

BRANCHE · FINANZDIENSTLEISTER

PLAYBOOK

FINANZ- DIENSTLEISTER.

Autonome KI-Agenten für Finanzberater,
Versicherungsmakler und Vermögensverwalter
im DACH-Raum.

✓ Setup in 14 Tagen

✓ DSGVO-konform

✓ BaFin-ready

✓ Ehrlich gerechnet

Inhalt

- 01** Intro: Die aktuelle Realität
- 02** Marktkontext und Trends
- 03** Die Lösung: Autonome KI-Agenten
- 04** Agenten im Überblick
- 05** Branchenfokus: Finanzdienstleister
- 06** Use-Cases mit Gesprächsbeispielen
- 07** Compliance und Sicherheit
- 08** Der Ablauf: In 14 Tagen live
- 09** ROI-Rechnung: Stunden zurück
- 10** Nächster Schritt

ES IST NICHT GELD.

Es sind Stunden, die nie wieder kommen.

20h

VERLORENE ZEIT / WOCHE

Durchschnittlicher Finanzberater

43d

TAGE LEBEN PRO JAHR

Die in Administration verschwinden

217d

TAGE IN 5 JAHREN

Mehr als ein halbes Jahr

So verteilt sich eine typische Woche

E-Mails sortieren, beantworten, weiterleiten **7h**

Lead-Recherche, CRM-Pflege **4h**

Verpasste Anrufe, Telefonhopping **4h**

Dokumente aufbereiten **3h**

Reports, Auswertungen **2h**

DIE RECHNUNG

20h × **52** Wochen = **1.040h** pro Jahr

Bei 80 EUR/h kalkulatorischem Stundensatz: **83.200 EUR** verlorene Wertschöpfung — jedes Jahr.

Das sind nicht zweieinhalb Arbeitstage weniger pro Woche.

Das ist ein halbes Berufsleben, das in Administration verschwindet — statt in Beratung zu fließen.

1. Intro: Die aktuelle Realität

Das Versprechen und die Wirklichkeit

KI verspricht Personalisierung. Die Infrastruktur der meisten Finanzdienstleister liefert das Gegenteil.

Nicht aus Mangel an Ambition. Finanzberater, Versicherungsmakler und Vermögensverwalter wissen, dass ihre Mandanten persönliche Betreuung erwarten. Die Technologie ist da. Der Wille auch. Was fehlt, ist die operative Brücke zwischen Kundenanfrage und Beratungsgespräch.

Ein typischer Finanzdienstleister im Mittelstand arbeitet täglich mit:

- CRM-System
- Maklerverwaltungsprogramm (MVP)
- E-Mail-Postfach mit 200+ Nachrichten
- Telefonanlage ohne intelligente Vorqualifizierung
- Kalender-Tools ohne automatische Terminbuchung
- Excel-Listen für Pipeline und Nachfassaktionen

Jedes dieser Systeme hält ein Fragment des Kundenbildes. Kein einziges sieht den ganzen Mandanten.

Was das wirklich kostet

Es ist nicht Geld. Es sind Stunden, die nie wieder kommen.

Tätigkeit	Stunden / Woche
E-Mails sortieren, beantworten, weiterleiten	7h
Verpasste Anrufe, Rückrufe, Telefon-Ping-Pong	4h
Lead-Recherche, CRM-Pflege, Nachfassaktionen	4h
Angebote erstellen, Dokumente aufbereiten	3h
Wiederholte Reports und Auswertungen	2h
Summe pro Woche	20h

20 Stunden. Zweieinhalb volle Arbeitstage. Pro Woche. Pro Jahr sind das 1.040 Stunden — 43 Tage Lebenszeit, die in Administration verschwinden, statt in Beratung zu fließen.

In fünf Jahren: 217 Tage. Mehr als ein halbes Jahr.

Die Rechnung ist einfach: $20h \times 52 \text{ Wochen} = 1.040h$ pro Jahr.
Bei einem kalkulatorischen Stundensatz von 80 EUR sind das
83.200 EUR an verlorener Wertschöpfung — jedes Jahr.

DREI KRÄFTE VERÄNDERN ALLES.

Drei konvergierende Kräfte machen den Status quo für Finanzdienstleister unhaltbar.

1 Mandanten erwarten sofortige Erreichbarkeit

67% der Kunden erwarten eine Antwort innerhalb von einer Stunde.

Die Realität: Durchschnittlicher Rückruf nach 4,2 Stunden.

Zu diesem Zeitpunkt hat der Interessent längst den nächsten Berater kontaktiert.

67%

erwarten Antwort in <1h

4,2h

durchschnittlicher Rückruf

2 Regulierung wird digitaler und anspruchsvoller

Jede digitale Interaktion ist ein regulatorisches Ereignis. Die Anforderungen an Dokumentation und Datenhaltung steigen jährlich — während gleichzeitig der Druck wächst, digitale Kanäle ohne Compliance-Verstoß zu bedienen.

BaFin

IDD

WpHG

DSGVO

MiFID II

3 Agentic AI verändert die Spielregeln

Ein Chatbot antwortet auf eine Frage. Ein autonomer Agent übernimmt Verantwortung für ein Ergebnis. Er versteht Absicht, greift auf Systeme zu, trifft Entscheidungen und bleibt dran — über Kanäle hinweg.

33%

der Enterprise-Software mit Agentic AI bis 2028 (Gartner)

2. Marktkontext und Trends

Drei Kräfte machen den Status quo für Finanzdienstleister unhaltbar.

1. Mandanten erwarten sofortige Erreichbarkeit

67% der Finanzdienstleistungskunden erwarten eine Antwort innerhalb von einer Stunde. Die Realität: Der durchschnittliche Rückruf im Maklerbüro erfolgt nach 4,2 Stunden. Zu diesem Zeitpunkt hat der Interessent längst den nächsten Berater angerufen.

Jeder verpasste Erstanruf ist eine entgangene Provision. Kein Rückruf um 14:00 Uhr holt den Interessenten zurück, der um 09:47 Uhr Ihre Nummer gewählt hat.

2. Regulierung wird digitaler — und anspruchsvoller

BaFin, IDD, WpHG, DSGVO, MiFID II — die regulatorischen Anforderungen an Dokumentation, Beratungsprotokolle und Datenhaltung steigen jährlich. Gleichzeitig wächst der Druck, digitale Kanäle zu bedienen, ohne Compliance-Grenzen zu überschreiten.

3. Agentic AI verändert die Spielregeln

Gartner prognostiziert, dass bis 2028 ein Drittel aller Unternehmenssoftware agentenbasierte KI enthält — gegenüber weniger als 1% in 2024.

Der Unterschied zu klassischen Chatbots: Ein Chatbot antwortet auf eine Frage. Ein autonomer Agent übernimmt Verantwortung für ein Ergebnis. Er versteht die Absicht, greift auf die nötigen Systeme zu, trifft Entscheidungen im definierten Rahmen und bleibt dran — über Kanäle hinweg.

Diese drei Kräfte zeigen in dieselbe Richtung: Mandanten erwarten sofortige Reaktion, Regulierung verlangt lückenlose Dokumentation, und KI kann beides liefern. Was den meisten Finanzdienstleistern fehlt, ist die operative Infrastruktur, die alle drei verbindet.

3. Die Lösung: Autonome KI-Agenten

Digitale Mitarbeiter für den Mittelstand

Amazing Agents baut autonome KI-Agenten, die Routine-Tätigkeiten in Vertrieb, Kundenkommunikation und Backoffice übernehmen. Keine starren Workflows, keine Chatbots, die bei der kleinsten Abweichung abbrechen. Agenten, die eigene Entscheidungen im definierten Rahmen treffen, sich an neue Situationen anpassen und ein persistentes Gedächtnis aufbauen.

Wie sich das von klassischer Automatisierung unterscheidet

Klassische Automation	Amazing Agents
Reagiert nur auf Trigger	Trifft eigene Entscheidungen im Rahmen
Bricht bei kleinster Abweichung	Passt sich an neue Situationen an
Kein Gedächtnis zwischen Aufgaben	Persistentes Gedächtnis über Monate
Du musst jeden Workflow bauen	Du gibst das Ziel — Agenten finden den Weg
Skaliert nicht mit deinem Geschäft	Wächst ohne neuen Headcount
Frist die Zeit, die es einsparen sollte	Gibt dir Stunden zurück — messbar

Die drei Säulen

1. Setup in 14 Tagen

Vom Erstgespräch zum laufenden System. Agenten verbunden mit Ihren Tools — E-Mail, CRM, Kalender, Maklerverwaltung.

2. DSGVO-konform, EU-gehostet

Alle Daten in der EU. Klare Datengrenzen. Auditierbar. Jeder Agent hat definierte Zugriffsrechte.

3. Ehrlich gerechnet

Kein "Tasks erledigt" — sondern Stunden zurück. Monatlicher Report. Wenn die Zahl zu klein ist, ändern wir etwas.

ACHT AGENTEN. IHRE STUNDEN ZURÜCK.

Jeder Agent hat eine Rolle. Sie arbeiten parallel, teilen Kontext, übergeben automatisch.

AGENT 01

~7h

Inbox-Manager

Sortiert, entwirft Antworten, räumt auf.

E-MAIL · TRIAGE · DRAFTING

AGENT 02

~3h

Outreach-Agent

Personalisierte Kontaktaufnahme, Follow-ups.

COLD-MAIL · LINKEDIN · SEQUENZEN

AGENT 03 · FINANZ-HIGHLIGHT

~4h

KI-Anrufassistent

24/7 Annahme, Qualifizierung, Terminbuchung.

VOICE · QUALIFY · BOOKING

AGENT 04

~4h

Research-Spezialist

Marktanalysen, Produktvergleiche, Reports.

MARKT · ANALYSE · REPORTS

AGENT 05

~3h

Dokumenten-Brain

Verträge lesen, Bedingungswerke verstehen.

PDF · VERTRÄGE · WISSEN

AGENT 06

~2h

Daten-Analyst

KPIs, Dashboards, Anomalie-Alerts.

BI · DASHBOARDS · ALERTS

AGENT 07

~2h

Termin-Koordinator

Abstimmung, Erinnerungen, Umbuchungen.

KALENDER · SYNC · FOLLOW-UP

AGENT 08

CORE

Memory-Layer

Permanenter Kontext über alle Agenten.

MEMORY · CONTEXT · SYNC

GESAMT: ~44 STUNDEN PRO WOCHE ZURÜCK

4. Agenten im Überblick

Acht spezialisierte Agenten. Ein Team. Eine Aufgabe: Ihre Stunden zurückgeben. Jeder Agent hat eine Rolle. Sie arbeiten parallel, teilen sich Kontext, übergeben Aufgaben automatisch.

Agent 01: Inbox-Manager

~7h pro Woche zurück

Sortiert nach Dringlichkeit, schreibt Entwürfe, meldet von Werbung ab. Sie öffnen morgens nur noch die Mails, die wirklich zählen.

Agent 02: Outreach-Agent

~3h pro Woche zurück

Personalisierte Kontaktaufnahme, Follow-ups, Lead-Nurturing. Recherchiert Prospects, schreibt in Ihrem Ton.

Agent 03: KI-Anrufassistent

~4h pro Woche zurück

Nimmt Anrufe an — 24/7, ohne Warteschleife. Qualifiziert, bucht Termine, übergibt strukturiert an den richtigen Berater.

Agent 04: Research-Spezialist

~4h pro Woche zurück

Marktanalysen, Wettbewerbs-Checks, Produktvergleiche, Regulierungs-Updates. Recherche in Minuten statt Tagen.

Agent 05: Dokumenten-Brain

~3h pro Woche zurück

Liest Verträge, fasst Bedingungswerke zusammen, beantwortet Fragen zu Ihrem ganzen Archiv.

Agent 06: Daten-Analyst

~2h pro Woche zurück

Zieht Zahlen aus Ihren Tools, baut Auswertungen, alarmiert bei Anomalien.

Agent 07: Termin-Koordinator

~2h pro Woche zurück

Abstimmung zwischen Mandanten und Beratern, Erinnerungen, Umbuchungen, Nachfass bei No-Shows.

Agent 08: Memory-Layer

CORE

Permanenter Kontext über alle Agenten hinweg. Kein Doppelt-Erklären, keine verlorenen Threads.

5. Branchenfokus: Finanzdienstleister

Die Ausgangslage

Über 65% der Kunden von Finanzdienstleistern erwarten, dass ihr Berater ihre spezifischen Bedürfnisse versteht. Mehr als die Hälfte würde den Berater wechseln, wenn diese Personalisierung ausbleibt.

- **43% der Kernbankensysteme** laufen noch auf COBOL — einer Programmiersprache aus den 1960er-Jahren
- **Jede Interaktion** ist ein regulatorisches Ereignis (BaFin, WpHG, IDD, DSGVO)
- **Die durchschnittlichen Kosten** einer Live-Agent-Interaktion: 6 EUR vs. 0,25-0,70 EUR für KI
- **67% der Leads** verpassen das entscheidende 24-Stunden-Fenster für den Erstkontakt

Die fünf Kernprobleme

1. Verpasste Erstanrufe = entgangene Provisionen

Jeder verpasste Erstanruf ist eine entgangene Provision. Der Interessent, der um 09:47 Uhr anruft und um 14:00 Uhr einen Rückruf bekommt, hat längst den nächsten Berater kontaktiert.

2. Routine-Anfragen fressen Beratungskapazität

Kontostandsabfragen, Vertragsstatus, Zahlungsbestätigungen — Anfragen, die kein menschliches Urteil erfordern, binden trotzdem menschliche Kapazität.

3. Compliance erzeugt Friktion

KYC, AML, PCI-DSS, WpHG §64, VVG §6 und regionale Regulierungsrahmen schaffen Reibung in digitalen Erlebnissen.

4. Personalisierte Beratung kommt zu spät

Mandanten treffen große Finanzentscheidungen ohne die kontextuelle, zeitnahe Begleitung, die bessere Ergebnisse bringen würde.

5. Fragmentierte Kundendaten

Ein Mandant existiert in den meisten Systemen als drei verschiedene Personen.

Die Amazing-Agents-Lösung

KI-Anrufassistent mit BaFin-konformer Abgrenzung

24/7 Erstanruf-Annahme. Qualifizierung. Terminbuchung. Keine Beratung, keine Produktempfehlung, keine Willenserklärung.

Was der Agent darf:

- Annehmen und identifizieren — Name, Rückrufnummer, Anliegen aufnehmen
- Termin buchen — Direkt im Kalender des Beraters
- Übergeben — Strukturierte Zusammenfassung an den Berater

Was der Agent nicht darf:

- Keine Beratung — Keine Anlage-, Versicherungs- oder Produktempfehlung (WpHG §64 / VVG §6)
- Keine Bewertung — Keine Risiko-, Rendite- oder Vergleichsaussagen
- Keine Rechtsgeschäfte — Kein Vertragsabschluss, keine Kündigung

6. Use-Cases mit Gesprächsbeispielen

Use-Case 01: Erstkontakt-Qualifizierung

Situation: Ein Interessent ruft bei Finanzkontor Müller GmbH an. Der Berater ist im Gespräch.

Ohne Agent: Mailbox. Rückruf 4 Stunden später. Der Interessent hat bereits einen anderen Berater kontaktiert.

Mit Agent:

Anna (KI): Finanzkontor Müller, mein Name ist Anna.

Worum geht es — Versicherung, Anlage, Vorsorge?

Anrufer: Ist Riester noch sinnvoll? Was empfehlen Sie?

Anna (KI): Diese Einschätzung trifft Ihr persönlicher Berater.

Ich buche Ihnen den nächsten freien Termin — Donnerstag 10 Uhr?

Anrufer: Ja, das passt.

Anna (KI): Termin gebucht. Bestätigung per E-Mail folgt.

Ergebnis: Termin gebucht in unter 30 Sekunden. Keine Beratung. Compliance gewahrt.

Use-Case 02: Termin-Buchung

Situation: Ein bestehender Mandant möchte seinen Vorsorgecheck wahrnehmen.

Anna (KI): Guten Tag, Herr Schmidt. Ihr Berater hat Donnerstag

14:00 oder Freitag 10:30 Uhr Zeit. Welcher Termin passt?

Herr Schmidt: Freitag bitte.

Anna (KI): Gebucht. Bestätigung per E-Mail mit den Unterlagen.

Ergebnis: Qualifizierter Lead in 90 Sekunden.

Use-Case 03: Bestandskunde-Triage

Situation: Frau Weber ruft an. Ihr Vertrag läuft aus.

Frau Weber: Mein Vertrag läuft aus, was soll ich tun?

Anna (KI): Das ist eine Frage, die Ihr persönlicher Berater

am besten beantworten kann. Passt Ihnen Mittwoch um 11 Uhr?

Ergebnis: Beratungsanfrage erkannt, Termin gebucht, keine inhaltliche Aussage.

Use-Case 04: Notfall- und Schaden-Erstaufnahme

Situation: Samstag, 07:30 Uhr. Wasserschaden.

Anrufer: Ich habe einen Wasserschaden, alles steht unter Wasser!

Anna (KI): Ich nehme die Meldung auf: Was genau ist passiert?

Wann haben Sie den Schaden bemerkt?

(Erfasst: Was, Wann, Wo, Kontaktdaten, Policen-Nummer)

Anna (KI): Meldung erfasst und weitergeleitet.

Montag früh liegt alles bereit.

Ergebnis: Schadenaufnahme am Wochenende, ohne Teamverfügbarkeit.

Use-Case 05: Inbox-Triage für den Makler

Situation: Montagmorgen, 187 E-Mails im Postfach.

Ohne Agent: 2 Stunden Sortieren, bevor die erste echte Aufgabe beginnt.

Mit Agent:

- 12 Mails als dringend markiert (Schadensmeldungen, Kundenrückfragen)
- 34 Mails mit Antwortentwürfen vorbereitet
- 89 Newsletter und Werbung archiviert
- 52 Informationsmails kategorisiert und zusammengefasst

Ergebnis: Statt 2 Stunden Sortieren — 15 Minuten Review.

Use-Case 06: Proaktive Vertragserinnerung

Situation: Bei 47 Mandanten läuft in den nächsten 60 Tagen eine Police aus.

Der Outreach-Agent kontaktiert jeden Mandanten individuell per E-Mail:

Sehr geehrte Frau Keller,

Ihre Wohngebäudeversicherung (Policen-Nr. WG-2019-4472) läuft am 15. August aus. Ihr Berater Herr Schneider hat die aktuellen Konditionen geprüft und möchte die Optionen gerne mit Ihnen besprechen.

Möchten Sie einen kurzen Telefontermin vereinbaren?

Mit freundlichen Grüßen,
Finanzkontor Müller GmbH

Ergebnis: 47 personalisierte Nachrichten, ohne manuelle Arbeit. Follow-up nach 5 Tagen automatisch.

Use-Case 07: Wettbewerbs-Research

Situation: Ein Mandant fragt nach der besten BU-Versicherung am Markt.

Der Research-Spezialist erstellt innerhalb von Minuten:

- Aktueller Marktvergleich der Top-10-BU-Anbieter
- Relevante Testergebnisse (Franke & Bornberg, Morgen & Morgen)
- Änderungen in den Bedingungswerken der letzten 6 Monate
- Zusammenfassung als Briefing-Dokument

Ergebnis: 8 Stunden Recherche auf 8 Minuten reduziert.

WIR QUALIFIZIEREN. SIE BERATEN.

Diese Grenzen sind keine Schwäche. Sie sind der Grund, warum Ihr Betrieb BaFin-konform bleibt und jede Anfrage zum Termin wird — nie zur Aussage.

✓ DARF

Annehmen & identifizieren

Name, Rückrufnummer und Anliegen-Kategorie aufnehmen.

Termin buchen

Direkt im Kalender des Beraters, inkl. Bestätigung per E-Mail.

Übergeben

Strukturierte Zusammenfassung an den Berater. Auf Wunsch sofortige Live-Weiterleitung.

✗ DARF NICHT

Keine Beratung

Keine Anlage-, Versicherungs- oder Produktempfehlung. (WpHG §64 / VVG §6)

Keine Bewertung

Keine Risiko-, Rendite- oder Vergleichsaussagen zu Produkten.

Keine Rechtsgeschäfte

Kein Vertragsabschluss, keine Kündigung, keine Willenserklärung im Namen des Kunden.

SO KLINGT EIN ECHTER ANRUF

DEMO-TRANSKRIPT · FINANZKONTOR MÜLLER GMBH

ANNA (KI)

Finanzkontor Müller. Worum geht es — Versicherung, Anlage, Vorsorge?

ANRUFER

Ist Riester noch sinnvoll? Was empfehlen Sie?

ANNA (KI)

Diese Einschätzung trifft Ihr Berater. Nächster Termin: Donnerstag 10 Uhr?

TERMIN GEBUCHT IN <30 SEK · KEINE BERATUNG · KEINE EMPFEHLUNG · COMPLIANCE GEWAHRT

7. Compliance und Sicherheit

BaFin-konform by Design

Für Finanzdienstleister ist Compliance kein Feature — es ist die Grundlage. Unsere Agenten sind so konzipiert, dass sie regulatorische Grenzen nicht als Einschränkung behandeln, sondern als Architekturprinzip.

Klare Grenzen zwischen Qualifizierung und Beratung

Der KI-Anrufassistent qualifiziert und bucht — er berät nicht. Diese Grenze ist technisch durchgesetzt, nicht nur als Anweisung formuliert.

Regulatorische Referenzen:

- WpHG §64 — Anlageberatungspflichten
- VVG §6 — Versicherungsberatungspflichten
- IDD — Insurance Distribution Directive
- DSGVO / BDSG — Datenschutz
- MiFID II — Markets in Financial Instruments Directive

DSGVO-Compliance:

- EU-gehostet — alle Daten in europäischen Rechenzentren
- Aufzeichnungs-Ansage bei Telefonaten integriert
- Definierte Datengrenzen — jeder Agent hat spezifische Zugriffsrechte
- Auditierbar — jede Aktion nachvollziehbar
- AV-Vertrag (Auftragsverarbeitungsvertrag) inklusive

8. Der Ablauf: In 14 Tagen live

Schritt 01 — Audit

Wir messen, was Zeit kostet. 30 Minuten Gespräch. Wir gehen Ihre Woche durch, finden die echten Zeitfresser, rechnen den ROI aus. Kostenlos, unverbindlich — am Ende haben Sie eine konkrete Zahl.

Schritt 02 — Build

Wir bauen das System. 14 Tage bis live. Agenten verbunden mit Ihren Tools: E-Mail, CRM, Kalender, Maklerverwaltungsprogramm. DSGVO-konform, EU-gehostet, auditierbar.

Schritt 03 — Return

Sie bekommen Stunden zurück. Monatlicher Report. Nicht "Tasks erledigt" — sondern Stunden zurück. Was Sie damit machen, ist Ihre Sache.

DIE ZAHLEN SPRECHEN FÜR SICH.

~18h

PRO WOCHE ZURÜCK

936h

PRO JAHR ZURÜCK

**74.880
EUR**

WERTSCHÖPFUNG / JAHR

BEISPIELRECHNUNG · 3 BERATER

TÄTIGKEIT	VORHER	AGENT	ZURÜCK
E-Mails sortieren und beantworten	7h	~90%	6,3h
Verpasste Anrufe, Rückruf-Management	4h	~95%	3,8h
Lead-Recherche und CRM-Pflege	4h	~85%	3,4h
Dokumente lesen und aufbereiten	3h	~80%	2,4h
Reports und Auswertungen	2h	~90%	1,8h
GESAMT	20h	~89%	17,7h

IM PAKET ENTHALTEN

- ✓ 24/7 KI-Anrufassistent, vollständig eingerichtet
- ✓ Kalender-Integration und CRM-Übergabe
- ✓ DSGVO-Setup inkl. Aufzeichnungs-Ansage
- ✓ Monitoring und laufende Anpassungen
- ✓ Compliance-Briefing für Ihr Team
- ✓ Setup in 14 Tagen

*Faustregel: Wenn Sie nicht messbar Stunden zurückbekommen,
machen wir etwas falsch.*

9. ROI-Rechnung: Stunden zurück

Beispielrechnung für 3 Berater

Tätigkeit	Vorher	Agent	Zurück
E-Mails sortieren und beantwortet	7h	~90%	6,3h
Verpasste Anrufe, Rückruf-Manager	4h	~95%	3,8h
Lead-Recherche und CRM-Pflege	4h	~85%	3,4h
Dokumente lesen und aufbereiten	3h	~80%	2,4h
Reports und Auswertungen	2h	~90%	1,8h
Gesamt	20h	~89%	17,7h

Die Zahlen auf ein Jahr

Kennzahl	Wert
Stunden zurück pro Woche	~18h
Stunden zurück pro Jahr	~936h
Lebenszeit zurück pro Jahr	~39 Tage
Wertschöpfung bei 80 EUR/h	74.880 EUR/Jahr
Lebenszeit in 5 Jahren	195 Tage

Was im Paket enthalten ist

- 24/7 KI-Anrufassistent, vollständig eingerichtet
- DSGVO-Setup inkl. Aufzeichnungs-Ansage
- Compliance-Briefing für Ihr Team
- Kalender-Integration und CRM-Übergabe
- Monitoring und laufende Anpassungen

Faustregel: Wenn Sie nicht messbar Stunden zurückbekommen, machen wir etwas falsch.

ALLES VERBINDET SICH. DIE FRAGE IST, WO SIE ANFANGEN.

01 AUDIT

Zeitfresser identifizieren

30 Min. Gespräch. Wir gehen Ihre Woche durch und rechnen den ROI aus.

Kostenlos · Unverbindlich

02 BUILD

System bauen

14 Tage bis live. Agenten verbunden mit Mail, CRM, Kalender, MVP.

DSGVO-konform · EU-gehostet

03 RETURN

Stunden zurück messen

Monatlicher Report. Nicht "Tasks erledigt" — sondern Stunden zurück.

Messbar · Ehrlich · Monatlich

04 SCALE

Erweitern nach Bedarf

Mehr Agenten, mehr Systeme, mehr Stunden zurück. Kein Lock-in.

Modular · Skalierbar

SIE KRIEGEN SIE NICHT ZURÜCK. AUSSER SIE FANGEN JETZT AN.

30 Minuten. Wir gehen Ihre Woche durch. Sie gehen raus mit einer konkreten Zahl.

[STRATEGIEGESPRÄCH BUCHEN →](#)

15 Minuten · Kostenlos · Keine Verpflichtung

10. Nächster Schritt

Klein anfangen ist okay

Die meisten Kunden starten mit ein oder zwei Agenten — zum Beispiel dem KI-Anrufassistenten und dem Inbox-Manager — und erweitern, wenn sie den Effekt sehen. Kein Big-Bang, kein Lock-in.

Der schnellste Weg von KI-Potenzial zu Geschäftsergebnis

Schritt 1: Zeitfresser identifizieren

Wo verbrennen Sie die meisten Stunden? Erstanrufe, die ins Leere gehen? Ein Posteingang, der nie leer wird?

Schritt 2: Agent wählen

KI-Anrufassistent, Inbox-Manager, Research-Spezialist — oder alle drei. Start dort, wo der größte Hebel liegt.

Schritt 3: In 14 Tagen live

Agenten verbunden mit Ihren Systemen. Laufend. Messbar. Auditierbar.

Schritt 4: Stunden zurück messen

Monatlicher Report. Echte Zahlen. Wenn die Zahl zu klein ist, ändern wir etwas.

**Alles verbindet sich. Alles summiert sich.
Die Frage ist, wo Sie anfangen.**

Über Amazing Agents

Wir geben Ihnen Ihre Zeit zurück.

- Setup in 14 Tagen — kein monatelanges Projekt
- DSGVO-konform, EU-gehostet — Ihre Daten in Europa
- BaFin-konform — klare Grenzen zwischen Qualifizierung und Beratung
- Ehrlich gerechnet — monatlicher Stunden-Report
- Made in Germany — Entwicklung und Betrieb aus Deutschland

Kostenloses 15-Minuten-Strategiegespräch buchen

30 Minuten. Wir gehen Ihre Woche durch. Sie gehen raus mit einer konkreten Zahl, wie viele Stunden Sie zurückbekommen können — und ob es sich lohnt.

Website: amazing-agents.com

E-Mail: kontakt@amazing-agents.com

*Amazing Agents — Wir geben dir deine Zeit zurück.
Setup in 14 Tagen. DSGVO-konform. EU-gehostet. Ehrlich gerechnet.*

Hinweis: Dieses Playbook dient ausschließlich der Information und stellt keine Finanz- oder Rechtsberatung dar. Alle genannten Regulierungs-Referenzen sind ohne Gewähr.