



# Der Makler als Rosinenpicker - Warum selektiver KI-Einsatz die wahre Stärke ausmacht

Dirk Pappelbaum

**In der Debatte um Künstliche Intelligenz zwischen Euphorie und Angst plädiert Dirk Pappelbaum, Diplom-Mathematiker und CEO der Softwarefirma Inveda.net, für einen nüchternen Mittelweg. Im Kommentar erklärt er, warum die Zukunft den „Rosinenpicker-Maklern“ gehört – jenen Profis, die KI gezielt einsetzen, ohne ihre Beratungsidentität aufzugeben.**

Gemeint sind jene Profis, die KI gezielt einsetzen – dort, wo sie echten Mehrwert liefert. Doch sie erkennen auch, wo Maschinen an Grenzen stoßen: beim Vertrauen, beim Fingerspitzengefühl, bei der Risikoeinschätzung. Sie lassen die KI für sich arbeiten, nicht umgekehrt.

## Die große Verheißung – und ihre Tücken

Künstliche Intelligenz ist heute überall: Angebotsrechner mit GPT-Unterstützung, automatisierte Schadenerfassung, Chatbots im Kundenkontakt. Die Tools sind beeindruckend – aber oft blind für das, was gute Vermittlung ausmacht: Kontexte verstehen, Nuancen erfassen, Prioritäten setzen.

In diesem Umfeld entstehen zwei Maklertypen:

- Die einen vertrauen blind auf KI und automatisieren ohne Strategie.
- Die anderen blockieren alles Neue aus Angst vor Fehlern, Haftung oder Kontrollverlust. Beide laufen Gefahr, die Zukunft zu verpassen.

## Der Rosinenpicker-Makler: klug, wählerisch, souverän

Die eigentliche Elite wächst dazwischen: Maklerinnen und Makler, die KI selektiv und zielgerichtet nutzen. Sie automatisieren Routine, nicht Beziehung. Sie nutzen Text-KI für Kundenbriefe, aber erklären komplexe Policen weiterhin selbst. Sie analysieren mit Tools, aber entscheiden mit Erfahrung. Rosinenpicker erkennen:

- KI ist kein Ersatz, sondern ein Werkzeug.
- Nicht alles, was automatisierbar ist, sollte automatisiert werden.
- Beratung bleibt Vertrauenssache – besonders bei komplexen Lebensentscheidungen wie Absicherung, Pflege oder Altersvorsorge.

## Drei Prinzipien für zukunftsfähige Maklerarbeit mit KI

Klarer KI-Zweck statt Tool-Tourismus:

Nicht jedes neue Tool gehört ins Maklerbüro. Entscheidend ist die Frage: Welches Problem löst es wirklich? Nur wenn KI nachweislich Prozesse beschleunigt, die Beratungsqualität erhöht oder Zeit für Kundenkontakt schafft, ist sie sinnvoll. Kontrollinstanz Mensch: KI kann schreiben, rechnen, sortieren – aber nicht verantwortlich entscheiden. Der Makler bleibt derjenige, der Plausibilität prüft, Risiken abwägt und den Kunden durch Optionen führt. Die Maschine schlägt vor, der Mensch entscheidet. Kompetenzvorsprung durch Kombination: Wer KI versteht, kann sie besser einsetzen als jeder Technokrat. Der kluge Makler lernt, wie Prompting, Datenlogik oder Modellgrenzen funktionieren – nicht um Programmierer zu werden, sondern um besser beraten zu können.

## Die neue Wettbewerbsformel

Was entsteht, ist eine neue Arbeitsteilung – und eine neue Wettbewerbsdynamik. Nicht der vollautomatisierte Digitalvertrieb wird die unabhängige Vermittlung ersetzen, sondern der Makler, der besser kombiniert: Menschlichkeit + KI + Erfahrung = Zukunftsfähigkeit.

Die „Rosinenpicker“ dieser Generation werden gefragter sein denn je – weil sie nicht alles, sondern das Richtige automatisieren. Und weil sie wissen, wann ein guter Rat wichtiger ist als ein guter Algorithmus.

## Keine Angst vor KI – aber ein scharfer Blick

Der Makler der Zukunft ist kein Technologe, sondern ein souveräner Navigator im digitalen Wandel. Wer KI blind ablehnt, verliert. Wer sie blind vertraut, auch. Wer aber gezielt auswählt, kontrolliert und mitgestaltet – der sichert sich nicht nur Relevanz, sondern Vorsprung. Und nicht vergessen: Die Maschine kennt keine Sorge, kein Ziel, keinen Kundenwunsch – sie kennt nur Wahrscheinlichkeiten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946531/Der-Makler-als-Rosinenpicker---Warum-selektiver-KI-Einsatz-die-wahre-Staerke-ausmacht/>