

Bernd Kaspar

Zukunftsvoraussetzungen für Kunden und Berater

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
- macht finanziell unabhängig durch den Einstieg in die Honorarberatung
- WIE....?

Erfassung der Kundenerwartung

mit dem Auftrag ...

- der Kunde beauftragt gezielt
- der Kunde bestimmt den finanziellen Rahmen
- der Kunde bestätigt die Richtigkeit
- der Kunde kann sich für eine unabhängige Honorarberatung entscheiden

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 Außendienststätigkeit 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
Personenversicherung Hanna													
1	Unfallversicherung		x			-	x						
2	Altersversorgung	x				kleine BAV über Arbeitgeber vorhanden	x				x		
3	Todesfallabsicherung		x			nicht erforderlich wegen Einkommen des Partners							x
4	Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung		x			dringender Bedarf !!!	x				x		
5	Private Krankenversicherung		x			gesetzlich versichert bei AOK							x
6	Private Pflegeversicherung		x			s.o.							x
7	Absicherung der Kinder		x			Sohn Paul aus erster Ehe							x
Vermögen													
1	Liquidität (Tagesgeld, Cashkonto)	x				Cashkonto 10.000 €							x
2	Sparverträge (Bausparer etc.)	x				LWS-Bausparer mit BS 20.000 €	x						
3	Geldanlage (Investmentfonds, Aktien etc.)	x				Depot Comdirect 50.000 €	x						
4	Sachwerte (Immobilien, Container etc.)	x				Eigenheim							x

* Der Kunde bestätigt die Richtigkeit der oben gemachten Angaben und dass er die Selbstauskunft über die Beraterfirma erhalten hat. Desweiteren bestätigt der Kunde, dass er die Datenschutzerklärung gemäß Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erhalten und verstanden hat.

Ort, Datum

Unterschrift Berater

Ort, Datum

Unterschrift Hans und Hanna Tüchtig

Dokumentation der Kundensituation

mit der Bewertung ...

- der Berater beurteilt die beauftragten Sparten und Themen
- der Berater gibt Handlungsempfehlungen
- der Risikoscore wird ermittelt
- der Kunde beauftragt gezielt, auf Grund der neuen Erkenntnislage
- der Kunde bestätigt die Beratung und die weitere Beauftragung

Bewertung

Hans und Hanna Tüchtig

Auftragsdatum	31.05.2018	vorhandene Verträge		Risikoscore	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
Personenversicherung Hanna				600									
1	Unfallversicherung		x	●	Absicherung nach heutigem Stand erforderlich	-							x
2	Altersversorgung	x		●	BAV lediglich 100 € mtl.	Altersversorgung viel zu gering	x						
3	Todesfallabsicherung		x	●	--- ohne Bewertung ---	-							x
4	Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung		x	●	dringender Bedarf !!!	Angebot Alte Leipziger liegt vor							x
5	Private Krankenversicherung		x	●	--- ohne Bewertung ---	-							x
6	Private Pflegeversicherung		x	●	--- ohne Bewertung ---	-							x
7	Absicherung der Kinder		x	●	-	-							x
Vermögen				230									
1	Liquidität (Tagesgeld, Cashkonto)	x		●	ok	-							
2	Sparverträge (Bausparer etc.)	x		●	sehr gut verzinst	-							
3	Geldanlage (Investmentfonds, Aktien etc.)	x		●	noch keine Fondsanalyse	beim nächsten Termin anschauen							
4	Sachwerte (Immobilien, Container etc.)	x		●	-	Ende der Zinsbindung am 31.12. beachten							

* Der Risikoscore wird analog der Schulnoten 1-6 gebildet: 100 = sehr gut, 200 = gut, 300 = verbesserungsfähig, 400 = unbefriedigend, 500 = mangelhaft, 600 = ungenügend.
Der Kunde bestätigt, dass er auf etwaige Deckungslücken in der Risikoabsicherung und deren Auswirkungen hingewiesen wurde, und den Haftungsausschluss, wenn er vorgeschlagene Versicherungen ablehnt.

Ort, Datum

Unterschrift Berater

Ort, Datum

Unterschrift Hans und Hanna Tüchtig

Nachhaltigkeit

mit dem Statusbericht ...

- der Kundenauftrag wird übernommen in einen Projektplan
- der Berater erfasst und plant die erforderlichen Tätigkeiten
- entsprechend der Bearbeitung verändert sich der Risikoscore
- auf Knopfdruck erhält der Kunde jederzeit seinen aktuellen Status
- der Kunde beauftragt gezielt, auf Basis der neuen Erkenntnislage

Statusbericht

Hans und Hanna Tüchtig

Auftragsdatum	10.06.2019		vorhandene Verträge		Termin bzw. Ende der Aktion	ausgeführte Aktionen	Risikoscore aktuell	Auswirkung, Handlungsempfehlung	Kundenauftrag					
	JA	NEIN	Risikoscore vorher	Risikoscore					Prüfung, Verbess.	Angebote einholen	Vertrag schließen	Honorarberatung	Kein Auftrag	
Sachversicherung			600				160							
1			x		20.09.2018	Allianz gekündigt, Dialog abgeschlossen	●	Einsparung 36 € jährlich						x
2			x		10.04.2018	HUK Rechtsschutz Antrag unterzeichnet	●	Deckung gut						x
3			x		15.04.2018	Versicherungssumme ermittelt und weitergeleitet	●	-						x
4			x		05.05.2018	Deckung erweitert	●	sehr gut						x
5			x		16.04.2018	Bedingungen geprüft	●	Anpassung der Bedingungen						x
6			x		01.05.2018	Risiko versichert	●	sehr gut						x
Personenversicherung Hans			410				360							
1				x	01.05.2018	Risiko versichert	●	kein Handlungsbedarf						x
2			x		10.09.2018	Ruhestandsplanung erstellt	●	aufstocken um 100,-€ Basisrente		x			x	
3				x	18.07.2018	Angebot erstellen	●	Abklärung dringend erforderlich Deckungssumme 100.000,-€		x				
4			x		10.07.2018	Preis und Leistungen gut	●	kein Handlungsbedarf						
5				x	10.07.2018	kein Wechsel aus der GKV möglich	●	Zusatzversicherung Zahn u. Brille prüfen					x	
6				x	10.07.2018	Angebot vorbereiten	●	Mindestabsicherung im Pflegefall prüfen					x	
7				x	10.07.2018	Grundabsicherung Konzept erstellen	●	Grundabsicherung prüfen					x	
Personenversicherung Hanna			600				600							
1				x	10.07.2018	Grundabsicherung Angebot	●	Grundabsicherung durchführen						x
2				x	10.07.2018	Gesetzl. Förderwege geprüft	●	Gesetzl. Förderung ausnutzen						x
3				x	10.07.2018	keine Risikodeckung über Ehemann	●	-						x
4				x	10.07.2018	Gespräch erforderlich - abgelehnt wegen Vorerkrankung	●	Prüfung anderer Absicherungsmöglichkeiten		x			x	
5				x	05.07.2018	kein Wechsel aus der GKV möglich	●	Zusatzversicherungen Zahn u. Brille prüfen					x	
6				x	05.07.2018	Angebot erstellt	●	Grundabsicherung prüfen		x			x	
7				x	06.07.2018	Grundabsicherung definiert	●	Grundabsicherung prüfen					x	
Vermögen			230				280							
1			x		10.07.2018	keine	●	kein Handlungsbedarf						x
2			x		05.07.2018	Verträge i.O.	●	kein Handlungsbedarf						x
3				x	10.07.2018	Prüfung	●	Portfolio erstellen lassen					x	
4			x			keine	●	kein Handlungsbedarf						x

* Der Risikoscore wird analog der Schulnoten 1-6 gebildet: 100 = sehr gut, 200 = gut, 300 = verbesserungsfähig, 400 = unbefriedigend, 500 = mangelhaft, 600 = ungenügend.
Der Kunde bestätigt, dass er auf etwaige Deckungslücken in der Risikoabsicherung und deren Auswirkungen hingewiesen wurde, und den Haftungsausschluss, wenn er vorgeschlagene Versicherungen ablehnt.

Ort, Datum

Unterschrift Berater

Ort, Datum

Unterschrift Hans und Hanna Tüchtig

Qualitätsbeweis

mit dem Risikoscore...

- entsprechend der Bearbeitung verändert sich der Risikoscore fortlaufend
- nach ein paar Jahren ergibt dies ein sehr aussagekräftiges Bild Ihrer Beratungsarbeit
- der Kunde sieht konkret, dass die Zusammenarbeit messbare Erfolge brachte (und weiterhin bringen wird)
- und nicht zuletzt:
Der Kunde wirbt mit diesem Ergebnis für Sie!

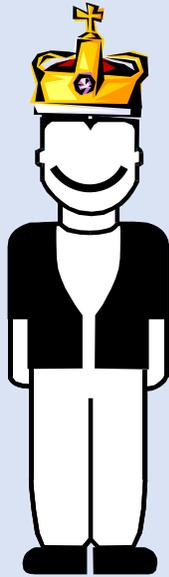
Entwicklung des Risikoscores		Max Mustermann					
Relevanzen automatisch ermitteln	ALLES soll relevant sein	Score-Entwicklung*		2018	2019	2020	
↓ Beginndatum ↓							
Dies ist die aktuellste Beratungsperiode :-)		01.01.20	Jun 2017	Dez 2017	Nov 2018	Okt 2019	Dez 2020
Sachversicherung		356	252	192	144	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
- Einstieg in die Honorarberatung

Wer will das? - Wir wollen das!



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