



„Ein guter Ruf ist besonders wichtig“

Waltraud Hauser wurde auch in diesem Jahr wieder Niederösterreichs „Vermögensberaterin des Jahres“. *Geld & Rat* gratuliert sehr herzlich und hat wieder ein Siegerinterview geführt.

Von Manfred Kainz

Mag. (FH) Waltraud Hauser ist Gewerbliche Vermögensberaterin, Versicherungsmaklerin sowie Akad. Finanzdienstleisterin und hat ihr „Financial Planning Center“ in Poysdorf.

Wie schon im Vorjahr, belegte die Poysdorferin Waltraud Hauser Platz zwei im bundesweiten Ranking (siehe Kasten auf Seite 8).

Geld & Rat: *Cyberanschläge (Cybercrime, IT-Probleme / Ausfälle, Datenlecks ...) und Betriebsunterbrechung stehen an der Spitze jener Risiken, die von Firmen als besonders bedrohlich eingeschätzt werden. Dies besagt das neue internationale „Allianz Risk Barometer 2020“, das auf Aussagen von Unternehmen und Allianz-Experten basiert. In Österreich ist dieses Stimmungsbild sogar überdurchschnittlich ausgeprägt. So gesehen müssen/wollen wohl nicht nur Ihre Kunden zur Absicherung gegen diese Risiken beraten werden; man selbst kann als KMU auch betroffen werden. Wie wappnen Sie sich selbst als Unternehmerin?*

Waltraud Hauser: Mehrfach. Einerseits mit Absicherung durch Versicherung. Und andererseits auf der technischen Seite: Sehr, sehr wichtig ist es, einen guten EDV-Berater zu haben. Gute Datensicherung ist selbstverständlich, vor allem Datensicherung an getrennten Orten. Weiters ist alles verschlüsselt: PC, Tablet, Laptop, Handy. Durch meinen Rechtsträger, Swiss Life Select (SLS), gibt es den Vorteil der „doppelten Buchhaltung“ – und dort habe ich auch eine Datensicherung. Dazu kommt noch eine regelmäßige Änderung der Passwörter, die wirklich schwierig sind.

Und welche Erfahrungen machen Sie diesbezüglich mit Kunden?

Den Kunden sind die Cyber-Schäden noch nicht so wirklich bewusst. Hier muss Bewusstseinsbildung geschaffen werden. Wir bei SLS haben dazu die Möglichkeit der KMU-Ausbildung, die ich unbedingt machen möchte, um hier noch spezialisierteres Knowhow zu haben. Die Betriebsunterbrechungsversicherung für selbstständig und freiberuflich Tätige (BUFT) ist dem selbstständigen Kunden leichter zu vermitteln, da man ihm erklären kann, dass, wenn er nicht arbeitet, kein Umsatz gemacht werden kann. Das motiviert ihn, eine Absicherung zu machen.

Weiteres wichtiges Vorsorgethema, nicht zuletzt wegen der politischen Diskussion, die keine rasche Lösung erwarten lässt, ist die Pflegefinanzierung (geworden). Wie gehen Sie diese Beratungsanforderung an? Wie bringt man Kunden an das Thema heran?

Unbedingt bei den jungen Kunden ansetzen, und am besten über die Berufsunfähigkeit (BU) arbeiten. Und dabei das Ticket für die Pflegeversicherung mit anbieten. So bieten manche Versicherungen schon um wenige Euro monatlich Pflegeschutz an; mit 60/65 Jahren – je nach Gestaltung des Tarifs – kann der Kunde dann entscheiden: will er die Pflegeversicherung behalten, ja oder nein.

Dann ist er in einem Alter, in dem es ihm auch wert ist, mehr dafür zu bezahlen. Laut Statistik haben nur 4 % der Österreicher eine private BU-Versicherung. Bei mir haben zumindest 20 % der Kunden schon eine private BU. Warum nicht mehr? Weil es ab einem gewissen Alter für viele einfach aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich ist, eine BU zu erhalten bzw. die Prämie ist ab einem gewissen Alter unerschwinglich.

Jahrelang hat man die IDD diskutiert: In der Entstehung, über ihre Interpretation und nationale Umsetzung, und wie sie sich wohl in der Praxis auswirkt. Jetzt mit den Erfahrungen von der Front: Wie wirkt(e) sie sich denn in der Praxis aus?

Für mich ist es seit eh und je wichtig, den Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und meine Empfehlung zu begründen. Nur eine ehrliche und redliche Beratung garantiert einen zufriedenen Kunden auf lange Zeit. Als Weinviertlerin bin ich vor 20 Jahren angetreten, den Kunden im Finanzdschungel zu helfen. Da mich hier am Land jeder kennt, mein Mann noch dazu Winzer ist, ist

mir professionelle und nachhaltige Beratung besonders wichtig. Die letzten Jahre waren wir als Berater durch MiFID, DSGVO und IDD beschäftigt, dem Gesetz Folge zu leisten und mussten viel „Kundenbetreuungszeit“ dem Gesetz abtreten. Gewinner waren die Juristen, EDV-Berater und die Ausbildungsinstitute. Grundsätzlich hat sich für meine Kunden durch die IDD kaum etwas verändert. Wünsche und Ziele wurden schon immer erhoben, Protokolle gab es auch schon immer. Ich habe früher schon eine Empfehlung mit Begründung abgegeben, deswegen kommt der Kunde ja zu mir. Jetzt wird es eben noch ausführlicher protokolliert als vorher. Die Offerte sind aufgrund der Informationsblätter einfach noch etwas länger; ob der Kunde diese tatsächlich ansieht, bezweifle ich. Die Informationsblätter sind immer allgemeiner Natur, Sondervereinbarungen sieht der Kunde wieder nicht. Die Überprotokollierung führt meines Erachtens nicht zu einem besseren Kundenverständnis, sondern zu noch mehr Verwirrung. Meine Conclusio ist daher: Gesetz ist Gesetz, verändern kann ich es nicht, daher – aus den drei Möglichkeiten: es lieben, akzeptieren oder ändern – einfach akzeptieren. ■

Werbung

NÜRNBERGER Versicherung

Die Fondsgebundene Lebensversicherung ist in der Vorsorgeplanung wichtiger denn je.



„Das anhaltend niedrige Zinsniveau ist wohl der Hauptgrund, warum die Fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) als Vorsorgeinstrument immer beliebter wird. Doch das Produkt bietet zahlreiche weitere Vorteile. So sind Erträge aus der FLV frei von Kapitalertragsteuer, bei laufenden Prämien auch frei von Einkommensteuer. Dazu kommen Produktmerkmale, die die FLV als Instrument für den langfristigen Vermögensauf-

bau und die Risikoabsicherung unschlagbar machen“, erläutert **Mag. Erwin Mollhuber** von der NÜRNBERGER.

Angebotsbreite

Kunden können bei unserer FLV hinsichtlich der Investmentfonds zwischen verschiedenen Anlagekategorien und unterschiedlichen Risikoklassen wählen. Sie können auch entscheiden, ob sie lieber ein fixfertiges Fonds-Portfolio bevorzugen oder die Fondsauswahl individuell treffen wollen. Darüber hinaus steht eine Reihe von Investmentfonds zur Verfügung, die unter Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien verantwortlich investieren und zum größten Teil

zertifiziert sind. Während der Laufzeit können Fondswechsel rasch und bequem über ein Online-Fondsportal durchgeführt werden.

Flexibilität

Versicherungsnehmer haben die Möglichkeit von Zuzahlungen, Entnahmen oder Prämienänderungen und können bei Vertragsende zwischen Kapitalabfindung und Rentenzahlung wählen. Zusätzlich sorgt das NÜRNBERGER Ablaufmanagement dafür, dass vorhandenes Kapital gegen Ende der Laufzeit nicht unbeobachtet den Schwankungen an den Kapitalmärkten ausgesetzt ist.

Garantierter Rentenfaktor

Für die Kalkulation der Rentenhöhe bietet ein garantierter Rentenfaktor eine sichere Grundlage für das Rentenalter. Der Einschluss ist kostenfrei – Voraussetzung: Das Endalter der versicherten Person beträgt mindestens 60, maximal 75 Jahre.

Risikoabsicherung

Empfehlenswert ist auch der Einschluss einer Zusatzversicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit, denn die NÜRNBERGER übernimmt im Versicherungsfall die Prämienzahlung für die FLV inklusive aller eingeschlossenen Zusatzversicherungen. Gleichzeitig kann man durch Mitversicherung einer Rente auch für den Einkommensverlust im Berufsunfähigkeitsfall vorsorgen. Ein weiterer wichtiger Baustein in der privaten Vorsorge ist die Absicherung des Pflegerisikos, das ebenfalls in die FLV integriert werden kann.

Geld & Rat

Das Magazin für den niederösterreichischen Finanzdienstleister



Riesenerfolg Bildungs-KickOff

Unser großer Nachbericht
ab Seite 6



BEZIRKSHAUPTMANNSCHAFT SCHEIBBS
Fachgebiet Gewerbe
3270 Scheibbs, Rathausplatz 5



Bezirkshauptmannschaft Scheibbs, 3270

Beilagen
Kennzeichen (bei Antwort bitte angeben)

E-Mail: gewerbe.bhs@noe.gv.at
Fax: 07482/9025-33211 BürgerService 02742/9005-9005
Internet: www.noe.gv.at www.noe.gv.at/datenschutz

BearbeiterIn

(0 74 82) 9025 Datum
Durchwahl 38215 17. Jänner 2020

Bezug
Betrifft
Gewerbliche Vermögensberatung mit Berechtigung zur Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Standort:
Vorlage von Fortbildungsnachweisen für das Jahr 2020

Sehr geehrte Damen und Herren!
Der § 136a Abs. 6 der Novelle der Gewerbeordnung, BGBl. I 112/2018 vom 28.12.2018 ist mit Wirkung 28.01.2019 in Kraft getreten und lautet wie folgt:

(6) Gewerbliche Vermögensberater haben den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung zu genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht. Hiefür haben diese Personen ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr mindestens 20 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr zu absolvieren. Diese Verpflichtung ersetzt für Gewerbliche Vermögensberater die Verpflichtung nach § 137b Abs. 3. Der Nachweis über die Teilnahme an der Schulung ist am Standort des Gewerbes zumindest fünf Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Behörde bereitzuhalten. Gewerbliche Vermögensberater dürfen nur Personal einsetzen, das den Anforderungen dieses Absatzes entspricht.

Die Bezirkshauptmannschaft Scheibbs ersucht Sie die Fortbildungsnachweise für den handels- und gewerberechtigten Geschäftsführer,
eine Mitarbeiterliste für das Jahr 2020, aus welcher die Gesamtstunden der Fortbildung pro Mitarbeiter hervorgeht, bis **spätestens 20.01.2021** der Bezirkshauptmannschaft Scheibbs vorzulegen.

Mit freundlichem Gruß
Für den Bezirkshauptmann
Gschaidner

Dieses Schriftstück wurde antsigniert.
Hinweise finden Sie unter:
www.noe.gv.at/antsignatur

■ Resümee und Ausblick:
Die vielen Aktivitäten
der Fachgruppe S. 3

■ Die Vermögensberaterin
des Jahres – ihr Erfolgs-
geheimnis S. 10

■ Die Behörde prüft bereits!
Nehmen Sie Ihre Weiter-
bildung ernst S. 3 und 4