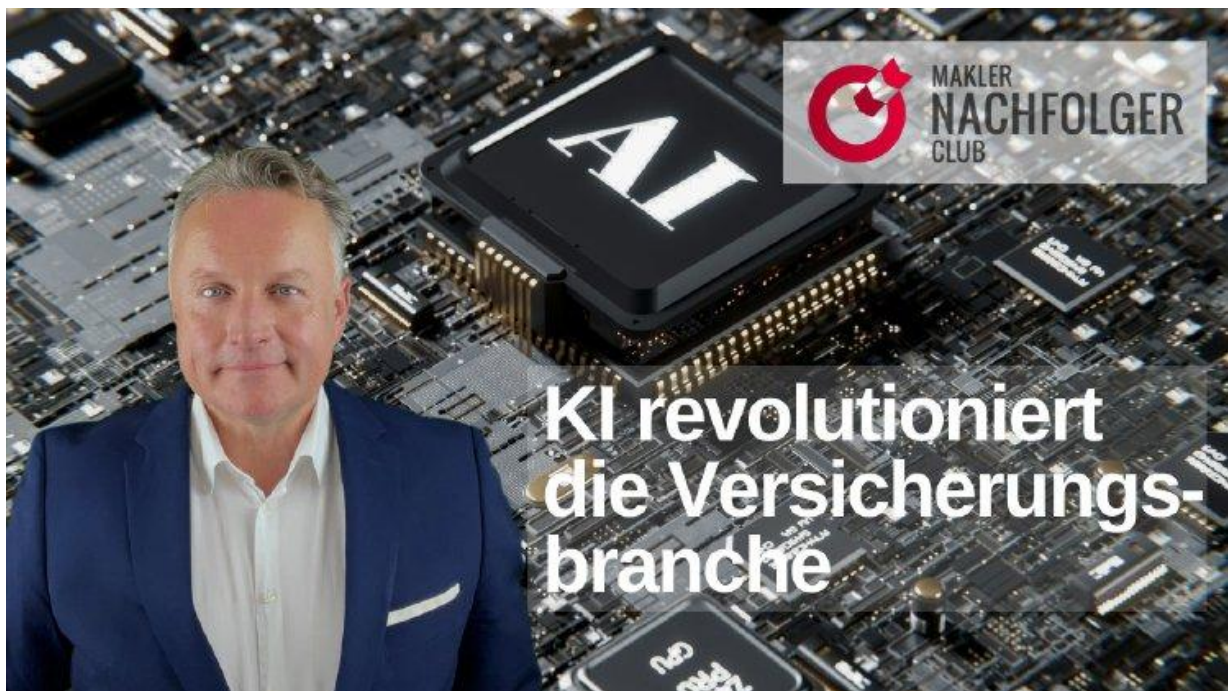


Künstliche Intelligenz revolutioniert die Versicherungsbranche – und verändert den Makleralltag

Die Versicherungsbranche steht am Beginn einer tiefgreifenden Umwälzung. Moderne Technologien, insbesondere Künstliche Intelligenz (KI), setzen völlig neue Maßstäbe – in Schadenbearbeitung, Policenverwaltung, Underwriting und auch im Maklerbetrieb



Oliver Petersen Vorstand Makler Nachfolger Club - KI revolutioniert Versicherungsbranche

Ein aktuelles Monitoring von Berufsbildern in der Versicherungsbranche zeigt: Manche Tätigkeiten sind stark gefährdet, andere entwickeln sich dagegen zu Kernkompetenzen der Zukunft.

Wer ist besonders betroffen?

- Im ****hohen Risiko**** befinden sich Datenerfassungs- und Policenverarbeitungskräfte sowie Schadensannahme-Assistenten. Routinetätigkeiten wie Dateneingabe, Dokumentenprüfung oder einfache Schadenverifikation lassen sich zunehmend automatisieren.

- Im ****mittleren Risiko**** stehen Berufe wie Kundenservice-Agenten, Underwriting-Assistenten, Buchhaltungs- und Lohnbuchhaltungsangestellte sowie Schadenregulierer für Standardfälle. Auch hier drohen Verschiebungen – wer sich weiterbildet, bleibt gefragt.
- Im ****geringen Risiko**** sind Versicherungsagenten, Makler und Risikoingenieure angesiedelt. Hier zählt menschliches Urteilsvermögen, Empathie und strategische Beratung – Fähigkeiten, die KI nur bedingt ersetzen kann.

Was ändert sich konkret im Alltag?

Automatisierung von Routinetätigkeiten: Prozesse wie Dateneingabe, Policenupdates oder Standardberechnungen lassen sich durch KI-gestützte Tools schneller und fehlerärmer gestalten.

Neuausrichtung der Rollen:

- Schadenbearbeitung: Standardfälle werden zunehmend automatisiert, während komplexe oder emotionale Fälle menschliche Expertise erfordern.
- Underwriting: Routineaufgaben weichen analytischer, compliance-orientierter Bewertung.
- Datenanalyse: Statt reiner Berichterstellung gewinnen Data-Storytelling und strategische Insights an Bedeutung.

Der Makleralltag im Wandel – KI-Bots als neue Kollegen

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Einsatz von KI-Bots im Makleralltag. Automatisierte Chatbots, virtuelle Assistenten und smarte Empfehlungsalgorithmen verändern die Kundenkommunikation und Vertriebsprozesse nachhaltig.

Was leisten KI-Bots heute?

- Leadgenerierung und Kundensegmentierung
- Policenvergleich und Produktempfehlungen auf Basis von Kundendaten
- Rund-um-die-Uhr-Betreuung durch Telefonassistenten (in- und outbound)
- Automatische Datenaufbereitung und Vorqualifizierung von Leads

Vorteile für Makler: KI-Bots übernehmen Routineaufgaben, strukturieren Daten und schaffen damit mehr Freiraum für individuelle Beratung. Erfolgreiche Makler nutzen KI als Assistenzsystem – nicht als Konkurrenz.

Auswirkungen auf Kaufpreise von Maklerbeständen und Maklerunternehmen

Die zunehmende Integration von KI hat spürbare Auswirkungen auf den Marktwert von Maklerbeständen und Maklerunternehmen – sowohl positiv als auch negativ, je nach digitalem Reifegrad.

1. Wertsteigerung durch Effizienz und Datenqualität:
Unternehmen, die KI-Technologien aktiv einsetzen, können Kosten senken und Margen verbessern. Das führt zu höheren Unternehmensbewertungen.

2. Risikofaktor bei traditionell geführten Beständen:
Fehlende Digitalisierung oder KI-Kompetenz führen zu geringerer Attraktivität für Investoren.
3. Neue Bewertungsdimensionen:
Neben klassischen Kennzahlen fließt künftig auch die digitale Zukunftsfähigkeit ein – insbesondere der Automatisierungsgrad und die Datenqualität.
4. Makler als Zukunftsmanager:
Wer KI sinnvoll integriert, positioniert sich als digitales Maklerhaus mit klaren Wettbewerbsvorteilen.

„KI wird zum neuen Bewertungsfaktor in der Maklerwelt. Wer sie nutzt, steigert seinen Unternehmenswert – wer sie ignoriert, riskiert eine Abwertung seines Bestands.“

Ein Interview von Business Talk am Kudamm mit dem Vorstandsmitglied Oliver Petersen gibt weitere Einblicke in das Thema: <https://www.youtube.com/...>

Fazit:

Die Versicherungswelt steht vor einem tiefgreifenden Wandel: KI übernimmt, wo Routine und Daten dominieren – der Mensch bleibt unersetzlich, wo Empathie, Vertrauen und strategisches Denken gefragt sind. Für Makler bedeutet das: Der Beruf wird digitaler, beratungsintensiver und unternehmerischer. Und der Wert eines Maklerunternehmens wird künftig auch daran gemessen, wie intelligent es mit künstlicher Intelligenz umgeht.

Makler Nachfolger Club e.V.

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim bei Bamberg

Fon: +49(0)951-420256

Mobil: +49(0)172-8629096

info@makler-nachfolger-club.de

www.makler-nachfolger-club.de



MAKLER
NACHFOLGER
CLUB

