

PROFUND #1

Der Blick für das Wesentliche



Als Interessensvertreter der Finanzdienstleister und Versicherungsmakler sehen Bohrn, Dolzer und Riedlsperger die geplanten EU-Richtlinien skeptisch.

Gute Vorbereitung ist das A und O

Bei „Offen gefragt“ am 26. April 2013 diskutierten die steirischen Finanzdienstleister über die neuen EU-Richtlinien.

Das von der EU-Kommission geplante Provisionsverbot und die möglichen Strafen von bis zu fünf Millionen Euro waren einige der Themen, denen sich die steirischen Finanzdienstleister bei „Offen gefragt“ am 26. April 2013 am Flughafen Graz widmeten. Am wichtigsten sei es in jedem Fall, sich recht-

zeitig auf mögliche Veränderungen vorzubereiten, getreu dem Credo „das Schlimmste erwarten, das Beste erhoffen“, betonte Hannes Dolzer, Obmann der steirischen Finanzdienstleister. Skeptisch beurteilte Dolzer das geplante Strafausmaß für ein Zuwiderhandeln von bis zu fünf Millionen Euro: „Dieses Ausmaß passt absolut nicht zum kleinstrukturierten österreichischen Markt.“ Philipp Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbandes Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich ergänzte: „Zu oft werden Regelungen für große multinationale Unternehmen geschaffen und dabei zu wenig be-

rücksichtigt, dass die Wertpapierberatung lokal häufig von KMU und EPU erfolgt.“ Kritisch zur geplanten Neuauflage der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie (IMD 2) äußerte sich Gunther Riedlsperger als Bundesobmann der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten: „Der von der EU-Kommission vorgeschlagene Text der IMD 2 ist völlig ungeeignet, die Ziele der Union zu unterstützen, ganz im Gegenteil: Derartige Regelungen würden zu einer Schrumpfung der Märkte, zu weniger Wettbewerb und zu verstärkter Oligopolbildung beitragen.“

→ 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
W: www.finanzdienstleister-stmk.at

Wer auf das richtige Netzwerk setzt, kann die tägliche Fülle an Informationen besser filtern.

Wichtiges von Unwichtigem zu trennen, das wird in Zeiten des „information overflow“ immer schwieriger. Eine Hilfe dabei kann es sein, wenn man auf ein profundes Netzwerk zurückgreift, das die Informationen vorselektiert und bewertet. Als Interessensvertretung der steirischen Finanzdienstleister bemühen wir uns, für unsere Mitglieder ein solches Netzwerk darzustellen. Auch für die erste PROFUND-Ausgabe haben wir das Thema Netzwerk in den Mittelpunkt gestellt. Informiert haben wir uns dazu unter anderem bei „Profi-Netzwerkern“ aus dem In- und Aus-

land und beim Internationalisierungscenter Steiermark geholt. Apropos Informationen: Haben Sie in den letzten Monaten keine E-Mails mit Informationen zu Gesetzesänderungen, Sonderkonditionen für Finanzdienstleister, Veranstaltungen und ähnlichem von uns erhalten? Wenn Sie uns Ihre aktuelle Adresse an office@finanzdienstleister-stmk.at senden, nehmen wir Sie gerne in unseren Verteiler auf. Vor einem Zuviel an E-Mails müssen Sie keine Angst haben. Wir beschränken uns lieber auf das Wesentliche und für Sie wirklich Wichtige.

→ ZAHLEN DATEN FAKTEN

Finanzdienstleister Steiermark

→ 864 aktive Mitglieder

einzelne Berechtigungen:

- 4 Auskunftsteien
- 53 Bausparvermittler
- 171 Finanzdienstleistungsassistenten
- 489 Gewerbl. Vermögensberater
- 11 Leasingunternehmer
- 14 Pfandleiher

- 98 Tippgeber
- 11 Versteigerer
- 10 Wertpapierfirmen
- 3 Sonstige Finanzdienstleister
- 12 Wertpapiervermittler
- 11 Zahlungsdienstleister

Impressum

Nr. 1/2013
Hg. von der Fachgruppe Finanzdienstleister
Wirtschaftskammer Steiermark
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung GmbH
Fotos: Fischer, Frankl, istockphoto, Shutterstock, Fotolia und Schöttl



Veranstaltungshinweise

25.10.2013

→ Fachgruppentagung

Netzwerktreffen der steirischen Finanzdienstleister mit Experten-Statements

→ 10.45 bis 16 Uhr

05.11.2013

→ Tag der Wirtschaft

Großveranstaltung der WKO Steiermark zum Schwerpunkt „Unternehmertum“

→ ab 14 Uhr · Messe Graz

27.01.2014

→ Finanzmarktrends 2014

Experten analysieren die aktuelle Lage auf den Finanzmärkten und geben Prognosen ab

→ 18 Uhr · Uni Graz



Die Finanzdienstleister.
Da ist mehr für Sie drin!

Nähere Informationen im Internet:
www.finanzdienstleister-stmk.at
(Veranstaltungskalender)





Nicht die Anzahl der Kontakte ist der Erfolgsfaktor beim Netzwerken sondern ein strategisches Herangehen.

Einfach mitmachen!

Wissen teilen, Synergien nutzen, Kooperationspartner finden: ein gutes Netzwerk macht sich bezahlt. Auch die Fachgruppe Finanzdienstleister ist Teil eines großen Netzwerkes, von dem alle Mitglieder profitieren.



Unter der Dusche, während der Joggingrunde oder beim Kochen: Zündende Ideen hat man meist dann, wenn man am wenigsten damit rechnet. Erfolg lässt sich nicht erzwingen, das gilt auch für das Netzwerken. „Wer nur des Profits wegen networkt, ist zum Scheitern verurteilt“, sagt der Grazer René Oblak, Co-Autor von „Netzwerken, aber richtig!“ und Trainer für das WIFI Steiermark. Seine eigenen Produkte verkaufen zu wollen, das darf aus Sicht des Experten nicht das unmittelbare Ziel sein. Egal ob auf einer Abendveranstaltung, im Business-Netzwerk XING oder auf einer Messe: Es geht um den unverbindlichen Austausch von Ideen und Kontakten und um eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Dabei ist Authentizität unerlässlich. „Man muss mit seiner eigenen Stimme sprechen“, betont Oblak und motiviert zum Credo „Übung macht den Meister“. Ein erfolgreicher Netzwerker ist nicht zwangsläufig jemand, der sich mehrmals wöchentlich im schicken Anzug mit einem Glas Pro-

secco in der Hand auf Abendveranstaltungen tummelt. Nicht die Anzahl der Kontakte oder der besuchten Veranstaltungen sind entscheidend sondern die Strategie dahinter. Was will man erreichen? Welcher Weg führt zum Ziel?

Netzwerk der Fachgruppe

Ein möglicher Weg ist es, die Angebote der Fachgruppe Finanzdienstleister zu nutzen. Dazu Obmann Hannes Dolzer: „Durch unsere Veranstaltungen und unsere Interessensvertretung haben wir ein qualifiziertes Netzwerk an Finanzexperten und Schlüsselkontakten für unsere Mitglieder aufgebaut.“ Die Fachgruppe organisiert Workshops und Veranstaltungen und bietet persönliche Beratungen an, in denen die Mitglieder von diesem professionellen Netzwerk profitieren. Bei der Veranstaltung „Offen gefragt“ beantworteten beispielsweise Bankmanager oder Vertreter aus EU-Gremien die Fragen der Finanzdienstleister, bei „Finanzmarktrends“ analysieren renommierte Keynote-Speaker die Entwicklung auf den Finanzmärkten.

XING zur internen Vernetzung

Neben den Veranstaltungen plant die Fachgruppe in den kommenden Monaten außerdem, die Vernetzung unter den Mitgliedern zu fördern. „Wir denken daran, die Online-Plattform XING zu nutzen“, sagt Dolzer. Mit „wir“ spricht der Fachgruppenobmann neben den Mitarbeitern die Arbeitskreise der Fachgruppe an. „In den Arbeitskreisen kann prinzipiell jedes Mitglied mitarbeiten und seine Ideen einbringen“, motiviert Dolzer zum Mitmachen.

Keine Angst vor Konkurrenz

Unternehmer an neue Netzwerke heranzuführen, das ist auch das Ziel des Internationalisierungszentrum Steiermark (IC Steiermark), das von Wirtschaftskammer, Land Steiermark und Industriellenvereinigung gegründet wurde. Angeboten werden beispielsweise Kooperationsbörsen. Ähnlich wie beim „Speed Dating“ in der Partnervermittlung haben dabei zwei Unternehmer 20 Minuten lang Zeit, sich kennen zu lernen. Danach geht es weiter zum nächsten Unternehmer und zum nächsten Gespräch. Das Angebot wird zwar gut angenommen, wie Michaela Ahlgrimm-Siess vom IC Steiermark bestätigt, es gibt aber noch Potential: „Die Firmen sollten lernen umzudenken indem sie nicht ausschließlich dem Gegenüber etwas verkaufen möchten sondern überlegen, was man gemeinsam auf die Beine stellen könnte.“ Ahlgrimm-Siess motiviert daher, über die Grenzen hinweg mit Partnerunternehmen gemeinsam aufzutreten und sich nicht als Konkurrenz zu sehen.

Geben und Nehmen

Diese Skepsis gegenüber Konkurrenten kennt man auch bei BNI, der weltweit größten Organisation für Empfehlungsmarketing mit eigener Gruppe für Steiermark und Burgenland. In jeder Gruppe ist deshalb je Berufsgruppe nur ein Mitglied vertreten. Die Mitglieder haben immer die Visitenkarten der anderen Mitglieder bei sich. Sie unterstützen sich gegenseitig, weil man von einem Netzwerk eben nur dann profitiert, wenn man auch seinen Beitrag leistet. ■

→ KOMMENTAR



Sabine Piarry
Vernetzungsspezialistin
in Mainz (D)

Auf Mehrwerte setzen

Finanzdienstleister haben es nicht einfach in Online-Netzwerken, denn häufig reagieren andere zögerlich bis ängstlich beim Vernetzen. Man unterstellt, dass Finanzdienstleister gerne mit der Kundenbrille unterwegs sind und das passiert ja auch manchmal. Ich empfehle gerade im Finanzbereich ganz stark auf Mehrwerte wie aktuelle Infos, Insider-Tipps, Stolperfallen, Aufklärung und auf Themen zu setzen, die für andere nützlich sind. Auch Dialoge helfen, Vertrauen aufzubauen. Tipp: Interessieren Sie sich für andere und überlegen, wo Sie Synergien haben könnten anstatt die Kundenbrille auf der Nase zu haben. Das wirkt anziehend und bildet ein gesunde Basis für eine entspannte Networking-Beziehung. Besonders XING ist für Finanzdienstleister spannend: In XING-Gruppen finden Sie Kollegen für starke Kooperationen und die passenden Kontakte, um das eigene Netzwerk zu erweitern. Besonders beliebt sind schöne Mehrwerte in Form von Gruppenbeiträgen.

→ zur Person

Sabine Piarry coacht als Social Media Vernetzungsspezialistin in Webinaren und hat mehrere Bücher verfasst (unter anderem „Erfolgreich Netzwerken! Schluss mit Kundenjagd, Wettbewerbsangst & Co.“ sowie „Networking-Übungsbuch“).

www.sabine-piarry.com
www.xing.com/profile/Sabine_Piarry

→ 3 FRAGEN AN

Was sind Ihre wichtigsten Aufgaben?

Um die Interessen der Branche zu vertreten, sind mein Team und ich laufend in Kontakt mit Politik, Behörden und dem Fachverband. Außerdem beraten und informieren wir die Mitglieder, organisieren Aus- und Weiterbildungen, begutachten Gesetzesvorhaben und nehmen dazu Stellung, verhandeln Kollektivverträge und betreiben Öffentlichkeitsarbeit für die Branche.



Herwig Kovacs
Geschäftsführer
Fachgruppe
Finanzdienstleister

Mit welchen Anliegen können sich Mitglieder an Sie wenden?

Ich helfe gerne weiter, wenn Mitglieder zum Beispiel Fragen zu Gewerbe-, Wertpapier- oder Versicherungsrecht oder Bedarf an Weiterbildung haben.

Welche Schwerpunkte sind für die nächsten Monate geplant?

Unter anderem Informationsveranstaltungen rund um das Thema EU-Recht und Finanzmarkt-Trends sowie Initiativen zur brancheninternen Vernetzung.