

VersicherungsJournal.at

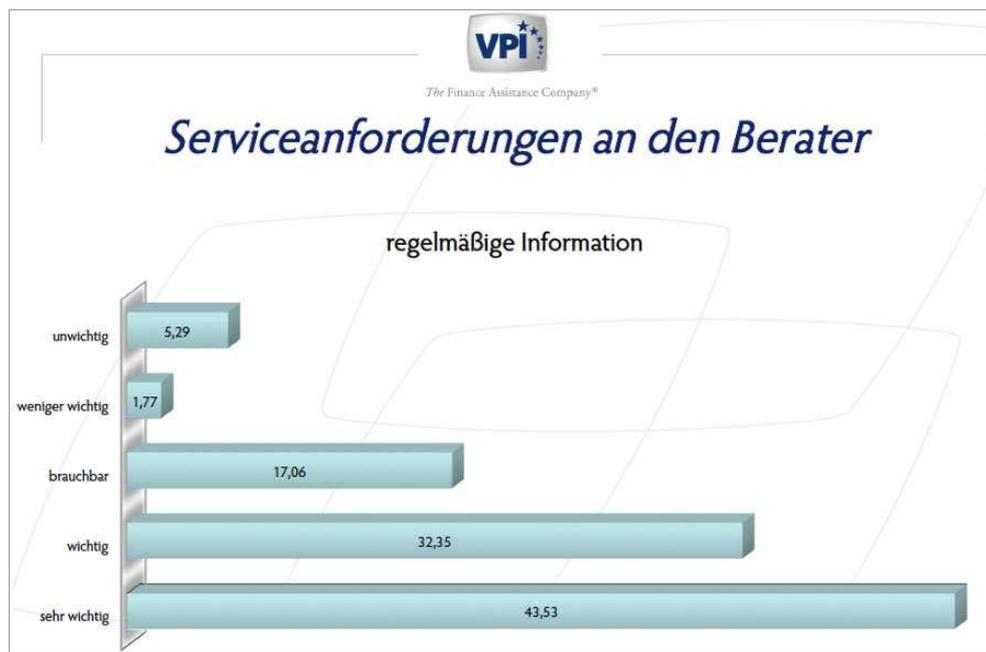
Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 22.4.2014

Was Kunden bei der BAV-Beratung wichtig ist – und was weniger

Für rund 92 Prozent ist in der Beratung die Kompetenz ein (sehr) wichtiges Kriterium, für etwa 91 Prozent die Kostentransparenz. Das sagt eine Umfrage der VPI Vermögensberatung unter mehr als 200 KMU zum Thema betriebliche Altersvorsorge. Die Finanzstärke des Versicherers ist für 83 Prozent (sehr) wesentlich, das Image des Beratungsunternehmens für 77 Prozent. Das Kriterium „Honorar statt Provision“, erachten laut Erhebung knapp über 54 als (sehr) relevant. Beim Service legen 76 Prozent auf regelmäßige Information (sehr) großen Wert, über 75 Prozent auf ein jährliches Betreuungsgespräch und 71 Prozent auf ein jährliches Gutachten.

Eine österreichweite Umfrage der VPI Vermögensberatung GmbH (<http://www.vpi.at/>) (VPI) unter mehr als 200 kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beschäftigte sich mit der betrieblichen Altersvorsorge (BAV), dem Wissensstand und den Informationsquellen in Sachen BAV (VersicherungsJournal 11.4.2014 (<http://www.versicherungsjournal.at/versicherungen-und-finanzen/betriebliche-altersvorsorge-wenig-wissen-viel-potenzial-13816.php>)). Erhoben wurde auch, welche Serviceanforderungen an die Berater gestellt werden und welche Kriterien für die Kunden in der Beratung relevant sind.

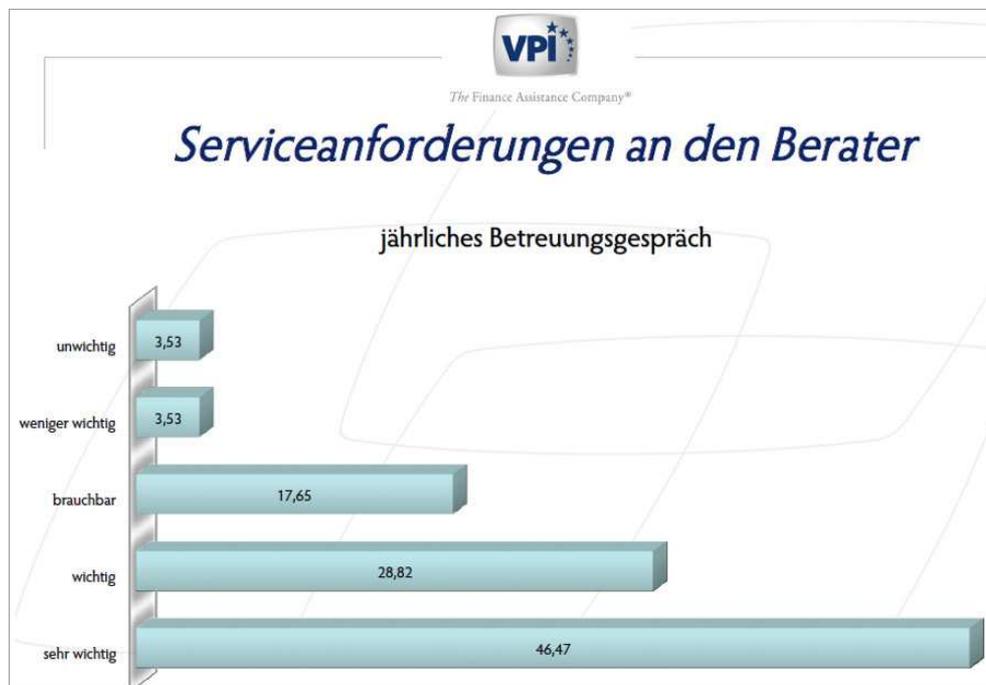
Was den Service betrifft, ist es für fast 44 Prozent sehr wichtig, dass ihr Berater sie regelmäßig informiert, für rund 32 Prozent ist das zumindest wesentlich. Unwichtig erscheint das hingegen nur etwas mehr als fünf Prozent.



Rund 76 Prozent ist die regelmäßige Information durch den Berater (sehr) wichtig (Grafik: VPI). Zum Vergrößern in die Grafik klicken.

Auf ein jährliches Gutachten legt laut Umfrage die Hälfte (49,57 Prozent) sehr großen Wert, etwa ein Fünftel (21 Prozent) erachtet das als wesentlich. Für „brauchbar“ halten es rund 14 Prozent. 4,35 Prozent sind der Ansicht, das sei weniger von Bedeutung. 11,3 Prozent halten das jährliche Gutachten für verzichtbar.

Ein jährliches Betreuungsgespräch finden über 75 Prozent (sehr) wichtig, lediglich rund sieben Prozent messen dem wenig bis gar keine Bedeutung bei.



Rund 75 Prozent ist das jährliche Betreuungsgespräch (sehr) wichtig (Grafik: VPI). Zum Vergrößern in die Grafik klicken.

Kompetenz und Kostentransparenz als wichtigste Kriterien

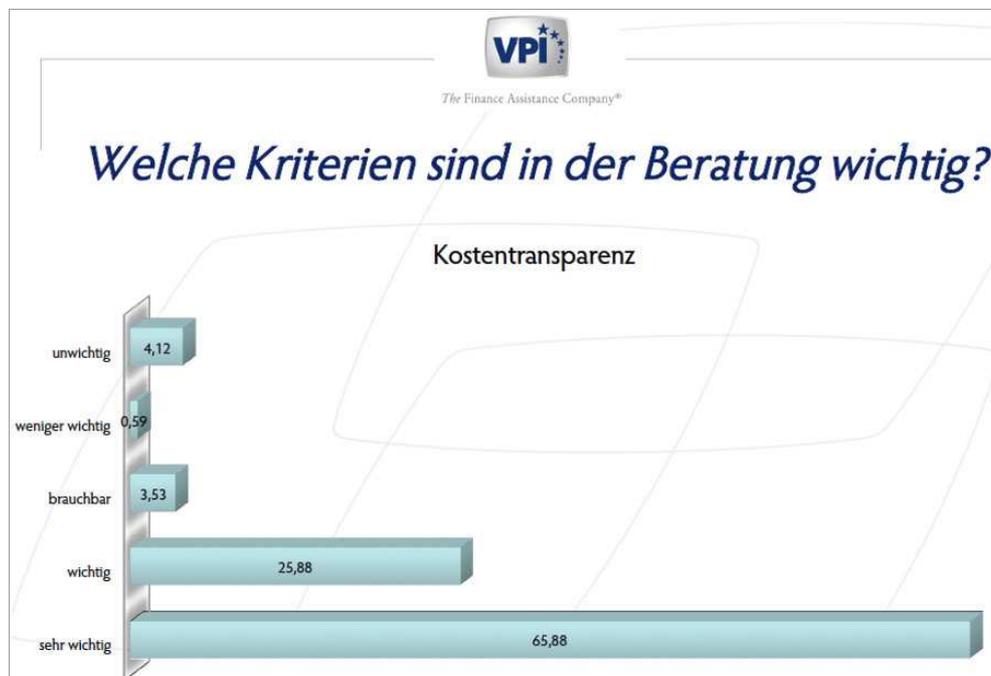
Welche Kriterien sind in der Beratung wichtig? Abgefragt wurden die Faktoren Fachkompetenz, Finanzstärke des Versicherers, Honorar statt Provision, das Image der Beratungsfirma und die Kostentransparenz.

Die Erhebung zeigt: Die Kompetenz gehört zu den zwei wichtigsten Kriterien. Für rund 78 Prozent ist sie von großer Relevanz, für rund 13 Prozent zumindest wesentlich. Über 91 Prozent messen ihr also (sehr) große Bedeutung bei.



Für über 91 Prozent ist die Fachkompetenz in der Beratung (sehr) wichtig (Grafik: VPI). Zum Vergrößern in die Grafik klicken.

Neben der Kompetenz ist die Kostentransparenz laut Umfrage-Ergebnissen das wichtigste Kriterium: Rund 66 Prozent halten sie für einen sehr entscheidenden Faktor, für rund 26 Prozent ist sie zumindest relevant. Für nicht ganz 92 Prozent der Befragten ist die Kostentransparenz also (sehr) wesentlich.

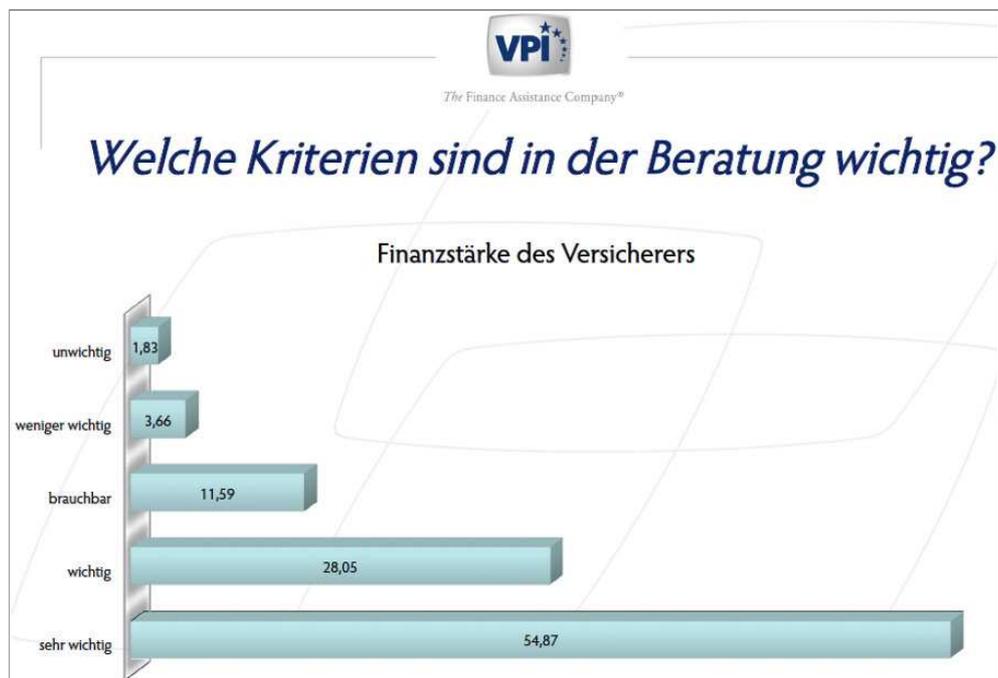


Für nicht ganz 92 Prozent ist die Kostentransparenz (sehr) wichtig (Grafik: VPI). Zum Vergrößern in die Grafik klicken.

Finanzstärke für 83 Prozent, Image für 77 Prozent (sehr) wichtig

Die Finanzstärke des Versicherers ist laut Erhebung für rund 83 Prozent von (großer) Bedeutung. Konkret sehen rund 55 Prozent darin einen sehr wichtigen Aspekt, für weitere 28 Prozent ist sie zumindest wesentlich.

Für irrelevant bzw. weniger entscheidend erachten sie etwa 5,5 Prozent.



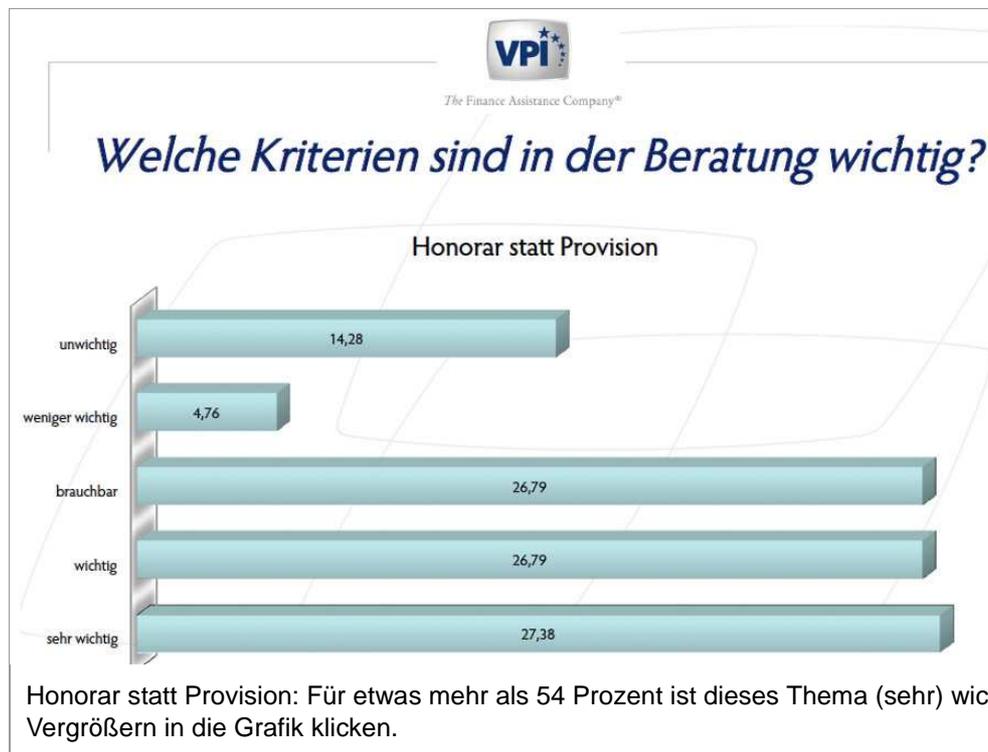
Für rund 83 Prozent ist die Finanzstärke des Versicherers (sehr) wichtig (Grafik: VPI). Zum Vergrößern in die Grafik klicken.

Auf das Image des Beratungsunternehmens legen insgesamt etwa 77 Prozent (großen) Wert. Für 49,7 Prozent ist es sogar sehr wichtig, zumindest wesentlich für 26,7 Prozent.

Für 14,6 Prozent hat das Image zumindest einen gewissen Einfluss, 3,6 Prozent halten das für weniger relevant. 5,5 Prozent messen dem gar keine Bedeutung bei.

Honorar statt Provision: weniger wichtig als die anderen Kriterien

Honorarberatung statt Provisionssystem – für rund 27 Prozent der Befragten ist das laut Erhebung ein sehr wichtiges Kriterium, für etwa ebenso viele zumindest relevant bzw. „brauchbar“. Für unwesentlich halten das Thema rund 14 Prozent der Befragten.



Vergleicht man die Prozentsätze, die bei den einzelnen Kriterien auf die Antwortmöglichkeiten „sehr wichtig“ und „wichtig“ entfallen, zeigt sich: Der Faktor „Honorar statt Provision“ hat laut Umfrage die geringste Bedeutung.

Isolde Seidl (i.seidl@versicherungsjournal.at)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.at/-13831>