

STANDARDS SIND WERKZEUGE

Das DEFINO-Regelwerk verschlankt Beratungsprozesse.
Ergebnis: bessere Beratung bei gleichzeitiger Kostenreduzierung

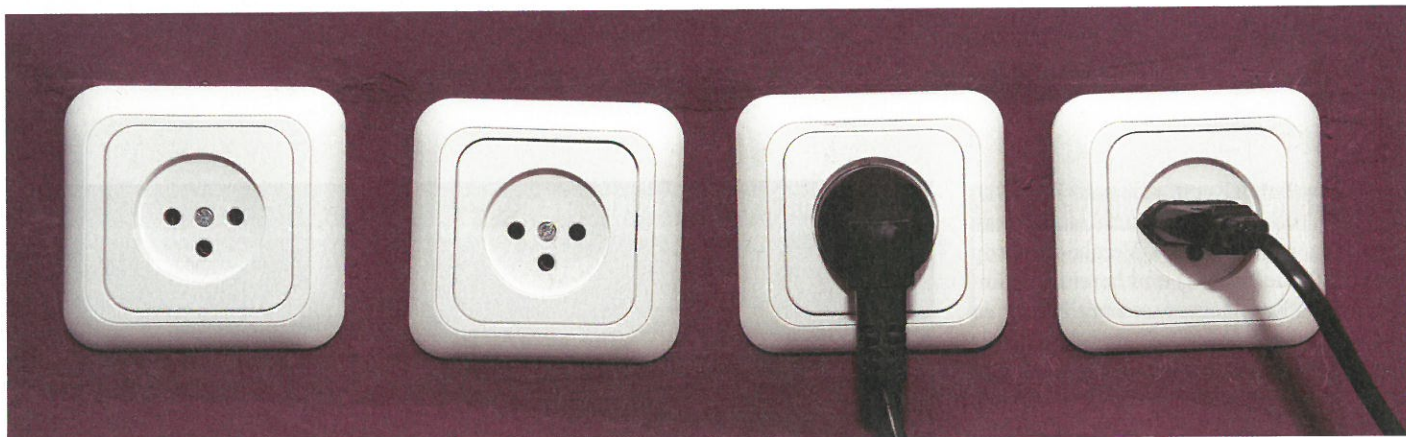


Foto: istock / chertol

Die Umsetzung der Vermittlerrichtlinie IDD ist der vorerst letzte Regulierungshöhepunkt der Finanzberatung. Das wirtschaftliche Fundament von Vertrieben und freien Finanzberatern und vor allem Maklern bröckelt zusehends. Kein Wunder also, dass viele Dienstleister derzeit Konzepte anbieten, um die Prozesse innerhalb der Beratungsfirmen – ganz gleich ob groß oder klein – zu verschlanken. Und immer geht es darum zu ermöglichen, dass der Berater wieder Luft bekommt, seinem eigentlichen Bestreben nachzukommen: Geld zu verdienen durch Finanzberatung.

Eines dieser Konzepte kommt aus der Finanzberatungsbranche selbst. Es ist das DEFINO-Regelwerk, aus dem im Deutschen Institut für Normung DIN – unter Beteiligung praxiserprobter Vertreter der Finanzwirtschaft, von Finanzwissenschaftlern und Verbraucherschützern – die DIN-Norm 77230 „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ entwickelt wird. Mit der DIN SPEC 77223 „Standardisierte Vermögens- und Risikoanalyse für Privatanleger“ wurde, ebenfalls auf DEFINO-Initiative, bereits ein weiterer DIN-Standard erarbeitet. Wir alle wissen, wie sehr DIN-Normen unser Leben in den verschiedensten Bereichen erleichtern.

Diese DIN-Standards sind nicht zu verwechseln mit Regulierungen durch die Poli-

tik. Das DIN ist keine staatliche Institution. Die genannten Standards liegen ganz nah an der Praxis der Finanzberater, sie sind hinsichtlich der großen Auswirkungen im Markt wissenschaftlich untermauert und durch das Mitwirken von Verbraucherschützern von außen schwer angreifbar. Sie sind verarbeitet in einer Software, die sich leicht in bestehende Softwaresysteme integrieren lässt. Dadurch werden die DIN-Standards zu Werkzeugen:

Mit mehr Effizienz Chancen im Neugeschäft nutzen

Standardisierte Prozesse sorgen für mehr Effizienz, sie erhöhen die Schlagkraft. Eine höhere Beratungsfrequenz erhält gerade in Zeiten sinkender Margen eine wachsende Bedeutung. Gleichzeitig sinkt die Zahl an Finanzberatern seit Jahren. Das Marktpotenzial bleibt indes etwa gleich. Für jeden einzelnen verbleibenden Finanzdienstleister bedeutet dieses neue Verhältnis die Chance auf einiges an Neugeschäft. Das aber können die meisten nur bewältigen, wenn ihre Beratungsprozesse durch Standardisierung effizienter, schneller werden.

Nur mit standardisierten Prozessen wird der Normalverdiener als Kunde lukrativ

Zudem lassen sich durch standardisierte Prozesse neue Zielgruppen erschließen. Der

größte Teil unserer Bevölkerung, die Normalverdiener, erhält keine ganzheitliche Finanzberatung, weil die Aufwand-Ertrags-Relation für den Berater uninteressant ist. Durch die Standardisierung von Beratungsschritten kann es aber möglich werden, auch Normalverdiener in den Genuss ganzheitlicher Beratung kommen zu lassen. So dass sich diese auch für den Berater rechnet.

Und nicht zuletzt: Die Haftungsproblematik reduziert sich erheblich. Wer nachweisen kann, dass er nach einer DIN-Norm beraten und dafür sogar die entsprechende Software genutzt hat, tritt gleichzeitig den Beweis an, nicht am Bedarf und am Risikoprofil des Kunden vorbei beraten zu haben. Und noch eines sollten Berater und Vermittler immer im Auge behalten: DIN-Normen genießen beim Verbraucher großes Vertrauen. Das DIN-Siegel dient dem Finanzdienstleister also als vertrauensbildende Maßnahme. Zu Recht!

WEITERE INFOS

➔ Für mehr Informationen scannen Sie einfach diesen QR-Code oder gehen auf unsere Website unter:



definet.de/leistungen/it-services/defino-software