



ONE

BRANCHEN-PLAYBOOK · 03



Finanzberatung

Was heute schon automatisierbar ist

md-one.pro



Die Antwort steht in einem Ihrer Verträge. Finden müssen Sie sie **selbst.**

Ein Kunde fragt nach einer Klausel. Sie wissen, es steht irgendwo: in einem Vertrag, einer Mail, einem alten Protokoll. Zehn Minuten Suchen, bei jeder Frage. Termine und Rückfragen kommen obendrauf.

Dieses Kapitel zeigt, was ein System übernimmt: in Ihren eigenen Unterlagen suchen, Antwortvorschläge liefern, Termine koordinieren. Damit Sie beraten, statt zu suchen.

Lesen Sie weiter. Sie erkennen Ihren eigenen Arbeitstag darin wieder.



KAPITEL 03 · FINANZBERATER / VERSICHERUNGSMAKLER

**Ihr Wissen ist Ihr Kapital.
Es darf nicht im
Aktenberg liegen.**



md-one.pro

Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

01 Sie suchen die Unterlage, statt zu beraten.
Der Kunde wartet am Telefon, während Sie durch Ordner und Postfächer klicken.

02 Immer dieselben Kundenfragen.
Bin ich versichert? Was zahle ich? Zehnmal die Woche dasselbe Nachschlagen.

03 Die Termin-Nachbereitung am Abend.
Notiz, Aufgaben, Wiedervorlage. Vergessen Sie eine, fällt der Kunde durchs Raster.

04 Belege und Abrechnungen zuordnen.
Courtagen, Rechnungen, Beleg-PDFs. Abtippen frisst den Freitagnachmittag.

**Nichts davon ist Ihre Beratung.
Alles davon kostet Sie Zeit.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Unterlage zum Kunden finden	Durch Ordner und Postfächer klicken	Sie fragen in Klartext, das System liefert die Stelle samt Verweis aufs Original
Wiederkehrende Kundenfrage	Police raussuchen, selbst nachschlagen	Antwort aus Ihren freigegebenen Unterlagen, mit Quelle zum Prüfen
Beleg und Courtage	Abtippen und zuordnen	Daten werden ausgelesen, Zuordnungs-Vorschlag liegt bereit
Termin-Nachbereitung	Abends Notiz und To-dos	Gesprächspunkte strukturiert festgehalten, Wiedervorlage vorgeschlagen
Wiedervorlage im Blick	Im Kopf oder auf Zetteln	Fällige Vorgänge werden sichtbar, bevor sie durchrutschen

Sie bleiben der Berater. Das System macht nur die Sucherei und die Ablage.

Zwei Systeme, die in der Beratung sofort wirken.



System 1: Internes Wissen in Sekunden statt in Ordnern

Statt durch Ablagen zu suchen, fragen Sie in normaler Sprache. Das System durchsucht Ihre freigegebenen Unterlagen und **antwortet** mit Verweis auf die genaue Stelle im Original.

Was es bringt: Die Antwort ist da, während der Kunde noch am Telefon ist.



System 2: Belege und Abrechnungen, ohne Abtippen

Eine Abrechnung kommt als PDF rein. Das System liest sie aus und erzeugt einen passenden Zuordnungs-Vorschlag. Sie geben am Smartphone oder Schreibtisch frei.

Was es bringt: Statt abzutippen prüfen und bestätigen Sie.

Ihre Kanzlei gibt Auskunft, auch wenn Sie gerade im Termin sind.

Ein Anruf kommt rein, während Sie beraten. Er wird angenommen, höflich, im Ton Ihres Hauses. Das Anliegen liegt strukturiert auf Ihrem Bildschirm, wenn Sie aus dem Gespräch kommen.



Vergessene Wiedervorlage = verlorener Folgeabschluss. Das System lässt keine durchfallen.

Was die ewige Sucherei wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Police, die Sie kurz suchen. Es ist das Vertrauen, das bröckelt, wenn der Kunde am Telefon zu lange auf eine einfache Auskunft wartet.

Es ist die Wiedervorlage, die niemand gestellt hat, und der Folgeabschluss, der nie kam. Es sind die Abende mit Notizen und Belegen, in denen Sie keinen neuen Kunden beraten.

**Es geht nicht ums Geld-Sparen.
Es geht um die Zeit und die Mandate,
die heute still verschwinden.**



Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrer Kanzlei** automatisieren lässt?

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns
Ihren Tag an und sagen ehrlich, was sich lohnt.
Ohne Fachchinesisch, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro