

## „Wir haben den Mehrwert erkannt“

### Talkrunde über den Nutzen von DIN-Normen beim DEFINO Praxistag 2021

Im Rahmen des DEFINO Praxistages 2021 über „Best Practice mit der DIN 77230“ diskutierten vier Branchen-Größen unter der Leitung von Moderator Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler über den Sinn von Normen für die Finanzberatung. Martin Gräfer, Bayerische-Vertriebsvorstand, Dr. Sebastian Herfurth, Geschäftsführer des Fintech Friendsurance, Fonds Finanz-Chef Norbert Porazik und bvk-Vize Andreas Vollmer zeigten dabei überraschend viel Einigkeit.

„Ich finde es super, dass wir das machen – vorbildlich,“ eröffnete **Norbert Porazik** die Diskussion. Er könne sich „sogar vorstellen, dass das ein Exportschlager wird für andere Länder, die das noch nicht so haben.“ Der größte Mehrwert aus der Umsetzung der Norm für Vermittler sei, dass sie sich damit abheben könnten von Vergleichsportalen. „Deshalb sagen wir auch: Komm, mach DIN-Analyse. Dann bist Du nicht ersetzbar.“ Und deshalb erhielten Fonds Finanz-Partner auch kostenfrei Norm-konforme Tools und eine günstige Ausbildung auf die Norm-Zertifizierung, „die wir stark bezuschussen, um den Vermittlern die Hürden zu nehmen. Wir haben den Mehrwert erkannt.“

Den sieht **Sebastian Herfurth** in vielfältiger Hinsicht: „Es gibt den Kundennutzen, es gibt die merkantilen Fragen für die Vermittler und es gibt Haftungsfragen. Das sind alles Punkte, die wir hier spielen können. Aber vor allem: Die Norm ist für Vermittler ein wahnsinnig gutes Mittel, viel mehr zu tun als nur den Abverkauf eines einzelnen Produktes.“

### „Wir müssen mal wieder versuchen vor die Welle zu kommen.“

In diesem Sinne sind für **Martin Gräfer** die Umsetzung der DIN 77230 und weiterer zukünftiger Normen „gute Gelegenheiten, sich beim Kunden neu zu etablieren und neu zu erfinden.“ Für ihn ist eine wichtige Herausforderung, „dass wir als Branche – und damit meine ich auch den GDV – mal wieder versuchen müssen, vor die Welle zu kommen und nicht ständig hinterher zu laufen und schlimmere Regulierung zu verhindern.“ Normen und ihre Verbreitung wären „sehr gut dafür.“

Dem stimmt **Andreas Vollmer** uneingeschränkt zu: „Die Reputationsfrage dieser Branche ist nur über Qualität in den Griff zu kriegen. Die Instrumente dafür sind die DIN 77230 und demnächst die 77235. Wir machen unsere Arbeit damit viel wertiger. Deshalb arbeiten wir als bvk an den Projekten mit.“ Grundsätzlich herrsche, so Vollmer „Einigkeit unter den Verbänden und den relevanten Unternehmen“ über den Nutzen der Normung. „Die da nicht mitziehen, entlarven sich schnell dahingehend, dass sie eben nur einen kurzen, schnellen Verkauf über Plattformen vorhaben.“

Folgerichtig erkennt **Sebastian Herfurth**, „dass bei vielen unserer Kooperationspartner, bei großen Banken und Versicherungen eine hohe Bereitschaft da ist, über Normung nachzudenken.“

„Langfristig wird sich das durchsetzen“, ist **Martin Gräfers** Überzeugung, „wenn es zu einer Nachfrage kommt, die diejenigen, die nicht nach Norm arbeiten, aussortiert.“

Damit das nicht zu lange dauert, appelliert **Norbert Porazik** an die großen Versicherungsgesellschaften: „Wenn die mal anfangen, die Norm in ihre Beratung hineinzunehmen, dann wird sie sich sehr schnell durchsetzen.“

Für ihn und die anderen Diskussionsteilnehmer hat **Andreas Vollmer** abschließend eine gute Nachricht: „Wir hören von den Vertretern bei uns im Verband, dass die ersten Häuser dahin unterwegs sind, die Norm auch in Steuerungssysteme des Vertriebs mit aufzunehmen. Und die ersten Vermittler berichten in Kollegenkreisen von ihren Erfolgen und das ist ja immer der entscheidende Punkt.“

Die Vorträge des DEFINO Praxistages 2021 finden Sie unter