

CHECK

Check-Analyse • Check Research



CHECK-Standpunkt Die Branche im D-Zug - die KI im ICE - Vertriebsgipfel 2026

Sehr ,

Relative Geschwindigkeiten

Die Auseinandersetzung mit der KI im Kapitalanlage- und Versicherungsvertrieb ist wie eine Fahrt in einem D-Zug, neben dem auf der Nebengleis ein Hochgeschwindigkeits-ICE in gleicher Richtung vorbeifegt. Die Insassen des D-Zugs, in dem die klassischen Branchen etablierten Konzeptions- und Vertriebsmethoden sitzen, haben das Gefühl, deutlich hinter dem Nachbarzug, in dem die KI-Nerds der z sitzen, zurück zu bleiben, obwohl sie sich subjektiv auf guter Fahrt zu befinden scheinen.

Ist die KI ein trojanisches Pferd?

Doch der Zug auf dem Nebengleis, der hier für die Fortschritte der KI steht, macht mit steigender Geschwindigkeit deutlich, dass das Potenzial und die Folgen des umfassenden KI-Einsatzes im Kapitalanlagen- und Versicherungsgeschäft bestenfalls erahnt werden. M beeindruckender Klarheit konnten die Teilnehmer auf dem diesjährigen Vertriebsgipfel, organisiert vom Friedrich Wanschka Medienve (Friedrich Andreas Wanschka RedaktionMedien) zusammen mit Astrid Klee auf fachlich höchstem Niveau erfahren und verinnerlichen inwieweit „ **die KI das trojanische Pferd für Maklerpools** “ bedeutet (Vortrag von Peter Härtling GF Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung).

Wie kann der Vertrieb von der Wissenschaft profitieren?

Kann ausgerechnet die GKV ein „ **Türöffner beim Kunden** “ sein, um „ **eigene Produkte zu platzieren** “ (Thomas Adolph GF Kasser GmbH)? Und kann die Investmentplattform für Fondspolizen „samperform“ helfen, „ **rauszuholen was möglich ist** “ (Thorsten Dorn C Smart Asset Management Service GmbH)? Flankiert von den Empfehlungen von Patriarch-Urgestein Dirk Fischer, „ **Top Fehler bei d Fondsselektion** “ zu vermeiden? Der rote Faden scheint die Fähigkeit zu sein, „ **ScienceFacts against FakeNews** “ zu erkennen und **der Wissenschaft zu profitieren** “ (Jens Birkenbeul, Founder & Chairman sonares GmbH).

Wozu wurde der ELTIF liberalisiert?

Alex Gadeberg (Vorstand Fondsbörse Hamburg, jetzt auch Wertpapierinstitut) hat uns vor dem Hintergrund seines Interesses an eine funktionierendem Erst- und Zweitmarkt aufgeklärt, wie die **Abwicklung von ELTIFs auch ohne Hemmnisse der Depotbanken** gelin kann (die sich damit immer noch schwertun). Dazu passte, dass Florian von Tucher (Vorstand M&P-Group sowie Emittent des ELTIF : den **eigentlichen Sinn des flexiblen, auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Fondsmantel ELTIF** zusammen mit Dr. Carsten Zielke (G Zielke Research Consult GmbH) in offener Diskussionsrunde erläuterte. Denn im Kern gehe es um die private Finanzierung des **Gree** und nicht um eine Neuverpackung für Private Equity-, Infrastruktur- oder Immobilienprojekte ohne Nachhaltigkeitsbezug. Diese Sichtw blieb strittig.

Vertrieb muss sich verändern

Die Vertriebslandschaft muss sich verändern. Gründlich durchgerüttelt wurde sie schon. Der Trend, das Produkt vom Kunden her zu c und genau auf ihn abzustimmen, ist die Chance der anpassungsfähigen Anbieter. Nur diesen gelingt die Gewinnung von „ **Top Talent einem Markt, der sich rasant wandelt** “. Personalgewinnung empathischer Manager gelingt nicht nur über Geld und Prestige, sonde allem durch **Werte und einen kooperativen Führungsstil**, wie uns Freddy Cremer an eindrucksvollen Beispielen aus seiner Tätigkeit KremerCollege GmbH erläuterte.

Produkte und Kommunikation individualisieren

Den Wettlauf um das Überleben mit der KI wird gewinnen, wer es schafft, Produkte und Kommunikation **maßgeschneidert zu individualisieren** statt zu skalieren. Das ist der eigentliche Gamechanger im Potenzial der KI. Die Medizin ist das Produkt, das als Medikament genau auf die individuellen Bedürfnisse des Anlegers passen sollte, egal ob als Police oder Investment. Von Axel Stempel durften wir lernen, wie „ **KI Versicherungsentscheidungen beeinflusst** “ (GF HEUTE UND MORGEN), von Andreas Grimm die The: welche „ **Chancen für kleine Markler dadurch entstehen, dass Provisionsabrechnungen ausgelagert** “ werden können (GF Rest Institut für Unternehmensanalyse und Bewertungsverfahren).

Überraschender Deckungsverlust der VSH

Schließlich wurde unsere Aufmerksamkeit auf die vermeintliche Sicherheit der Vermögens Schaden Haftpflichtversicherung (VHS) durch Boris-Jonas Glameyer gelenkt, der eindrucksvoll an Beispielen belegte, wie die Schutzwirkung der VSH „ **unversicherbare Risiken in Kapitalanlagevermittlung und deren Vermeidung – warum die VSH der Vermittler im Ernstfall in der Regel nicht deckt** “ regellos ausgehebelt wird (werden kann), wenn es auf sie ankommt. Im Kern würden die ihm bekannten VSH nach deren Bedingungen erst dann wirksam, wenn ihr Schutzzumfang dank **unerfüllbarer Voraussetzungen** faktisch erst gar nicht in Kraft tritt (Strategie der Versicherer: Anlage, gleich welcher Art, hätte den Voraussetzungen nach gar nicht vermittelt werden dürfen, daher greife der Versicherungsschutz faktisch nie). Marc Pirmin Gorr (GF PremiumCircle Deutschland) klärte uns über die „ **Aussagekraft von Ratings und Leistungsanforderungen in BU und PKV** “ auf und auch hier sind die Auszahlungsbedingungen alles andere als eindeutig, wie der Untertitel „ **Orientierung oder Illusion?** “ bereits verrät.

Umstieg auf den Hochgeschwindigkeits-Vertriebs-ICE erforderlich

Das Fazit von Friedrich Wanschka (wmd-Brokerchannel.de) „ **schnell, digital, jederzeit kündbar – wie KI den Produktmix in Versicherung und Geldanlage auf den Kopf stellt** “ machte uns Teilnehmern klar, wie schnelllebig das Produkt- und Anbieterhoppfen die KI-Anwender werden könnten, wenn die digitalen Möglichkeiten kundenseitig voll ausgeschöpft würden. Dass der noch langsamere Regionalzug der Regulierer auf einem dritten Gleis einige Zusatz-PS benötigt, um mit der Dynamik der Digitalisierung auch nur annähernd mithalten zu können, durften wir durch Norman Wirth erfahren, der uns zu den „ **Regulierungsfragen bis zu neuen Rahmenbedingungen für Finanzberaterinnen und Finanzberatern** “ auf den neuesten Stand brachte. Das gilt sowohl für Brüssel als auch für Berlin.

Die Ausnahme von der Digitalisierung und trotzdem für diese zwingend erforderlich: Silber

Das Industriemetall Silber hat seinen Charme seit Jahrtausenden nicht verloren und strahlt in Zeiten extremer Unsicherheiten umso mehr rettende Sicherheit aus angesichts " **Exportverbots in China und der weltweiten Nachfrage** ". Daher fragt Mario Störig (Vertriebsleiter Elementum Deutschland) zurecht, " **Woher mit dem Silber und wohin mit dem Silberpreis?** ". Das FIAT-Geld ist vor Inflation und Währungsreformen niemals geschützt. Daher die hohe Nachfrage nach fungiblen Sachwerten wie Edelmetallen. Der Silberpapierhandel im Vergleich zum physischen Silber 300-fach überzeichnet (1 Unze physisches Silber entspricht 300 Unzen auf dem Papier). Das zeigt, wohin sich der Silberpreis zurzeit entwickeln müsse: nach oben!

Ausblick und gespannte Erwartung

Das vielfältig strukturierte Programm von 17 Fachreferenten und langjährig vertriebserfahrenen Teilnehmern verlief kompakt, hochkonzentriert, hochprofessionell, detailtief und im kollegial freundschaftlich offenen Austausch, ganz im Stil von Friedrich Wanschka und der Organisatorin Astrid Klee. Ein **herzliches Dankeschön** und in voller Spannung und Vorfreude auf die Themen und Player des nächsten Vertriebsgipfels Anfang 2027.

CHECK-Analyse**Stephan Appel, Hamburg, den 20.01.2026**

Jaspersdick 7
22399 Hamburg
Tel: 040-409725
mobil: 0172-7887703

CHECK-Newsletter abbestellen check@check-appel.de