BRANCHENKONFERENZ VERSICHERUNGEN

04. NOVEMBER 2015

Novomatic Forum, Wien

in Kooperation mit:

Versicherungsforen Leipzig

LSZ Consulting
THE WAY TO NETWORK since 1988

MODERATION

Helmut Horeth | ehemaliger Direktor | Nürnberger Versicherung AG Österreich

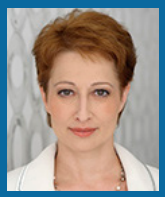
KEYNOTES

Der Zeitgeist als Produkttreiber
Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum | Geschäftsführer | Versicherungsforen Leipzig

Mit Apple Watch und Co zum smarten Mensch - vernetzt und vermessen oder kontrolliert und verkauft?
Florian Schumacher | Gründer | Quantified Self Deutschland

Versicherung 2.0 – Innovation als strategischer Eckpfeiler
Dr. Gerhard Matschnig | Vorsitzender des Vorstandes, CEO | Zürich Versicherungs-AG

VORSTANDS-PODIUMSDISKUSSION
Die GesundheitsApp als Prämienbarometer - ist ein verhaltensbasiertes Versicherungsmodell Fluch oder Segen?
Es diskutieren für Sie:



Dr. Judit Havasi | Generaldirektor Stellvertreterin | Wiener Städtische Versicherung AG

Dr. Peter Loisel | Mitglied des Vorstandes | VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft

Dr. Peter Thirring | Generali Holding Vienna AG | Vorsitzender des Vorstandes

Max Schrems | Jurist und Datenschutzexperte

Artaker.at COMPUTERSYSTEME · BearingPoint · BLUESOURCE mobile solutions · CRIF Together to the next level · CCA · dolphin

flexperto · HIER DIE BOX, DIE HILFE HOLT · KOFAX from Lexmark · msg life · servicebytogether.at

AGENDA MITTWOCH, 04.11.

08:30

EMPFANG UND REGISTRATUR

Registratur am LSZ Infodesk im Eingangsbereich

08:50

Begrüßung und Einleitung
Dr. Alexander Loisel | Geschäftsführer | LSZ Consulting
Dirk Lukaschik | Managing Director | T-SYSTEMS Austria GesmbH

09:05

KEYNOTE

Der Zeitgeist als Produkttreiber

- Der Zeitgeist und die Digitalisierung
- Was Versicherer von Start Up's lernen können
- Produktmanagement 4.0: Superindividualisierung, Digital-Sofortismus, Simplifizierung und P2P

Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum | Geschäftsführer | Versicherungsforen Leipzig

09:45

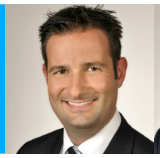
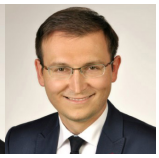
Telematik richtig einsetzen und dadurch Kunden binden

- Warum die Bewertung des Fahrverhaltens nicht funktioniert
- Telematik als Trigger für Interaktion mit dem Kunden
- Best Practice: mit „goSmart" zur Risikoreduzierung und Kundenbindung

Harald Trautsch, MSc., MBA | Co-Founder & CEO | Dolphin Technologies GmbH

AGENDA MITTWOCH, 04.11.

10:05

Paradigmenwechsel für Kundeninteraktionen

- Digitalisierungsstrategie – Geschäftsmodelle adaptieren mittels Omni-Channel-Framework und Digital Customer Service
- Vorgehensmodell für eine ganzheitliche Realisierung: Smart Analytics, Business Process Management, R6 Concept to Cash Plattform
- Schlüsselfaktoren für die Optimierung der Kundeninteraktion

Mag. Stevan Borozan | Manager | BearingPoint GmbH
Mag. Faruk Tarim | Manager | BearingPoint GmbH

10:25

Der Vertrieb wird digital – online aber persönlich

- Brauchen wir überhaupt noch einen persönlichen Berater?
- Was brauchen Sie um Ihre Kunden online aber persönlich zu beraten?
- Wie setzen es Versicherer für Ihren Vertrieb bereits erfogreich ein?!

Sebastian Groenen | Sales Manager Insurance/Finance | Flexperto GmbH

10:35

BRUNCH

have a coffee & snack or just simply talk, talk, talk

11:25

Round Table Diskussionen

RT 1: Paradigmenwechsel für Kundeninteraktionen
RT 2: Schnelle und qualitative Entscheidungen treffen - mit Hilfe von I-Analytics
RT 3: Reden wir über Telematik!

AGENDA MITTWOCH, 04.11.

12:25

KAFFEEPAUSE

have a coffee & snack or just simply talk, talk, talk

12:40

KEYNOTE

Mit Apple Watch und Co zum smarten Mensch - vernetzt und vermessen oder kontrolliert und verkauft?

- Wearables und das Internet of Healthy Things machen immer mehr Bereiche des Lebens messbar
- Das quantifizierte Selbst gewinnt durch Selbstvermessung an Wissen und Kontrolle über sich selbst
- Persönliche Daten ermöglichen neue Produkte und Geschäftsmodelle und verändern zugleich gesellschaftliche Konventionen

Florian Schumacher | Gründer | Quantified Self Deutschland

13:40

KAFFEEPAUSE

have a coffee & snack or just simply talk, talk, talk

13:50

Wie gut kenne ich meine Kunden? Automatisierte Identitätsprüfung in der Praxis

- Online Vertragsabschlüsse dank Live Video Stream
- Neue Instrumente für KYC und AML Checks

Mag. (FH) Roland P. Wallner | Key Account Manager | CRIF GmbH

AGENDA MITTWOCH, 04.11.

14:00

Kostenbremse selbst gemacht

- Mobilität in der Antragserfassung
- Integrität der Daten
- Vereinfachung der Polizzierung

DI (FH) Roland Sprengseis | COO | bluesource – mobile solutions gmbh

14:10

Digitalisierung im Vertriebsalltag

- Digitale Bestandsdaten & Digitale Prozesse: OMDS, digitale Unterschrift & Co.
- Neue digitale Produktlandschaft: verschwindet der Bedarf am Makler? Online-Handel vs. persönlicher Verkauf
- Digitale? Kommunikation mit dem Kunden und das digitale Büro „aus der Steckdose"

Mag. Alexander Petzmann | Geschäftsführung |
CCA EDV für Versicherungswirtschaft GmbH & TOGETHER Internet Services GmbH

14:25

Das digitale Kundenerlebnis in der Versicherungsbranche

- Drei Tipps, wie Sie keinen Versicherungskunden mehr an die Konkurrenz verlieren
- Vereinfachen Sie die Komplexität, sodass der Spagat zwischen Kunden, Prozesse und Systeme optimal gelingt
- Anwendungsbeispiele, wie Sie kundenorientierte Technologien erfolgreich einsetzen

Ing. Michael T. Kalaus, SPcM | Sr. Process Manager, Sr. Sales Executive | Artaker Computersysteme GmbH

14:35

NACHMITTAGSJAUSE

have a coffee & snack or just simply talk, talk, talk

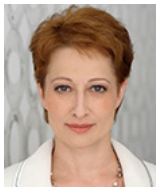
AGENDA MITTWOCH, 04.11.

15:10

VORSTANDSPODIUMSDISKUSSION

Die GesundheitsApp als Prämienbarometer -
ist ein verhaltensbasiertes Versicherungsmodell Fluch oder Segen?

Es diskutieren für Sie:



Dr. Judit Havasi |
Generaldirektor Stellvertreterin |
Wiener Städtische
Versicherung AG

Dr. Peter Loisel |
Mitglied des Vorstandes |
VAV Versicherungs-
Aktiengesellschaft

Dr. Peter Thirring |
Generali Holding Vienna AG |
Vorsitzender des Vorstandes

Max Schrems |
Jurist und Datenschutzexperte

16:10

KAFFEEPAUSE

have a coffee & snack or just simply talk, talk, talk

16:20

KEYNOTE

Versicherung 2.0 – Innovation als strategischer Eckpfeiler

- Herausforderungen an der Schnittstelle zwischen Vertrieb und IT
- BIG DATA - Risiko oder Chance
- IT als Treiber von neuen Business Operating Models

Dr. Gerhard Matschnig | Vorsitzender des Vorstandes, CEO | Zürich Versicherungs-AG

AB 17:10

GET TOGETHER

bei snacks & drinks

NOVOMATIC FORUM
FRIEDRICH STRASSE 7, 1010 WIEN

(c) Anna Blau

WEITERE INFORMATIONEN

CLAUDIA MARX
Projektleitung
claudia.marx@lsz-consulting.at
Mobil: 0043 664 88 67 48 50

LSZ Consulting
THE WAY TO NETWORK since 1988

SUSANNE MARIEL, B.A.
Konferenz- und Eventmanagement
susanne.mariel@lsz-consulting.at
Konferenzhandy: 0043 676 522 69 75

IMPRESSIONEN

Unsere Veranstaltungs-Fotos erreichen Sie über folgenden **QR-Code** oder unter **www.facebook.com/LSZConsulting**

Jenia Hamminger PHOTOGRAPHY

www.jeniahamminger.com

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

LSZ
Consulting

THE WAY
TO NETWORK
since 1988