

User Group

# **Digitalisierung und E-Business in der Versicherungswirtschaft**

---

Leipzig, 28./29. November 2019

Viele Unternehmen der Assekuranz begannen frühzeitig, sich mit E-Business zu beschäftigen. Rascher technologischer Fortschritt und sich stetig wandelnde Kundenerwartungen bedingen eine fortlaufende Weiterentwicklung der Branche.

Die digitale Vernetzung – auch branchenübergreifend –, das Verständnis neuer Geschäftsmodelle und Marktteilnehmer sowie der rechtliche Rahmen spannen ein weites Feld für Diskussion und Austausch zwischen den Teilnehmern der User Group. Automatisierung und Online-Services an der Kundenschnittstelle spielen ebenso eine Rolle wie Aspekte der künstlichen Intelligenz, Predictive Computing, mobile Apps und Big Data.

### Zielgruppe

Die User Group verfolgt einen interdisziplinären Ansatz und richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Abteilungen Online Marketing, PR, E-Business, IT-Entwicklung und IT-Organisation in Versicherungsunternehmen.

## Themenspektrum der User Group



## Wie Sie von der User Group profitieren

Während des zweitägigen Arbeitstreffens können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in einen intensiven Erfahrungsaustausch treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo ihr Unternehmen im Verhältnis zur Branche steht.

Durch zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen hohen Diskussionsanteil.

Sie treffen eingeladene Experten und Wissenschaftler und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen werden Ihnen regelmäßig vorgestellt und diskutiert.

In Diskussionsrunden und Workshops erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die Inhalte der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche mitgestalten.

## Nächstes Arbeitstreffen: 28./29. November 2019 in Leipzig

Themenschwerpunkte des nächsten Arbeitstreffens:

- Von der Entwicklung bis zum Test von Produkten und Marktansprachen
- Produkte und Services neu gedacht: Gen Y erfolgreich erreichen (Workshop)
- User Testing – Methodenübersicht und Praxisbeispiele
- Reichweitenmessung und Webanalyse im Google Analytics Universum

Trends im Versicherungsvertrieb – mit kreativen Kundenlösungen und Social Selling in Kopf und Herz der Kunden

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen und Erfahrungsberichten innerhalb des Themengebietes liegt.

### Referenten vergangener Arbeitstreffen



#### Digital Designer – Das neues Rollenideal für die Digitale Transformation

Dr. Kim Lauenroth – Vorstandsvorsitzender des International Requirements Engineering Board (IREB) e.V., Chief Requirements Engineer, adesso AG



#### Testen, Lernen und Entscheiden – Erfahrungen zum Einsatz virtueller Helfer Ein Praxisbericht

Johannes Kestel – Projektmanager Digitalisierung, Bayerische Online-Versicherungsagentur und Marketing GmbH



#### Gesetzliche Rahmenbedingungen der digitalen Transformation

Jan Marschner – Fachanwalt für Informationstechnologierecht, zertifizierter Datenschutzbeauftragter, Rechtsanwalt, LL.M



#### Kundenportale und Online-Services 4.0 – wohin muss die Reise gehen?

Volker P. Andelfinger – Geschäftsführer, Palatinus Consulting



#### Status Quo der Digitalisierung – Aktuelle Umsetzungen

Andreas Hasenbrinck – Gruppenleiter Onlinemarketing, Unternehmenskommunikation und Vertriebstechnik, uniVersa Lebensversicherung a.G.

**Ausführliche Informationen finden Sie unter:**

**[www.versicherungsforen.net/e-business](http://www.versicherungsforen.net/e-business)**

## Mitglieder der User Group



\*1 Gothaer Beratung und Vertriebservice GmbH

\*2 Gothaer Versicherungsbank WAG

## Ansprechpartner



### Vincent Wolff-Marting

Leiter Kompetenzteam Digitalisierung und Innovation

T +49 341 98988-281

E [vincent-wolff-marting@versicherungsforen.net](mailto:vincent-wolff-marting@versicherungsforen.net)



### Sarah Brunner

Referentin Geschäftsbereich Veranstaltungen

T +49 341 98988-271

E [sarah.brunner@versicherungsforen.net](mailto:sarah.brunner@versicherungsforen.net)

## Konditionen

Versicherungsunternehmen		Nicht-Versicherungsunternehmen	
Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr	Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr
1.240 EUR	990 EUR	1.690 EUR	1.440 EUR
2. Teilnehmer pro Treffen		2. Teilnehmer pro Treffen	
290 EUR	240 EUR	490 EUR	440 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

**Ausführliche Informationen finden Sie unter:**

**[www.versicherungsforen.net/e-business](http://www.versicherungsforen.net/e-business)**