

Wirtschaftsethik - Standesregeln



Kommerzialrat
Mag. Ing. Johann WALLY

Steuerberater • Unternehmensberatung

Was bedeutet Wirtschaftsethik?

der Mensch steht im Mittelpunkt

das Eingehen auf Ziele und Wünsche der Kunden

dem Kunden helfen Ziele und Wünsche zu erkennen

Was bedeutet Wirtschaftsethik?

Für die Vermögensberater und Wertpapiervermittler finden Sie Grundlagen für die Anwendung der Wirtschaftsethik im §2 der Standes- und Ausübungsregeln für die Gewerblichen Vermögensberater und Wertpapiervermittler.

Was bedeutet Wirtschaftsethik?

Dieser § 2 ist die Grundlage allen Handelns aller Akteure. Die Vermögensberater und Wertpapiervermittler können freiwillig diesen Standesregeln beitreten und sind ab dann zur Einhaltung dieser Regeln verpflichtet.

Was bedeutet Wirtschaftsethik?

§2 Berufsangehörige der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler bekennen sich im Rahmen ihrer Gewerbeberechtigung zu einer persönlichen, begleitenden und individuellen Ausübung ihrer Tätigkeit. Die Beratung und Vermittlung von konkreten Produkten baut auf gegenseitigem Vertrauen auf. Sie beobachten dabei stets den aktuellen Markt und unterstützen ihre Kunden, den Wert ihres Vermögens nach ihren persönlichen Wünschen aufzubauen, zu erhalten und abzusichern. Sie bekennen sich zur persönlichen Beratung ihrer Kunden in allen Lebensabschnitten und sichern dadurch deren Lebensstandard.

Was bedeutet Wirtschaftsethik?

Die Berufsangehörigen der Gewerblichen Vermögensberatung und Wertpapiervermittler kennen den Markt und analysieren die gesamte Situation ihrer Kunden, um anschließend darauf aufbauend ein individuelles Konzept persönlich und im Interesse ihrer Kunden erstellen zu können, um damit eine gesamtheitliche Finanzplanung zu ermöglichen.

Die wichtigsten Inhalte der Standesregel sind?

Kollegialitätsklausel – nie über andere Berufskollegen unkorrekt Aussagen tätigen

die Kollegen achten und auch bei den Kunden positiv bewerten

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Versuche den Kunden zu helfen seine Ziele und Wünsche selbst zu erkennen und danach zu handeln

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

niemals zu aggressiv dem Kunden gegenüber auftreten

dem Kunden das Gefühl geben, dass er im Mittelpunkt steht

die Beratung und Hilfe muss im Vordergrund stehen nicht das Verkaufen

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Aufgrund erhobener Ziele und Wünsche das richtige Produkt finden und dem Kunden alle Vor- und eventuellen Nachteile erklären

Mit dem Kunden genau den Zusammenhang des angebotenen Produktes mit seinen Zielen und Wünschen durchzugehen

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Niemals, wenn der Kunde schon ein Produkt zur Zukunftsvorsorge hat, negative sein

Dem Kunden erklären, dass sich seit dem Abschluss die Vorschriften, Produkte und auch sein Leben verändert hat

Nicht das Gefühl geben, dass er ein schlechtes Produkt bisher abgeschlossen hat, da er nicht nur misstrauisch wird sondern eventuell davon ausgeht, dass er schlecht und Gedankenlos gehandelt hat.

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Wenn eine Änderung eventuell schon bestehender Produkte aus Ihrer Sicht notwendig ist, diese Änderung genauestens erklären und auch die Vorteile exakt und nachvollziehbar berechnen.

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Um das Alles erfüllen zu können ist es notwendig, dass Sie sich laufend weiterbilden

Nicht nur weil dies Vorgeschrieben ist, sondern aus eigener Wissbegierigkeit

Nur gut informierte Berater können korrekt und gut beraten

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Dem Kunden auch niemals das Gefühl geben, dass nur Sie „Gescheit“ sind sondern nur zeigen , dass es sich um ein schwieriges Gebiet handelt und auch Sie natürlich nicht Alles wissen können.

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Nicht mit Muss alle Fragen beantworten, speziell wenn Sie sich nicht sicher sind.

Der Kunde hat Respekt wenn Sie erklären, dass Sie sich in manchen Gebieten nicht 100 % sicher sind und ihm zusagen, dass Sie ihm in den nächsten Tagen die korrekte Antwort geben.

Es ist keine Schande wenn man nicht alles sofort parat hat.

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Eine lange Kundenbeziehung ist die Voraussetzung dafür, dass Sie auch weiter empfohlen werden

Eine laufende Kontrolle der vermittelten Produkte soll dem Kunden auch gezeigt werden, da er dann sieht, dass Sie Ihre Aufgaben ernst nehmen

Immer die Interessen des Kunden Vertreten:

Sie werden merken, dass ein zufriedener Kunde, der Ihnen das auch zeigt, für Ihre Tätigkeit eine massive Unterstützung ist, da Sie wesentlich sicherer und zufriedener bei Ihrer Beratungen auftreten und Ihren äußerst wichtigen Beruf mit Freude ausüben werden.

Danke für die Aufmerksamkeit



Kommerzialrat
Mag. Ing. Johann WALLY

Steuerberater • Unternehmensberatung