



Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company

Sales Excellence: Vom Betreuer zum Berater

Expertentalk | MCC-Seminar - Versicherungsvertrieb der Zukunft

Christian Gründl

Vorstandsvorsitzender
ERGO Beratung und Vertrieb AG

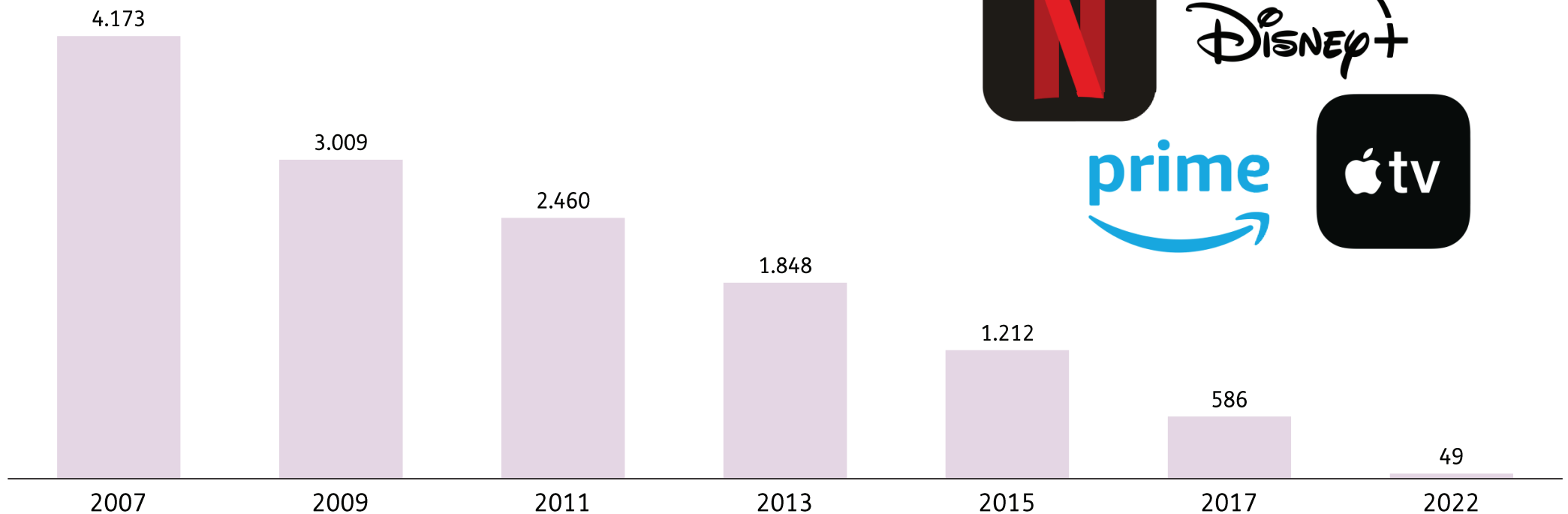
öffentlich

Was passiert, wenn Vertrieb plötzlich digital wird?

ERGO

A Munich Re company

Anzahl der Videotheken in Deutschland (2007-2022)



Quelle(n): [Bildung und Kultur – Spartenbericht Film, Fernsehen und Hörfunk](#), DESTATIS 2019

ERGO Beratung und Vertrieb AG | Dr. Christian Gründl

öffentlich

KI als Disruptor im Versicherungsvertrieb?

ERGO

A Munich Re company

GenAI: Sprache und Kreativität jetzt digital verfügbar

67% der Deutschen nutzen bereits generative KI

Beratung durch KI erscheint möglich

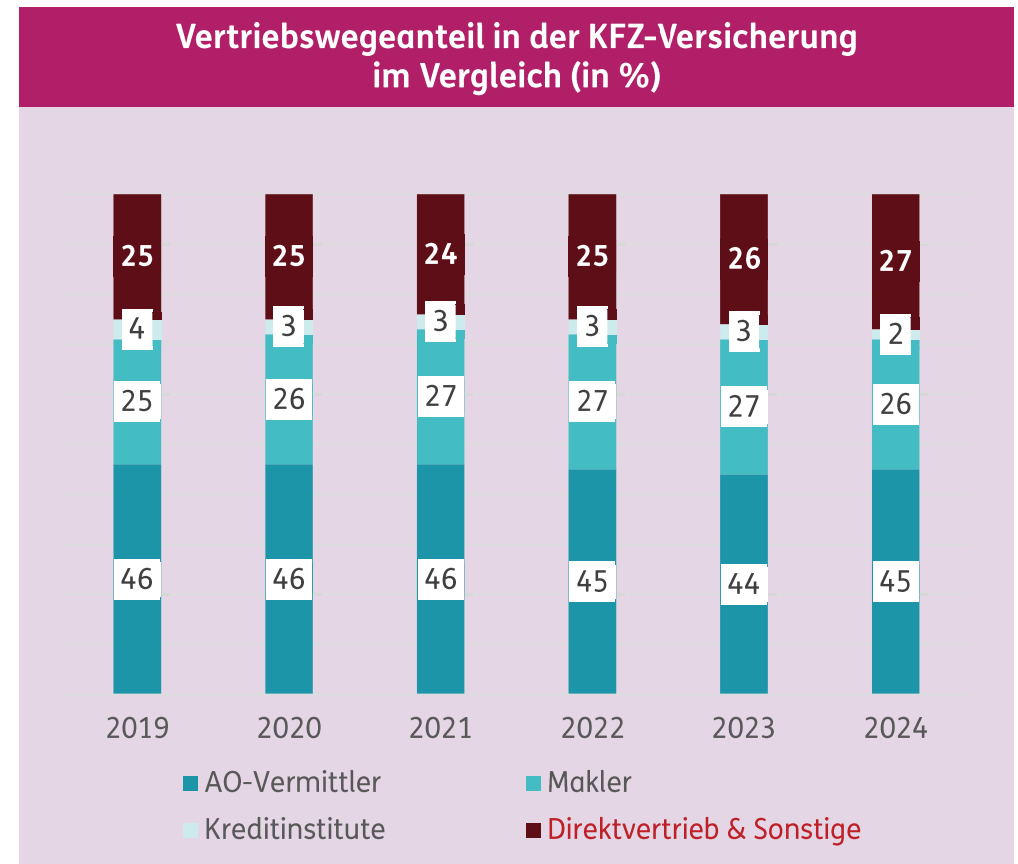
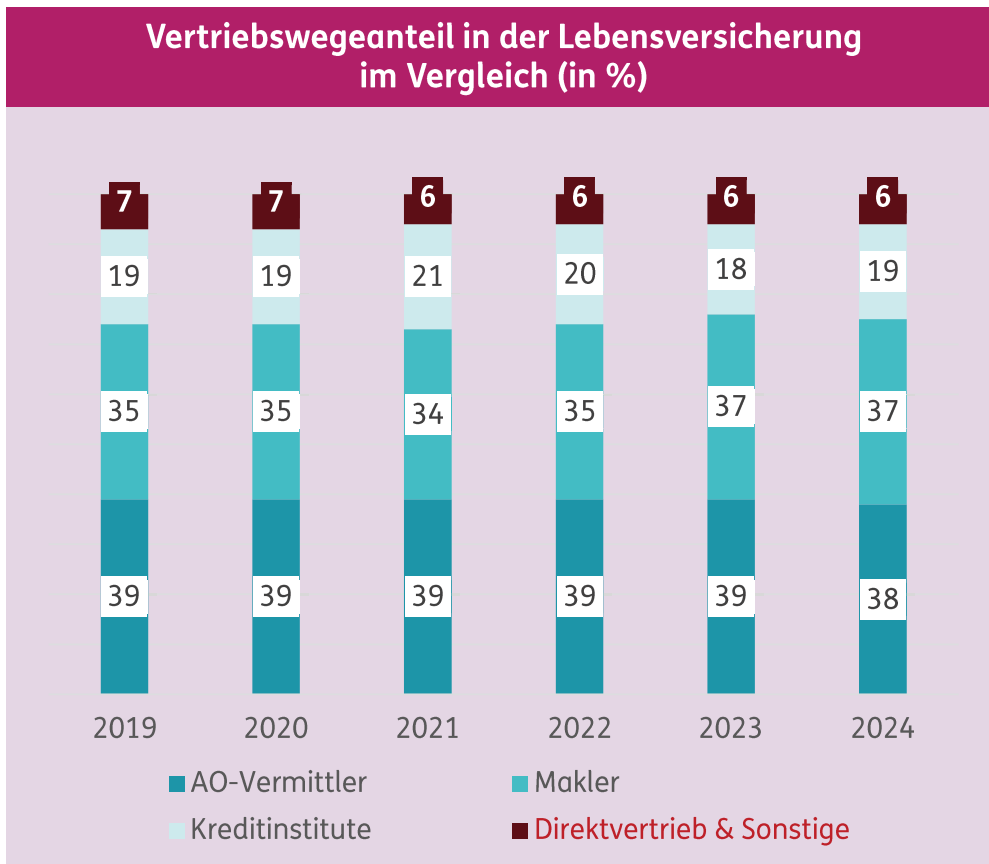
Quelle(n): Künstliche Intelligenz: Der Blick der Deutschen auf die neue Technologie, Bitkom 2025
ChatGPT Nutzer in Deutschland 2025: Alle Zahlen, Statistiken und Trends, GPT Insights 2025



Der Versicherungsmarkt digitalisiert sich jedoch langsamer...

ERGO

A Munich Re company

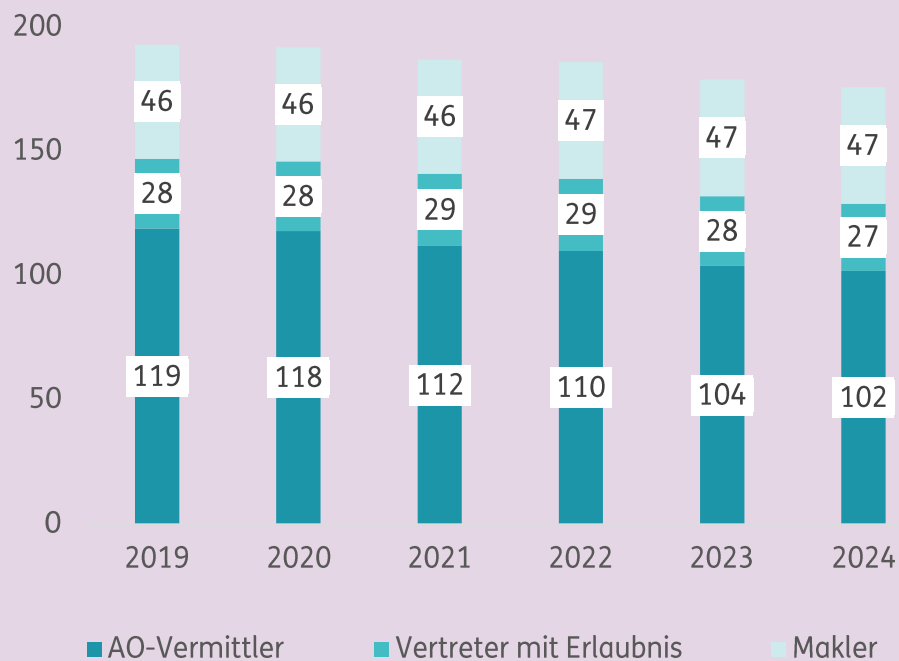


Quelle: [Statistiken zur deutschen Versicherungswirtschaft](#), GDV 2025
 ERGO Beratung und Vertrieb AG | Dr. Christian Gründl

öffentlich

... aber der demographische Wandel zwingt uns Vertrieb neu zu denken!

Selbstständige Versicherungsvermittler und -berater (in Tsd.)



Quelle: [Statistiken zur deutschen Versicherungswirtschaft](#), GDV 2025

ERGO Beratung und Vertrieb AG | Dr. Christian Gründl

Ø Vermittler betreut 1,5x so viele Kunden wie vor 10 Jahren

Vermittler verbringen >50% ihrer Zeit mit Bestandsbetreuung

Trend wird sich verschärfen: Babyboomer vor dem Ruhestand

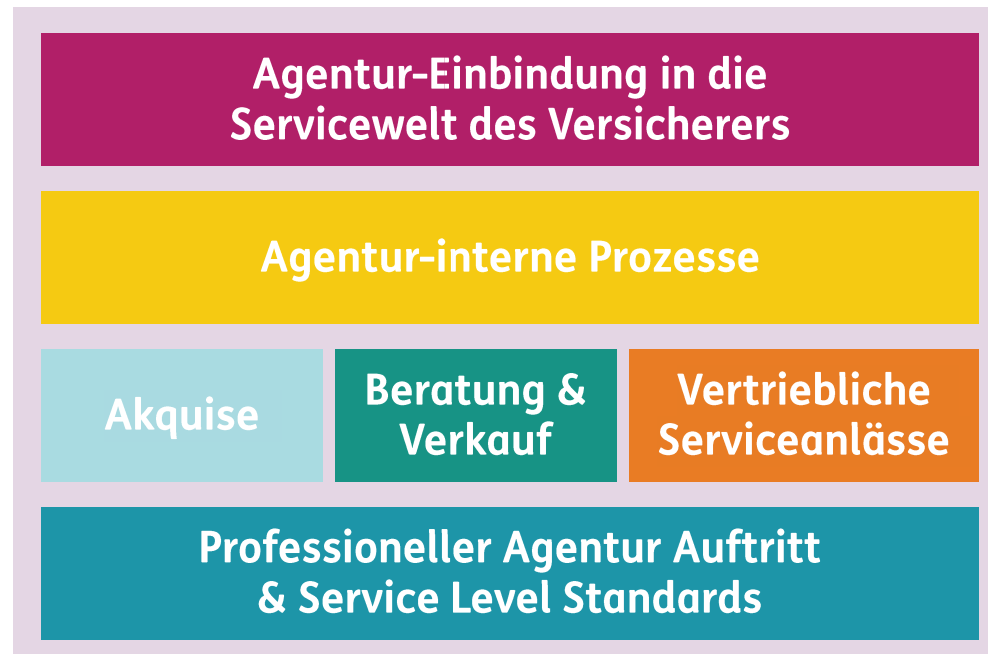
öffentlich

Agenturen in Sandwich-Position zwischen Versicherung und Kunde

ERGO

A Munich Re company

ERGO



Sales Excellence: Von einem Bestandsbetreuer zu einem KI-unterstützten Berater

ERGO

A Munich Re company

Sales Excellence

Agentur der Zukunft

Steigerung der Vertriebspartner-Produktivität durch **effizientere Agenturprozesse** und **höhere Verkaufswirksamkeit**

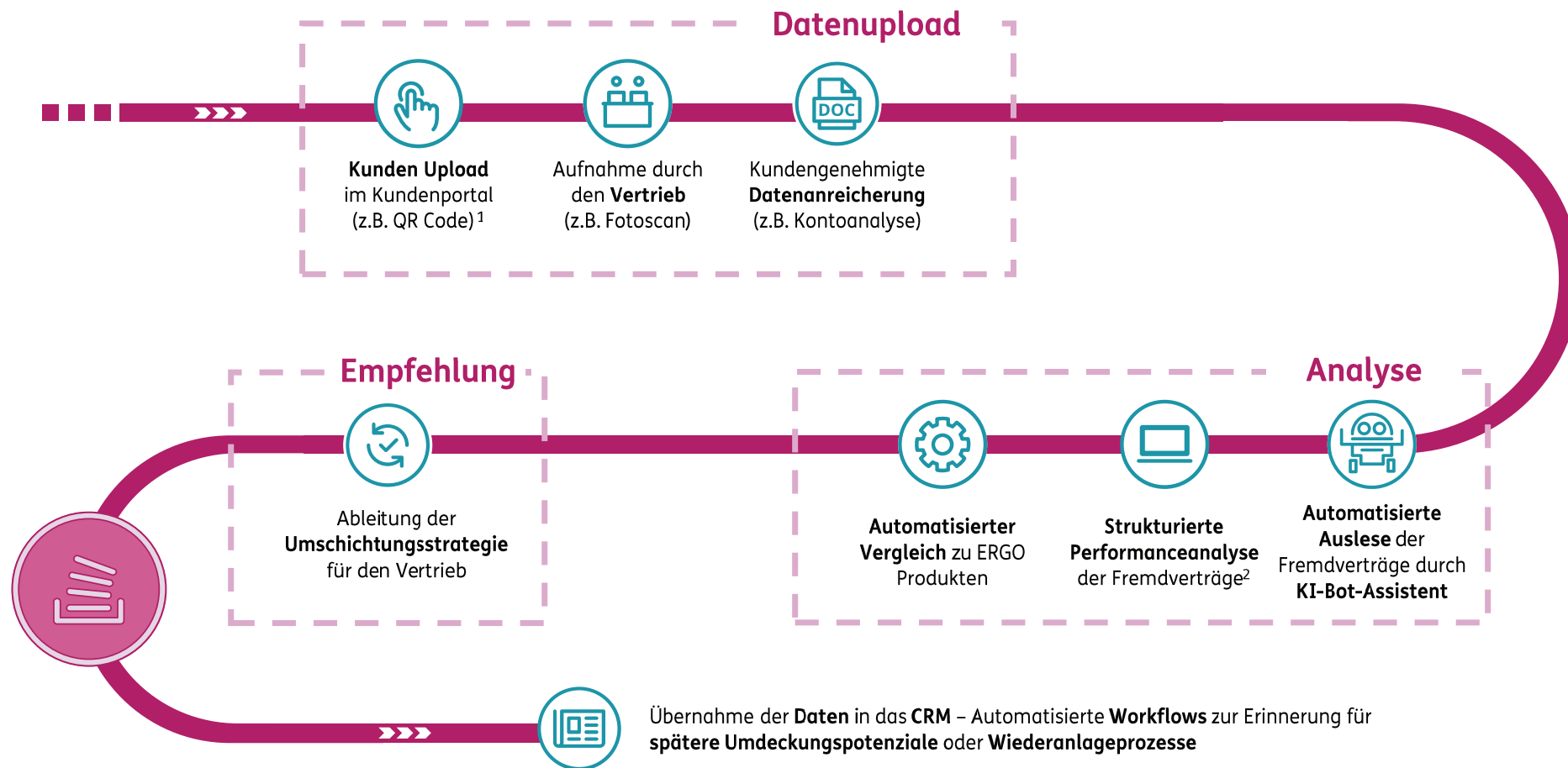
Hybrider Kunde 2.0

Skalierung des Omnikanal-Vertriebsmodells und **Vertiefung der Integration** von Direktkanälen und Ausschließlichkeitsvertrieb

Agentur der Zukunft: Innovative Technologien eröffnen neue Vertriebspotenziale

ERGO

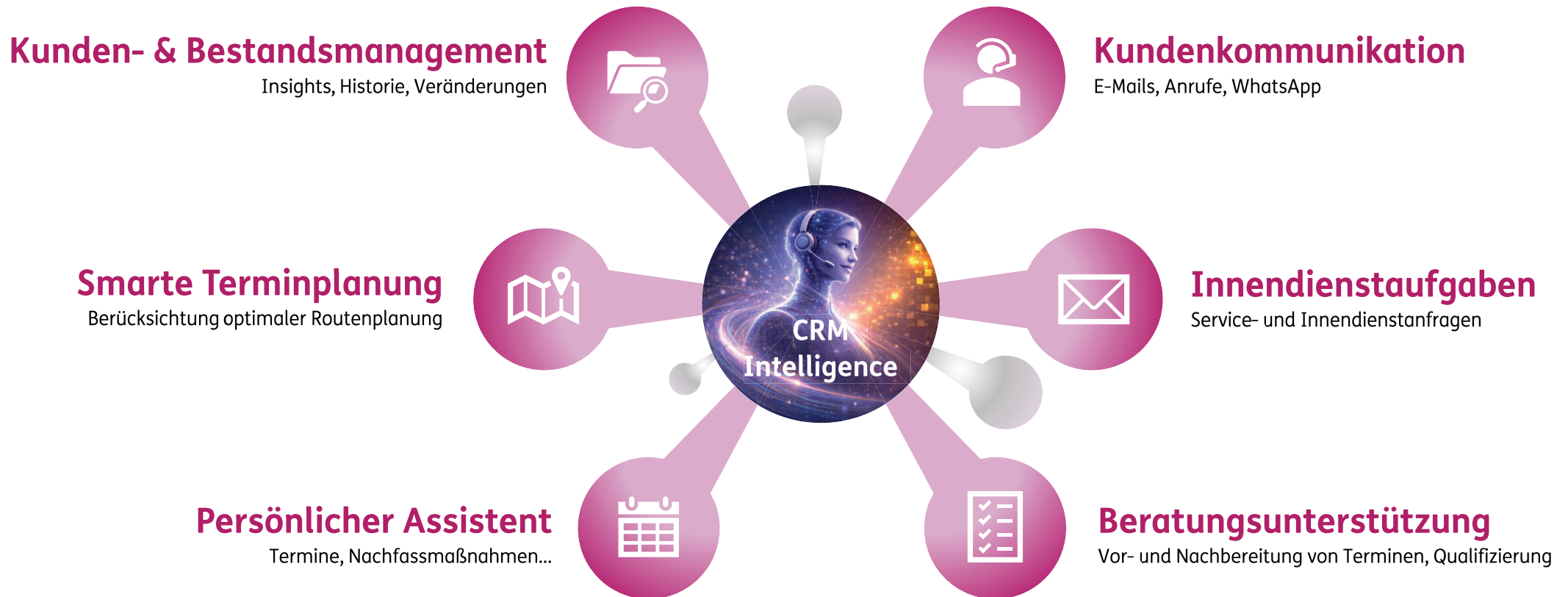
A Munich Re company



Agentur der Zukunft: KI-gestützte CRM ist die Basis für einen produktiveren Vertrieb

ERGO

A Munich Re company



Hybrider Kunde 2.0: Wir bauen unseren erfolgreichen Omnikanalansatz nachhaltig aus

ERGO

A Munich Re company



- **Der Kunde beginnt digital – entscheidet aber oft persönlich**
- **Online Leads werden zu Beratungsimpulsen in unseren Agenturen**
- **Ein Produkt, ein Preis – egal über welchen Zugangskanal**

Hybrider Kunde 2.0: Leads stärken den gesamten Vertrieb

ERGO

A Munich Re company

Produkt Leben

monatliche APE in Relation zum Durchschnittsmonat



■ Werbeausgaben (unterschiedlichster Kanäle)



- Angebot vieler Kontaktpunkte für unsere Kunden
- Gemeinsame Ziele und Budgets
- Kunde entscheidet, wo er sich informieren möchte und wo gekauft wird

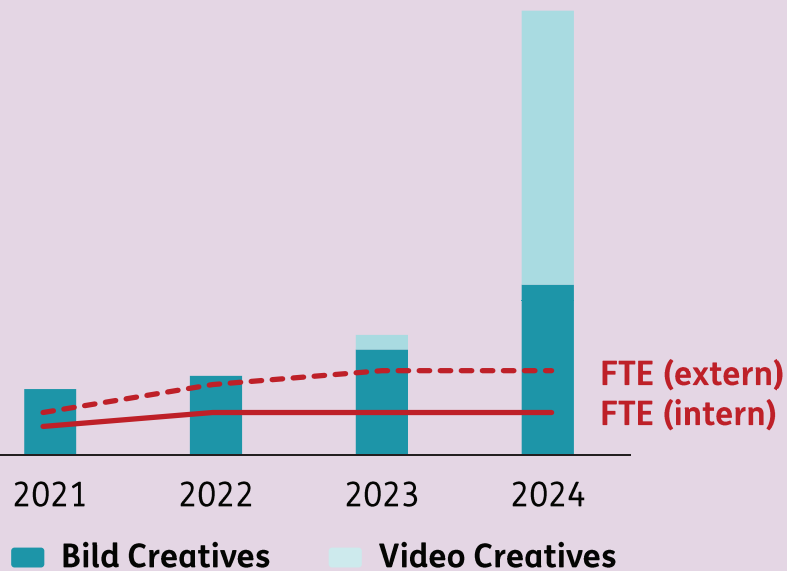
Hybrider Kunde 2.0: KI als Enabler zur Skalierung unseres Performance Marketings

ERGO

A Munich Re company

Anzahl Creatives

KI ermöglicht riesige Mengen bei gleicher FTE-Anzahl



- K/I ermöglicht eine weitere Skalierung des Geschäftsmodells
- Massive Effizienzgewinne im Performance Marketing

Die Zukunft des Versicherungsvertriebs ist hybrid: Mensch + KI

ERGO

A Munich Re company

**Versicherung bleibt ein Vertrauensgeschäft
– exzellente Beratung bleibt zentral**

**KI unterstützt Vermittler und steigert die
Beratungsqualität**

**Hybrider Kunde verbindet digitalen und
physischen Vertrieb bei ERGO**

