



## Zusammenfassung

### Was ist mit History anders?

#### Neukunde - Auftrag

- a) Kompetenz durch erkennbaren Leistungsumfang
- b) Eindeutige, bedarfsorientierte Beauftragung unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten des Kunden.
- c) Dokumentation der Kundenerwartung
- d) Kein aufwändiger Zeit- und Kosteneinsatz ins »Blaue« bzw. anhand von Vermutungen.
- e) Beauftragung von Themen die sofort bearbeitet werden können = konkreter Umsatz
- f) Mehrumsatz durch für den Kunden erkennbare Leistungen

#### Bestandskunde

- a) Darstellung der Risikosituation des Kunden auf einen Blick durch die Bewertung der vorhandenen Verträge/Policen
- b) Chance zur ganzheitlichen Beratung, zufriedenen Kunden und auch zu Mehrumsatz
- c) Transparenz und Überblick für den Kunden
- d) Der Kunde erkennt am Risikoscore sein Risiko / seinen Bedarf mit einen Blick ohne große Laberei
- e) Klare Beauftragung der weiteren Tätigkeiten und Festlegung der Reihenfolge
- f) Mehrumsatz durch Risiko-Hinweise auf nicht beauftragte Bereiche
- g) Entwicklung des Statusberichts und weiteres Vorgehen wie oben

## **Erfassung und Bewertung**

- a) Automatische Übernahme der erfassten Auftrags- oder Bestandsdaten in die Bewertung
- b) Einfache und schnelle Vorab-Analyse in den beauftragten Bereichen

## **Ergebnisvorstellung beim Kunden**

- a) Transparenz und Überblick für den Kunden
- b) Der Kunde erkennt am Risikoscore sein Risiko / seinen Bedarf mit einem Blick ohne große Laberei
- c) Klare Beauftragung der weiteren Tätigkeiten und Festlegung der Reihenfolge
- d) Mehrumsatz durch Risiko-Hinweise auf nicht beauftragte Bereiche
- e) Chance zur ganzheitlichen Beratung, zufriedenen Kunden und auch zu Mehrumsatz
- f) Kein Storno mehr
- g) Kein Verkaufsdruck – angenehme Gespräche
- h) Vertrauensgewinn – der Kunde steht im Mittelpunkt, nicht die Produkte
- i) Keine Empfehlungstechnik für Neukunden erforderlich – die kommen von alleine

## **Status-Bericht**

- a) Automatische Übernahme der Aufträge in den Statusbericht
- b) Geplante, dokumentierte u. kontrollierte Abarbeitung der Aufträge
- c) Umsatzplanung und Sicherheit
- d) Professioneller Auftritt – eröffnet die Möglichkeit »Mehrleistung gegen Honorar«.

- e) Zukunftsplanung für den Kunden. Stand jederzeit abrufbar  
= keine Zeit- und Kostenaufwände
- f) Mehrumsatz und Erträge aus anderen Geschäftsbereichen  
wurden generiert
- g) Absicherung gegen Falschberatung
- h) die Bearbeitung kann ohne große Einarbeitung problemlos an  
andere Mitarbeiter übergeben werden
- i) Qualitäts- u. Leistungsnachweis gegenüber dem Kunden durch die  
Entwicklung des Risikoscores

**Vertrauen ist die Währung der Zukunft.  
Ein verdammt angenehmes Gefühl – genießen Sie es!**

Testen Sie History kostenlos → „Testen“ ausfüllen und los geht's