

🏠 / Versicherungen / Versicherungsvertrieb wichtiger denn je

Versicherungsvertrieb wichtiger denn je

12.03.2026



MCC-Kongress Versicherungsvertrieb der Zukunft 2026 Foto: © MCC



Deutschland kriselt. Die Sozialkassen stopfen große Finanzlöcher. Die Abgabenlast für Privathaushalte wächst wie die Sorge um Arbeitsplätze. Abgaben, Bürokratie und Nachfragerückgänge bremsen viele Unternehmen aus. Die

Anforderungen und Aufgaben im Versicherungsvertrieb gewinnen an Komplexität. Vorstände, Leitende und andere Entscheider diskutierten in Köln über passende Lösungen im Versicherungsvertrieb. Am 11. und 12. März 2026 lud MCC zum 24. Kongress Versicherungsvertrieb der Zukunft und bot den Teilnehmern eine Plattform, um die künftigen Vertriebsherausforderungen zu identifizieren.

Der Versicherungsvertrieb soll erneut vor der Disruption stehen. Sobald sich eine neue Technikidee etabliert, wie z.B. das Internet, Apps oder Start-Up-Vorhaben, erklingen sogleich Schwanengesänge über das kommende Ende des Versicherungsvermittlers. Jetzt nimmt künstliche Intelligenz, oder kurz KI, die Rolle des Disruptors ein. Ob und inwieweit es sich bewahrheitet oder erneut fern der Realität liegt, bleibt abzuwarten. Laut Statistik betreuen Vermittler rund 50% mehr Kunden als vor 10 Jahren. Der Fokus liegt heute eher auf der Bestandspflege und dem Schadenmanagement. Die Babyboomer gehen in den Ruhestand. So erhöht sich einerseits der Beratungsbedarf für Wiederanlage, Pflege und Langlebigkeit. Andererseits schrumpft die Vermittlerzahl aus Rentenaltersgründen. Wie schon zuvor bei App, Start Up und Co. wird KI komplexere Versorgungsberatungen kaum stemmen. Neue KI-Entwicklungen dürften jedoch Geschäftsmodelle und Vertriebsprozesse verändern und dabei zuvorderst für ein höheres Verarbeitungstempo sorgen. In Folge erhalten die freien und gebundenen Vermittler mehr Raum für die Akquisition, Bestandspflege oder Schadenabwicklung.



Recht und Gesetz sind unerbittlich

Die Regulatorik gönnt der Versicherungswirtschaft keine Verschnaufpausen. Zu den jüngeren Gesetzen rund um Cybersicherheit, Datenschutz und KI gesellen sich neue Branchenregeln u.a. zur Solvabilität und für Vermittler. Die Gesetze verschärfen die Geschäftsleiterverantwortungen zum Teil erheblich. So sollen bspw. die Ergebnisse aus KI-Anwendungen im Nachhinein reproduzierbar sein. Dabei lebt gerade die KI von einer selbstoptimierenden Dynamik, sodass Reproduktionen wie ein unmögliches Unterfangen erscheinen. Es drohen hohe Bußgelder und bei gravierenden Verstößen eventuell Berufsverbote, was die Innovations- und Entscheidungsfreude hemmt. Der Gesetzesgeber fordert oftmals Umsetzungsvorkehrungen und dazu gehörige Meldewesen. Diese administrativen Mehraufwendungen schmälern ebenfalls die Budgets für den Versicherungsvertrieb.



Kalkulierbare Kundenentwicklungen

Die demografische Entwicklung gilt in Deutschland als Konstante. Während sich die Versicherungsbranche samt Vertrieb seit Jahrzehnten danach ausrichtet, ignoriert die Politik etliche Konsequenzen aus der Demografie. Die Fehlbeträge der Sozialkassen sind in Expertenkreisen keine Überraschung und lassen sich politisch nicht mehr kaschieren. Trotz hohem Veränderungsdruck agieren Politiker zurückhaltend, um die Wähler bei Laune zu halten. Der Wettbewerb um die jüngeren Kunden spitzt sich durch Geburtenrückgänge zu. Der Vertriebsblick richtet sich deshalb stärker auf ältere Generationen. Obwohl deren Absicherungsbedarf relativ offensichtlich ist, erreichen die Vertriebsergebnisse nicht die Erwartungen und Möglichkeiten. Finanziell sind viele Kunden der Generationen Babyboomer und X gut ausgestattet. Augenscheinlich sind Produkte und Vertriebsprozesse als Faktoren für die ausbleibenden Erfolge etwas genauer unter die Lupe zu

Mehr aus dieser Kategorie



Allianz SE: Veränderungen im Vorstand

Tomas Kunzmann, derzeit CEO von Allianz Partners, wird mit Wirkung zum 1. Januar 2027 in den Vorstand der Allianz SE berufen und die Verantwortung für die Region Asien-Pazifik, ein...



BaFin: Neues zur Cyber-Versicherung

Die Finanzaufsicht BaFin hat eine Aufsichtsmitteilung zur neuen Versicherungsart Cyber veröffentlicht. Darin definiert sie, unter welchen Bedingungen eine Schwankungsrückstellung g...

Andere Themen

MCC

finanzwelt



Copyright © finanzwelt online - Alle Rechte vorbehalten

Verpassen Sie keine Nachricht aus der Welt der Finanzberatung,
melden Sie sich kostenlos an!

*Ihre E-Mailadresse

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister, statistischer Auswertung und Widerruf finden Sie in den Datenschutzbestimmungen.

Anmelden

Für den Versand unserer Newsletter nutzen wir rapidmail. Mit Ihrer Anmeldung stimmen Sie zu, dass die eingegebenen Daten an rapidmail übermittelt werden. Beachten Sie bitte deren AGB und Datenschutzbestimmungen.

Rubriken

Advertorial
Kolumnen
Krypto
Panorama
Recht

Service

Abo
eMagazine
Mediadaten
Termine

Finanzwelt

AGB
Datenschutz
Impressum
Kontakt
Unternehmen

[🏠](#) / [Versicherungen](#) / [Versicherungsvertrieb wichtiger denn je](#)

Versicherungsvertrieb wichtiger denn je

12.03.2026



MCC-Kongress Versicherungsvertrieb der Zukunft 2026 Foto: © MCC



Produktenerneuerungen und alte Hüte

In der betrieblichen und privaten geförderten Altersversorgung stehen politische Veränderungen auf dem Plan. Versicherer und Vermittler stehen schon länger abwartend in den Startlöchern und konzentrieren sich solange auf die betriebliche Vorsorge. Die betrieblichen

Krankenversicherungen dienen als Einstieg in die Versorgung von Belegschaften. Neben engerer Mitarbeiterbindung soll der Krankenschutz via Arbeitgeber die Krankenstände der Mitarbeiter spürbar reduzieren. Die Riester-Rente sollte im Blickfeld bleiben. Setzt die Politik ihre Pläne um, sind Riester-Verträge neu zu bewerten. Je nach Situation und Alter können Kundenberatungen kurzfristig erforderlich sein. Nachhaltigkeit spielt dabei eine unverändert wichtige Rolle. Deutschland bleibt weit hinter den gesteckten Klimazielen zurück, was sich auch in Beratungen widerspiegelt. 11% der Kunden lehnen Nachhaltigkeitsthemen gänzlich ab, 68% ist es egal und lediglich 21%, also jeder 5., haben Interesse. Viele Kunden vermischen eindeutige Informationen u.a. über Rahmenbedingungen und messbare Kriterien für nachhaltigere Vorsorgelösungen. Der politische Druck auf Versicherer und Vermittler schlägt sich also nicht im Kundenverständnis nieder. Hier könnte noch Einiges auf den Versicherungsvertrieb zukommen.



Kosten sparen oder in Vertrieb investieren

KI-Lösungen verbessern die Effizienz im Vertrieb. Um bspw. Gesprächsvorbereitungen, Produktvergleiche und Angebotsprozesse zu optimieren, stehen Investitionen an. Die KI-Helfer sollen möglichst Korrespondenz abfassen und steuern, Beratungen protokollieren sowie Fragen final rechtssicher beantworten. Dafür sind vielfach Daten aus Digitalarchiven und Verwaltungen für Bestand und Schaden erforderlich. Der persönliche Kundenkontakt des Vermittlers erreicht damit eine höhere Qualität. Allerdings verkleinert sich die Vermittlerzahl durch Aufkäufe, Fusionen und Renteneintritte. Ein Vertriebswegemix, um die rarer werdenden Vermittler vom Massengeschäft zu entlasten, sowie

finanzwelt



Der Investitionsbedarf könnte für einen dicken Strich durch die Einsparungsrechnungen rund um KI sorgen. KI im Vertrieb wird Vermittler voraussichtlich nicht ersetzen, sondern stärken.

Versicherungsvertrieb kommt wieder

Die Anforderungsdruck im Versicherungsvertrieb steigt. Deshalb sollte der MCC-Kongress Versicherungsvertrieb im 2027er Terminkalender stehen. Nicht nur KI, Kunden und Regulatorik sorgen für eine höhere Geschwindigkeit im Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten. Weitere Informationen und Anmeldungen zu dieser und weiteren Veranstaltungsreihen unter www.mcc-seminare.de. (gg)

← Vorherige Seite

Mehr aus dieser Kategorie



Allianz SE: Veränderungen im Vorstand

Tomas Kunzmann, derzeit CEO von Allianz Partners, wird mit Wirkung zum 1. Januar 2027 in den Vorstand der Allianz SE berufen und die Verantwortung für die Region Asien-Pazifik, ein...



BaFin: Neues zur Cyber-Versicherung

Die Finanzaufsicht BaFin hat eine Aufsichtsmitteilung zur neuen Versicherungsart Cyber veröffentlicht. Darin definiert sie, unter welchen Bedingungen eine Schwankungsrückstellung g...

[Andere Themen](#)

MCC

finanzwelt



Copyright © finanzwelt online - Alle Rechte vorbehalten

Verpassen Sie keine Nachricht aus der Welt der Finanzberatung,
melden Sie sich kostenlos an!

Informationen zum Anmeldeverfahren, Versanddienstleister,
statistischer Auswertung und Widerruf finden Sie in den
Datenschutzbestimmungen.

Anmelden

Für den Versand unserer Newsletter nutzen wir rapidmail. Mit Ihrer Anmeldung stimmen Sie zu, dass die eingegebenen Daten an rapidmail übermittelt werden. Beachten Sie bitte deren AGB und Datenschutzbestimmungen.

Rubriken

Advertorial
Kolumnen
Krypto
Panorama
Recht

Service

Abo
eMagazine
Mediadaten
Termine

Finanzwelt

AGB
Datenschutz
Impressum
Kontakt
Unternehmen