

Digitalisierung von Versicherungsprozessen

Transformationsprozess meistern und Effizienzpotenziale heben

- **Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette:** Prozesse vom Back Office zum Front Office
- **Prozessanalyse:** Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale identifizieren
- **Kundenschnittstellen optimieren:** Apps, digitale Versicherungsordner und Kundenportale
- **Künstliche Intelligenz:** Lösungskomponenten und Best Practice Beispiele
- **Die InsurTech-Perspektive:** schnellere, flexiblere und digitale Produktentwicklung
- **Ohne Strategie keine Digitalisierung:** Hürden und Erfolgsfaktoren im Transformationsprozess

Ihre Experten



Frank Genheimer
**New Insurance
Business GmbH**



Alexander Huth
**HDI Deutschland
Bancassurance
Kundenservice GmbH**



Dr. Andrea Cornelius
Hochschule München



Sven Burgmans
Basler Versicherungen



Dr. Elias Vicari
Squarelife

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ **Talanx:** E2E-Prozesse – auf dem Weg zum digitalen Versicherer
- ✓ **Basler Versicherung:** Digitale Kundenreise als neues Instrument
- ✓ **Squarelife:** Interaktive Live-Demo zu digitaler Produktentwicklung

Special KI

**Künstliche Intelligenz in der
Versicherungsbranche**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

8. und 9. Mai 2019 in München

8. und 9. Juli 2019 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Digitale Prozesse entlang der Wertschöpfungskette als Erfolgsfaktor

Ihr Seminarleiter:

Frank Genheimer, Geschäftsführer und Partner, **New Insurance Business GmbH**, St. Gallen, Schweiz

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über die Seminarinhalte und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

10.00 Warm-up: Status zur digitalen Transformation in der Versicherungsbranche

- Überblick über die Aktivitäten der neuen und der etablierten Player
- Ein Blick über den Tellerrand und die Implikationen für die Versicherungsbranche

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette der Versicherungsbranche

- Überblick über Prozesse von back office bis front office
- Identifikation von Digitalisierungs- und Automatisierungs-Potenzialen
- Mantra der Zukunft: Erweiterung des Geschäftsmodells statt Fokussierung auf Kernkompetenz
- Von der Wertschöpfungskette zum Wertschöpfungsnetzwerk (Ökosystem)

12.30 Sich wandelnde Kundenschnittstellen in der Lebensversicherung und Implikationen auf die (internen) Prozesse

- Was der Kunde eigentlich wirklich will (und braucht)
- Zukunft von Apps, digitalen Versicherungsordnern und Kundenportalen

13.00 Business Lunch

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern.

14.15 Bancassurance auf dem Weg zum digitalen Versicherer

- Geschäftsmodellspezifische Herausforderungen im deutschen Markt
- Transformationsprozess im Kerngeschäft
- Innovationprozess im B2B2C-Kontext



Alexander Huth
Leiter Bancassurance.digital,
HDI Deutschland Bancassurance Kunden-
service GmbH, Hilden



15.15 Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) in der Versicherungswirtschaft

- Wie verändern disruptive Technologien, wie Künstliche Intelligenz (KI), Internet of Things (IoT) und Blockchain, die Versicherungswirtschaft?
- Welche Lösungskomponenten und Best Practice Beispiele gibt es?
- Welchen Beitrag leisten sie in der Wertschöpfungskette?
- Wie können diese Lösungen schnell und effizient implementiert werden?



Dr. Andrea Cornelius
Hochschule München,
München



16.15 Kaffee- und Teepause

16.30 Versicherungsprodukte im digitalen Zeitalter

- Was sind die Hauptattribute von Produkten in der digitalen Welt und was sind die Implikationen
- Hybrider Ansatz bei der technologischen Neuausrichtung
- Wichtiger Faktor für ein kurzes time to market: der Produktentwicklungsprozess
- Ökosysteme und Versicherungsprodukte

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

Ende des ersten Seminartages und Get-together **ca. 17.45 Uhr**

Digitalisierung als integrativer Bestandteil der Strategie

Ihr Seminarleiter:
Frank Genheimer

9.00 Es geht weiter

9.05 Schlussfolgerungen aus der FinTech-Bewegung

- Fallstudien zu FinTechs und was man daraus für die Versicherungsbranche ableiten kann
- Was Banken und Kapitalanleger aus der FinTech-Bewegung gelernt haben: Kooperation statt Konfrontation
- Starker Schnittstellenfokus - auch dank PSD2
- Ökosystem „Finanzen“

9.45 Sich wandelnde Kundenschnittstellen in der Krankenversicherung und Implikationen auf die (internen) Prozesse

- Voll-digitale Krankenversicherer
- Fitnesstracker & Co, elektronische Patientenakte, multi-direktionale Kooperationsplattformen
- Ökosystem „Gesundheit“

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Praxisbericht Nicht-Leben

- Vertriebsstrategie
- Produktsicht
- Organisationsumstellung
- Vorstudie: Erneuerung der Verwaltungssoftware



Sven Burgmans
Senior Projektleiter,
Basler Versicherungen,
Bad Homburg



12.30 Business Lunch

13.30 Interaktive InsurTech Live Demo: Leben-Produktentwicklung kann schnell, flexibel und digital sein



- Von der Idee über die Landing Page und das Produktkonzept zum Markteintritt
- Minimal Viable Product (MVP) ist mehr als ein Modewort
- „One size fits all“ war gestern; mit modularer und skalierbarer IT zielgruppenspezifisch Produkte schnell und günstig live testen



Dr. Elias Vicari
Chief Operating Officer,
Squarelife,
Ruggell, Liechtenstein

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Ohne Strategie keine Digitalisierung

- Inhalte und Erarbeitung einer Strategie
- Digitalisierung als „Schnittstellen“- und „Querschnitts“-Thema
- Hürden, Fallstricke und Sackgassen bei der Umsetzung

16.45 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.00 Uhr**

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- „Sehr aktuelles und spannendes Thema mit guten Inhalten, die sich auf das eigene Unternehmen reflektieren und anwenden lassen.“
- „Umfassend und einfach erklärt, mit vielen hilfreichen Tipps für die konkrete Umsetzung in die Praxis!“
- „Ein gelungener Überblick über das Thema.“

Sven Burgmans

ist seit Oktober 2018 Senior Projektleiter im Bereich Projekte und Prozesse bei den **Basler Versicherungen** in Bad Homburg. Hier leitet er große und kritische Strategie- und Digitalisierungsprojekte. Zuvor war er bei der Basler Abteilungsleiter IT-Koordination und arbeitete mit seinem 12-köpfigen Team an 20 Projekten und war an 100 Aufträgen beteiligt. Das Spektrum reichte von Produkt- und Prozessoptimierungen bis hin zur vollständigen Neuimplementierung in die Systemlandschaft.

Dr. Andrea Cornelius

befasst sich als Lehrbeauftragte der **Hochschule München** schwerpunktmäßig mit Künstlicher Intelligenz und die konkrete Implementierung von KI-basierten Systemen. Zuvor hat sie als Vice President und Managing Partner in den letzten Jahren für IBM die Geschäftseinheit Cognitive Solutions (KI) in Europa sowie global für Versicherungen aufgebaut und geleitet. Ihre berufliche Karriere begann Dr. Andrea Cornelius 1992 bei der Allianz. Seitdem sind die Themen Künstliche Intelligenz (KI), Digitalisierung sowie die Durchführung großer Transformationsprogramme ihr persönlicher Schwerpunkt. 1998 wechselte sie in die Unternehmensberatung und unterstützte Kunden bei der Realisierung von Nutzenpotenzialen aus Digitalisierung und KI-basierten Systemen.

Frank Genheimer

ist Geschäftsführer und Partner bei **New Insurance Business** in St. Gallen, Schweiz, einer Gesellschaft für strategische und taktische Beratung von Versicherungsunternehmen und deren Kooperationspartner. Sein Hauptaugenmerk liegt auf den Themen „Innovationen & Digitalisierung“ sowie „Neugeschäftsstrategie“, „Produkte“ und „Kooperationsmanagement“. Frank Genheimer ist regelmäßig Referent und Moderator bei Events, Seminaren und Workshops in der Finanzdienstleistungsbranche. Vor seiner aktuellen Tätigkeit als Berater war er über zehn Jahre in verschiedenen Positionen in der europäischen Lebensversicherungsindustrie tätig. Frank Genheimer ist Mitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), der

Schweizerischen Aktuarvereinigung (SAV), der Deutschen Gesellschaft für Versicherungs- und Finanzmathematik (DGVM) sowie dem Verein Aktuarwissen für Afrika.

Alexander Huth

leitet seit 2014 die Abteilung Bancassurance.digital im Bereich des CDO der **Talanx Deutschland Bancassurance** in Hilden. Der Auftrag des Bereichs ist die digitale Transformation und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Der Auftrag des Teams erstreckt sich von der Entwicklung digitaler Geschäftsbereichsstrategien bis hin zur Begleitung der Fachbereiche bei der Umsetzung digitaler Initiativen. Als Innovationsbotschafter verantwortet Alexander Huth mit seinem Team das gesamte Innovationsmanagement der Bancassurance und fördert den Wissensaustausch im Geschäftsbereich Talanx Deutschland. Er hat seine berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann im Gerling-Konzern begonnen. Nach seinem Diplom-Studium der BWL an der Heinrich-Heine Universität Düsseldorf ist er seit 2006 in verschiedenen Fach-, Projekt- und Führungsrollen für die Bancassurance tätig (u. a. Strategische Unternehmensentwicklung, Kundenservice bAV, Projektmanagement, Digitale Transformation Bancassurance). Von 2010 bis 2012 absolvierte Alexander Huth berufsbegleitend den postgradualen MBA-Studiengang „MBA-Insurance“ am IfWW.

Dr. Elias Vicari

ist seit 2013 Chief Operating Officer der **Squarelife Lebensversicherungs-AG** in Ruggell, Liechtenstein. Squarelife ist eine Schwesterunternehmung der Lifeware AG, einem innovativem IT- und Outsourcing Provider, der seit mehr als 20 Jahren als Dienstleister für zahlreiche europäische Lebensversicherungsgesellschaften in 17 Ländermärkten tätig ist. Dr. Elias Vicari befasst sich seit vielen Jahren mit der digitalen und agilen Produktentwicklung der Squarelife mit der Ziel, die End-To-End-Prozesse – Antrag bis Solvency II Berechnungen in einem integrierten System – für ein neues Lebensversicherungsprodukt in wenigen Tagen zu implementieren.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Spüren Sie auch den Druck, den der digitale Wandel auf Ihre Versicherung ausübt? Sorgen Sie sich, den Anschluss an Ihre Wettbewerber zu verlieren? Befürchten Sie, den Erwartungen Ihrer Kunden nicht mehr gerecht zu werden? Sehen Sie Chancen für Ihre Versicherung, können aber die Potenziale nicht nutzen?

Der schnelle technologische Fortschritt und das veränderte Kundenverhalten treiben die digitale Transformation der Versicherungsbranche stark voran und beeinflussen die Geschäftsmodelle entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Versicherer stehen daher vor der Herausforderung, durch eine konsequente Digitalisierung Ihre Profitabilität zu steigern, Kosten zu senken und flexibel am Markt zu reagieren. Hierzu ist die digitale Ausrichtung Ihrer Prozesse unerlässlich!

In dem zweitägigen Intensiv-Seminar zeigen Ihnen unsere Experten, wie Sie die wichtigsten Prozesse Ihrer Versicherung digitalisieren und automatisieren, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.

Treiber und Herausforderungen der Digitalisierung

Informieren Sie sich über:

- **Wettbewerb:** Wie sind die neuen Player prozessual aufgestellt?
- **Markt:** Welche neuen Produkte finden sich auf dem Markt?
- **Technologie:** Wie wird heutige bzw. zukünftige Technik intelligent für Versicherungsprozesse genutzt?
- **Kunde:** Wie verändert sich die Nachfrageseite?

Praxis – Praxis – Praxis

- Sie profitieren von **exklusiven Praxisvorträgen** aus der Versicherungsbranche.
- Zahlreiche **Best-Practice-Beispiele** veranschaulichen die vermittelten Inhalte.
- In einer **interaktiven Live-Demo** erhalten Sie praxisnah Einblick in die digitale Prozessentwicklung.
- **Intensiver Erfahrungsaustausch** mit den Referenten und Fachkollegen.

Was Sie in diesem Seminar lernen

- Sie erhalten **Methoden und Instrumente** zur erfolgreichen **Digitalisierung Ihrer Versicherungsprozesse**.
- Sie lernen, wie Sie **Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale** von Prozessen **erkennen**.
- Sie erhalten einen konkreten **Leitfaden**, wie Sie **Prozesse definieren** und auf die Organisation übertragen.
- Sie lernen Methoden kennen, mit denen Sie die **Kundenorientierung** in Ihren Produkten und **Prozessen** erhöhen.
- Sie informieren sich, wie Sie **neue Technologien wie Künstliche Intelligenz und Blockchain im Produktentwicklungsprozess** einsetzen.
- Sie erfahren, wie Sie **mit InsurTechs kooperieren** und erfolgreich zusammenarbeiten.
- Sie hören, wie Sie die **Schnittstellen mit Ihren Kunden optimieren** und digitalisieren.
- Sie erfahren, welchen Stellenwert die Themen „**Digitalisierung**“ und „**Prozesse**“ bei der **Strategieerarbeitung** haben.
- Sie hören, wie Sie **Hürden, Fallstricke und Sackgassen** bei der Umsetzung **vermeiden**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Yvonne Hofmann

Senior Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-696

yvonne.hofmann@managementcircle.de

Digitalisierungs-Blog

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/digitalisierung



@digi_circle

■ Wer sollte teilnehmen?

Das Intensiv-Seminar richtet sich an Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter der Bereiche **Business Development, (Geschäfts-) Prozessmanagement, Prozesssteuerung, Prozesskostenmanagement, strategische Unternehmensentwicklung, Controlling, Organisation, Revision, Back Office, Service Center** sowie an alle Mitarbeiter aus **Versicherungsunternehmen, Maklern und Versicherungsbrokern**, die in ihrem Bereich die Prozesse effizienter gestalten wollen. Ebenso angesprochen sind deren Vorstände und Geschäftsführer sowie interessierte Unternehmensberater.

■ 3 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- Sie erhalten **Methoden und Instrumente** zur erfolgreichen **Digitalisierung Ihrer Prozesse**.
- Sie erfahren, wie Sie **Digitalisierungs- und Automatisierungspotenziale** von Prozessen **erkennen**.
- Sie lernen, wie Sie die **Kundenorientierung** in Ihren Produkten und **Prozessen** erhöhen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

8. und 9. Mai 2019 in München

05-87059

Eurostars Book Hotel, Schwanthalerstraße 44, 80336 München
Tel.: +49 89 5165740, Fax: +49 89 516574188
E-Mail: reservations@eurostarsbookhotel.com

8. und 9. Juli 2019 in Düsseldorf

07-87060

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf, Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf, Tel.: +49 211 20063-0, Fax: +49 211 20063-300
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

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

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/05-87059

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier 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.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn