

PROFUND #6

GESUND UND GEISTIG FIT INS NEUE JAHR

Ein Neujahrsvorsatz der etwas anderen Art: Noch heute die erste Weiterbildung für 2016 im Kalender eintragen und damit etwas für die eigene (berufliche) Fitness tun.

Trotz winterlicher Kälte öfter mal zu Fuß ins Büro gehen, mehr grünes Obst und Gemüse auf den Speiseplan bringen und ein paar Kilos abnehmen. Gesünder leben ist ein beliebter Neujahrsvorsatz. Das neue Jahr könnte aber auch Anlass bieten, sich um die „berufliche Gesundheit“ zu kümmern, für die regelmäßige Weiterbildung unerlässlich ist. Eine hohe Beratungsqualität wird von den Kunden stark gefordert und könnte gerade jetzt, wo viele Bankkunden durch die Filialschließungen ihre Ansprechpartner verlieren, eine Chance sein

(siehe Seiten 2/3). Damit Neujahrsvorsätze nicht dem „inneren Schweinehund“ zum Opfer fallen – oder schier unendlichen To-Do-Listen im Berufsalltag – müssen sie konkret formuliert und idealerweise bereits mit Terminen fixiert sein. Die Veranstaltung „Finanzmarktrends 2016“ am 1. Februar 2016 ist daher ideal, um seinen Vorsatz in die Tat umzusetzen. Unter den Referenten ist Gerhard Lechner vom Studiengang Bank- und Versicherungswirtschaft an der FH Joanneum: „Laut momentaner Prognose erhält das Wirtschaftswachs-

tum 2016 einen Knick, der unter anderem auf die schwächere Nachfrage aus China zurückzuführen ist. Bei den Aktien ist bis Mitte des Jahres eine Korrektur von bis zu 20 Prozent zu erwarten, danach könnte sich das Blatt aber wieder wenden“, so der Experte, der gemeinsam mit den anderen Referenten fundiertes Know-how vermittelt, das für Berater die Chance auf einen Wettbewerbsvorteil beinhaltet. Eine Teilnahme an dieser und auch den weiteren von der Fachgruppe organisierten Veranstaltungen lohnt sich daher allemal.

VERANSTALTUNGSHINWEISE

1. Februar 2016, 18 Uhr

→ „**Finanzmarktrends 2016**“

In gewohnter Manier hat die Fachgruppe für die alljährliche Auftaktveranstaltung zahlreiche Experten in die Alte Universität eingeladen, um einen Ausblick auf das Finanzjahr 2016 zu geben.

Eine Einladung mit dem detaillierten Programm folgt.

Das Bildungsprogramm 2016 wird gerade konzipiert, Anregungen jederzeit willkommen – am besten via E-Mail an Markus Kohlmeier (markus@kohlmeier.at).

Nähere Infos (auch zum bundesweiten Bildungsprogramm) in der XING-Gruppe „Finanzdienstleister Steiermark“. Zugang über www.finanzdienstleister-stmk.at

→ 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



KOMPETENZ SORGT FÜR DURCHBLICK

Der Umbruch in der Bankenlandschaft ist eine große Chance für Finanzdienstleister. Allerdings: Mit platten Marketingbotschaften gewinnt man kaum mehr Neukunden – gefragt sind Beratungskompetenz und das individuell richtige Angebot. Ganz ähnlich wie beim Brillenkauf.

Das Zinsniveau ist viel zu niedrig. Die Rahmenbedingungen werden immer schlechter – und die Konkurrenz aus dem Internet immer größer. Wie soll man da dem Kunden ein gutes Finanzangebot machen? „Mit Jammern kommt man bei den heutigen Konsumenten ganz schlecht an“, erteilt die Grazer Trendforscherin Claudia



Trendforscherin Claudia Brandstätter:
„Mit Jammern kommt man schlecht an.“

Brandstätter überbordender Kritik an externen Faktoren, die man kaum beeinflussen kann, eine Absage. „Wenn man Kunden begeistern will, muss man Lösungen anbieten und nicht Probleme in den Mittelpunkt stellen.“ Und den Konsumenten dabei nicht überfordern, hat er doch in Zeiten von „Information Overflow“ genug von vielen verschiedenen Optionen – gefragt sind konkrete und individuell angepasste Finanzprodukte. Positiv hervortun kann man sich mit dieser Lösungskompetenz vor allem dann, wenn man mit (potenziellen) Neukunden Kontakt hat. Potenzial für solche Kontakte sieht Johannes Tratz, Obmann-Stellvertreter der steirischen Finanzdienstleister, in den im Raum stehenden Umstrukturierungen und Filialschließungen im Bankensektor.

Nicht über den Wettbewerb urteilen

Laut Boston Consulting Group könnte bis 2018 ein Drittel der heimischen Bankfilialen wegfallen. „Für unabhängige Vermö-

gensberater ist diese Umstrukturierung“, so Tratz, „mit einer großen Chance verbunden, ist die Nachfrage nach persönlicher Beratung doch nach wie vor groß.“ Laut einer Umfrage der Arbeiterkammer ist es den Konsumenten sehr wichtig, bei Bedarf in Finanzangelegenheiten schnell Kontakt zu einem Ansprechpartner aufnehmen zu können und einen solchen in der Nähe des Wohn- und Arbeitsortes zu haben. Der zunehmende Trend zu Online-Finanzdienstleistungen tut dem keinen Abbruch, sagt Trendforscherin Brandstätter. „Persönliche Beratung ist ein Mehrwert und ergänzt Online-Angebote sinnvoll.“ Die Grundinformation holt man sich aus dem Internet, der Face-to-Face-Kontakt mit einem kompetenten Experten ist aber für die Entscheidungsfindung nach wie vor hoch im Kurs. Ähnlich wie man sich vor einem Brillen-Kauf zwar vorab online informiert, dann aber doch gerne die Beratungskompetenz eines Fachhändlers in Anspruch nimmt und unterschiedliche Modelle pro-

biert – immerhin soll das Modell ja perfekt sitzen. Egal ob beim Brillenkauf oder in der Finanzdienstleistung, positiv hervortun können sich jene Berater, „die den Wettbewerb zwar kennen, aber trotzdem nicht darüber urteilen“. Lösungen auf hohem Kompetenzniveau sind gefragt – ohne sich dabei über andere zu stellen, weder über Konkurrenten noch über Konsumenten. Diese sind heute nämlich deutlich besser informiert als noch vor einigen Jahren, fordern Transparenz und sind kritischer. Auch was Marketingbotschaften angeht.

Rechtliche Aspekte des Marketings

Zu den Möglichkeiten und Grenzen von Marketingmaßnahmen im Finanzdienstleistungsbereich hat die Fachgruppe unlängst einen Workshop mit Rechtsanwalt Christian Wolf organisiert. „Eine häufig vorkommende Verfehlung ist“, so der Experte, „dass bei Finanzprodukten die Vorteile deutlich stärker dargestellt werden als die Nachteile.“ Wenn beispielsweise bereits in der Headline mit „hohen Ertragschancen“ geworben wird, muss gleichzeitig auch auf ein vorhandenes Verlustrisiko aufmerksam gemacht werden – ebenfalls in der Head-

line, eine Fußnote reicht nicht aus. „Generell gilt, dass auf die negativen Aspekte in gleicher Deutlichkeit hingewiesen werden muss wie auf die positiven.“ Der Aufhänger für einen Werbefolder, Newsletter oder Slogan sollten aus der Sicht von Wolf ohnehin das Produkt oder die Dienstleistung an sich sein und nicht allein die Ertragsaussichten. Die Workshop-Unterlagen stehen zum Download auf www.finanzdienstleister-stmk.at bereit. ■

INFO & SERVICE



Herwig Kovacs,
Fachgruppen-
geschäftsführer

Die Fachgruppe unterstützt Mitglieder bei der kompetenten Beratung Ihrer Kunden – etwa mit Weiterbildungsangeboten und Musterformularen. Auch eine persönliche Rechtsberatung ist möglich. Einfach telefonisch unter 0316/601-438 bei Herwig Kovacs einen Beratungstermin vereinbaren.

FRÜH ÜBT SICH ...

In Sachen Finanzbildung startet die Fachgruppe Finanzdienstleister gemeinsam mit zahlreichen Partnern eine neue Initiative in den Höheren Schulen der Steiermark.

Zahlreiche Studien bestätigen, dass man den Umgang mit Geld am besten mit Beispielen aus der Praxis und hilfreichen Tools lernt. Genau diese wird die Fachgruppe Finanzdienstleister Schulen zur Verfügung stellen. Gemeinsam mit dem Projektpartner FH Joanneum lädt man am 9. Februar 2016 AHS-Lehrer zu einer Infoveranstaltung, um über Umsetzungsmöglichkeiten zu diskutieren. Dabei wird sich unter anderem die Schuldnerberatung Steiermark und die Österreichische Nationalbank mit ihren Erfahrungen einbringen. „Basis dafür sind die Ergebnisse aus dem mehrjährigen EU-Projekt ‚Financi-

al Education‘, an dem die FH JOANNEUM mitgearbeitet hat“, sagt Fachgruppen-Ausschussmitglied Markus Kohlmeier, der die Initiative koordiniert. ■



Am Stundenplan für 2016: die Themen
Sparen und Finanzieren

→ KOMMENTAR



Hannes Dolzer
Fachverbands-
und Fachgruppen-
obmann

RESSOURCEN NUTZEN

Nach jahrelangen Verhandlungen ist es nun soweit: Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Finanzdienstleistungen sind auf EU-Ebene beschlossene Sache. Nun steht die Umsetzung in nationales Recht an und es wird, ähnlich wie in der Bankenlandschaft, zu zahlreichen Veränderungen kommen. Als Fachverband setzen wir uns aber vehement dafür ein, dass ein „golden plating“ ausbleibt – also dass das österreichische Recht nicht strenger ist als jenes auf EU-Ebene. Für faire Bedingungen in einem gemeinsamen Wirtschaftsraum ist dies unerlässlich.

Eine Vereinheitlichung braucht es auch für die Weiterbildungsverpflichtungen, da eine solche nun auch für die Versicherungsvermittlung im Rahmen der IDD geplant ist. Apropos Weiterbildung: Neu auf der Website des Fachverbands ist ein Überblick über alle Weiterbildungsangebote in ganz Österreich. Die Themen sind dabei von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich, wodurch ein noch breiteres Themenspektrum zur Verfügung steht. Grundsätzlich ist es für jedes Mitglied möglich, auch Termine in anderen Bundesländern zu besuchen – also einfach anmelden. Der Austausch von Informationen und die bessere Vernetzung innerhalb der Landesorganisationen ist mir für die Fachverbandsarbeit ein wichtiges Anliegen. Wir sind ein Zusammenschluss von fast 8.000 qualifizierten selbstständigen Finanzdienstleistern. Es wäre schade, wenn wir diese Ressource nicht nutzen. Ich lade dazu auch alle Mitglieder ein, sich aktiv mit Ideen einzubringen – für eine lösungsorientierte und effiziente Interessensvertretung.



V.l. Hannes Dolzer (Fachgruppen- und Fachverbandsobmann), Josef Herk (Präsident der WKO Steiermark), Michaela Christiner (Präsidentin der Kammer der Wirtschaftstreuhand Steiermark), Gregor Withalm (Chefredakteur RCA Radio Content Austria), Johannes Tratz (Fachgruppenobmann-Stv.)

Experteninfos zu den Auswirkungen der Steuerreform auf Unternehmer, dem richtigen Einsatz der Stimme und der aktuellen EU-Gesetzgebung bei der Fachgruppentagung der Finanzdienstleister.

Große Sache oder erster Schritt? Wie die Steuerreform aus Sicht der Wirtschaft zu beurteilen ist und wo die Beratungskompetenz der Finanzdienstleister künftig vermehrt gefragt sein wird, beantwortete Michaela Christiner, Präsidentin der Kammer der Wirtschaftstreuhand Steiermark beim alljährlichen Branchentreff, der dieses Mal am 23. Oktober 2015 im Europasaal der WKO Steiermark stattfand. „Ein großes Thema“, so Christiner, „sind die Veränderungen in der Immobilienbesteuerung.“ Der bisherige Abschreibungssatz von drei Prozent bei betrieblich genutzten Gebäuden wird auf zweieinhalb Prozent gesenkt, außerdem wird die ImmoEst erhöht und

es dürfen Instandsetzungsaufwendungen nicht mehr auf 10 sondern auf 15 Jahre verteilt werden. „Immobilieninvestments werden dadurch weniger attraktiv“, brachte es die Steuerexpertin auf den Punkt.

Authentizität ist wichtig

Die Stimme als Werkzeug – das war das Thema von Gregor Withalm, Chefredakteur RCA Radio Content Austria. „Wichtig ist die Authentizität“, betonte der Kommunikationsprofi. Damit das aber nicht zu einer leeren Formel wird, gelte es, sich mit sich auseinanderzusetzen – mit dem „ICH BIN“ als Kommunikator und mit dem „System“ der Sensibilität mit dem „DU BIST“.

Rechtzeitig vorbereiten

Fachgruppenobmann Hannes Dolzer ging auf relevante gesetzliche Veränderungen auf EU-Ebene ein. „Wenn man frühzeitig weiß, was an gesetzlichen Veränderungen im Raum steht, kann man sich rechtzeitig darauf vorbereiten“, betonte der Fach-

gruppenobmann, für den der Branchentreff der erste offizielle Auftritt in Graz nach der Wahl zum Fachverbandsobmann war.



Interessierte Zuhörer beim alljährlichen Branchentreff im Europasaal der WKO Steiermark

IMPRESSUM

Nr. 6 (2015), Hg. von der Fachgruppe Finanzdienstleister, Wirtschaftskammer Steiermark
 Körblergasse 111-113, 8010 Graz
 Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung GmbH
www.doppelpunkt.at
 Fotos: Syda Productions/Shutterstock, GlobalStock/iStock, KK, WKO/Schöttli, WKO/Frankl, wayne_0216/Fotolia, Fischer.

→ ZAHLEN DATEN FAKTEN

FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

→ 781 aktive Mitglieder
 einzelne Berechtigungen:

4 Auskunftsteien
 59 Bausparvermittler
 1 Finanzdienstleistungsassistenten
 415 Gewerbliche Vermögensberater
 13 Leasingunternehmer
 11 Pfandleiher

176 Tippegeber
 11 Versteigerer
 8 Wertpapierfirmen
 3 Sonstige Finanzdienstleister
 67 Wertpapiervermittler
 13 Zahlungsdienstleister

