

# Die digitale Zukunft der Versicherungen

➤ **Neue Vertriebsmodelle** ➤ **Neue Kundenbeziehungen**  
➤ **Neue Geschäftserfolge**

- **Die digitale Revolution** – wie verändert sich das Kundenverhalten?
- **Der Kunde** – DER Ausgangspunkt allen Denkens und Handelns
- **Neue Vertriebsmodelle für die Assekuranz** – das digitale Business erfolgreich umsetzen
- **Anforderungen der Kunden an digitale Vertriebsmodelle** – einfach und sicher
- **Erfolgreicher Multichannel-Vertrieb** – der richtige Mix aus physischem und digitalem Vertrieb
- **Neues Kundenbeziehungsmanagement** – wie Kunden in der digitalen Welt betreut werden wollen
- **Anforderungen an die IT** – IT-Strukturen für das Multikanal-Geschäft
- **Optimale Mitarbeiterunterstützung** – digitale Tools für den Innen- und Außendienst
- **Digitalisierung intern erfolgreich „verkaufen“** – mehr Motivation und deutliche Arbeitserleichterung

**Vertiefungsworkshop:**  
Digitalisierung in der  
Versicherung:  
Die Zukunft wartet nicht!  
**17. Juni 2015**

**Inklusive Webinar by Elaxy:**  
Finanzvertrieb von morgen:  
Tabletberatung völlig neu gedacht  
**28. April 2015**

### Mit Beiträgen u. a. von:



Dr. Mathias Bühring-Uhle  
Mitglied des Vorstands,  
**Gothaer Finanzholding AG**



Dr. Nils Reich  
Head of Strategy &  
Organization,  
**AXA Konzern AG**



Eric Bussert  
Vorstand Vertrieb & Marketing,  
**HanseMerkur  
Versicherungsgruppe**



Dr. Dirk Schmidt-Gallas  
Partner,  
**Simon Kucher & Partners  
GmbH**



Dr. Jörg Wallner  
Director,  
**2b AHEAD ThinkTank  
GmbH**



Ralf Pispers  
Geschäftsführer,  
**.dotkomm GmbH**



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



Klaus Strumberger  
CIO,  
**MLP Finanzdienst-  
leistungen AG**



Thomas Primnitz  
Mitglied der Geschäftsleitung,  
**Helvetia Versicherungen  
Deutschland**



Alexander Franke  
Geschäftsführer,  
**etventure business ignition  
GmbH**



Achim Schweizer  
Mitglied des Vorstands,  
**WGV-Versicherungen**



Dr. Ulrich Mitzlaff  
Chief Operating Officer Life,  
**Zurich Gruppe Deutschland**

**15. und 16. Juni 2015 in Köln**

Sponsoren:

.dotkomm

iS2

Premium Aussteller:

**ELAXY.**

informatica

Veranstalter:

**MANAGEMENT CIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

# Die digitale Zukunft der Versicherungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

„Die Bank der Zukunft passt gewissermaßen in jede Hosentasche – alles, immer, überall.“ So formulierte es am 28.1.2015 Holger Hohrein, der Finanzvorstand der Comdirect im Handelsblatt. Ein Satz, der sich eins zu eins auf Versicherungen übertragen lässt.

Laut einer Studie von Bain & Company bei 2500 Versicherungskunden stufen 60 % dieser Kunden internetbasierte Kommunikationskanäle als am Wichtigsten für den künftigen Kontakt mit ihrer Versicherung ein.

Versicherungs-Kunden erwarten also heute ein umfangreiches digitales Angebot von ihrer Versicherung, etwa bei Beratung, beim Vertragsabschluss und der Schadensmeldung. Convenience, also das einfache Bedienen der digitalen Angebote und Sicherheit spielen dabei eine entscheidende Rolle für die Akzeptanz der neuen Angebote.

Viele Versicherungen sind bereits in sozialen Netzwerken aktiv, kommunizieren mit Kunden über Apps oder stellen den Außendienst mit mobilen Endgeräten aus. **Was oftmals fehlt, ist die Zusammenführung all dieser Aktivitäten in ein bereichs- und funktionsübergreifendes, das gesamte Unternehmen umfassende Geschäftsmodell, durch das sich der Kunde bei seinen Anliegen von allen Vertriebskanälen optimal betreut fühlt.**

Denn die meisten Versicherungs-Kunden sind heute als „Hybridkunden“ aktiv, die sowohl on- als auch offline mit ihrem Versicherer in Kontakt treten wollen und ein überzeugendes kanalübergreifendes Angebot erwarten.

Die optimale Verknüpfung von digitalem und analogem Leistungsangebot entscheidet daher schlussendlich darüber, ob die Digitalisierungsstrategie eines Versicherungsunternehmens erfolgreich ist.

- Wie bauen Sie in der Praxis ein **überzeugendes digitales Leistungsangebot für Ihre Versicherungskunden auf?**
- Wie stellen Sie sicher, dass Sie bei der konkreten Ausgestaltung Ihrer digitalen Geschäftsmodelle stets den Kunden und seinen Nutzen in den Mittelpunkt stellen?
- **Wie gliedern Sie die neuen digitalen Angebote so in das Gesamtleistungsangebot Ihrer Versicherung ein, dass ein den Kunden überzeugendes Ganzes entsteht?**
- Welche **neuen Player** drängen in den Versicherungsmarkt und **wo und warum sind diese erfolgreich?**
- Wie lässt sich die **kundenspezifische Ansprache über digitale Kanäle verbessern?**
- Wie hoch sind die mit einer Digitalisierungsstrategie verbundenen **Kosten?**
- Welche **Anforderungen** stellen die neuen digitalen Geschäftsmodelle **an die IT-Strukturen in den Versicherungen?**

Diese und weitere wichtige Fragen klären namhafte Experten aus der Versicherungswirtschaft und Beratung auf unserer 2. Strategietagung „**Die digitale Zukunft der Versicherungen**“. Diskutieren Sie mit und erfahren Sie, wie Sie in Ihrem Unternehmen 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!



*Kirsten Kleinmann*

**Kirsten Kleinmann**  
Senior Projektmanagerin Seminare/Konferenzen  
Tel.: + 49 (0) 6196/47 22 - 0  
Email: [kirsten.kleinmann@managementcircle.de](mailto:kirsten.kleinmann@managementcircle.de)



*Dirk Schmidt-Gallas*

**Dr. Dirk Schmidt-Gallas**  
Partner,  
**Simon Kucher & Partners GmbH**

## Zielgruppe

**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.**



# Erfolgreicher Multichannel-Vertrieb für Versicherungen im digitalen Zeitalter

Erster Tag | Montag, 15. Juni 2015

8.15 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

Moderation: Dr. Dirk Schmidt-Gallas, Partner, Simon Kucher & Partners Strategy und Marketing Consultants GmbH, Frankfurt/M.



9.00 Eröffnung und Begrüßung

## Herausforderung digitale Revolution – auch Versicherungskunden verändern sich!

9.15 Die digitale Revolution und Konsequenzen für das Kundenverhalten



- Wie die Digitalisierung unsere künftige Lebens- und Arbeitswelt verändern wird
- Mobilität und Vernetzung: Smarten Assistenten gehört die Zukunft
- Chancen für neue, innovative (und meist digitale) Services und Leistungen
- Kundenerleben, Kundenerwartungen und die Frage, wie man ihnen gerecht werden kann

Dr. Jörg Wallner, Director, 2b AHEAD ThinkTank GmbH, Leipzig

## Erfolgreiche Geschäftsmodelle, Integration von physischem und digitalem Vertrieb, neue IT, Teil 1

10.00 Digitalisierung in der Versicherungsbranche - Evolution oder Revolution?



- Digitalisierung: Fundamental neue Möglichkeiten der Kundeninteraktion, jedoch auch große kulturelle, technische und organisatorische Herausforderungen für die Branche
- Geschäftsmodelle, Produkte und Services müssen radikaler „vom Kunden her“ gedacht und weiterentwickelt werden
- Für Versicherer mit langer Historie lautet eine zentrale Frage „Wie viel Evolution ist sinnvoll und wie viel Revolution ist nötig?“
- Initiativen, mit denen Axa hier Antworten findet

Dr. Nils Reich, Head of Strategy and Organization, AXA Konzern AG, Köln

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Identifizieren - validieren - umsetzen: In drei Schritten zum digitalen Neugeschäft



- Digitalisierung muss Chefsache sein
- Nutzerzentrierte Vorgehensweise ist Trumpf („Lean Startup“, „Design Thinking“)
- Digitalisierungs-Knowhow schlägt Branchen-Expertise
- Fallbeispiele erfolgreicher Digitalisierungsprojekte

Alexander Franke, Geschäftsführer, etventure business ignition GmbH, Berlin

12.00 Digitalisierung - Fluch oder Segen für den face-to-face-Vertrieb?



- Unser Verständnis von Digitalisierung
- Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten
- Der hybride Kunde als Kunde des persönlichen Vertriebs
- Veränderungsbereitschaft und Weiterentwicklung
- Digitalisierung als Motivation und Arbeiterleichterung

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

12.45 Business Lunch

14.00 BiPRO - Baustein für die digitale Zukunft



- Prozessoptimierung als Wettbewerbsfaktor
- Das Ziel: Smart Insurance Processing
- BiPRO als Standard in der Assekuranz
- Aktuelle und zukünftige Themenfelder

Frank Schrills, Geschäftsführender Präsident, BiPRO e.V., Düsseldorf

14.30 Anforderungen an eine optimale Kundenbetreuung in der digitalen Welt und Umsetzung in der WGV-Versicherungsgruppe



- Digitalisierung - der Kunde im Mittelpunkt
- Optimale Mitarbeiterunterstützung im Innen- und (mobilen) Außendienst
- Moderne IT-Architektur als Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung

Achim Schweizer, Mitglied des Vorstands, WGV-Versicherungen, Stuttgart

Olaf Bechtold, Leiter Key-Account-Management, WGV-Versicherungen/WGV-Informatik und Media GmbH, Stuttgart



Montag | 15. Juni 2015

# Die digitale Zukunft der Versicherungen

## 15.15 Digitalisierung als professionelle Unterstützung im Vertrieb



- Usability als Erfolgsfaktor des modernen Extranet
- Einbindung des Extranets in die Backendsysteme des Versicherers
- Integration von Services in die Prozesslandschaft des Vermittlers
- Nutzung mobiler Services

**Thomas Primnitz**, Mitglied der Geschäftsleitung, **Helvetia Versicherungen Deutschland**, Frankfurt/M.

## 16.00 Kaffee- und Teepause

## 16.30 Höhere Qualität in der Beratung, mehr Effizienz bei Verkauf, Abschluss und Kundenservice - dank moderner IT



- Der Einfluss der neuen Gerätegeneration im Außendienst: Touch-Notebook, Tablet und Co.
- User Experience: gutes Design ist Pflicht - nicht Kür!
- Vermeidung von Medienbrüchen
- Vernetzte Kommunikationskanäle

**Stephan Hämmerl**, Mitglied des Vorstands, **iS2 Intelligent Solution Services AG**, Marzling

## 17.15 Digitalisierung bei MLP - Revolution oder Evolution?



- An- und Herausforderungen
- Die MLP-Finance-Cloud am Beispiel Arbeitsplatz und Intranet
- Die junge Zielgruppe - financify und das grüne Sofa
- Online-Beratung und eSignatur

**Klaus Strumberger**, Chief Information Officer, **MLP Finanzdienstleistungen AG**, Wiesloch

## 18.00 Abendvortrag: Datensicherheit in der neuen digitalen Welt – Datensicherheit einmal anders! Hacking für Manager



- Wer hätte das gedacht: Die erstaunlichen Möglichkeiten der IT
- Wie Code-Knacker arbeiten: Passwörter in Sekundenschnelle entschlüsseln und geheime Informationen ans Tageslicht bringen
- Schwachstellen der modernen Kommunikation und verblüffend einfache Lösungsmöglichkeiten

**Tobias Schrödel**, Berater, **Sichere IT**, München

## 18.45 Ende des ersten Kongresstages und Beginn der Abendveranstaltung

### Abendveranstaltung

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



### Fachbeirat:



**Dr. Schmidt-Gallas:** Ist Partner der **Simon Kucher & Partners Strategy und Marketing Consultants GmbH**, Frankfurt/M. und verfügt über umfangreiche internationale Beratungserfahrung aus Beratungsprojekten in 40 Ländern weltweit in den letzten 15 Jahren. Zu seinen Klienten gehören führende Versicherer, die seinen Rat zu den Themen Strategie, Pricing, Sales und Produktoptimierung einholen. Dr. Schmidt-Gallas hat bereits in allen Kanälen, in allen wesentlichen Sparten, in der Erst- und Rückversicherung, von Retail bis Industrie gearbeitet.



**Dr. Ulrich Mitzlaff:** In seiner derzeitigen Funktion als Chief Operating Officer Life bei der **Zurich Beteiligungs-AG** (Deutschland) und der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG verantwortet Herr Dr. Mitzlaff seit dem 1. Februar 2013 die Unternehmensbereiche Operations, IT, Produktmanagement Life sowie Underwriting & Protection Consulting des deutschen Lebensversicherungsgeschäfts. Umfassende Managementenerfahrungen aus dem Vertrieb und den operativen Bereichen sammelte er in unterschiedlichen Funktionen im Allianz Konzern. Ab April 2012 war er Vorstandsvorsitzender der Bonnfinanz AG.



**Dr. Ulrich Hilp:** Ist seit 2013 Direktor Stammvertrieb Nord der Ausschließlichkeitsorganisation der ARAG SE. 2007 wechselte er nach Durchlaufen verschiedener anderer Positionen als Verantwortlicher für Vertriebststeuerung und Verkaufsförderung zur **ARAG** nach Düsseldorf. Im Rahmen der Entwicklung und Implementierung der heutigen Vertriebsstrategie übernahm er 2009 die Leitung des zentralen Vertriebsstrainings. Anschließend wurde Herr Dr. Hilp Regionaldirektor für das Rheinland und verantwortet heute als Direktor Stammvertrieb die Ergebnisse von sieben Regionaldirektionen in den Sparten Rechtsschutz, Sach/Haftpflicht/Unfall sowie Leben und Kranken.



**Eric Bussert:** Ist seit 2012 Mitglied des Vorstands für Vertrieb & Marketing der **HanseMercur Versicherungsgruppe**. Er studierte Betriebswirtschaftslehre und Sozioökonomie an der Universität Augsburg. Von 1995 an war Eric Bussert in unterschiedlichen Funktionen bei der Hamburg-Mannheimer, der Victoria Lebensversicherung und der ERGO Versicherungsgruppe tätig, u. a. als Leiter Vertriebsentwicklung und -controlling sowie Leiter Unternehmensentwicklung, als Geschäftsführer ERGO Versicherungs- und Finanzierungs-Vermittlungs-GmbH sowie Direktor Kooperationsgeschäft. Anschließend übernahm er die Leitung der Zentralen Stäbe in der ERGO Lebensversicherung AG bevor er die ERGO Stammorganisation verantwortete. Eric Bussert gilt als ausgewiesener Versicherungs- und Vertriebsexperte.

# Optimale Integration von physischem und digitalem Vertrieb

Zweiter Tag | Dienstag, 16. Juni 2015

Moderation: Dr. Dirk Schmidt-Gallas, Partner, Simon Kucher & Partners Strategy und Marketing Consultants GmbH, Frankfurt/M.



9.00 Eröffnung und Begrüßung

## Erfolgreiche Geschäftsmodelle, Integration von physischem und digitalem Vertrieb, neue IT, Teil 2

9.05 Digitalisierung - Herausforderungen für die Versicherungsbranche

- Die Digitalisierung und was sie für die Versicherungen bedeutet
- Was erwartet der Kunde?
- Welche Konsequenzen hat das für Vertrieb und IT
- Kosten und Effizienzgewinne durch die Digitalisierung



Dr. Mathias Bühring-Uhle, Mitglied des Vorstands, Gothaer Finanzholding AG, Köln

9.45 Kundenkontakt in der digitalen Welt - Erfahrungen mit Versicherungs-Communities im Multikanal-Mix

- Welche Zielgruppe(n) sprechen wir an?
- Für welche Geschäftsprozesse lässt sich eine Kunden-Community nutzen?
- Wie aktivieren wir Kunden, Inhalte auf der Community zu erstellen?
- Die Inhalte sind da, was nun?



Marco Nierlich, Projektleiter Bestandesmarketing & Community Manager, Helsana Versicherungen AG, Zürich

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Total Connectivity - die 3 Bausteine der digitalen Transformation.  
Die Versicherungsbranche wird derzeit von drei Seiten herausgefordert!

- Internet: Hier braucht es klare Internet-Angebote und digital agierende Vertriebspartner
- Social Media: Hier gilt es, Dialog aufzubauen, Content-Marketing zu etablieren und Big Data gestützte Werbung zu nutzen
- Internet of Things: Hier wird sich entscheiden, welchen Zugang die Versicherungsbranche zukünftig noch zum Kunden haben wird



Ralf Pispers, Geschäftsführer, .dotkomm GmbH, Köln

11.45 Multichannel-Management in der digitalen Versicherungswelt

- Digitalisierung in der Versicherungsindustrie
- Research online - purchase offline?
- Digitalisierungsstrategien im Versicherungsvertrieb
- Multichannel-Management am Beispiel der HanseMercur



Eric Bussert, Mitglied des Vorstands, HanseMercur Versicherungsgruppe, Hamburg

12.30 Business Lunch

13.45 Magis prodesse quam praeesse - Ist die Versicherungs-IT in der Lage dem (digitalen) Business zu dienen?

- Kommunikationsfähigkeit der IT
- Rolle der IT
- IT-Strategie
- Digitalisierung



Dr. Ulrich Mitzlaff, Chief Operating Officer Life, Zurich Gruppe Deutschland, Bonn

14.30 Kaffee- und Teepause

## Profitieren Sie von der Erfahrung innovativer Finanzdienstleister!

15.00 Fidor Bank - der offene Banking Ansatz

- Community und kundenzentriertes Banking
- APIs im Banking - Partner für FinTechs
- 60 Sekunden und Echtzeit Banking Services
- Analytics und Social Scoring



Dr. Florian Moser, Business & Product Development, Fidor Bank AG, München

# Die digitale Zukunft der Versicherungen

## Der rechtliche Rahmen für die Digitalisierung

### 15.45 Marketing und Datenschutz: Kundendaten rechtssicher nutzen

- Gewinnen von Neukunden, Halten von Bestandskunden, Rückgewinnen früherer Kunden: Was ist aus datenschutzrechtlicher Sicht zu beachten?
- Multichannel-Marketing: Welche Anforderungen gelten für unterschiedliche Kanäle?
- Analyse von Kundendaten: Rechtliche Anforderungen und Best Practices
- Einbeziehung des Kunden: Einwilligungen rechtswirksam einholen



**Arnd Böken**, Partner, **Graf von Westphalen Rechtsanwälte**, Berlin

### 16.30 Zusammenfassung der Konferenzergebnisse

### 16.45 Ende der Veranstaltung

## Webinar: Finanzvertrieb von morgen – Tablet-Beratung völlig neu gedacht

**ELAXY.**

Dienstag, 28. April 2015, 11.00 Uhr

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.managementcircle.de/versicherungen-webinar](http://www.managementcircle.de/versicherungen-webinar)

Referent:



**Mike Precht**  
Portfoliosteuerung

#### Warum sollten Sie teilnehmen?

Es gibt spannenderes im Leben als Finanzthemen. Zumindest für alle Menschen, die nicht Finanzberater sind. Fachchinesisch, zu viele Informationen, immer die gleichen Tortengrafiken mit Versorgungslücken oder bunte Broschüren flankiert mit haufenweise Papierdokumenten, die der Kunde häufig nicht versteht. Zeit neue Wege zu gehen. Mit spielerischen Elementen, intelligenter Datenabfrage, Gamification, einer verständlichen Darstellung der Inhalte und viel Raum zum Mitmachen und Erleben. Finanzberatung neu zu denken: Interaktiv, modern und vom Kunden aus gedacht.

## 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 namenhafte Kunden wie AXA, HDI, Norisbank, DER Touristik sowie zahlreiche Hidden Champions.

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



Die **IS2 AG** entwickelt POS-Lösungen für Finanzdienstleister. Dazu zählen Angebots- und Antragsysteme, Beratungssysteme, Vertriebsportal-Bausteine sowie Lösungen zur emotionalen Verkaufsunterstützung. **IS2** zeichnet sich durch bereichsübergreifendes Denken (Vertriebsorientierung - Fachlichkeit - Technik) aus. Die Dienstleistungen umfassen Konzeption und Consulting sowie Entwicklung, Qualitätssicherung, Test und Hosting.

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

## Premium Aussteller:



**ELAXY** bietet seit 30 Jahren Software und Rechenzentrumsservices für Versicherungen. In der Verbindung von Start-Up-Geist durch neueste Methoden mit Erfahrung, Qualitätsbewusstsein und bewährter Integrationskompetenz liefert **ELAXY** mit modernster Tabletberatung, persönlichem Finanzmanagement, cleverer Datennutzung, sicherer Kommunikation via E-Mail und Facebook die Lösungen für den Versicherungsvertrieb von morgen.

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



**Informatica** ist der weltweit führende, unabhängige Anbieter von Datenintegrationssoftware. Organisationen auf der ganzen Welt verlassen sich auf **Informatica**, um ihr Informationspotenzial auszuschöpfen und hochgesteckte Geschäftsvorgaben zu erfüllen und ihre Datenbestände, die lokal, in der Cloud oder über soziale Netzwerke verteilt sind, vollumfänglich und effizient zu nutzen.

Internet: [www.informatica.com/de](http://www.informatica.com/de)

# Digitalisierung in der Versicherung: Die Zukunft wartet nicht



Seminarleiterin: **Stefanie Grunert**, Manager, Simon Kucher & Partners Strategy und Marketing Consultants GmbH, Köln

**9.00 Begrüßung und Darstellung des Seminarinhalts durch die Seminarleiterin**

- Darstellung des Seminarablaufs
- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Abfrage der besonderen Erwartungen der Teilnehmer

Inklusive Vorstudie:  
Wie sehen Ihre individuellen  
Rahmenbedingungen aktuell aus?

**9.15 Live Bestandsaufnahme: Wo stehen wir heute?**

- Ergebnisse der Online Kurzstudie (wird vorab an die Teilnehmer versandt)
- Gapanalyse: Die größten Schwächen der Versicherer im Onlinezeitalter
- Beispiele aus der Praxis - Tops und Flops.

**10.30** Kaffee- und Teepause

**11.00 Verkaufsprozesse von morgen: Verkaufen wir schon oder tarifieren wir noch?**

- Vom Berechnen zum Beraten
- Best Practice: Wie on- UND offline von digitalen Prozessen und Produkten profitieren
- Ableitung konkreter Schritte: Was muss getan werden?

**12.30** Business Lunch

**13.30 Produkte von morgen: Verstehen wir, was unsere Kunden wollen?**

- Inhaltliche und strukturelle Anforderungen der digitalen Welt an Versicherungsprodukte
- Best Practice: Produkte, die das Onlinegeschäft revolutionieren
- Ableitung konkreter Schritte: Wo müssen wir ansetzen?

**15.00** Kaffee- und Teepause

**15.30 Pricing von morgen: Bekommen wir, was wir verdienen? Verdienen wir, was wir bekommen?**

- Was offline gilt, trifft online erst recht zu: Werte bepreisen statt Kosten
- Best Practice: Warum online längst nicht mehr nur die Preisfuchse erfolgreich adressiert werden
- Ableitung konkreter Schritte: Wie können wir profitieren?

**16.30 „Ausblick 2025“: Das Geschäftsmodell nach der digitalen Revolution**

- Warum sich die Welt der Versicherer radikal ändern wird
- Wie sich das Geschäftsmodell der Versicherer neu erfinden muss
- Ableitung konkreter Schritte: Was bedeutet das für uns?

**17.15** Ende der Veranstaltung

Achtung: Die Kurz-Vorstudie wird ca. zwei Wochen vor Seminartermin an Sie versandt.

Bitte schicken Sie Ihre Antworten bis zum 5.6.2015 an [stefanie.grunert@simon-kucher.com](mailto:stefanie.grunert@simon-kucher.com). Es dauert nur fünf Minuten!

**So beurteilen ehemalige Teilnehmer die 1. Management Circle-Strategietagung „Die digitale Zukunft der Versicherungen“:**

- „Viele neue Ideen und Impulse sind für mich wichtig, um immer wieder „outside of the box“ zu denken und das Geschäft nach vorne zu bringen. Das habe ich hier bekommen.“ M. Schulze, Zurich Insurance Company
- „Interessante Veranstaltung. Viel ist zu tun, um am Ende nicht zu verlieren.“ T. Hütsmann, bauass Versicherungsmakler GmbH + Co.KG
- „Interessante Vorträge, gute Location.“ C. Hassel, Württembergische Versicherung AG

## Veranstalter:



Management Circle ist mit jährlich mehr als 40.000 Teilnehmern eines der renommiertesten und erfolgreichsten Unternehmen für berufliche Weiterbildung im deutschsprachigen Raum. Unter dem Motto „Bildung für die Besten“ deckt der Weiterbildungsanbieter das gesamte Spektrum an Bildungsleistungen von anerkannter Qualität für Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen der Wirtschaft ab.

## 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 Odenthal**, Sales Managerin, Tel.: +49 (0) 61 96/ 47 22 – 634, E-Mail: [elena.odenthal@managementcircle.de](mailto:elena.odenthal@managementcircle.de)



## Anmeldung/Kundenservice



Anmeldung: **+49 (0) 61 96/47 22-700**  
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**  
E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
Internet: **[www.managementcircle.de/06-8171](http://www.managementcircle.de/06-8171)**  
Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
Telefon-Zentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

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

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



## Veranstaltungsort

**Radisson Blu Hotel Köln**

Messe-Kreisel 3, 50679 Köln

Tel.: 0221/2 77 20-35 00, Fax: 0221/2 77 20-20

E-Mail: [reservations.cologne@radissonblu.com](mailto:reservations.cologne@radissonblu.com)

## Zimmerreservierung

Für unsere Kongressteilnehmer 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 Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Strategietagung beträgt inklusive Business Lunch, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken, Dokumentation und der exklusiven Abendveranstaltung € 2.095,-. Der eintägige Vertiefungsworkshop kostet € 1.295,-. Bei Buchung von drei Tagen (Strategietagung und Vertiefungsworkshop) beträgt die Teilnahmegebühr € 2.790,-. **Sie sparen € 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 der Veranstaltung können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Bei Buchung bis zum 10. April 2015 erhalten Sie einen Rabatt auf den Tagungspreis von € 100,-.

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

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

WS

## Die digitale Zukunft der Versicherungen

**15. und 16. Juni 2015 in Köln**

06-8171

**Digitalisierung in der Versicherung: Die Zukunft wartet nicht!**

**17. Juni 2015 in Köln**

06-79582

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 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.