


Pimp your Berater!

Gut beraten ist für Hannes Dolzer nicht gut genug. Damit die Beratung noch besser wird, setzt der oberste Finanzdienstleister verstärkt auf Qualifikation. Interview: Wolfgang Schober

Twittern Sie das Leitbild Ihrer Branche (maximal 140 Zeichen)!

 Hannes Dolzer: Wir bieten unseren Kunden marktneutrale Beratung und Vermittlung von maßgeschneiderten Lösungen in allen Finanzangelegenheiten und schaffen dadurch einen Mehrwert.
getwittert

Die brennendsten Fragen, mit denen sich Ihre Branche derzeit konfrontiert sieht?

Zum einen: Wie geht es mit der Berufsgruppe der Finanzdienstleistungsassistenten weiter? Geplant ist eine Zugangsprüfung und damit das Ende des freien Gewerbes – ähnlich unserer größten Berufsgruppe der gewerblichen Vermögensberater, die ja schon lange ein reglementiertes Gewerbe darstellt. Die Wertigkeit der Berufsgruppe würde sich dadurch auf jeden Fall erhöhen. Eine andere Frage betrifft Fremdwährungskredite. Unsere Branche steht Krediten dieser Art – anders als mancherorts suggeriert – wertfrei und neutral gegenüber. Jede Kreditform muss zum Kunden passen, sicherheitsorientierte Kreditnehmer sind etwa mit einem Baupardarlehen sicher besser dran.

Wie innovativ und kreativ ist Ihre Branche?

Flexibel und kompetent sind für uns die entscheidenderen Attribute, aber natürlich gibt es auch bei uns immer wieder neue, innovative Lösungen, Stichwort „Operating Leasing“.

Die drei großen Trends der nächsten Jahre?

Ich denke, dass der Wunsch des Konsumenten nach unabhängiger Beratung stärker wird – wozu auch die Banken selbst mit teils intransparent hohen Aufschlägen auf Kreditzinsen beitragen. Der Kreditnehmer wird hier verstärkt auf eine „zweite Meinung“ Wert legen.

Hannes Dolzer

Position:
Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister

Seit 2002 im FG-Ausschuss, seit 2005 zuständig für Aus- und Weiterbildung, Obmann seit 2010

Inhaber der Grazer Firma Provideas (Vermögensberatung mit Schwerpunkt ganzheitliche Finanzplanung, Kapitalanlagen und Finanzierungen)

Dolzer ist in seiner Freizeit internationaler Floorballschiedsrichter



Ein zweiter Trend betrifft aus meiner Sicht ein Wiedererstarken des Wertpapierbereichs, dies wird mittelfristig passieren. Und das dritte – für die Branche ganz entscheidende – ist das Thema der Aus- und Weiterbildung unserer Mitglieder, um eine qualitativ noch höherwertigere Beratung sicherzustellen.

In welchem Ausmaß sind Ihre Mitgliedsbetriebe von der Wirtschaftskrise betroffen?

In der Regel gar nicht so stark wie angenommen. In den letzten Monaten waren nämlich gerade Kompetenz und ein kühler Kopf gefordert, um die Kunden bestmöglich durch die Krise zu begleiten.

Welche Branchen-Entwicklung erwarten Sie in den nächsten Jahren?

Alles in allem eine positive, der Bedarf an marktneutraler Beratung wird zunehmen.

Von welchem Trend werden die Konsumenten künftig am meisten profitieren?

Von der verbesserten Ausbildung und vom Bewusstsein, dass es etwa Sinn macht, bei Kreditverhandlungen einen unabhängigen Experten beizuziehen bzw. einen Kreditvertrag überprüfen zu lassen.

Was erwarten sich Ihre Mitglieder von Ihnen als Interessenvertretung?

Rasche, unbürokratische Unterstützung der Mitgliedsbetriebe und eine positive Darstellung der Leistungen unserer Branche.

Ihre wichtigsten Leistungen und Ziele als Fachgruppen-Obmann?

Ich bin seit Anfang des Jahres Obmann und setze mich vehement für eine verstärkte Qualifikation in der Branche ein. Ein Thema, für das ich auch schon die Jahre zuvor im FG-Ausschuss eingetreten bin.