

## VERMÖGENSPASS und DIN ISO 22222 sichern die Berufszukunft des Finanzmaklers.

**Höchste Berufsakzeptanz! Die ganzheitliche Finanzberatung wird sogar eingefordert und führt immer zum Verdienst! Das ist garantiert, wenn der Beratungsprozess nach DIN ISO 22222 und die Bestandsanalyse mit dem VERMÖGENSPASS durchgeführt wird, wie in „Erfahrungsberichten“: [mwsbraun.de](http://mwsbraun.de) zu lesen.**

**Höchste Berufsakzeptanz! Die ganzheitliche Finanzberatung wird sogar eingefordert und führt immer zum Verdienst! Das ist garantiert, wenn der Beratungsprozess nach DIN ISO 22222 und die Bestandsanalyse mit dem VERMÖGENSPASS durchgeführt wird, wie in „Erfahrungsberichten“: [mwsbraun.de](http://mwsbraun.de) zu lesen.**

Wie Softwareanwender berichten, verstehen 100 Prozent der potenziellen Kunden die Mehrwerte bei dieser Vorgehensweise und der Beratungsauftrag erfolgt wie eine Einladung über den „Roten Teppich“.

Lt. FGM-Studie mit Prof. Beenken wurde festgestellt, dass für eine Beratung zu „Produkten“ wohl weiterhin 2/3 der Menschen die Provisionsberatung wünschen und nur 1/3 eine Honorarberatung.

Dieses Drittel wünscht sich jedoch zu „88 Prozent eine individuelle, an ihren Wünschen ausgerichtete Beratung gegen Honorar“. Unsere Erfahrungsberichte zeigen sogar, dass alle Menschen diese neutrale Beratung gegen Honorar vom Vorfeld ein Einkäufen verstehen, wenn der Beratungsprozess nach DIN ISO 22222 aufgezeigt wird und es nicht in Verbindung mit evtl. Durchführungshilfen zu den bekannten Vergütungen, kommt.

Außergewöhnliche Erfahrungsergebnisse sind z.B: „diese Zertifizierung „ist ein Segen für mich“, „hat einen enormen Mehrwert geschaffen“ oder „ eine bessere Außenwirkung und Mehrwert kaum zu bekommen ist“ und der „ Aufwand für die Zertifizierung sich jedenfalls schnell bezahlt gemacht und jedem Berater nur zu empfehlen ist“.

„Besonders der VERMÖGENSPASS® kommt hervorragend zum Einsatz. Die Kunden fordern diese Beratungsleistung, besonders für Strategieberatungen und für das Darstellen von Szenarien geradezu ein und empfehlen diese Dienstleistung auch sehr gerne weiter, so die Erfahrung von Sven Nothdurft.

Frank L. Braun weist in diesem Zusammenhang darauf hin, das es durch die Anlegerschutzweiterung mit der „Product Governance“ spätestens ab 03.01.2017 verpflichtend ist, vor der Produktvermittlung zu prüfen, ob Kunden die „Fähigkeit haben, Verluste durch Wertschwankungen bis hin zum Ausfallrisiko zu verkraften“! Praktisch heute schon die einzige Möglichkeit, sich vor „Rücknahmen“ durch Beweislastumkehr zu schützen.

Da nur dem „FinanzCoach“ mit ganzheitlicher Finanzberatung (alle Themen im eigenen Hause oder im Kompetenz-Netzwerk) eine Berufszukunft gegeben wird, unterstützt Frank L. Braun seine Softwareanwender auf dem Weg zur DIN ISO 22222, weil kein anderes Fachzertifikat eine solch magnetische Außenwirkung in der Bewerbung der „ganzheitlichen Finanzplanung“ hat.

### **Pressekontakt:**

Frank L. Braun

[frank.braun@mwsbraun.de](mailto:frank.braun@mwsbraun.de)

**Unternehmen:**

MWS Braun GmbH

Feldstraße 35, 53225 Bonn

Tel (0228) 97600-0

Fax (0228) 97600-66

[info@mwsbraun.de](mailto:info@mwsbraun.de)

[www.mwsbraun.de](http://www.mwsbraun.de)

MWS