

## Inspiration, Motivation, Kreation: Partnerkongress der Versicherungsforen Leipzig wagt Blick in die Zukunft der Branche

**Wie entwickelt sich der Kunde? Welche neuen Technologien haben Einfluss auf die Geschäfte der Assekuranz? Wer löst die aktuellen Herausforderungen des Marktes als erster? Diese und viele weitere Fragen diskutierten die über 300 Teilnehmer des Partnerkongresses der Versicherungsforen Leipzig am 22. und 23. September 2016.**

Bereits zum 16. Mal hießen die Versicherungsforen Leipzig ihre Partner und Kunden zum Partnerkongress willkommen. Mit den Worten jeder Teilnehmer solle von dieser Veranstaltung mindestens eine gute Idee mit nach Hause nehmen, eröffnete Markus Rosenbaum, Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig, das Fachprogramm. Dass diese Ideen für Innovationen, die die Versicherer momentan so dringend brauchen, unabdingbar sind, ist wohl allen Marktteilnehmern klar.

Gleich in der Eröffnungsk keynote von Dennis Just, Gründer und CEO von Knip, gab es für die Teilnehmer dazu einige Anregungen. Er führte aus, wie und warum Start-ups heute die Nase vor dem klassischen Vermittler vorn haben und warum sich Versicherer bedroht fühlen (sollten). Das Ziel, nah am Kunden zu agieren und dessen Aufmerksamkeit zu erregen, erreichen junge Unternehmen heute eher als etablierte Marktteilnehmer. Doch auch Start-ups machen sich Gedanken, wie sich der Markt entwickelt und sie langfristig bestehen können. Kooperationen seien für alle Marktteilnehmer der Schlüssel, auch in Zukunft erfolgreich zu werden. Da Just aber nicht glaubt, dass der Markt so bleibt, wie er ist, schauen er und sein Team sich genau an, in welche Richtung sich die einzelnen Marktteilnehmer weiterentwickeln und mit wem eine Kooperation sinnvoll ist.

Für Kooperationen machte sich auch Christian Urban (main incubator) stark. Der Frankfurter Inkubator fördert hauptsächlich Start-ups aus dem Bankenbereich, doch da sich in Assekuranz und Finanzbranche einige Parallelen ziehen lassen, sind auch die Herausforderungen der Unternehmen und Lösungswege dafür ähnlich. Urban betonte, dass Kunden die Fähigkeiten von etablierten Unternehmen, wie z. B. Stabilität, ebenso schätzen, wie die Fähigkeiten von jungen Start-ups (z. B. Agilität). Zusammenarbeit sei daher der logische Weg erfolgreich zu sein und führe zu einer Win-win-Situation.

Als dritte Keynote des Tages stellte Astrid Koida (Generali Deutschland) das neue Vitality-Programm der Generali vor. Mit einem innovativen und ganzheitlichen Ansatz möchte die Generali ihre Kunden zu einem gesundheitsbewussten Leben motivieren. Das Unternehmen ist zudem der Ansicht, dass man mit neuen Entwicklungen den Markt aktiv gestalten muss, da man ihn sonst Mitbewerbern (sowohl anderen Versicherern, Start-ups als auch branchenfremden Playern wie Google) kampflos überlässt.

In den Themenwelten „Cognitive Computing“, „Smart Life“ und „Connected World“ diskutierten die Teilnehmer im Laufe des Partnerkongresses über aktuelle Entwicklungen und die Bedürfnisse und Sichtweisen der Kunden von heute. Künstliche Intelligenz ist schon lange keine Zukunftsmusik mehr. Mit dem Einsatz von Watson, dem Supercomputer von IBM, ist die Versicherungskammer Bayern (VKB) zwar noch ein Vorreiter, doch die Vorteile könnten schon bald andere Versicherer bewegen, solche Systeme ebenfalls einzusetzen. Wie und warum die VKB Watson nutzt, wurde in der Themenwelt „Cognitive Computing“ ausführlich besprochen. Die Teilnehmer zeigten sich aber auch von den weiteren Einsatzszenarien Watsons, wie z. B. Unterstützung bei der Behandlung von Krebspatienten, beeindruckt. In der Themenwelt „Smart Life“ drehten sich die Diskussionen um das Verhalten des Kunden. Wie Kundenservice und -kontakt zukünftig gestaltet werden kann, ist momentan wohl für alle Versicherer eine brennende

Frage. Einen Ansatz dafür stellte die AOK Nordost vor, die mit ihrer App „FitMit AOK“ ein digitales Prämienprogramm für ihre Versicherten umgesetzt hat. Über neue Formen der Mobilität und Vernetzung wurde in der Themenwelt „Connected World“ referiert. Während Telematik schon länger ein großes Thema auf der Agenda der Versicherungsbranche ist, entwickelt sich Smart Home bzw. die Vernetzung des Hauses erst seit Kurzem zum Trendthema. Trotzdem gibt es hier nicht minderviel Diskussionsbedarf. Vor allem die Bereiche Datenintegration und -souveränität stellen alle Marktteilnehmer vor große Herausforderungen, denn es gilt den Kunden nicht durch übermäßige Datensammlung abzuschrecken, ihn aber trotzdem bestmöglich mit individuellen Services zu bedienen.

Der zweite Veranstaltungstag des Partnerkongresses widmete sich traditionell dem praxisorientierten Austausch. In Workshops zu verschiedenen Themen wie „InsurTechs“, „Digitalisierung des Kundenservices“ oder „Neue Wege des Geschäftsmodells Versicherung“ wurden aktuelle Marktentwicklungen diskutiert und gemeinsam Lösungsansätze erarbeitet.

Einmal mehr zeigte sich, dass der Partnerkongress der Versicherungsforen Leipzig nicht nur eine jährlich stattfindende Plattform für den Austausch unter Branchenexperten ist, sondern auch ein Stimmungsbarometer für aktuelle Trends und Entwicklungen der Assekuranz darstellt. Auch im kommenden Jahr bieten die Versicherungsforen Leipzig daher Gelegenheit zum Austausch und einen Blick auf neue Trends und Entwicklungen in der Assekuranz. Der kommende Partnerkongress findet daher am 14. und 15. September 2017 in Leipzig statt. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.versicherungsforen.net/partnerkongress](http://www.versicherungsforen.net/partnerkongress)

#### **Pressekontakt:**

Katharina Thiemann  
Telefon: +49 341 98988-224  
E-Mail: [katharina.thiemann@versicherungsforen.net](mailto:katharina.thiemann@versicherungsforen.net)

#### **Unternehmen**

Versicherungsforen Leipzig GmbH  
Hainstraße 16  
04109 Leipzig

Internet: [www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)

#### **Über Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche. Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem

ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.