

Herzlich willkommen

Interaktive AKS-Beratung mit dem Dialog Simulator: Die Zukunft der BU-Beratung mit KI-Unterstützung

Alexander Pohnert & Monika Ernst
Dialog Versicherung AG



So erhalten Sie für diesen Vortrag 45 Minuten IDD-konforme Weiterbildungszeit

01

Vortrag wählen und Teilnahmeformular mitnehmen

02

beim Betreten des Vortragsraumes: Messeausweis scannen

03

während des Vortrags: Formular vollständig ausfüllen und unterschreiben

04

beim Verlassen des Vortragsraumes: unterschriebenes Formular abgeben

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog


Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Zukunft der BU-Beratung mit KI-Unterstützung

Interaktive AKS-Beratung mit dem Dialog Simulator



Monika Ernst und Alexander Pohnert

Ein Unternehmen der  GENERALI

Die Zukunft der BU-Beratung mit KI-Unterstützung

Interaktive AKS-Beratung
mit dem Dialog Simulator



Monika Ernst

Key-Account-Managerin
Dialog Versicherung AG für
Fonds Finanz Maklerservice GmbH



Alexander Pohnert

Produkt- & Innovation-Manager
für Biometrieprodukte
Dialog Lebensversicherung AG

01 Ausgangssituation
in der BU-Beratung

02 Kaufhemmnisse
beim Kunden

03 Verkaufshindernisse
beim Makler

04 Kaufmotive auslösen;
erlebnisorientierte Beratung

05 Entwicklung von Maklern für
Makler und weitere Beteiligte

06 Zutaten einer erlebnis-
orientierten Beratung



AGENDA

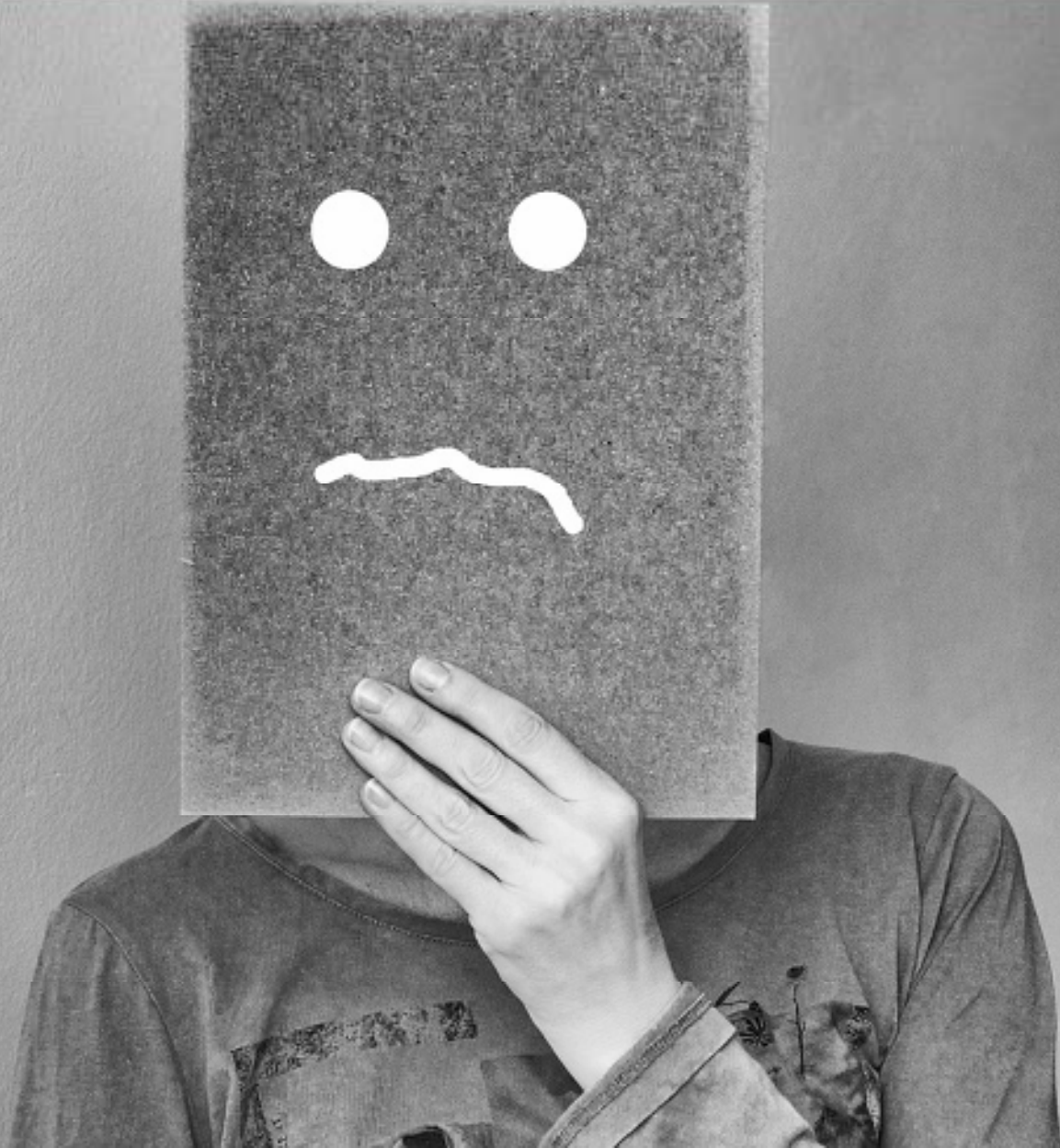
An aerial, high-angle photograph of a massive crowd of people filling a wide city street. The crowd is dense and extends far into the distance. Buildings line both sides of the street, and some vehicles are visible in the lower part of the frame. The lighting is bright, suggesting daytime.

Das 28-Millionen-Dilemma

Dialog

KAUFHEMMNISSE

Dialog



Mangelndes Risikobewusstsein

Ausgabe- und Entscheidungsaversion

Misstrauen gegenüber Versicherungen

Komplexität erhöht Misstrauen &
macht Interesse / Erkenntnis beschwerlich

NO

Verkaufshindernisse

Dialog



Hohe Komplexität in der
Beratungs- und Produktwelt

Hoher Beratungsaufwand

Schwieriger und mühsamer
Verkaufsprozess

Misstrauen der Kunden

Überzeugen
mit Zahlen,
Daten, Fakten?



Dialog

ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Dialog



RECHTE
GEHIRNHÄLFTE

EMOTIONALE
SEITE



Dialog

RECHTE
GEHIRNHÄLFTE

LINKE
GEHIRNHÄLFTE

EMOTIONALE
SEITE

RATIONALE
SEITE

Dialog





Sicherheit
Lustgewinn
Schmerzvermeidung

KAUFMOTIVE
DES KUNDEN

ERLEBEN



Dialog



Kaufmotive werden ausgelöst durch
Emotion und Erlebnis

Dialog



MENTALE PROBEFAHRT

Dialog



THINK TANK



BIOMEX
Expertenservice

CPP

ledem mehr Wert geben

VICONA

OPERIEREN • INVESTIEREN • VERWALTEN

Dialog



ENTWICKLUNGS PHASE MIT TOP- BEGLEITUNG

In einer 3-monatigen Pilotphase
mit 20 MaklerInnen in über
100 Kundenberatungen getestet

BIOMEX Expertenservice



Christian Schwalb

Geschäftsführer & Leiter Produktentwicklung

Goodwill City
Frankfurt



Nadja Smellus

Gründer, Managing Director

Stora Media GmbH
Wien/Brno/Prag/Paris (144)



Patrick Hamacher

Marketing & Sales Manager

Goodwill City
Ordnungsbehörde (144)

Dialog

Das sagen Branchenprofis über den KI Beratungssimulator



"Dieses Tool ist eine echte Innovation in der Beratung zur Arbeitskraftabsicherung."

Cornelia Frankenberg
Ilmfinanz e.K. Versicherungsmaklerin




"Ein Beratungstool, das sowohl uns Makler als auch unsere Kunden auf eine noch nie dagewesene Art begeistert."

Patrick Hamacher
Bimax GmbH



"Der neuartige Simulator ermöglicht ein ganz neues Level der BU-Beratung als echtes Erlebnis. "

Christian Schwalb , CEO der SCALA
Finanzgruppe; Biometrie-Experte und
Consultant



Beratung wird Erlebnis Dialog Simulator

multimedial
interaktiv
individuell

+ intuitiv

[Admin Portal](#)

Dialog