



InsurMagic: Wie WhatsApp Web den Versicherungsvertrieb revolutionieren kann

Dirk Stein

WhatsApp ist längst der dominierende Kommunikationskanal in Deutschland – über 80 % der Bevölkerung nutzen den Messenger täglich. Doch gerade im Versicherungsvertrieb wird er bisher kaum genutzt. Datenschutzbedenken, fehlende Nachvollziehbarkeit und mangelnde Integration in bestehende Maklersysteme haben viele Makler zögern lassen. InsurMagic will genau hier ansetzen und WhatsApp Web nahtlos in das Maklerverwaltungsprogramm (MVP) einbinden. Das Ziel: Eine effiziente, DSGVO-konforme und praxisnahe Lösung für Versicherungsmakler, die ihre Kundenkommunikation optimieren wollen.

Das Konzept ist innovativ

Makler nutzen WhatsApp Web wie gewohnt, während eine intelligente Schnittstelle automatisch Chats erfasst, archiviert und mit Kundendaten im MVP verknüpft. Eine Browser-Erweiterung erkennt Nachrichten und ordnet sie den entsprechenden Kundenkonten zu. Sprachnachrichten werden in Text umgewandelt, Bilder direkt als PDFs archiviert und wichtige Unterlagen automatisch mit dem passenden Kunden verknüpft.

InsurMagic geht damit einen entscheidenden Schritt weiter als viele andere CRM-Anbieter. Während klassische Systeme oft nur manuelle Notizen oder rudimentäre WhatsApp-Integrationen bieten, sorgt InsurMagic für eine vollautomatische Dokumentation der Kundenkommunikation. Dadurch müssen Makler nicht mehr mühsam Chatverläufe übertragen oder Nachrichten in separaten Systemen

abspeichern – alles läuft zentralisiert und nachvollziehbar über das MVP.

Auch in Sachen Vertrieb bietet InsurMagic spannende Möglichkeiten. Über personalisierte WhatsApp-Kampagnen können Makler ihre Kunden gezielt ansprechen – basierend auf Vertragsstatus, Alter oder anderen Kriterien. Automatische Erinnerungen helfen dabei, Vertragsverlängerungen nicht zu verpassen oder Cross-Selling-Potenziale effizient zu nutzen. Zudem können Chats innerhalb des Teams reibungslos weitergegeben werden, sodass jeder Kunde schnell und professionell betreut wird.

Datenschutz ist eine Herausforderung

Natürlich gibt es Herausforderungen – etwa in Bezug auf Datenschutz und die offizielle API-Unterstützung durch WhatsApp. Doch InsurMagic hat hier bereits vorgesorgt: Die Lösung basiert auf klaren DSGVO-Richtlinien und sorgt

für eine rechtssichere Archivierung der Kommunikation. Zudem plant das Unternehmen, die Integration kontinuierlich weiterzuentwickeln und langfristig künstliche Intelligenz einzusetzen, um Maklern noch leistungsfähigere Werkzeuge an die Hand zu geben.

Offen für MVP-Hersteller

InsurMagic ist offen für alle Maklerverwaltungsprogramme und arbeitet kontinuierlich daran, weitere MVP in seine Lösung zu integrieren. Makler, die WhatsApp Web mit ihrem bestehenden System nutzen möchten, können sich auf der InsurMagic-Webseite registrieren, um über neue Integrationen und unterstützte MVP benachrichtigt zu werden. Bereits jetzt gibt es eine erfolgreiche Integration in Professional Works, die erstmals auf der MMM-Messe 2025 der Fonds Finanz in München vorgestellt wurde. Dort konnten Makler die Lösung live erleben und sich von den Vorteilen der nahtlosen WhatsApp-Web-Anbindung überzeugen.

Eine Lösung mit Potential

Für Versicherungsmakler, die WhatsApp Web effizient und rechtssicher in ihren Alltag integrieren möchten, könnte InsurMagic genau die Lösung sein, die bisher gefehlt hat. Die Kombination aus technischer Innovation, rechtlicher Sicherheit und Vertriebspotenzial macht es zu einem spannenden Werkzeug, das die Maklerbranche nachhaltig verändern könnte.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4938481/InsurMagic-Wie-WhatsApp-Web-den-Versicherungsvertrieb-revolutionieren-kann/>