

12.03.2026 Branche

Zukunft im Vertrieb: Mit KI UND Mensch



Kein Tag ohne Meldungen zu KI, ihren neuen Einsatzmöglichkeiten, ihren enormen Auswirkungen, Erleichterungen, revolutionären Sprüngen. Auch die Versicherungsbranche liefert täglich derartige Schlagzeilen. Und so war natürlich auf der zwei-tägigen MCC-Konferenz „Versicherungsvertrieb der Zukunft“ in Köln KI ein prägendes Thema.

Ersetzt oder unterstützt KI die Menschen?

Auf der Konferenz wurde daher auch die Frage diskutiert, ob Künstliche Intelligenz den Berater künftig ersetzen wird oder eher als Unterstützer fungiert. **Dr. Ramona Evens, Chief Operating Officer (COO) bei der JDC Group**, ist davon überzeugt, dass KI die Arbeit des Beraters, des Vermittlers erleichtert und dieser für den Kunden weiterhin als wichtiger „Brückenbauer und Vertrauensanker“ fungieren wird. Für über 80 Prozent der Menschen sei die Vermittlerin oder der Vermittler weiterhin der beliebteste und bevorzugte Abschlusskanal.

KI kann auch Haftungsrisiko reduzieren

Ramona Evens präsentierte auf der Kölner Tagung auch den so genannten **Tarifpilot** ihres Unternehmens vor. Dieses von ihr als Vertriebsmultiplikator eingeordnetes Instrumentarium ermögliche es, über nur eine Schnittstelle von JDC alle Versicherer zu erreichen statt mit unzähligen Schnittstellen zu Finanzberatern arbeiten zu müssen. **Der Tarifpilot unterstütze auf Grundlage von KI Vermittlerinnen und Vermittler bei komplexen Fragen der Kunden.** So könne die Künstliche Intelligenz unter anderem in nur wenigen Sekunden auch die Frage beantworten, ob ein bestimmter Sachverhalt oder eine spezielle Situation nach den Allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB) des Kunden – noch – gedeckt sei. Dies sei besonders bei Altverträgen und Altbedingungen wichtig. Dieser KI-Check erleichtere die Arbeit des Beraters und reduziere außerdem sein Haftungsrisiko.

Vermittler als Ansprechpartner sehr gefragt

Und wie Zielgruppenorientierung im Versicherungsvertrieb – auch durch KI – noch erfolgreicher umgesetzt werden kann, **skizzierte Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der Sirius Campus GmbH**, bei der MCC-Veranstaltung. Ein Resultat einer Untersuchung seines Hauses sei gewesen, dass es nur sehr wenige hybride Kundinnen und Kunden gibt. Also Kunden, die online und beim Vermittler abschließen. Und auch wenn die Akzeptanz und Nutzung von Online-Offerten und -abschlüssen stärker als je zuvor steigen würden, würden die Menschen bei komplexen und langfristigen Verträgen weiterhin Vermittler bevorzugen.

Und bei der Einordnung des Kundentypus oder der Zielgruppe könne KI sicher ein interessantes Instrument sein, ein guter Vermittler finde aber durch gezielte Fragen heraus, mit welchem Kundentyp er es zu tun hat. Also ob der Eigenständige, der Partner, der Vorsichtige oder der Optimierer vor ihm oder ihr sitze.

Gegentrend: Stark auf persönlichen Vertrieb gesetzt

Künstlicher Intelligenz und ihrem Einsatz im Unternehmen nicht abgeneigt ist auch die InterRisk. Der Versicherer setzt aber wohl lieber auf menschliches Personal. So hat das Unternehmen in den vergangenen Monaten **seinen persönlichen Vertrieb gestärkt, indem es die Zahl der Abteilungsleiter und auch der Maklerbetreuer stark ausgebaut hat**. Das hätte den Workflow beschleunigt, so **Dr. Florian Sallmann, seit gut einem Jahr Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen**. Durch diese personelle Aufstockung seien sie nun „sehr nah am Kunden und Makler dran“. Der Anspruch des Versicherungsunternehmens, dass „jeder einen persönlichen Ansprechpartner haben soll“, solle durch dieses Investment in mehr und neue Mitarbeitende realisiert werden.

All diese Aktivitäten und Maßnahmen, die unter seiner neuen Führung des eher kleinen Versicherers – circa 170 Menschen arbeiten für das Haus – hätten dazu geführt, dass die InterRisk „aus dem Dornröschenschlaf erweckt worden sei und sich zu einem „wendigen Schnellboot“ entwickelt hätte. Zudem ist Sallmann überzeugt, dass dieser personelle Ausbau dazu führen werde, dass sein Unternehmen künftig neue engagierte Maklerinnen und Makler gewinnen werde.

Aber der Versicherer setzt nicht nur auf neue Arbeitskräfte und weitere Partner. Die aktuellen und neuen Mitarbeitenden sollen **auch über die aktuelle Regelaltersgrenze (67 Jahre) hinaus im Unternehmen verbleiben**. Hier würde sich die InterRisk dafür stark machen, dass die Mitarbeitenden diesen Weg einschlagen würden.

Gute Kombination: Persönliche Nähe und digitale Trends

Und wie soll ihnen das schmackhaft gemacht werden? Mit einer Kombination aus “persönlicher Nähe und Digitalisierung plus Empathie und fachliche Leistungsstärke“. Eine mögliche Zauberformel für das interne Miteinander, die Arbeit mit den Maklern und den Kontakt mit Kunden.

Verfasst von: [Meris Neininger](#)

B2B-ANBIETER ZUM THEMA

Firmeneintrag (ANZEIGE)

FKFS - Research Institute for Automotive Engineering and Powertrain Systems Stuttgart

Forschungs- und Entwicklungsdienstleistung für die Automobilindustrie und deren Zulieferer Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 : 2015

<https://branchenindex.springerprofessional.de/insertiondetails.html?>

[id=14586&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=company&utm_campaign=api](https://branchenindex.springerprofessional.de/insertiondetails.html?id=14586&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=company&utm_campaign=api)

Whitepaper von Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Webinare) (ANZEIGE)

JOT-Webinar: Sauberkeit neu gedacht - mit der Pero-Scope-Technologie, Video vom 2.12.25

Worum geht es in dem Webinar? Die Pero-Scope-Technologie stellt einen innovativen Ansatz zur Echtzeitüberwachung energie- und prozessrelevanter Parameter in der industriellen Teilereinigung dar. Energieverbrauch und Prozessdaten werden...

https://branchenindex.springerprofessional.de/whitepaper.html?id=289&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=whitepaper&utm_campaign=api

Whitepaper von Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Webinare) (ANZEIGE)

ATZ/MTZ-Webinar-Matinee: Elektromobilität, Video vom 24.09.25

Worum geht es in der Webinar-Matinee? Mit der ATZ/MTZ-Webinar-Matinee Elektromobilität bringen Sie Ihr Fachwissen auf den aktuellen Stand. Sie erfahren mehr zur Entwicklung von Elektroantrieben. Für wen ist das Webinar...

https://branchenindex.springerprofessional.de/whitepaper.html?id=280&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=whitepaper&utm_campaign=api

Whitepaper von Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Webinare) (ANZEIGE)

Bankmagazin-Webinar: From Data Swamp to Strategic Asset, Video vom 4.12.25

Worum geht es in dem Webinar? Technologischer Wandel und steigende Kundenerwartungen stellen Führungskräfte vor grundlegende Fragen: Wohin soll die Reise gehen? Warum machen wir das? Und wie bauen wir das Vertrauen auf, das notwendig ist,...

https://branchenindex.springerprofessional.de/whitepaper.html?id=290&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=whitepaper&utm_campaign=api

Produktnews von Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (ANZEIGE)

Bankmagazin kostenlos testen!

Ihr Trendscout für die Finanzwirtschaft! Bankmagazin vermittelt Ihnen fundierte Informationen aus allen bankrelevanten Geschäftsfeldern durch renommierte Experten. Digitalisierung, Branchenentwicklung, IT-Effizienz, Marketing, Vertrieb,...

https://branchenindex.springerprofessional.de/productnews.html?id=8&siteDesign=versicherungsmagazin&lang=de&utm_source=vm-news&utm_medium=productnews&utm_campaign=api

MEHR ZU VERTRIEB

12.03.2026 Branche

Vertrieb muss deutlich digitaler werden

<https://www.versicherungsmagazin.de/themen/branche/vertrieb-muss-deutlich-digitaler-werden-3451611.html>

05.03.2026 Branche

Assekurata: Lebenslange Rente mehr promoten

<https://www.versicherungsmagazin.de/themen/branche/assekurata-lebenslange-rente-mehr-promoten-3451535.html>

25.02.2026 Personalien

Gahn übernimmt Leitung der Vertriebsdirektion

<https://www.versicherungsmagazin.de/themen/personalien/gahn-uebernimmt-leitung-der-vertriebsdirektion-3451346.html>

THEMENSPECIAL

Specials