

Bernd Kaspar

Die Kundenvorteile durch History

History?

Ein perfektes und einfaches Softwaretool

- sorgt für Transparenz
- ist die Grundlage für eine ganzheitliche Betrachtung der Kundensituation
- verhindert Missverständnisse zwischen Kunden und Berater
- schafft eine eindeutige Haftungsausschluss-Situation
- garantiert die nachhaltige Kundenbetreuung in der Zukunft
- beweist die Qualität der Beratung - durch die Risikoscore-Entwicklung

mit dem Auftrag...

- erfassen wir Ihre aktuelle Situation
- definieren Sie Ihre Erwartungen
- bestimmen Sie den finanziellen Rahmen

Auftragsblatt für Neukunden

Hans und Hanna Tüchtig

Auftragsdatum	16.05.2018	vorhandene Verträge		Einsparpotenzial	Kostenschätzung	Erläuterung, Kommentar	Kundenauftrag				
		JA	NEIN				Prüfung, Verbess.	Angebote einholen	Vertrag schließen	Honorarberatung	Kein Auftrag

Sachversicherung				230 €	280 €					
1	KFZ-Versicherung	x		50 €		BMW X1, Golf und Motorrad				
2	Rechtsschutzversicherung		x		200 €	nicht vorhanden, AUXILIA empfohlen		x		
3	Hausratversicherung	x				jetzt HUK	x			
4	Glasversicherung		x		80 €	Wintergarten nicht über Hausrat abgesichert			x	
5	Gebäudeversicherung	x				jetzt Sparkassenversicherung				
6	Private Haftpflichtversicherung	x				jetzt VHV				
7	Hundeversicherung		x	180 €		Kampfhund Rex unversichert			x	

Personenversicherung Hans					1.300 €					
1	Unfallversicherung		x		300 €	wegen Außendiensttätigkeit sinnvoll		x		
2	Altersversorgung	x				DWS-Riester, BAV-Entgeltumwandlung 100 €				x
3	Todesfallabsicherung		x			-	x			
4	Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung		x		1.000 €	dringender Bedarf !!!		x		
5	Private Krankenversicherung		x			gesetzlich versichert bei TKK				x
6	Private Pflegeversicherung		x			s.o.				x
7	Absicherung der Kinder		x			-				x

mit der Bewertung

...

- beurteilen wir Ihre Situation
- geben wir Ihnen Handlungsempfehlungen
- entscheiden Sie aufgrund der neuen Erkenntnislage

Bewertung erstmalig

Hans und Hanna Tüchtig

Auftragsdatum	31.05.2018	vorhandene Verträge		Risiko-score	Ergebnis, Kurzbegründung	Fazit, Handlungsempfehlung	Kundenauftrag				
		JA	NEIN				Prüfung, Verbess.	Angebote einholen	Vertrag schließen	Honorarberatung	Kein Auftrag

Sachversicherung				600							
1	KFZ-Versicherung	x			Einsparung bei Dialog 30 € möglich	Kündigen zum 31.12. und Umdeckung			x		
2	Rechtsschutzversicherung		x		keine vorhanden, heutzutage aber erforderlich	3 Angebote erarbeitet bitte auswählen			x		
3	Hausratversicherung	x			VS muss dringed angepasst werden	Info an Versicherer					
4	Glasversicherung		x		Zusatzkosten von 65 € ermittelt	Erweiterung "Glas" in HRV einschließen			x		
5	Gebäudeversicherung	x			--- ohne Bewertung ---	-					x
6	Photovoltaikversicherung		x		--- ohne Bewertung ---	-					x
7	Private Haftpflichtversicherung	x			Leistungen zu gering, Bedingungen mangelhaft	Bedingungen prüfen			x		
8	Hundeversicherung		x		Angebote vorgelegt	VHV mit besten Bedingungen abschließen			x		

Personenversicherung Hans				360							
1	Unfallversicherung		x		kein Versicherungsschutz	nach heutigem Stand erforderlich			x		
2	Altersversorgung	x			Leistungen zu gering	professionelle Ruhestandsplanung				x	
3	Todesfallabsicherung		x		kein Versicherungsschutz für die Familie	Ermittlung der erforderliche Deckungssumme für die Familie				x	
4	Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung	x			Selbständige BU neu bei AL über 2.000 € mtl.	Risiko gut abgesichert, alles ok					x
5	Private Krankenversicherung		x		--- ohne Bewertung ---	-					x
6	Private Pflegeversicherung		x		--- ohne Bewertung ---	-					x
7	Absicherung der Kinder		x		--- ohne Bewertung ---	-					x

mit dem Statusbericht...

- dokumentieren wir die Erledigung Ihrer Aufträge
- planen wir zusammen die weitere Vorgehensweise
- erkennen Sie an der Risikoscore-Veränderung unserer Beratungsqualität und die Verbesserung Ihrer Situation

Statusbericht

Hans und Hanna Tüchtig

Auftragsdatum	10.06.2019	vorhandene Verträge		Risiko-score vorher	Termin bzw. Ende der Aktion	ausgeführte Aktionen	Risiko-score aktuell	Auswirkung, Handlungsempfehlung	Kundenauftrag					
		JA	NEIN						Prüfung, Verbess.	Angebote einholen	Vertrag schließen	Honorarberatung	Kein Auftrag	
Sachversicherung				600			160							
1	KFZ-Versicherung	x			20.09.2018	Allianz gekündigt, Dialog abgeschlossen		Einsparung 36 € jährlich						x
2	Rechtsschutzversicherung	x			10.04.2018	HUK Rechtsschutz Antrag unterzeichnet		Deckung gut						x
3	Hausratversicherung	x			15.04.2018	Versicherungssumme ermittelt und weitergeleitet		-						x
4	Glasversicherung	x			05.05.2018	Deckung erweitert		sehr gut						x
5	Private Haftpflichtversicherung	x			18.04.2018	Bedingungen geprüft		Anpassung der Bedingungen						x
6	Hundeversicherung	x			01.05.2018	Risiko versichert		sehr gut						x
Personenversicherung Hans				410			360							
1	Unfallversicherung		x		01.05.2018	Risiko versichert		kein Handlungsbedarf						x
2	Altersversorgung	x			10.09.2018	Ruhestandsplanung erstellt		aufstocken um 100,-€ Basisrente		x			x	
3	Todesfallabsicherung		x		18.07.2018	Angebot erstellen		<small>Abzeichnung dringend erforderlich Deckungssumme 100.000,-€</small>		x				
4	Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung	x			10.07.2018	Preis und Leistungen gut		kein Handlungsbedarf						
5	Private Krankenversicherung		x		10.07.2018	kein Wechsel aus der GKV möglich		Zusatzversicherung Zahn u. Brille prüfen					x	
6	Private Pflegeversicherung		x		10.07.2018	Angebot vorbereiten		Mindestabsicherung im Pflegefall prüfen					x	
7	Absicherung der Kinder		x		10.07.2018	Grundabsicherung Konzept erstellen		Grundabsicherung prüfen					x	

Qualitätsbeweis

mit dem Risikoscore...

- entsprechend der Bearbeitung verändert sich der Risikoscore fortlaufend
- nach ein paar Jahren ergibt dies ein sehr aussagekräftiges Bild der Beratungsarbeit
- der Kunde sieht konkret, dass die Zusammenarbeit messbare Erfolge brachte (und weiterhin bringen wird)

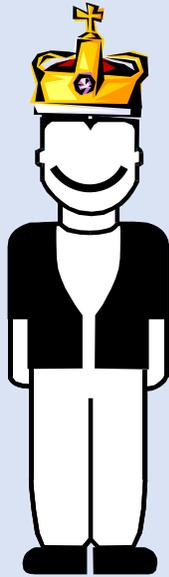
Entwicklung des Risikoscores		Max Mustermann				
Relevanzen automatisch ermitteln	ALLES soll relevant sein	Score-Entwicklung*	2018	2019	2020	
↓ Beginndatum ↓						
Dies ist die aktuellste Beratungsperiode :-)	01.01.20	Jun 2017	Dez 2017	Nov 2018	Okt 2019	Dez 2020
Sachversicherung		356	252	192	144	121
× KFZ-Versicherung		●	●	●	●	●
× Rechtsschutzversicherung		●	●	●	●	●
× Hausrat- und Glasversicherung		●	●	●	●	●
× Gebäudeversicherung		●	●	●	●	●
× Photovoltaikversicherung						
× Private Haftpflichtversicherung		●	●	●	●	●
Personenversicherung		302	223	185	178	124
× Unfallversicherung		●	●	●	●	●
× Private Altersversorgung		●	●	●	●	●
× Basisrente						
× Riesterrente						
× Betriebliche Altersversorgung		●	●	●	●	●
× Todesfallabsicherung		●	●	●	●	●
× Berufsunfähigkeitsversicherung		●	●	●	●	●
× Erwerbsunfähigkeitsversicherung						
× Private Krankenvollversicherung						
× Priv. Krankenzusatzversicherung		●	●	●	●	●
× Private Pflegeversicherung						
Vorsorge für die Kinder						
Finanzanlagen		???	???	???	???	???
× Tagesgeldkonto						
× Bausparer						
× Geldanlage						
× Sonstige Anlageformen						

*: Der Risiko-Score entspricht einer Schulnote von 1-6: 100 = sehr gut; 600 = ungenügend.

Ergebnis

- kundenfreundliche Darstellung auf einen Blick
- Transparenz der Kunden- / Beratersituation
- Beratertätigkeit nur gemäß Kundenauftrag (Haftungssituation!)
- Beratung auf Basis der finanziellen Situation des Kunden
- Umsatzsteigerung durch professionelle Projektarbeit
- Bearbeitungssicherheit ganzheitlich und nachhaltig
- Risiko-Score Historie: Nachweis der Beratungsqualität

Wer will das? - Wir wollen das!



- ZUFRIEDENE KUNDEN
- +
- ZUFRIEDENE BERATER
- =
- **Zukunft, die verbindet!**