

# Strategiemeeting Lebensversicherungswirtschaft

## Im Zentrum des Geschehens:

- Tarifgeneration 2020
- Reorganisation des Lebensversicherungskonzeptes nach dem LVRG
- Umbruch im Vertrieb durch Transparenz und neue Vergütungsmodelle
- Prozessmanagement und Megatrend Digitalisierung
- Ganzheitliche Biometrie-Konzepte

## Mit folgenden Entscheidern der Lebensversicherer



**Dr. Patrick Dahmen**  
Mitglied des Vorstandes,  
AXA Konzern



**Norbert Heinen**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
Württembergische Lebensversicherung



**Reinhard Kunz**  
Mitglied der Vorstände,  
Alte Leipziger Lebensversicherung



**Marcus Nagel**  
CEO Life Germany,  
Zurich Gruppe Deutschland



**Dr. Volker Priebe**  
Bereichsleiter Produkt-  
entwicklung und Aktuariat,  
Allianz Lebensversicherung



**Anja Karliczek MdB**  
CDU



**Manfred Zöllmer MdB**  
SPD



**Prof. Dr. Jochen Ruß**  
ifa Institut für Finanz- und  
Aktuarwissenschaften



**Dr. Gerhard Schick MdB**  
Die Grünen

## und aus Politik und Beratung:

Partner:



Konzeption und Organisation:

**EUROFORUM**  
Quality in Business Information

# Faktoren für den zukünftigen Markterfolg

2015 ist das Jahr der strategischen Umorientierung in der Lebensversicherungswirtschaft. Das LVRG, die anhaltende Niedrigzinsphase kombiniert mit den volatilen Kapitalmärkten stellen die Branche vor enorme Herausforderungen.

” Private Altersvorsorge ist keine Frage des Zinsniveaus, sondern bleibt bei unserer demographischen Entwicklung eine gesellschaftliche Notwendigkeit.



Dr. Johannes Lörper, Mitglied des Vorstands,  
ERGO Lebensversicherung AG

Eine klare Neugeschäftsstrategie, niedrige Kosten, hohe Investmentkompetenz, große Produktflexibilität mit dem Alleinstellungsmerkmal Biometrie-Risikodeckung gelten als die wesentlichen Faktoren für den zukünftigen Markterfolg der Lebensversicherer.

” Das LVRG wird erst durch die niedrigen Zinsen zur ultimativen Herausforderung für die LV-Branche.



Reinhard Kunz, Mitglied der Vorstände  
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Derzeit steckt die Lebensversicherungsbranche daher enorme Ressourcen in die Entwicklung neuer Produkte und des Geschäftsmodells. Ziel ist es, mit neuen investmentorientierten Produkten in die Offensive zu gehen und das Profil der Branche als erste Adresse in der Altersvorsorge zu schärfen.

” Produkte sind einfach zu kopieren. Für die Entwicklung einer innovativen, in sich abgestimmten Produkt- und Neugeschäftsstrategie ist es notwendig klare Prozesse und Verantwortlichkeiten zu definieren.



Marcus Nagel, CEO Office Life Germany,  
Zurich Gruppe Deutschland

Informieren Sie sich auf dem **Handelsblatt Strategiemeeting Lebensversicherungswirtschaft** über die strategische Neuordnung der Branche und erhalten Sie Antworten auf die folgenden Fragestellungen:

- Wie lässt sich die Branche intelligent reorganisieren?
- Wie sind die Effektivkosten zukünftig zu berechnen und welche Chance-Risiko-Klassen wird es geben?
- Kommen die Lebensversicherer ihren Verpflichtungen aus dem LVRG nach oder muss die Branche mit weiteren Regularien rechnen?
- Wird sich langfristige Altersvorsorge in Deutschland mit Rendite statt Garantien durchsetzen?
- Welches sind die Kernpunkte des Erfolgsmodells der Lebensversicherer?
- Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf die gesamte Wertschöpfungskette der Lebensversicherer?
- Sind Indexpolizen das Lebensversicherungsprodukt der Zukunft?
- Welche neuen Produkte und Prozesse werden durch moderne Technologien ermöglicht?
- Wie lautet das Konzept der Produktinformationsstelle PIA und welche Informationen werden von den Versicherern erwartet?

# Treffen des Who's Who der Lebensversicherungsbranche

Die Handelsblatt Jahrestagung Strategiemeeting Lebensversicherungswirtschaft ist die wegweisende strategische Konferenz und Netzwerkplattform für die TOP-Entscheider der Branche. **Treffen Sie 33 Experten aus Politik, Wissenschaft und Praxis zum Erfahrungsaustausch und zur Diskussion neuer Strategien.** Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die zukunftsweisenden Entwicklungen und Trends der Branche.

Die 33 Sprecher und Diskussionsteilnehmer des Strategiemeetings Lebensversicherungswirtschaft auf einen Blick:

## AUS DER LEBENSVERSICHERUNGSWIRTSCHAFT



**Dr. Guido Bader** | Mitglied des Vorstandes, Stuttgarter Lebensversicherung



**Dietmar Bläsig** | Mitglied des Vorstandes, Volkswohl Bund



**Dr. Patrick Dahmen** | Mitglied des Vorstandes, AXA Konzern



**Norbert Heinen** | Vorsitzender des Vorstandes, Württembergische Lebensversicherung



**Reinhard Kunz** | Mitglied der Vorstände, Alte Leipziger Lebensversicherung



**Dr. Johannes Lörper** | Mitglied des Vorstandes, Ergo Lebensversicherung



**Paul Matthews** | CEO, Standard Life



**Marcus Nagel** | CEO Life Germany, Zurich Gruppe Deutschland



**Stephan Schinnenburg** | Mitglied des Vorstandes, Ergo Beratungs- und Vertrieb



**Dr. Volker Priebe** | Bereichsleiter Produktentwicklung und Aktuariat, Allianz Lebensversicherung



**Robert Leopold** | Abteilungsleiter, HDI Lebensversicherung



**Maximilian Beck** | Bereichsleiter, Basler Versicherungen



**Karol Musialik** | Abteilungsleiter, Die Bayerische



**Bernhard Rapp** | Direktor Marketing, Produktmanagement, Canada Life Assurance Europe



**Karl-Heinz Schaller** | Leiter Bereich Mathematik und Produktmanagement, LV 1871



**Christian Schröder** | Hauptabteilungsleiter Marketing, Volkswohl Bund Lebensversicherung



**Carsten Tombers** | Referatsleiter, Allianz Lebensversicherung



**Manuela Zwanzig** | Bereichsleiterin Servicecenter Privatkunden, Swiss Life



## AUS DER POLITIK



**Anja Karliczek** | CDU



**Dr. Gerhard Schick** | Die Grünen



**Manfred Zöllmer** | SPD

## AUS DIENSTLEISTUNGS- UNTERNEHMEN, MINISTERIUM, VERBRAUCHERSCHUTZ



**Michael Franke** | Geschäftsführender Gesellschafter, Franke und Bornberg



**Joachim Geiberger** | Inhaber und CEO, MORGEN & MORGEN Group



**Claude Hellers** | Leiter Vertrieb Retail & Wholesale, Fidelity Worldwide Investment



**Nils S. Hemmer** | Head of Wholesale & 3rd Party distribution, Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft



**Dr. Nikos Kotalakidis** | Head of Industry, Financial Services, Google Germany



**Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich** | Partner, Oliver Wyman



**Dorothea Mohn** | Leitung Team Finanzen, Verbraucherzentrale Bundesverband



**Dr. Michael MyBen** | Bundesfinanzverwaltung



**Dr. Mark Ortman** | Geschäftsführer, ITA Institut für Transparenz



**Prof. Dr. Jochen Ruß** | ifa Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften



**Dr. Andreas Steinert** | Vorstandsmitglied für Vertrieb, Marketing & Produktmanagement, Europ Assistance Versicherung



**Dr. Sylvia Thießen-Lüders** | Referatsleiterin, Munich RE

8.30 – 9.30 Empfang mit Kaffee und Tee

9.30 – 9.45

### Begrüßung durch den Moderator



**Norbert Heinen**, Vorsitzender des Vorstandes,  
Württembergische Lebensversicherung



Bei einer weiteren Absenkung des Rechnungszinses lässt sich der garantierte Beitragserhalt nur noch mit massiven Einschnitten in die Kostenkalkulation darstellen. Dies könnte den Markt noch gravierender verändern als das LVRG.



**Dr. Guido Bader**, Mitglied des Vorstandes,  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

### Erfolgsmodelle für die Lebensversicherungswirtschaft in Zeiten von Niedrigzins, Solvency II und LVRG

9.45 – 10.10

#### Intelligente Reorganisation des Lebensversicherungskonzeptes

- Veränderungsdruck in der Branche nach dem LVRG
- Intelligente Produktpositionierung
  - Welche Produkte sind finanzierbar?
  - Welche Produkte werden erwartet?
- Organisatorische Aufstellung für die Marktanforderung von morgen
- Vertriebsorganisation
- Digitalisierung
- Spitzenposition erfolgreich im Wettbewerb verteidigen

Norbert Heinen

10.10 – 10.35

#### Die LV-Branche nach dem LVRG – „Halb zog es sie, halb sank sie hin?“

- Was hat das LVRG bisher bewirkt?
- Ist das Geschäftsmodell noch attraktiv?
- Was wird sich noch tun?



**Reinhard Kunz**, Mitglied der Vorstände,  
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

10.35 – 11.00

#### Garantierter Beitragserhalt – Quo Vadis?

- Niedrigzinsphase und Zinsgarantien
- Auswirkung weiter sinkender Garantiezinsen auf LV-Produkte
- Problemkreis „Garantierter Beitragserhalt“
  - Wie ist er noch darstellbar?
  - Ist er überhaupt notwendig?
- Auswirkungen auf den Vertrieb von LV-Produkten
- Lösungsansätze



**Dr. Guido Bader**, Mitglied des Vorstandes,  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

11.00 – 11.15 Fragen und Antworten



11.15 – 11.45 Networking-Pause mit Kaffee und Tee und  
Speakers' Corner



11.45 – 12.30

### PODIUMSDISKUSSION

#### Kommt die Lebensversicherungswirtschaft ihren Verpflichtungen aus dem LVRG nach? – Meinungen und Perspektiven aus Politik und Verbraucherschutz

- Ein Jahr LVRG – Wurden die Erwartungen der Politik erfüllt?
- Welche Maßnahmen zur Förderung der Lebensversicherungswirtschaft sind geplant?
- Welche Maßnahmen zum Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge sind in der Diskussion?

Moderation:



**Prof. Dr. Jochen Ruß**, Geschäftsführer,  
ifa Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Diskussionsteilnehmer:



- **Anja Karliczek** MdB, CDU
- **Dorothea Mohn**, Leitung Team Finanzen, Verbraucherzentrale Bundesverband
- **Dr. Gerhard Schick** MdB, Die Grünen
- **Manfred Zöllmer** MdB, SPD

#### Tarifgeneration 2020 – Neue Erfolgsmodelle sind gefragt wie nie zuvor

12.30 – 13.00

#### Kernpunkte des Erfolgsmodells Lebensversicherung: heute und morgen

- Sicherheit und Chance für die Altersvorsorge
- Diversifikation als Basis bedarfsorientierter Kundenansprache
- Herausforderungen und Kundenerwartungen



**Dr. Volker Priebe**,  
Bereichsleiter Produktentwicklung und Aktuariat,  
Allianz Lebensversicherungs-AG

13.00 – 13.10 Fragen und Antworten



13.00 – 14.15 Networking-Mittagessen und Speakers' Corner  
Finden Sie Ihren passenden Gesprächspartner an einem der Thementische:  
**Tarifgeneration 2020, Index-Policen, Transparenz**

14.15 – 14.40

#### Altersvorsorge nach Abschaffung der Zinsen

- Auch ohne Zins – Altersvorsorge bleibt unverzichtbar
- Klassische Garantien sind wertvoll, aber teuer
- Nominale und prozedurale Garantien



**Dr. Johannes Lörper**, Mitglied des Vorstandes,  
Ergo Lebensversicherung

14.40 – 15.00

**PODIUMSDISKUSSION**

**Tarifgeneration 2020: Haben wir so lange Zeit?  
Meinungen und Perspektiven aus der Lebensversicherungswirtschaft**

Moderation: Prof. Dr. Jochen Ruß

Diskussionsteilnehmer:



- Norbert Heinen
- Reinhard Kunz
- Dr. Johannes Lörper
- Dr. Volker Priebe

**Sind Index-Policen das Lebensversicherungsprodukt der Zukunft?**

15.00 – 15.20

**Aus Vorsorge wird Vorfreude: Klassik modern**

- Das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt
- Positionierung und Abgrenzung
- Einführungsstrategie: Erklären vs. Staunen
- Der Index-Simulator



**Christian Schröder**, Hauptabteilungsleiter Marketing,  
Volkswahl Bund Lebensversicherung

15.20 – 15.40

**Index-Policen im Vergleich**

- Index-Policen: Funktionsweisen und Unterschiede
- Worauf bezieht sich welcher Index?
- Einstufung in Chancen-Risiko-Klassen
- Herausforderungen für den Vertrieb



**Joachim Geiberger**, Inhaber und CEO,  
MORGEN & MORGEN Group

15.40 – 16.15

**IM GESPRÄCH**

**Setzt sich die Index-Police als Lebensversicherungsprodukt der Zukunft durch? Welche Alternativen gibt es?**

Moderation: Prof. Dr. Jochen Ruß

Diskussionsteilnehmer:



- Joachim Geiberger
- Robert Leopold, Abteilungsleitung Produktentwicklung,  
HDI Lebensversicherung AG
- Christian Schröder



16.15 – 16.45 Networking-Pause und Speakers' Corner

**Transparenz und Verbraucherschutz –  
Aktuelle Rahmenbedingungen**

16.45 – 17.30

**KURZ-VORTRÄGE UND DISKUSSION**

**Transparenz bei geförderten Altersvorsorgeprodukten**

- Produktinformationsstelle Altersvorsorge, Aufgaben und Organisation
- Produktinformationsblatt
- Transparenz und Kostenstruktur



- Dorothea Mohn
- Dr. Michael Myßen, Bundesfinanzverwaltung
- N.N., Repräsentant der Produktinformationsstelle PIA

17.30 – 17.50

**Sind staatlich zertifizierte Altersvorsorgeprodukte jetzt transparent?**

- Transparenz(defizite) vor und nach PIA
- Transparenz durch neues Produktinformationsblatt
- Standard bei der Berechnung der Effektivkosten
- Chancen und Risiken bei Einteilung in Chancen-Risiko-Klassen



**Dr. Mark Ortmann**, Geschäftsführer,  
ITA Institut für Transparenz

17.50 – 18.00 Fragen und Antworten

18.00 – 18.25

**So stellt sich der Vertrieb auf die neuen Transparenz-Rahmenbedingungen ein**

- Neue Anforderungen in der Praxis realisieren
- Transparenz als Chance und Erfolgsfaktor
- Versicherungsvertrieb der Zukunft



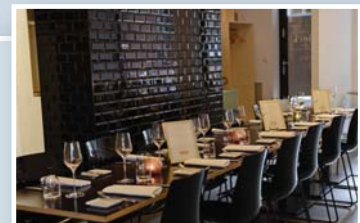
**Stephan Schinnenburg**, Mitglied des Vorstandes,  
Ergo Beratungs- und Vertriebs-AG



18.25 – 18.35 Abschlussdiskussion, Speakers' Corner und Ende des ersten Konferenztages

19.00  
**Abend-  
veranstaltung**

Historischer Spaziergang durch die Kölner Altstadt mit einer vergnüglichen Einführung in die Kölsche Lebensart und anschließendem Abendessen im Restaurant „maiBeck“ im Medienhafen.



8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.05

### Begrüßung durch den Moderator



**Prof. Dr. Jochen Ruß**, Geschäftsführer,  
ifa Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

9.05 – 9.35

### Individualisierung der Tarife vs. Kollektivgedanke: Ist das wirklich ein Widerspruch?

- Der Kollektivgedanke
- Warum das Kollektivprinzip grundsätzlich auch bei individualisierten Tarifen funktioniert
- Risiken und Nebenwirkungen von zu wenig oder zu viel Individualisierung

**Prof. Dr. Jochen Ruß**

### Ganzheitliche und investmentorientierte Geschäftsstrategien

9.35 – 10.05

### Entwicklung einer abgestimmten Produkt- und Neugeschäftsstrategie

- Konsequenzen neuer Produkte für den Versicherer
- Einbettung in die Neugeschäftsstrategie
- Einbettung in die Prozesse



**Marcus Nagel**, CEO Life Germany,  
Zurich Gruppe Deutschland

10.05 – 10.35

### Unit-linked investing – better for everyone?

- What customers need as they approach retirement and once retired
- The benefits for the customer of tailored and transparent unit-linked investing vs one-size-fits-all with profits
- Unit-linked investments as a more sustainable model for life insurers
- Innovative investment solutions which can control volatility without the capital impact of guarantees



**Paul Matthews**, CEO,  
Standard Life (in englischer Sprache)

10.35 – 10.45 Fragen und Antworten

10.45 – 11.15 Networking-Pause und Speakers' Corner

„Individualisierung von Tarifen im Sinne einer risikogerechten Tarifierung ist sehr wohl mit dem Kollektivgedanken vereinbar und verträglich. Zu viel Individualisierung führt zu „Risiken und Nebenwirkungen“. Zu wenig Individualisierung aber auch!



**Prof. Dr. Jochen Ruß**, Geschäftsführer,  
ifa Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

11.15 – 11.40

### SRRI – gesetzgeberische Willkür oder sinnvolles Risikomaß?

- Die regulatorische Zukunftsfähigkeit sichern
- Einfache Synchronisation vom individuellem Kundenbedürfnis sowie Produktprofil
- Zuverlässige Einhaltung des Risikoprofils über die Anlagedauer (Risikoprofilverlässlichkeit)
- Die neue Sicherheit im Niedrigzinsumfeld



**Claude Hellers**, Leiter Vertrieb Retail & Wholesale,  
Fidelity Worldwide Investment

11.40 – 12.05

### Wachsende Bedeutung einer intensiven Zusammenarbeit der Versicherer mit Kapitalanlagegesellschaften: Lösungen vor dem Hintergrund historisch niedriger Zinsen

- Senkung Rechnungszins/Zinszusatzreserve, „teure Garantien“ bei niedrigen und volatilen Zinsen (Solvency II, Deckungsstock vs Garantien im Fonds)
- Studie: Was wünschen Vertriebe und Makler sich für Ihre Kunden?
- Können Erwartungswerte im Fonds Garantien ersetzen?



**Nils S. Hemmer**, Head of Wholesale and 3rd Party distribution,  
Member of the BDC,  
Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH

12.05 – 12.25

### PODIUMSDISKUSSION

### Welche Garantien funktionieren noch und gibt es „Sicherheit“ auch ohne Garantie?

Moderation: Prof. Dr. Jochen Ruß

Diskussionsteilnehmer:



- Claude Hellers
- Nils S. Hemmer
- Paul Matthews
- Marcus Nagel

„SRRI: seit 3 Jahren Pflicht – es wird Zeit ihn ernst zu nehmen.“



**Claude Hellers**, Leiter Vertrieb Retail & Wholesale,  
Fidelity Worldwide Investment

## Digitalisierung und Telematik in der Lebensversicherungswirtschaft

12.25 – 13.00

### Digitalisierung in der Lebensversicherung – Herausforderungen und Chancen

- Digitale Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft
- Den Wandel begleiten: Kundenbedarf und Vertrauen
- Digitalisierungsstrategie der AXA Gruppe als ganzheitlicher Ansatz
- Implikationen für die AXA Lebensversicherung in Deutschland



**Dr. Patrick Dahmen**, Mitglied des Vorstandes, AXA Konzern

13.00 – 13.30

### Fitness, Telematik, Leben – Assistance im Wandel

- Lebensversicherung und Assistance – bisher mit wenigen Berührungspunkten
- Assistance und Lebensversicherung: Digitalisierung und Gesundheitsmanagement eröffnet neue Perspektiven
- Lebens-Assistance: Denkanstöße und neue Produktkonzepte



**Dr. Andreas Steinert**,  
Vorstandsmitglied für Vertrieb, Marketing & Produktmanagement,  
Europ Assistance Versicherungs-AG

13.30 – 13.45

### IM GESPRÄCH

### Chancen und Risiken der Digitalisierung in der Lebensversicherungswirtschaft in Deutschland und Europa

Moderation: Prof. Dr. Jochen Ruß

Diskussionsteilnehmer:

- Dr. Patrick Dahmen
- Dr. Andreas Steinert



13.45 – 14.45 Networking Mittagessen und Speakers' Corner

Finden Sie Ihren passenden Gesprächspartner an einem der Thementische:

### Digitalisierung, Sicherheit auch ohne Garantie, Vertrieb über soziale Netze

## Die Zukunft des Lebensversicherungsvertriebs

14.45 – 15.15

### Aktuelle Entwicklungen im Vertrieb durch Niedrigzins und LVRG

- Konsequenzen für die Aufstellung der Vertriebe im Markt
- Auswirkungen auf Verkaufsansätze
- Provisionsentwicklung
- Vertriebliche Anforderungen an Produktentwicklung und Transparenz



**Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich**, Partner,  
Oliver Wyman

15.15 – 15.45

### Die Digitalisierung im deutschen Versicherungsmarkt: Aufräumen mit herkömmlichen Mythen bei der Vermarktung von Versicherungsprodukten

- Mythos 1: „Versicherungen“ sind für Verbraucher langweilig!
- Mythos 2: Mobile Werbung ist nicht geeignet zur Bewerbung von Versicherungen!
- Mythos 3: Versicherungen werden nicht gekauft, sondern verkauft!



**Dr. Nikos Kotalakidis**, Head of Industry,  
Financial Services, Google Germany GmbH

15.45 – 16.00

### IM GESPRÄCH

### Versicherungsvertrieb im Zeitalter der Digitalisierung

Moderation: Prof. Dr. Jochen Ruß

Diskussionsteilnehmer:

- Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich
- Dr. Nikos Kotalakidis

## Ausblick auf die aktuellen Entwicklungen in der Biometrie

16.00 – 16.30

### Mit umfassendem Biometrie-Angebot punkten

- Individueller Risiko-Schutz für Kunden
- Biometrie-Rechner und Vorsorge-Planer
- Moderne Risikoprüfung



**Bernhard Rapp**, Direktor Marketing & Produktmanagement,  
Canada Life Assurance Europe Ltd.

16.30 – 17.00

### Kann man bei der Entwicklung der Lebenprodukte von der Kompositversicherung lernen (und umgekehrt)?

- Generelle Vorteile der Bündelung aktueller Kompetenzen innerhalb einer Organisationseinheit
- Gestaltung eines „Produkt-Kompetenz-Centers“
- Bisherige Erfahrungen mit dieser Organisationsform
- Beispiele für die Bündelung unterschiedlicher Produkte im Rahmen optimierter Beratungssysteme



**Karol Musialik**, Leiter des Produkt- Kompetenz-Centers,  
Die Bayerische

17.00 – 17.15 Fragen und Antworten

17.15 Endes des zweiten Konferenztages und Ausklang mit Prosecco, Tee und Kaffee in der Hotelbar



Durch die enge Zusammenarbeit von Versicherern und Fondsgesellschaften können Endkunden und Vermittlern auch im historisch niedrigen Zinsumfeld attraktive Lösungen geboten werden.



**Nils S. Hemmer**, Head of Wholesale and 3rd Party distribution, Member of the BDC, Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH

## Kreative Biometrie-Produkte im Fokus

Auf dem Markt für biometrische Risiken gibt es für die Lebensversicherungswirtschaft viele Möglichkeiten neue Wege zu gehen. Mit modernen Produkten, wie Invalidität, Critical Illness oder Pflege können neue Märkte, Kundengruppen und hohe Margen erschlossen werden. Informieren sie sich über Innovationen und Trends in Deutschland.

8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

### Begrüßung durch den Moderator



**Michael Franke**, Geschäftsführender Gesellschafter,  
Franke und Bornberg

9.15 – 9.40

### Aktuelle und zukünftige Erfolgsfaktoren im Bereich Biometrie

- CI, Grundfähigkeiten, Pflege, BU, EU, Invalidität – Innovationen und Trends in Deutschland
- Warum wir eine breite Produktpalette brauchen?
- Innovative Gestaltung des Beratungsprozesses
- Konflikt aus Bedarf und Budget managen
- Risikomanagement am Point of Sale in BU

Michael Franke

„Für einen wirklichen Erfolg für ein Invaliditätsprodukt unterhalb der Berufsunfähigkeit bedarf es aus meiner Sicht eines standardisierten Produktes, das marktweit in sehr ähnlicher Form angeboten wird. Nur dann wird es der Branche gelingen, das große Potential unterhalb der BU zu heben.“



**Karl-Heinz Schaller**, Bereichsleiter Mathematik/  
Produktentwicklung und verantwortlicher Aktuar,  
Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871)

## BU und Arbeitskraftabsicherung

9.40 – 10.05

### Erfolgreiche Strategien, die BU in Zeiten eines Preis-/Leistungswettbewerbs langfristig stabil zu führen

- Erfüllt die BU den „gesetzlichen Auftrag“?
- Welche Faktoren sind für eine erfolgreiche Strategie entscheidend?
- Quo vadis, BU?



**Reinhard Kunz**, Mitglied der Vorstände,  
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

10.05 – 10.30

### Absicherung der Invalidität als zentraler Baustein der Risikovorsorge

- BU als High-End-Produkt
- Funktionale Invaliditätsversicherung als neue Perspektive
- Kalkulatorische Aspekte und Zielgruppe
- Assistance-Baustein



**Karl-Heinz Schaller**, Bereichsleiter Mathematik/Produktentwicklung und verantwortlicher Aktuar,  
Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871)

10.30 – 10.45 Fragen und Antworten

10.45 – 11.10

### Schwere-Krankheiten-Absicherung (Critical Illness)

- Beratungsqualität im Hinblick auf Risikovorsorge
- Was deckt die Versicherung ab?
- Marktpotenziale



**Marcus Nagel**, CEO Life Germany,  
Zurich Gruppe Deutschland



11.10 – 11.40 Networking-Pause und Speakers' Corner

11.40 – 12.05

### Erfolgsstrategie für die MultiRisk-Police im Maklermarkt

- Grundkonzeption des Produkt Existenz
- Vorteile eines modularen Konzeptes mit zuwählbaren Produktbausteinen
- Wie erkläre ich Vermittlern und Zielgruppe ein neues Produktkonzept?
- Erfolgsstrategie in der vertrieblichen Umsetzung



**Dietmar Bläsing**, Mitglied des Vorstandes,  
Volkswohl Bund

12.05 – 12.15 Fragen und Antworten

12.15 – 12.40



### PODIUMSDISKUSSION

Wie kann mehr Reichweite in der Arbeitskraftabsicherung erreicht werden? Sind die Grenzen der Stabilität in der BU erreicht? Welche Erfahrungen wurden mit BU-Alternativen im Vertrieb gemacht?

Moderation: Michael Franke

Diskussionsteilnehmer:



- Dietmar Bläsing
- Reinhard Kunz
- Marcus Nagel
- Karl-Heinz Schaller



Die automatisierte Risikoprüfung mit vers.diagnose könnte alternativen biometrischen Produkten einen Schub geben und die Beratungslandschaft in Deutschland grundlegend verändern



**Dr. Sylvia Thießen-Lüders**, Referatsleitung Underwriting /  
Underwriting Consulting, Abteilung Leben Deutschland /  
Schweiz, Munich Re



## Zukunftsperspektive Pflegeversicherung

12.40 – 13.05

### Existenzsicherung fürs ganze Leben – Basler Beruf + Pflege Lifetime

- Einmalige Kombination aus BU und Pflege inkl. Krankheiten-Soforthilfe
- Innovative Leistungserhöhung durch Vorsorgebonus, „Leistungsdoppel“ und Nachversicherung
- Erstes transparentes BU-Bedingungswerk – lesbar, verständlich und zertifiziert



**Maximilian Beck,**  
Bereichsleiter Vertriebsförderung Lebensversicherung,  
Basler Versicherungen



13.05 – 14.05 Networking-Mittagessen

Finden Sie Ihren passenden Gesprächspartner an einem der Thementische:

### Automatisierte Risikoprüfung, Pflegerente, Arbeitskraft- absicherung

14.05 – 14.30

### Pflege bei der Allianz Lebensversicherungs-AG

- Aktuelle Marktentwicklungen
- Pflegerente individuell und flexibel
- Pflege und Einkommensvorsorge sinnvoll verknüpfen



**Carsten Tombers,** Leiter Produktanalyse und Rating,  
Allianz Lebensversicherungs-AG

14.30 – 14.45 Fragen und Antworten

14.45 – 15.00

### PODIUMSDISKUSSION

### Gibt es einen Markt für Pflegerenten? Wo kann Pflege als Huckepack-Baustein eingesetzt werden?

Moderation: Michael Franke

Diskussionsteilnehmer:



- Maximilian Beck
- Carsten Tombers



15.00 – 15.15 Networking-Pause und Speakers' Corner



Potentiale erkennen statt Potentiale verbrennen – der direkte Weg zur maßgeschneiderten Biometrieabsicherung mit Risikoprüfung am POS.



**Manuela Zwanzig,**  
Bereichsleiterin Servicecenter Privatkunden, Swiss Life



Wenn wir unsere Mission als Versicherer erfüllen möchten, dann ist die Absicherung unserer Kunden vor schweren Krankheiten ein essentielles Mittel.



**Marcus Nagel,** CEO Office Life Germany,  
Zurich Gruppe Deutschland

## Automatisierung und Digitalisierung der Risikoprüfung

15.15 – 15.40

### Automatisierte Risikoprüfung – Segen oder Fluch?

- Laienverständliche Sprache für den Endkunden
- Einfaches Handling für den Vertrieb
- Risikoadäquate und konsistente Entscheidungen für das Risikomanagement
- Effizienter Prozess für das Kostenmanagement



**Dr. Sylvia Thießen-Lüders,**  
Referatsleitung Underwriting / Underwriting Consulting  
Abteilung Leben Deutschland / Schweiz, Munich RE

15.40 – 16.10

### PODIUMSDISKUSSION

### Automatisierung und Digitalisierung der Risikoprüfung

Warum stellen sich Versicherer in der Risikoprüfung dem Vergleich? Welche Rolle spielt zukünftig die manuelle Risikoprüfung? Geht die Individualität verloren?

Moderation: Michael Franke

Diskussionsteilnehmer:



- Reinhard Kunz
- Dr. Sylvia Thießen-Lüders
- Manuela Zwanzig, Bereichsleiterin Servicecenter Privatkunden, Swiss Life



16.10 – 16.20 Zusammenfassung des Konferenztages und anschließenden Ausklang in der Hotelbar.

## Für wen ist diese Jahrestagung konzipiert?

Mit dieser Konferenz wenden wir uns an Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus der Lebensversicherungs- und Finanzwirtschaft. Insbesondere wenden wir uns an die Bereiche:

- Strategische Planung
- Kapitalanlagen
- Produktentwicklung
- Produktmanagement
- Mathematik
- Bilanz- und Rechnungswesen
- Finanzen
- Vertrieb

Weiterhin wenden wir uns auch an Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Experten aus Banken und Investmentgesellschaften.

## Sponsoring und Ausstellung:



### Partner

**Fidelity Worldwide Investment** Fidelity Worldwide Investment verfolgt ein klares Ziel: Mit herausragenden Investmentlösungen und ausgezeichnetem Service wollen wir unseren Kunden helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Mit einem verwalteten Vermögen (Assets under Management) von weltweit 224,4 Mrd. Euro und einem administrierten Vermögen (Assets under Administration) von 67,2 Mrd. Euro bietet Fidelity aktiv gemanagte Anlagelösungen, die alle Regionen, Branchen und Anlageklassen abdecken. Unsere Lösungen richten sich sowohl an Privatanleger als auch an Versicherungen, Finanzberater, Vermögensverwalter, Unternehmen und Staatsfonds. Fidelity Worldwide Investment beschäftigt rund 6.900 Mitarbeiter in 25 Ländern weltweit und ist ein Handelsname von FIL Limited.

**Fidelity Worldwide Investment** | Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus | [www.fidelity.de](http://www.fidelity.de)

### Förderer

**Die Europ Assistance Versicherungs-AG** ist eine von 35 Säulen des internationalen Netzwerkes von Notfallzentren und Versicherern der Europ Assistance Gruppe. Als Assisteur, Gesundheitsdienstleister und Konsumentenspezialversicherer bietet Europ Assistance Service- und Versicherungslösungen für die Versicherungs- und Bankenwirtschaft ebenso wie für die Automobil- und Reisebranche. In der Personenversicherung bietet Europ Assistance neben der Auslandsreise-krankensversicherung Dienstleistungen für die Gesundheitsprävention, für persönliche Notlagen und für chronisch Kranke an. Gesundheitstelefon, medizinische Zweitmeinung, Rehabilitationsmanagement, Patientencoaching für Herzinsuffizienz oder Fitnesscoaching sind einzelne Produkte zur Erhaltung, Stabilisierung oder Wiederherstellung der psychischen und körperlichen Gesundheit.

**Europ Assistance Versicherungs-AG** | Adenauerring 9 | 81737 München | [www.europ-assistance.de](http://www.europ-assistance.de)



### Initiator der TED Umfrage

**Pioneer Investments** ist eine international tätige Investmentgesellschaft mit einem verwalteten Fondsvermögen von über 210 Milliarden Euro (Ende Januar) weltweit. Das Unternehmen bietet eine breite Palette von Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds sowie alternative Investmentprodukte und strukturierte Produkte an. Die über 2.000 Mitarbeiter arbeiten in 28 Ländern weltweit. Pioneer Investments gestaltet auf der Basis seiner mehr als 85 Jahre langen Erfahrung Investmentlösungen für institutionelle Investoren, Versicherungen, Pensionsfonds, Banken und Sparkassen sowie Privatkunden. Pioneer Investments ist eine Tochtergesellschaft der europäischen Bankengruppe UniCredit.

**Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH** | Arnulfstraße 124 - 126 | 80636 München | [www.pioneerinvestments.de](http://www.pioneerinvestments.de)



### Gastgeber der Kaffeepausen

**Oliver Wyman** ist eine international führende Managementberatung mit 3.700 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros in 26 Ländern. Das Unternehmen verbindet ausgeprägte Branchenspezialisierung mit hoher Methodenkompetenz bei Strategieentwicklung, Prozessdesign, Risikomanagement und Organisationsberatung. Gemeinsam mit Kunden entwirft und realisiert Oliver Wyman nachhaltige Wachstumsstrategien. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Geschäftsmodelle, Prozesse, IT, Risikostrukturen und Organisationen zu verbessern, Abläufe zu beschleunigen und Marktchancen optimal zu nutzen.

**Oliver Wyman** | MesseTurm | Friedrich-Ebert-Anlage 49 | 60308 Frankfurt | [www.oliverwyman.de](http://www.oliverwyman.de)



Medienpartner:



Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Info-Telefon: 0211.9686 - 3599

Kundenberatung und Anmeldung



**Imke Jürgens**

Kundenberatung/Vertrieb EUROFORUM  
[anmeldhb@euroforum.com](mailto:anmeldhb@euroforum.com)

Sponsoring und Ausstellung

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Konzeption und Inhalt



**Utta Kuckertz-Wockel**

Senior-Konferenz-Managerin EUROFORUM  
[utta.kuckertz-wockel@euroforum.com](mailto:utta.kuckertz-wockel@euroforum.com)

Telefon: +49 (0)211.9686 - 3716



**Niklas-Fabian Kater**

Senior-Sales-Manager EUROFORUM  
[fabian.kater@euroforum.com](mailto:fabian.kater@euroforum.com)

Folgen Sie uns!



[www.twitter.com/finance\\_live](https://www.twitter.com/finance_live)



[www.facebook.com/euroforum.de](https://www.facebook.com/euroforum.de)



[www.euroforum.de/news](http://www.euroforum.de/news)

## **A** ABENDEVENT

Am Abend des ersten Konferenztages laden das Handelsblatt und EUROFORUM zu einer vergnüglichen Führung durch die Kölner Altstadt ein. Anschließend findet ein gemütliches Abendessen im Restaurant maiBeck im Medienhafen statt. Das Rahmenprogramm ermöglicht Ihnen zusätzlich zu den Pausen die Kommunikation mit vielen alten und neuen Bekannten. Auf der Jahrestagung treffen Sie das Who's Who der Lebensversicherer.



## **D** DISKUSSIONEN UND DEBATTEN

Besonderes Kennzeichen der Handelsblatt Jahrestagung ist, dass die Themenschwerpunkte aus der Perspektive von Politik, Wissenschaft, Dienstleistung und Lebensversicherungspraxis beleuchtet und anschließend kontrovers diskutiert werden. Jeder Teilnehmer ist eingeladen, sich an den Diskussionen zu beteiligen.

# Das Strategiemeeting Lebensversicherung von A-Z

Damit Sie den größtmöglichen Nutzen aus Ihrer Teilnahme ziehen, wurde der Anteil an Interaktion, Inspiration und Dokumentation mit den folgenden Konferenzbausteinen maßgeblich erhöht.

## **I** IPAD MIT MATCHMAKING-TOOL UND MEHR

Erstmals bieten wir Ihnen auf der Jahrestagung die Tagungsunterlagen auf dem iPad an. Machen Sie sich auf der Konferenz Ihre eigenen digitalen Notizen zu den Vorträgen und laden Sie diese anschließend auf Ihren Computer. Gleichzeitig ermöglicht Ihnen die iPad-Umgebung Ihr persönliches Profil samt beruflichen Schwerpunkten zu hinterlegen und Meetings während der Veranstaltung zu verabreden.



## **S** SPEAKERS' CORNER

In jeder Pause stehen Ihnen die Referenten des vorhergehenden Themenblocks für fachliche Fragen zu ihren Vorträgen zur Verfügung.



## **T** TEILNEHMER-UMFRAGE

Eine TED-Umfrage findet auf Initiative von Pioneer Investments statt. Wir sind gespannt auf die Ergebnisse, die vor Ort live kommentiert, ausgehändigt und auf der Internetseite veröffentlicht werden.

## **S** SPONSOREN

Wir danken unseren langjährigen Sponsoren, Förderern und Ausstellern für das Vertrauen in die Veranstaltung. Ihr Engagement verschafft der Jahrestagung ein wunderbares und eindrucksvolles Ambiente!



## **Z** ZEITPLAN UND PROGRAMM

Das Programm wird stets an die aktuellen Entwicklungen am Markt angepasst. Auf unserer Internetseite <http://veranstaltungenhandelsblatt.com/lebensversicherung> erhalten Sie immer den aktuellen Stand des Programms.

**Ihr persönlicher  
Anmeldecode****INFOPOST**  
Ein Service der Deutschen Post**ALLEMAGNE** Port payé**Jetzt  
bequem online  
anmelden!****www.veranstaltungen.handelsblatt.com/lebensversicherung****Ja, ich nehme teil**

- |  |           |
|--|-----------|
| <input type="checkbox"/> am 2. und 3. September 2015 [P1200629M012]  | € 2.199,- |
| <input type="checkbox"/> vom 2. bis 4. September 2015 [P1200629M013] | € 2.799,- |
| <input type="checkbox"/> am 4. September 2015 [P1200629M300]         | € 1.699,- |

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]  
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Bitte **reservieren** Sie mir unverbindlich \_\_\_\_\_ Platz/Plätze bis zum 22. Juni 2015.
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11.96 86 - 33 33.]

**Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland**Sie erhalten bei Besuch der ersten beiden Veranstaltungstage 16,  
bei Besuch des dritten Tages 7 Weiterbildungspunkte.

<b>Name</b>	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr
Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partner-Unternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein Zusendung per Fax: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	
<b>Firma</b>	
Anschrift	
Anmeldung erfolgt durch	
Position	
Datum, Unterschrift	

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

<b>Name</b>
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

 Ich selbst oder  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_**9. Handelsblatt Jahrestagung****Strategiemeeting  
Lebensversicherungswirtschaft****2. bis 4. September 2015 | Pullman Cologne | Köln**

Helenenstraße 14 · 50667 Köln · Tel.: +49(0)221/275-0

**Teilnahmebedingungen.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Pausengetränken und Abendessen am ersten Konferenztag pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Ein eventuell vorliegender Gutscheincode ist anwendbar auf den zum Buchungszeitpunkt gültigen Preis und ist nicht kombinierbar mit anderen Rabatten und Angeboten.

**Datenschutzinformation.** Die EUROFORUM Deutschland SE und die Handelsblatt GmbH verwenden die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen wie der Handelsblatt GmbH zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 111234, 40512 Düsseldorf widersprechen.

**Zimmerreservierung.** Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor. Änderungen vorbehalten.

**Wir über uns.** Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Konferenzen und Seminaren wichtige Wirtschaftsinformationen zu aktuellen Themen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft und Industrie Foren für Know-how-Transfer und Meinungsaustausch. Mit der Planung und Organisation der Veranstaltungen haben wir die EUROFORUM Deutschland SE beauftragt.

**Ihr Tagungshotel.** Im Rahmen der Konferenz lädt Sie das Pullman Cologne herzlich zu einem Umtrunk ein.

**Anmeldung und Information**

per Fax: +49 (0)211.96 86-40 40

telefonisch: +49 (0)211.96 86-35 99  
[Imke Jürgens]

Zentrale: +49 (0)211.96 86-30 00

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE  
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldhb@euroforum.com

im Internet: <http://veranstaltungen.handelsblatt.com/lebensversicherung>