



Fachreise zu Gast bei der DVAG in Frankfurt am Main:

Bericht über die Fachtagung am 12. Mai anlässlich der MV

Seite 96

Aktive Fachreise

Neue Wege in der Krankenversicherung,
ChatGPT und die Versicherungswirtschaft,
Exzedentenversicherung

Aus den Treffpunkten

Stammtische, Ausflüge und
ein flotter „Rentnertreff“ in
Nürnberg

VVB fachlich

Wenn Technologie auf
Erfahrung trifft:
InsurTechs vs. Versicherer

Die VVB trauert

um ihr in vielen Aufgaben-
bereichen tätiges Mitglied
Peter Claus



Sehr geehrte Leserinnen und Leser des VVBmagazin,

im vorangegangenen VVBmagazin 3/2023 haben wir Ihnen hinsichtlich der diesjährigen Mitgliederversammlung (MV), welche im Mai im Hause der DVAG in Frankfurt am Main stattfand, die Rechenschaftsberichte unseres Vorstandes, den Kassenprüferbericht und verschiedene Eindrücke vom geselligen Kommersabend dargeboten. Der fachliche Part jedoch war insbesondere für die nun vorliegende Ausgabe 4/2023 geplant. Und selbstverständlich lassen wir unseren Ankündigungen Taten folgen: Armin Woerner, ein junger „Kollege“, der 2022 Mitglied der VVB geworden ist und nach Hannover nun im Herzen Hessens die zweite MV erlebt hat, führt mit einem Vorwort in die Fachtagung des Freitags ein und skizziert das ansprechende und spannende Programm in Gänze. Es folgen fokussiert zwei Ausführungen der Damen Diana Ehrenberg und Maria Leisinger zur Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb sowie von Frank Harting, welcher über das Gewinnen und langfristige Halten von Kunden in der Industrieversicherung referiert hat.

Seitens der Fachkreise war man in den letzten Wochen vor allem in drei Bereichen im Sinne des VVB-Netzwerkes respektive der Mitglieder und Freunde emsig und rege beschäftigt. So widmete sich der Fachkreis Betriebsorganisation/IT in seiner Veranstaltung dem hochaktuellen und uns alle mehr und mehr berührenden Thema „Was bedeutet ChatGPT für die Versicherungswirtschaft“. Rechtsanwalt Ingo Vinck von Taylor Wissing stellt Ihnen in dessen Beitrag seine Erkenntnisse anschaulich zusammen. Weiterhin hat Ilker Camuz, Fachkreisleiter HUK, zur Feder gegriffen und eine Reihe Wissenswertes zur Exzedentenversicherung geschrieben. Und abschließend wartet

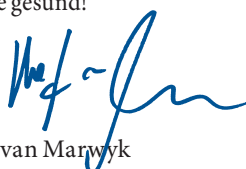
noch der Fachkreis Krankenversicherung mit diversen Artikeln und Inhalten auf. Bei dieser breiten Palette, verehrte Leserschaft, dürften für jeden viele fachliche „Leckerbissen“ zur Lektüre gegeben sein.

Günter Laux, bekanntermaßen sehr aktiver Sonderbeauftragter im Ressort „Äußere Organisation“, berichtet aus Bonn und Münster, Julian Möller aus Hamburg und Christian Giebried aus Nürnberg, von den Zusammenkünften und schönen Begegnungen. Auch dies zeichnet die VVB als attraktive Vereinigung aus.

Im Zusammenhang mit dem iwvKöln erwähne ich gerne das 1. Kölner Cyber-Insurance-Forum, das unser Ehrenvorsitzender Wolfgang Franke besucht hat und Ihnen nun näherbringt. Darüber hinaus hat die Fachschaft des Instituts für Versicherungswesen den legendären iwvKöln-Cup in Wort und Bild gepackt und lässt Sie darüber daran teilhaben.

Ich schließe mein Editorial mit der traurigen Nachricht über das Ableben von Professor Dr. Magdalena Schiegl vom iwvKöln sowie unseres besonders im Fachkreis BO & IT sehr engagierten Mitglieds Peter Claus. Beiden werden wir stets ein ehrendes Andenken bewahren und nicht nur vor dem Hintergrund von Peters Engagement, der sich bei unzähligen Gelegenheiten um die VVB bemüht und nicht zuletzt die „junge Generation“ gefördert hat, die Zukunft unserer Vereinigung auch weiterhin positiv gestalten.

Wie immer wünsche ich Ihnen, meine sehr geehrten Leserinnen und Leser, viel Vergnügen beim Studieren des VVBmagazin. Bleiben Sie uns gewogen und vor allem: Bleiben Sie gesund!

Ihr

Stefan van Marwyk

INHALT

Fachtagung zur MV 2023

- 96 Bericht über die Fachtagung am 12. Mai 2023 im Hause der DVAG
- 98 Nachhaltigkeit im Vertrieb: vom Getriebenen zum Treiber
- 100 Kunden gewinnen und langfristig halten

Fachkreise

- 102 **FK Krankenversicherung in Dortmund**
Die Bedeutung von Smart Services in der PKV
- 103 Herausforderungen in der Produktentwicklung: Wie kann man spezielle Zielgruppen für die PKV begeistern?
- 104 Auf Spurensuche in der Krankenversicherung
- 105 Kunden verstehen und begeistern
- 106 **Fachkreis BO & IT:**
Was bedeutet CHatGPT für die Versicherungswirtschaft?
- 109 **Fachkreis HUK/R**
Exzedentenversicherung

iwvKöln

- 111 1. Kölner Cyber Insurance Forum
Save the Date:
28. Kölner Versicherungsforum am 30.11. – Nachhaltigkeit als unternehmerische Chance für Versicherer
- 112 16. iwvKöln-Cup
- 113 Nachruf auf Prof. Dr. Magdalena Schiegl

Fachthema

- 114 InsurTechs vs. Versicherer?
Technologie trifft auf Erfahrung

Treffpunkte/Termine

- 116 Rückblicke
- 117 Ausblicke

Fachkreistermine

- 117 HUK/R, Rückversicherung und Cyber

VVBintern + Rubriken

- 105 Fachkreisleiter
- 99 Impressum
- 118 Geburtstag
Nachruf auf Peter Claus

Titelfoto: Nicole Gordine (Grafikhaus CGN)

Bericht über die Fachtagung anlässlich der Mitgliederversammlung

am 12. Mai 2023 im Hause der Deutschen Vermögensberatung AG in Frankfurt am Main

von ARMIN WOERNER (kor. M)



Armin Woerner (27) ist IT-Enthusiast im Versicherungsbereich. Nach mehrjähriger Tätigkeit als IT-Berater, Softwareentwickler und IT-Architekt ist er inzwischen als Executive Assistant bei der Allianz Technology tätig, um die Transformation in eine zukunftsfähige Versicherungs-IT mitzugestalten.



In der letzten Ausgabe des VVBmagazin wurde ja bereits über den Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2022 und die VVB-Kassenprüfung informiert, die wie jedes Jahr beide im Rahmen der Mitgliederversammlung am 12. und 13. Mai live zu erleben waren. Ebenso sind in der Vorauskgabe einige Impressionen des auch in Frankfurt gefeierten Kammersabend zu sehen. Doch nicht nur die Aufgaben, die das Führen eines Vereins mit sich bringt und das Vergnügen waren Teil des Programms. Der Freitag war ganz der Fachlichkeit gewidmet und brachte einige spannende und zentrale Themen rund um die Versicherungswirtschaft unter dem Motto „Vertrieb 2.0: die Zukunft im Blick“ mit sich, die ich, ebenso wie im Vorjahr, mit Freude erwartet hatte.

Nachdem die Veranstaltung durch unseren Vorstandsvorsitzenden **Markus Metzler** im Tandem mit **Dr. Helge Lach**, Mitglied des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung AG und Gastgeber für die Veranstaltung, eröffnet worden war, blieb Letzterer gleich für einen Impulsvortrag auf der Bühne.

In einer schwungvollen Rede wurden verschiedene Aspekte der aktuellen Situation und Herausforderungen der Deutschen Vermögensberatung reflektiert. Zentrale diskutierte Punkte waren unter anderem die Organisationsstruktur der Deutschen Vermögensberatung mit Ausrichtung auf den Kunden sowie die Konsequenzen und Chancen der aktuellen Gesetzgebung für den Versicherungsmarkt.

Die folgenden beiden Vorträge konnten hier quasi nahtlos anknüpfen, denn gemäß der Überschrift drehte sich auch hier alles um die Schnittstelle zum Kunden – den Vertrieb. Im Agendapunkt von **Lars Georg Volkmann** von ZSH-Finanzdienstleistungen – „Vertrieb 2.0 – Erfolgsfaktoren des personalen Vertriebs“ – wurde der derzeitige Rückgang des personalen Vertriebs in Perspek-

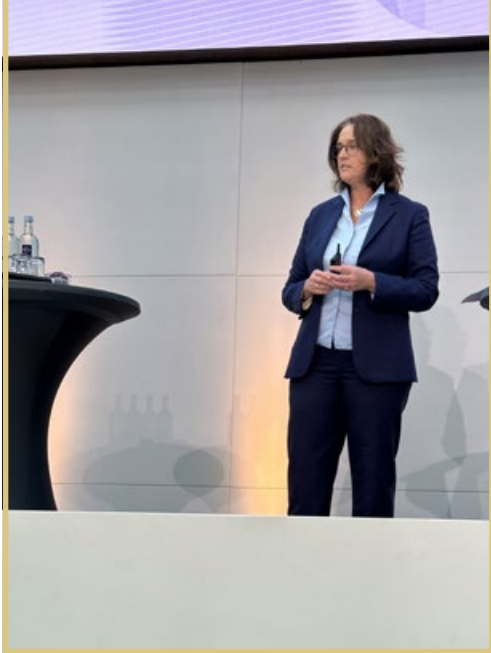
tive gesetzt. Gerade das war für mich als ITler ein sehr spannender Ausschnitt der Veranstaltung. Schließlich kann man davon ausgehen, dass der personale Vertrieb mindestens durch IT gestützt und in Teilen ersetzt wird. Zugleich warf der Vortrag die Frage auf, ob denn eine Zukunft ganz ohne personalen Vertrieb überhaupt denkbar und wünschenswert ist. Ohne abschließende Bewertung der Situation waren hier sehr interessante Denkanstöße zu finden.

Dr. Cornelia Roeskau von MD Globality S.A. beleuchtete im Anschluss die Besonderheiten des internationalen Vertriebs. Auch hier waren wichtige Gedankengänge zu finden, die sich oftmals stark auf unterschiedliche regulatorische Vorgaben in einem internationalen Setting bezogen. Nur durch geschickten Umgang bei der Konsolidierung über mehrere Länder hinweg können globale Plattformen geschaffen werden, die durch erzeugte Effizienzen einen hochperformanten Vertrieb erlauben.

Der Nachmittag bewegte sich dann ein wenig von der direkten Schnittstelle weg und wurde mit einem Element zu Vertriebswegen und Vermittlerrecht von Rechtsanwalt **Jan Andresen** eingeleitet. Nur, wer sich in einem rechtlich sicheren Rahmen bewegt und ihn auch versteht, kann die Vertriebsleistung maximieren.

Frank Harting, interims Privatier, hielt den vorletzten Vortrag – diesmal zur Kundengewinnung und -bindung in der Industrieversicherung. Der von mir als Erfahrungsbericht verstandene Teil war auch äußerst interessant. Insbesondere war auffällig, dass es auf jedes Detail ankommt – und dass Vertrieb auch lebenslanges Lernen bedeutet.

Den letzten Fachvortrag durften **Maria Leisinger**, Head of Center for Sustainable Insurance (CSI) und Diana Ehrenberg, Projektmanagerin Vertrieb & Service, halten. Unter dem Titel „Nachhaltigkeit



im Versicherungsvertrieb“ wurde auf die verschiedensten Aspekte eingegangen, die es zu beachten gilt, wenn man einen wirklich nachhaltigen – und damit auch modernen – Vertrieb schaffen möchte. Insbesondere die Schaffung von entsprechender Regulatorik steht hier im Mittelpunkt, da das Thema, verglichen mit der Versicherungswirtschaft als solche, noch in den Kinderschuhen steckt. Hier habe ich viel Potenzial wahrgenommen und bin gespannt, wie es in den nächsten Jahren weitergeht.

Die Vorträge von Frank Harting, Maria Leisinger und Diana Ehrenberg sind nachstehend in Kurzfassung abgedruckt.

Nach der langen Liste von sehr guten Vorträgen, in denen eine Menge spannender Themen besprochen wurden, blieb nun nichts mehr außer die Verabschiedung durch Markus Metzler, mit der die Veranstaltung dann in Richtung des Kommerstabends gelenkt wurde. Denn nach einem so vollen Tag mit derart vielen Impulsen besteht im Anschluss natürlich der Bedarf nach genügend Raum für Austausch – und den hat der Abend so wie jedes Jahr geboten.



Links: Dr. Cornelia Roeskau

*Christain Czempiel,
Dr. Helge Lach,
Markus Metzler,
Thorsten Rolf*



Junge Mitglieder im Austausch

Links: Prof. Dr. Michael Schmitz



Sie möchten gerne weiterlesen?

Dann werden Sie jetzt Mitglied der VVB

Ihre Vorteile einer Mitgliedschaft

15 Fachkreise

Kern der fachlichen Weiterbildung innerhalb der VVB bilden die fünfzehn Fachkreise, deren Bedeutung sowohl in der Mitgliedschaft als auch in der Versicherungswirtschaft allgemein ständig wächst.

19 Treffpunkte

In 19 verschiedenen Städten sind unsere Treffpunkte vertreten. Hier finden regelmäßige ungezwungene Treffen der Mitglieder zum freundschaftlichen Erfahrungsaustausch statt.

Mitglieder-Netzwerk

Finden Sie über unsere Mitglieder-Suche Gleichgesinnte und tauschen Sie sich mit Ihnen über aktuelle Themen oder Studiengänge aus.



VVBmagazin

Erhalten Sie über den internen Bereich exklusiven Zugriff auf das gesamte VVBmagazin, auch auf Ausgaben vergangener Jahre!

Das VVBmagazin als Online-Ausgabe!

Lesen Sie jetzt überall bequem auf Ihrem Handy oder Tablet die aktuellen Themen aus dem VVBmagazin und tauschen Sie sich mit Mitgliedern darüber aus.

Jetzt Mitglied werden

www.vvb-alumni.de/vvb-mitglied-werden/

