

# KI-Strategien für Versicherer

Biotische Interviews mit Kunden und Nutzerberichte von Vermittlern

**Angebot für Workshop mit Handout**

März 2026

Bild von ChatGPT erstellt

**sirius  
campus**

# KI-Strategien für Versicherer

## Online-Workshop mit anschaulichen Video-Clips

### Agenda

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

Online-Durchführung MS-Teams



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer  
[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)  
Direkt: +49 152 38 24 66 40



**Andre Stehr**

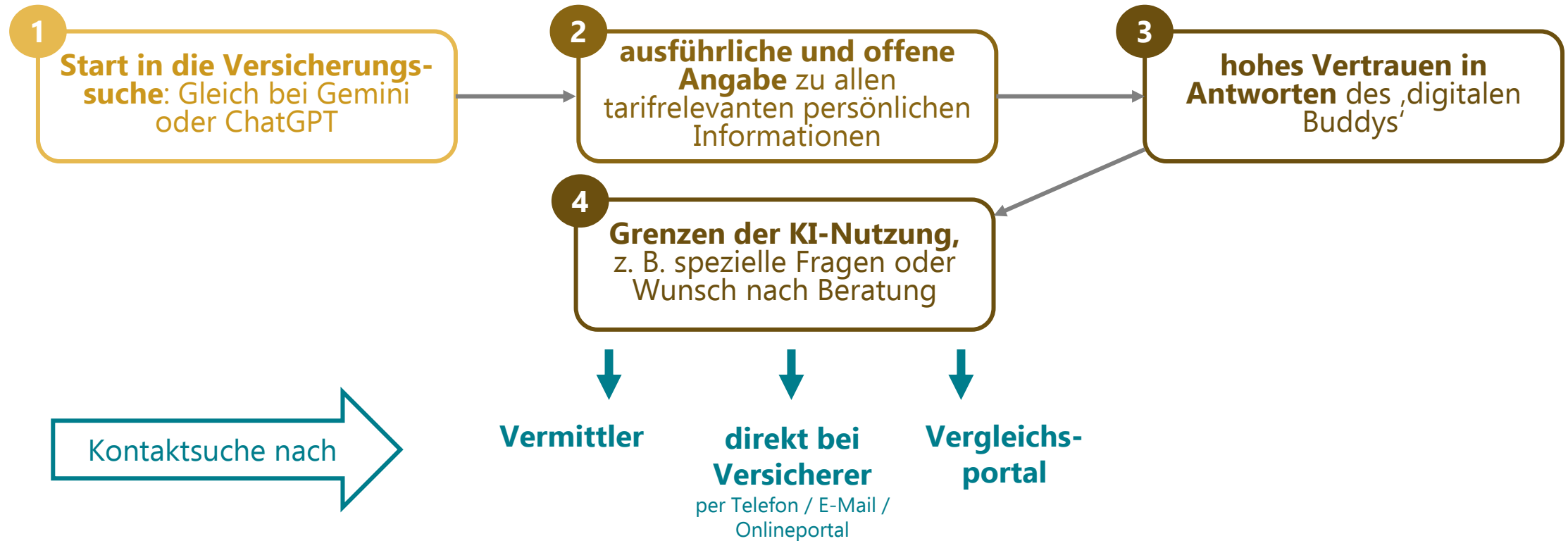
Director  
[Andre.Stehr@siriuscampus.de](mailto:Andre.Stehr@siriuscampus.de)  
Direkt: +49 152 38 24 66 41

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

Das **Handout** mit zusätzlichen Impulsen und Tipps für die Einrichtung von KI-Strategien erhalten alle teilnehmenden Unternehmen.

# KI-Suchmaschinen können sich zum Partner von Beratenden 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 im Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten

Erkenntnisse aus anderen Studien: **Kunden**



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

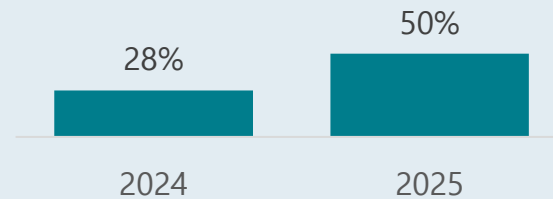
Allein Amazon, Google, Microsoft und Meta planen in 2025 Investments von fast

**300 Mrd. EUR**

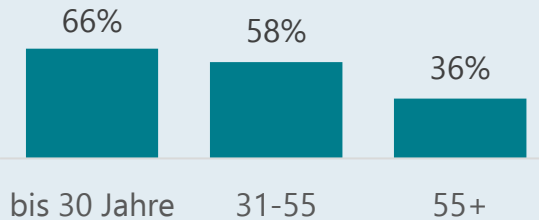


- Ein **profitables Geschäftsmodell** scheint **nachrangig** zu sein, schneller Aufbau einer Marktpräsenz ist relevanter.

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

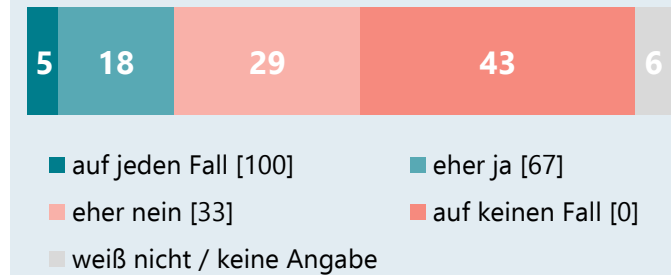


Wenig überraschend: **Insbesondere jüngere Personen** – und damit die Gruppe mit dem größten Absicherungsbedarf – **nutzen schon KI-Assistenten**:



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-Workshop „KI-Strategien für Versicherungen“

Bitte als Scan an [info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de)

Wunschtermin für 1,5h:

\_\_\_\_\_ am \_\_. \_\_. 2026 ab \_\_\_\_\_  
Tag / Datum / Uhrzeit

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der Untersuchung

Wähle die für euch passende Variante aus

## Online-Workshop

**mit mehreren Personen  
eines Unternehmens**

Erkenntnisse aus Untersuchung  
inkl. Vorstellung von Video-Clips  
Empfehlungen für Marketing und Vertrieb

**mit Handout**

1.900 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

bitte Rechnungsadresse angeben

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| 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

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](http://www.siriuscampus.de) und [www.select-typen.de](http://www.select-typen.de)



sirius  
campus

# Die Gestaltung von Entscheidungs- prozessen bietet ein überraschendes Wirkungspotenzial

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

[info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de) | +49 221 42 330 200 | [www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de)

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