



DIN 77230

Der proaktive Vorstoß der Finanzdienstleistungsbranche

WHITEPAPER 2020



* Analysesoftware nach DIN 77230

Impressum

Herausgeber: FinanzPortal24 GmbH
Jägerstraße 1
D-57299 Burbach
Telefon: +49 (0) 2736 - 50 97 50
Fax: +49 (0) 2736 - 50 97 530
info@finanzportal24.de
www.finanzportal24.de

Ansprechpartner: Hubertus Schmidt
info@finanzportal24.de

Copyright: FinanzPortal24 GmbH

Grafik/Layout: Brainpath - Digital Growth

Titelbild: Brainpath - Digital Growth

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung von FinanzPortal24 GmbH zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen bei der FinanzPortal24 GmbH.

Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary	3
2. Einleitung	4
3. Fachlicher Ansatz	7
3.1 Die Analyse-Agenda: 42 Finanzthemen	9
3.2 Kundenpotenzial: Was kann er sich leisten?	10
4. DIN 77230 – Die Renaissance des Vertrauens	11
4.1 Vertrauen prägt wirtschaftliche Zusammenhänge	11
5. FAQ zur DIN 77230	13
6. DIN 77230 – Chancen und Herausforderungen	16
7. Über FinanzPortal24	18
8. Literatur- und Quellenangaben	19

1. Management Summary

Die neue DIN 77230 ist die stärkste Innovation in der Finanzberatung seit 40 Jahren und der proaktive Vorstoß der Finanzdienstleistungsbranche, verloren gegangenes Vertrauen in die Qualität der Beratung bei Verbrauchern und Politik zurückzugewinnen.

Sie gewährleistet objektive, reproduzierbare Analyseergebnisse und ist damit eine wichtige Grundlage für eine verantwortungsvolle, kundenzentrierte und nachvollziehbar priorisierte Beratung.

Sie erfüllt den gestiegenen Qualitätsanspruch von Verbraucherschutz und Rechtsprechung und wird ein unverzichtbares Verfahren für eine systematische und haftungssichere Vorbereitung der Beratung durch Experten werden.

Die Vollständigkeit und – daraus resultierend – Komplexität der Aspekte legt den Einsatz einer professionellen und zertifizierten Softwarelösung nahe, die wir für den Einsatz beim Berater und zur Integration in vorhandene Lösungen geschaffen haben.

2. Einleitung

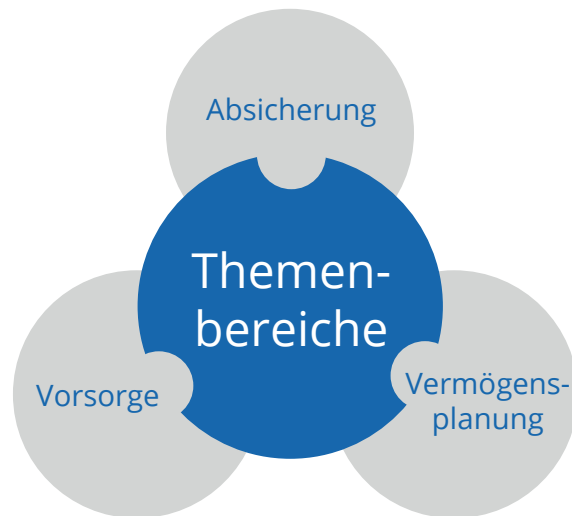
Seit vielen Jahren bemängeln deutsche Kunden, Verbraucherschützer und Politik die Beratungsqualität und -ergebnisse in der Finanzdienstleistungsbranche. Dabei sind die – meist durchaus zutreffend – festgestellten Defizite kein rein deutsches Problem. In den vergangenen Jahren war dies Grund genug für die EU-Kommission, eine regulatorische Offensive nach der anderen gegen die kritikwürdigen Verfahren der Banken und Versicherungen zu starten.

Die Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes, das LVRG und die IDD beispielsweise richten sich gesamthaft gegen die aufgedeckten Provisionsexzesse, Beliebigkeit von Qualifikation und Leumund der in der Beratung tätigen Personen und schludriges Vorgehen bei der Beratung von Bankkunden und Versicherungsnehmern.

Ein zentraler Vorwurf wurde unter anderem durch von Ministerien in Auftrag gegebene Studien illustriert und untermauert: Ein und derselbe Kunde erhalte von verschiedenen Finanzdienstleistern völlig unterschiedliche Beratungsergebnisse.

Kenner von Branche und Beratungspraxis wundert das wenig, schließlich wird die

Deutsche Kunden, Verbraucherschützer und die Politik bemängeln die Beratungsqualität und -ergebnisse in der Finanzdienstleistungsbranche.



Drei Themenbereiche

Empfehlung eines Beraters ganz wesentlich durch die Analyse des Bedarfs zu Beginn der Beratung bestimmt, und hier gab es schlicht keine branchenweit gültigen Standards.

Unter diesen Vorzeichen nahm ein neu konstituierter Arbeitsausschuss des DIN Ende 2014 seine Arbeit auf, besetzt mit Vertretern aus Politik, Verbraucherschutz, der Verbandslandschaft und Unternehmen aus dem Banken- und Versicherungssektor.

Sein Ziel: Die Schaffung und Etablierung einer Norm, die objektivierbare und reproduzierbare Vorgaben für eine nachfolgende Beratung sicherstellt. Als Basis diente die schon seit 2014 verfügbare DIN SPEC 77222, die bereits von einigen Allfinanzvertrieben und Banken erfolgreich eingesetzt wurde.

Schon damals zeigte sich, dass systematisches Vorgehen nicht nur zu mehr Zufriedenheit beim Kunden, sondern auch zu steigenden Absatzzahlen führt – ein Nachweis, dass beide Aspekte keinen Zielkonflikt darstellen.

Dieses Dokument erläutert die fachlichen Inhalte der DIN 77230 und beschreibt praktikable Ansätze für die Integration der Normverfahren in die Beratungspraxis.

Bei vielen kritischen Einlassungen zur Norm gibt es auffällig übereinstimmende Ansätze: Sie bezweifeln die Notwendigkeit einer Norm und stufen Sie als Deliberalisierung, Bürokratisierung und überflüssige Regulatorik ein oder sie kritisieren das Fehlen von Lösungen, die gar nicht im Fokus der Norm stehen.

Allen Teilnehmern war selbstverständlich bewusst, dass nicht allein durch normative Vorgaben zur Datenerhebung schlagartig alle möglichen Defizite in der nachfolgenden Beratung (die nicht Gegenstand der Norm ist) behoben sein würden. Aber sie waren davon überzeugt, dass nur durch Klarheit darüber, was zu erheben ist, reproduzierbare Empfehlungen entstehen können.

In der Medizin würde man sagen: Nur wenn die Blutbilder die gleichen Werte untersuchen, darf man auf übereinstimmende Diagnosen und Therapien hoffen.

Gleiche Werte – die Basis für übereinstimmende Diagnosen.

3. Fachlicher Ansatz

Die DIN 77230 definiert:

1. In welcher Priorität Versorgungsziele abzuarbeiten sind: Grund-sicherung vor Lebensstandard-sicherung vor individuellen Zielen.
2. Welche Finanzthemen betrachtet werden müssen und welche Orientierungsgrößen für die Bedarfsdeckung gelten.
3. Welche Elemente für die Darstellung des Analyseergebnisses unverzichtbar sind.

Ein wesentlicher Faktor bei der Definition von in der Praxis akzeptierten Standards ist die Festlegung, für welche Fälle eine neue Norm überhaupt einsetzbar sein soll.

Für diesen „Anwendungsbereich“ definiert die DIN 77230 den Anspruch, die finanzielle Situation des Kunden und seiner Familie im engeren Sinne zu berücksichtigen. Dabei spielen ausschließlich private Bedarfslagen eine Rolle, berufliche Aspekte bleiben ausgespart.

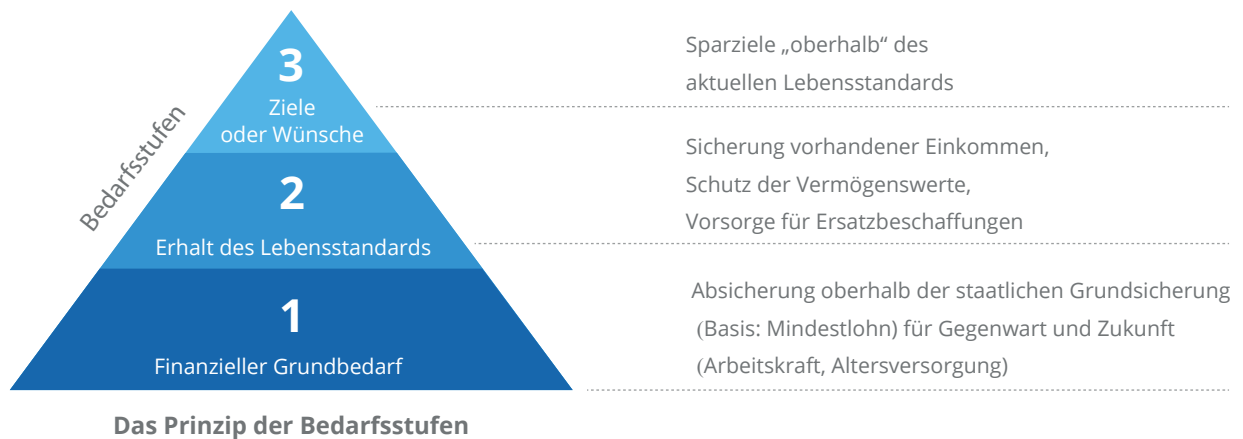
Sie verzichtet ausdrücklich auf einen hohen Detaillierungsgrad der Analyse und beschränkt sich auf rein quantitative Aussagen: Die Untersuchung vorhandener Policen etwa beschränkt sich auf Versicherungssummen; die Betrachtung von Bedingungswerken bleibt der nachfolgenden Beratung vorbehalten.

Anstelle des unscharfen Begriffs „Familie“ kennt die Norm den „Haushalt“ zu dem bis zu zwei Haushaltverantwortliche und die wirtschaftlich abhängigen Kinder gehören. Die Haushaltverantwortlichen müssen gemäß Normdefinition nicht miteinander verheiratet oder „verpartnert“ sein, auch bloßes partnerschaftliches Zusammenleben gilt als berücksichtigungsfähig.

„Typisierter Haushalt“



- Bis zu zwei Haushaltsverantwortliche (Ehe, [eingetragene] Partnerschaft)
- Wirtschaftlich abhängige Kinder



Der Analyseansatz ist dabei so simpel wie naheliegend:

Schritt 1: Bedarfsermittlung

Welcher objektive Bedarf des Haushalts ergibt sich aus beruflicher Situation, Einkommens- und Vermögenslage und Ausgabeverhalten der Haushaltsmitglieder? Welche Finanzthemen kommen in Betracht?

Schritt 2: Bestandsaufnahme

Welche Absicherungen bestehen bereits für den jeweiligen Bedarfsaspekt, welche Vorkehrungen sind zur Bedarfsdeckung getroffen?

Schritt 3: Auswertung

Welche Bedarfssachverhalte („Finanzthemen“) gehören folglich auf die Agenda einer nachfolgenden Beratung?

Was ist eigentlich der „Bedarf“?

Der korrekten und nachvollziehbaren Ermittlung des Bedarfs, also der Frage „Was braucht der Kunde?“ kommt eine zentrale Bedeutung zu. Gleichzeitig gilt sie als vielschichtig und schwer zu beantworten.

Der Gesetzgeber hat im Versicherungsvertragsgesetz verankert, der Kunde sei „nach seinen Wünschen und Bedürfnissen“ zu befragen. Selbst wenn man unterstellt, „Bedürfnisse“ und „Bedarf“ sei synonym zu behandeln, bezweifeln Fachleute, dass ein Kunde seinen Bedarf überhaupt kennen kann.

Man macht es sich jedenfalls zu leicht, wenn man es bei der Befragung des Kunden bewenden lässt: Objektive Kriterien müssen her! Außerdem mag der Kunde den dringenden Wunsch nach einer Weltreise oder einem neuen Cabrio verspüren; vor dem Hintergrund einer vielleicht löchrigen

Versorgung für den Fall der Berufsunfähigkeit tritt dieses „Bedürfnis“ aus fachlich-objektiver Sicht sicher zurück.

Die DIN 77230 hat ein System auf einander aufbauenden Bedarfsstufen definiert: Zunächst ist der „Grundbedarf“ zu decken. Deckung des Grundbedarfs sind alle Maßnahmen, die eine Inanspruchnahme des sozialen Sicherungssystems überflüssig macht.

3.1 Die Analyse-Agenda: 42 Finanzthemen

Die Ermittlung des Bedarfs geschieht durch Abarbeitung einer Liste von insgesamt 42 „Finanzthemen“ – eine unter Prioritäts Gesichtspunkten aufgebaute Liste von Absicherungs- und Finanzierungsaspekten, vom Haftungsrisiko bis zum Ratenkredit. Sicher wird die Aufzählung jedoch kaum jemals in ihrem ganzen Umfang behandelt werden müssen, denn durch ihren Anspruch auf Vollständigkeit beinhaltet sie Aspekte, die nicht in jedem Haushalt relevant sind: Leben kein Hund und kein Pferd im Haushalt, sind Fragen nach deren Absicherung überflüssig.

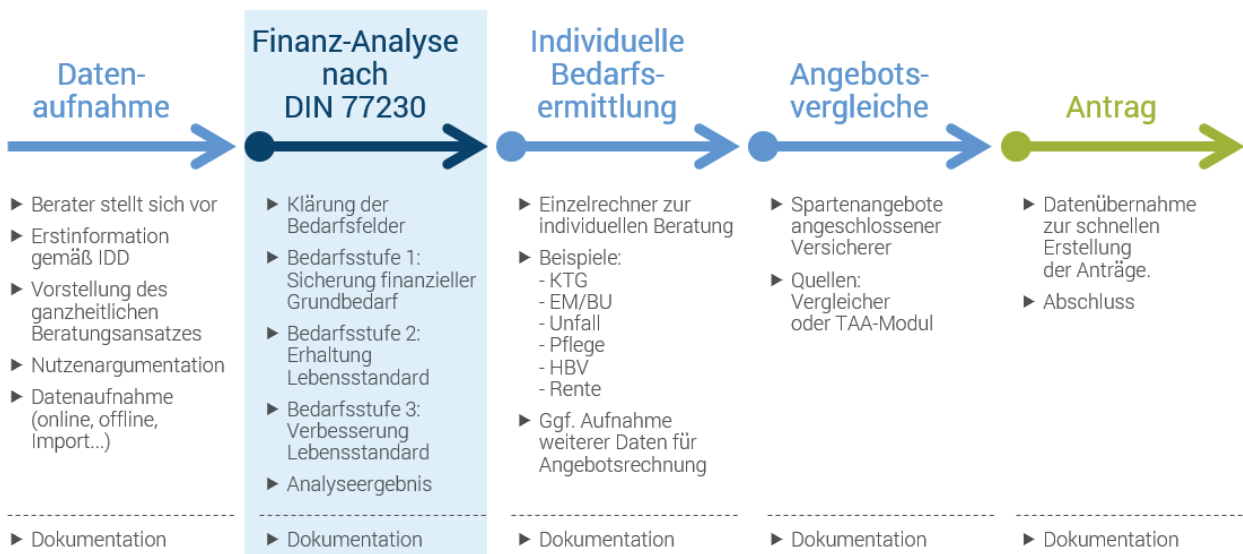
Zu jedem Finanzthema existieren Orientierungsgrößen, konkrete Werte jeweils für die Bedarfsstufen 1 und 2. Hier lässt sich

beispielsweise ablesen, mit welcher Rentenhöhe das Risiko Berufsunfähigkeit in den beiden Bedarfsstufen abgesichert sein und welche Versicherungssumme eine Gewässerschaden-Haftpflicht haben sollte. Hier wird der „Mut zur Lücke“ offenkundig: Längst nicht für jedes Thema lässt sich eine unbestreitbare Orientierungsgröße finden. Pauschale Ansätze werden im Kontext einer Basisanalyse als tolerabel betrachtet. Dies findet auch im Verzicht auf die Untersuchung von Versicherungsbedingungen statt: Wie eingangs erwähnt, bleibt dieser wichtige Sachverhalt der nachfolgenden Beratung vorbehalten.

3.2 Kundenpotenzial: Was kann er sich leisten?

Durch die systematische Erhebung von Einkommen, Ausgaben und Vermögen lassen sich zwei in der seriösen Beratung unerlässliche Elemente erarbeiten: Eine Einnahmen-/Ausgabenrechnung und eine Haushaltsbilanz. Denn bevor der Berater möglicherweise über langfristige Versorgungskonzepte sinniert, stellt die Norm sicher, dass es nicht vorrangige Baustellen gibt, weil etwa der Haushalt ein problematisches Ausgabeverhalten hat oder aufgrund seiner Vermögenslage bereits überschuldet ist.

Darum gehört auch die Darstellung dieser beiden Auswertungselemente zu den verpflichtenden Bestandteilen der Ergebnisdarstellung. Liegt Überschuldung vor oder übersteigen die Ausgaben die Einnahmeseite des Haushalts, ist dies ausdrücklich im Ausdruck zu vermerken. Allein diese unmissverständliche Festlegung belegt die verbraucher-nahe Gestaltung der Norm: Bevor die Finanzen der Familie nicht geordnet sind, ist vieles zweitrangig.



Erfolgreiche Beratung mit System – Das neue Phasenmodell

4. DIN 77230 – Die Renaissance des Vertrauens

Die Integration und Umsetzung der DIN 77230 ist dabei eng mit dem modernen Begriff „Trust Economy“ verbunden. Richtig eingesetzt, bietet die neu eingeführte Norm Möglichkeiten zur langfristigen Vertrauensbildung und damit einen entscheidenden Erfolgsfaktor moderner und zukunftsorientierter Unternehmen.

Die Geschichte zeigt, auf Vertrauen basierende Geschäftsmodelle bringen wirtschaftliche Werte und Vorteile hervor, von denen alle Beteiligten respektive Marktteilnehmer profitieren. Vertrauenswürdige Intermediäre sorgen für ein Plus an Transparenz, für eine größere Auswahl relevanter Produkte, schnellere Transaktionen, niedrigere Kosten und gleichzeitig mehr Innovation (Tanz 2014, 12).

Wertschöpfung ist – insbesondere in unserer digital-globalen Wirtschaft – nur auf der Grundlage von Vertrauen möglich. Schließlich kauft ein Kunde nur dann ein Produkt oder eine Dienstleistung, wenn er darauf vertraut, einen Vorteil zu erlangen. Wirtschaftliches Handeln wird also vom Vertrauen auf einen zu erwartenden Vorteil bestimmt.

Gerade im Finanzwesen ist Vertrauen ein vorherrschender Impuls. Dies lässt sich an zahlreichen historischen Beispielen belegen. Hyperinflation beispielsweise wird wesentlich vom fehlenden Vertrauen an die Stabilität der Währung angetrieben – eine sich selbst erfüllende Prophezeiung also.

4.1 Vertrauen prägt wirtschaftliche Zusammenhänge

Auf den direkten Zusammenhang von Vertrauen und der Schaffung von Werten weist auch ein viel beachtetes Dossier für das Weltwirtschaftsforum hin (Diekhöner 2018, 20). Demnach ist Vertrauen greifbares Kapital eines Unternehmens, insbesondere gebildet

durch Transfer von Informationen, nachweisbare Beratungskompetenz und Servicebereitschaft. Durch Vertrauen werden insoweit also wirtschaftliche Zusammenhänge geprägt.

Gelingt die Vertrauensbildung, indem die Norm zum Verfahrensstandard wird, wird die ökonomische Natur des Vertrauens und ihr damit einhergehender Einfluss auf die Erschaffung von Werten verstärkt in den Vordergrund (Diekhöner 2018, 22) rücken. Die Einführung von Standards betont einen von menschlichem Kontakt, Beziehungen und Vertrauen geprägter Status Quo (Malone, Fiske 2013, 154). Im Optimalfall kombinieren Finanzberater dabei die durch die DIN 77230 neu geschaffene Vertrauenskultur mit Know-how, mit mehrwertigen Systemen und Tools sowie mit einer individualisierten Gestaltung von Angeboten und Empfehlungen.

Der Optimalfall:
Die Kombination der von der DIN 77230 neu geschaffenen Vertrauenskultur mit Know-how, mehrwertigen Systemen und Tools.

5. FAQ zur DIN 77230

Welche Unterschiede weisen die DIN 77230 und die DIN SPEC 77222 als Vorläufermodell auf?

Es gibt inhaltliche als auch formale Unterschiede. Die formalen Voraussetzungen und der Entstehungsprozess einer DIN SPEC (vom DIN selbst in Abgrenzung zu seinen Normen auch etwas spitzfindig „Standard“ genannt) sind vom Deutschen Institut für Normung bewusst einfacher und liberaler gestaltet als die für eine Norm. Während eine DIN SPEC bereits von nur wenigen Marktteilnehmern gestaltet und final durch eine Mehrheit verabschiedet werden kann, müssen sich bei einer Norm die „interessierten Kreise“ der gesamte Branche im Abstimmungskonsens auf das Regelwerk einigen, das sie vorher definiert haben. Außerdem ist eine SPEC von vorn herein temporär angelegt, nämlich mit dem Ziel, mittelfristig in eine Norm überführt oder aber vom Markt genommen zu werden.

Zwar nutzt die DIN 77230 die DIN SPEC 77222 als Vorlage für bestimmte Festlegungen, weist inhaltlich aber mitunter gravierende Unterschiede auf. Die klare Abgrenzung zur Beratung (vgl. Presseinformation der DIN e. V. vom 6. August 2018), die Systematik der Bedarfsstufen, die Ermittlung der Bezugsgrößen für die Bedarfsermittlung („Rahmenpara-

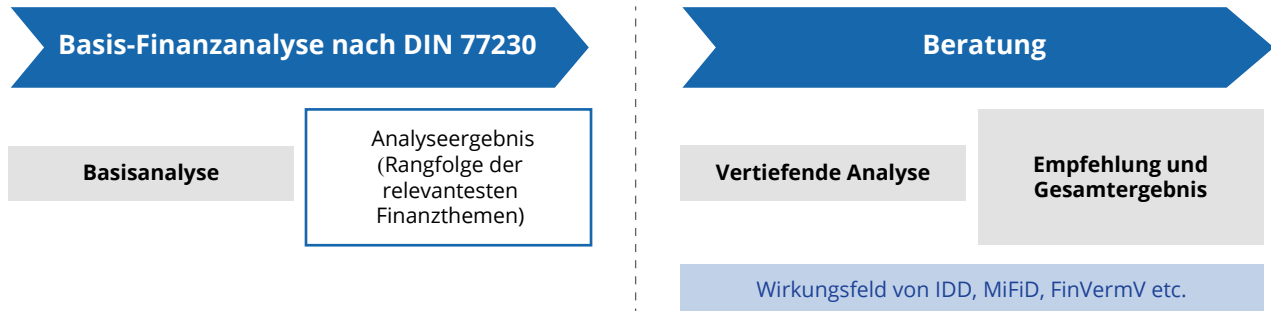
meter“) und anderes mehr unterscheidet die Norm deutlich von der DIN SPEC.

Der in manchen Veröffentlichungen auftauchende Begriff „DIN-Beratung“ ist irreführend, denn er konterkariert einen der wichtigsten Aspekte bei der Entwicklung des Verfahrens: Die Abgrenzung und Mehrschrittigkeit von Analyse und Beratung.

Regelt die DIN 77230 auch die Beratung?

Die DIN 77230 präjudiziert die nachfolgende, eingehende Beratung nämlich nur in einem einzigen Punkt: Gewisse Themen, Aspekte und Feststellungen sind in einem klar definierten, objektiven und reproduzierbaren Verfahren zustande gekommen. Der Berater kann sie nach fachlichem Belieben interpretieren, ja sogar Teile davon nach individueller „Tiefenprüfung“ als irrelevant verwerfen.

Aber für den Verbraucher ergibt sich die Möglichkeit, das Beratungsergebnis aufgrund der ermittelten Daten zu hinterfragen und im Falle von Zweifeln einem weiteren „kundigen Thebaner“ zur Gewinnung einer Zweitmeinung vorlegen. Mit anderen Worten: Es setzt



Analyse und Beratung nach DIN 77230

den Verbraucher in den Fahrersitz und macht ihn sicherer in seinen Entscheidungen.

Ist das Arbeiten nach der DIN 77230 verpflichtend?

Normen sind Branchenübereinkünfte, kein Gesetz. Ihre Anwendung ist insoweit freiwillig. Mit zunehmender Bedeutung einer Norm am Markt steigt allerdings ihre Relevanz, und früher oder später wird womöglich auch die Rechtsprechung im Falle von Streitigkeiten mit dem Vorwurf der Fehlberatung die Norm in den Blick nehmen. Ein Berater, der eine normkonforme Analyse nachweisen kann, wird so vermutlich und auf Sicht vor Gericht die besseren Karten haben.

Ist für das Arbeiten nach DIN 77230 eine Zertifizierung notwendig?

Jeder Unternehmer darf Normen für seine Arbeit einsetzen und das in seinen Publikationen deklarieren – auch ohne Zertifikat. Diese liberale Handhabung sorgt für eine niedragschwellige Verbreitung der Norm im Markt. Das Durchlaufen eines Zertifizierungsverfahrens mit dem Ergebnis eines Beraterzertifikats – möglichst von einem anerkannten Zertifizierungssinstituts, wie zum Beispiel das DEFINO-Institut – unterstreicht aber die Ernsthaftigkeit, mit der sich der Unternehmer mit der Norm beschäftigt hat, denn Zertifikate müssen üblicherweise nach einer gewissen Laufzeit erneuert werden und belegen damit die Aktualität und Richtigkeit der Implementierung.

Wann bietet sich die Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230 für Privathaushalte an?

Auf den ersten Blick sind die ganzheitlichen Beratungsanlässe nicht alltäglich. Wie oft kommt schon ein Kunde zum Berater und beauftragt aus eigenem Antrieb den großen Check-up?

Tatsächlich aber verbirgt sich hinter vielen vordergründig eng fokussierten Aufträgen die Gelegenheit, über den Tellerrand zu schauen. Bei einem Hauskauf oder einer veränderten familiäre Situation beispielsweise bekommen erfahrene Berater schnell die Kurve zur umfassenden Beratung, weil sich nämlich so Entscheidendes geändert hat, dass eine Beratung allein zur nachgefragten Wohngebäudeversicherung fahrlässig wäre.

Wo liegen die Unterschiede der Norm DIN ISO 22222 „Private Finanzplanung“ zur DIN 77230?

Bereits seit 2007 gibt es die DIN ISO 22222. Sie gilt als explizites Gütesiegel für die Seriosität und Beratungsqualität von Finanzberatern. Im Rahmen dieser Norm werden neben den allgemeinen Prozessanforderungen der privaten Finanzplanung auch die Fähigkeiten, die Erfahrung und das ethische Verhalten von privaten Finanzplanern definiert.

Entsprechende Zertifizierungen führen zum Beispiel die DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung GmbH sowie die Austrian Standards Plus GmbH durch. Mit ersterer Gesellschaft arbeitet das Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. zusammen.

Im Gegensatz zur DIN 77230 stehen hier allerdings Qualifikation, Leumund und Berufsethos im Vordergrund und eben nicht die Verfahren, die Kern der fachlichen Tätigkeit sind.

6. DIN 77230 – Chancen und Herausforderungen

Eine Norm wird dann zum Branchenstandard, wenn sie von allen – oder zumindest allen relevanten – Marktteilnehmern eingesetzt wird. Kein Papierhersteller käme heute auf den Gedanken, Kopierpapier auf den Markt zu bringen, das nicht 210 auf 297 Millimeter groß ist und damit die Anforderungen der DIN A4 ignoriert.

So weit ist die DIN 77230 natürlich noch lange nicht, und erwartungsgemäß kommt Kritik aus der Branche, die sich einerseits von Brüsseler und Berliner Regulatorik gebeutelt sieht und andererseits reflexartig fürchtet, die DIN 77230 könnte ihre unternehmerischen Freiheiten beschneiden. Oft ist auch die schiere Sorge vor teuren Integrationsprozessen ein Katalysator für Skepsis und Ablehnung, manchmal auch der Unwille, liebgewonnene Gewohnheiten und Vertriebsmaxime zu hinterfragen.

Insbesondere Unternehmen, die ihre Beratungsprozesse auch in der Vergangenheit im Wesentlichen IT-gestützt durchführen, fragen sich, wie die vorgeschalteten, normkonformen Analyseprozesse sinnvoll integriert werden können.

Aber auch das Praktikerherz schlägt angesichts der neuen Norm ein bisschen schneller. Ein Berater, der die Vorteile der Anwendung der neuen Norm für sich und seine Kunden erkannt hat, steht dennoch vor einer Hürde, die mit dem Umfang des Verfahrens und seiner scheinbaren Komplexität einhergeht. Die Antwort auf die Frage, in welcher Zeit die erforderlichen Angaben beim Kunden zu erheben sind, ist naturgemäß eine wichtige Determinante für die Akzeptanz der Norm.

Wenn er befürchtet, beim Kunden quasi übernachten zu müssen oder dessen Geduld bei all der Fragerei übermäßig zu strapazieren, wird er der Norm zunächst skeptisch begegnen. Zwar ist eine Erhebung theoretisch mit Papier und Kugelschreiber möglich, aber angesichts des Straffungspotenzial, das sich aus dem Ausblenden irrelevanter Themen ergibt, wenig zweckmäßig.

Es muss also eine technische, softwaregestützte Lösung her, die den Berater durch den Analyseprozess führt und final eine normkonforme Dokumentation produziert. Die Norm ist allerdings noch jung, und natur-

gemäß ist der Markt noch nicht gerade gesättigt mit entsprechenden Systemen.

Als Systemhaus mit führender Position im Umfeld von Finanzberatung haben wir mit großem Aufwand eine Anwendung in unsere FinanzPlaner-Software integriert, die den Prozess für den Berater beherrschbar macht. Und sie ist mit einer flexiblen Schnittstellenanbindung integrierbar in vorhandene Lösungen und Infrastrukturen, so dass der entscheidende Schritt kein eigenes, teures Projekt erforderlich macht.

Eine technische, softwaregestützte Lösung, die durch den Analyseprozess führt und final eine normkonforme Dokumentation produziert.

Sie möchten mehr zum Thema DIN 77230 erfahren?
Sprechen Sie mit den Experten:



Hubertus Schmidt

Geschäftsführer FinanzPortal24
und Mitglied im DEFINO-Kuratorium

FinanzPortal24 GmbH
Jägerstraße 1
D-57299 Burbach

www.financeportal24.de



Michael Franke

Mitglied im Arbeitskreis Beratungsprozesse

Mitglied im Arbeitsausschuss zu den
Normen 77230 und 77232 des DIN e. V.

7. Über FinanzPortal24

Die FinanzPortal24 GmbH ist ein unabhängiges Finanz-Software-Unternehmen mit Sitz in Burbach und Marburg. Bereits seit 2002 zählt die ursprünglich aus dem südlichen Siegerland stammende Softwareschmiede mit ihrer in Marktstudien ausgezeichneten Finanzberatungssoftware zu den Pionieren in der digitalen Finanzberatung.

Ziel unseres Unternehmens ist, den gesamten Beratungsprozess so zu digitalisieren, dass sich die Anwender aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft zu hundert Prozent auf die persönliche und kompetente Endkundenberatung konzentrieren können.

Durch das Ziel kontinuierlicher Weiterentwicklung geleitet, reagiert unser Team agil auf Veränderungen und Entwicklungen in der Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Unsere neueste Entwicklung ist eine SaaS-Cloud-Beratungsplattform, mit allen Tools und Bedarfsrechnern rund um die ganzheitliche oder anlassbezogene Beratung. Ein Highlight ist unsere zertifizierte Umsetzung der neuen Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte nach DIN 77230, die sich

mittels flexibler Schnittstellen in beliebige Vertriebsprozesse und Beratungstrecken bei Versicherern, Pools und Vertrieben integrieren lässt.

Ob die FinanzPlaner-Software PRO mit ihren Tools zur Absicherung biometrischer Risiken und Ruhestandsplanung oder die neue Online-Software für eine sichere DIN 77230 Basis-Finanzanalyse. Über 5.000 Vermittler und Berater sowie zahlreiche namhafte Beratungs- und Vermittlungsgesellschaften sowie etliche Versicherungsunternehmen vertrauen bereits auf die Software-Lösungen von FinanzPortal24.

Mit besten Grüßen,

Ihr



Hubertus Schmidt

Geschäftsführer FinanzPortal24 GmbH

8. Literatur- und Quellenangaben

Jason Tanz

How Airbnb and Lyft finally got Americans to trust each other.

In: Wired am 23. April 2014; San Francisco: Condé-Nast 2014.

Philipp Kristian Diekhöner

The Trust Economy - Warum jedes Unternehmen eine Vertrauensstrategie braucht, um im digitalen Zeitalter zu überleben.

Berlin: Springer Gabler 2018.

Chris Malone, Susan T. Fiske

The Human Brand - How We Relate to People, Products, and Companies.

New Jersey: John Wiley & Sons 2013.

Presseinformation von DIN e. V.

Erste deutsche Norm für die Finanzdienstleistung DIN 77230.

„Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“

Veröffentlicht am 9. Januar 2019.