

## **AFPA führt erste Studie über österreichischen Beratermarkt 13.09. | 2012 durch**

**Konsumenten drängte sich in jüngster Zeit der Eindruck auf, der gesamte heimische Finanzmarkt habe sich in ein juristisches Schlachtfeld verwandelt – doch wie ist die Situation tatsächlich?**



AFPA-Obmann Johannes Muschik

"Provisionsgeil", "produktgetrieben" und "nur am schnellen Geld interessiert" – selbständige Versicherungsvertreter und Finanzberater mussten in den letzten Monaten in den Medien wenig schmeichelhafte Attribute über sich ergehen lassen. Damit steigt naturgemäß auch die Verunsicherung unter den Konsumenten. Doch, wie ist die Situation tatsächlich? AFPA, der Verband der Versicherungs- und Finanzprofessionisten, will es genau wissen und führt dazu die erste Studie über den österreichischen Beratermarkt durch.

### **Nur 0,4 Promille aller Kunden klagen ihren Berater**

Im Rahmen der laufenden Marktuntersuchung durch das unabhängige SDI Institut wurden bereits 66.000 Geschäftsfälle von selbständigen Versicherungsvertretern und Finanzberatern untersucht. Bei diesen kam es in 332 Fällen zu Beschwerden durch Kunden – das heißt, in 0,5 Prozent aller abgeschlossenen Geschäfte kam es zu Urteilen. In 25 Fällen kam es zu einer Klage. Dies entspricht rund 0,4 Promille oder einer Klage in jedem 2.652. Fall. "Offenbar stimmen die Schlagzeilen mancher Medien nicht mit der realen Situation überein", meint dazu AFPA-Obmann Johannes Muschik. Im Zuge der Recherche sollen auch Daten anderer Branchen erhoben werden, um einen Marktvergleich zu bekommen.

### **Selbständige Berater sind finanzielle Nahversorger Nummer eins**

Durchschnittlich finden 2,75 Beratungsgespräche statt, bevor ein Kunde zu- oder absagt. Die durchschnittliche Gesamtdauer der Beratung bis zu einem Abschluss oder einer Absage beträgt 4h 42min. Durch die bisher erfassten Unternehmen werden 539.000 Kunden betreut. Davon sind 94,5 Prozent Privatkunden, 5,2 Prozent Firmenkunden und 0,3 Prozent kommunale und andere Kunden. Selbständige Berater sind somit die finanziellen Nahversorger Nummer eins im Land. "Vor diesem Hintergrund ist klar, dass Honorare für die breite Bevölkerung keine Lösung sind. Bei einem realistischen Stundensatz von 100 Euro aufwärts und zusätzlicher Umsatzsteuer müsste jeder Kunde knapp 600 Euro für seine Beratung bezahlen. Wer kann und will sich das leisten?", fragt Muschik.

### **"Geheimhaltung ist absolut gewährleistet"**

AFPA sucht noch Versicherungsvertreter und Finanzberater, die sich an der Studie beteiligen und einen online Fragebogen ausfüllen. "Alle Angaben werden verschlüsselt übertragen, Geheimhaltung ist absolut gewährleistet. Je mehr mitmachen, umso rascher können wir fundiert Klartext reden", so Muschik. Ziel der Studie ist es, durch Zahlen, Daten und Fakten gängigen Vorurteilen aktiv entgegenzutreten. Die Ergebnisse der Gesamtstudie werden bis Jahresende veröffentlicht. (mb)

---

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | [www.fondsprofessionell.at](http://www.fondsprofessionell.at)