

## Finanzdienstleister - Kärnten

### Online-Verkauf ist mächtige Konkurrenz für Finanzdienstleister

Herwig Miklin hat mit 1. Juli 2021 das Ruder an der Fachgruppenspitze der Finanzdienstleister von Anton Sgaga übernommen. Er sagt in Bezug auf die Herausforderungen in der Branche: "Es gibt schon ein paar große Felsen, die man erklimmen muss."

### Herr Miklin, mit welchen Herausforderungen kämpft die Branche der Finanzdienstleister?

Aus der Perspektive des Finanzdienstleisters gibt es schon ein paar große Felsen, die man erklimmen muss. Einerseits die mächtigen Regulatorien, die wir vor uns haben, der Aufwand, der jedem Unternehmer abseits vom produktiven Geschäftsbetrieb viel abverlangt. Natürlich macht die Normierung in vielen Bereichen Sinn, die Ressourcen, die benötigt werden um sämtliche Rechtsbereiche ordentlich abzudecken, sind aber beträchtlich. Die Digitalisierung ist ein weiterer Faktor, den wir in der Branche spüren. Viele Betriebe nutzen die technischen Möglichkeiten oder sind bereits sehr digital. Andere Betriebe sind noch nicht so weit und haben hier Nachholbedarf. Der Online-Verkauf ist eine sehr mächtige Konkurrenz für Finanzdienstleister. Veranlagungen und Kredite wie auch Versicherungsprodukte werden schon oft durch standardisierte Online-Prozesse an den Kunden gebracht. Die Beratungsdienstleistung wird teilweise vom Kunden im persönlichen Gespräch in Anspruch genommen, der Abschluss erfolgt durch den vermeintlich günstigen Online-Anbieter. Und durch die in jedem Bereich verfügbare Information im Internet kommen immer neue Produkte ins Spiel in denen man Kompetenz zeigen muss. Die Weiterbildung und das Aufnehmen von neuen Themen ist hier wesentlich. Ich denke dass die Finanzdienstleistungsbranche sehr, sehr breit geworden ist. Eine richtige Lösung für all diese Themen zu finden ist natürlich Aufgabe jedes einzelnen Unternehmers. Ich persönlich bin ein Freund von Kooperationen und Zusammenschlüssen in denen z. B. der rechtliche Rahmen oder die Organisation durch Profis in diesen Bereichen bearbeitet werden und der einzelne Berater sich auf seine Kundenbeziehungen konzentrieren kann. Eine weitere Herausforderung ist unser Altersdurchschnitt. Viele aktive und erfahrene Vermögensberater haben Krisen durchlaufen und haben ihre Geschäftsmodelle gefunden. Der Nachwuchs ist in vielen Betrieben ein Sorgenkind. Wichtig wird es sein, in den kommenden Jahren junge Menschen für unseren großartigen Beruf zu begeistern und zu uns in die Betriebe zu holen.

### Was haben Sie sich als Obmann der Fachgruppe auf die Agenda für Ihre Amtszeit geschrieben?

Mir ist die Arbeit der Kammer in der Frage der Weiterbildung unserer Mitglieder sehr wichtig. Wir sind in Kärnten traditionell sehr stark im Bereich der Ausbildung von neuen Kollegen engagiert, diesen Weg möchte ich gerne weitergehen. Die Vernetzung mit den anderen Länderorganisationen und dem Fachverband ist eine wichtige Aufgabe, durch diese gemeinsamen Aktivitäten schaffen wir, gerade jetzt, mit unseren technischen Fähigkeiten große Synergien zum Nutzen der Gemeinschaft der Finanzdienstleister. Vorträge von Spezialisten aus ganz Österreich sind einfach zu verfolgen. Der Wissenstransfer ist aus meiner Sicht ein riesiger Wert in unserer Fachgruppe. Wichtig ist mir natürlich der zuvor angesprochene Finanzdienstleister-Nachwuchs. Wenn wir unseren Beruf positiv besetzen, haben wir sehr gute Chancen, unsere jetzigen, wertvollen Kundenbeziehungen an eine nächste Generation zu übergeben.

### Wie sehr hat die Pandemie die Finanzdienstleister getroffen?

Das ist unterschiedlich. In unserem Unternehmen haben wir frühzeitig auf digitale Prozesse gesetzt und waren damit gut vorbereitet auf die Home-Office-Situation. In vielen Betrieben wurden durch die Pandemie bedingt Maßnahmen zur Optimierung gesetzt, die jetzt fortwirken. Die sogenannte hybride Beratung und digitale Beratung ist mittlerweile sehr normal im Leben des Finanzdienstleisters geworden. Ich glaube, dass wir durch die Pandemie im technischen Bereich riesige Schritte gemacht haben, die wir künftig beibehalten werden. Viele Kollegen sind auch auf die Verbesserung der eigenen Lebensqualität gestoßen und haben ihre Geschäftsmodelle verschlankt. Die Aufteilung der Arbeiten auf spezielle Kernkompetenzen ist wichtiger geworden. In Summe haben wir über alle Branchen gesehen, dass gute Ideen und unternehmerische Kreativität ausschlaggebend sind für den Erfolg.

## Wie sehen Sie die Zukunft der Branche?

Die sehr breiten Anforderungen an die Finanzdienstleistungsbetriebe werden zu Spezialisierungen führen. Wir sehen in der Branche, dass viele Kollegen mehr in Teilbereichen tätig sind und sich beispielsweise auf die Immobilienfinanzierung konzentrieren. Dieser Entwicklung wird auch im Gewererecht und in der Weiterbildung Rechnung getragen. Wenn wir es schaffen guten Nachwuchs in unsere Betriebe zu bekommen und die neue Generation entsprechend ihrer Fähigkeiten zu entwickeln sehe ich riesiges Potential für uns Finanzdienstleister. Wir haben einen großartigen Beratungsvorteil für unsere Kunden zu bieten, diese Informationen und diesen Nutzen in die Bevölkerung zu bringen sehe ich als unseren Auftrag.

## Herwig Miklin im Wordrap:

### Teampayer oder Alleinentscheider ...

Teampayer: Ich sehe ein Team als Mannschaft die gemeinsam Ziele ansteuert und erfolgreich sein will. Wenn Lösungen und Entscheidungsgrundlagen gemeinsam entwickelt werden und dadurch persönliche Ziele mit Gemeinschaftszielen des Teams übereinstimmen entstehen viele Erfolgserlebnisse und Spaß.

### Mein größtes Vorbild ist ...

... der Visionär. Mich beeindruckt Menschen die mit positiver Energie und kreativen Gedanken ans Werk gehen und wissen dass Fehler Teil der Entwicklung sein werden. Das kann ein Erfinder, Techniker, Musiker oder ein Architekt sein. Quer über alle Themen faszinieren mich Statements und herausragende Leistungen.

### Damit habe ich mein erstes Geld verdient ...

Als Kellner auf der Klagenfurter Messe, danach als Student in einer Rechtsanwaltskanzlei.

### Aktien oder Kryptowährung ...

Für mich persönlich Aktien, im Universum der Kryptowährungen bin ich noch nicht angekommen. Jedoch im Sinne der Streuung der Veranlagungen sicher ein wertvolles Investment.

### Mein größtes Laster ist ...

... die Musik - wobei mich die Rockmusik in meinen Bands begeistert. Aber das eine oder andere Laster ist wichtig im Leben - wenn es glücklich macht.

### Auf die Palme bringt mich, ...

... Nachlässigkeit und Überheblichkeit. Wenn übernommene Aufgaben liegen bleiben stört das mein Gleichgewicht. Kreative und produktive Prozesse werden durch Untätigkeit unterbrochen und belasten andere Bereiche. Durch etwas mehr Kommunikation oder über den Tellerrand blicken könnten viele Probleme oder Stresssituationen vermieden werden.

### Dem Coronavirus möchte ich ausrichten, dass...

... es jetzt genug ist. Wir konnten die interessante Erfahrung machen dass eine globale Interaktion zur Bekämpfung einer drohenden Gefahr möglich ist. Die Zusammenarbeit der Organisationen und Staaten hat mich beeindruckt, viel technischer Fortschritt ist durch den Virus entstanden. Wir können uns jetzt die wertvollen Erkenntnisse aus der Coronaphase mitnehmen und unsere Lebensbereiche neu entwickeln, sowohl in der Arbeit wie auch im privaten Bereich.