

# Die digitale Zukunft der Versicherungen

## Versicherung neu denken: Auf dem Weg zum digitalen Kundenerlebnis

- **Next Generation Insurance:** Geschäftsmodelle hinterfragen und sich selbst „kannibalisieren“
- **Kundenverständnis als genetischer Code:** So erobern Startups die Versicherungsbranche
- **Digitale Produkte & Anwendungen:** Usability durch smarte und flexible Lösungen erhöhen
- **Chatbots & Robo-Advisor:** So funktioniert virtueller Kundenservice
- **Prozessdigitalisierung:** Effizienzgewinne durch Vereinfachung und Verschlinkung realisieren
- **Beratung in Echtzeit:** Kunden-Support via Messenger, Video oder Facebook
- **Vom Produkt zum Service:** Wahrnehmbare Mehrwerte schaffen und monetarisieren
- **Blockchain:** Was bedeutet die Zukunftstechnologie für die Versicherungsbranche?

### Mit Keynotes u.a. von:



Dr. Gunther Schwarz  
Partner  
**Bain & Company Inc.**



Dr. Christopher Oster  
CEO  
**Clark Germany GmbH**



Silke Lautenschläger  
Mitglied des Vorstands  
**ERGO Deutschland AG**



Gabriela Leyh  
Landesgeschäftsführerin  
Berlin/Brandenburg  
**BARMER GEK**



Dirk Herrmann  
**Finanzexperte, Historiker  
und Zukunftsdenker**



Dr. Olaf Frank  
Global Application Development  
Officer, Interim-CIO  
**Munich Re**



Vincenzo Reina  
Country Head of Strategy &  
Smart Insurance Transformation  
**Generali Deutschland AG**



Christian Wiens  
Gründer und CEO  
**GetSafe**



Heinz Norbert Dierichsweiler  
Leiter Vertriebsunterstützung  
Maklervertrieb Nord  
**Allianz Lebensversicherungs-AG**

14. und 15. November 2016 in München

Getrennt  
buchbar

Vertiefungsseminar am 16. November 2016:  
„Digitalisierungsstrategien im Vertriebs- und Kundenmanagement“

Sponsoren:

.dotkomm VERINT

Co-Sponsor:

iS2

Medienpartner:

versicherungsmagazin  
vb  
VERSICHERUNGSBETRIEBE  
Fachzeitschrift für die Branche

Veranstalter:

MANAGEMENT CIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

# Digitalisierung – die große Herausforderung für Versicherer

Derzeit bleibt in der Versicherungswirtschaft kein Stein auf dem anderen – die Branche wird zunehmend digital und das Kundenverhalten verändert sich. Denn die Kunden sind aus anderen Lebensbereichen längst an individuelle und flexible Lösungen gewöhnt. Autofahren ohne Navi? Banking ohne Internet? Kommunizieren ohne WhatsApp? Mittlerweile undenkbar! Und das, weil digitale Produkte unser Leben einfacher machen.

Die Versicherungsbranche hinkt diesen Entwicklungen um Jahre hinterher. Zwar bieten nahezu alle Versicherungen eigene Apps an, sind in sozialen Netzwerken aktiv und statten ihre Außenmitarbeiter mit mobilen Devices aus, doch was den meisten Unternehmen bislang fehlt, ist eine Zusammenführung aller Aktivitäten in einen ganzheitlichen Ansatz und ein umfassendes Geschäftsmodell.

Jetzt haben Sie als Versicherer die Chance zu beweisen, dass Sie Schritt halten können. Es gilt nicht nur Produkte anzupassen, sondern darum, den Kontakt zum Kunden nicht zu verlieren. Gemeinsam als Partner kann es Versicherern und Fintechs gelingen, die Generation „Smartphone“ abzuholen und langfristig zu binden.

Diskutieren Sie auf unserer 3. Strategietagung „Die digitale Zukunft der Versicherungen“ mit namhaften Experten aus Versicherungen, Fintechs und Beratung und erfahren Sie, wie Sie in Ihrer Assekuranz ein digitales Geschäftsmodell aufbauen, das Ihre Kunden begeistert, effizient ist und Sie in die Lage versetzt, in Bezug auf neue Technologien und Wettbewerber äußerst flexibel zu reagieren.

Seien Sie in München dabei – wir freuen uns auf Sie!



*Natascha Blank*

**Natascha Blank**  
Senior Projektmanagerin  
Tel. +49 6196 4722-677  
E-Mail: [natascha.blank@managementcircle.de](mailto:natascha.blank@managementcircle.de)



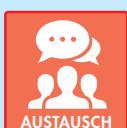
*Dr. G. Schwarz*

**Dr. Gunther Schwarz**  
Partner  
**Bain & Company, Germany, Inc.**

## Darum sollten Sie teilnehmen



Hören Sie top-aktuelle Themen von Keynote Speakern aus Best Practice-Unternehmen



Nutzen Sie die Konferenz als Plattform für Austausch und Networking



Erhalten Sie neue Ideen und lassen Sie sich anregen „out of the box“ zu denken



Teilen Sie Herausforderungen und Erfahrungen mit Fachkollegen



Steigen Sie im Seminar tiefer in digitale Strategien im Vertriebs- und Kundenmanagement ein



Diskutieren Sie in Kleingruppen über aktuelle Digitalisierungsthemen

## Der Fachbeirat der Konferenz

Wir danken den Experten aus Beratung und Praxis für die Ideen und Anregungen zur Konferenz „Die digitale Zukunft der Versicherungen“



**Jörg Dreisow**  
Vorstand - CSO  
**Squarelife**  
**Lebensversicherungs-AG**



**Dr. Mirko Mehnert**  
Direktor Strategisches Unternehmensmanagement  
**Sparkassen-Versicherung Sachsen**



**Dr. Ulrich Hilp**  
Direktor Stammvertrieb –  
Direktion Nord  
**ARAG SE**



**Ralf Pispers**  
Geschäftsführer  
**.dotkomm GmbH**



**Ulrich Mitzlaff**  
COO Life  
**Zurich Gruppe Deutschland**

Die ausführlichen Referentenlebensläufe finden Sie im Internet unter:  
[www.versicherung-konferenz.de](http://www.versicherung-konferenz.de)

# Neudenken, umdenken, umgestalten: Die Zukunft der Versicherungen

Erster Konferenztag | Montag, 14. November 2016

Tagungsleitung:

**Dr. Gunther Schwarz**, Partner, **Bain & Company Deutschland Inc.**, Düsseldorf



8.15 Empfang mit Kaffee, Tee und Gebäck – Eröffnung der Fachausstellung

9.00 **Eröffnung der Strategietagung und Begrüßung**

9.15 **Digitalisierung in der Versicherungsindustrie – Einblicke und Ausblicke**

Keynote

- Kundenverhalten
- Trends: Was Google wirklich bewirkt
- Disruptive Geschäftsmodelle
- Digitalisierungsstrategien im Benchmarking



**Dr. Gunther Schwarz**, Partner, **Bain & Company Deutschland Inc.**, Düsseldorf

9.45 **Der Kunde als Ausgangspunkt allen Denkens und Handelns**

- Wie gelingt es uns, den einzelnen Kunden optimal zu begegnen?
- Die Kundenschnittstelle als entscheidendes Wettbewerbsfeld
- Multikanalvertrieb und Kundennutzen als Chance oder Konflikt?
- Was ist erreicht, was steht noch vor uns?



**Heinz Norbert Dierichsweiler**, Leiter Vertriebsunterstützung Maklervertrieb Nord, **Allianz Lebensversicherungs-AG**, Köln

10.15 Kaffee- und Kommunikationspause – Besuch der Fachausstellung

## Veränderte Versicherungskunden – veränderter Kundenzugang

11.00 **Omni Channel im digitalen Zeitalter und was hält der Kunde davon?**

- Mit dem Kunden auf Reise
- Der Wert für den Kunden entscheidet
- Emotionalisierung im digitalen Zeitalter
- Kontaktpunkte und Kontaktfrequenz – aber wie?
- Datenflut – und wo ist der Entscheidungshelfer?



**Dirk Hergesell**, Leiter Konzern Vertriebsentwicklung, **Alte Leipziger – Hallesche Konzern**, Oberursel

11.30 **Kundendialog als Erlebnis – Customer approach for a digital world**

- Von Kundenerlebnis keine Spur: Die Kundenkommunikation von Versicherungen hängt Jahrzehnte zurück
- InsurTech-Startups als „Kundenverstehler“: Wie sieht der Kundendialog in einer digitalen Welt aus?
- Schluss mit Medienbrüchen – aber wie?
- Wie entsteht aus Kommunikation eine digitale Transaktion?



**Ralf Pispers**, Geschäftsführer, **.dotkomm GmbH**, Köln

12.00 **Verändertes Kundenverhalten erfordert neue Wege der Kundenbetreuung**

- Gesetzliche Krankenversicherung in einer Welt der Kommunikation per Smartphone: Ansprüche im Bereich der Serviceangebote verändern sich
- Auswirkungen der Digitalisierung auf die Gestaltung der internen Prozesse
- Einbindung medizinischer Angebote unter dem Aspekt des Datenschutzes



**Gabriela Leyh**, Landesgeschäftsführerin Berlin/Brandenburg, **BARMER GEK**, Berlin

12.30 Gemeinsamer Business Lunch – Besuch der Fachausstellung

## Neue Technologien

13.45 **Innovation und Digitalisierung: Zukunftsmodelle für die Versicherungswirtschaft**

- Big Data und Analytics – Bedeutung und konkreter Einsatz in zukünftigen Geschäftsmodellen
- Digital Core – Änderungsnotwendigkeit für Versicherer in einer digitalen Welt
- The next big thing: Blockchain, Plattformen etc. – welche Technologien treiben unser Geschäft?



**Dr. Olaf Frank**, Global Application Development Officer und Interim-CIO, **Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG**, München

**14.15 Interaktive Diskussionsrunden an Thementischen**

Welche Themen und Trends sind wegweisend? Der besondere Charme der Thementische liegt in der kreativen und offenen Atmosphäre, die wir nutzen wollen, um kollektives Wissen zu verknüpfen. Nutzen Sie unsere Thementische zu einem intensiven Austausch mit Experten in kleinen Gruppen. Jede Diskussionsrunde wird nach 20 Minuten wiederholt. Somit bieten wir Ihnen die Möglichkeit, mehrere Thementische zu besuchen (weitere Themen folgen).



**Befreiungsschlag für Versicherungsgesellschaften wider Silo- und Spartenfesseln: Lösung zur 24x7-Verfügbarkeit aller Daten auf allen Kanälen**



**Thomas Wolf**,  
Mitglied des Vorstandes,  
**iS2 Intelligent Solution Services AG**, Marzling

**Digitalisierung & Empathie in der Kundenberatung: Zusammenspiel über verschiedene Touchpoints hinweg**



**Dr. Ulrich Hilp**  
Direktor Stammvertrieb – Direktion Nord,  
**ARAG SE**, Düsseldorf

**15.15 Simpel & Smart: Versicherung neu denken**

- Tiefgreifender Umbruch in der Versicherungsbranche erfordert neue Geschäftsmodelle – von internen Prozessen über die Kundenansprache bis hin zu den Produkten
- Einführung von Smart Insurance Lösungen für unterschiedliche Lebensbereiche
- Generali Mobility, Generali Domocity & Generali Vitality: Neuartige Services mittels innovativer Technologien ermöglichen



**Vincenzo Reina**, Country Head of Strategy & Smart Insurance Transformation, **Generali Deutschland AG**, Köln

15.45 Kaffee- und Kommunikationspause – Besuch der Fachausstellung

**Von anderen Branchen lernen****16.15 The Day after Disruption: Rethink the Business – Möglichkeiten der Banken konkurrenzfähig zu bleiben**

- Veränderung des Geschäftsmodells
- Verstehen wahrer Kundenbedürfnisse
- Kooperationen mit Fintech-Unternehmen und anderen Marktteilnehmern – Reflexion und Best Practice



**Jochen Werne**, Direktor Marketing & Business Development, **Bankhaus August Lenz & Co. AG**, München

**16.45 „Das Ende der Analogen Versicherungswelt?“ – wie viel Lebenseinstellung steckt in der Digitalisierung?**

- Digitalisierung ist das Thema Nr.1 geworden und jeder will „irgendwie“ mitmachen
- Umsetzungsgeschwindigkeit bekommt eine neue Dimension: Was heißt das für Versicherungen, Mitarbeiter und Kunden?
- Mit neuen Fragen zum Erfolg: Nachdenken, umdenken, andersdenken



**Dirk Herrmann**, Finanzexperte, Historiker und Zukunftsdenker



17.45 Ende des ersten Konferenztages, anschließendes Abendevent

**Exklusive Abendveranstaltung**

Erleben Sie mit uns eine exklusive Abendveranstaltung, genießen Sie kulturelle und kulinarische Eindrücke und lassen Sie den Abend in angenehmer Atmosphäre ausklingen.

**Die digitale Zukunft der Versicherungen**

Zweiter Konferenztag | Dienstag, 15. November 2016

Tagungsleitung:  
Dr. Gunther Schwarz



8.25 Eröffnung und Begrüßung

**Neue Dimensionen der Kundenkommunikation****8.30 Den Kunden erreichen: Bessere Kundenbetreuung durch neue Technologien**

- Digitalisierung – der Kunde im Mittelpunkt
- Kundenerleben und Kundenerwartungen
- Kundenkommunikation und neue Medien



**Silke Lautenschläger**, Mitglied des Vorstandes, **ERGO Deutschland AG**, Düsseldorf

**9.00 Analytics – ein zukunftsweisender Baustein im Versicherungsmix**

- Die Versicherung als „Hüter“ umfangreicher Informationen – doch wie verwerten Sie diese?
- Der Kunde als Berater: So wird Ihre Digitalisierungsstrategie ein voller Erfolg
- Moderne Technologie als Enabler: Digitalisierung, Wettbewerber und Prozessschwächen identifizieren



**Alexander Fischer**, Director Enterprise WFO EMEA, **Verint Systems GmbH**, Kiel

9.30 Kaffee- und Kommunikationspause – Besuch der Fachausstellung

## Neue Geschäftsmodelle in der klassischen Versicherungsbranche

### 10.15 Innovative Geschäftsmodelle, die Versicherungen disruptieren



- Transparenz für den Kunden über u.a. Provisionen, Verträge und Klauseln
- Einsatz von Robo-Advisors bei der Beratung für effiziente Prozesse
- Erfahrungen mit modernen Kommunikationswegen (z.B. Chatbots) für hohe Kundeninteraktion
- Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse: Verträge im Kundenportfolio, Bestandsübertragung uvm.

Dr. Christopher Oster, CEO, **Clark Germany GmbH**, Frankfurt/M.

### 10.45 Neue Geschäftsmodelle: Die IT-Company mit Versicherungslizenz



- IT-Company mit Versicherungslizenz vs. Versicherer mit „IT-Lizenz“
- Fallbeispiel der Squarelife zur unterschiedlichen Sichtweise
- Warum die Lizenzgeberrolle immer wichtiger wird

Jörg Dreisow, Vorstand – CSO, **Squarelife Lebensversicherungs-AG**, Ruggel

### 11.15 Umgang mit Kundendaten: Was bedeutet Datenschutz im Zeitalter der Digitalisierung?



- Die neue Europäische Datenschutzgrundverordnung
- Fokus Kundendialog: Welche Vorgaben sind zu beachten?
- Compliance-Anforderungen in den Bereichen Datenschutzrecht und IT: Welche Anforderungen kommen auf Sie zu?

Dr. Stefan Drewes, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, **Pauly & Partner, Rechtsanwälte, Fachanwälte für Arbeitsrecht**, Bonn

11.45 Gemeinsamer Business Lunch – Besuch der Fachausstellung

## Die neuen Player

### 13.00 Den Kundennutzen im Fokus: Alle Versicherungen in einer App



- Status Quo & Digitalisierung: Neue Rahmenbedingungen oder so weiter wie immer?
- Usability und Customer Experience als Differenzierungsmerkmal
- Alle Macht den Kunden: Versicherung mobil und selbstbestimmend erleben

Christian Wiens, Gründer und CEO, **GetSafe – Plan Forward GmbH**, Heidelberg

### 13.30 Den Kundenwünschen gerecht werden: Versichert in allen Lebenslagen



- Kundenakquise über neue Touchpoints: Chancen und Herausforderungen
- Unternehmenserfolge sichtbar machen: Kundenaktivierung und Steigerung des Net Promoter Score
- Versicherungsprodukte als Content Marketing Bausteine

Lennart Wulff, Gründer & Geschäftsführer, **SituatiVe GmbH/AppSichern**, Düsseldorf

### 14.00 Digitale Disruption – Wie verändern die neuen Player die Versicherungsbranche?



Moderator: **Gunther Schwarz**

Diskutanten:



**Rainer Wilmers**



**Dr. Christopher Oster**



**Jörg Dreisow**



14.45 Kaffee- und Kommunikationspause – Besuch der Fachausstellung

## Barrierefreies Denken und Handeln

### 15.15 Digitalisierung in der Kundenberatung



- Cross Channel – Multi Channel – Omni Channel
- Welche Kanäle bringen einen echten Mehrwert?
- Live-Demonstration der interaktiven Videoberatung

Rainer Wilmers, Geschäftsführer, **CosmosDirekt**, Saarbrücken



### 15.45 Insurance 2017 bis 2020 – So geht Versicherung künftig



- Führungskräfte müssen Vordenker sein! Sie müssen vermitteln können, wohin die digitale Reise geht, sonst sind sie nur Verwalter
- Finanzielle Entscheidungen der Kunden sind getroffen, bevor Versicherungen es bemerken
- Wie neue Kundenbedürfnisse frühzeitig identifiziert und schnell umgesetzt werden können

Axel Liebetrau, Thought Leader für Innovation und Zukunft bei Banken und Versicherungen – Herausgeber der Jahrbücher „Insurance & Innovation“

16.15 Zusammenfassung der Konferenzinhalte durch den Moderator

16.30 Ende der Konferenz



# Vertiefungsseminar

## Digitalisierungsstrategien im Vertriebs- und Kundenmanagement

Vertiefungsseminar | Mittwoch, 16. November 2016

Ihre Seminarleiter  
**Dr. Arno Müller**, Associate Partner,  
**Sebastian Umlauf**, Manager,  
**Q\_PERIOR AG**, Ellerau



Der Treiber des Erfolges im digitalen Zeitalter sind zufriedene und loyale Kunden, daher sollten Versicherungen die Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt ihrer geschäftlichen Aktivitäten stellen. Insbesondere das Management digitaler oder hybrider Kundenbeziehungen bedarf einer kontinuierlichen und kompetenten Betreuung – analog und digital. Mit dem Eintritt neuer Wettbewerber, die durch innovative Technologien über eine sehr effektive und effiziente Wertschöpfungskette verfügen, wird sich diese Entwicklung noch weiter intensivieren.

### Herzlich willkommen

- Begrüßung und Darstellung des Seminarinhalts durch die Seminarleiter
- Darstellung des Seminarablaufs
- Vorstellungsrunde und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Was sind die derzeitigen Digitalisierungstrends?

- Technologische Trends
- Gesellschaftliche Trends
- Mögliche Implikationen auf die Versicherungswirtschaft

### Ergebnisvorstellung der Q\_PERIOR Branchenstudie „Digitalisierung in der Versicherungsbranche“

- Handlungsoptionen und Bedrohungen
- Technologische Treiber, deren Einfluss und Maßnahmen
- Verantwortungen und Themen im Rahmen der Digitalen Transformation
- Interpretation der Studienergebnisse

### Was bringt die Digitalisierung Ihren Kunden?

- Was will der Kunde?
- Was will der Berater?
- Was kann Digitalisierung (nicht)?
- Wie sieht die Customer Journey in der Praxis aus?



**Tom Wonneberger**, Inhaber, **PROGRESS Finanzplaner**, Dresden



### Lösungsansätze zur Umsetzung der „Digitalen Transformation“

- Notwendige Entwicklungsschritte hin zu einer individuellen Vorgehensweise
- Ein generisches Vorgehensmodell
- Aktuelle Umsetzungsbeispiele

### Neues Denken für neue Geschäftsmodelle

- Kundenzentrierte Produkte – aber wie?
- Überblick über Design Hinging (Management Summary) – was macht Apple so erfolgreich?
- Voraussetzungen und ergänzende Methoden

### Praxis, Praxis, Praxis

- Einführung und Themendefinition
- Personas – wozu braucht man das?
- Erarbeitung einer Customer Journey
- Vorstellung und Diskussion der Ergebnisse

#### Zeitplan des Vertiefungsseminars

Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Seminarunterlagen ab 7.45 Uhr

Seminarbeginn	Business Lunch	Seminarende
8.15 Uhr	12.00 Uhr	ca. 16.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag findet jeweils eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit den Seminarleitern und den Teilnehmern statt.

### Webinar: Ihr virtueller Start zur Konferenz „Die digitale Zukunft der Versicherungen“

#### Robotic Automation im Versicherungsvertrieb – Kein Ersatz für Mitarbeiter, sondern eine effiziente Verschiebung von Ressourcen



Donnerstag, 27. Oktober 2016, 14.00 Uhr

Der Referent:



**Alexander Fischer**  
 Director Enterprise WFO EMEA  
 Verint Systems GmbH

#### Warum sollten Sie teilnehmen?

Haben auch Sie Tätigkeiten im Front- und Back-Office, die sich häufig wiederholen und wenig anspruchsvoll für Ihre Mitarbeiter sind? Könnten Sie nicht diese Mitarbeiter wesentlich effizienter an anderer Stelle einsetzen, wo komplexere Aufgabenstellungen warten? Wenn Sie sich diese Fragen bereits gestellt haben, dann laden wir Sie herzlichst zu unserem Webinar zum Thema Robotic Automation ein. Ausgehend von einer klaren Aufgabenstellung, zeigen wir Ihnen auf, wie modernste Technologien Ihnen ermöglichen, Tätigkeiten automatisiert durchführen zu lassen.

Webinare sind interaktive Live-Veranstaltungen, die per Internet übertragen werden und einen zeit- und kostensparenden Wissenstransfer zum Ziel haben. Webinare ermöglichen Referenten, Moderatoren und Teilnehmern eine virtuelle Zusammenkunft, bei der sich Inhalte vermitteln lassen und Fragen erörtert werden können. Das alles vom eigenen Computer aus und an einem für jeden frei wählbaren Ort.

Melden Sie sich jetzt kostenfrei an unter: [www.versicherung-konferenz.de](http://www.versicherung-konferenz.de)

## Sponsoren



Der Digitaldienstleister **.dotkomm** entwickelt Webseiten und Onlineshops auf Neuromarketingbasis, und das mit überdurchschnittlichen Erfolgen in puncto Response und Conversion. Dabei setzen die Kölner Kreativen auch ihr Spezial-Know-how im Bereich Responsive Web-Design ein. Das Dienstleistungs-Spektrum wird ergänzt um innovative Lösungen wie interaktive Video-Interfaces, personalisierte (Produkt-) Videos und eine wegweisende Plattform für die Online-Beratung per Video-Chat. .dotkomm betreut namhafte Kunden wie AXA, HDI, Norisbank, DER Touristik sowie zahlreiche Hidden Champions.

Internet: [www.dotkomm.de](http://www.dotkomm.de)



**Verint®** (NASDAQ: VRNT) ist der weltweit führende Anbieter von Actionable Intelligence®-Lösungen zur Optimierung des Kundenkontaktes und der Kundenbindung, Erhöhung der Sicherheit, Minimierung von Betrug und Risiken sowie der Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften. Derzeit arbeiten mehr als 10.000 Organisationen in mehr als 180 Ländern mit Verint-Lösungen. Eine Kombination aus Software und Beratung von Experten ermöglicht finanziellen Institutionen, einen detaillierten Einblick in ihr Filialgeschäft zu erhalten, um die Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterplanung und die Umsätze zu steigern.

Internet: [de.verint.com](http://de.verint.com)

## Co-Sponsor



**iS2 Intelligent Solution Services AG** ist seit 1990 Dienstleister der Finanzdienstleistungsbranche. Erfahrene Software-Architekten und Consultants konzipieren und entwickeln individuelle Lösungen für Versicherungsgesellschaften und Vertriebe. Die iS2-Kollegen decken dabei insbesondere Aufgaben bei Konzeption, Architekturdesign, Entwicklung und Test ab. iS2-Kunden profitieren von diesem Branchenfokus. Wir bringen umfangreiche Erfahrungen bei Angebots-/Antrags- und Beratungssystemen sowie bei der Entwicklung von Vertriebsportalen inkl. Backend-Anbindung und elektronischer Unterschrift mit.

Internet: [www.is2.de](http://www.is2.de)

## Premium-Aussteller



Die **Crealogix Gruppe** ist ein unabhängiges Schweizer Softwarehaus und gehört als Fintech Top 100 Unternehmen zu den Marktführern im Digital Banking. CREALOGIX entwickelt und implementiert innovative Fintech Lösungen für die digitale Bank von morgen. In Deutschland ist CREALOGIX an **ELAXY**, einem führenden deutschen Fintech Anbieter für interaktive Beratungslösungen für Banken und Finanzdienstleister, maßgeblich beteiligt. Auf die modernen Outsourcing-Dienstleistungen setzen auch Kunden aus anderen Branchen wie E-Commerce Unternehmen- oder Industriebetriebe. Die 1996 gegründete Gruppe beschäftigt weltweit rund 420 Mitarbeitende. Die Aktien der **CREALOGIX Holding AG** (CLXN) werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

Internet: <https://group.crealogix.com>

## Medienpartner



Das **Versicherungsmagazin** ist eine der führenden Versicherungsfachzeitschriften Deutschlands. Unabhängige Journalisten berichten für Sie monatlich über die wichtigsten Themen aus den Bereichen Versicherung und Vertrieb: Branchen-News, aktuelle Produkte, Ratings, Trends im Vertrieb, Beratungs-Know-How, Marketing, Agenturführung.

Internet: [www.versicherungsmagazin.de/gratis](http://www.versicherungsmagazin.de/gratis)



Das Fachmagazin **vb Versicherungsbetriebe** greift die Probleme der Assekuranz seit mehr als vier Jahrzehnten auf und bietet IT-Entscheidern und Führungskräften kompetent aufbereitete Informationen zu den Themenschwerpunkten Informationstechnik, Management, Kommunikation und Organisation. Die eigenen Recherchen der Redaktion werden ergänzt durch die Mitarbeit namhafter Experten, Führungskräften und Praktikern aus der Branche. vb Versicherungsbetriebe ist Partner der VEMA (Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.). Alle Mitglieder der Maklerorganisation erhalten die vb Versicherungsbetriebe, die auf jeweils zwei Seiten über das Neueste von der VEMA berichtet.

Internet: [www.versicherungsbetriebe.de](http://www.versicherungsbetriebe.de)

## Sie interessieren sich für Ausstellung oder Sponsoring?



Für nähere Informationen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppe sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Sprechen Sie mich an! Ich freue mich auf Ihren Anruf!

**Elena Backhaus**

Sales Managerin · Tel.: +49 6196 4722-634 · E-Mail: [elena.backhaus@managementcircle.de](mailto:elena.backhaus@managementcircle.de)

## Wen Sie auf der Strategietagung treffen

Vorstände, Geschäftsführer, Bereichsleiter und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen, von Maklern und Versicherungsbrokern sowie Manager aus Internetunternehmen und Startups.

Angesprochen sind insbesondere die Bereiche **Vertrieb, Business Development, IT-Planung und -Steuerung, Marketing, Customer Care, Customer Management, Kundenmanagement** und **Unternehmensentwicklung**.

1 Name/Vorname  
Position/Abteilung

2 Name/Vorname  
Position/Abteilung

3 Name/Vorname  
Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

 E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

- 10 %

## Anmeldung/Kundenservice



Anmeldung: +49 6196 4722-700  
Fax: +49 6196 4722-999  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
Internet: [www.versicherung-konferenz.de](http://www.versicherung-konferenz.de)  
Postanschrift: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Telefonzentrale: +49 6196 4722-0

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



€ 100,- Frühbucher-Rabatt bis zum 15. September 2016 sichern!

Ich/Wir nehme(n) teil

- Konferenz:**  
Die digitale Zukunft der Versicherungen 11-8331  
14. und 15. November 2016
- Vertiefungsseminar:** 11-81943  
Digitalisierungsstrategien im Vertriebs- und Kundenmanagement  
16. November 2016

Ich interessiere mich für:  
**Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter +49 6196 4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Veranstaltungsort

The Charles Hotel

Sophienstraße 28, 80333 München, Tel.: +49 1805 123380

Fax: + 49 69 717122430, E-Mail: [reservations.charles@roccofortehotels.com](mailto:reservations.charles@roccofortehotels.com)

## Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Strategietagung beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Dokumentation und der exklusiven Abendveranstaltung € 2.095,-. Bei Einzelbuchung des Vertiefungsseminars beträgt die Teilnahmegebühr € 1.295,-. Bei Buchung von drei Tagen (Strategietagung + Vertiefungsseminar) beträgt die Teilnahmegebühr € 2.790,-. **Sie sparen somit € 600,-!** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.