



KI-Strategien im Versicherungsvertrieb

Biotische Interviews bei Kunden und Nutzerberichte von Vermittlern

Online-Konferenz am 19. März 2026

04. März 2026

Bild von ChatGPT erstellt

sirius
campus

Online-Konferenz am 19.03.2026 von 9:00 bis 11:00

KI-Strategien im Versicherungsvertrieb

strategischer Blick für Versicherungsgesellschaften und -vertriebe

Agenda

- Warming-Up & Begrüßung
- **KI-Nutzung von Kunden**
Wie suchen Kunden nach Versicherungen?
- **Nutzung von KI-Ergebnissen**
Wie reagieren Kunden auf KI-Vorschläge zu Versicherungsprodukten und -anbietern?
- **KI als Promotor für Vermittler**
Wie funktioniert die Kontaktsuche von Kunden? Welche KI-Anwendungen sind für Vermittler gewinnbringend?
- **Wirksame KI-Strategie im Versicherungsvertrieb**
Empfehlungen für GEO und KI-Anwendungen für Vermittler
- Ausblick & Verabschiedung

Online-Durchführung MS-Teams



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer
Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 24 66 40



Andre Stehr

Director
Andre.Stehr@siriuscampus.de
Direkt: +49 152 38 24 66 41

Video-Clips von Kunden bei der
KI-Nutzung werden gezeigt.

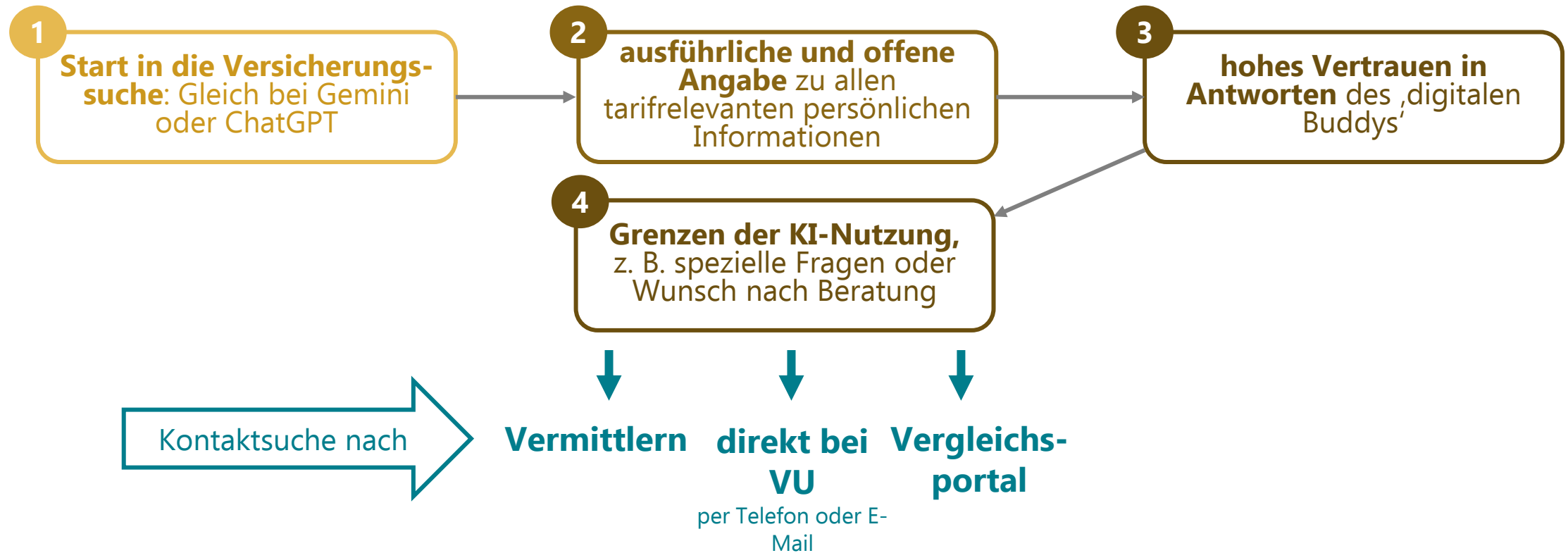
Das Angebot richtet sich mit Strategieempfehlungen vor allem an **Geschäftsfeldentwickler, Vertriebs- und Marketing-Leader** von Versicherungsgesellschaften und -vertrieben*.

Das **Handout** mit zusätzlichen Impulsen und Tipps für die Einrichtung von KI-Strategien kann optional dazugebucht werden.

* Die Veranstaltung richtet sich nicht an Mitbewerber.

KI-Suchmaschinen können sich zum Partner von Versicherungsvermittlern entwickeln

Nutzung von KI-Suchmaschinen beim Versicherungsabschluss



Quelle: Sirius Campus 15 biotische Interviews mit KI-affinen Kunden im Februar 2026

KI-Suchmaschinen haben das Potential für enorme Disruptionen hinsichtlich des (online) Vertriebs von Versicherungen und Bankprodukten

Erkenntnisse aus anderen Studien: **Kunden** 

- Die **Investments** der großen Tech-Firmen wachsen in **astronomische Höhen**:

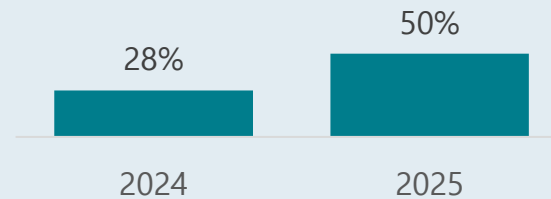
Allein Amazon, Google, Microsoft und Meta planen in 2025 Investments von fast

300 Mrd. EUR

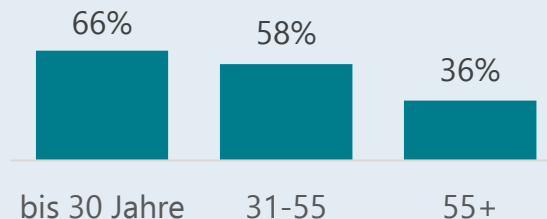


- Ein **profitables Geschäftsmodell** scheint **nachrangig** zu sein, schneller Aufbau einer Marktpräsenz ist relevanter.

Der Anteil der Deutschen, die **bereits einen KI-Assistenten genutzt** haben, hat sich innerhalb eines Jahres **fast verdoppelt**:

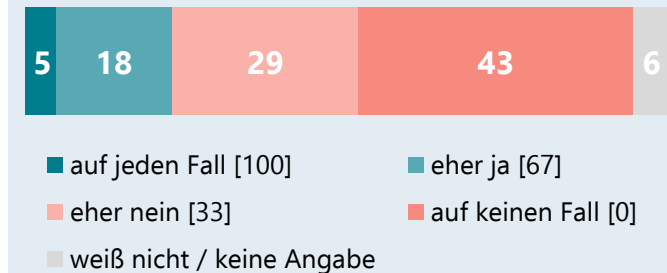


Wenig überraschend: **Insbesondere jüngere Personen** – und damit die Gruppe mit dem größten Absicherungsbedarf – **nutzen schon KI-Assistenten**:



Kundenmonitor e-Assekuranz 2025

Fast jeder Vierte (23%) kann sich vorstellen, sich **über einen KI-Assistenten zu Versicherungen beraten** zu lassen:



Kundenmonitor e-Assekuranz 2025

Der Anteil der **Kfz-Wechsler**, die sich mit einer **KI-Suchmaschine informiert** haben, stieg 2025 im Vergleich zum Vorjahr **von 5,5% auf 7,2%**. Dies sieht auf den ersten Blick nach einem moderaten Anstieg aus, kann bei einem großvolumigen Markt wie Kfz aber große Effekte auf das Geschäft haben.

Wechselaktivität bei Kfz-Versicherungen 2025

Anmeldung zur Online-Konferenz am 19. März 2026

„KI-Strategien im Versicherungsvertrieb“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der Untersuchung

Wähle die für euch passende Variante aus

Single

Teilnahme für 1 Person
eines Unternehmens
Online-Workshop inkl.
Vorstellung von Video-Clips

ohne Handout

☐ 1.500 €

Plus

Teilnahme für 5 Personen
eines Unternehmens
Online-Workshop inkl.
Vorstellung von Video-Clips

mit Handout

☐ 1.900 €

Premium

Teilnahme für beliebig viele Personen
eines Unternehmens
Online-Workshop inkl.
Vorstellung von Video-Clips

mit Handout
+ Bereitstellung der Video-Clips

☐ 4.900 €

bitte ankreuzen

☐ Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

Name:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	PO#:
Straße, Nr.:	Datum:
PLZ Ort:	Unterschrift:

* Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Bei zu wenigen Bestellungen behält sich Sirius Campus vor, die angebotene Leistung zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen.

Die Preise des Angebots beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber.

Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Marke Select Typen ist als Wort- / Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.

Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.

Diese Marktuntersuchung sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.

Den Beziehern ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Untersuchungsergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

- Einzelne Ergebnisse aus dem Bericht dürfen ohne Rücksprache mit Sirius Campus den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Marktuntersuchung weitergeleitet, sondern nur Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind nicht ohne Zustimmung durch Sirius Campus möglich.

Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.

Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.

Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de



sirius
campus

Die Gestaltung von Entscheidungsprozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln