



# Brauchen wir Herrn Kaiser noch?

Die Zukunft des Versicherungsvertriebs

**Whitepaper**  
März 2026

# Inhaltsverzeichnis

Versicherungsvertrieb der Zukunft.....	3
Der Versicherungsvertrieb im Zeitalter der KI: Ein Paradigmenwechsel.....	3
Erfahrung trifft auf Disruption: Eine strategische Allianz.....	3
Nexure .....	4
Der Paradigmenwechsel in der Produktentwicklung .....	4
Automatisierung als strategischer Imperativ .....	5
Die Engine dahinter: ai.go .....	5
Digitale Souveränität als unverhandelbares Fundament.....	6
Der Entwicklungs-Prozess mit ai.go: Von der Vision zur Realität.....	6
Advisio .....	8
Die Neudefinition der digitalen Kundenbeziehung.....	8
Case Study: Die Customer Journey der Zukunft.....	8
Ein Szenario aus der Praxis.....	8
Advisio & Nexure: Digitale Beratung neu definiert .....	16
Time-to-Market in Rekordgeschwindigkeit .....	16
Maximale Flexibilität für jeden TAA-Prozess .....	16
Nahtlose Integration und Dunkelverarbeitung ohne Kompromisse.....	17
Omnichannel-Exzellenz mit maßgeschneiderter UX.....	17
Das smarte Kundenportal der nächsten Generation .....	17
Das ultimative All-In-One-Ökosystem .....	17
BISS GmbH.....	18
siaris GmbH .....	18

# Versicherungsvertrieb der Zukunft

## Der Versicherungsvertrieb im Zeitalter der KI: Ein Paradigmenwechsel

Künstliche Intelligenz definiert die Parameter unseres Alltags neu – und revolutioniert dabei ganze Branchen. Die exponentielle Weiterentwicklung von Sprachmodellen (Large Language Models - LLMs) und der Aufstieg hochspezialisierter KI-Agentensysteme erweitern das Spektrum des Machbaren täglich. Dabei verschwimmen die Grenzen zwischen technischer Präzision und menschlicher Interaktion: Moderne KI-Lösungen kommunizieren zunehmend empathisch und intuitiv, was die Akzeptanz auf Nutzerseite deutlich steigert.

Gleichzeitig wandelt sich die Erwartungshaltung der Verbraucher fundamental. „Always-on“ ist der neue Standard. Kunden fordern heute nicht nur eine 24/7-Erreichbarkeit, sondern auch hyperpersonalisierte Beratung, objektive Markttransparenz und Instant-Service. Diese Ansprüche treffen auf eine Anbieterrealität, die vom Fachkräftemangel geprägt ist. Die wirtschaftliche Abbildung einer qualifizierten Rund-um-die-Uhr-Betreuung durch menschliches Personal wird zunehmend zur Unmöglichkeit.

Doch auch ein exzellenter Vertrieb verpufft ohne entsprechende Produktagilität. In einer Welt, die sich in Echtzeit wandelt, werden monatelange Entwicklungszyklen für neue Versicherungsprodukte zum existenziellen Risiko. Veraltete IT-Strukturen und manuelle Implementierungsprozesse bremsen Innovationen oft dort aus, wo sie am dringendsten benötigt werden: bei der Markteinführung. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Versicherer ihre Time-to-Market drastisch verkürzen. Die Antwort liegt in der Automatisierung: KI-gestützte Systeme sind bei entsprechender Gestaltung heute in der Lage, komplette Angebotssysteme (TAA-Systeme – Tarifierung, Angebot, Antrag) schnell zu implementieren und sofort vertriebsbereit zu machen.

Die logische Konsequenz für den Versicherungsvertrieb der Zukunft liegt auf der Hand: Die Symbiose aus technologischer Skalierbarkeit in der Produktentwicklung und beratender Exzellenz im Vertrieb – der Übergang vom klassischen Modell zum intelligenten, voll integrierten KI-Ökosystem.

## Erfahrung trifft auf Disruption: Eine strategische Allianz

Seit mehr als drei Jahrzehnten ist die BISS GmbH eine feste Größe in der technologischen DNA der Versicherungswirtschaft. Mit einer tiefgreifenden Expertise in der Implementierung komplexer Vertriebsarchitekturen – von klassischen Agentursystemen über hochperformante TAA-Strecken im Web bis hin zu Omnichannel-Lösungen für Call Center und Kundenportale – bildet das Unternehmen das stabile Rückgrat digitaler Vertriebsprozesse.

Um den nächsten Evolutionsschritt einzuleiten, bündelt die BISS GmbH ihre Branchenkompetenz mit der Innovationskraft des KI-Startups siaris GmbH. Als spezialisiertes Deep-Tech-Startup bringt siaris modernste KI-Entwicklung in diese strategische Partnerschaft ein. Gemeinsam realisieren beide Unternehmen eine integrierte Plattform, die nicht weniger als das Betriebssystem für den Versicherungsvertrieb der Zukunft darstellt.

Das Ergebnis dieser Synergie sind zwei innovative und disruptive Kerntechnologien:

**Nexure** – Die Revolution der Time-to-Market: Nexure definiert Geschwindigkeit neu. Nexure ist eine „TAA Dark Factory“<sup>1</sup>. Durch den Einsatz hochentwickelter, intelligenter KI-Agenten auf der Basis des Systems ai.go wird die Erstellung kompletter Vertriebsstrecken radikal automatisiert. Beratung, Tarifierung, Angebot und Antrag entstehen nicht mehr in monatelangen Projekten, sondern „auf Knopfdruck“. Nexure eliminiert den technologischen Flaschenhals und ermöglicht Versicherern eine bisher unerreichte Produktagilität.

**Advisio** – Die nächste Stufe der Kundeninteraktion: Advisio transformiert den Self-Service von einer statischen Eingabemaske zu einem dynamischen Erlebnis. Dieses System übernimmt die volle Funktionalität einer klassischen Fachberatung bis hin zum rechtssicheren Abschluss. Durch einen interaktiven, auf Wunsch vollständig sprachgeführten Dialog bietet Advisio eine Beratungsqualität, die menschliche Empathie mit maschineller Präzision und ständiger Verfügbarkeit vereint.

## Nexure

### Der Paradigmenwechsel in der Produktentwicklung

Die traditionelle Entwicklung von Angebotsstrecken – ob für Agentursysteme oder Endkundenportale – gleicht oft einem Navigieren durch Nebel. In einem iterativen Prozess versuchen Fachabteilung, Marketing und Vertrieb, ihre Visionen in technische Spezifikationen zu übersetzen. Doch die Realität ist ernüchternd: Stakeholder sehen das Ergebnis oft zu spät, Missverständnisse sind vorprogrammiert und das Feedback der Entwickler erreicht die Fachseite häufig erst, wenn Kurskorrekturen bereits teuer und qualitätskritisch sind.

Dieser klassische Entwicklungszyklus leidet unter systemischen Defiziten:

- **Lückenhafte Spezifikationen:** Ohne frühes technisches Feedback bleiben Anforderungen oft unpräzise, was späte, risikoreiche Änderungen erzwingt.
- **Starre Strukturen:** Änderungswünsche, getrieben durch agile Marktanforderungen, treffen auf eine Entwicklungsumgebung, die sich bereits auf initiale Vorgaben „eingeschossen“ hat. Der Aufwand für Anpassungen explodiert.
- **Der Teufelskreis der Zeit:** Je länger ein Projekt dauert, desto wahrscheinlicher überholt die Marktrealität die ursprüngliche Planung. Das Resultat ist ein fatales Dilemma: Entweder verzögert sich der Launch weiter, oder die Qualität leidet unter dem Zeitdruck.

Doch selbst agile Vorgehensmodelle sind kein Allheilmittel, denn gerade in der menschlichen Zusammenarbeit verbergen sich weitere kritische Fallstricke:

- **Inkonsistente Vorgabenformate:** Durch die Beteiligung diverser Fachabteilungen und unterschiedlicher Verantwortlicher fehlt oft ein standardisiertes Format für Anforderungen. Entwickler müssen sich auf ständig wechselnde Formulierungen und Detailgrade

---

<sup>1</sup> Eine „Dark Factory“ (auch Lights-out-Fabrik genannt) ist eine vollständig automatisierte Produktionsstätte, die komplett ohne menschliche Arbeitskräfte in der Fertigungshalle auskommt. Der Begriff leitet sich davon ab, dass in solchen Fabriken theoretisch kein Licht (sowie keine Heizung oder Klimatisierung für Menschen) benötigt wird, da Roboter und Maschinen die Produktion völlig autonom übernehmen.

einstellen, was unweigerlich zu wiederholtem Klärungsbedarf und unnötigen Reibungsverlusten führt.

- **Subjektive Interpretationsspielräume:** Die Verteilung der Aufgaben auf Entwicklungsseite birgt ein weiteres Risiko: Unterschiedliche Entwickler bringen naturgemäß ein individuelles Verständnis der ohnehin heterogenen Vorgaben mit. Diese Brüche in der Wahrnehmung provozieren erneute Abstimmungsschleifen und gefährden die Konsistenz des Endprodukts.
- **Organisatorische Flaschenhalse:** Selbst wenn Spezifikationsänderungen technisch schnell realisiert werden könnten, bremst die Prozessrealität das Momentum. Die Auslieferung muss mühsam mit der Sprintplanung synchronisiert werden, und vorab terminierte (menschliche) Testkapazitäten auf Kundenseite sind oft nicht flexibel in andere Zeiträume verschiebbar. Das Resultat sind signifikante Verzögerungen bei Review und Abnahme.

In einem dynamischen Markt ist dieser Modus Operandi nicht mehr tragbar. Gute Absichten reichen nicht aus, wenn die Time-to-Market über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet.

## Automatisierung als strategischer Imperativ

Die Lösung liegt nicht in der Optimierung alter Prozesse, sondern in deren vollständiger Neudefinition durch künstliche Intelligenz. Doch wahre Innovation erfordert mehr als einen simplen Chatbot-Account.

Nexure ist die Antwort auf die Komplexitätsfalle. Es ist ein hochmodernes Ökosystem, das in der Lage ist, vollständige Angebotssysteme autonom zu entwickeln, zu testen und zu deployen.

## Die Engine dahinter: ai.go

Das Herzstück von Nexure bildet ai.go, ein autonomes, selbstorganisierendes End-to-End KI-Agentensystem. Es orchestriert spezialisierte KI-Agenten, die wie ein virtuelles Expertenteam zusammenarbeiten: von der Softwarearchitektur über das UI/UX-Design bis hin zur komplexen Dokumentenverarbeitung.

ai.go setzt neue technologische Maßstäbe:

**Intelligente Dokumentenanalyse:** Durch den Einsatz modernster Verfahren wie RAG (Retrieval Augmented Generation), spezialisierter Embedding-Modelle und Recursive Language Models (RLMs) versteht und verarbeitet das System komplexe Inhalte tiefgreifend. Dies optimiert nicht nur den Spezifikationsprozess, sondern ermöglicht auch die dynamische Erstellung aller relevanten Produkt- und Vertragsdokumente unter nahtloser Integration bestehender Bedingungswerke.

**Interaktive Präzision:** Über die „Chatbox“ bietet ai.go eine intuitive Mensch-Maschine-Schnittstelle. Fachabteilungen werden interaktiv durch den Spezifikationsprozess geführt. Der entscheidende Vorteil: Logische Lücken und Widersprüche werden nicht erst am Ende, sondern bereits im Entstehungsprozess identifiziert und eliminiert.

Damit revolutioniert ai.go die Wertschöpfungskette der Softwareentwicklung: Von der ersten Spezifikation über die Implementierung und das halbautomatische Testing bis hin zum finalen

Deployment werden alle Schritte automatisiert. Nexure verwandelt die Produktentwicklung von einem unberechenbaren Projektmarathon in einen präzisen, skalierbaren Prozess.

## Digitale Souveränität als unverhandelbares Fundament

### **Sicherheit, Datenschutz und Compliance: Die DNA von ai.go**

In einer Ära, in der Daten das wertvollste Asset eines Unternehmens darstellen, ist technologischer Fortschritt ohne vertrauenswürdige Sicherheit wertlos. Gerade im hochregulierten Versicherungsumfeld ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz kein reines IT-Thema, sondern eine Frage der Corporate Governance. Deshalb behandelt ai.go Sicherheit, Datenschutz und regulatorische Konformität nicht als optionale Features, sondern als die statische Basis der gesamten Architektur.

ai.go wurde entwickelt, um sicherheitskritische Dokumente und vertrauliche Unternehmensdaten in einer geschützten Umgebung zu verarbeiten. Wir setzen dabei auf eine Infrastruktur, die sich fundamental von den undurchsichtigen Cloud-Lösungen globaler Hyperscaler unterscheidet. Die gesamte Datenverarbeitung und -speicherung erfolgt unter der vollständigen, alleinigen Kontrolle eines deutschen Unternehmens. Dies garantiert ein Höchstmaß an Integrität.

ai.go operiert ausschließlich auf dem Boden der deutschen und europäischen Gesetzgebung. Damit unterliegt es den strengsten Datenschutzstandards (DSGVO) und ist immun gegen den Zugriff durch ausländische Jurisdiktionen oder Behörden (wie etwa durch den US CLOUD Act).

Durch diesen Ansatz der „Digitalen Souveränität“ schafft ai.go einen vertrauenswürdigen Raum für Innovation. Alle Daten, Geschäftsgeheimnisse und Kundeninformationen bleiben hermetisch vor dem Zugriff Dritter geschützt. Mit ai.go entscheiden Sie sich für eine KI-Lösung, die technologische Grenzüberschreitung mit konservativer Datensicherheit versöhnt – für eine Zukunft, in der Sie die volle Kontrolle behalten.

## Der Entwicklungs-Prozess mit ai.go: Von der Vision zur Realität

### **Intelligente Symbiose: High-Tech trifft auf vertraute Werkzeuge**

Der Schlüssel zur Akzeptanz neuer Technologien liegt in ihrer Zugänglichkeit. Deshalb bricht ai.go radikal mit der Hürde, dass Fachabteilungen erst neue, komplexe IT-Tools erlernen müssen. Die Basis des Entwicklungsprozesses bildet eine standardisierte Spezifikation, die sich bewusst an den Werkzeugen orientiert, die in der Versicherungswirtschaft seit Jahrzehnten etabliert sind: Microsoft Excel und Word.

Nexure holt die Experten dort ab, wo sie zu Hause sind. Basierend auf der jahrzehntelangen Branchenerfahrung der BISS GmbH wurden intelligente Templates („Smart Templates“) für verschiedenste Versicherungsprodukte entwickelt. Diese erlauben es den Mitarbeitern, komplexe Anforderungen strukturiert, einfach und weitestgehend in natürlicher Sprache zu erfassen. Doch der Nutzer ist dabei nicht allein: Bereits in dieser frühen Phase fungiert die ai.go Chatbox als interaktiver Co-Pilot, der durch den Prozess führt, Rückfragen stellt und die Datenqualität in Echtzeit sichert.

Die Definition fachlicher Komponenten – seien es komplexe Berechnungsregeln, Tariflogiken oder Plausibilitätsprüfungen – erfolgt nicht mehr in Programmcode, sondern in natürlicher Sprache innerhalb der Excel-Umgebung. ai.go versteht den Kontext und übersetzt fachliche Prosa in exakte mathematische und logische Operationen (in Programmcode).

Parallel dazu entsteht das Design des Beratungsprozesses. Fachabteilungen definieren gewünschte Schritte, Schleifen und Verzweigungen textuell. Die KI visualisiert diese Eingaben vollautomatisch in übersichtliche Ablaufdiagramme. Dies schafft eine sofortige visuelle Validierung: Der Mitarbeiter sieht auf einen Blick, ob seine Prozessvision korrekt interpretiert wurde. Änderungen sind so einfach wie das Umschreiben eines Satzes – die KI passt die Logik und das Diagramm im Hintergrund dynamisch an.

Auch im UI/UX-Design reißt ai.go die Grenzen zwischen analoger Kreativität und digitaler Umsetzung ein. Ob mit modernen Grafiktools erstellt oder ganz klassisch mit Stift auf Papier skizziert: ai.go analysiert visuelle Entwürfe, überführt sie in saubere Prototyp-Skizzen und generiert daraus finalen, lauffähigen Frontend-Code. Designs lassen sich so in Minuten validieren, ändern und erneut erstellen. Eine extrem effiziente Schleife.

Selbst komplexe Layouts werden so intuitiv und barrierefrei kommuniziert. Bestehende Corporate-Identity-Elemente, wie statische Header oder Footer, können dabei nahtlos integriert werden. Auch die Dokumentenerstellung folgt diesem Prinzip: Word-Vorlagen dienen als Blaupause für die dynamische Generierung aller Angebots- und Antragsdokumente.

Das Herzstück des ai.go-Prozesses ist die Geschwindigkeit der Umsetzung. Sobald die Spezifikation – unterstützt durch das permanente Feedback der KI – als widerspruchsfrei validiert gilt, genügt ein einziger, vordefinierter Prompt. Was früher Wochen dauerte, geschieht nun in Minuten: ai.go kompiliert die Anforderungen und erzeugt ein vollständig lauffähiges System.

Dieser Quantensprung in der Entwicklungsgeschwindigkeit ermöglicht einen sofortigen „Reality Check“. Verantwortliche können das Ergebnis unmittelbar verifizieren und prüfen, ob ihre Vision korrekt umgesetzt wurde. Der Entwicklungszyklus verwandelt sich von einem starren Wasserfallmodell in einen hochagilen, iterativen Prozess mit extrem kurzen Durchlaufzeiten.

Geschwindigkeit geht bei ai.go jedoch niemals zu Lasten der Qualität. Das System verfügt über eine integrierte, mehrstufige Testarchitektur. Automatisiert führt ai.go sowohl technische Unit-Tests als auch fachliche Integrationstests durch. Die Basis hierfür bilden Testdatensätze, die bereits in den Spezifikations-Templates definiert wurden – so werden initiale Tests und spätere Regressionstests integraler Bestandteil der Entwicklung.

Am Ende dieses hochautomatisierten Prozesses steht jedoch immer der Mensch als letzte Instanz der Kontrolle („Human in the Loop“). Erst nach der fachlichen Abnahme durch die Verantwortlichen initiiert ai.go das Deployment auf Staging- oder Produktivsysteme.

Ein entscheidender strategischer Vorteil von ai.go ist die Zentralisierung. Alle Ergebnisse sind jederzeit aktuell, für alle berechtigten Projektteilnehmer verfügbar und vollständig auditiert. Dies schafft eine „Single Source of Truth“, die Compliance, Revisionssicherheit und Kollaboration auf ein neues Level hebt.

# Advisio

## Die Neudefinition der digitalen Kundenbeziehung

In einer hypervernetzten Welt ist Geduld eine knappe Ressource. Kunden erwarten heute nicht weniger als die Quadratur des Kreises: Eine 24/7-Erreichbarkeit, gepaart mit der empathischen Tiefe und fachlichen Kompetenz eines menschlichen Experten. Statische FAQ-Seiten oder einfache Chatbots scheitern regelmäßig an diesem Anspruch und hinterlassen frustrierte Nutzer.

Advisio schließt diese Lücke zwischen digitaler Verfügbarkeit und beratender Exzellenz. Es ist kein bloßes Antwort-Tool, sondern ein intelligenter Orchestrator, der Informationen aus isolierten Datensilos zu einem nahtlosen Beratungserlebnis verwebt.

Wie auch Nexure basiert Advisio auf der leistungsstarken KI-Plattform ai.go der siaris GmbH. Die wahre Stärke von Advisio liegt jedoch in seiner Fähigkeit zur Synthese. Es aggregiert und verarbeitet unterschiedliche Dimensionen in Echtzeit, um eine kontextsensitive Beratung zu gewährleisten:

- **Kognitive Intelligenz:** Nutzung des breiten Weltwissens modernster Large Language Models (LLMs) für natürliche Kommunikation.
- **Domain Expertise:** Tiefgreifendes, spezialisiertes Versicherungswissen, das über allgemeine Informationen hinausgeht.
- **Corporate DNA:** Vollständige Integration unternehmensspezifischer Daten – von Produktinformationen über komplexe Bedingungswerke bis hin zu aktuellen Vertragskonditionen.
- **360-Grad-Kundenblick:** Echtzeit-Zugriff auf die Historie des Bestandskunden (existierende Policen, Schadenhistorie, Zahlungsstatus), um perfekte Beratung und Angebote liefern zu können.
- **Intelligente Dokumentenverarbeitung:** Analyse von kundenseitig hochgeladenen Dokumenten (z.B. Fremdpolice) zur Erstellung präziser Vergleichs- oder Konvertierungsangebote.
- **Situative Awareness:** Verstehen des aktuellen Beratungskontextes und der Intention des Nutzers.
- **Ökosystem-Konnektivität:** Nahtlose Anbindung externer Systeme, wie etwa Vergleichsrechner oder Scoring-Dienste.

Das Ergebnis ist ein individueller Beratungskontext, der so dynamisch ist wie ein menschliches Gespräch. Advisio beantwortet nicht nur Fragen, es antizipiert Bedürfnisse und integriert bei Bedarf externe Systeme vollautomatisch in den Dialog.

## Case Study: Die Customer Journey der Zukunft

### Ein Szenario aus der Praxis

Begleiten wir Alexandra, eine junge Digital Native, in einem klassischen „Life-Changing Moment“. Alexandra verlässt das Elternhaus und bezieht ihre erste eigene Wohnung. Inmitten von Umzugskartons und neuer Freiheit dämmert ihr am späten Abend der Gedanke: „Was

muss eigentlich beim Umzug alles erledigt werden? Und was passiert, wenn in der neuen Wohnung etwas schiefgeht?“ Der Wunsch nach Absicherung und ruhigem Schlaf wird konkret.

Es ist 23:15 Uhr. Kein Maklerbüro hat geöffnet. Doch für Alexandra ist das irrelevant. Ihre Eltern habe ihre Versicherung bei der Pfefferminzia und sind mit den Leistungen sehr zufrieden. Was liegt also näher, als mal schnell auf der Website der Pfefferminzia vorbeizuschauen. Und die Pfefferminzia hat ein Super-Chatsystem namens Advisio, mit dem Alexandra alle Fragen beantwortet und alle Wünsche erfüllt bekommt. Sie öffnet die Chatbox von Advisio auf ihrem Rechner, Tablet oder Smartphone.

### *Phase 1: Der empathische Einstieg*

Statt sich durch Menüs zu klicken, stellt Alexandra eine einfache, natürlich formulierte Frage. Sie muss keine Fachbegriffe kennen; sie schildert einfach ihre Lebenssituation.

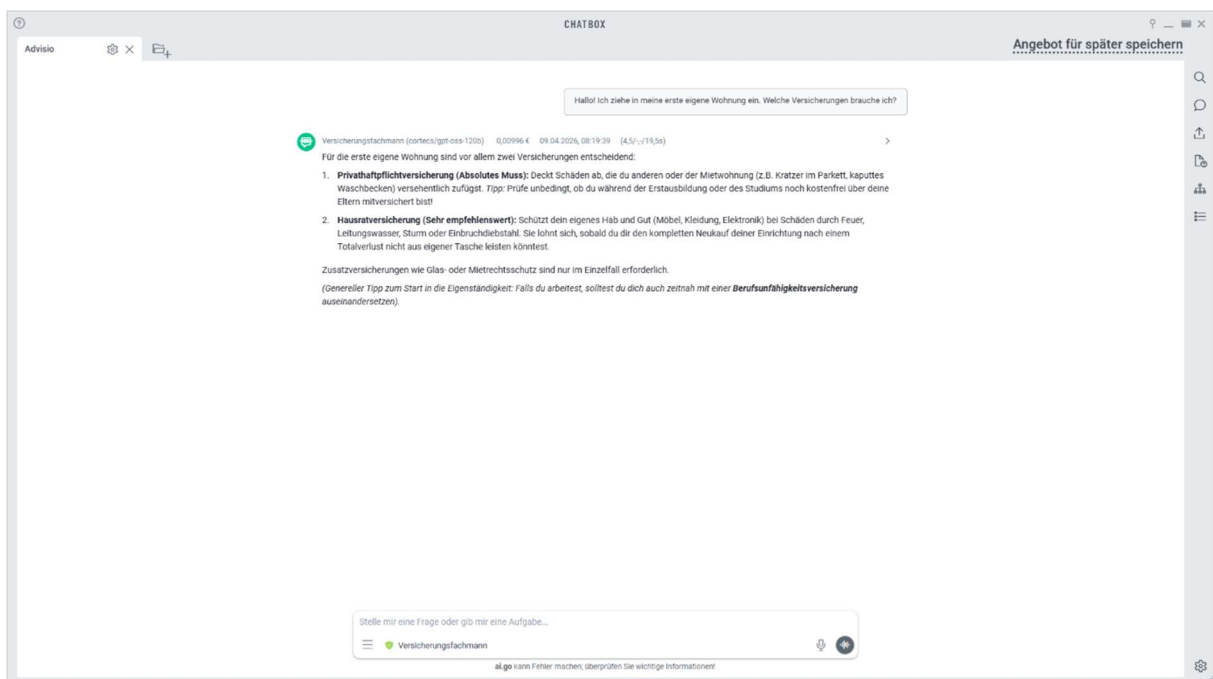


Abb. 1: Initiale Anfrage

### *Phase 2: Bedarfserkennung und Produkteinstieg*

Eine Haftpflichtversicherung hat Alexandra bereits, aber die Hausratversicherung scheint in ihrer aktuellen Situation interessant zu sein. Advisio gibt Alexandra ein paar Tipps und legt ohne Umschweife los. Um eine objektiv maßgeschneiderte Empfehlung auszusprechen, benötigt das System zunächst nur einige wenige Rahmenparameter.

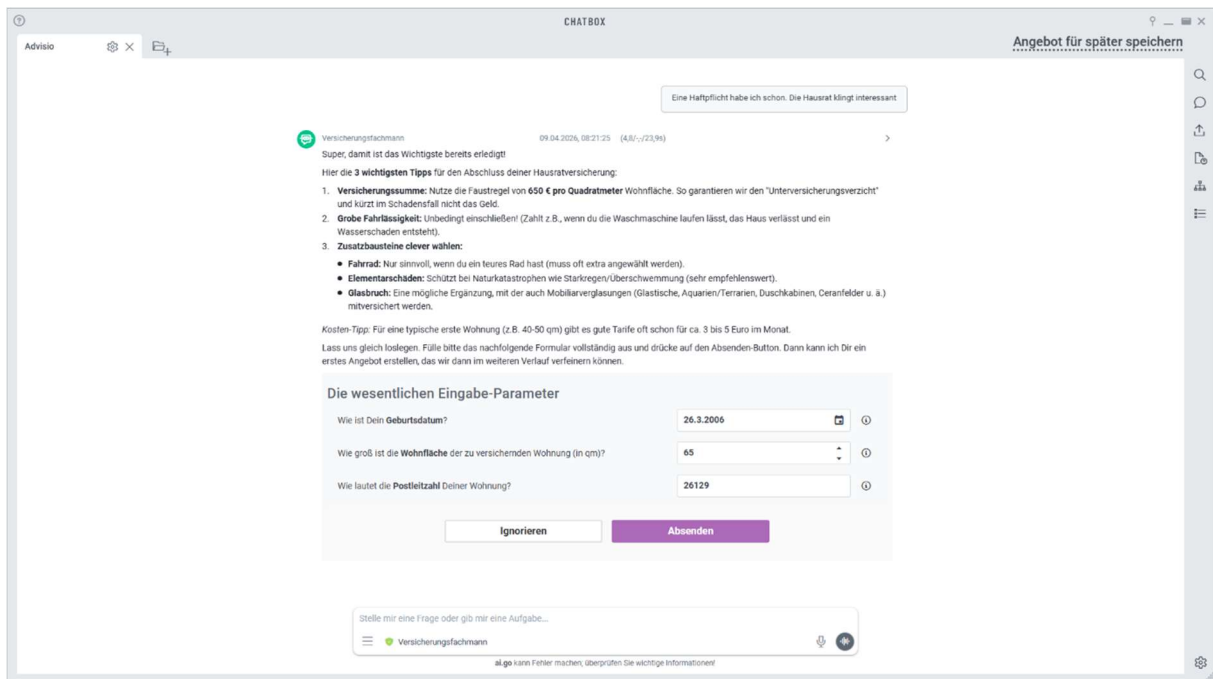


Abb. 2: Empfehlung und Hinweise zur Hausratversicherung

Dies geschieht nicht über ein langes, abschreckendes Formular, sondern in einem flüssigen, interaktiven Chat-Dialog, der sich wie ein Gespräch anfühlt. Advisio verwendet einfache kurze Formulare, um die Datenerfassung so kurz und angenehm zu gestalten. Selbstverständlich könnte Alexandra die Daten auch im Chat eingeben oder per Sprache Advisio mitteilen.

### Phase 3: Guided Discovery

Da Alexandra keine Versicherungsexpertin ist, übernimmt Advisio die Führung. Advisio zeigt Alexandra zunächst drei mögliche Optionen, so dass sie einen schnellen Überblick bekommt.

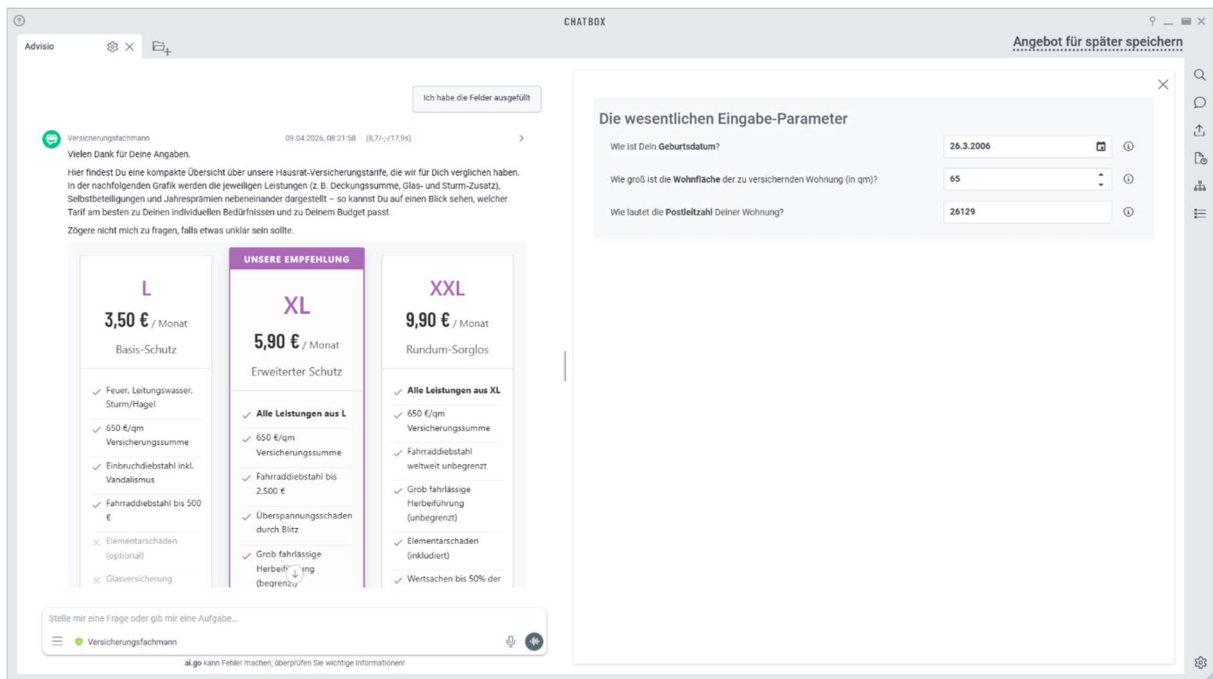


Abb. 3: Der Vergleich

Sobald Alexandra die wesentlichen Eingabe-Parameter für ihre neue Hausratversicherung erfasst hat, werden diese übersichtlich in einer Seitenleiste direkt neben dem Chat-Fenster abgelegt. Diese dynamische Übersicht dient als zentrale Kontrollinstanz: Alexandra kann ihre Tarifierungsdaten dort jederzeit eigenständig anpassen, ohne den Dialogfluss zu unterbrechen. Advisio erkennt jede Änderung in Echtzeit, behält stets den aktuellen Stand im Blick und passt die Beratungsschritte im gemeinsamen Dialog mit Alexandra sofort an die neuen Gegebenheiten an.

#### *Phase 4: Der interaktive Herantasten an das Optimum*

Alexandra besitzt ein teures E-Bike – ihr ganzer Stolz. Während sie das Angebot betrachtet, stellt sie parallel im Chat die Frage, ob dieses Rad versichert ist.

Advisio fragt sofort nach dem Wert, um seine Empfehlung an die aktuelle Situation anzupassen.

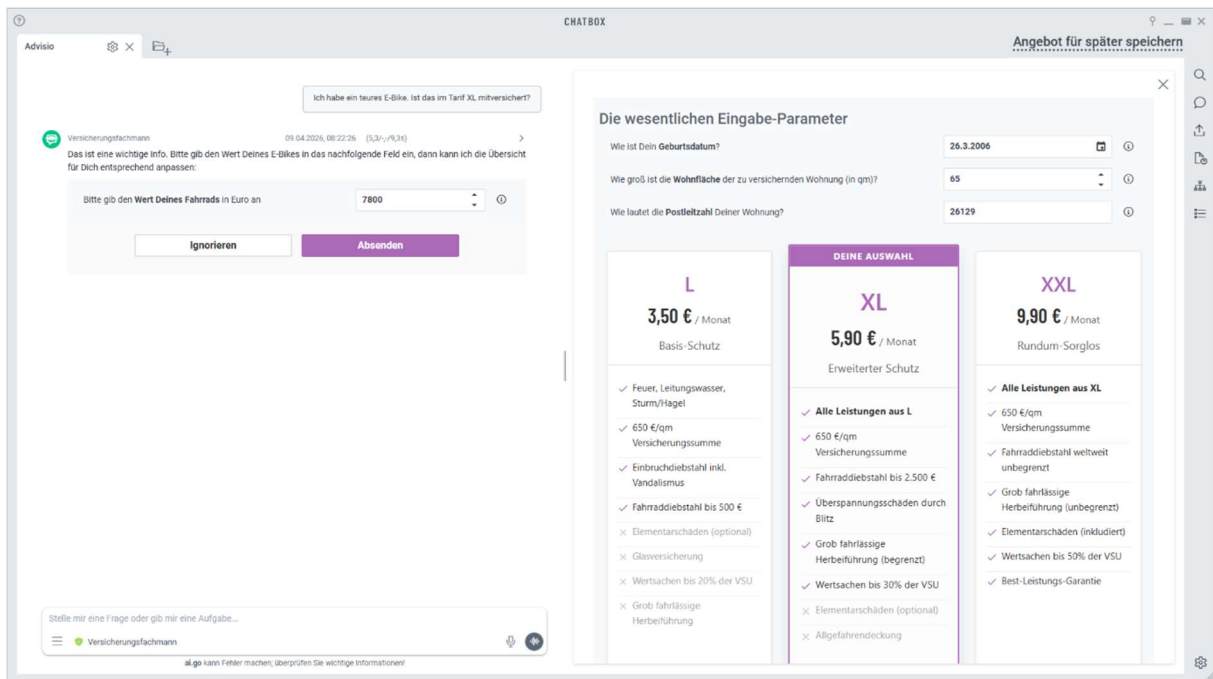


Abb. 4: Das E-Bike

Advisio analysiert sofort das konkret vorliegende Angebot in Kombination mit den aktuellen Bedingungswerken. Der Befund ist präzise: „Im Basisschutz ist es nur bis Summe X versichert.“ Doch Advisio bleibt hier nicht stehen. Proaktiv berechnet es die optimale Kombination aus Leistung und Preis und empfiehlt den passenden Baustein für E-Bikes. Dieser wird sofort integriert. Alexandra kann ihn später (bei der Zusammenfassung) immer noch abwählen, falls ihr der Betrag zu hoch wird.

Im weiteren Gesprächsverlauf erinnert sich Alexandra an ihre hochwertigen Möbel, die sie sich nach langer Suche für die neue Wohnung gegönnt hat. Da sind einige echte, wertvolle Schmuckstücke dabei.

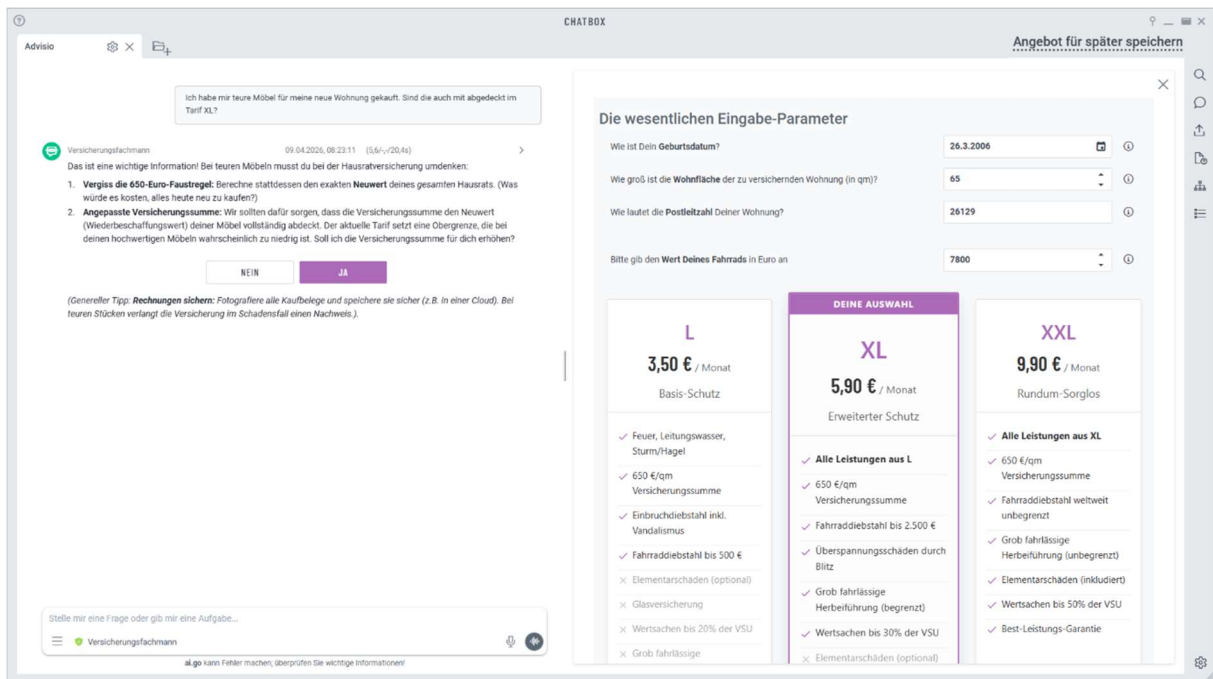


Abb. 5: Die wertvollen Möbel

Alexandra will auf Nummer sicher gehen und entscheidet sich für ein „Ja“. Advisio bewertet die gesamte Situation neu, berechnet alle Alternativen und zeigt Alexandra eine geänderte Empfehlung.

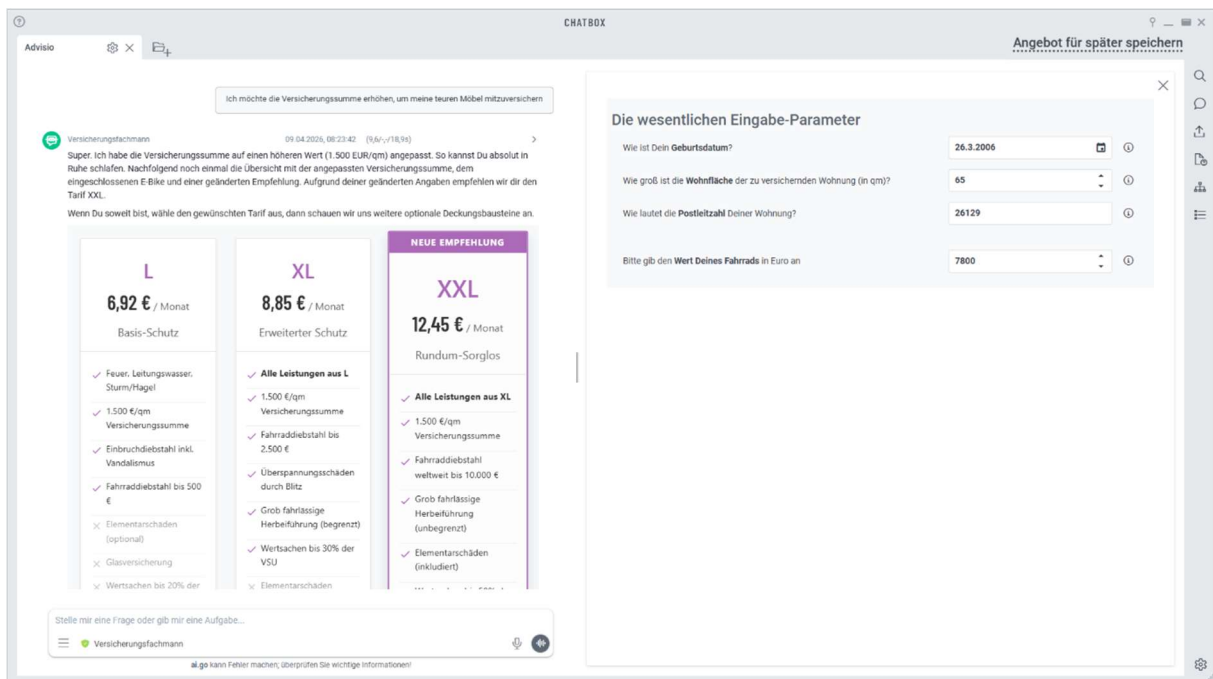


Abb. 6: Das angepasste Angebot

Zwar ist diese neue Empfehlung etwas teurer als der Ursprungsentwurf, aber das unbezahlbare Gefühl, rundum und ohne Lücken abgesichert zu sein, ist Alexandra diesen Mehrpreis absolut wert. Sie entscheidet sich für den empfohlenen XXL-Tarif.

Advisio denkt weiter mit und präsentiert ihr übersichtlich weitere sinnvolle Optionen. Zu jeder dieser Optionen kann Alexandra spielend leicht tiefergehende Fragen stellen – entweder durch einen intuitiven Klick auf das Fragezeichen-Symbol oder ganz natürlich per Texteingabe oder per Sprache im Chat.

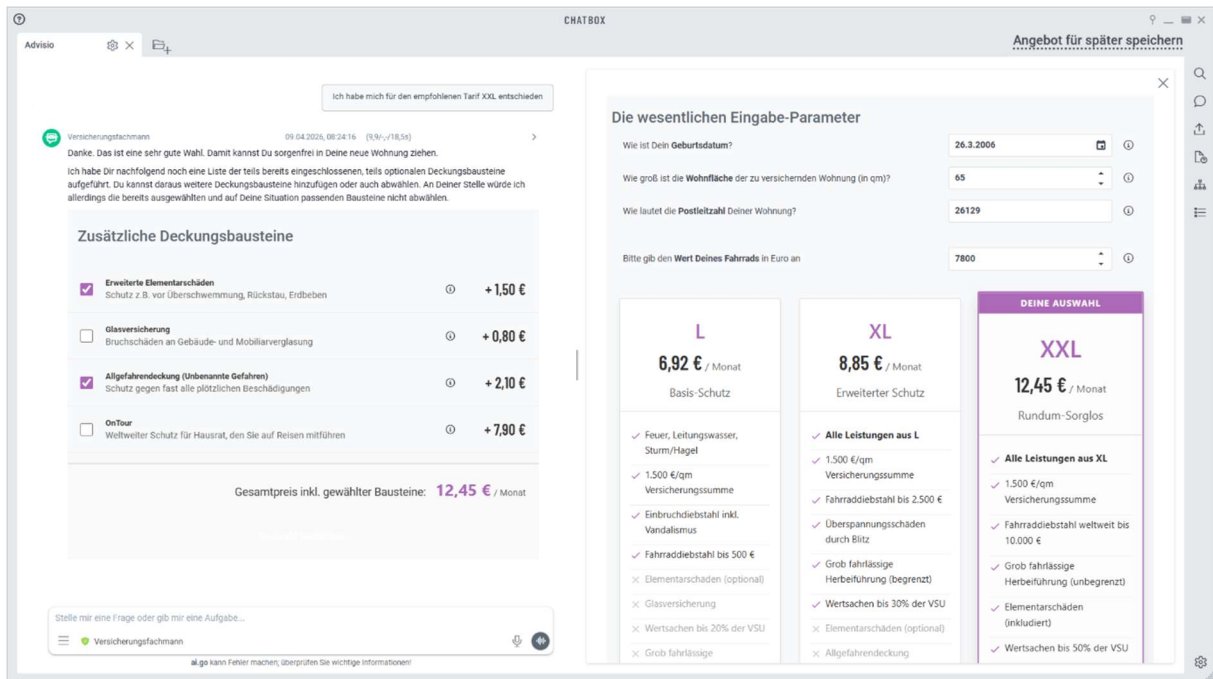


Abb. 7: Optionen mit Entscheidungshilfe

Alexandra reist nicht gerne. Sie fährt lieber mit ihrem E-Bike durch die heimische Landschaft. „OnTour“ ist also von vornherein nichts für sie. Bei der Glasversicherung ist sie aber unsicher. Was liegt als nächstes, als Advisio um eine Einschätzung zu bitten.

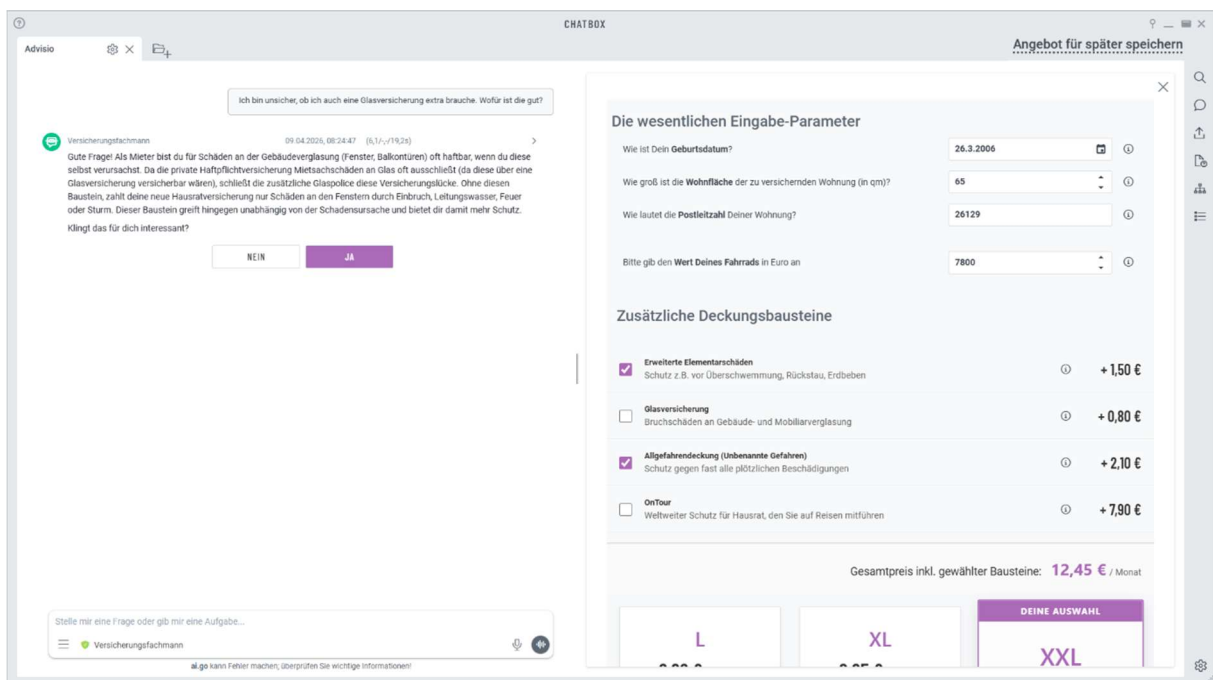


Abb. 8: Frage zu den Zusatzbausteinen

Da sich Alexandra noch nicht abschließend für die Zusatzbausteine entschieden hat, verschiebt Advisio diesen Teil des Dialogs automatisch in einen eigenen Bereich (Side-Panel). Dieser bleibt so lange fixiert, bis Alexandra eine fundierte Entscheidung getroffen hat. So kann Sie ungehindert chatten, ohne jemals die Liste der Bausteine aus den Augen zu verlieren.

Nach kurzer Überlegung hält sie die Glasversicherung für ihre aktuelle Situation für überflüssig – zumal sie sich noch sehr gut an den transparenten Tipp von Advisio zu Beginn des Gesprächs erinnert.

Sie bestätigt die finale Liste der Deckungsbausteine. Advisio führt eine letzte Bewertung der Situation durch und generiert eine übersichtliche Zusammenfassung des maßgeschneiderten Angebots.

The screenshot displays the Advisio chat interface. On the left, a chat window shows a message from 'Versicherungsfachmann' dated 09.04.2025, 08:25:23. Below the message is a table titled 'Deine Wahl: Tarif XXL' comparing monthly and annual payments. The right panel, titled 'Die wesentlichen Eingabe-Parameter', contains input fields for birth date (26.3.2006), living area (65), postal code (26129), and bicycle value (7800). Below this is a 'Zusätzliche Deckungsbausteine' section with checkboxes for 'Erweiterte Elementarschäden' (+1,50 €), 'Glasversicherung' (+0,80 €), 'Allgemeindeckung (Unbenannte Gefahren)' (+2,10 €), and 'OnTour' (+7,90 €). The total price is shown as 'Gesamtpreis inkl. gewählter Bausteine: 12,45 € / Monat'. At the bottom, there are buttons for 'Angebot (PDF)' and 'Jetzt beantragen', and a selection of 'L', 'XL', and 'XXL' options.

Abb. 9: Zusammenfassung

### Phase 5: Zusammenfassung und Abschluss

Das Angebot ist nun perfekt auf Alexandra zugeschnitten und vollständig.

An diesem Punkt bietet Advisio maximale Flexibilität. Alexandra könnte nun:

- Zu jedem bisherigen Punkt zurückkehren (Advisio führt vollautomatisch ein interaktives Inhaltsverzeichnis sowie zusätzlich ein Protokoll des gesamten Gesprächs – das perfekte, individuelle Beratungsprotokoll entsteht so nebenbei).
- Nach weiteren Einsparmöglichkeiten fragen.
- Das Angebot zwischenspeichern, um in den nächsten Tagen darauf zurückzukommen.
- Die Dokumente herunterladen oder direkt mit der Beantragung fortfahren.

Sie entscheidet sich, die Angebotsdokumente herunterzuladen. Doch wie so oft bei Verträgen schreckt Alexandra vor den vielen Seiten Text zurück. Sie nutzt die KI-Power von Advisio und bittet das System: „*Fass mir das Wichtigste kurz zusammen.*“ Advisio vollbringt nun das, was Kunden sich seit Jahrzehnten wünschen: Es extrahiert in Sekundenschnelle die

relevanten Klauseln und übersetzt das trockene „Versicherungsdeutsch“ in klare, verständliche und alltagstaugliche Sätze. Alexandra versteht sofort, was sie kauft. Durch diese Transparenz wird auch der Preis im Vergleich zur gebotenen Leistung plötzlich absolut greifbar und attraktiv und das Gefühl, gut beraten worden zu sein, stellt sich ein.

Ein weiterer Blick auf den Preis sorgt für einen weiteren positiven Überraschungseffekt: Da Advisio durch die intelligente Backend-Anbindung ihren Status (bzw. den ihrer Eltern) kennt, wurde ein attraktiver Treuerabatt bereits vollautomatisch und ohne lästiges Nachfragen inkalkuliert.

Der reibungslose Verlauf, die fundierten, verständlichen Empfehlungen von Advisio und das exzellente Preis-Leistungs-Verhältnis haben Alexandra vollends begeistert. Sie entschließt sich, den Antrag direkt auszufüllen und die Hausratversicherung bei der Pfefferminzia abzuschließen. Schließlich hat sich das Vertrauen ihrer Eltern in die Pfefferminzia gerade auf modernste Weise bestätigt.

Sie füllt das smarte Antragsformular aus und klickt auf „Jetzt beantragen“. Ein Blick auf die Uhr: Es ist **23:26 Uhr**.

In nur **11 Minuten** hat Alexandra ihre komplette Absicherung geregelt – fundiert, verstanden und mit einem perfekten Bauchgefühl.

**Übrigens:** Alexandra war während des gesamten Prozesses nicht an ihre Tastatur gefesselt. Sie konnte ihre Fragen an Advisio fließend über die Tastatur ihres Tablets eintippen oder bequem direkt über das Mikrofon einsprechen. Sie hat beide Welten einfach intuitiv kombiniert. Das ist die Customer Journey der Zukunft. Das ist Advisio.

## Advisio & Nexure: Digitale Beratung neu definiert

Hinter der beeindruckenden Customer Experience von Advisio verbirgt sich eine technologische Architektur, die den Standard für die Versicherungsbranche neu definiert. Die folgenden Fakten zeigen, warum Advisio weit mehr ist als nur ein Chatbot:

### Time-to-Market in Rekordgeschwindigkeit

Die gesamte Intelligenz im Hintergrund – von den dynamischen Dialogen über komplexe Plausibilitätsprüfungen und präzise Berechnungen bis hin zur vollautomatisierten Dokumentenerstellung – wird durch das leistungsstarke Angebotssystem von Nexure angetrieben. Das Ergebnis ist ein absoluter Paradigmenwechsel in der Umsetzungsgeschwindigkeit: Was früher monatelange, ressourcenintensive IT-Projekte erforderte, hat die Fachabteilung der Pfefferminzia dank der Power von Nexure in einer einzigen Woche konzipiert, implementiert und erfolgreich live geschaltet.

### Maximale Flexibilität für jeden TAA-Prozess

Advisio ist kein starres System, sondern ein hochgradig anpassbares technologisches Chamäleon. Es lässt sich so konfigurieren, dass unzählige Variationen eines TAA-Prozesses (Tarifizierung, Angebot, Antrag) exakt abgebildet werden können. Die Bandbreite reicht dabei von einem smarten Chatbot, der klassische TAA-Strecken als intelligenter Assistent flankiert, bis

hin zum vollständig autark agierenden, digitalen Berater, der den Kunden proaktiv und souverän durch den gesamten Prozess führt.

## Nahtlose Integration und Dunkelverarbeitung ohne Kompromisse

Advisio denkt ganzheitlich. Durch die nahtlose Anbindung an bestehende Bestands- und Schadenssysteme erfasst die KI die 360-Grad-Gesamtsituation des Kunden in Echtzeit und handelt absolut kontextbezogen. Denn hinter Advisio verbirgt sich weit mehr als „nur“ eine ausgeklügelte Künstliche Intelligenz: Es ist ein vollumfängliches Beratungs-, Angebots- und Antragssystem, ausgestattet mit hochflexiblen Schnittstellen zu jedem beliebigen Bestandsystem. Das bedeutet für die Praxis: Anträge werden komplett ohne Medienbruch poliziert und dem Kunden unverzüglich zur Verfügung gestellt. Gekrönt wird dies durch eine integrierte, rechtssichere digitale Unterschriftenlösung eines namhaften Drittanbieters. So wird selbst bei komplexen Leben-Anträgen eine vollautomatisierte Dunkelpolicierung zur gelebten Realität.

## Omnichannel-Exzellenz mit maßgeschneiderter UX

In einer vernetzten Welt ist Multikanalfähigkeit für Advisio eine Selbstverständlichkeit. Das System bietet die Option, unterschiedliche TAA-Prozesse mit einer exakt auf den jeweiligen Kanal zugeschnittenen Prozess- und Bedienerführung (UI/UX) auszustatten. Egal wo und wie der Nutzer mit seinem Versicherer interagiert – die User Experience ist immer perfekt auf den jeweiligen Touchpoint abgestimmt.

## Das smarte Kundenportal der nächsten Generation

Auch nach dem Abschluss lässt Advisio den Endkunden nicht allein. Das System stellt ein hochmodernes Portal zur Verfügung, in dem alle relevanten Übersichten und Folgeprozesse nahtlos integriert sind. Auch hier glänzt Advisio mit absoluter Anpassungsfähigkeit: Unternehmen haben die Wahl zwischen klassischen Self-Service-Prozessen mit intelligenter Chat-Begleitung oder vollständig KI-basierten, extrem flexiblen und zukunftsweisenden Abläufen.

## Das ultimative All-In-One-Ökosystem

In der kraftvollen Kombination mit Nexure verschmilzt Advisio zu einem unschlagbaren All-In-One-System. Es ist die ultimative Plattform für die Konzeption, Implementierung und blitzschnelle Bereitstellung von TAA-Strecken über sämtliche Vertriebswege hinweg. Ob für die Ausschließlichkeitsorganisation, unabhängige Makler, HGB84-Agenten oder den direkten Weg zum Endkunden – diese Symbiose liefert die Infrastruktur für den digitalen Versicherungsvertrieb von morgen.

## BISS GmbH

Seit ihrer Gründung im Jahr 1989 entwickelt die BISS GmbH innovative Lösungen für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Ihre Kompetenz bewies die BISS in zahlreichen Projekten zusammen mit namhaften deutschen und österreichischen Versicherungsunternehmen. Hierbei entstanden wegweisende und preisgekrönte Lösungen speziell für die Vertriebe und Service-Center. Zusätzlich engagiert sich die BISS seit dem Jahr 2008 bei der BiPRO, einer Initiative der Versicherungsbranche zur Prozessoptimierung.

## siaris GmbH

Die siaris GmbH ist ein junges Startup mit einer klaren Mission: Menschen durch moderne KI-Technologien zu entlasten und ihnen Freiräume für das Wesentliche zu schaffen. Die siaris GmbH entwickelt innovative Lösungen, die Routineaufgaben abnehmen, Prozesse automatisieren, Wissen aus Unternehmensdaten extrahieren, das kreative Potential der Mitarbeiter entfalten und damit den Alltag spürbar erleichtern. Genau aus diesem Antrieb heraus ist das Produkt ai.go entstanden – ein intelligentes KI-Agentensystem, das sich nahtlos in Arbeitsprozesse integriert und Aufgaben zuverlässig übernimmt. Es richtet sich an Entwickler und Anwender gleichermaßen und spannt den Bogen von der Konzeption und Entwicklung von KI-Lösungen bis hin zu deren Betrieb.



**BISS GmbH**

Marie-Curie-Straße 4  
26129 Oldenburg  
Fon +49 / 441 / 361076 - 0  
[info@biss-net.com](mailto:info@biss-net.com)  
[www.biss-net.com](http://www.biss-net.com)



**siaris GmbH**

Marie-Curie-Straße 4  
26129 Oldenburg  
Fon +49 / 441 / 361076 - 30  
[info@siaris.de](mailto:info@siaris.de)  
[www.siaris.de](http://www.siaris.de)