



Der Weiterbildungskalender der steirischen Finanzdienstleister war in den vergangenen Monaten dicht gedrängt.

Von Entwicklungen am Aktienmarkt über Denkstrukturen bis hin zu Investmentfonds: die steirischen Finanzdienstleister widmeten sich bei den Weiterbildungsveranstaltungen der letzten Wochen den verschiedensten Themen. Nach dem Klassiker „Finanzmarktrends“ zu Jahresbeginn, zwei Workshops mit Denkstrukturenanalytiker Alfred Endl und „Expertenwissen für Finanzdienstleister I“ zu Berufsrecht, Gewerbeordnung, Geldwäsche sowie Markt- und Rechtsentwicklungen folgte im April 2014 „Expertenwissen für Finanzdienstleister II“. Mit diesem Seminar erfüllten Wertpapiervermittler einen weiteren Teil ihrer Weiterbildungsverpflichtung, ebenso all jene, die sich den neuen Standesregeln unterworfen haben. Referent

bei „Expertenwissen für Finanzdienstleister II“ war Wolfgang Schwab, der sich unter anderem die Thematik der Eignung und Angemessenheit widmete.

#### Expertentipps für Investmentfonds

Ebenfalls im April 2014 stand eine „Steuerrundfahrt“ im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Offen gefragt“ am Programm. Als „Reiseleiter“ bei der „Steuerrundfahrt“ fungierten Reinhard Magg und Markus Harrer, die unter anderem auf die Besteuerung von Investmentfonds eingingen. „Durch die Korrektur des gemeinen Wertes bei Wertpapieren ist ein Vorteil für den Kunden möglich“, so ein Tipp der Experten.

#### Austausch über XING-Gruppe

In den kommenden Monaten gibt es noch zahlreiche weitere Möglichkeiten für die steirischen Finanzdienstleister, sich mit aktuellem Know-how für die Praxis auszustatten (siehe dazu Veranstaltungskalender auf Seite 1). Auch abseits dieser

Termine gibt es eine Möglichkeit zum Wissensaustausch: die XING-Gruppe, auf die ausschließlich Fachgruppenmitglieder Zugriff haben. Informationen dazu auf [www.finanzdienstleister-stmk.at](http://www.finanzdienstleister-stmk.at).



„Offen gefragt“ mit Markus Harrer, Hannes Dolzer und Reinhard Magg.

#### IMPRESSUM

Nr. 3/2014, Hg. von der Fachgruppe Finanzdienstleister, Wirtschaftskammer Steiermark Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung GmbH [www.doppelpunkt.at](http://www.doppelpunkt.at)  
Fotos: Fischer, contrastwerkstatt/Fotolia.com, WiFi/Formanek, Wolf

# PROFUND #3

## Ein To-Do, das sich lohnt



Wer die Fachgruppe Finanzdienstleister kontaktiert, profitiert unter anderem von kostenlosen Beratungen des Gründerservice.

Büro einrichten, Kunden akquirieren und den bürokratischen Aufwand bewältigen: Die To-Do-Listen junger Selbstständiger sind lang. Auf den ersten Blick ganz schön mutig von der Fachgruppe Finanzdienstleister, wenn sie noch ein weiteres „To-Do“ hinzufügt. Es handelt sich dabei aber nur um ein kurzes E-Mail, in dem Sie Ihre E-Mail-Adresse an [finanzdienstleister@wkstmk.at](mailto:finanzdienstleister@wkstmk.at) bekannt geben. So erhalten Sie Informationen zu Rechts- und Veranstaltungsthemen sowie Sonderkonditionen künftig per E-Mail. Ein Beispiel für solch eine Sonderkondition ist das kostenlose zusätzliche Beratungsgespräch beim Gründerservice der Wirtschaftskammer Steiermark, das exklusiv für neue Mitglieder der Fachgruppe Finanzdienstleister angeboten wird. In diesem Gespräch erfahren Sie, welche Unterstützungen angeboten werden. Ebenfalls eine Unterstützung für Mitglieder der Fachgruppe sind die XING-Gruppe exklusiv für Mitglieder (siehe [www.finanzdienstleister-stmk.at](http://www.finanzdienstleister-stmk.at)) und die Weiterbildungsangebote. Mehr dazu auf den folgenden Seiten. **HANNES DOLZER**

#### → KONTAKT

#### FACHGRUPPE FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

Obmann: Mag. Hannes Dolzer  
Geschäftsführer: Mag. Herwig Kovacs  
Office: Doris Freisinger und Veronika Ploteny-Funda

#### KONTAKT:

Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
T: +43 (0)316 601 438  
E: [finanzdienstleister@wkstmk.at](mailto:finanzdienstleister@wkstmk.at)  
W: [www.finanzdienstleister-stmk.at](http://www.finanzdienstleister-stmk.at)

#### → ZAHLEN DATEN FAKTEN

#### FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

→ 808 aktive Mitglieder

einzelne Berechtigungen:

5 Auskunfteien	117 Tipggeber
54 Bausparvermittler	11 Versteigerer
102 Finanzdienstleistungsassistenten	10 Wertpapierfirmen
439 Gewerbliche Vermögensberater	3 Sonstige Finanzdienstleister
12 Leasingunternehmer	34 Wertpapiervermittler
12 Pfandleiher	9 Zahlungsdienstleister



## VERANSTALTUNGSHINWEISE

25. Juni 2014

#### → Assetdatenbank

Betrugsprävention im KFZ- und Mobiliengeschäft  
14:00 Uhr · WKO Steiermark

Herbst 2014

#### → Expertenwissen für Finanzdienstleister

Teil III der Workshop-Reihe

14. Oktober 2014

#### → Fachgruppentagung

Philipp Bohrn (Fachverbands-Geschäftsführer), Rene Jonke (KSV 1870; Themen u.a. Kleinkreditevidenz, KSV-Datenbanken und Selbstauskünfte), Reinhard Wilfort (1000x1000.at, Thema Crowdfunding), Frank Madeo (Biochemiker, Thema „Gesundes Altern – der Kampf gegen die Zeit“)



Mit gutem Zureden alleine ist es nicht abgetan: Eine Blume benötigt genauso wie die Bildung eine regelmäßige Frischekur.



## WEIL WIR ES UNS WERT SIND

Ein bisschen eigen sind sie schon, die Finanzdienstleister. Jede Branche hat eben ihre Besonderheiten. Genau deshalb benötigt auch jede Branche individuelle Weiterbildungsangebote. Diese haben dann auch einen Wert für die tägliche Arbeit und sind ein Wettbewerbsvorteil.

Ausgewogene und vollwertige Ernährung, dreimal wöchentlich zumindest 30 Minuten Ausdauersport und zusätzlich noch Kräftigungsübungen. Wie eine gesunde Lebensweise aussieht, das ist kein großes Geheimnis. Selbiges gilt für die Weiterbildung: dass regelmäßige Weiterbildung einen großen Wert für den beruflichen Erfolg hat, versteht sich fast von selbst. Warum sind es laut Erwachsenenbildungserhebung 2011/2012 dann aber dennoch nur 45,5

Prozent der 25- bis 64-Jährigen, die an Weiterbildungsaktivitäten teilnehmen? Warum fehlt es mehr als der Hälfte der Österreicher an Motivation?

### Persönlicher Nutzen

„Man bildet sich dann gerne weiter, wenn man überzeugt davon ist, dass die Weiterbildung einen konkreten Nutzen für das berufliche Fortkommen hat“, nennt Margareta Dorner, Leiterin des Bildungsnetz-

werkes Steiermark (Koordinationsstelle für Erwachsenenbildung) einen wesentlichen Motivationsfaktor. Die Herausforderung ist es aus Sicht der Expertin, das individuell passende unter den tausenden verschiedenen Angeboten zu finden.

### Speziell für Finanzdienstleister

Die steirischen Finanzdienstleister erhalten hierbei Unterstützung von der Fachgruppe, die speziell für die Branche eigene

Weiterbildungsangebote organisiert. „Gerade der Finanzsektor ist ständigen Veränderungen unterworfen. Wer sich hier nicht laufend weiterbildet, verzichtet auf einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil“, betont Obmann Hannes Dolzer und verweist auf die speziell für die Branche organisierten Workshops und Seminare im Frühjahr 2014. Am Programm stand dabei unter anderem die Seminarreihe „Expertenwissen für Finanzdienstleister“ (Teil I und Teil II) mit Themen wie Wertpapierdienstleistungen und Wohlverhaltensregeln, Anlegerprofil, MiFID II sowie Geldwäsche und Terrorismusbekämpfung. Auf speziellen Wunsch der Mitglieder wurden außerdem zwei Workshops mit dem Grazer Psychologen Alfred Endl zum Thema Denkstrukturanalyse organisiert.

### Kompetente WIFI-Trainer

Langjähriger Partner bei fast allen Weiterbildungsangeboten der steirischen Finanzdienstleister ist das WIFI Steiermark. Dolzer: „Wirklich wertvoll ist eine Weiterbildung nur dann, wenn sie nicht nur fachlich relevant ist sondern die Lerninhalte auch methodisch kompetent vermittelt

werden. Alle unsere Referenten haben daher die WIFI-Trainerausbildung.“

### Weiterbildungsverpflichtung

Gewerbliche Wertpapiervermittler erfüllen mit diesen von der Fachgruppe angebotenen Weiterbildungen auch einen Teil ihrer Verpflichtungen gemäß Gewerbeordnung. Seit 2012 sind Wertpapiervermittler verpflichtet, sich innerhalb von drei Jahren 40 Stunden weiterzubilden. Auch für Finanzdienstleister, die sich den freiwilligen Standes- und Ausübungsrichtlinien unterworfen haben, gibt es eine Weiterbildungsverpflichtung: 60 Stunden innerhalb von drei Jahren, wobei für Wertpapiervermittler die 40 Stunden gemäß Gewerbeordnung angerechnet werden. Dazu Philipp Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbandes der Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich: „Wertpapiervermittler sind in einem hochsensiblen Bereich tätig, der sich sehr schnell verändert. Regelmäßige Weiterbildung ist hier für fundierte Beratungen unerlässlich.“ Auf europäischer Ebene wird eine Weiterbildungsverpflichtung derzeit unter anderem für Versicherungsvermittler diskutiert. ■

### WORDRAP MIT HERWIG KOVACS

### 3 FAKTEN ZUR WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG

**Wertpapiervermittler:** Für Gewerbliche Vermögensberater als Wertpapiervermittler sind 40 Stunden Weiterbildung innerhalb von drei Jahren verpflichtend, auch die Lerninhalte sind definiert (siehe <http://bit.ly/N10Atj>).

Wir als Fachgruppe bieten laufend Weiterbildungsveranstaltungen an, mit denen die gesetzlichen Vorgaben erfüllt werden.

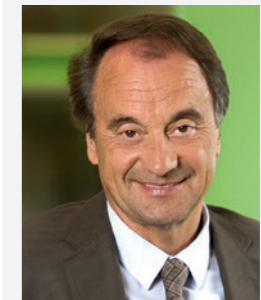
**Standesregeln:** Alle Finanzdienstleister, die sich den freiwilligen Standes- und Ausübungsrichtlinien unterwerfen, verpflichten sich zu 60 Stunden Weiterbildung innerhalb von drei Jahren. Auch dazu gibt es einen Lehrplan (Download auf <http://bit.ly/1c78I92>).



Herwig Kovacs  
Fachgruppengeschäftsführer

**Sonderkonditionen:** Die Fachgruppe beteiligt sich finanziell an den Kosten für die Weiterbildungsangebote, für Fachgruppenmitglieder gelten daher reduzierte Teilnahmebeträge.

### → KOMMENTAR



Peter Hochegger  
ist Leiter des  
WIFI Steiermark

### AUSZEIT

Arbeitsmarktdaten und Studien bestätigen es immer wieder: Wer gut ausgebildet ist, hat die Nase vorne. Für den Arbeitsmarkt gilt dies gleichermaßen wie für den Konkurrenzkampf unter Selbstständigen. Fachliche Kompetenz alleine ist dabei aber nur die halbe Miete. Die Butter am Brot ist die soziale Kompetenz – von Kommunikation über Selbstmanagement bis hin zu Mediation. Wer an seiner Persönlichkeit arbeitet, profitiert davon ungemein, weil er auch sein berufliches Leben unter Kontrolle hat. Weil das eine ohne das andere aber nicht funktioniert, bedarf es einer sinnvollen Mischung zwischen fachlicher und persönlicher Weiterbildung. Ein Experte, der seine Expertise dem Kunden nicht näher bringen kann, wird am Ende ebenso scheitern wie ein rhetorisch geschickter Verkäufer, der bei fachlichen Fragen eines kritischen Kunden ins Stottern gerät.

Nicht nur die Symbiose zwischen Fachlichem und Persönlichem muss stimmen, auch eine regelmäßige „Frischekur“ ist unerlässlich. Speziell für Führungskräfte und Selbstständige hat sich dazu unsere WIFI Sommerakademie bewährt, die wir auch 2014 wieder anbieten. In kompakten Intensivseminaren stehen dabei Verhandlungsstrategien, Professionelles Verkaufen oder „persönliche Präsenz“ am Programm.

Genauso wie der Urlaub im Sommer sorgt auch eine bewusste Auszeit für Weiterbildung für Abwechslung zum betrieblichen Alltag und eröffnet neue Perspektiven. Auch wenn es hie und da schwierig ist, die Zeit dafür zu finden, lohnt es sich – beruflich und persönlich.

[www.stmk.wifi.at](http://www.stmk.wifi.at)