

Die „Vermögensberaterin des Jahres“ Waltraud Hauser im Gespräch Mit Authentizität und Bedacht zum Sieg

Premiere beim Bildungs-KickOff 2018 der Finanzdienstleister: Erstmals ging mit der Niederösterreicherin Waltraud Hauser eine Frau als Siegerin der Publikumswahl der beliebtesten Vermögensberater hervor.

„Diese Anerkennung tut gut und motiviert. Sie ist Belohnung für die bisherigen 18 Jahre meiner Beratungstätigkeit um den Kunden Gutes zu tun.“ **Waltraud Hauser** (im Bild mit **WKNÖ-Fachgruppenobmann Michael Holzer**) freut sich im Gespräch mit dem **Börsen-Kurier** sichtlich über die Auszeichnung „Vermögensberaterin des Jahres“. Dies zu schaffen war durchaus kein Leichtes, stellten sich doch 478 Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler aus ganz Österreich 2017 dieser Publikumswahl, also der Bewertung durch ihre Kunden. Da auf dem obersten Stockerplatz zu landen, war für die Poysdorferin (NÖ) Hauser und die gesamte Branche doppelt erfreulich: Denn sie ging als erste Frau als Siegerin aus dieser Wahl hervor.

Verlusttoleranz?

Was die Beratungssäulen Veranlagung, Vorsorge und Finanzierung betrifft, so kann die frisch gekürte Vermögensberaterin des Jahres aus dem Nähkästchen ihrer langjährigen



Foto: Fachverband Finanzdienstleister, WKO

Praxis berichten: Für ihre Veranlagungsbegleitung von Kunden sieht sie drei wesentliche Qualitätskriterien: Erstens, nicht alle über einen Kamm scheren. „Wesentlich ist: Was ist das Anlageziel?“ Das ist für 20-Jährige wohl anders als für 60-Jährige. Zweitens, ebenso kundenspezifisch, seinen „Zeithorizont“ klären: „Wie lange braucht er das eingesetzte Geld nicht?“ Wie lange kann also sein Kapital „liegen bleiben“? Und

drittens: das individuelle Risikoprofil, die persönliche „Verlusttoleranz“.

Wer keine Verlusttoleranz habe, für den seien Wertpapiere trotz Renditeaussicht nicht die Wahl. Und wer sich emotional nicht über einen Einmalverlust drübertraut, dem böte sich monatliches Ansparen mittels Fondsparen. Da nütze man den Cost-Average-Effekt und verkrafte eher, dass es Schwankungen gibt. Daher müsse von Anfang an die Ri-

sikobereitschaft des Kunden geklärt werden. Er müsse verstehen, dass es auch hinunter gehen kann; sich dessen bewusst sein, „dass der Finanzmarkt aus Schwankungen besteht“. Daher könne Bedacht, „eher Bremse einlegen als zu viel Gas geben“ in der kundenindividuellen, strategischen Fondsveranlagungsberatung besser sein.

Absichern nicht vergessen

Was das Thema Vorsorge betrifft, so sieht Hauser in ihrer Praxis erfreulicherweise, dass sich junge Menschen durchaus bewusst sind, dass Altersvorsorge wichtig ist und „aufgebaut“ werden müsse. Sie erkläre dazu immer die simple Formel „Geld mal Zeit“. Die Jugend, die noch wenig Geld zur Verfügung haben, habe dafür den „Vorteil der vielen Zeit“, um mit kleinen Beträgen einen Kapitalstock gegen die „Deckungslücke“ anlegen zu können. Hausers Motto für die finanzielle Vorsorge lautet also: „Die Zeit nützen, die Zeit für sich arbeiten lassen.“ Und was die Veranlagung etwa in einer

Fondsgebundenen Lebensversicherung betrifft, so mache es Sinn, am Anfang „etwas schneller zu fahren, mutiger zu sein“. Und je näher man dem Ziel kommt, desto mehr abzusichern“.

Wobei Hauser auf „Absichern auch zwischendurch“ für ihre Kunden viel Wert legt. Die Ober- & Untergrenze sei mit dem Kunden gemeinsam zu ermitteln. Bei schmerzdem Minus müsse man fragen: „Glaube ich an den Fonds noch oder nicht mehr, ist er mir zu unsicher geworden?“ Außerdem solle der Fondssparer am Anfang nicht gleich mit einem Riesenplus rechnen, denn Ausgabeaufschlag und andere Spesen müssen eingerechnet werden.

„Erwarten Sie kein garantiertes sicheres Plus“, und Schwankungen am Anfang seien „keine Tragik“, weil ja der Cost-Average-Effekt genützt werden könne.

Niedrigzinsen als Vorteil

In der Finanzierung könne man den „Vorteil der niedrigen Zinsen“ nützen. Die Tendenz sei:

Fixzinssatz auf 10 bis 15 Jahre, wo man Topkonditionen bekommen könne. Und in der Wohnraumfinanzierung seien für Kunden eben meist die niedrigsten Kosten der entscheidende Faktor.

Kein Ersatz

Die Gefahr, dass Digitalisierung und Robo Advisors die persönliche Beratung verdrängen, sieht die Vermögensberaterin des Jahres nicht. Sie setzt auf regelmäßige Kontaktpflege mit ihren Kunden. Wichtig sei dabei „authentisch“ zu sein. Dazu gehöre auch, mal „Nein, das mache ich nicht“ zu sagen oder „mit weniger anzufangen“ als der Kunde vielleicht wollen würde. „Digitalisierung ersetzt keinen Berater, aber sie unterstützt den Beratungsprozess“, sieht es Hauser pragmatisch. Es gehe „in Kombination“. Digitalisierung könne auf Knopfdruck und auch um Mitternacht Berechnungen und Übersichten liefern, dafür bleibt mehr Zeit für die individuelle Beratung.

Manfred Kainz

Herausgeber des Börsen-Kurier übernimmt hoch angesehenes VersicherungsJournal.at



Die Geschäftsführer Klaus Schweinegger (li.) und Marius Perger (re.) gemeinsam mit Chefredakteur Emanuel Lampert

Per 1. Feber hat die FinanzMedienVerlag GmbH das Österreich-Geschäft des VersicherungsJournal.at übernommen. Für das Wiener Unternehmen, das sich bisher als Herausgeber des **Börsen-Kurier**, der heute einzigen heimischen Wirtschafts- und Finanzzeitung, sowie als Spezialist im Bereich Corporate Publishing einen Namen gemacht hat, stellt das Produkt eine Ergänzung und Erweiterung seines Angebots für die Finanzbranche dar. Die beiden Geschäftsführer **Marius Perger** und **Klaus Schweinegger** freuen sich darauf, die Qualität aufrechtzuerhalten und das Produkt weiterzuentwickeln.

Perger: „Wir haben keinen Augenblick gezögert“

Marius Perger ist vor allem von der überragenden Akzeptanz in der Branche angetan: „Als wir die Chance bekommen

haben, das **VersicherungsJournal.at** zu übernehmen, haben wir keinen Augenblick lang gezögert. Einerseits passt es perfekt in unser Portfolio, andererseits können wir unser Know-how einbringen, um eine langfristig positive Entwicklung sicherzustellen. Besonders freuen wir uns, Chefredakteur **Emanuel Lampert** weiterhin an Bord zu haben und damit unseren Leserinnen und Lesern Kontinuität und gleichbleibende Qualität garantieren zu können.“

Schweinegger: „Auch künftig Maßstäbe setzen“

Für Klaus Schweinegger setzt sich mit der Übernahme der Erfolgslauf des Unternehmens fort: „Nach der erfolgreichen Integration des **Börsen-Kurier** vor genau zehn Jahren in unser Verlagshaus ist der Erwerb von VersicherungsJournal.at der zweite große

Expansionsschritt. Und so wie der **Börsen-Kurier**, trotz weltweiter Finanzkrise ab 2008, heute als Wochen-Printprodukt seinen fixen Platz in der heimischen Medienlandschaft gefunden hat, bin ich davon überzeugt, dass das in der Branche hoch angesehene VersicherungsJournal.at auch in Zukunft Maßstäbe setzen wird. Dafür bürgen alleine schon Chefredakteur Emanuel Lampert sowie Vertriebsleiter **Manfred Sadjak** und ihre Teams.“

Lampert: „VersicherungsJournal bleibt wie es ist“

Für Emanuel Lampert, der das VersicherungsJournal Österreich seit März 2011 als Chefredakteur leitet, geht eine langjährige gute Kooperation mit dem VersicherungsJournal Verlag zu Ende. „Für das in mich gesetzte Vertrauen möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bedanken. Nun freue ich mich darauf, meine Tätigkeit als Chefredakteur mit dem neuen Herausgeber fortführen zu können. Das VersicherungsJournal steht seit zehn Jahren für unabhängige, objektive und verantwortungsbewusste Berichterstattung aus der Branche für die Branche. Mit dem FinanzMedienVerlag hat das VersicherungsJournal Österreich ein neues Zuhause gefunden, das die Fortsetzung dieses Wegs auch nach der Übernahme gewährleistet. Sicher ist: Das VersicherungsJournal bleibt das VersicherungsJournal.“

red. Engeltische Einsetzung



Wir verbinden

Sie sind nur einen Klick von Ihren Kunden entfernt.

- ✓ Digitale Kundenverwaltung mit unserem Maklerportal
- ✓ Vermittlung von Kunden mit Beratungsbedarf
- ✓ Automatisierung administrativer Prozesse
- ✓ Backoffice unterstützt bei Kundenanfragen

Mehr Informationen unter:
www.wefox.at/makler



Die digitale und unabhängige Serviceplattform für Versicherungsmakler, ihre Kunden und Versicherungsgesellschaften.