

# „Finanzberatung war noch nie **so wichtig** wie heute“

Nach einer Dekade im Private Banking wechselte **Florian Dürr** Anfang dieses Jahres in die Selbstständigkeit. Im Gespräch erzählt er, wie sich dieser Umstieg gestaltet, was ihn dabei positiv und was negativ überrascht hat.

**F**ür Menschen mit ausgeprägtem Sicherheitsdenken ist ein solcher Schritt oft nur schwer nachvollziehbar. Was bringt einen etablierten Bankmitarbeiter dazu, die mit seiner Position verbundene Stabilität aufzugeben, um – quasi im Alleingang – ein kompetitives Marktsegment in Angriff zu nehmen, in dem die Margen sinken, der bürokratische Aufwand wächst und jeder Fehler ernste rechtliche Konsequenzen haben kann? FONDS professionell sprach mit einem früheren Bankmitarbeiter, der dies vor wenigen Monaten gewagt hat, über seine ersten Erfahrungen und Eindrücke. Nach mehr als zehn Jahren als Bankberater im gehobenen Privat-kundensegment gründete Florian Dürr zum Jahreswechsel 2020/2021 sein Unternehmen Dürr Invest, das sein Geschäft über das Haftungsdach Finanzadmin abwickelt.

**Herr Mag. Dürr, Sie waren zuletzt zehn Jahre lang im Private Banking aktiv,– was hat sich über diesen Zeitraum hinweg verändert?**

**»Was die Vergütung betrifft, bin ich flexibel. Kunden können selbst entscheiden, wie sie für meine Leistungen bezahlen wollen.«**

**Mag. Florian Dürr, Dürr Invest**

Der Druck hat eindeutig zugenommen. Heute müssen weniger Mitarbeiter mehr Arbeitsvolumen bewältigen als vor zehn Jahren. Außerdem wird es für den einzelnen Berater schwieriger, individuelle Lösungen einzusetzen, heute wird versucht, die Arbeitsweisen zu vereinheitlichen.

**Wie muss man sich das vorstellen?**

Der Trend geht in Richtung Standardisierung: Rund 80 Prozent der Lösungen sollten möglichst den von der Bank geprüften Weg gehen beziehungsweise aus dem Haus

stammen, und bei etwa 20 Prozent kann man frei agieren.

**Das war nicht immer so?**

Es sind vor allem die neuen IT-Systeme, die der Bank hier viel genauere Kontrollmöglichkeiten geben. Meiner Arbeitsweise, die versucht, Kunden möglichst individuell zu behandeln, kommt das nicht entgegen.

**Hat das Ihre Entscheidung ausgelöst, einen sicheren Job und die damit verbundenen Karrierechancen zugunsten einer selbstständigen Tätigkeit aufzugeben?**

Nur zum Teil, wesentlicher war, dass ich erkannt habe, dass ich in Zusammenarbeit mit einem Haftungsdach auch im Alleingang erfolgreich tätig sein kann.

**Das war Ihnen nicht bekannt?**

Nicht in vollem Ausmaß. Am Ende meines Studiums hatte ich den Eindruck, dass die strengere Regulierung – Stichwort Konzessionspflicht – einer Selbstständigkeit im Weg steht. Ich habe mich daher im Bankbereich beworben. Die Bank bot hier nach meiner damaligen Einschätzung einen besseren Background für jemanden, der wie ich seine Aufgabe in der Beratung von Kunden sieht.

**Was hat Sie seit dem Wechsel in die Selbstständigkeit positiv überrascht?**

»**Kurzfristig bedeutet die Selbstständigkeit auf der Einkommenseite einen Rückschritt. Ich bin aber optimistisch, dass sich das bald ändert.**«

**Mag. Florian Dürr,**  
Dürr Invest



Die Erkenntnis, dass mir von meinem Haftungsdach sehr viel Arbeit abgenommen wird, von der ich angenommen hätte, dass sich sie als Einmannbetrieb selbst erledigen müsste. Möglich ist dies, weil die zur Verfügung gestellten Programme so ausgereift sind, dass sie das leisten können.

**Was haben Sie vor Ihrem Schritt in die Selbstständigkeit am meisten unterschätzt?**

In der Finanzberatung immer alle regulatorischen Details 100-prozentig korrekt einzuhalten, ist nicht einfach, vor allem wenn man es mit Spezialfällen zu tun hat.

**Können Sie Beispiele nennen?**

Das reicht vom Umgang mit der Geldwäscheproblematik bei Kunden, die im Ausland arbeiten und leben, aber in Österreich anlegen wollen, bis hin zu Hürden beim Übertragen von Depots – nicht alle Wertpapiere lassen sich übertragen. Hier kommt einem die Erfahrung des Haftungsdachs besonders zugute. Alle Dokumente und Prozesse sind hier so weit entwickelt, dass Fehler vermieden werden.

**Wie geht es Ihnen nun bezüglich Einkommen, und wie sieht Ihr Gebührenmodell aus?** Kurzfristig bedeutet die Selbstständigkeit auf der Einkommenseite einen Rückschritt. Ich bin aber optimistisch, dass sich das bald ändert. Was die Vergütung betrifft, bin ich flexibel. Kunden können selbst entscheiden, wie sie für meine Leistungen bezahlen wollen – also über Produktprovisionen oder über ein Honorarmodell.

**Gibt es eine Untergrenze für ein Kundenvermögen, das Sie betreuen?**

Ja, sie liegt bei 500.000 Euro.

**Wo sehen Sie Ihre zentrale Aufgabe in der Beratungstätigkeit?**

Wir haben heute die im historischen Vergleich größte verfügbare Auswahl an Möglichkeiten, international diversifiziert zu investieren, gleichzeitig gibt es keine Zinsen mehr. Der Beratungsbedarf ist im Investmentbereich heute auch größer denn je. Ich sehe meine Aufgabe darin, meine Kunden durch dieses unüberblickbare Angebot zu führen und ihnen dabei zu helfen, die

für sie passenden Investments auszuwählen und in weiterer Folge zu überwachen.

**Aktuell laufen die Märkte gut, sind Sie schon darauf vorbereitet, wie Sie mit Ihren Kunden kommunizieren werden, wenn wir wieder einmal einen stärkeren Rückschlag erleben?**

Wenn ich Fonds vorschlage, wird schon in der ersten Präsentation klar dargestellt, was im Fall von Rückschlägen zu erwarten ist. Grundsätzlich suche ich nach Produkten, die in Korrekturphasen geringere Drawdowns erwarten lassen. Es stimmt, dass nach mehr als zehn Jahren Hausse anzunehmen ist, dass ein großer Teil des Anstiegs hinter uns liegt. Das ändert aber nichts daran, dass man fast nur noch mit Aktien Renditen erwirtschaften kann, die über der Inflation liegen. Mein Ansatz besteht darin, mithilfe von Rand- und Satellitenthemata auf mittlere Sicht Volatilität rauszunehmen.

**Danke für das Gespräch.**

GEORG PANKL **FP**