

Nur 0,4 Promille aller Kunden klagen ihren Berater!



Johannes Muschik, AFPA Vorsitzender

„Provisionsgeil“, „produktgetrieben“ und „nur am schnellen Geld interessiert“. So wurden selbständige Versicherungsvermittler und Finanzberater in den letzten Monaten in Medien charakterisiert. Zuletzt war gar zu lesen, dass sie, wie bissige Hunde, „an die kurze Leine“ genommen werden sollen. Konsumenten drängte sich der Eindruck auf, der gesamte heimische Finanzmarkt habe sich in ein juristisches Schlachtfeld verwandelt. Doch, wie ist die Situation tatsächlich? AFPA, der Verband der Versicherungs- und Finanzprofesionisten will es genau wissen und führt dazu die erste Studie über den österreichischen Beratermarkt durch. Machen Sie mit!

Klagen sind nicht die Regel, sondern die Ausnahme

Im Rahmen der laufenden Marktuntersuchung durch das unabhängige SDI Institut wurden bereits 66.000 Geschäftsfälle von selbständigen Versicherungsvermittlern und Finanzberatern untersucht. Bei diesen kam es in 332 Fällen zu Beschwer-

den durch Kunden. Das heißt in 0,5% aller abgeschlossenen Geschäfte kam es zu Urgenzen. In 25 Fällen kam es zu einer Klage. Dies entspricht rund 0,4 Promille oder einer Klage in jedem 2.652sten Fall. „Offenbar stimmen die Schlagzeilen mancher Medien nicht mit der realen Situation überein“, meint dazu Johannes Muschik, Obmann von AFPA. Im Zuge der Recherche sollen auch Daten anderer Branchen erhoben werden, um einen Marktvergleich zu bekommen.

Berater nehmen sich viel Zeit für ihre Kunden

Im Mittel 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% Privatkunden, 5,2% Firmenkunden und 0,3% kommunale und andere Kunden. Selbständige Berater sind somit die finan-

ziellen Nahversorger Nummer 1 im Land. „Vor diesem Hintergrund ist klar, dass Honorare für die breite Bevölkerung keine Lösung sind“, so Obmann Muschik. „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?“

Helfen Sie mit, weitere Vorurteile zu entkräften!

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

Um an der AFPA-Marktstudie mitzumachen, klicken Sie hier:

<http://www.sdi-research.co.at/iSurvey/index.php?sid=64929&lang=de>