

# „KI muss Ballast abnehmen“: Wie die Moln Group Maklerhäuser produktiver machen will

Michael Fiedler

**Konsolidierung und künstliche Intelligenz wachsen in der Maklerbranche zunehmend zusammen. Die Moln Group bezeichnet sich als erstes AI-Roll-up der Branche und setzt nach eigenen Angaben auf KI-Agenten, die Verwaltungsprozesse automatisieren und Makler im Tagesgeschäft entlasten. Im Interview erläutert Dr. Philipp Kanschik, Co-Founder und Chief Financial Officer (CFO) der Moln Group, wie das Modell funktioniert und woran sich sein Erfolg messen lassen muss.**



Quelle: Nicolas Herwig

Dr. Philipp Kanschik: Wir bezeichnen uns als AI-Roll-up, weil wir Wert nicht primär über Größe oder die reine Bündelung von Beständen definieren, sondern über messbare operative Verbesserung in jedem einzelnen Maklerhaus. In der Praxis heißt das: Wir übernehmen Maklerunternehmen und investieren gezielt in KI-Technologie, die wiederkehrende Abläufe im

Makleralltag spürbar vereinfacht – von Dokumenten- und Vorgangsbearbeitung bis zu vertriebsnahen Workflows. Der entscheidende Unterschied ist, dass KI bei uns nicht als nachträgliche Tool-Einführung gedacht ist, sondern als Kernhebel der Integration und Weiterentwicklung. Unsere zentrale Fragestellung ist: Wie können wir Maklerhäuser durch Technologie schneller, produktiver und serviceorientierter machen? Damit das funktioniert, ist die Moln Group kein reiner Plattformanbieter „von außen“: Die Wertsteigerung entsteht nur, wenn Geschäftsführung, Fachexperten, IT und Gesellschafter gemeinsam an einem Strang ziehen und KI wirklich in Prozesse und Arbeitsalltag integriert wird. Genau diese Kombination – Unternehmertum plus Technologieumsetzung im Betrieb – macht das AI-Roll-up-Modell aus. Unser Anspruch ist deshalb, am Ende nicht primär über Deal-Anzahl zu überzeugen, sondern vor allem über die Ergebnisse, die wir nach der Übernahme in den Häusern realisieren.

Welche administrativen Prozesse werden in den übernommenen Maklerhäusern heute bereits durch KI-Agenten unterstützt oder automatisiert?

Der Fokus liegt auf wiederkehrenden, zeitintensiven Routinen, z. B.:

- Dokumentenaufnahme und -verarbeitung: automatisiertes Auslesen, Klassifizieren und Routing eingehender Dokumente/Polizen. Praxisbeispiel: Bereits im E-Mail-Posteingang hilft KI dabei, Aufgaben zu erfassen und Informationen so zu strukturieren, dass sie in Anschlusssystemen weiterverarbeitet werden können.
- Bestands- und Vertragservice: fallbasierte Workflows, Unterstützung bei Standardvorgängen im Tagesgeschäft. Praxisbeispiel: Im Kfz-Geschäft führt der Austausch zwischen

Versicherungsnehmern und Maklern oft zu einem zeitaufwendigen Ping-Pong-Spiel. Hierfür bauen wir KI-Helferlein, die beispielsweise das Erkennen und Übertragen von Daten aus mitgeschickten Fotos automatisieren, was die Bearbeitung massiv beschleunigt.

- Sales-/Vertriebsprozesse: Unterstützung bei der Identifikation von Potenzialen und bei standardisierten Prozessschritten. Praxisbeispiel: teil-automatisierte Ansprache von Bestandskunden für aktuelle Themen via E-Mail, die über wenige Klicks zu eingebuchten Beratungsterminen führen.

Diese Agenten und weitere Einsatzbereiche entwickeln wir mit den Maklerhäusern entlang realer Arbeitsabläufe kontinuierlich weiter.

Wie messen Sie den Erfolg Ihrer Technologieeinsätze – über Produktivität, Umsatzwachstum, Kostenquoten oder andere Kennzahlen?

Unser Anspruch ist, dass KI messbar Entlastung schafft und damit Spielraum für bessere Beratung und Wachstum. Deshalb sind für uns verschiedene Kennzahlen relevant, u. a. Umsatz und Ertrag, aber natürlich auch Zeitersparnis und Mitarbeiterzufriedenheit.

Morgen auf Experten.de:

„Vertrauen bleibt menschlich“ Warum Dr. Philipp Kanschik überzeugt ist, dass KI Makler nicht ersetzt, sondern ihnen mehr Zeit für Beratung verschafft – und wo künstliche Intelligenz dauerhaft an ihre Grenzen stößt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950529/KI-muss-Ballast-abnehmen-Wie-die-Moln-Group-Maklerhaeuser-produktiver-machen-will/>