

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Die Herausforderungen 2018 meistern

■ **IDD – bitte kein „Golden Plating“ bei der Umsetzung**
Seite 3

■ **Unterschätztes Thema: Die DSGVO steht vor der Firmentür**
Seite 12

■ **Save the Date: Am 26. April findet der Fachgruppentag statt!**
Seite 19

„Digitalisierung ersetzt Berater nicht“

Was meint die „Vermögensberaterin des Jahres“ zu aktuellen Finanzthemen und Trends? Waltraud Hauser im Gespräch mit *Geld & Rat*.

Von Mag. Manfred Kainz

Es war eine Premiere beim Bildungs-KickOff 2018 der Finanzdienstleister: Erstmals stand mit der Niederösterreicherin **Waltraud Hauser** eine Frau bei der Publikumswahl der beliebtesten Vermögensberater 2017 am Siegerpodest ganz oben. *Geld & Rat* sprach mit ihr über ihre Erfolgsrezepte und mehr. Denn nicht nur die Marke „ZukunftHauser“ Financial Planning Center Poysdorf zieht offenbar. Auch ihre anderen Standbeine sind nicht alltäglich.



Best of both worlds

Ob die Digitalisierung und Robo Advisors die persönliche Beratung verdrängen? Diese Gefahr sieht die Vermögensberaterin des Jahres aus Poysdorf nicht. Sie setzt auf regelmäßige Kontaktpflege mit ihren Kunden und das wird – wie die Publikumswahl zeigte – geschätzt und honoriert. Wichtig im Kundenkontakt sei neben Fachwissen vor allem „authentisch“ zu sein. Dazu gehöre auch, mal „Nein, das mache ich nicht“ zu sagen oder „mit weniger anzufangen“ als der Kunde vielleicht summenmäßig wagen würde. „Digitalisierung ersetzt keinen Berater, aber sie unterstützt den Beratungsprozess“, sieht es Hauser pragmatisch. Es gehe um die nützliche Kombination. Digitalisierung könne auf Knopfdruck und auch „um Mitternacht“ Berechnungen und Übersichten liefern, dafür bleibt mehr Zeit für die individuelle Beratung.

Zinsenvorteil & Anlageziele

Was die Beratungssäulen Finanzierung, Veranlagung und Vorsorge betrifft, so kann die Vermögensberaterin, Versicherungsmaklerin und Akademische Finanzdienstleisterin aus dem Nähkästchen ihrer langjährigen Praxis berichten: In der Finanzierung könne man den „Vorteil der niedrigen Zinsen“ nützen. Die Tendenz sei: Fixzinssatz auf 10 bis 15 Jahre, wo man Topkonditionen bekommen könne. Und in der Wohnraumfinanzierung seien für Kunden eben meist die niedrigsten Kosten der entscheidende Faktor. In ihrer Veranlagungsbegleitung von Kunden setzt Hauser auf drei Qualitätskriterien: Erstens, nicht alle über einen Kamm scheren. „Wesentlich ist: Was ist das Anlageziel?“ Das ist für 20-Jährige wohl anders als für 60-Jährige. Zweitens, ebenso kundenspezifisch, seinen „Zeithorizont“ klären: „Wie lange braucht er das eingesetzte Geld nicht?“ Wie lange kann er also sein Kapital „liegen lassen“? Und drittens: das individuelle Risikoprofil, die persönliche „Verlusttoleranz“. Wer keine Verlusttoleranz habe, für den seien Wertpapiere trotz Renditeaussicht nicht die Wahl. Und wer sich emotional nicht über einen Einmalerlag drübertraut, dem böte sich monatliches Ansparen mittels Fondssparen. Da nütze man den Cost-Average-Effekt und verkrachte eher, dass es Schwankungen gibt. Daher müsse von Anfang an die Risikobereitschaft des Kunden geklärt werden. Er müsse verstehen, dass es auch hinunter gehen kann; sich dessen bewusst sein, „dass der Finanzmarkt aus Schwankungen besteht“. Daher könne Bedacht, „eher Bremse einlegen als zu viel Gas geben“ in der kundenindividuellen, strategischen Fondsveranlagungsberatung besser sein.

Zeit nützen & absichern

Was das Thema Vorsorge betrifft, so sieht Hauser in ihrer Praxis erfreulicherweise, dass sich auch junge Menschen durchaus bewusst sind, dass Altersvorsorge wichtig ist und „aufgebaut“ werden müsse. Sie erkläre dazu immer die simple Formel „Geld mal Zeit“. Die Jugend, die noch wenig Geld zur Verfügung hat, habe dafür den „Vorteil der vielen Zeit“, um mit kleinen Beträgen einen Kapitalstock gegen die „Deckungslücke“ aufbauen zu können. Hausers Credo

für die finanzielle Vorsorge lautet also: „Die Zeit nützen und die Zeit für sich arbeiten lassen.“ Und was die Veranlagung etwa in einer fondsgebundenen Lebensversicherung betrifft, so mache es Sinn, am Anfang „mutiger zu sein, etwas schneller zu fahren“. Und je näher man dem Ziel kommt, desto mehr abzusichern“. Wobei Hauser auf „auch zwischendurch absichern“ für ihre Kunden viel Wert legt. Die Ober- und Untergrenze sei mit dem Kunden gemeinsam zu ermitteln. Bei einem schmerzlichen Minus müsse man fragen: „Glaube ich an den Fonds noch oder nicht mehr, ist er mir zu riskant geworden?“ Außerdem sollte der Fondsansparer am Anfang nicht gleich mit einem Riesenplus rechnen, denn Ausgabeaufschlag und andere Spesen müssen eingerechnet werden. Überhaupt ist „Himmelhoch jauchzend und zu Tode betrübt“ in der Geldanlage nicht dienlich: „Erwarten Sie kein garantiertes sicheres Plus“, und Schwankungen am Anfang seien „keine Tragik“, weil ja der Cost-Average-Effekt genützt werden könne, so Hauser.

Und noch mehr ...

Die Vermögens-, Versicherungs- und Finanzberatung mit Financial Planning unter der Marke „ZukunftHauser“

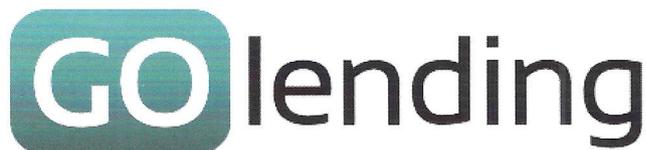
ist aber nicht alles im Hause Hauser: Ihre Marke „Hauserwein“ steht unter dem Motto „Das Weinviertel genießen“. Und unter ihrer Marke „ElternKindHaus“ bietet die Poysdorferin einen Treffpunkt für Eltern und Kinder, für Austausch und gemeinsame Aktivitäten. Und alle drei Marken folgen der Philosophie „Prickelnd wie das Leben“.

Motivation

Über die Auszeichnung „Vermögensberaterin des Jahres 2017“ freut sich Hauser sichtlich: „Diese Anerkennung tut gut und motiviert zusätzlich. Sie ist Belohnung für die bisherigen 18 Jahre meiner Beratungstätigkeit, um den Kunden Gutes zu tun.“

Der Erfolg war hart erarbeitet, stellten sich doch 478 Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler aus ganz Österreich der Publikumswahl, also der Bewertung durch ihre Kunden. Da auf dem obersten Stockerlplatz zu landen, war für die Poysdorferin und die gesamte Branche doppelt erfreulich: Denn sie ging als erste Frau als Siegerin aus dieser Wahl hervor. ■

Werbung



denn alles hat einen Wert!

Jetzt Portfolio erweitern:

- Kurzfristige Finanzierungsmöglichkeit für KMU und Private:
GELD GEGEN SACHWERT
- **INVESTITIONSMÖGLICHKEIT** mit attraktiver Ertragschance:
Qualifiziertes Nachrangdarlehen mit Kapitalmarktprospekt

Mehr auf www.go-lending.com

GoLending AT GmbH

Firmensitz: Mariahilfer Straße 36, 1070 Wien

Verwaltung: Hochstraße 7, 2380 Perchtoldsdorf