

WISSEN FÜR DIE PRAXIS

Impressionen aus dem Weiterbildungsprogramm der steirischen Finanzdienstleister im zweiten Halbjahr 2014.



PROFUND #4

Ein To-Do, das sich lohnt



EU-Richtlinien
„Das generelle Provisionsverbot und die verpflichtenden Telefonaufzeichnungen für alle Beratungsgespräche konnten abgewendet werden.“



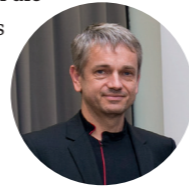
Philipp Bohrn
Fachverbandsgeschäftsführer

Zukunftsvorsorge
„Die aktuelle Situation der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsabsicherung hängt wie ein Damoklesschwert über allen noch nicht 50-Jährigen.“



Fritz Bauer
Vermögensberater

Crowdfunding
„Am besten eignen sich für Crowdfunding B2C-Projekte, wo auch bereits vermarktungsfähige Leistungen an die Investoren als ‚Goodie‘ weiter gegeben werden können.“



Reinhard Willfort
Crowdfunding-Experte

Unternehmensbewertung
„Unternehmensbewertung ist nicht Ziel an sich, sondern immer das Instrument zur Zielerreichung.“



Michael Bolz
Diplomkaufmann

Anti Aging
„In den Fastenzeiten zwischen den Mahlzeiten kann im Körper dann ein Selbstverdauungsprogramm laufen, das die Zellen reinigt und entgiftet.“



Frank Madeo
Anti Aging-Forscher

IMPRESSUM

Nr. 4/2014, Hg. von der Fachgruppe Finanzdienstleister, Wirtschaftskammer Steiermark
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Redaktion/Layout: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung GmbH
www.doppelpunkt.at
Fotos: Anaporn/Shutterstock, Schöttl, Fischer, Frankl, KK

→ 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 die Fachgruppe Finanzdienstleister kontaktiert, profitiert unter anderem von kostenlosen Beratungen des Gründerservice.

Büro einrichten, Kunden akquirieren und den bürokratischen Aufwand bewältigen: Die To-Do-Listen junger Selbstständiger sind lang. Auf den ersten Blick ganz schön mutig von der Fachgruppe Finanzdienstleister, wenn sie noch ein weiteres „To-Do“ hinzufügt. Es handelt sich dabei aber nur um ein kurzes E-Mail, in dem Sie Ihre E-Mail-Adresse an finanzdienstleister@wkstmk.at bekannt geben. So erhalten Sie Informationen zu Rechts- und Veranstaltungsthemen sowie Sonderkonditionen künftig per E-Mail. Ein Beispiel für solch eine Sonderkondition ist das kostenlose zusätzliche Beratungsgespräch beim Gründerservice der Wirtschaftskammer Steiermark, das exklusiv für neue Mitglieder der Fachgruppe Finanzdienstleister angeboten wird. In diesem Gespräch erfahren Sie, welche Unterstützungen angeboten werden. Ebenfalls eine Unterstützung für Mitglieder der Fachgruppe sind die XING-Gruppe exklusiv für Mitglieder (siehe www.finanzdienstleister-stmk.at) und die Weiterbildungsangebote. Mehr dazu auf den folgenden Seiten. **HANNES DOLZER**

→ ZAHLEN DATEN FAKTEN

FINANZDIENSTLEISTER STEIERMARK

→ 710 aktive Mitglieder

einzelne Berechtigungen:

4 Auskunfteien

52 Bausparvermittler

432 Gewerbliche Vermögensberater

12 Leasingunternehmer

12 Pfandleiher

131 Tippgeber

10 Versteigerer

9 Wertpapierfirmen

3 Sonstige Finanzdienstleister

49 Wertpapiervermittler

11 Zahlungsdienstleister



Die Finanzdienstleister.
Da ist mehr für Sie drin!



VERANSTALTUNGSHINWEISE

9. Februar 2015

→ Finanzmarktrends

Wirtschaftsstandort Steiermark, Aktuelle Entwicklungen in der Finanzdienstleistung, Finanzmärkte 2015

18:00 Uhr Karl-Franzens-Universität

Infos in der XING-Gruppe

„Finanzdienstleister Steiermark“ (Zugang über www.finanzdienstleister-stmk.at).

Frühjahr/Sommer 2015

→ Expertenwissen

Schwerpunkte: Garantiemodelle einst und jetzt, Investieren im aktuellen Niedrigzins-Umfeld, Geldwäsche, Besteuerung von Wertpapieren etc. Die Termine werden am Beginn der nächsten Funktionsperiode definiert.



Die Finanzdienstleister.
Da ist mehr für Sie drin!





WANDELBAR

Wenn man sich rechtzeitig darauf vorbereitet, kann man von Veränderungen stark profitieren. Dazu muss man aber erst wissen, welche Veränderungen relevant für den Geschäftsalltag sind. Expertentipps zu den neuen EU-Richtlinien und zu den Trends im Umgang mit Geld, der sich momentan „so stark wandelt wie niemals zuvor“.

Veränderungen gehören zum Leben dazu – im Privaten ebenso wie im Beruflichen. Auch scheinbar fix definierte Parameter wie Gesetze sind nicht immer von langer Dauer. „Die gesetzlichen Rahmenbedingungen im Finanzsektor verändern sich

immer schneller“, sagt Philipp Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbands der Finanzdienstleister. Das sei aber prinzipiell nichts Negatives, denn „wer sich rechtzeitig vorbereitet, kann veränderte Rahmenbedingungen auch als Wettbewerbsvorteil

nutzen“, zeigt sich der Fachverbands-Geschäftsführer überzeugt. Das gelte auch für die Richtlinie MiFID II, die formal bereits beschlossen wurde.

Darstellung der Leistung

„Das Prinzip ‚do what you say and say what you do‘ wird mithilfe der neuen Richtlinien ausgefeilt“, verweist Bohrn auf die notwendige Darstellung der Leistungen. „Diese klare Definition und das Bewusstsein darüber können ein wesentliches Differenzierungsmerkmal am Markt sein.“ Für das 1. Quartal 2015 ist die nationale Umsetzungsdiskussion der MiFID II geplant, spätestens für 1. Jänner 2017 das Inkrafttreten. Die wichtigste Veränderung, zu der diese Richtlinie führt, ist für Bohrn die Darstellung der Leistung, die in den Wohlverhaltensregeln definiert ist (Artikel 24). In Zukunft muss der Berater den Kunden vor Dienstleistungserbringung informieren, ob es sich um eine unabhängige Dienstleistung handelt, ob eine umfangreichere oder beschränkte Analyse erfolgt und ob die Eignung regelmäßig überprüft wird. Eine „unabhängige Beratung“ darf nur mehr gegen Honorar durchgeführt werden, außerdem

muss dazu eine „ausreichend große Palette an Finanzinstrumenten“ angeboten werden und keine Produkte, zu welchen eine Nahebeziehung besteht.

Provisionsverbot verhindert

Allerdings: „Ein generelles Provisionsverbot konnten wir durch langwierige Interventionen in Brüssel verhindern“, verweist Bohrn auf den Erfolg der Interessensvertretung. Das Provisionsverbot gilt nur für „unabhängige Beratungen“, bei nicht-unabhängigen Dienstleistungen mit beschränkter oder weiterer Auswahl darf weiterhin mit Provisionsmodellen gearbeitet werden.

So stark wandeln wie nie zuvor

Mit Veränderungen auf den Finanzmärkten beschäftigt sich auch die Studie „Gutes Geld“, die im Herbst 2014 vom Zukunftsinstitut veröffentlicht wurde. Der Umgang mit

Geld würde sich demnach so stark wandeln wie noch niemals zuvor. Communitys tauschen sich immer stärker in sozialen Netzwerken über Geldanlagen aus, weshalb auch Berater mehr aktive Beteiligung und Produktionstransparenz zulassen müssen – und „das Bröckeln der eigenen Vormachtstellung akzeptieren“, wie es die Studienautoren formulieren. Deutlich an Bedeutung gewinnen werde hingegen das Vertrauen, „ein besonders wertvoller Rohstoff“. Und auch das Thema Private Equity werde zunehmend relevanter, weil Konsumenten immer mehr zu Prosumenten – sprich Konsumenten, die gleichzeitig auch Produzenten sind – werden und kollektivistische Formen der Geldgenerierung wie Crowdfunding nutzen. Auch bei dieser Veränderung gilt für Berater: Wer sich rechtzeitig darauf vorbereitet und sich Expertise angeeignet, kann wesentlich davon profitieren.

AUF NUMMER SICHER GEHEN

Mithilfe von Bonitätsauskünften können Finanzdienstleister Potenziale analysieren, Risiken absichern und ihre Kunden bei fundierten Entscheidungen unterstützen.

Ein profundes Netzwerk mit den richtigen Partnern kann ein wichtiger Wettbewerbsvorteil sein – vor allem für Ein-Personen-Unternehmen. Ein solcher Partner aus dem Netzwerk der Fachgruppenmitglieder sind Kreditauskunfteien, liefern diese doch wichtige Informationen für fundierte Entscheidungen im Geschäftsalltag. „Mithilfe einer Bonitätsbewertung können in der Vermögensberatung beispielsweise Risiken abgesichert und Potenziale analysiert werden“, nannte Renè Jonke, Leiter der Steiermark-Niederlassung des Kreditschutzverband von 1870 (KSV), beim Branchentreff im Rahmen des WKO-Unternehmertags im Oktober 2014 mögliche Wettbewerbsvorteile beziehungsweise Formen der berufsgruppenübergreifenden Zusammenarbeit. Jonke ging dabei auch auf das Zusammenwirken der verschiedenen

KSV-Ratingmodelle ein. In diese Modelle fließen Bilanz-Daten ebenso ein wie Referenzinformationen von Lieferanten, Offene-Posten-Listen, Medien-Monitoring oder Vereinsregister-Daten. Jonke: „Wir unterscheiden zwischen harten Faktoren wie Bankverschuldung und Pensionsrückstellungen einerseits und Strukturdaten wie Zahlweise und Negativverfahren andererseits“, nannte der Steiermark-Leiter einige Beispiele. Beim KSV sind Auskünfte über alle im Firmenbuch protokollierten Unternehmen und Einzelunternehmer möglich, außerdem über 41.000 von insgesamt 62.000 Freiberuflern und 1,04 Millionen Personen mit zumindest einer handelsrechtlichen Funktion wie GmbH-Geschäftsführer. Mithilfe der Rating-Klassen wird der Risikostatus eines Unternehmens auf einen Blick sichtbar. ■

→ KOMMENTAR



Hannes Dolzer ist Obmann der steirischen Finanzdienstleister

GANZ VORNE DABEI SEIN

Egal ob über die Zeitung, das Internet oder das Smartphone: Hunderte Nachrichten ringen täglich um unsere Aufmerksamkeit. Um nicht in der Fülle der Informationen zu ersticken, ist das Fokussieren – der Blick für das Wesentliche – unerlässlich.

Wir als Interessensvertretung unterstützen unsere Mitglieder dabei. Kompakt und übersichtlich informieren wir über jene veränderten Rahmenbedingungen, die für den Berufsalltag als Finanzdienstleister wirklich relevant sind. Aktuell betrifft das unter anderem die Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD II), die bis Mitte 2015 noch im Europäischen Rat diskutiert wird.

Eines ist dabei aber so gut wie sicher: Das generelle Provisionsverbot konnten wir nach zähen Verhandlungen in Brüssel verhindern. Außerdem folgt nach der Einigung auf EU-Ebene noch die Diskussion über die nationale Umsetzung. Unsicher ist noch, ob bis zum Inkrafttreten der IMD II für einige Monate eine Übergangsregelung gilt, die sich an jener des MiFID II orientiert (Provisionsverbot für unabhängige Dienstleistungen, siehe Artikel links).

Auch hier setzten wir uns aber noch für eine Harmonisierung ein, das letzte Wort ist noch nicht gesprochen. Wenn das der Fall ist, werden Sie es rechtzeitig erfahren. Denn wie bei jeder Veränderung gilt auch hier: Der frühe Vogel fängt den Wurm.

www.finanzdienstleister-stmk.at

WORDRAP MIT HERWIG KOVACS

ZU AKTUELLEN EU-GESETZEN

MiFID II: Wesentlich sind in dieser Richtlinie die Wohlverhaltensregeln. Für eine unabhängige Dienstleistung gilt ein Provisionsverbot, bei nicht-unabhängigen Dienstleistungen sind allerdings weiterhin Provisionen möglich.

PRIIPS: Diese Verordnung ist bereits gültig und fordert ein Basisinformationsblatt für Anlageprodukte im Umfang von drei A4-Seiten. Gebühren müssen darin kumulativ und in Geldbeträgen offen gelegt werden. Für den Inhalt des Informationsblatts haftet der Emittent.

IMD I.5 und IMD II: Über die Versicherungsvermittlungsrichtlinien wird noch dis-



Herwig Kovacs Fachgruppengeschäftsführer

kuert, das generelle Provisionsverbot ist aber vom Tisch (siehe Kommentar rechts).