



Von AMEISE bis Agentic: Wie KI den Maklerbetrieb neu organisiert

Michael Fiedler

Von KI-Assistenten zu KI-Agenten: Im Versicherungsvertrieb verschiebt sich die Diskussion derzeit von einzelnen Werkzeugen hin zu autonomen Systemen. Mit dem Ausbau seiner Plattform verfolgt blau direkt genau diese Entwicklung – und setzt dabei auf die Erfahrung eines internationalen Plattformmanagers.

Damit greift blau direkt ein Thema auf, das derzeit an mehreren Stellen der Versicherungsbranche sichtbar wird. So kündigte die [neu gegründete Moln Group](#) an, profitable Maklerhäuser zu übernehmen und mithilfe von KI-Technologien weiterzuentwickeln. Während Moln die Produktivitätsgewinne auf Ebene einzelner Maklerbetriebe heben will, arbeitet blau direkt an der technischen Infrastruktur, die solche Entwicklungen überhaupt ermöglichen soll.

Von der Unterstützung zur Orchestrierung

Lange Zeit beschränkte sich der Einsatz von KI im Versicherungsvertrieb vor allem auf Assistenzfunktionen. Systeme halfen bei der Texterstellung, sortierten Dokumente oder unterstützten bei Risikovorabfragen. Viele Anbieter präsentierten digitale Assistenten, Copiloten oder Chatbots als nächsten Entwicklungsschritt. Nun scheint sich die Diskussion zu verschieben. Statt einzelner Werkzeuge rücken zunehmend KI-Agenten in den Mittelpunkt. Diese sollen nicht nur Informationen bereitstellen, sondern ganze Abläufe koordinieren. Die Technologie entwickelt sich damit von

der Unterstützung einzelner Aufgaben hin zur Steuerung komplexer Prozesse.

Genau an dieser Stelle setzt blau direkt an. Das Unternehmen beschreibt seine zukünftige Plattform als ein System, das Prozesse zwischen Vermittlern, Pools und Produktgebern zunehmend eigenständig orchestrieren soll. Ziel ist es, Verwaltungsaufwand zu reduzieren und Vermittlern mehr Zeit für Beratung und Kundenkontakt zu verschaffen.

Produktivität wird zum Wettbewerbsfaktor

Der Hintergrund ist offensichtlich. Viele Vermittler stehen unter wachsendem Effizienzdruck. Regulatorische Anforderungen, Dokumentationspflichten und administrative Aufgaben binden erhebliche Ressourcen. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kunden an Geschwindigkeit, Erreichbarkeit und digitale Services.

In diesem Umfeld gewinnt Produktivität an Bedeutung. Während früher häufig Größe und Bestandsvolumen als entscheidende Erfolgsfaktoren galten, rücken heute Datenqualität, Prozessgeschwindigkeit und Automatisierung

stärker in den Vordergrund. Die Moln Group formuliert diese Entwicklung besonders deutlich. Dort lautet die zentrale These, dass künftig nicht mehr allein die Größe eines Maklerbestands den Unternehmenswert bestimmt, sondern die Fähigkeit, Technologie produktiv einzusetzen.

Neue Rollen für Plattformen

Für Maklerpools eröffnet diese Entwicklung neue Perspektiven. Plattformen könnten künftig weit mehr sein als technische Dienstleister oder Abwicklungszentren. Sie würden zu Betriebssystemen für Vermittler werden, auf denen Versicherungs-, Finanzierungs- und Investmentprozesse zusammenlaufen. Vor diesem Hintergrund erscheint auch die Verpflichtung von Hans-Peter Wolf in einem anderen Licht. Der Manager bringt Erfahrung aus dem Aufbau internationaler Plattformen im Wealth-Management mit. Seine Aufgabe dürfte nicht allein darin bestehen, bestehende Systeme weiterzuentwickeln, sondern die technologische Grundlage für die nächste Evolutionsstufe des Vermittlergeschäfts zu schaffen. Ob sich die Vision autonomer KI-gestützter Prozesse tatsächlich durchsetzt, bleibt abzuwarten. Fest steht jedoch: Die Debatte in der Branche hat sich verändert. Nicht mehr die Frage, ob KI eingesetzt wird, steht im Mittelpunkt. Zunehmend geht es darum, welche Aufgaben künftig von Menschen erledigt werden – und welche von Systemen, die selbstständig handeln, koordinieren und Entscheidungen vorbereiten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950393/Von-AMEISE-bis-Agentic-Wie-KI-den-Maklerbetrieb-neu-organisiert/>