

PROFUND #13



MR. SIMPSON, WAS BRINGT DIE ZUKUNFT?

Unzählige Studien beschäftigen sich mit der Zukunft – ein Thema, das auch für Finanzdienstleister große Relevanz hat. Prognosen findet man aber auch an Orten, an denen man sie nicht vermuten würde: bei den Simpsons, wie diese 7 Beispiele zeigen.

1. Selfie-Hype

1992 – als „Selfie-Queens“ hierzulande noch Zukunftsmusik waren – fotografierte Bart Simpson in der Folge „Der Eignungstest“ seinen nackten Hintern.

2. 3D-Drucker

Marge zauberte 2005 aus ihrem eigenen 3D-Drucker eine Torte (Folge „Future Drama“). Die Torte war sogar essbar.

3. Smartphones

In der Folge „Lisa aus dem Eisen“ (1995) war bereits ein Mobilgerät mit Touchscreen zu sehen – inkl. Autokorrektur. „Beat up Martin“ wurde von der Handschrifterkennung in „Eat up Martha“ geändert.

4. Pferdefleisch-Skandal

2013 herrschte großer Aufruhr, als das heimliche Beimischen von Pferde- zu anderen Fleischsorten bekannt wurde. Schon 1994 tat dies allerdings die Schulköchin bei den Simpsons.

5. Smartwatch

1995, in „Lisas Hochzeit“, tragen bereits mehrere Gäste moderne Uhren, die Ähnlichkeit mit den heutigen Smartwatches haben – vor allem jene von Bart, da er bereits über die Uhr telefoniert.

6. Roboter-Bibliothekare

Ebenfalls in „Lisas Hochzeit“ zu sehen: Roboter als Bibliothekare. Es dauerte noch 20 Jahre, bis Studierende der Universität Aberysthwyth einen Prototyp für solch einen Roboter bauten.



7. Zu viel nackte Haut?

Die David-Statue komplett nackt? Das führte schon in der Simpson-Folge „Das Fernsehen ist an allem schuld“ von 1990 zu Protesten. Daraufhin wurde der Intimbereich der Statue abgedeckt – genauso wie 2016 in Russland.

Und was lernen wir daraus? Öfter bei den Simpsons vorbeischaun, um die Trends besser zu verstehen – und damit auch die Jugend, unsere Kunden von morgen? Um etwas mehr Gelb – bzw. Farbe – in den oft grauen Alltag zu bringen, darf das hie und da durchaus sein. Darüber hinaus lohnt sich aber auch ein Blick auf die folgenden Seiten, die erläutern, was Sie für Ihre Arbeit über die Jugend wissen sollten.

→ KONTAKT

FACHGRUPPE FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

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

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



„DU CHEF, ICH BRAUCH' GELD!“

Die Dinge sehr direkt anzusprechen, ist für die Jugend selbstverständlich. Für Ältere wirkt das oft befremdlich. Gerade für Finanzdienstleister ist es aber unerlässlich, sich mit den jüngeren Generationen auseinanderzusetzen. Oder anders formuliert: den Kunden von morgen. Zum Beispiel, was das Thema Vorsorge angeht.

Das regelmäßige Checken der WhatsApp-Nachrichten ist ihnen wichtiger als das persönliche Gespräch. Sie haben keinen Hausverstand mehr. Grüßen ist ein nettes Asset, aber keine Notwendigkeit – so das Bild, das viele Erwachsene von der „heutigen Jugend“ haben.

Dass es in vielen Bereichen Unterschiede zwischen der jüngeren und der älteren Generation gibt, steht außer Frage. „Man kann aber keineswegs pauschal sagen, dass die Jugend von heute unhöflich ist oder keinen Respekt hat. Es prallen hier einfach unterschiedliche Wertebilder aufeinander“, betont Birgit Freidorfer, die im Rahmen der WIFI-Lehrlingsakademie mit Jugendlichen und ihren (erwachsenen) Auszubildenden arbeitet.

„Kommunikation ist immer das, was ankommt und die Interpretationsmöglichkeiten sind vielfältig. Menschen aus der Generation 40plus haben von Kind auf gelernt, dass man im Beruf grundsätzlich per Sie ist, dass man sich beim Reden in die Augen schaut, einen festen Händedruck hat etc.“ Bei den Jüngeren – der viel zi-

tierten Generation Z, also den von 1997 bis 2012 Geborenen – ist das ganz anders, erläutert Freidorfer: „Die sind damit aufgewachsen, dass man im Radio per Du angesprochen wird. Deshalb finden sie es auch nicht respektlos, wenn sie älteren Menschen gegenüber das Du verwenden.“

Bezug zum Geld geht verloren

Für Freidorfer ist eines daher unerlässlich: „Man muss diese Generationenunterschiede zum Thema machen, was auch immer mehr Unternehmen tun. Sonst funktioniert die Teamarbeit nämlich nicht und das kann sich kein Unternehmen auf Dauer leisten.“ Es gilt, sowohl die Jugendlichen als auch die Erwachsenen in ihrer Lebenswelt abzuholen. Speziell an die Jugendlichen richten sich hier etwa die WIFI-Lehrlingspowerdays, bei denen auch das Thema Geld eine Rolle spielt. Die steirischen Finanzdienstleister halten dazu regelmäßig Finanzbildungs-Workshops für Lehrlinge ab. Freidorfer zum Hintergrund: „Die Unternehmen haben festgestellt, dass

die Jugendlichen zunehmend den Bezug zum Geld verlieren. Das liegt auch daran, dass Geld im Übermaß da ist. Die Taschengeld-Höhe steigt und es wird immer mehr geschenkt – das geht hin bis zum Smartphone als Namenstag-Geschenk. Da ist es umso wichtiger, den Umgang mit den eigenen Finanzen zum Thema zu machen.“ Und in den Workshops für Finanzbildung zeige sich ganz klar: „Die Jugendlichen haben sehr großes Interesse am Thema Geld und lassen sich dabei auch gern von Älteren beraten. Es ist ja keineswegs so, dass Jugendliche keinen Respekt vor älteren Menschen haben. Unerlässlich dabei ist nur, dass auf Augenhöhe agiert wird, ‚von oben herab‘ funktioniert nicht.“

Auf Augenhöhe kommunizieren

Damit spricht Freidorfer einen Punkt an, der auch aus Sicht von Verkäufern – und so auch Finanzdienstleistern – zentral ist: Die Generation Z will einen Umgang auf Augenhöhe pflegen und mit ihren Werten verstanden werden, so das Ergebnis der Studie „Code to Teens“ im

Auftrag von MediaCom. Durch die Initiative für Finanzbildung positionieren sich die steirischen Finanzdienstleister schon frühzeitig den Jugendlichen gegenüber als Experten und bauen Vertrauen auf. Ein zentraler Faktor, wird doch in nur einem Jahrzehnt die Generation Z bereits ein Drittel der weltweiten Konsumenten ausmachen.

„Vorsorge“ ist uncool

Dass in Sachen Finanzbildung in dieser Generation großes Potenzial besteht, zeigt auch die Studie „Jugend, Vorsorge, Finanzen 2019“ des Versorgungswerks MetallRente, für die 2.500 Menschen zwischen 17 und 27 Jahren befragt wurden. 9 von 10 Befragten fehlt es an verständlichen Informationen über Finanzen und

Altersvorsorge – 48 Prozent der Befragten sparen für ihre Altersvorsorge, 2010 waren es noch 55 Prozent. Zwar mag die Altersvorsorge in jungen Jahren noch unendlich weit weg liegen und die finanziellen Möglichkeiten sind meist eingeschränkt, das Bewusstsein für einen „finanziellen Polster“ gilt es aber dennoch zu schulen – auch für Risiken wie Berufsunfähigkeit etc. Wobei aber wohl auch hier der Ton die Musik macht: „Altersvorsorge“ oder „Berufsunfähigkeit“ klingen verdammt uncool. Aspekte wie Nachhaltigkeit lassen sich aber ebenso gut mit dem Thema Vorsorge verbinden und dieser Faktor steht bei jungen Menschen immens hoch im Kurs – ein möglicher Ansatzpunkt, um die Vorsorge jugendtauglich zu machen.

WIR „ERFRISCHEN“ AUCH IHR IMAGE!

Die Finanzbildungs-Workshops sind der Renner! Mit ihnen können sich die steirischen Finanzdienstleister als Experten positionieren – quasi „Schluck für Schluck“.

Bereits mehr als 3.000 Schüler und Lehrlinge haben wir mit unseren Workshops für Finanzbildung erreicht. Und auch für die letzten Wochen dieses Schuljahres sind noch zahlreiche Workshops im ganzen Land geplant. Dieses Engagement zahlt immens positiv auf das Image der Branche ein, wovon auch Sie als Beraterinnen und Berater profitieren!

Um ein einheitliches Auftreten nach außen zu gewährleisten, haben wir die Präsentationsunterlagen für die Workshops in Schulen und für Lehrlinge neu gestaltet. Ebenso wurde die Landingpage www.finanzbildung-stmk.at überarbeitet

und Gummibärchen sowie Trinkflaschen als Werbemittel gestaltet.

Trinkflaschen nutzt man längerfristig (für Schule, Sport etc.), wodurch die steirischen Finanzdienstleister länger „im Gedächtnis“ bleiben.

Ein zentrales Element des Designs ist neben den Finanz-Symbolen die Lupe, die auch über die Initiative für Finanzbildung hinaus Anwendung findet. Sie ist Teil des erneuerten Corporate Designs der Fachgruppe Finanzdienstleister und untermauert, dass Finanzdienstleister die Kunden dabei begleiten, unter der Vielzahl an Angeboten den Fokus auf das individuell richtige zu legen.



Hannes Dolzer
Fachverbands-
und Fachgruppen-
obmann

WISSEN FÜR MORGEN

Unzählige Nachrichten prasseln Tag für Tag auf uns ein – und es werden in Zukunft wohl definitiv nicht weniger werden. Zentrales Augenmerk unserer Interessensvertretung ist es daher heute ebenso wie morgen, Ihnen Orientierung zu bieten. Die Rahmenbedingungen für Finanzdienstleistungen verändern sich laufend, hier fällt es nicht immer leicht, den aktuellen Stand zu kennen. Was die EU-Gesetzesvorgaben angeht, hat der Fachverband dazu nun Informationsblätter verfasst (Download unter www.finanzdienstleister-stmk.at unter „Aktuelle Meldungen“). Diese ermöglichen einen schnellen Überblick über den Status Quo der Gesetzgebung und (geplante) Veränderungen, aktuell etwa zum Investment Firm Review. Die Vorschläge zielen darauf ab, einen im Hinblick auf die Geschäftsmodelle von Wertpapierfirmen ausgerichteten, proportionalen Aufsichtsrahmen zu schaffen. Zahlreiche Fachverbands-Forderungen wurden im Rahmen der Verhandlungen auf EU-Ebene umgesetzt. Unter anderem wird die Verfügungsberechtigung über ein Kundenkonto nicht als Halten von Kundengeldern definiert und, was die Berechnung der fixen Gemeinkosten angeht, gibt es keinen erhöhenden Faktor für Provisionszahlungen. Derzeit wird die nationale Umsetzung vorbereitet.

Ein weiteres aktuelles Thema ist Sustainable Finance. Der EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums sieht unter anderem vor, Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen umzulenken. Vorgesehen war hier eine schrittweise Umsetzung der Maßnahmen bis zum Ende des 3. Quartals 2019, wobei Details noch verhandelt werden. Ein Inkrafttreten ist für 2021 oder 2022 geplant. Wir werden Sie hier auch in Zukunft zeitnah informieren – getreu dem Zitat von Alexander Graham Bell: „Before anything else, preparation is the key to success.“

WIE KANN ICH DAS ONLINE-SUCHVERHALTEN FÜR MEIN UNTERNEHMEN NUTZEN?



Antworten darauf lieferte der erste Damen-Stammtisch, der auf Initiative von Ausschussmitglied Eva Gatschelhofer am 27. März 2019 stattfand.

Das gemeinsame Frühstück im Café Frohsinn in Graz bot die Chance, sich bei Fachgruppenobmann Hannes Dolzer über die neuesten Themen auf EU-Ebene zu informieren. Der Stammtisch wurde auf Initiative von Ausschussmitglied Eva Gatschelhofer ins Leben gerufen, um die weiblichen Mitgliedsbetriebe besser zu vernetzen und den gegenseitigen Austausch zu fördern.

Aber wonach wird online nun wirklich gesucht? Kreditrechner, Aktien und Kredit zählten zum Zeitpunkt der Veranstaltung zu den häufigsten Suchbegriffen bei Finanz-Themen. Begriffe wie Vermögensberater und Finanzberater kamen in den Top-Suchergebnissen nicht vor. Die Steirer – und damit auch die potenziellen Kunden – suchen nach Antworten auf Problemstellungen. Wie man dies ohne

großen Aufwand in die eigene Arbeit einfließen lässt und damit im Internet besser gefunden wird, wurde beim Stammtisch diskutiert.

Im Fokus stand dabei, warum die Ausrichtung der Inhalte auf den Nutzer – „user centered content“ – so wichtig ist. Aktualität und mobile Darstellung einer Website sowie die Suchmaschinenoptimierung waren ebenso Themen.

ÜBER BILLIGE MÄRKTE, UND GESCHÜTZTE DATEN

In bewährter Manier lieferten die „Finanzmarktrends 2019“ am 4. Februar 2019 einen Ausblick auf das neue Finanzjahr.

Seit der Einführung der DSGVO ist das Thema Datenschutz in aller Munde.

Dagmar Gruber, Notarsubstitutin im Notariat Handl in Hartberg, erklärte bei den „Finanzmarktrends 2019“ ausgehend von einem Beispiel, was in Sachen DSGVO von den Finanzdienstleistern nunmehr zu beachten ist. Auch auf das Erwachsenenschutzgesetz bei den sogenannten Sachwalterschaften ging sie ein.

„Der nahe Angehörige hat jetzt in vielen Dingen mehr Rechte bekommen. Sehr wohl hat das Gericht bei wesentlichen Vermögensentscheidungen aber dennoch ein Mitspracherecht.“

Wolfgang Matejka, Chief Investment Officer der Wiener Privatbank und ein erfahrener Fondsmanager, thematisierte die Markt-Entwicklung. Die Handelsdiskussionen zwischen Amerika und der restlichen Welt legen seiner Meinung nach die Erwartung eines Anstiegs der Inflation nahe. „Ein weiteres Argument dafür, auf aktiv gemanagte Fonds zu fokussieren – auch im Rentenbereich.“ Bei einer Inflation von mehr als 2 Prozent, die die gesamte Anleiherendite übersteigt, bleibt bei Anleihen nichts an Ertrag übrig, während gute Aktienfonds auch den inflatorischen Effekt an der Wurzel bekämpfen können, so der Experte.



v. l. Hannes Dolzer (Fachverbands- und Fachgruppenobmann), Dagmar Gruber (Notarin) und Wolfgang Matejka (Fondsmanager)

VERANSTALTUNGEN

→ 18. Oktober 2019
Finanzdienstleister-Symposium

Nähere Infos auf
www.finanzdienstleister-stmk.at



**Durchblick
in Sachen
Finanzen**

