

# AssCompact

Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Austria

(Link [http://asscompact.at/rss/135\\_61019\\_rss\\_feed.xml](http://asscompact.at/rss/135_61019_rss_feed.xml))

22. Juli 2015



Versicherungen 21. Juli 2015

## „Der Kunde muss sich entscheiden, ob er Qualität oder Quantität will!“

**(ac) Von Privatkunden Honorar zu verlangen, ist unter Österreichs Versicherungsmaklern immer noch eine Seltenheit. Lediglich ein Viertel lässt sich laut der AssCompact-Maklerstudie 2015 Serviceleistungen für Privatkunden pauschal honorieren. Grund dafür: Mehr als die Hälfte der befragten Makler ist überzeugt, dass die Kunden dies nicht akzeptieren würden. Anders denkt der akademische Versicherungskaufmann und Dipl. Versicherungstreuhänder Peter Wuppinger, MBA (Foto oben). Wir stellen den Grödiger Versicherungsmakler, der 2014 eine Servicepauschale eingeführt hat und nach wie vor ein Verfechter des Honorars ist, in unserer Serie „Makler im Gespräch“ in AssCompact August vor.**

Laut Wuppinger scheuen vor allem kleinere Maklerbetriebe die Einführung von Honorar – aus Angst, das Geschäft könnte darunter leiden. Letztlich müsse sich aber der Kunde die Frage stellen, ob er Qualität oder Quantität will. „Wir müssen als Versicherungsmakler dazu stehen, dass wir die Kunden beraten, und das höchst qualifiziert. Die Rosinenpicker bringen ohnehin nichts!“

Um auch seine – oftmals skeptischen – Bestandskunden vom Honorar zu überzeugen, versucht Wuppinger, einen Zusatznutzen zu bieten, wie etwa einen kostenlosen Anwalt oder ein Leihauto im Schadensfall. „Wenn man das wirklich durchzieht, wird man sehen, dass das durchaus Erfolg hat – wenn man gute Arbeit leistet!“, ist der Versicherungsmakler überzeugt.

Lesen Sie das ausführliche Porträt in AssCompact August.

( Link <http://www.facebook.com/share.php?u=www.asscompact.at/article/der-kunde-muss-sich-entscheiden-ob-er-qualitaet-oder-quantitaet-will/versicherungen/y/contentpool/55695>)

