

HEUTE UND MORGEN

Digitalisierung & KI im Maklervertrieb: Wie Versicherer und Maklerpools im digitalen Makleralltag relevant bleiben

HEUTE UND MORGEN Studienangebot

in Kooperation mit



Digitalisierung & KI-Einsatz im Maklervertrieb



KI-gestützte Lead-Bewertung

Qualifizierte Leads erkennen
und gezielt priorisieren



Personalisierte Kundenansprache

Individuelle Kommunikation
zur richtigen Zeit über
den richtigen Kanal



Intelligente Datenanalyse

Markttrends erkennen und
Vertriebschancen optimal nutzen



Prozessautomatisierung

Administrative Aufgaben reduzieren
und mehr Zeit für Beratung gewinnen



Ergebnis

Höhere Effizienz, bessere Kundenerlebnisse
und nachhaltiges Wachstum



KI ist im Maklermarkt angekommen

40%

nutzen KI bereits regelmäßig.

72%

sehen in KI überwiegend Chancen für ihre Tätigkeit.

90%

wollen die KI-Nutzung in den nächsten drei bis fünf Jahren weiter steigern.

Die Frage ist nicht mehr, ob KI kommt. Die Frage ist, wer Makler bei der konkreten Umsetzung begleitet.

Wie stark verändern Digitalisierung und KI den Maklervertrieb bereits heute?

Der ausführliche Studienbericht zeigt, wie digital Maklerbetriebe heute arbeiten, welche Rolle KI bereits im Arbeitsalltag spielt und wie sich die Erwartungen an Versicherer, Maklerpools und Plattformanbieter verändern.

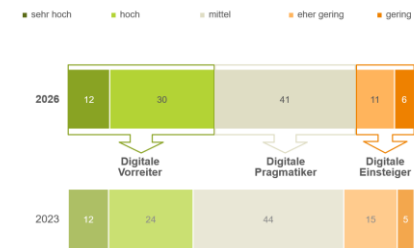
Untersucht werden unter anderem:

- Digitalisierungsgrad und eingesetzte Tools im Maklerbetrieb
- bestehende Medienbrüche, Prozessprobleme und Unterstützungsbedarfe
- Wahrnehmung von Versicherern, Maklerpools und Plattformen als digitale Partner
- KI-Nutzung, KI-Reife und unterschiedliche Nutzertypen im Maklermarkt
- heutige und künftig relevante Einsatzfelder von KI
- Auswirkungen auf Beratung, Kundenerwartungen und Sichtbarkeit
- gewünschte Services, Befähigung und rechtliche Orientierung
- Zukunftsszenarien und konkrete Handlungsempfehlungen für Versicherer, Pools und Maklerbetreuung

Auszüge aus der Studie

Einschätzung des Digitalisierungsgrades im eigenen Maklerbetrieb

Der Digitalisierungsgrad im Maklerbetrieb hat sich seit 2023 zwar verbessert, der große Sprung ist jedoch ausgeblieben. Besonders auffällig: Der Anteil der Makler mit hohem Digitalisierungsgrad ist leicht gestiegen, gleichzeitig ordnet sich weiterhin der größte Teil der Betriebe in den mittleren Bereich ein. Digitalisierung ist damit im Markt angekommen, aber immer noch nicht Standard.



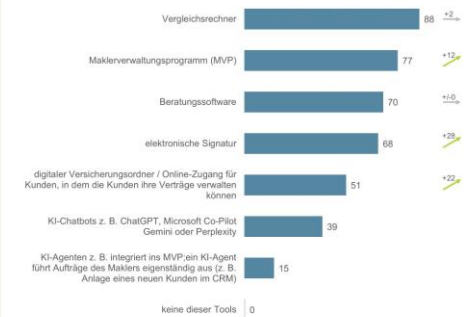
Anmerkung: Für die weiteren Subgruppenanalysen werden Makler mit hohem / sehr hohem Digitalisierungsgrad als „Digitale Vorreiter“, Makler mit mittlerem Digitalisierungsgrad als „Digitale Pragmatiker“ und Makler mit geringem / eher geringem Digitalisierungsgrad als „Digitale Einsteiger“ zusammengefasst.

Wie schätzen Sie den Digitalisierungsgrad Ihres eigenen Maklerbetriebs ein?
Angaben in %; 2026: n=284; 2023: n=291

HEUTE UND MORGEN

Verwendete digitale Tools im Maklerbetrieb

Digitale Tools gehören im Maklerbetrieb längst zum Arbeitsalltag. Vergleichsrechner, MVP, Beratungssoftware und elektronische Signatur sind breit etabliert. Besonders stark gewachsen sind seit 2023 die elektronische Signatur und digitale Kundenordner. Gleichzeitig zeigt sich: KI ist kein reines Zukunftsthema mehr. 39 % der Makler nutzen bereits KI-Chatbots im Betrieb. Der nächste Hebel liegt weniger in zusätzlicher Tool-Vielfalt, sondern in besserer Integration und konkreter Prozessentlastung.

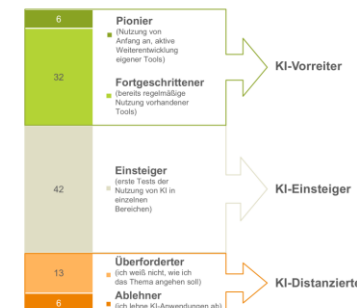


Welche der folgenden digitalen Tools nutzen Sie in Ihrem Maklerbetrieb?
Angaben in %; Mehrfachantworten möglich; steigend sinkend; n=284; Bitte zeigen die Entwicklung zu 2023 (falls erhoben) auf

HEUTE UND MORGEN

Selbsteinschätzung zur KI-Nutzung im Maklerbetrieb

Die berufliche Selbsteinschätzung zur KI-Nutzung zeigt ein differenziertes Bild: Ein relevanter Teil der Makler nutzt KI im eigenen Betrieb bereits regelmäßig oder entwickelt eigene Ansätze weiter. Die größte Gruppe befindet sich jedoch noch in einer Einsteigerphase und testet KI bislang eher punktuell. Gleichzeitig fühlt sich rund jeder fünfte Makler überfordert oder lehnt KI-Anwendungen ab. Für Versicherer, Maklerpools und Maklerbetreuung heißt das: Eine einheitliche KI-Kommunikation wird dem Markt nicht gerecht. Fortgeschrittene Makler brauchen konkrete Tools und Prozesslösungen, Einsteiger praxisnahe Beispiele und Orientierung. Skeptische oder überforderte Makler benötigen vor allem Sicherheit, Verständlichkeit und klare Leitplanken.



Anmerkung: Zur besseren Lesbarkeit der Subgruppenanalysen werden Pioniere und Fortgeschrittene als „KI-Vorreiter“ zusammengefasst. Einsteiger bleiben als eigene Gruppe bestehen. Überforderte und Ablehner bilden die Gruppe der „KI-Distanzierten“.

Welcher Typ beschreibt Sie als Versicherungsmakler in Bezug auf KI-Nutzung am besten? Angaben in %; n=277

HEUTE UND MORGEN

Ihre Vorteile einer Studienbestellung

Für Versicherer

Die Studie zeigt Ihnen, wie Sie ...

- Relevanz im Makleralltag erhöhen,
- die digitale Unterstützungslücke schließen,
- Daten, Services und Schnittstellen nach Maklerbedarf priorisieren,
- unterschiedliche KI-Reifegruppen gezielt ansprechen,
- Die Maklerbetreuung in den Themenfeldern Produkt- und Prozessberatung weiterentwickeln,
- bei KI-Lösungen sichtbar und relevant werden,
- Ihre Rolle als Produktgeber und Prozesspartner sichern.

Für Maklerpools

Die Studie zeigt Ihnen, wie Sie ...

- sich gegenüber anderen Pools und Plattformen positionieren,
- die richtigen KI- und Integrationsfelder priorisieren,
- unterschiedliche Maklergruppen bedarfsgerecht befähigen,
- Prozessnähe in stärkere Bindung und Relevanz übersetzen,
- vermeiden, dass heutiger Vorsprung durch neue Wettbewerber erodiert.

Studiendesign



Befragungsmethode

Onlinebefragung über maklerbefragung.de



Stichprobe

n=284 Versicherungsmakler



Befragungszeitraum

April/Mai 2026

Sie erhalten mit dem Studienreport (PPTX/PDF, 88 Seiten) eine fundierte Gesamtsicht auf Marktstatus, Wettbewerb, Zielgruppen und zukünftige Differenzierungsmöglichkeiten in den Bereichen Digitalisierung und KI im Maklermarkt.

MAKLER BEFRAGUNG.de

Die Meinungsplattform
für Versicherungsmakler

Maklerbefragung.de bietet Ihnen für Ihre eigenen Befragungen die folgenden Vorteile:



Zugang zu verifizierten Vermittlern (durch Prüfung der IHK-Registrierungsnummer und Zugriff auf erfasste Stammdaten z.B. Vertriebsschwerpunkte)



Durchführung von „anonymen“ Befragungen von Versicherungsmaklern (Test neuer Konzepte, Potenzialanalysen, Vergleich zu Wettbewerbern)



Durchführung von Co-Creation-Prozessen mit Versicherungsmaklern zu Ideenfindung und (Weiter-)entwicklung von Produkten und Prozessen

Leistungen & Kosten

Studienbestellung per E-Mail an axel.stempel@heuteundmorgen.de

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

Studienreport

☐	Umfassender Analysebericht inkl. Ableitungen und Handlungsempfehlungen (88 Seiten PDF / PPTX)	3.900 €
--------------------------	--	---------

Ihre Kontaktdaten

Name, Vorname		Unternehmen, Abteilung	
E-Mail-Adresse		Telefon	
Rechnungs- adresse		Ort, Datum, Unterschrift	

Wir stehen Ihnen für Ihre Rückfragen gerne zur Verfügung!

Axel Stempel

+49 221 995005-14
axel.stempel@heuteundmorgen.de

Tanja Höllger

+49 221 995005-12
tanja.hoellger@heuteundmorgen.de