



Prompt Booklet für Finanzberatende

Einfach startklar mit KI



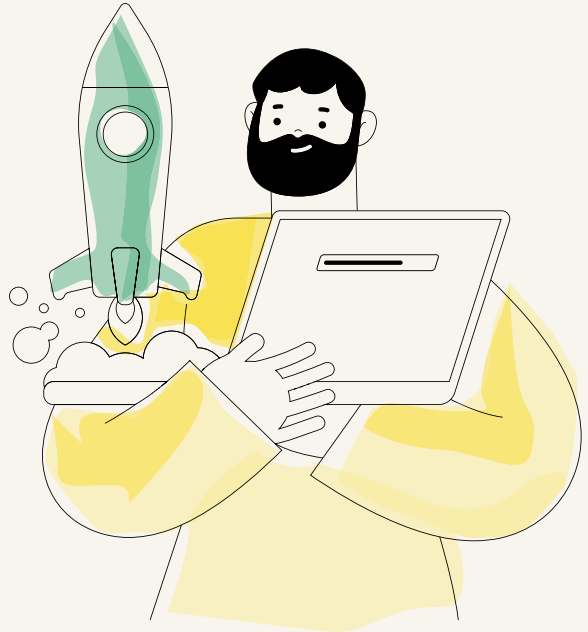
Qualitypool
Academy

Prompt Booklet für Finanzberatende

KI im Alltag des Finanzberaters. Fertige Prompts. Sofort einsetzbar.
Keine Vorkenntnisse nötig.

Was Dich erwartet

- 01 Was macht einen guten Prompt aus?
- 02 Projekte anlegen - Dein KI-Gedächtnis
- 03 Prompts für Kundenkommunikation
- 04 Prompts für Beratungsvorbereitung
- 05 Prompts für Angebote & Vergleiche
- 06 Prompts für Marketing & Content
- 07 Deine Prompt-Notizen (Leerseiten)



Gemeinsam wachsen

Martin und Tobias leiten die Qualitypool Academy mit Leidenschaft und Engagement – sie stellen den Erfolg der Teilnehmenden in den Mittelpunkt. Ihre Mission ist es, Menschen beruflich weiterzuentwickeln und Unternehmen nachhaltig zu stärken.



Martin Schmitz

ist Experte für Vertriebstraining und Baufinanzierung mit über 15 Jahren Erfahrung in der Finanzbranche. Seine praxisorientierten Schulungen zeichnen sich durch nachhaltigen Lernerfolg und starke Teilnehmermotivation aus.



Tobias Dolgener

ist ein erfahrener Schulungsleiter und Coach für strategisches Vertriebsmanagement. Er begeistert durch seine innovative Didaktik und seinen motivierenden Trainingsansatz, der Menschen zu Spitzenleistungen führt.

01 Was macht einen guten Prompt aus?

Grundlagen, unabhängig von jeder KI

Die 5 Bausteine eines perfekten Prompts

Der Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Prompt ist der Unterschied zwischen 10 Minuten und 10 Sekunden Arbeit. Hier die 5 Bausteine, die den Unterschied machen:

1. ROLLE: Wer soll die KI sein?

Beispiel: „Du bist ein erfahrener Baufinanzierungsberater mit 15 Jahren Erfahrung.“

2. AUFGABE: Was genau soll sie tun?

Beispiel: „Schreib eine freundliche Follow-up-E-Mail an meinen Kunden.“

3. KONTEXT: Welche Infos braucht sie?

Beispiel: „Die/Der Kund:in hat unser Angebot vor 5 Tagen erhalten und noch nicht geantwortet.“

4. FORMAT: Wie soll die Antwort aussehen?

Beispiel: „Max. 5 Sätze. Ton: professionell aber persönlich. Kein Sales-Speak.“

5. ZIEL: Was soll dabei herauskommen?

Beispiel: „Die E-Mail soll eine Reaktion auslösen – ohne zu drängen.“

02 Projekte anlegen – Dein KI-Gedächtnis

Funktioniert in ChatGPT, Claude, Gemini & Co.

Projekt-Kontext für die Baufr-Beratung

Das Problem mit KI: Sie vergisst alles nach jedem Gespräch.

Die Lösung: Projekte (oder „Custom Instructions“). Aber was ist eigentlich ein Projekt? Ein Projekt ist ein dauerhafter Kontext, den die KI bei jedem neuen Gespräch automatisch kennt. Du musst Dich nie wieder neu vorstellen.

Wer bist Du? → Name, Berufsbezeichnung, Unternehmen, Jahre Erfahrung

Welche Kundschaft betreust Du? → Zielgruppe, typische Finanzierungsgrösse, Region

Was sind Deine 3 häufigsten Aufgaben? → z. B. Erstberatung, Angebotserstellung, Nachfassen

Wie schreibst Du gerne? → Dein Ton: formell / locker, kurz / ausführlich, persönlich / sachlich

Was darf die KI NIE tun? → z. B. keine Produktempfehlungen, keine Preisangaben

Dein fertiger Projekt-Kontext

Kopieren. Anpassen. Einmal eintragen. Fertig! Kopiere diesen Text in Dein KI-Projekt:

(ChatGPT: Projekte / Anweisungen. Claude: Projekte. Gemini: Gems)

Du bist mein persönlicher KI-Assistent für meine Arbeit als
[DEINE BERUFSBEZEICHNUNG bei NAME UNTERNEHMEN].

Über mich:

- Name: [DEIN NAME]
- Erfahrung: [X] Jahre in der Baufinanzierung
- Meine Zielgruppe: [BESCHREIBE DEINE TYPISCHEN KUNDEN]
- Mein Arbeitsgebiet: [REGION / SCHWERPUNKT]

Mein Kommunikationsstil:

- Ton: [z.B. professionell und persönlich / locker und direkt]
- E-Mail-Länge: [z.B. max. 5 Sätze / ausführlich]
- Anrede: [z.B. immer per Du/ immer per Sie]

Wichtige Regeln für Dich:

- Gib nie konkrete Produktempfehlungen oder Zinssätze an
- Weise bei rechtlichen Fragen immer auf Fachberatung hin
- [WEITERE REGELN, DIE DIR WICHTIG SIND]

Deine Hauptaufgaben für mich:

- Kundenkommunikation schreiben und verbessern
- Beratungsgespräche vorbereiten
- Angebote verständlich zusammenfassen

03 Prompts: Kundenkommunikation

E-Mails, Nachrichten, Gespräche

Prompt 1: Follow-up nach ausstehendem Angebot

Leitfrage: Welches Angebot wartet noch auf eine Antwort? Seit wann? Was weißt Du über die Kundschaft – eher entscheidungsfreudig und abwartend?

Schreib eine freundliche Follow-up-Nachricht an [KUNDENNAME].
Er/Sie hat unser Angebot vom [DATUM] für eine Baufinanzierung über [BETRAG EUR] noch nicht beantwortet.
Ton: [z. B . persönlich-verbindlich/ sachlich-freundlich].
Max. [ANZAHL] Sätze. Kein Druck. Ziel: Rückmeldung auslösen.

Ergebnis: Professionelle Follow-up-Nachricht in 20 Sekunden.

Prompt 2: Absage professionell beantworten

Leitfrage: Hat ein:e Kund:in abgesagt? Was war der Grund (falls bekannt)? Möchtest Du die Tür offen lassen oder klar abschließen?

Meine Kundschaft [KUNDENNAME] hat unsere Zusammenarbeit abgesagt.
Grund: [GENANNTER GRUND ODER ‚kein Grund genannt‘].
Schreib eine kurze, professionelle Antwort, die:
- die Kundschaft wertschätzt und nicht unter Druck setzt
- die Tür für zukünftige Zusammenarbeit offen lässt
- maximal [ANZAHL] Sätze lang ist

Ergebnis: Professioneller Abschluss – Tür bleibt offen.

Prompt 3: Erstkontakt nach Anfrage

Leitfrage: Wie hat sich die/der Kund:in gemeldet? Was weißt Du über ihr/sein Vorhaben - Kaufpreis, Eigenkapital, Wunsch-Termin? Wie schnell soll Dein Erstkontakt sein?

Eine potenzielle Kundschaft hat sich gemeldet. Infos:

- Name: [KUNDENNAME]
- Vorhaben: [KAUFPREIS EUR]. Eigenkapital ca. [EK EUR]
- Kontakt via: [E-Mail/ Telefon/ Formular]

Schreib eine kurze Erstantwort, die Vertrauen aufbaut und einen Gesprächstermin vorschlägt.

Ton: [GEWÜNSCHTER TON].

Ergebnis: Schnelle, persönliche Erstantwort - Kundschaft fühlt sich gesehen.

Prompt 4: Geburtstagsgruß / persönlicher Anlass

Leitfrage: Hast Du Geburtstage von Kund:innen im Kalender? Wie persönlich ist Deine Beziehung zu ihr/ ihm? Was verbindet euch (falls erinnerlich)?

Schreib einen persönlichen Geburtstagsgruß für Kund:in [KUNDENNAME].

Was ich über sie/ihn weiß: [PERSONLICHE DETAILS OPTIONAL].

Unsere Beziehung: [z.B. Kund:in seit 3 Jahren / haben gut gelacht].

Ton: herzlich und menschlich, nicht förmlich.

Keine Verkaufsbotschaft. Max. 3-4 Sätze.

Ergebnis: Echter Kontakt - nicht nur beim Abschluss.

04 Prompts: Beratungsvorbereitung

Gespräche besser führen - in weniger Zeit

Prompt 5: Erstgespräch vorbereiten

Leitfrage: Was weißt Du schon über die Kundschaft? Kaufpreis, Eigenkapital, Familienstand, Selbstständig oder angestellt? Je mehr Du einträgst, desto besser die Fragen.

Bereite mein Erstgespräch mit [KUNDENNAME] vor.
Bekanntes Infos: Kaufpreis [BETRAG]. EK [BETRAG].
Familienstand [STATUS], berufliche Situation: [ANGESTELLT / SELBSTÄNDIG].
Erstelle mir 5 wichtige Fragen die ich stellen sollte, um den Bedarf vollständig zu verstehen.
Format: nummerierte Liste mit je einer kurzen Erklärung warum.

Ergebnis: 2 Min. Vorbereitung = professionelleres Gespräch.

Prompt 6: Einwände vorbereiten

Leitfrage: Welchen typischen Einwand hörst Du am häufigsten? ‚Zu teuer‘, ‚Wir warten noch‘, ‚Wir vergleichen noch‘? Oder einen konkreten Einwand?

Ich erwarte folgenden Einwand von dem/der Kund:in: [EINWAND]. Hilfe mir, 3 professionelle Antworten zu formulieren, die:

- den Einwand ernst nehmen (nicht wegdiskutieren)
- eine hilfreiche Perspektive bieten
- das Gespräch konstruktiv weiterführen

Ton: empathisch, nicht defensiv. Kein Sales-Druck.

Ergebnis: Du bist vorbereitet - Einwände werden zu Gesprächen.

05 Prompts: Angebote & Vergleiche

Komplex einfach machen

Prompt 7: Zwei Angebote verständlich erklären

Leitfrage: Welche zwei Angebote möchtest Du vergleichen? Trage die wichtigsten Zahlen ein: Zinssatz, Laufzeit, Rate, Sondertilgung – was ist für DIESEN Kunden am relevantesten?

Erkläre meiner Kundschaft [KUNDENNAME] den Unterschied zwischen diesen zwei Angeboten in 3 einfachen Sätzen:

Angebot A: [ZINSSATZ]%, [LAUFZEIT] Jahre, Rate [BETRAG EUR]

Angebot B: [ZINSSATZ]%, [LAUFZEIT] Jahre, Rate [BETRAG EUR]

Keine Fachbegriffe. Verständlich für jemanden ohne Finanzwissen.

Schreib, was der Unterschied BEDEUTET – nicht nur, was er ist.

Ergebnis: Kund:innen verstehen, was sie unterschreiben.

Prompt 8: Zusammenfassung nach Beratungsgespräch

Leitfrage: Was war das Ergebnis des Gesprächs? Welche Entscheidungen wurden getroffen? Was sind die nächsten Schritte? Schreib die wichtigsten Punkte als Stichworte auf.

Schreib eine kurze Gesprächszusammenfassung für die Kundschaft [KUNDENNAME].

Gesprächsergebnis: [KURZE STICHPUNKTE WAS BESPROCHEN WURDE].

Entschiedenes: [WAS WURDE ENTSCHIEDEN].

Nächste Schritte: [WER MACHT WAS BIS WANN].

Format: freundliche E-Mail, max. 150 Wörter.

Kein Fachjargon – der Kunde soll alles verstehen.

Ergebnis: Kund:innen fühlen sich ernst genommen. Verbindlichkeit entsteht.

06 Prompts: Marketing & Content

LinkedIn, Empfehlungen, Sichtbarkeit

Prompt 9: LinkedIn-Post aus einem Kundenerlebnis

Leitfrage: Was war das interessanteste Kundenerlebnis der letzten Wochen? Eine überraschende Situation, ein Aha-Moment, eine Frage, die Dich zum Nachdenken gebracht hat? Je konkreter, desto besser.

Schreib mir einen LinkedIn-Post basierend auf folgendem Erlebnis:

[BESCHREIBE DAS ERLEBNIS IN 2-3 SÄTZEN].

Zielgruppe: [z.B. Baufr-Interessenten / andere Berater:innen / Banker].

Ton: persönlich, ehrlich, kein Corporate-Speak.

Struktur: Hook (1 Satz) > Geschichte > Learnings > CTA.

Max. [ANZAHL] Wörter. Hashtags: max. 3.

Ergebnis: Echter Content aus echten Erlebnissen – in 2 Min.

Prompt 10: Empfehlungsanfrage formulieren

Leitfrage: sind die Kund:innen, die Du um eine Empfehlung bitten möchtest? Wie war eure Zusammenarbeit? Was war der Moment, der sie am meisten begeistert hat?

Schreib eine persönliche Nachricht an [KUNDENNAME], die höflich um eine Weiterempfehlung bittet.

Unsere Geschichte: [KURZE BESCHREIBUNG DES ABSCHLUSSES].

Was besonders gut war: [POSITIVES FEEDBACK DAS ER GAB].

Ton: herzlich und direkt, nicht verkäuferisch.

Max. [ANZAHL] Sätze. Kein Druck. Keine langen Floskeln.

Ergebnis: Die Bitte kommt an – weil sie menschlich ist.

07 Meine eigenen Prompts

Die besten Prompts sind die, die Du selbst entdeckst! Notiere hier, was für DICH funktioniert.

Prompt 1

Thema / Einsatzbereich

Prompt-Text

Prompt 2

Thema / Einsatzbereich

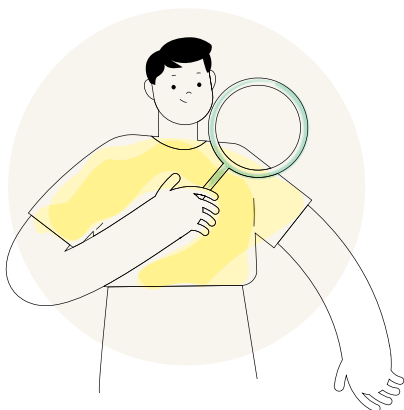
Prompt-Text

Du hast es jetzt. Nicht irgendwann. Jetzt!

Tobis Top-Tipps:

„Nimm einen Prompt aus diesem Booklet. Trage Deine Details ein. Schick ihn ab. Das ist der einzige Weg. Schau was passiert. Nicht lesen. Machen!“

Tobias Dolgener, Qualitypool Academy



Bitte beachte folgende Hinweise zum Einsatz von KI!

KI kann Fehler machen oder „halluzinieren“. KI-generierte Inhalte können ungenau oder irreführend sein. Inhalte, die durch generative KI erstellt wurden, müssen vor Verwendung oder Veröffentlichung auf Richtigkeit und Datenschutz überprüft werden. Die Nutzung erfolgt auf eigene Gefahr – KI übernimmt keine Haftung für falsche Fakten ;-)