



Digitalisierung in der Versicherungsbranche

Neue Wege des internetorientierten Makler- und Endkundenvertriebs

Workshop am 19. und 20. September 2017 in Berlin

Inhalt und Ziele

Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde. Die deutsche-versicherungsboerse.de und der „Berliner Arbeitskreis Maklerprozesse (BAM)“ beschäftigen sich seit über 15 Jahren mit diesem Thema und begleiten die Branche dazu sehr eng. Dieser Workshop wird daher von beiden Organisationen gemeinsam durchgeführt.

In dem Workshop stellen wir Grundlagen und Auswirkungen der Digitalisierung vor, fassen die aktuelle Situation zusammen und zeigen mögliche (neue) Wege auf – sowohl für den Makler, als auch für den Endkundenvertrieb.

Themen:

- Ist die Digitalisierung Jobkiller oder Jobwunder?
- Die Digitalisierung der Gesundheit. Welche Auswirkungen haben die Entwicklungen auf die Versicherungsunternehmen?
- Welchen Einfluss nimmt das sich verändernde Verhalten der Verbraucher auf Deutschlands stärkste Vertriebswege?
- Welche Chancen in der Kundenbeziehung ergeben sich durch die neuen technischen Möglichkeiten für die Versicherungswirtschaft?
- Insurance Labs: Was bedeutet kollaborative Forschung und was passiert in den Versicherungs-Labs?
- Blockchain revolutioniert den Bankensektor: Wo liegen die Chancen für die Versicherungsbranche?

-
- Watson: Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Beratung.
 - Flypper: Wie ein hybrider Versicherer Kundenbeziehungen neu denkt.
 - Telemedizin als Service in der PKV.
 - Online-Abschluss (beim Versicherer) – entspricht die derzeitige Praxis den neuen rechtlichen Anforderungen an den Beratungsprozess?
 - Rechtssicherheit für den Datenschutz in der Prozesskette zwischen Versicherer und Vermittler.
 - Der digitale Beratungsprozess in der Praxis.
 - Vom InsureTech zum Digitalversicherer – Projekterfahrungen
 - RoboAdmin & RoboSave in der praktischen Anwendung.
 - Von der App bis zum Portal – Digitale Lösungsansätze und ihre Herausforderungen

Ablauf des Workshops

Bevor wir in die speziellen Versicherungs- und Vertriebsthemen gehen, beginnen wir mit einigen grundlegenden Vorträgen zur Digitalisierung.

Zunächst referiert der renommierte Zukunftsforscher Prof. Dr. Eckard Minx zum Thema „Ist die Digitalisierung Jobwunder oder Jobkiller?“. Als Folge der Digitalisierung befinden wir uns inmitten einer grundsätzlichen Verwandlung unserer Welt. Der Soziologe Ulrich Beck hat dies in seinem nachgelassenen Buch als Metamorphose beschrieben. Eine der zentralen Fragen lautet: Was bleibt uns an Gewissheiten der Vergangenheit? Seit der ersten industriellen Revolution konnte man davon ausgehen, dass Innovationen mehr neue Arbeitsplätze schaffen, als in angestammten Sektoren verloren gehen. Jetzt scheint diese Gesetzmäßigkeit des technologischen Fortschritts zumindest fraglich. Bisherige Studien sind zwar widersprüchlich, aber alle deuten mehr oder weniger in eine Richtung: Routinisierte Tätigkeiten und Berufsbilder geraten gewaltig unter Druck. Und selbst, wenn die bisherigen Erkenntnisse eher auf Hypothesen denn Gewissheiten gründen, die Frage nach der Zukunft der Arbeit stellt sich dringender denn je. Was also können wir über Anforderungen bzw. Voraussetzungen zukünftiger Berufe wissen? Welche Fähigkeiten werden Maschinen absehbar nicht generieren können? Und wie sollte man sich auf eine zukünftige Arbeitswelt organisational vorbereiten?

Erik Winkenbach von der Janitos Versicherung AG ist in seiner Projektarbeit seines berufsbegleitenden BWL-Studiums an der DHBW Mannheim der Frage nachgegangen, welchen Einfluss das sich verändernde Verhalten der Verbraucher auf Deutschlands stärkste Vertriebswege nimmt und wie der klassische Vertrieb hierauf reagieren kann. Hierbei wird u. a. das Spannungsfeld zwischen persönlicher Beratung und Online-Welt thematisiert.

Im anschließenden Vortrag referiert Prof. Dr. Florian Elert von der HSBA Hamburg zum Thema „Welche Chancen in der Kundenbeziehung bieten die neuen technischen Möglichkeiten der Versicherungswirtschaft? Er wird kurz auf die Charakteristika des Versicherungsprodukts und die Interaktion zwischen Versicherer und Kunden eingehen. Der Hauptteil des Vortrags geht auf Digitalisierungsansätze und deren Auswirkungen auf die Kundebeziehung ein. Die hier im Mittelpunkt stehende Frage lautet: „Wie kann sich die Versicherungswirtschaft positionieren, damit sie in einer digitalen Welt die Kundenschnittstelle behauptet?“.

Die Digitalisierung verändert die Versicherungswirtschaft von Grund auf. Sie eröffnet neue Geschäftsfelder, ermöglicht Wettbewerbern den Zugang zum Versicherungsmarkt und bietet Raum, Prozesse grundlegend neu zu gestalten – sowohl versicherungsintern als auch gegenüber den Kunden und Partnern. Reduzierte Kosten, beschleunigte Abläufe und erhöhte Kundenzufriedenheit sind nur einige Vorteile erfolgreich umgesetzter Digitalisierungsansätze. Die IT füllt ihre Zukunftsrolle noch nicht aus – sie definiert sich nach wie vor als kooperativer Dienstleister. Künftig muss sie ihre Rolle als Innovator und Treiber digitaler Themen erweitern. Dr. Stephan C. Maier, EY Innovalue, stellt die im Frühjahr erschienene Studie vor.

Dr. Hagen Habicht ist Geschäftsführer des Insurance Innovation Labs in Leipzig (ILL). Er wird in seinem Vortrag erläutern, was unter „kollaborativer Forschung“ zu verstehen ist und wie das Insurance Innovation Lab diese mit Leben füllt – inkl. Lessons learnt. Darüber hinaus wird Dr. Habicht den inhaltlichen Fokus auf den Methodenkasten der Open Innovation legen und die Frage diskutieren: „Kann die Assekuranz überhaupt „Kunde“?“

Der nächste Vortrag beschäftigt sich mit Blockchain für Versicherungen. Die Blockchain, verknüpft mit sich - selbst- ausführenden digitalen Verträgen („Smart Contracts“), scheint das Potenzial zu haben, die nächste digitale Revolution seit der Erfindung des Internets zu werden und viele Prozesse und Strukturen im Finanzsektor aufzubrechen. Die b2b Protect GmbH veranstaltet unter anderem mit dem Lehrstuhl für Versicherungsbetriebslehre der Leibniz Universität Hannover ein offenes Forschungsprojekt mit dem Thema Blockchain fuels insurance.

Watson hat Jeopardy! gewonnen und hilft bei der Krebsheilung. Wie können kognitive Technologien nun in der Beratung helfen? Einige Versicherungsunternehmen haben Projekte mit Watson gestartet oder durchgeführt. Von der Unmutserkennung über den Call Center Agenten bis hin zum täglichen Concierge, der Kunden in unterschiedlichen Lebenssituationen berät - Nicole Roik wird einen Einblick in die verschiedenen Anwendungsfälle geben. Der Vortrag wird auch praktisch zeigen, wie schnell man einen ersten Chatbot bauen kann und dass Siri und Alexa auch nicht zaubern können.

Viele glauben, dass sich die Versicherungsbranche neu erfinden muss und dass die Digitalisierung dafür die größten Chancen bietet. Doch damit ist immer nur Prozesseffizienz und Kostensenkung gemeint. Die wahre Chance der Versicherungsbranche ist die Fokussierung auf die Kundenorientie-

rung. Dies muss das Hauptziel des Unternehmens sein, nicht eines unter vielen. Dominik Groenen stellt das neue Projekt Flyper vor.

Nach einem gemeinsamen Abendessen zum Networking beginnt der zweite Tag mit einem Vortrag von Dr. Markus Müschenich von der Startup Manufaktur FLYING HEALTH. Bereits im letzten Jahr berichtete Dr. Müschenich über digitale Entwicklungen aus dem Gesundheitsbereich. Die Trends heißen Doctor on Demand, Health Companions, Sensorik/BIG DATA und Digitale Therapien. Da die Entwicklungen in diesem Bereich besonders schnell voran gehen und auch Auswirkungen auf die Versicherungsbranche haben, wird Dr. Müschenich unseren Gästen ein Update geben.

Digitalisierung ist oft ein theoretisches Thema ohne viel greifbare Substanz und konkrete Handlungsempfehlungen. Im Vortrag von Katharina Jünger, TeleClinic GmbH, und Jens Black, Barmenia Versicherung, erfahren Sie, wie mit Hilfe einer Kooperation im sensiblen Bereich Telemedizin Digitalisierung erlebbar wird.

Rechtsanwalt Ludger Sandkühler stellt nachfolgend die Frage, ob ein Versicherungsabschluss, z.B. auf der Webseite eines Versicherungsunternehmens, nach Umsetzung der IDD überhaupt noch rechtskonform durchführbar ist. Er wird dabei auf die rechtlichen Anforderungen an den Beratungsprozess, insbesondere im digitalen Bereich, eingehen.

Vergleichsportale im Internet sind unter Druck geraten. Zur Überraschung vieler betreiben Check24 & Co. und klassische Vermittler gar kein altruistisches Geschäftsmodell, sondern wollen hauptsächlich Geld verdienen. Hierbei verzichtet man gern auf Beratung und Dokumentations-Gedöns und bei vielen B2B-Vergleichern am Markt ist es nicht anders. Viel zu kompliziert umzusetzen, zu aufwändig für den Vermittler und Ertrag bringt es auch nicht. Der Vortrag von Michael Franke, CHARTA Börse für Versicherungen, zeigt am Beispiel einer produktiven Umsetzung, dass eine ausführliche Beratung mit umfassender Dokumentation im Breitengeschäft nicht mehr Zeit in Anspruch nehmen muss als „quick & dirty“.

Zahlreiche Daten gehen von Kunden über den Vermittler zum Versicherer. Umgekehrt werden Kundendaten vom Versicherer zum Vermittler geschickt. Bei diesen Datenströmen ist eine Reihe von Datenschutzaspekten zu beachten. Rechtsanwalt André Molter vom VDVM betrachtet in seinem Vortrag zum Beispiel die Frage, wie eine ideale Datenschutzeinwilligungserklärung im Spannungsfeld zwischen praktischer Handhabbarkeit und Datenvermeidung/Datensparsamkeit aussehen kann oder wie es um einen Code-of-Conduct zum Datenschutz für Versicherungsvermittler steht.

Was macht eigentlich die InsureTech-Szene? Um einige ist es ruhig geworden, andere wurden mit Risikokapital ausgestattet und entwickeln sich zu Digitalversicherern. Sopra Steria Consulting lieferte die digitale Plattformen für einige Startups. Henning Plagemann aus dem Beraterteam berichtet über Projekte in diesem Umfeld, gewonnene Erfahrungen und wirft dabei auch einen Blick auf die zu erwartenden Veränderungen im klassischen Maklervertrieb.

Wie kann man den Vermittler durch Digitalisierung unterstützen? Während Robo-Advice den Verkäufer/Vermittler/Berater – also langfristig den Makler selbst – durch Technologie ersetzt, zielt die Technologie Robo-Admin darauf ab, die Betreuungsaufgaben zu automatisieren und zu übernehmen. Bisher hatte der Makler die Wahl, dem kaufmännischen Sachverstand folgend seine Aufgabenstellung zu vernachlässigen oder einen immensen Aufwand ohne Ertrag zu betreiben. Künftig werden diese Aufgaben automatisiert erledigt und der Makler massiv entlastet. Oliver Pradetto von blau direkt schildert, wie neue Technologien den Innendienst des Vermittlers ersetzen und ihm helfen können, seine Kundenbindung zu intensivieren.

Die Digitalisierung unterschiedlicher Branchen und Lebensbereiche erzeugt neue Konsum- und Kommunikationsbedürfnisse. Transparenz des Angebotes, leichte Verständlichkeit der angebotenen Produkte, online Verfügbarkeit und Sofort-Abschlussmöglichkeiten sind ebenso wie ein 24/7 Service gelernter Standards für den digitalen Konsumenten. Diese Standards werden vom Kunden auch von der Versicherungsbranche erwartet. Alte und neue Marktteilnehmer versuchen zunehmend, diesen Bedarf durch digitale Lösungsansätze zu befriedigen. Diese Entwicklung bedeutet für die Branche Herausforderungen, bietet aber auch Potentiale. Christine Günther von der Kölner Sevenval Technologies GmbH wird präsentieren, welche Herangehensweisen (z.B. Portallösungen, Apps) sich aktuell am Markt bewähren und auf was bei der technischen Umsetzung geachtet werden muss.

Adressatenkreis

Die Veranstaltung richtet sich an

- Führungskräfte und Verantwortliche aller Unternehmen aus dem Bereich der Versicherungs- und Finanzbranche (Schwerpunkt Versicherungen), insbesondere aus dem IT-, Vertriebs- und Marketingbereich.
- IT-Unternehmen

1. Tag: 19.9.2017

09.30 – 10.00 **Check-In**

10:00 – 10:10 **Begrüßung / Organisatorisches**

Friedel Rohde

Grundlagen und Umsetzungen der Digitalisierung

10:10 – 10:40 **Jobwunder oder Jobkiller?
Was wir über die Arbeitswelt und Ihre Entwicklung wissen können.**

Referent
Prof. Dr. Eckard Minx; Die Denkbank

10:40 – 11:10 **Das Konsumverhalten der Verbraucher im Privatkundenbereich im digitalen Wandel.**

Referent
Erik Winkenbach, Janitos Vers. AG

11:10 – 11:30 **Kaffeepause**

11.30 – 12:15 **Welche Chancen in der Kundenbeziehung bieten die neuen technischen Möglichkeiten der Versicherungswirtschaft?**

Referent
Prof. Dr. Florian Elert, Professor für Versicherungsmanagement
HSBA Hamburg school of business administration

12:15 – 13:15 **Mittagspause**

13:15 – 13:45 **Die Chancen der IT in der Digitalisierung von Versicherern**

Referent
Dr. Stephan C. Maier, Partner & Managing Director, EY Innovalue
Management Advisors GmbH

13:45 – 14:30 **Kollaborative Forschung und kundenzentrierte Entwicklung:
Erfahrungen aus dem Insurance Innovation Lab**

Referent
Dr. Hagen Habicht, Insurance Innovation Lab; Digital Impact Labs
Leipzig GmbH

14:30 – 15:00 **Blockchain fuels insurance**

Ein offenes Forschungsprojekt mit dem Thema Blockchain für Versicherungen

Referentin
N.N, b2b Protect GmbH

15:00 – 15:30 **Kaffeepause**

-
- 15:30 – 16:15 **Watson: Watson vs. Jeopardy! war gestern - wie unterstützen kognitive Technologien in der Beratung?**
- Referentin
Nicole Roik, Lösungsvertrieb Watson & Analytics Executive IT
Architekt, IBM Deutschland GmbH
- 16:15 – 17:00 **Flypper - Wie ein hybrider Versicherer Kundenbeziehungen neu denkt**
- Referent
Dominik Groenen, Founder, Hannover
- 18:00 – 22:00 **Austausch und gemeinsames Abendessen.**

2. Tag: 20.9.2017

- 09:00 – 09:30 **Was gibt's neues bei der Gesundheit?**
- Referent
Dr. Markus Müschenich; FLYING HEALTH
- 09:30 – 10:00 **TeleClinic - mit Pragmatismus in das Thema Digitalisierung**
- Referenten
Katharina Jünger, Geschäftsführerin TeleClinic GmbH
Jens Black, Regionaldirektor Barmenia

Digitale Beratung

- 10:00 – 10:45 **IDD und Check 24**
- Anforderungen an den Beratungsprozess im digitalen Bereich nach der IDD-Umsetzung**
- Referent
Ludger Sandkühler, Sandkühler - Schirmer
- 10:45 – 11:15 Kaffeepause
- 11:15 – 11:45 **„IT-gestützte Beratung im Breitengeschäft: Geht's auch anders als „quick & dirty?“ Eine Lösung aus der Praxis.**
- Referent
Michael Franke, CHARTA Börse für Versicherungen
- 11:45 – 12:30 **Rechtssicherheit für den Datenschutz in der Prozesskette zwischen Versicherer und Vermittler**
- Referent
André Molter, Verband deutscher Versicherungsmakler (VDVM)
- 12:30 – 13:30 **Mittagspause**

-
- 13:30 – 14:00 **Vom InsureTech zum Digitalversicherer – Projekterfahrungen**
- Referent
Henning Plagemann, Sopra Steria Consulting
- 14:00 – 14:45 **RoboAdmin & RoboSave in der praktischen Anwendung**
- Referent
Oliver Pradetto, Blau direkt
- 14:45 – 15:15 **Von der App bis zum Portal – Digitale Lösungsansätze und ihre Herausforderungen**
- Referentin
Christine Günther, Sevenval Technologies GmbH, Köln
- 15:15 **Ende der Veranstaltung**

Moderation: André Köhler

Die Veranstalter

André Köhler

André Köhler ist Geschäftsführer der 2008 gegründeten Softwareforen Leipzig GmbH, einem Spin-Off aus der Universität Leipzig. Zuvor studierte er Wirtschaftsinformatik an den Universitäten in Leipzig und Marseille (Frankreich) sowie am Fraunhofer Institut für Software- und Systemtechnik (ISST) in Berlin. Von 2003 an war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur für Angewandte Telematik / e-Business an der Universität Leipzig tätig, wo er ab 2007 die Abteilung Prozesse leitete. In dieser Funktion war er verantwortlich für zahlreiche IT-Forschungs- und Industrieprojekte, insbesondere aus den Branchen Telekommunikation, Versicherungen, Energieversorger und Automotive. André Köhler ist Autor und Co-Autor von zahlreichen nationalen und internationalen Veröffentlichungen und Konferenzbeiträgen.

Friedel Rohde

Versicherungsfachwirt. War nach seinen Tätigkeiten bei der Concordia Versicherung und beim HDI rund 20 Jahre als Versicherungsmakler tätig (Gründer von Friedels Fairsicherungsbüro, Berlin). Heute ist er Geschäftsführer der www.deutsche-versicherungsboerse.de und Vorstand im Verband der Fairsicherungsmakler und berät Versicherungsunternehmen u.a. bei der Erstellung ihrer Makler-Extranets. Herr Rohde ist ferner Projektkoordinator des „Arbeitskreises Beratungsprozesse (vormals „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“), der von mehreren Berufsverbänden und -verbänden gegründet wurde.

Michael Salzburg

Versicherungskaufmann. Tätigkeit bei der Victoria und der Albingia VAG, zuletzt als Abteilungsleiter für das Privatkundengeschäft. Danach Geschäftsführer bei der Mehrfachagentur Otto Jass Versicherungen GmbH. Inzwischen geschäftsführender Gesellschafter der Maklerfirma Friedels Fairsicherungsbüro Langer & Salzburg GmbH, Berlin. Herr Salzburg gehört dem „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ an, sitzt dort im Lenkungsausschuss und arbeitet unter anderem in den Expertengruppen Breitengeschäft und Gewerbe mit.

Hans-Ludger Sandkühler

Rechtsanwalt in der Kanzlei SANDKÜHLER SCHIRMER. Schwerpunkte Versicherungs- und Finanzvertriebsrecht, Bestandskauf und Unternehmensnachfolge. Geschäftsführer des Instituts für Verbraucherfinanzen, Berlin. Autor zahlreicher Veröffentlichungen, Referent bei vielen vertriebsrechtlichen Veranstaltungen und Moderator bei Podiumsdiskussionen zu branchenaktuellen Themen. Bis Juni 2013 Vorsitzender des Vorstands des Bundesverbandes mittelständischer Versicherungs- und Fi-

nanzmakler BMVF. Vorsitzender des Beirats und Mitglied im Aufsichtsrat der Deutschen Maklerakademie DMA. Mitglied im Arbeitskreis „Beratungsprozesse“. Lehrbeauftragter an der Bonner Akademie, Studiengang Financial Services Management (Bachelor of Arts B.A.), in Kooperation mit der Fachhochschule Köln. Lehrbeauftragter beim Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Dortmund, Studiengang Bachelor of Insurance Management B. A, in Kooperation mit den Fachhochschulen Dortmund und Köln.

Unsere Gastreferenten und Diskussionspartner

Jens Black

Vita folgt.

Prof. Dr. Florian Elert

Im Anschluss an sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln war Prof. Dr. Elert wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Versicherungsbetriebslehre der Universität Leipzig und promovierte dort zu dem Thema "Unternehmenswertorientierte Ausgestaltung der Geschäftsprozesse im Versicherungsunternehmen". Von 2009 bis Oktober 2011 war Prof. Dr. Elert Direktor für Forschung und Lehre am Institut für Versicherungswissenschaften der Universität Leipzig. Seit November 2011 ist Prof. Dr. Elert für die ARAG SE (Head of Strategic Group Planning) tätig. Seit Oktober 2015 verantwortet Professor Dr. Elert zudem die Forschung und Lehre im Bereich Versicherungsmanagement an der HSBA Hamburg School of Business Administration.

Michael Franke

Vita folgt.

Dominik Groenen

Vita folgt.

Christine Günther

ist Diplom-Informatikerin und hat in über 16 Berufsjahren bereits Digitalisierungs-Projekte in ganz unterschiedlichen Branchen begleitet, etwa Transport & Logistik, Telekommunikation & IT, Handel, Startup-Investment und zuletzt auch im Bereich Financial Services. Ihre Schwerpunkte liegen dabei in den Feldern Strategie & Analyse und im Innovationsmanagement.

Nachdem Frau Günther u.a. für Siemens/Gigaset, Rewe Systems und den High-Tech-Gründerfonds tätig war, leitet sie seit Januar 2017 als Head of Consulting für die Kölner Sevenval Technologies

GmbH Beratungsprojekte für Kunden aus der Versicherungsbranche. Diese setzen oft auf Legacy-IT-Infrastrukturen – bewährt und sicher, aber für viele heutige Anforderungen nicht flexibel genug. Wie man zeitgemäße digitale Services für Makler und Endkunden unter Berücksichtigung bestehender Systeme und Prozesse passgenau implementiert, steht deshalb im Zentrum ihrer Beratungsexpertise.

Dr. Hagen Habicht

ist seit Juli 2016 Geschäftsführer der Digital Impact Labs Leipzig GmbH. Nach seiner Promotion an der TU München schloss sich ein Studium an der FSU Jena zu internationalem Management, Marketing und interkultureller Wirtschaftskommunikation an. Seine Diplomarbeit erfolgte in Kooperation mit der Jenoptik GmbH zum Thema „Chancen und Probleme bei der Implementierung eines QM-Systems in KMU TÄTIGKEITEN“. Von Juli 2008 bis Dezember 2015 war er an der HHL Leipzig Graduate School of Management sowie dem Center for Leading Innovation & Cooperation (CLIC) tätig. In der Zeit von Januar bis Juni 2016 arbeitete er bei den Versicherungsforen Leipzig - einer Schwestergesellschaft der Digital Impact Labs Leipzig GmbH - als Spezialist und Projektleiter für den Bereich „Forschung und Entwicklung“, wo er die Gründung des Insurance Innovation Labs vorbereitete.

Dr. Stephan C. Maier

Dr. Stephan C. Maier ist in der Insurance Practice mit besonderem Fokus auf die Optimierung von Geschäfts- und Betriebsmodellen tätig und leitet das EY Innovalue Kompetenzcenter Operations. Er ist seit 2012 im Unternehmen und wirkt als Partner & Managing Director bei EY Innovalue.

In seiner Beratungstätigkeit betreut er für Versicherungsunternehmen insbesondere die Themen Prozessoptimierung, Betriebsmodelle, Restrukturierung, Kostensenkung und Post Merger Integration. In seiner über 20-jährigen Beratungstätigkeit hat Stephan C. Maier diese Schwerpunkte systematisch vertieft und konnte in den vergangenen Jahren zahlreiche Versicherungsunternehmen erfolgreich bei der Optimierung ihrer Vertriebs-, Betriebs- und Schadensprozesse sowie der Neuausrichtung ihrer Geschäfts- und Betriebsmodelle unterstützen.

Dr. Stephan C. Maier studierte Betriebswirtschaftslehre in Passau. Vor seinem Einstieg bei Innovalue war er als geschäftsführender Gesellschafter und Partner bei der Schickler Unternehmensberatung tätig. Davor arbeitete er als Berater bei Andersen Consulting (heute: Accenture) und IconMedialab.

Prof. Dr. Eckard Minx

Ist von Hause aus Wirtschafts- und Rechtswissenschaftler. Er war von 1992 bis 2009 Leiter des Daimler Zukunftsforschungs-Instituts ›Gesellschaft und Technik‹ mit Sitz in Berlin, Palo Alto und Kyoto, sowie Vicepresident der Daimler Research and Technology North America, Inc. Seit 2008 ist er Sprecher des Vorstands der Daimler- und Benz-Stiftung, Ladenburg und Berlin. Er ist außerdem Honorarprofessor für Soziologie der Technik am Fachbereich Betriebswirtschaft der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin und für Design an der HBK Braunschweig. Er beschäftigt sich forschend und lehrend mit Zukunftsentwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft und mit Methoden der Strategiefindung in Unternehmen und politischen Institutionen. Er gehört zu den angesehensten Zukunftsforschern im internationalen Raum. Er ist zusammen mit Prof. Lutz Engelke Gründer und Gesellschafter

von „Engelke Minx Partner - DIE DENKBANK“. Verschiedene ehrenamtliche und Beiratsfunktionen u.a. : Kuratorium Einsteinforum und Stiftungsrat der Stiftung Wissenschaft und Politik, Berlin.

André Molter

Nach seiner abgeschlossenen Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann (IHK) studierte Andre Molter Rechtswissenschaften mit Schwerpunkt Versicherungsrecht. Als freiberuflicher Rechtsanwalt arbeitete er anschließend für die Kanzlei Michaelis in Hamburg. Während dieser Zeit schloss er einen Lehrgang zum Fachanwalt für Versicherungsrecht ab. Seit Anfang 2006 ist er als Rechtsanwalt und Syndikus für den Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) tätig. Berufsbegleitend absolvierte er die Fortbildung zum geprüften Versicherungsmakler (BWV). Er leitet u.a. einen verbändeübergreifenden Arbeitskreis Datenschutz und wirkt in der Brancheninitiative „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ sowohl in der „Expertengruppe Recht“ als auch im Lenkungsausschuss mit.

Mit mehr als 90 Jahren Erfahrung ist der VDVM der führende Interessenverband für Versicherungsmakler in Deutschland. 1918 gegründet, vertritt der VDVM heute weit über 600 Versicherungsmakler-Unternehmen mit mehr als 12.000 Mitarbeitern.

Dr. Markus Müschenich

ist Kinderarzt, Managing Partner von FLYING HEALTH - die Startup Manufaktur und Initiator des FLYING HEALTH INCUBATORS, in dem Digital Health Startups mobile Diagnose- und Therapie-Applikationen entwickeln. Er gilt als Spezialist für die digitale Medizin der Zukunft.

Henning Plagemann

absolvierte Ausbildung und Studium zum Versicherungsbetriebswirt. Es folgten berufliche Stationen bei Versicherungsunternehmen und der Einstieg in die Beratung für Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft. Fachliche Schwerpunkte sind Fragestellungen rund um Kunden- und Partnermanagement, Vertriebssteuerung und Serviceoptimierung. Als Berater bei Sopra Steria Consulting bringt er die fachlichen, technischen und methodischen Erfahrungen aus Projekten bei großen und mittelständischen Versicherern in die jeweilige Projektsituation ein.

Oliver Pradetto

Vita folgt.

Nicole Roik

Nicole Roik ist Diplom Volkswirtin und seit 1998 bei IBM. Sie verantwortet dort als Executive IT Architekt den Lösungsvertrieb für Watson im Versicherungsbereich. Bei IBM hat sie zunächst in Anwendungsentwicklungsprojekten Datenarchitekturen entwickelt, bevor sie in die IT Beratungssparte der IBM wechselte. In diesem Bereich beriet sie CIOs in Strategie und Architektur Management. Von 2007 bis 2015 unterstützte sie große Versicherungshäuser als IT Architektin u.a. in Transformationsprojekten.

ten sowie bei der Ausrichtung auf neue Technologien. Seit 2016 dreht sich nun alles um das Thema Watson. Sie nutzt ihre Erfahrungen in der Versicherungsbranche, um mit den Fachbereichen Anwendungsfälle zu erarbeiten, die durch Watson Technologie noch besser gelöst werden können.

Erik Winkenbach

befindet sich derzeit im 5. Semester seines dualen Studiums mit dem Schwerpunkt BWL-Versicherung an der DHBW Mannheim und arbeitet parallel als Vorstandsassistent für die Janitos Versicherung AG, bei welcher er auch zuvor seine kaufmännische Ausbildung für Versicherungen und Finanzen mit der Zusatzqualifikation Finanzassistent absolviert hat.

Anmeldeinformationen finden Sie auf der Folgeseite

So melden Sie sich an:

Ein Online-Anmeldeformular finden Sie auf den Internetseiten der deutsche-versicherungsboerse.de.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Marita Öztürk-Kussin unter der Telefonnummer 030-6098141-0 (E-Mail: Marita.Kussin@deutsche-versicherungsboerse.de)

Teilnahmegebühr: Die Teilnahmegebühr für die Konferenz beträgt 1.490 EUR € zzgl. MwSt. Für jeden weiteren Mitarbeiter eines Unternehmens wird ein Nachlass von 20% gewährt.

Tagungshotel:

Hollywood Media Hotel GmbH
Kurfürstendamm 202
10719 Berlin
Telefon: +49 (0)30 - 889 10-0
www.filmhotel.de

Es steht Ihnen bis vier Wochen vor Workshopbeginn im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung selbst im Hotel vor, Stichwort „Maklerprozesse“.

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmekosten für die Veranstaltung einschließlich Pausenverpflegung und Mittagessen sowie den Pausengetränken betragen 1.490 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Für jeden weiteren Mitarbeiter eines Unternehmens wird ein Nachlass von 20% gewährt.

Eine Stornierung ist bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung von weniger als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn gilt die folgende Regelung: Falls vom Veranstalter der Platz mit einer Ersatzperson (Warteliste) besetzt werden kann, erfolgt eine kostenlose Stornierung. Sollte dieses nicht möglich sein, wird der volle Betrag berechnet. Bei einer Stornierung oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag werden ebenfalls die gesamten Teilnahmekosten erhoben. Sie können gern ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer senden. Wir behalten uns Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

Ihre Daten werden von uns zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren. Falls Sie uns diese Einwilligung nicht geben möchten, informieren Sie uns bitte entsprechend. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.