttotarifen sind Provisionen immer beinhaltet, in Nettotarifen nicht.

- Was ist der Unterschied zwischen Brutto- und Nettotarifen?
 - In Bruttotarifen ist eine Provision enthalten. Nettotarife sind frei von Provisionen.
- Wie kann ich Bruttotarife erkennen?
 - Als Nicht-Versicherungsfachmann können Sie dies nicht erkennen. Daher ist es wichtig zu prüfen, über wen ich eine Versicherung angeboten bekomme. Versicherungsvermittler sind verpflichtet Ihnen Auskunft darüber zu geben, ob sie vom Versicherer in Form von Provisionen bezahlt werden. Honorarberater dürfen keine Provisionen annehmen und sagen dies dem Kunden auch.
- Sind Bruttotarife schlecht?
 - Bruttotarife unterscheiden sich von Nettotarifen dadurch, dass eine Provision einkalkuliert ist. Die Provision hat aber keinen Einfluss auf die Versicherungsleistung oder die Leistungsfähigkeit des Versicherers. Sie kann jedoch eine Prämie dauerhaft erhöhen oder wie im Falle von gonetto, die Prämie dauerhaft reduzieren.

Über Nettotarife

- Was sind Nettotarife?
 - Nettotarife sind Versicherungstarife ohne eingerechnete Provision.
- Können Nettotarife teurer sein als Bruttotarife?
 - Ein Nettotarif ist immer günstiger als ein Bruttotarif desselben Anbieters. Es kann in Einzelfällen durchaus vorkommen, dass der Nettotarif einer Versicherungsgesellschaft teurer ausfällt als ein vergleichbarer Bruttotarif bei einem Konkurrenten. Daher lohnt sich ein Vergleich. Die Vergleichsrechner auf www.gonetto.de zeigen Ihnen sowohl Brutto-, als auch Nettotarife.
- Kann ich auch woanders Nettoversicherungen abschließen?
 - Ja, Honorarberater können diese ebenfalls anbieten, verlangen aber für Ihre Dienstleistung ein Entgelt.
- Bieten alle Versicherer Nettotarife an?
 - Nein, aber Nettotarife sind im Kommen. Immer mehr Versicherungen bieten Nettotarife an und auch die Abdeckung verschiedener Sparten wird zusehends besser.

Über Bestandsübertragung

- Was ändert sich, wenn ich meine Versicherungsverträge auf gonetto übertrage?
 - gonetto wird Ihr zuständiger Versicherungsmakler. Ansonsten verändert sich für Sie nichts, außer der wichtigen Tatsache, dass wir Ihnen die in den Versicherungsprämien enthaltenen Provisionen abzüglich der gonetto-Gebühr erstatten. Sie reduzieren damit dauerhaft ihre Prämien.

- Wie übertrage ich meine bestehenden Versicherungen an gonetto?
 - Wählen Sie auf www.gonetto.de die Versicherungsgesellschaft und die Versicherungssparte aus, geben Sie die Policennummer ein und leisten Sie eine elektronische Unterschrift zur Autorisierung von gonetto als Ihrem zuständigen Versicherungsmakler. Das war schon alles.
- Was muss ich tun um zu wechseln?
 - Um den Wechselprozess kümmern wir uns für Sie. Ihre Versicherungsgesellschaft wird Sie über den anstehenden Wechsel zu gonetto informieren. Daran erkennen Sie, dass der Wechselvorgang im Gange ist. Nach etwa 3-6 Wochen ist der Wechsel in der Regel abgeschlossen und Sie können sich zukünftig über den Rückerhalt von Provisionen freuen.
- Was muss ich tun, wenn ich bisher einen Makler bevollmächtigt habe?
Um in den Genuss der Provisionsrückerstattung zu kommen, müssen Sie die Maklervollmacht dem bisherigen Makler entziehen und gonetto als Ihrem neuen Makler die Maklervollmacht erteilen. Ein Formular der Maklervollmacht Kündigung finden Sie auf unserer Internetseite.

Über Provisionsrückvergütungen

- Wieviel kann ich insgesamt sparen?
 - Die Ersparnis ergibt sich aus der pro Vertrag beinhalteten Provision abzüglich der gonetto-Gebühr. Je mehr Verträge Sie also übertragen, desto höher der Sparbetrag. Sie werden sehen, wie einfach Sie Ihre Prämien dauerhaft reduzieren können.
- Wie lange dauert es, bis ich die Provisionen auf meinem Konto habe?
 - Das hängt ganz davon ab, wann Ihre Versicherungsgesellschaft die Provision an uns ausschüttet. Nachdem die Provisionszahlung auf unserem Konto eingegangen ist, wird sie nach Abzug der gonetto-Gebühr und einer kurzen Bearbeitungszeit an Sie ausgeschüttet.
- Gibt es Versicherer, die keine Provision bezahlen?
Ja, dies sind in den meisten Fällen Versicherer, die nicht mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten. Wir werden Sie auf Versicherer, die uns keine Provisionen bezahlen, aufmerksam machen. Denn dann können wir Ihnen natürlich auch nichts ausschütten, aber die gonetto-Gebühr wäre dann auch nicht zusätzlich zu bezahlen.

Über Neuabschlüsse

- Worauf muss ich beim Abschluss von Versicherungen achten?
 - Achten Sie zunächst auf die Leistung und erst dann auf den Preis. Es nützt Ihnen nichts, wenn Sie die günstigste Versicherung haben, aber im Schadenfall keine Leistung erhalten. Ideal ist eine leistungsstarke Versicherung zu einem fairen Preis. Denken Sie immer daran: Es gibt nichts geschenkt!
- Wie kann ich bei gonetto Versicherungen abschließen?

- Das ist ganz einfach. Gehen Sie auf www.gonetto.de und suchen Sie die Versicherungssparte aus, für die Sie sich interessieren. Sollten Sie sich nicht sicher sein, können Sie Ihren Bedarf in unserem Check ermitteln und Ihre Wünsche definieren. Dann suchen Sie die für Ihren Bedarf passenden Leistungsmerkmale aus. Unser Vergleichsrechner ordnet die verfügbaren Tarife und Gesellschaften nach Leistung, Tarfbewertung, sowie nach Preis. Beim Abschluss stellen Sie uns die notwendigen Angaben zur Verfügung, wir leiten den Antrag an den Versicherer weiter. Der Versicherer sendet Ihnen die Versicherungspolice direkt per Post zu.
- Ist die neue Versicherung schlechter als meine alte Versicherung?
 - In der Regel sind neue Tarife leistungsstärker als ältere. Dennoch lohnt sich ein detaillierter Blick in Ihren bisherigen Vertrag um sicherzustellen, dass dies in Ihrem speziellen Fall auch so ist.
- Kann ich auch Bruttotarife abschließen?
 - Ja, gonetto stellt auch Bruttotarife zur Auswahl. Sie entscheiden. Selbst dann, wenn ein Nettotarif vielleicht preisgünstiger sein sollte. Wichtig ist, dass Sie bei Bruttotarifen die Provision zurückerhalten, bei Nettotarifen jedoch erst gar keine Provision eingerechnet ist. Die gonetto-Gebühr ist in allen Fällen identisch: 1€ je Vertrag im Monat

Über Maklermandate

- Muss ich ein Maklermandat unterschreiben?
 - Ja, wir benötigen ein unterzeichnetes Maklermandat. Das Maklermandat, auch Maklervollmacht genannt, legitimiert uns, als Versicherungsmakler für Sie tätig werden zu können. Wir ändern jedoch nur etwas mit Ihrem Wissen. Sie können das Mandat elektronisch auf www.gonetto.de unterzeichnen.
- Was ist im Maklermandat geregelt?
 - Die Vollmacht und der Umfang unserer Leistungen. Daher haben wir sie in die AGB integriert. Hier kommen Sie direkt zu den AGB und hier kommen Sie direkt zur Maklervollmacht
- Warum ist eine Unterschrift erforderlich?
 - Der Gesetzgeber und die Versicherer verlangen eine Unterschrift. Daher können wir darauf nicht verzichten. Grundsätzlich reicht eine elektronische Unterschrift aus. Sollte es im Einzelfall erforderlich werden, dass wir eine Originalvollmacht benötigen, informieren wir Sie.
- Wird bei Abschluss eines Maklermandates mein bisheriger Betreuer informiert?
 - In vielen Fällen informieren die Versicherer den bisherigen Betreuer. Es kann also sein, dass sich Ihr bisheriger Betreuer bei Ihnen meldet. Es obliegt dann Ihrer Entscheidung, ob Sie beim Wechsel zu gonetto bleiben. Sofern Sie bisher von einem Makler

betreut wurden, ist die Kündigung des Maklermandats erforderlich.

- Kann ich das Maklermandat jederzeit beenden?
 - Ja, Sie sind der Souverän und haben jederzeit die Möglichkeit, zu wechseln und sich von einem anderen Vermittler/Berater betreuen zu lassen.
- Welche Konsequenzen hat eine Kündigung?
 - Ohne die Legitimation aus dem Maklermandat können und dürfen wir nicht mehr für Sie tätig werden. Damit wird die Zusammenarbeit mit gonetto beendet und die Netto-Versicherungsverträge werden auf Bruttoverträge umgestellt. Sofern Sie bisher von uns Provisionen zur dauerhaften Prämiensenkung erhalten haben, entfällt die Überweisung zukünftiger Provisionen an Sie.

Über Kündigungen

- Wann kann ich kündigen?
 - Bei einer Kündigung einer Versicherung ist einiges zu beachten. Um Ihnen den Überblick zu erleichtern, haben wir alles rund um die Kündigung für Sie zusammengestellt:
- **Fristgerechte Kündigung**
 - Eine „ordentliche“ oder fristgerechte Kündigung kann jederzeit zum Ende der Versicherungsdauer ausgesprochen werden. Zu beachten sind dabei die Kündigungsfristen. Grundsätzlich gilt: Wenn Sie die Kündigung mit einer Frist von drei Monaten versenden, sollte die Kündigungsfrist ausreichen. Ansonsten verlängert sich der Vertrag automatisch um ein Jahr. Bitte prüfen Sie Ihre Bedingungen oder fragen kurz beim Versicherer nach.
- **Sonderkündigung - Prämienerhöhung**
 - Darüber hinaus gibt es Sonderkündigungsmöglichkeiten, z.B. wenn der Versicherer auf Grund einer Anpassungsklausel die Prämie, ohne dass sich der Umfang des Versicherungsschutzes entsprechend ändert, erhöht. Die Versicherung kann dann innerhalb eines Monats nach Zugang der Mitteilung des Versicherers mit sofortiger Wirkung, frühestens jedoch zum Zeitpunkt, an dem die Erhöhung wirksam wird, gekündigt werden.
- **Sonderkündigung – Schadenfall**
 - Ein weiteres Sonderkündigungsrecht besteht im Schadenfall. Nach dem Eintritt des Versicherungsfalles kann jede Vertragspartei das Versicherungsverhältnis kündigen. Die Kündigung ist innerhalb eines Monats fristlos oder zum Ende des Versicherungsjahres möglich, nachdem der Schaden vom Versicherer reguliert wurde. Bei der Rechtsschutzversicherung müssen zwei Schäden vom

Versicherer erstattet worden sein, bevor man ein außerordentliches Kündigungsrecht hat. Bei einem Hausrat- oder Gebäude-Schaden hat man bereits nach der Schadenmeldung ein Kündigungsrecht (und nicht erst nach der Abwicklung).

- **Sonderkündigung - Wegfall des Risikos**
 - Wenn das versicherte Risiko nicht mehr vorhanden ist, kann die Versicherung direkt aufgehoben werden. Ist z.B. Ihr Hund verstorben, wird auch die Versicherung sofort beendet. Der zu viel gezahlte Beitrag wird vom Versicherer zurückgezahlt.
- **Sonderkündigung -Gebäudeversicherung Besitzwechsel**
 - Eine außerordentliche Kündigung ist möglich, wenn Sie ein Haus erworben oder verkauft haben. Dies Kündigung kann frühestens ab Grundbuchumschreibung und spätestens einen Monat danach fristlos erfolgen. Beachten Sie, dass möglicherweise kein ausreichender Schutz bestand oder dieser anzupassen ist.
- **Wie kündige ich?**
 - Eine Kündigung sollte immer schriftlich erfolgen. Einen Mustertext haben wir [hier](#) für Sie bereitgestellt. Ein Versand als Einschreiben ist normalerweise nicht erforderlich. Sollten Sie jedoch auf den „letzten Drücker“ kündigen, kann es sinnvoll sein, die Kündigung als Einschreiben zu versenden um den Beweis führen zu können, dass die Kündigung fristgerecht zugegangen ist.
- **Was passiert, wenn ich eine Kündigung ausgesprochen habe?**
 - Der Versicherer bestätigt Ihnen den Eingang des Kündigungsschreibens und teilt Ihnen mit, zu welchem Zeitpunkt die Kündigung wirksam wird und der Versicherungsschutz erlischt.

Über Schadenbearbeitung

- Hilft mir gonetto, wenn ich einen Schadensfall habe?
 - Ja, jedoch wissen sie am besten, wie der Schaden zustande gekommen ist. Daher benötigen wir Ihre Schadenmeldung.
- Wie melde ich einen Schadensfall?
 - Einen Schaden zu melden ist relativ einfach. Schildern Sie bitte so genau und so einfach wie möglich was passiert ist, anhand der nachfolgenden Fragen:
 - Was ist passiert?
 - Wie ist es passiert
 - Wo ist es passiert?
 - Wie hoch schätzen Sie den Schaden?
 - Wer informiert mich über eine Schadenleistung?
 - Der Versicherer informiert Sie direkt, das ist in aller Regel der schnellste und einfachste Weg. Sollten Sie einmal mit einer

Schadenleistung nicht zufrieden sein, informieren Sie uns. Wir schalten uns für Sie gerne ein und versuchen eine Lösung zu finden.

Über Kundendatenänderungen

- Wie kann ich einen Anschriftenwechsel mitteilen?
 - Per Mail ist der schnellste und einfachste Weg. Bitte senden Sie das Mail an : Aenderung@gonetto.de
- Wie kann ich meine Bankdaten ändern?
 - Per Mail ist der schnellste und einfachste Weg. Bitte senden Sie das Mail an : Aenderung@gonetto.de
- Muss ich alle Versicherer einzeln informieren?

Antwort fehlt

Über Kontakt

- Wie kann ich mit gonetto in Kontakt kommen?
 - Sie können uns per E-Mail, Chat oder auch über Telefon erreichen.
- Wie lautet die Geschäftsadresse von gonetto?
 - Promenadenstraße 14, 64625 Bensheim

Über Datenschutz

- Was passiert mit meinen Daten?
 - Wir erheben nur Daten, die für den Abschluss einer Versicherung und das Vertragsverhältnis zu gonetto notwendig sind. Die notwendigen Versicherungsvertragsdaten geben wir ausschließlich an den Versicherer weiter. Datenschutz genießt bei uns höchste Priorität.
- Wie gewährleistet gonetto die Datensicherheit?
 - gonetto arbeitet mit den höchsten Datenschutzstandards. Um die Qualität beim Datenschutz dauerhaft zu gewährleisten unterwerfen wir uns der Kontrolle durch einen externen zertifizierten Datenschutzbeauftragten.
- Wer hat Einblick in meine Versicherungsdaten?
 - Einblick in Ihre Versicherungsdaten haben nur Mitarbeiter von gonetto und Unternehmen die von gonetto beauftragt wurden, die ebenfalls zum Datenschutz verpflichtet wurden, und Ihre Versicherungsgesellschaft.
- Werden meine Daten verkauft?
 - Nein, gonetto verkauft keine Daten. Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig.
- Gilt für meine Daten bei gonetto der deutsche Datenschutz?
 - Ja, es gilt das Bundesdatenschutzgesetz BDSG.