

## 33 E C O „Ich leiste mir einen Sicherheitsberater“



Manfred Taudes

Nahezu jede Altersgruppe ist Zielpublikum von meist selbsternannten Marketingstrategen. Vom Neugeborenen bis zum Urgroßvater: Für jede Gruppe gibt es „maßgeschneiderte“ Produkte. Jeder Werbeguru kann Ihnen noch im Tiefschlaf mindestens zehn Gründe nennen, warum

sein Produkt und nicht das der Konkurrenz genau das Richtige für Sie ist. Dem Konsumenten geht's wie beim Teleshopping – er hat ständig das Gefühl: „Das brauche ich unbedingt und zwar sofort!“ Kaum ein Wirtschaftsmagazin oder eine Konsumentenzeitung kommt heute an Produktvergleichen vorbei und alle miteinander haben sie recht – und dennoch zielen sie am Sinn vorbei.

### Worum geht es tatsächlich?

Sie können heute nahezu jedes Produkt nach Aussehen, Farbe, Wirkung, Inhaltsstoffen usw. und natürlich auch nach dem Preis vergleichen. Tatsächlich aber werden Sie zumeist zu jener Marke greifen, die Ihr Vertrauen erworben hat, wo Sie langjährige, gute Erfahrung gemacht haben. Wo Sie genau wissen, welchen Gegenwert Sie für ihren materiellen Einsatz bekommen. Wo die Verlässlichkeit Ihren Ansprüchen entspricht.

Aber wird Vertrauen und Kompetenz in einem Preisvergleich abgebildet? Vor rund zehn Jahren brach die „Internetblase“ auch über den österreichischen Versicherungsmarkt herein. „Innovative“ Vertriebsmanager sahen ihre Stunde gekommen und überzeugten Vorstand und Aufsichtsrat von Millioneninvestitionen in die neue Vertriebschiene. Allerdings liegt der Marktanteil der Internetabschlüsse nach wie vor im Promillebereich. Betriebsräte wie Betriebswirte blicken verbittert auf die vergeudeteten Mittel, die anderweitig dringend benötigt würden.

### Hat der Kunde immer recht?

Während Entscheidungsträger manchmal danach trachten, Verantwortung auszulagern oder zu delegieren, unterschätzt der Konsument seinen eigenen Verantwortungsbereich. Es wird ihm allerorts sogar noch suggeriert: „Es gibt das Konsumentenschutzgesetz und damit bist du besonders behütet!“ Notfalls wird halt rasch ein (Anlass-) Gesetz beschlossen.

Warum gibt es dann so viele Konsumentenschutzorganisationen, Ombuds- und Schlichtungsstellen? Selbst mündige Konsumenten werden immer wieder über den Tisch gezogen. Egal ob sich um Geldanlagen, Heizdecken, Kaffeemaschinen oder Versicherungen handelt.

Eine brandaktuelle Studie hat vor kurzem ermittelt, dass sich ein gut beratener Versicherungskunde im Laufe seines Lebens durch ständige Versicherungsvergleiche den Gegenwert eines Porsche Cayenne – also rund 80.000 Euro – ersparen kann. Das geht unter die Haut, damit kann jeder etwas anfangen. Noch viel wichtiger als diese enorme Ersparnis ist aber die Tatsache, dass der Versicherungsmakler auch rechtlich auf Ihrer Seite steht – quasi als „Ihr Anwalt in Versicherungsangelegenheiten“ agiert. Alle anderen Vermittler am Markt – vom Autoverkäufer über den Versicherungsagenten bis zum Schalterbeamten – sind verpflichtet, die Interessen des Versicherungsunternehmens zu vertreten. Dies gilt auch – und besonders – für den Versicherungsverkauf am Bankschalter.

Wird umfassend und objektiv beraten, oder werden die hauseigenen Produkte verkauft? Der Rest steht im Prospekt – und der Teufel steckt im Detail! Vorsorge und Sicherheit bedeuten außergewöhnliche Verantwortung und erfordern höchstmögliche Qualifikation und Sorgfalt des Beraters. Wenn Ihnen Sicherheit wichtig ist, sollten Sie sich das vor Augen führen – egal ob als Konsument oder Unternehmer.

### Der Autor

Manfred Taudes ist Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten – [www.VATaudes.at](http://www.VATaudes.at)

## 33 E C O Info

Kostenlose Beratung für alle Versicherungs- und Vorsorgefragen beim monatlichen Informationstag der Wiener Versicherungsmakler.

### Termine:

Jeden 3. Mittwoch im Monat in der Wirtschaftskammer Wien, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14  
Anmeldung unter 51450/2752, Fr. Draskovits, oder unter [www.wiener-versicherungsmakler.at](http://www.wiener-versicherungsmakler.at)

„VORAUSKASSE?  
ABER ICH BITTE SIE,  
VERTRAUEN SIE  
UNS DOCH!“



## WAS WIRKLICH DAHINTERSTECKT, WEISS DER KSV.

Wie genau kennen Sie Ihren Geschäftspartner? Können Sie vertrauen? Die Wirtschaftsinformationen des KSV geben Ihnen exakte Auskunft über finanzielle Lage und Zahlungsverhalten eines Unternehmens. Einfach auf [www.ksv.at](http://www.ksv.at) oder telefonisch unter T: 050 1870-1500.

**KSV1870**