

Im Gespräch mit Finanzdienstleister-Obmann-Stellvertreter der WKNÖ, Daniel Reisinger „Gleiche Regeln für alle sind zu begrüßen“

Vor allem für die Kunden sind einheitliche Regeln und hohe Beratungsstandards, wie sie die Vertriebsrichtlinie IDD anstrebt, von Nutzen. Die gewerblichen Vermögensberater haben hier einen großen Vorteil, da sie diese hohen Anforderungen immer schon gelebt haben.

Börsen-Kurier: Die IDD (Insurance Distribution Directive) strebt einen einheitlichen Vertriebsprozess in der EU an. In welcher Form betrifft dies in Österreich das Dreigestirn Vermögensberater, Versicherungsmakler und Versicherungsagenten?

Daniel Reisinger: Gerade ein einheitlicher Vertriebsprozess, also gleiche Regeln für alle, die im Versicherungsvertrieb tätig sind, sind aus Sicht des fairen Wettbewerbs sowohl im Vertrieb als auch aus Kundensicht sehr zu begrüßen! Alle müssen dieselben Regeln hinsichtlich Beratung, Transparenz und Aus- und Weiterbildung erfüllen. Wobei gerade das angesprochene Dreigestirn hat in Bezug auf Versicherungen schon seit vielen Jahren fast idente Regeln.

Börsen-Kurier: Bringt die IDD auch gleiche Pflichten für alle in der Finanzindustrie, insbesondere für den angestellten Vertrieb der Versicherungen oder den Bankangestellten, der Versicherungen anbietet?

Reisinger: Das „level playing field“, damit sind die gleichen Rahmenbedingungen für alle gemeint, ist für mich die wichtigste Verbesserung in der IDD, denn endlich müssen nicht nur die „selbstständigen Vermittler“ hohe Beratungsstandards einhalten. Ich begrüße es sehr, dass nun auch für Banken und Versicherungen dieselben Regeln gelten! Das ist nur fair, für den Wettbewerb, aber in erster Linie natürlich für den Kunden.

Börsen-Kurier: Jedenfalls sind die gewerblichen Vermögensberater gut vorbereitet auf die Weiterbildungsverpflichtung?

Reisinger: Die Weiterbildungsverpflichtung ist für uns persönlich als gewerbliche Vermögensberater, aber auch in unseren Unternehmen, immer schon eine sehr wichtige Voraussetzung für gute Beratung gewesen; dies gilt meines Erachtens auch für andere selbstständige Vermittler. Insofern ist die Weiterbildungsverpflichtung für Vermögensberater keine Verpflichtung im eigentlichen Sinn, denn wir machen dies bereits auf freiwilliger Basis. Viele unserer Mitglieder haben sich schon vor Jah-

ren den Ständeregeln unterworfen und somit einer Weiterbildungsverpflichtung von 60 Stunden innerhalb von drei Jahren - also sind wir schon seit Jahren vorbereitet.

Börsen-Kurier: Was nützen gut ausgebildete gewerbliche Vermögensberater, wenn die Finanzbildung in Österreich nicht sehr hoch ist? Können die Kunden dies überhaupt schätzen?

Reisinger: Natürlich wäre es erstrebenswert, wenn die Finanzbildung in Österreich einen höheren Stellenwert einnehmen würde. Bei einem guten Berater bzw. in einer guten Beratung ist es aber „fast“ unerheblich, ob der Kunde viel Vorwissen mitbringt, da er von uns immer eine ausgewogene und objektive Expertise erwarten kann. Genau das sind unser Leistungsversprechen und unsere Verpflichtung!

Auch wenn dem Kunden die Qualität der Beratung nicht sofort bewusst ist, bin ich davon überzeugt, dass er früher oder später schätzen wird, wie wertvoll eine neutrale und kundenorientierte Beratung ist. Hierbei ist es sehr wichtig zu verstehen, dass ein Einzelanbieter immer nur das eigene Produkt anpreisen wird, und im Gegensatz dazu der gewerbliche Vermögensberater den kompletten Markt für den Kunden überblickt und somit wertvolle Aufklärungsarbeit leistet.

Börsen-Kurier: Sollte man in Fragen der Finanzbildung nicht schon bei der Jugend ansetzen?

Reisinger: Man darf die Finanzbildung natürlich nicht nur auf die Jugend beschränken. Es wäre wichtig, wenn es gute Angebote für Generationen gäbe. Generell sollte das Thema „Financial Education“ in Österreich in der Gesellschaft groß geschrieben werden. Und man muss mit der Finanzausbildung bereits in der Schule beginnen. Es wäre jedenfalls ein guter Anfang, Jugendlichen ein Grundverständnis zu vermitteln.

Gerade auch hier unterstützen wir seitens der Wirtschaftskammer Schulen mit Besuchen und Vorträgen zum Thema.

Börsen-Kurier: Was werden weitere Schwerpunkte der Fachgruppenarbeit im kommenden Jahr sein?

Reisinger: Im Jahr 2019 werden wir uns natürlich schwerpunktmäßig auf das Thema Aus- und Weiterbildung konzentrieren, aber selbstverständlich in gewohnter Form auch alle Fachgruppenmitglieder vor allem bei der Umsetzung der IDD sowie bei notwendigen Rechtsthemen unterstützen. Es gibt viel zu tun, und ich freue mich auf die Herausforderung und die Aufgaben.

Dir, Daniel Reisinger, CSE, ist akademischer Finanzdienstleister und Obmann-Stellvertreter der Fachgruppe Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Niederösterreich



Foto: XY

*Gesegnete Weihnachten
und ein erfolgreiches Jahr 2019
wünscht die Fachgruppe Finanzdienstleister
in der Wirtschaftskammer Niederösterreich
seinen Kunden und den Lesern des Börsen-Kurier!*



Lebensqualität durch individuelle Finanzberatung

Ein Vermögensberater vermittelt nicht Einzelprodukte für einen bestimmten Bedarfsfall, sondern sieht alle in Anspruch genommenen Finanzprodukte in ihrem Zusammenspiel. Dadurch kann er Leistungsüberschneidungen und Versorgungslücken vermeiden. Für ihn gibt es kein „optimales Produkt“ an sich. Denn ob ein Finanzprodukt für Sie ideal ist, hängt immer von

Ihrer persönlichen finanziellen Situation und Ihren Lebenszielen ab - und genau diese sind Ausgangs- und stets Orientierungspunkt seiner Beratung. Was sich wirklich für Sie auszahlt: Ihr Vermögensberater durchleuchtet Ihre finanzielle Situation und erkennt, wo Handlungsbedarf besteht.

Da ist mehr für Sie drin!

3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1
Stockwerk: 3, Zimmer: M07
Telefon: +43 (0)2742 851 19722
Fax: +43 (0)2742 851 19729
E-Mail: finanzdienstleister@wknoe.at

WKOL
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Die Finanzdienstleister