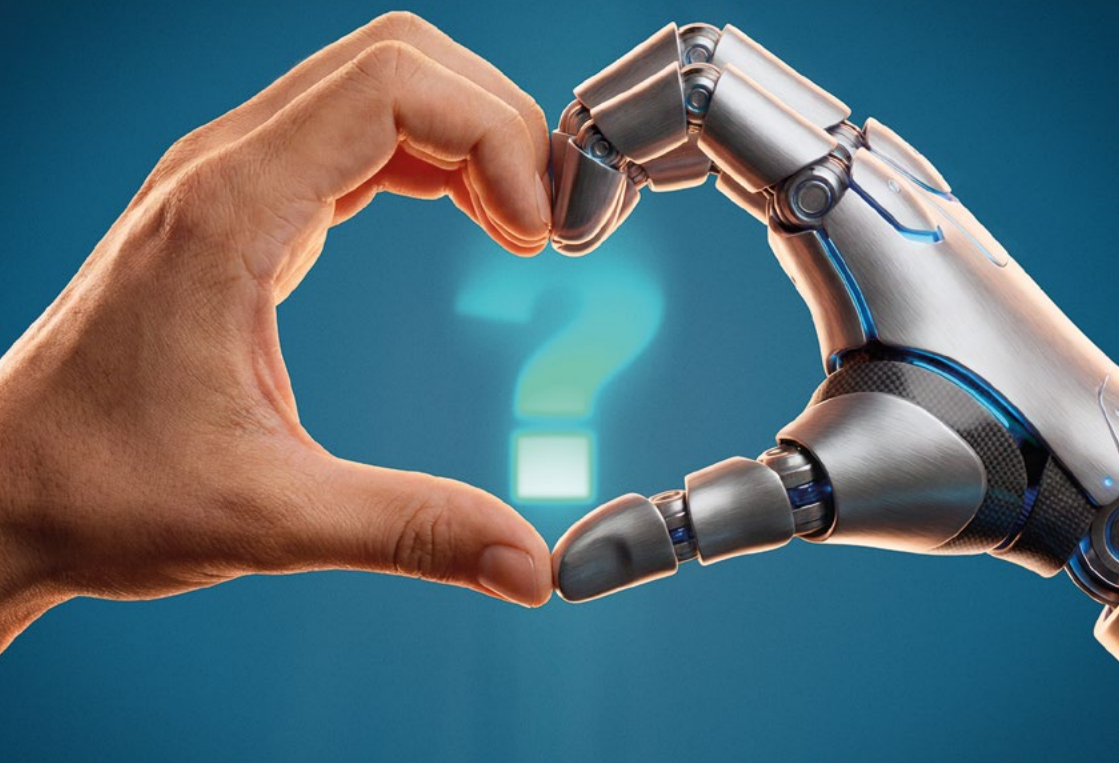




Macht KI mich überflüssig?

Künstliche Intelligenz im Versicherungsvertrieb –
und wie Sie als Vermittler wertvoll bleiben

Maximilian A. Morgenfels

Maximilian A. Morgenfels

Macht KI mich überflüssig?

**Künstliche Intelligenz im Versicherungsvertrieb –
und wie Sie als Vermittler wertvoll bleiben**

VersicherungsJournal-Praktikerhandbuch

VersicherungsJournal Verlag GmbH
Klaus-Groth-Straße 16 a, 22926 Ahrensburg, Deutschland
Telefon: +49 (0)4102 7777880
E-Mail: kontakt@versicherungsjournal.de
www.versicherungsjournal.de

VersicherungsJournal
Maximilian A. Morgenfels
Macht KI mich überflüssig?
Künstliche Intelligenz im Versicherungsvertrieb –
und wie Sie als Vermittler wertvoll bleiben

ISBN Print-Version: 978-3-938226-70-4
ISBN E-Book: 978-3-938226-71-1
Titelbild: © Design: Jan Pieloth; © Bildquelle: Creative / stock.adobe.com
Porträt des Autoren: © Maximilian A. Morgenfels / privat
Umschlag und Layout: Jan Pieloth
Lektorat: Myrto Anna Rieger
Druck: Books Factory Sp. z o.o.

Copyright 2026 by:

Maximilian A. Morgenfels und VersicherungsJournal Verlag GmbH
Die in diesem Buch gemachten Angaben wurden sorgfältig überprüft. Autor und Verlag übernehmen jedoch keine Gewähr für deren Richtigkeit. Für die Inhalte der in diesem Buch aufgeführten Links wird keine Haftung übernommen. Deren Ausgestaltung verantworten allein die Herausgeber der verwiesenen Webseiten. Jeglicher Nachdruck und jede Verwertung der Inhalte – auch auszugsweise – sowohl in gedruckter Form als auch in elektronischen Medien sind unzulässig und bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch den Verlag.

Tool- und Marktangaben geben den Stand 2026 wieder. Aktuelle Ergänzungen im Online-Begleiter zum Buch: ki-fuer-vermittler.de

Vorwort

Ich bin kein Technik-Guru und ich bin auch kein Mann, der sein halbes Leben in der Versicherung verbracht hat. Ich kam spät zu diesem Beruf – und eher durch Zufall.

Selbstständig bin ich allerdings schon seit den Neunzigern: erst im Mobilfunk, als das Handy gerade die Welt eroberte, dann in der Immobilienbranche. Zwei Berufsleben, in denen sich alles um Kunden, Verkauf und Vertrauen drehte. Und in denen ich zweimal aus nächster Nähe erlebt habe, wie eine neue Technik eine ganze Branche umpflügt.

2017 stieß ich dann auf eine Anzeige: Eine Agentur suchte einen Nachfolger. Mitte vierzig entschied ich mich, noch einmal etwas ganz Neues zu lernen. Im Frühjahr 2018 fing ich als Hauptvertreter in Einarbeitung an, bestand die Prüfung zum Versicherungsfachmann – und im Sommer hatte ich meinen ersten Kundenbestand. Aus dem Quereinsteiger wurde ein Fachberater, dann ein Fachwirt. Alles berufsbegeleitend, in unzähligen Abenden und an Wochenenden, die eigentlich meiner Familie gehört hätten. Anfang 2023 wechselte ich zur Allianz, bei der ich heute gemeinsam mit meiner Frau eine Hauptvertretung führe, die erfolgreich läuft. Den Fachwirt schloss ich im Herbst 2023 ab – und weil mich das Thema gepackt hatte, baute ich darauf noch ein Studium auf: einen Bachelor in Finanzberatung, den ich im Sommer 2026 abgeschlossen habe.

Vielleicht denken Sie an dieser Stelle: ein paar Jahre in der Versicherungsbranche, was will der mir erzählen? Den Gedanken verstehe ich gut, ich hätte ihn früher selbst gehabt. Bei den Feinheiten dieses Geschäfts haben viele von Ihnen mir Jahre voraus, und das weiß ich. Aber zweierlei bringe ich mit: dreißig Jahre Erfahrung als Selbstständiger, der weiß, wie sich ein Umbruch anfühlt, wenn er das eigene Geschäft trifft; und bei diesem einen Thema, künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb, eine Tiefe, die die meisten angesichts des Tagesgeschäfts nie erreichen. Für meine Bachelorarbeit habe ich mich über Monate

systematisch in die Thematik hineingegraben: mitten durch Studien, Fachartikel, Hype und Halbwahrheiten.

Irgendwann saß ich auf einem Berg gebündelter Erkenntnisse und dachte: Das darf nicht in einer Schublade verschwinden. Genau dafür ist dieses Buch da. Es nimmt Ihnen die Wühlarbeit ab, die ich gemacht habe, und es gibt Ihnen das Brauchbare geordnet an die Hand – ehrlich und von jemandem, der morgens die gleichen Kundentermine hat wie Sie, und nicht von einem Berater außerhalb des Vermittlergeschäfts.

Denn vermutlich schlagen Sie dieses Buch mit einer gewissen Unruhe auf. Vielleicht fragen Sie sich, ob die KI-Technik Sie eines Tages überflüssig macht. Vielleicht sind Sie wie ich kein Zwanzigjähriger mehr und haben das Gefühl, der Zug fährt vielleicht ohne Sie ab. Ich kenne dieses Gefühl. Und ich nehme gleich vorweg, was die nächsten Kapitel ausführlich begründen: Die Sorge ist ernst zu nehmen – aber sie ist kein Grund zur Panik. Und schon gar kein Grund, das Thema zu meiden.

Dieses Buch verspricht Ihnen keine Revolution und es macht Ihnen keine Angst. Es will nicht beeindrucken, sondern helfen. Kein Hype, keine Drohkulisse, keine „sieben Geheimnisse“ – sondern ein nüchterner, praktischer Blick darauf, was sich verändert, warum Sie wertvoller werden statt überflüssig und was Sie konkret tun können. So, wie ich es einem Kollegen¹ erklären würde, der mir gegenüber sitzt.

Fangen wir an.

Maximilian A. Morgenfels
Grasbrunn, im August 2026

1 An dieser Stelle ein Hinweis zum Thema „Anrede“: In diesem Buch wird, solange inhaltlich nicht anders erforderlich, auf eine Unterscheidung zwischen männlicher und weiblicher Form verzichtet. Diese Vorgehensweise soll allein den Lesefluss unterstützen und das Verständnis erleichtern. Wird also die verallgemeinernde Form genutzt, sind alle Geschlechter gemeint.

Inhalt

Vorwort	5
Teil I – Weckruf	9
Kapitel 1: Eine Branche im Umbruch	11
Kapitel 2: Was KI wirklich ist (und was sie nicht ist)	21
Kapitel 3: Der Markt sortiert sich gerade neu	37
Teil II – Mutmacher	47
Kapitel 4: Werden Sie ersetzt? Ehrlich beantwortet	48
Kapitel 5: Die neue Vermittlerrolle	58
Kapitel 6: Der Kunde verändert sich auch	66
Kapitel 7: Was Sie Ihren Kunden über KI sagen	74
Teil III – Wegweiser	83
Kapitel 8: Einfach anfangen – Sie können nichts kaputtmachen	85
Kapitel 9: Wo KI Ihnen heute schon Arbeit abnimmt	92
Kapitel 10: Werkzeuge: Was Sie konkret nutzen können	101
Kapitel 11: Die Hürden beim Einsatz ehrlich benannt	115
Kapitel 12: Vier Wochen Vorsprung	125
Kapitel 13: Wohin der Weg führt	130
Teil IV – Praxiswissen	137
Kapitel 14: Die Prompt-Bibliothek	139
Kapitel 15: Häufige Fragen skeptischer Kollegen	155
Anhang	159
Anhang A: Glossar	159
Anhang B: Werkzeuge im Überblick (Stand: 2026)	165
Anhang C: Methodik	167
Anhang D: Quellen und weiterführende Literatur	168