

# UND WAS BRINGT MIR „DIE KAMMER“?

Stellen Sie sich manchmal diese Frage? Dann hätten wir hier die Antworten in Form von Top-Erfolgen parat. Zugegeben, Eigenlob stinkt. Wir machen „nur“ unsere Arbeit. Aber bei dieser ist in den letzten Monaten für uns alle viel „herausgesprungen“. Lesen Sie selbst!



## FAIRE WEITERBILDUNGS- VERPFLICHTUNG ERREICHT

Für Leasingunternehmen, die Versicherungen als Nebentätigkeit vermitteln, war eine Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden jährlich geplant. Dies konnten wir erfolgreich verhindern - die Verpflichtung liegt nun bei 5 Stunden. Weiterbildung ist wichtig, allerdings sollte das Maß dafür an die Erfordernisse des Marktes angepasst und im Vergleich zu anderen Branchen fair sein. Auch für gewerbliche Vermögensberater wurde durch unsere Interventionen von den ursprünglich vorgeschlagenen 35 auf 20 Stunden jährlich reduziert.



## BRANCHENIMAGE DURCH FINANZBILDUNG GESTÄRKT

Mit unserer Initiative für Finanzbildung tragen wir wesentlich dazu bei, dass junge Menschen zu mündigen Konsumenten heranwachsen und fundierte Finanzentscheidungen treffen können. Auch fördert dieses gesellschaftliche Engagement wesentlich das positive Image unserer Branche. Im Jahr 2018 waren wir dabei überaus erfolgreich - rund 2.000 Schülerinnen und Schüler und rund 200 Lehrerinnen und Lehrer haben wir bereits erreicht. Nähere Infos: [www.finanzbildung-stmk.at](http://www.finanzbildung-stmk.at)



## 48 KOSTENLOSE WEITERBILDUNGSSTUNDEN ORGANISIERT

Für das Forcieren der Weiterbildungsangebote haben sich in der letzten Mitgliederbefragung 95 Prozent von Ihnen ausgesprochen - dem sind wir nachgekommen. Unter den 8 kostenlosen Workshops und anderen Bildungsveranstaltungen waren auch 3 Live-Übertragungen aus Wien. So konnten Sie auch das Angebot des Fachverbands nutzen, ohne dazu nach Wien fahren zu müssen.



## IHREN DSGVO-AUFWAND MINIMIERT

Wir haben einen kompakten Workshop organisiert, mit dem Sie sich an nur einem Tag DSGVO-fit machen konnten. Informationsangebot zur DSGVO gab es zwar zur Genüge. Die Herausforderung bestand allerdings im Herunterbrechen auf die wirklich relevanten Umsetzungserfordernisse. Auch alle benötigten Unterlagen bzw. Formulare wurden über diesen Workshop zur Verfügung gestellt.



## IHRE HAFTUNG DEUTLICH REDUZIERT

Ursprünglich war geplant, dass Sie Ihren Kunden bei den fondsgebundenen Lebensversicherungen einen konkreten Fonds nennen müssen, wenn die Versicherung für die Altersvorsorge eingesetzt wird. Da dies schwer möglich ist und in der Praxis meist eine Auswahl an geeigneten Fonds zum Tragen kommt bzw. sich Performance und Risiko ändern können, haben wir uns dafür eingesetzt, dass Berater auch alternative Vorschläge vorlegen dürfen und somit die Haftung für die Performance wegfällt. Dies wurde dank unserer Intervention auch so umgesetzt.



## DIE ZUSAMMENARBEIT VERBESSERT

In der letzten Mitgliederumfrage haben Sie uns mit der Durchschnittsnote 1,7 bewertet - und damit deutlich besser als in der Befragung 2014 (Durchschnittsnote 2,3). Das sehen wir gerne als Auftrag, unsere Arbeit so weiter zu führen, wie zuletzt.



## TONBANDAUFNAHMEN VERHINDERT

Die Europäische Kommission hat vorgeschlagen, dass alle Wertpapierunternehmen Telefongespräche mit Kunden aufzeichnen müssen, die in weiterer Folge zu einem Kaufauftrag führen könnten. Dies hätte vor allem für vertraglich gebundene Vermittler und Wertpapiervermittler zu einer unverhältnismäßigen Belastung geführt - jedes Handytelefonat hätte vorsichtshalber aufgezeichnet werden müssen. Dies konnte verhindert werden. Sofern telefonisch keine Kaufaufträge angenommen werden, sind auch keine Telefongespräche aufzuzeichnen.



## PROVISIONSVERBOT VERHINDERT

Ursprünglich war auf EU-Ebene ein defacto-Provisionsverbot für die Wertpapiervermittlung geplant, durch intensives Bemühen und Einbringung unserer Interessen konnten wir dies verhindern. Sie und Ihre Kunden haben nach wie vor die Wahlfreiheit zwischen Abrechnung auf Honorar- oder Provisionsbasis!



## IHREN BÜROKRATIE- AUFWAND REDUZIERT

Für die Versicherungsvermittlung haben wir alle erforderlichen Formulare erstellt, die von Ihnen als Muster genutzt werden können. Dadurch ersparen Sie sich die Kosten für einen eigenen Rechtsanwalt und sind auf der sicheren Seite. Sie finden die Formulare auf der Website des Fachverbands, erreichbar unter dem Shortlink <https://bit.ly/2REdXDg>. Darüber hinaus stehen Ihnen dort zahlreiche weitere Formulare und Checklisten zur Verfügung, erreichbar unter [www.wko.at/wdb](http://www.wko.at/wdb).



## IMAGEVIDEOS FÜR MITGLIEDER ERARBEITET

Videos liegen im Trend und eignen sich gut, um die Vorteile eines Finanzdienstleisters plakativ und zielgruppengerecht darzustellen. Wir haben daher Imagevideos produzieren lassen, die auch Sie für Ihr Marketing einsetzen können. Auch auf Youtube, das von rund 2 Drittel aller österreichischen Online-User genutzt wird, sind wir mit den Videos präsent.

# LAUFENDE PRÄSENZ IN DEN MEDIEN

Quer über alle Kanäle hinweg waren die steirischen Finanzdienstleister auch 2018 wieder präsent. Der Schwerpunkt der Medienarbeit lag beim Thema Finanzbildung, wozu auch ein eigenes Pressegespräch veranstaltet wurde.



# WORAN WIR NOCH ARBEITEN:



## KEINE VERÄNDERUNG DER EIGENKAPITAL-VORSCHRIFTEN

Wir setzen uns derzeit intensiv dafür ein, dass die im Raum stehende Vermittlungsprovision für fixe Gemeinkosten nicht kommt. Das würde nämlich bedeuten, dass Sie als Wertpapierfirma tag-genau Ihre Eigenkapitalerfordernisse berechnen müssen bzw. eventuell eine deutliche Erhöhung des Eigenkapitals notwendig wäre.

### → KONTAKT

## FACHGRUPPE FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

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

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