

DIN oder nicht DIN ...

... das ist hier die Frage. Vermittler, die die neue Finanzanalysenorm nutzen wollen, müssen sich das gut überlegen. Der Standard eignet sich nicht für jeden.



Mancher Vermittler fühlt sich wohl wie Hamlet, der Held aus dem Drama von William Shakespeare, der fragte: „Sein oder Nichtsein, das ist hier die Frage.“ Finanzberater stehen vor der Entscheidung: „Nutze ich die Norm – oder nicht?“

Rund acht Monate ist es her, dass ein Ausschuss aus Branchenvertretern unter Leitung des Deutschen Instituts für Normung (DIN) nach mehrjähriger Arbeit den Entwurf der DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ veröffentlichte. Seit dem 18. Januar 2019 liegt nun auch die endgültige Version der ersten Norm im Finanzdienstleistungsbereich vor. Diese weicht nur in Details vom Entwurf ab (siehe FONDS professionell 3/2018, Seite 338).

Finanzberater, die sich für die Norm interessieren, sollten vorher prüfen, welche Vor- und Nachteile die Implementierung des Standards für ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse hat. Die Anwendung der neuen Regeln ergibt für viele, aber nicht für alle Vermittler Sinn. „Die Norm ist kein Gesetz. Jeder Berater muss für sich entscheiden, ob er nach der Norm analysieren möchte oder nicht“, betont auch Klaus Möller, Vorstand des Defino-Instituts und Obmann des Normenausschusses, der die DIN 77230 erarbeitet hat. FONDS professionell hat

sich in der Branche umgehört, für wen sich die Norm eignet, wer sie einsetzen wird und was für die Umsetzung nötig ist.

Spartenanbieter

Pauschale Empfehlungen mit Blick auf die Anwendung der Norm sind schwierig. Jeder

Vermittler hat ein individuelles Geschäftsmodell und eigene interne Prozesse. Einige allgemeine Feststellungen lassen sich dennoch treffen. „Für Gesellschaften, die sich mit ihren Produkten oder ihren Dienstleistungen auf eine bestimmte Sparte konzentrieren, würde die Nutzung der Norm eine massive Umstellung ihres Geschäftsmodells bedeuten und damit wenig oder keinen Sinn ergeben“, sagt Andreas Adam, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Ajco Solutions. Der Grund: Die Norm verfolgt einen ganzheitlichen Analyseansatz, sodass in der nachfolgenden Beratung eine Vielzahl von Versicherungs- und Anlageprodukten angeboten werden muss. Allerdings könnten Spartenanbieter mit anderen kooperieren. Ein Versicherungsmakler, der rund 80 Prozent der im Nachgang einer normkonformen Analyse benötigten Produkte vermitteln darf, könnte sich etwa mit einem Finanzanlagenvermittler zusammentun, der die Fondsseite abdeckt.

Im Umkehrschluss ist der Standard für Finanzdienstleister interessant, die ohnehin ganzheitlich arbeiten. Dazu zählen Versicherungsmakler, die auch über eine Erlaubnis gemäß Paragraph 34f Gewerbeordnung verfügen, sowie Banken und Allfinanzvertriebe. Allerdings: Selbst wenn das Geschäftsmodell nicht gegen die Nutzung der Norm spricht, gilt es, vorher die internen Prozesse und die IT zu überprüfen. Ansonsten handeln sich die Firmen womöglich ungeahnte Probleme ein.

„Viele Vertriebe haben ihre eigene Analysesoftware, die auf die angebotenen Produkte oder Beratungsschwerpunkte ausgerichtet ist“, sagt Joachim C. Pichen, Co-Geschäftsführer des IT-Dienstleisters JCP. „Die DIN-Umstellung würde also für viele produktorientierte Vertriebe einen großen Aufwand bedeuten, da sie entweder ihre Software anpassen oder ihren Anbieter wechseln müssten. Wir werden sehen, wie die Vertriebe diesen wirklich guten und systematischen Ansatz annehmen.“

Schulungen zur DIN 77230

Das **Defino-Institut** aus Heidelberg, das die Norm initiiert hat und sich nun als Zertifizierer für Normanwender positioniert, gibt sechs Weiterbildungsdienstleister als Partner an. Drei davon nannten auf Anfrage der Redaktion zumindest einige Details zu ihren Seminaren.

Going Public bietet ein Programm mit 13 webbasierten Schulungen, zwei Webinaren und einer Präsenzveranstaltung an. Die Kosten belaufen sich auf 400 Euro.

Das **Campus Institut** gibt keine fixen Online-Trainingseinheiten vor, die Vorbereitungszeit im Selbststudium sei „zeitlich flexibel“. Ferner ist ein Präsenztag eingeplant. Die Kosten standen bei Redaktionschluss noch nicht fest.

Bei der **Frankfurt School of Business and Management** findet die entsprechende Schulung in 14 Unterrichtseinheiten statt. Hinzu kommen ein Präsenztag, zwei Webinare mit je anderthalb Stunden sowie eine Stunde Übung im Selbstlernverfahren. Die Kosten „ab zwölf Teilnehmern inhouse“ betragen 600 Euro pro Kopf.

Die **Deutsche Maklerakademie (DMA)** befindet sich noch in der Planungsphase und konnte daher keine Details nennen.

Das **Finanz Colloquium Heidelberg** wollte zu seinen Angeboten keine Auskunft geben.

Bankenimpuls Consulting reagierte nicht auf mehrfache Anfragen der Redaktion.

Ohne Norm

Eine Reihe von Unternehmen wird die Norm nicht nutzen. Das ergab eine kleine Umfrage der Redaktion unter rund 20 Maklerpools, Banken, Vertrieben und Versicherern. Zur Begründung heißt es oft, man habe eine eigene Analysemethode, die viele Facetten der DIN schon enthalte oder sogar besser als diese sei. „Transparente Mindestkriterien in der Beratung zu haben ist gut und wichtig – und bei MLP seit vielen Jahren eine Selbstverständlichkeit. Dabei gehen wir an vielen Stellen schon heute über die DIN 77230 hinaus“, sagt Dirk Bohsem, Bereichsleiter Marktmanagement bei MLP. „Für unsere Kunden sehen wir aus diesen Gründen keinen hinreichenden Mehrwert durch eine formale Zertifizierung.“ Der Finanzvertrieb DVAG äußert sich ähnlich, ebenso die Frankfurter Volksbank, die zu den größten Genossenschaftsbanken zählt, Swiss Life, die Targobank und die Hamburger Sparkasse. Die genannten Anbieter arbeiten IT-gestützt – die nötige Softwareumstellung könnte also zumindest eine Nebenrolle bei der Entscheidung gegen die Norm gespielt haben.

Selbst wenn das Geschäftsmodell und die internen Abläufe gut zur Norm passen, gibt es einen weiteren Aspekt, den Berater bedenken



Andreas Adam, Ajco: „Die Nutzung der Norm kann eine massive Umstellung des Geschäftsmodells bedeuten.“

sollten, bevor sie sich zum neuen Standard bekennen: Die Nutzung der Norm wird wohl dazu führen, dass sich Vermittler nicht mehr über die Kundenanalyse von Mitbewerbern abheben können. Sie müssen sich über Produkte oder auch Preise und Konditionen differenzieren, was gerade für kleinere Makler schwierig wird. Unter anderem aus diesem Grund emp-

fehlt der Maklerpool Blau Direkt den Standard nicht (siehe das Streitgespräch ab Seite 250). Auch die Maklergenossenschaft Vema spricht sich gegen das Regelwerk aus, allerdings aus juristischen Gründen: Sie sieht in der Norm einen Verstoß gegen die Vorgaben aus Paragraph 61 Versicherungsvertragsgesetz. „Gerade die gesetzlich vorgeschriebene Erhebung der individuellen Wünsche und Bedürfnisse erfolgt durch die Basis-Finanzanalyse nicht. Eine hierauf basierende Beratung steht meines Erachtens im Widerspruch zu den gesetzlichen Beratungsverpflichtungen“, so Vema-Vorstandschef Hermann Hübner.

Pro Norm

Auf der anderen Seite gibt es gute Argumente für die Norm. So ist das DIN-Siegel eine sehr gute Werbung und bürgt dafür, dass die Finanzlage eines Kunden anhand eines neutralen Standards und nicht von Vertriebsinteressen geleitet analysiert wird. Ferner wird ein Kunde komplett nach Versorgungslücken durchleuchtet, was für den Vermittler von Vorteil ist, da er Neugeschäft generieren kann. „Wir wissen von dem Feedback unserer Partner, dass die nach DIN beratenen Kunden besonders zufrieden sind: Das Storno sinkt nahezu auf null, und die Empfehlungsquote

Rechtliches rund um die DIN-Norm 77230

Die Norm 77230 „Basisanalyse für Privathaushalte“ ist Neuland für die deutschen Finanzdienstleister. Daher wirft die Umsetzung viele juristische Fragen auf. Einige wurden schon in FONDS professionell 3/2018 (Seite 340) beantwortet. In der Zwischenzeit tauchten aber neue Fragen auf, die die Redaktion unten erläutert. Für endgültige Antworten ist es in einigen Fällen noch zu früh.

Vorausgesetzt, die Norm hat sich als Branchenstandard etabliert: Kann es sich für einen Vermittler in einem Schadensersatzprozess nachteilig auswirken, wenn er die Norm nicht angewendet hat – selbst in dem Fall, dass er explizit erklärt, nicht gemäß Norm zu analysieren?

Vornweg: Grundsätzlich gilt, dass die Norm kein Gesetz und damit nicht verpflichtend ist. Unstrittig ist ferner, dass ein Vermittler für eine Fehlanalyse haftet, wenn er sich zur Anwendung der Norm verpflichtet, es dann aber doch unterlässt oder dabei Fehler macht. Einige Branchenkenner argumentieren jedoch, dass Vermittler, die die Norm gar nicht anwenden wollen, durch die faktische Existenz einer normierten Analyse in einem Schadensersatzprozess wegen Fehlern bei der Befragung in die Defensive geraten werden. Nach dem Motto: Sie hätten sich ja an eine anerkannte Norm halten können – dann wäre der Fehler nicht passiert. „Das ist nicht ganz von der Hand zu weisen“, meint Rechtsanwalt Oliver Korn von der Kanzlei GPC Law. „Normen haben einen Standard-Cha-

rakter. Im Baurecht etwa geben sie sehr viel vor, sodass jemand, der sich nicht an sie hält, in einem Haftungsfall wegen Bauschäden faktisch immer die Beweislast gegen sich hat.“ Allerdings müsse die DIN 77230 tatsächlich flächendeckend und nicht nur vereinzelt genutzt werden. Der Jurist betont, dass auch die Bundesregierung die ganzheitliche Beratung unterstützt – und damit zumindest indirekt auch die Norm.



Das berühmte Sachwalter-Urteil des Bundesgerichtshofs von 1985 legt die Analysepflichten des Maklers sehr weit aus. Muss ein Versicherungsmakler auch im Fall einer anlassbezogenen Beratung ganzheitlich und damit nach DIN 77230 analysieren?

„Das hängt vom Maklervertrag ab“, meint Korn. „Wenn ein uneingeschränktes, nicht spezifiziertes Mandat besteht, dann ist der Makler grundsätzlich verpflichtet, ganzheitlich und nach DIN zu beraten – wenn er sich zu Letzterem selbst verpflichtet.“ Man könne drei Situationen unterscheiden:

- Sieht der Maklervertrag nur eine anlassbezogene Betreuung vor, muss der Vermittler auch nur diese leisten. Möchte ein Kunde nur eine Hausratspolice, dann ist der Makler nicht verpflichtet, ganzheitlich sowie gemäß Norm zu analysieren.
- Hat der Makler dagegen ein Vollmandat, muss er auch bei einer Hausratspolice zumindest prüfen, ob er eine ganzheitliche, normkonforme Analyse schuldet.

- Sollte der Kunde in einem solchen Fall aber selbst nicht auf einer umfangreichen Betreuung bestehen, ist der Makler nicht verpflichtet, nach DIN zu analysieren. Das Fazit des Berliner Juristen Korn: „Wenn kein Maklervertrag existiert, kann das im Streitfall zu einem Problem werden.“

Darf ein Berater mit der DIN-Norm werben, wenn er sie nicht vollständig anwendet?

Hier gibt es zwei Lager unter den Juristen. Die eine Seite meint, eine Werbung mit der Einhaltung von DIN-Normen könne als Wettbewerbsverstoß geahndet werden, wenn dieses Versprechen nicht vollständig erfüllt wird. Die andere argumentiert, die Verwendung von Formulierungen wie „Auszugsweise Abbildung der DIN-Norm 77230“ in Verbindung mit einem entsprechenden Hinweis auf Einschränkungen sei möglich. „Legt der Berater seiner Analyse mehrere Teile der Norm zugrunde, kann er in seiner Werbung hierauf hinweisen, wenn er bei den angesprochenen Kundenkreisen den durch den Begriff DIN blickfangartig entstehenden Eindruck vermeidet, die ganze DIN-Norm komme zur Anwendung“, meint Rechtsanwalt Boris Diem von der Kanzlei Gollhofer Weidlich Leser. Dies könne durch einen Hinweistext geschehen, der die Einschränkung näher erläutert. „Derartige richtigstellende Hinweise im Kleingedruckten, die leicht zu übersehen sind, genügen allein jedoch nicht, die durch die blickfangmäßige Herausstellung begründete Irreführungsgefahr zu beseitigen“, so Diem in einem Fachartikel.

ist deutlich höher“, berichtet Sebastian Grabmaier, Vorstandschef des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Er bezieht sich auf Partner, die mit dem Normvorläufer DIN Spec 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ arbeiten. JDC, der auf Honorarberater spezialisierte Pool Confée und die Deutsche Bank, die ebenfalls Spec anwenden, werden die Norm daher nutzen oder empfehlen. Auch Qualitypool wird seinen Partnern das Regelwerk ans Herz legen.

Andere sind zurückhaltender. Die Fonds Finanz, Deutschlands größter Maklerpool, empfiehlt die Norm nicht direkt, weist aber auf ihre Vorteile hin. Ähnlich äußert sich Fondset. Die BCA „begrüßt“ die Norm und betont, die Umstellung sollte für ihre Makler kein Problem darstellen. Die Maklergenossenschaft Finpool überlässt die Entscheidung allein ihren Mitgliedern. Andere Umfrageteilnehmer warten noch ab: OVB, Plansecur, die Santander Consumer Bank, Gothaer, HDI und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband gaben zu Protokoll, die Norm erst einmal prüfen und die Entwicklung beobachten zu wollen.

Software und Schulungen

Was müssen Vermittler eigentlich tun, wenn sie nach Norm arbeiten möchten? „Grundsätzlich kann sich jeder den Text der Norm bei Beuth.de für 163,80 Euro herunterladen, ihn studieren und dann selbst umsetzen“, so Möller. „Die Anwendung der Norm ohne Schulung und Softwareunterstützung ist aber



Wolfgang Kuckertz, Going Public: „Die Anwendung der Norm ohne Schulung ist nicht zu empfehlen.“

nicht zu empfehlen, da das Regelwerk und vor allem die Berechnungen der quantitativen Vorgaben sehr komplex sind“, warnt Wolfgang Kuckertz, Vorstand des Weiterbildungsanbieters Going Public. Für die Softwareseite stehen acht Anbieter in den Startlöchern und haben Lösungen programmiert (siehe Tabelle unten). Zum Teil können Berater die Normanalyse als Zusatztool buchen, zum Teil bieten die Softwarehäuser nur Analyseprogramme, die gemäß Norm arbeiten.

Den „schulischen“ Teil decken bisher sechs Weiterbildungsanbieter ab (siehe Kasten Seite

246). Defino-Chef Möller rät Vermittlern zudem, sich zertifizieren zu lassen, was aber nicht verpflichtend ist. „Die Zertifizierung ist eine Prüfung durch einen unabhängigen Dritten, die zeigt, dass ein Berater umfassende Kenntnisse zur DIN 77230 erworben und sich zur Umsetzung verpflichtet hat.“

Möllers Rat ist nicht uneigennützig: Die Defino möchte sich als Zertifizierer für Vermittler und Software positionieren. Zwar hat sie kein Monopol, auch andere Gesellschaften können Zertifikate vergeben. Allerdings haben die Heidelberger bei der Deutschen Akkreditierungsstelle einen Antrag gestellt, um von dieser als Prüfinstanz anerkannt zu werden. Möller zufolge ist die Defino bisher die einzige Gesellschaft, die sich bei dieser übergeordneten Instanz für Zertifizierer um Akkreditierung bemüht. Die Defino hat zudem zwei weitere Normprojekte gestartet, für die sie später auch Zertifikate anbieten wird: eine „Basis-Finanz- und Risikoanalyse für Selbstständige, Freiberufler, Gewerbetreibende und KMUs“ sowie eine Norm für „Vermögens- und Risikoanalyse von Privatanlegern“.

Ob die Geschäftsidee zunächst für die DIN 77230 aufgehen wird, hängt letztlich davon ab, ob genügend Marktdruck aufgebaut wird. Unternehmensberater Adam: „Wenn vier oder fünf große Gesellschaften mit der Norm arbeiten, wird das eine Dynamik in den Markt bringen, der sich andere nicht werden entziehen können.“ Dann wird die Norm zum echten Branchenstandard. JENS BREDENBALS | FP

Softwaretools für Analysen gemäß DIN 77230

Produktname	Fi.lux	Finanzlotse 3.0	Finanzplaner-Software Online	Finoso
Hersteller	Be.Lux	Softfair	Finanzportal24	Fino Software
Internetadresse	www.fi-lux.de	www.softfair.de	www.finanzportal24.de	www.finoso.de
Ansprechpartner	Henry Ernst	Christoph Dittrich	Hubertus Schmidt	Henry Ernst
Gebühren	Je nach Modulkombination ab 500 Euro einmalig oder 100 Euro monatlich	80 Euro monatlich plus 20 Euro für die optional zubuchbare DIN-Analyse*	Ab 39 Euro*	Ab 49 Euro monatlich (Einzellizenz)
Schnittstellen GDV/Bipro-Std.	Nein	Ja	Jason, REST, SOAP sowie indiv. APIs	Nein
Vergleichsrechner	Nein	Ja, für Personen-, Sach- und Kfz-Versicherungen	Mr. Money, SBL, Morgen & Morgen i.P.	Nein
Betriebssysteme	Windows	Onlineanwendung für allen Browser	Web-Anw. für Chrome, Firefox, Safari	Web-Anwendung
Produktname	Insinno DIN-Finanzanalyse**	JCP Suite	Vera.Neo	Vorfina: DIN 77230
Hersteller	Insinno	JCP Informationssysteme	iS2 Intelligent Solution Services	Vorfina
Internetadresse	www.financesuite.insinno.de	www.myjcp.de	www.is2.de	www.vorfina.de
Ansprechpartner	Steven Punt	Joachim C. Pichen	Team von iS2	Philipp Offergeld
Gebühren	Auf Anfrage	Ab 25 Lizenzen, unterschiedlich je nach Modulauswahl	Abhängig von der Anzahl der Anwender	49 Euro monatlich
Schnittstellen GDV/Bipro-Std.	Über angebundene CRM	Bipro	Optional	–
Vergleichsrechner	Morgen & Morgen Office in Umsetzung; weitere auf Anfrage	Ja	Nein	Schnittstelle zu Softfair
Betriebssysteme	Für alle gängigen Betriebssysteme und Browser	Alle	Web-Anwendung	Web-Anwendung

Stand: Februar 2019 | * zzgl. MwSt. | ** Teilmodul der Insinno Financesuite | Die Dresdner Firma Studio Innovators International Europe („SiI – Wir digitalisieren Beratung“) hat nach Angaben der Heidelberger Defino ebenfalls ein Analyse-tool gemäß DIN 77230 im Angebot. Sie reagierte aber nicht auf mehrmalige Anfragen der Redaktion zu den Details der Software. Quelle: Angaben der Hersteller