

Lernen, verstehen und vernetzen

Weiterbildung, geschlossene Fonds, Denkstrukturen und XING-Gruppe: bunter Themen-Mix bei der Fachgruppentagung 2013.

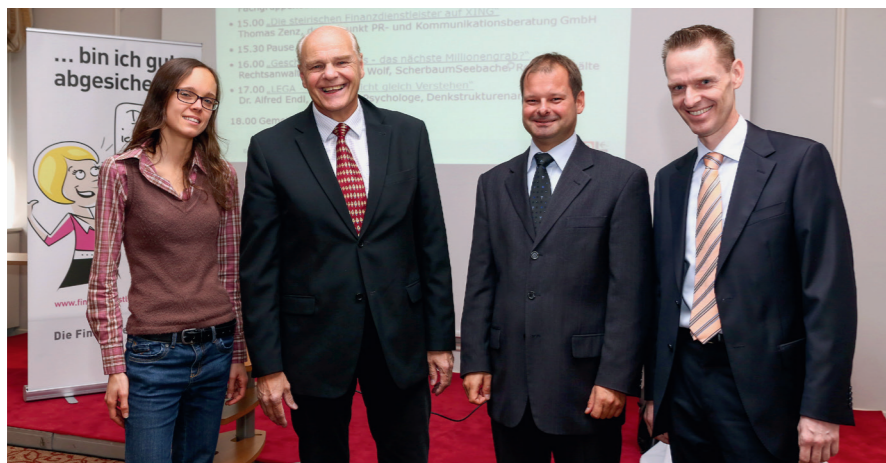
ScherbaumSeebacher. Entscheidend für die Frage einer möglichen Haftung sei unter anderem, ob die Berater ihre Kunden unter anderem auf die komplexe Struktur des Produktes an sich, dessen fehlende Handelbarkeit und die üblicherweise anfallenden hohen Vertriebskosten hingewiesen haben.

Die diesjährige Fachgruppentagung der steirischen Finanzdienstleister fand am 25. Oktober 2013 im Hotel Weitzer statt. Obmann Hannes Dolzer stellte unter anderem die akademischen Ausbildungen für Finanzdienstleister vor, die die Karl-Franzens-Universität Graz gemeinsam mit der Fachgruppe entwickelt hat. Für den nächsten Lehrgang mit Start im April 2014 sind noch Plätze frei. Informationen auf www.uniforlife.at oder telefonisch unter 031 6/3801013.

Persönlichkeitssystem LEGA
Der Denkstrukturenanalytiker und Psychologe Alfred Endl referierte über die Thematik, „dass wir zwar hören, was andere Leute sagen, es aber größtenteils nicht verstehen, weil wir alle verschiedene Denkstrukturen im Gehirn haben“. Endl stellte das von ihm entwickelte Persönlichkeitssystem LEGA vor, mit dem sich Verhalten und Typus eines Gegenübers in kurzer Zeit analysieren lassen.

XING zur internen Vernetzung
Von der Agentur Doppelpunkt präsentiert wurde die neue XING-Gruppe, auf die nur Fachgruppenmitglieder Zugriff haben und sich intern austauschen können.

Geschlossene Fonds
Ob geschlossene Fonds das nächste Millionengrab sind, dieser Frage widmete sich Rechtsanwalt Christian Wolf von der Kanzlei



Referenten: Cornelia Kröpfl (Doppelpunkt), Alfred Endl, Hannes Dolzer und Christian Wolf

→ ZAHLEN DATEN FAKTEN

Finanzdienstleister Steiermark

→ 822 aktive Mitglieder

einzelne Berechtigungen:

5 Auskunfteien	107 Tippgeber
56 Bausparvermittler	11 Versteigerer
138 Finanzdienstleistungsassistenten	11 Wertpapierfirmen
447 Gewerbliche Vermögensberater	3 Sonstige Finanzdienstleister
11 Leasingunternehmer	21 Wertpapiervermittler
14 Pfandleiher	12 Zahlungsdienstleister

Impressum

Nr. 2/2013
Hg. von der Fachgruppe Finanzdienstleister
Wirtschaftskammer Steiermark
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR-
und Kommunikationsberatung GmbH
www.doppelpunkt.at
Fotos: Steve Haider, Fischer, Frankl, iStockphoto



PROFUND #2



„Keine Angst vor der eigenen Courage“, betont Winzer Willi Opitz, der bei „Finanzmarktrends 2014“ in Graz referiert.

→ 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@wksmk.at
W: www.finanzdienstleister-stmk.at

Wie man mit Authentizität und Orientierungshilfen Kunden zu Botschaftern macht.

Sich der Buchhaltung widmen oder doch lieber die Glühwein-Einladung für den Abend annehmen? Manchmal fällt die Entscheidung nicht einfach. Dabei sollte man gar nicht so lange überlegen, sondern einfach handeln, ist zum Beispiel Willi Opitz überzeugt. Der burgenländische Winzer hat es mit seinen Weinen bis zu Bill Clinton ins Weiße Haus geschafft, nachdem er einfach dort angerufen und um einen Termin ge-

ten hatte. Bei „Finanzmarktrends 2014“ am 27. Jänner 2014 der Karl-Franzens-Universität Graz wird Opitz erläutern, warum man gerade als EPU keine Angst vor der eigenen Courage haben sollte. Sein Credo: Man muss seine Kunden zu seinen Botschaftern machen. „Der Kunde merkt, ob man sich als Verkäufer tatsächlich bemüht oder nur volle Taschen zum Ziel hat.“ Authentizität und eine klare Botschaft, das bedarf es auch für den Erfolg eines Gütesiegels, wie Trendforscher Andreas Reiter auf Seiten 2 und 3 dieser Ausgabe von PROFUND bestätigt. Allfällige Unklarheiten zum neuen Gütesiegel der Finanzdienstleister beantwortet die Fachgruppe übrigens gerne, egal ob telefonisch, via E-Mail oder über die neue XING-Gruppe. ■

Veranstaltungshinweise

27.01.2014
→ **Finanzmarktrends 2014**
Trends und Analysen
→ 18 Uhr · Universität Graz

08.04.2014
→ **Offen Gefragt**
Workshop
→ Nähere Informationen folgen.

04.02.2014 und 18.03.2014
→ **Denkstrukturen verstehen**
Workshop mit Psychologe Alfred Endl
Kosten für beide Tage: 60 Euro
→ je 14 bis 17 Uhr · WIFI Graz

Nähere Informationen im Internet:
www.finanzdienstleister-stmk.at





Die Qual der Wahl

Die Trendforschung bestätigt: Ein Gütesiegel wie jenes der Finanzdienstleister erleichtert nur dann die Entscheidung, wenn die Botschaft klar ist.

Sicherheit ist ein zentraler Kernwert unserer Zeit. „Die Identitäts- und Strukturkrise der letzten Jahre hat zu einer allgemeinen Verunsicherung geführt“, erläutert Zukunftsforscher Andreas Reiter, der unlängst in einer Studie Österreich im Jahre 2030 skizziert hat.

Gütesiegel-Dickicht?

In unsicheren Zeiten suchen die Konsumenten nach Orientierung. „Das gilt insbesondere für Finanzprodukte, da die Verunsicherung hier durch die Krise groß ist.“ Doch kann ein Gütesiegel hier Abhilfe schaffen, so wie man es sich vom neuen Gütesiegel für Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler erhofft? Ist es nicht mittlerweile so, dass die Konsumenten im „Gütesiegel-Dickicht“ ersticken? Für Andreas Reiter steht außer Frage: Der Konsument muss wissen,

wofür das Gütesiegel steht. Dann sei es auch glaubwürdig. Bekannte Gütesiegel wie jenes der AMA für Lebensmittel hätten hier aufgrund der Größe ihrer Systeme einen Vorteil.

Klare Aussage

Allerdings: „Es gibt auch viele kleine Systeme, die sehr gut funktionieren, weil die Aussage klar ist“, verweist Reiter zum Beispiel auf die Genussregionen. „Da ist offensichtlich, dass dahinter das Leitprodukt einer Region steht.“ Genussregion Pöllauer Hirschenbirne, Genussregion Waldviertler Karpfen, Genussregion Salzkammergut Käse – dies bedarf keiner großen Erklärungen.

Langer Weg

Von heute auf morgen sei es aber natürlich nicht möglich, ein neues Gütesiegel „in den

Köpfen der Menschen zu verankern“. Deswegen ist sich auch Fachverbandsgeschäftsführer Philipp Bohrn bewusst. Immerhin war es auch ein langer Weg, bis das Gütesiegel für Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler als Zeichen für die neuen Standes- und Ausübungsregeln im Juni 2013 endgültig beschlossen wurde. Bereits 2011 gab es erste Bemühungen, Standesregeln zu implementieren, mit denen die qualitätsvolle Arbeit betont und somit das Image der Finanzberater gesteigert werden kann.

Ehrenschiedsgericht und Gütesiegel

Dass es sich dabei um ein freiwilliges System handeln müsse, sei von Anfang an klar gewesen. Bohrn über eine weitere wichtige Vorgabe: „Der Fachverband will und kann nicht als Aufsicht agieren, die Gewerbetrei-

bende beim Verstoß gegen Standesregeln vom Markt nimmt.“ Die Lösung: Gütesiegel und Ehrenschiedsgericht. Das Gütesiegel bestätigt, dass sich ein Vermögensberater oder Wertpapiervermittler den Standes- und Ausübungsregeln unterworfen hat, das Ehrenschiedsgericht garantiert die Einhaltung.

Transparenz und Weiterbildung

Teil der Standes- und Ausübungsregeln sind unter anderem 60 Stunden Weiterbildung innerhalb von drei Jahren, schriftliche Beratungsprotokolle, persönliche Beratung, individuelle Konzepte und kollegiales Verhalten. Ein aus Sicht des Fachverbandsgeschäftsführers besonders wichtiger Paragraph ist jener, der die Begriffe Investition, Finanzierung und Risikoabsicherung definiert. „Dies schafft für den Kunden Klarheit“, sagt Bohrn und empfiehlt Gütesiegel-Trägern, Kunden nicht nur mit dem Siegel an sich sondern auch mit dem dahinterstehenden Regelwerk vertraut zu machen.

Kunde meldet Verstoß

Immerhin seien es die Kunden, die die Kontrollfunktion übernehmen: „Jeder Kunde hat das Recht, einen Verstoß beim Schiedsgericht zu melden.“ Ein Fachverbandsanwalt beurteilt dann, ob ein Verfahren aufgenommen werden muss oder ein Verweis an den Ombudsmann erfolgt. Auch freiwillig zurückgelegt werden kann das Gütesiegel in solch einem Fall. Ein Verfahren an sich endet mit

Freispruch, Verwarnung, Entzug des Gütesiegels oder Geldbuße. Außerdem hat das Schiedsgericht die Möglichkeit, der Behörde eine Zuverlässigkeitsprüfung zu empfehlen.

Objektives Zeichen

Fachverbandsgeschäftsführer Bohrn hofft, dass die neuen Standes- und Ausübungsregeln und das Gütesiegel auf breite Zustimmung unter den Mitgliedern stoßen. Nur dann sei es möglich, dass die Konsumenten das Gütesiegel als Orientierungshilfe und objektives Zeichen für transparente, individuelle und fachlich fundierte Finanzberatung wahrnehmen.



Finanzdienstleister können sich ab sofort den freiwilligen Standesregeln unterwerfen und erhalten dafür ein Gütesiegel.

→ KOMMENTAR



Hannes Dolzer
Fachgruppenobmann

Von innen nach außen

Einer unserer Kollegen hat es mit einem Kommentar in unserer neuen internen Gruppe „Finanzdienstleister Steiermark“ auf www.xing.com unlängst auf den Punkt gebracht: Wir sollten vermehrt miteinander statt gegeneinander arbeiten. Wenn wir gegeneinander arbeiten, schwächt uns das nämlich nach außen. Dem kann ich nur zustimmen: Setzen wir auf ein Miteinander und zeigen auch mit unseren neuen Standesregeln nach außen, dass uns einheitliche Standards, seriöses Arbeiten und Kollegialität wichtig sind. Zum Qualitätsmerkmal können sich diese Standesregeln aber nur dann entwickeln, wenn wir selbst davon überzeugt sind und das auch an unsere Kunden weitergeben. Dass es jedem Finanzdienstleister freisteht, ob er sich den Standesregeln unterwirft oder nicht, ist eine wichtige Voraussetzung. Jeder entscheidet selbst, ob die Standesregeln und somit das Gütesiegel für sein individuelles Geschäftsmodell von Vorteil sind. In unserer internen XING-Gruppe haben wir ein eigenes Forum angelegt, in dem Platz für Ihre persönliche Meinung zum Gütesiegel und zu den Standesregeln ist. Genauso wie für das Gütesiegel gilt auch für die XING-Gruppe: ohne Ihre Beteiligung funktioniert es nicht.

Nähere Informationen zur XING-Gruppe: www.finanzdienstleister-stmk.at
Download der Standesregeln im pdf-Format: www.wko.at/finanzdienstleister/standesregeln

→ 3 FRAGEN AN

Ein Punkt der Standesregeln ist die Weiterbildungsverpflichtung. Was konkret besagt diese?

Binnen drei Jahren müssen Weiterbildungsmaßnahmen im Ausmaß von zumindest 60 Stunden absolviert werden, die gleichmäßig auf die Bereiche „Investitionen“, „Finanzierungen“ und „Risikoabsicherung“ verteilt werden müssen. Werden nur einzelne Tätigkeitsbereiche ausgeübt, verringert sich das Stundenmaß aliquot.

Welche neuen Weiterbildungsangebote gibt es?

Unter anderem wurden die akademischen Ausbildungen für Finanzdienstleister an der Uni Graz erweitert, es wird nun auch ein Masterprogramm angeboten. Auch wir als Fachgruppe haben für 2014 wieder zahlreiche Weiterbildungen für Mitglieder geplant.



Herwig Kovacs
Fachgruppenführer

Spielt dabei auch die neue XING-Gruppe eine Rolle?

Es besteht nach wie vor das Angebot zu einem XING-Workshop. Thema dabei ist die neue XING-Gruppe der Finanzdienstleister, aber auch das Arbeiten mit XING im Allgemeinen. Alle Interessierten können sich in der Fachgruppe melden.