



Was Finanzprodukte versprechen ist nicht immer transparent

(ddp direct)Berlin (finance4germany) - Aktuellen Umfragen zufolge steigt die Verunsicherung bei Verbrauchern, welche Finanzprodukte die richtigen sind. Die Finanzkrise tat ihr Übriges. Viele Verbraucher fürchten, dass durch die Wirtschafts- und Finanzkrise ihre Vorsorge und Absicherung nicht mehr sicher sind.

Während früher ein Finanzprodukt alleine dadurch punkten konnte, dass es von einem großen Finanz- oder Versicherungsunternehmen angeboten wurde, ist das Kundeninteresse heute deutlich differenzierter. Verbraucher wollen, dass Finanzprodukte verständlich, sicher, verlässlich und transparent sind. Die Größe und Marktpräsenz des anbietenden Finanzunternehmens reicht heute alleine nicht mehr aus, um einem Finanzprodukt zu vertrauen.

Dr. Rolf Wiswesser, renommierter Experte in der Finanzwirtschaft: Das Kundenverhalten ist heute deutlich kritischer geworden. Ein steigendes Bedürfnis nach Sicherheit und Verlässlichkeit ist ebenso festzustellen, wie ein neues Bewusstsein für Transparenz und einfache Erkennbarkeit eines Finanzproduktes. Der Käufer eines Finanzproduktes für Absicherung, Altersvorsorge oder Vermögensplanung verlangt heute eine andere Kommunikation über das ihn interessierende Angebot.

Genau hier setzt die Forderung der Verbraucher nach Transparenz für das gesamte Leistungsversprechen eines Finanzproduktes an. Verbraucher erwarten Leistungstransparenz und eine umfassende Aufklärung des Leistungsversprechens eines Finanzproduktes durch ihren Finanzberater. Finanzexperten erklären dies mit dem gestiegenen Bedürfnis nach Vertrauen und Ehrlichkeit. Neben den Wunsch nach Gewinnorientierung eines Finanzproduktes zur Vorsorge oder Vermögensanlage, ist längst die Forderung vieler Kunden nach erkennbarer Verlässlichkeit und Berechenbarkeit von Finanzprodukten getreten. Dahinter steckt mehr als nur ein gesteigertes Sicherheitsbedürfnis der Kunden, so Dr. Rolf Wiswesser.

Qualifizierte Anbieter, die dem Verbraucher die Finanzprodukte umfassend erklären und transparent darlegen sind hier gefragt. Kunden erwarten, dass das abgegebene Leistungsversprechen eines Finanzproduktes auch eingehalten wird. Sie machen sich von Beratungsablauf und Anbieter des Finanzproduktes ein genaues Bild und treffen erst dann ihre Entscheidung.

Einfachheit, Verlässlichkeit und vor allen Dingen Transparenz eines Finanzproduktes sind zu wichtigen Merkmalen für die Kaufentscheidung vieler Kunden geworden, so der Experte aus der Finanzwirtschaft, Dr. Rolf Wiswesser. Dem sollte auch die Beratung Rechnung tragen. Individuell, umfassend und verständlich wollen Kunden zukünftig über das jeweilige Finanzprodukt aufgeklärt werden. Dabei wird die Leistungstransparenz eines Produktes eine zunehmend größere Rolle spielen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/y19x92>

Permanenlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wirtschaft-finanzen/was-finanzprodukte-versprechen-ist-nicht-immer-transparent-13009>

Pressekontakt

finance4germany

Herr Kai Beckmann
Baarerstraße 53
6304 Zug

info@finance4germany.de

Firmenkontakt

finance4germany

Herr Kai Beckmann
Baarerstraße 53
6304 Zug

finance4germany.de
info@finance4germany.de

finance4germany ist eine deutschsprachige, für Leser kostenfreie Informationsseite. finance4germany ist auf der Hauptseite/Startseite frei von Werbeeinblendungen und erzielt keine Werbeeinnahmen. finance4germany verbreitet Informationen aus eigenen und fremden Quellen. Das Urheberrecht und die journalistische Verantwortung für jede in sich abgeschlossene Information (textlich oder bildlich) liegt beim jeweiligen Urheber/Autor/Verlag.