



## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

# Können Vertriebler ChatGPT nutzen, um neue Kunden zu gewinnen?

Von Redaktion 29.03.2023 01:42, aktualisiert am 29.03.2023 01:42

Dieser Artikel wurde von Thomas Köhler zur Verfügung gestellt – geschrieben wurde er von ChatGPT ganz allein.

Im Versicherungsvertrieb ist es oft eine Herausforderung, potenzielle Kunden zu finden und sie davon zu überzeugen, dass sie die richtige Versicherung abschließen sollten. Die Verwendung von Chatbots, insbesondere der neuen Technologie [ChatGPT](#) (Generative Pre-trained Transformer), kann dazu beitragen, das Engagement und die Konversion von Interessenten zu erhöhen und somit den Umsatz zu steigern.

ChatGPT ist eine Form von künstlicher Intelligenz, die auf einer vorgefertigten Wissensdatenbank basiert und in der Lage ist, auf Fragen und Anfragen von Kunden zu antworten. Durch die Nutzung von ChatGPT können Versicherungsunternehmen eine schnelle und effektive Interaktion mit Kunden bieten und somit die Kundenerfahrung verbessern.

Hier sind einige Möglichkeiten, wie ChatGPT im Versicherungsvertrieb eingesetzt werden kann, um neue Kunden zu gewinnen:

## #1 Automatisierte Beratung und Unterstützung

ChatGPT kann verwendet werden, um automatisierte Beratung und Unterstützung zu bieten, indem es auf häufig gestellte Fragen antwortet und Kunden bei der Auswahl der richtigen Versicherungspolice unterstützt. Dies kann dazu beitragen, Kunden schneller und effektiver zu bedienen und gleichzeitig Mitarbeiterressourcen freizusetzen.

## #2 Personalisierte Empfehlungen

ChatGPT kann auch personalisierte Empfehlungen basierend auf den Antworten des Kunden auf Fragen und Anfragen bieten. Durch die Analyse von Kundeninformationen, wie Alter, Geschlecht, Familienstand, Beruf und vielem mehr, kann ChatGPT eine maßgeschneiderte Versicherungspolice empfehlen, die den Bedürfnissen und Anforderungen des Kunden entspricht.

[✉ MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!](#)

## #3 Schnelle Bearbeitung von Schadenfällen

Bei Schadenfällen können Kunden ChatGPT nutzen, um schnell und einfach eine Schadensmeldung zu erstellen und den Schadensprozess zu beschleunigen. ChatGPT kann auch Fragen zu Schadenfällen beantworten und den Kunden über den Fortschritt der Bearbeitung informieren.

## #4 Lead-Generierung

ChatGPT kann auch zur Generierung von Leads eingesetzt werden, indem es potenzielle Kunden über die Vorteile von Versicherungen informiert und sie dazu ermutigt, weitere Informationen anzufordern oder eine Police abzuschließen.

Insgesamt bietet ChatGPT im Versicherungsvertrieb zahlreiche Vorteile. Durch die Automatisierung von Beratung, Schadensmeldungen und Empfehlungen können Versicherungsunternehmen Zeit und Ressourcen sparen, während gleichzeitig eine bessere Kundenerfahrung geboten wird. Es ist jedoch wichtig sicherzustellen, dass Chat GPT korrekt funktioniert und immer noch menschliche Mitarbeiter zur Verfügung stehen, um komplexe Fragen und Probleme zu behandeln.

## Über den Autor

Thomas Köhler ist Gründer und Geschäftsführer der Zaigen GmbH und der App „[V-Quiz](#)“ für IDD-Weiterbildungsstunden. Einfach quizzen (via App oder Webseite) und „nebenbei“ und „zwischen durch“ die Weiterbildungspflicht erfüllen. Probieren Sie die spielerische Möglichkeit der Weiterbildung aus. Der Promo-Code: Joker-2023 gibt Ihnen eine IDD-Stunde „gratis“.

**MEHR ZU**[> KUNDENBERATUNG](#)[> VERTRIEB](#)