

Finanzdienstleistung: Deutsche können mit Honorarberatung nur wenig anfangen

Die große Mehrheit der Deutschen (74 Prozent) kann sich nur schwer vorstellen, für eine gute Versicherungs- oder Finanzberatung ein Honorar zu bezahlen. Jeder fünfte Bundesbürger würde hingegen bezahlen. Die durch das Honorarberatungsgesetz, das am 1. August in Kraft getreten ist, ermöglichte Beratung gegen Bezahlung findet daher bei den Deutschen aktuell eher wenig Anklang. Etwas aufgeschlossener sind dabei Jüngere (18 bis 24 Jahre). Unter ihnen würde rund jeder Dritte (36 Prozent) für ein Beratungsgespräch Geld auf den Tisch legen. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage der ServiceRating GmbH.

Die große Mehrheit der Deutschen (74 Prozent) kann sich nur schwer vorstellen, für eine gute Versicherungs- oder Finanzberatung ein Honorar zu bezahlen. Jeder fünfte Bundesbürger würde hingegen bezahlen. Die durch das Honorarberatungsgesetz, das am 1. August in Kraft getreten ist, ermöglichte Beratung gegen Bezahlung findet daher bei den Deutschen aktuell eher wenig Anklang. Etwas aufgeschlossener sind dabei Jüngere (18 bis 24 Jahre). Unter ihnen würde rund jeder Dritte (36 Prozent) für ein Beratungsgespräch Geld auf den Tisch legen. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage der ServiceRating GmbH.

Die geringe Akzeptanz spiegelt sich auch in der Höhe der Bezahlung wider: Für eine Versicherungsberatung (2x2 Stunden inkl. Angebotsberechnung und Vorbereitung von Unterlagen) würde knapp die Hälfte der Befragten (47 Prozent) nicht mehr als 50 Euro bezahlen wollen. 18 Prozent würden zwischen 50 und 100 Euro ausgeben und gerade einmal fünf Prozent würden zwischen 100 und 200 Euro. Nach Schätzung von Branchenexperten müsste eine solche Beratung aber knapp 400 Euro kosten, um den notwendigen Aufwand widerzuspiegeln.

Am ehesten würden die Befragten für die Versicherungs- oder Finanzberatung bezahlen, wenn sie im Gegenzug beim Abschluss die Beraterprovision einmalig gutgeschrieben bekommen (28 Prozent). Eine qualitativ hochwertige Beratung sowie ein kompetenter Berater stellen für immerhin 18 Prozent der Befragten einen guten Grund für die Honorarberatung dar. Jeweils 16 Prozent würden für die Beratung bezahlen, wenn diese von Anbietern und Beratern unabhängig ist oder der Berater die Interessen des Kunden verfolgt. Die hohe Unsicherheit zum Thema spiegelt sich aber in 22 Prozent der Antworten für „weiß nicht“ wider.

„Trotz des Angebots der Honorarberatung haben die klassischen Vertriebswege auf Provisionsbasis weiterhin im Service- und Beratungsbereich von Finanzdienstleistungen die Nase vorn. Um Verbrauchern den optimalen Service zu bieten, kann die Wahlmöglichkeit zwischen einer Honorarberatung oder dem Provisionsmodell ein guter Mittelweg sein.“ weiß Kai Riedel, Geschäftsführer bei ServiceRating.

Für die Umfrage wurden insgesamt 1.068 Personen vom 01.10. bis 06.10.2014 repräsentativ befragt.

Pressekontakt:

ServiceRating GmbH
Patricia Cox
- Manager PR -
Telefon: 0221 / 16 88 288 - 73
E-Mail: cox@servicerating.de

Internet: www.servicerating.de

Über die ServiceRating:

ServiceRating analysiert, optimiert und kommuniziert Servicequalität. Als erste Agentur in Deutschland bietet ServiceRating eine objektive Beurteilung der Kundenservice- und Beratungsleistungen in einem ganzheitlichen Rating-Verfahren sowie im Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ an. Die differenzierten Bewertungen zur Servicequalität von Produkt- und Dienstleistungsanbietern sowie zu aktuellen Servicethemen und Beratung im Servicemanagement werden auf der Internetseite www.servicerating.de veröffentlicht.

