



Institut für Versicherungswissenschaften e.V.
an der Universität Leipzig

Hybrides Jubiläumssymposium „25 Jahre Versicherungslehre in Leipzig“

Pressemitteilung

Seit der Gründung des Versicherungsinstituts an der Universität Leipzig im Jahr 1996 liegt dessen Leitung bei Herrn Professor Dr. Fred Wagner. Anlässlich des Jubiläums lud das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. am 14. September 2021 zum Symposium „25 Jahre Versicherungslehre in Leipzig“ ein. Der Referentenkreis bestand dabei, neben Herrn Prof. Wagner als Lehrstuhlinhaber, ausschließlich aus ehemaligen Doktoranden, Absolventen der Diplom-, Bachelor und Masterstudiengänge sowie des MBA-Insurance am Leipziger Versicherungsinstitut.



Nach der Begrüßung durch Prof. Wagner folgte eine Laudatio von Dr. Andreas Eurich, Vorstandsvorsitzender der Barmenia Versicherung a. G., Vorsitzender des Arbeitgeberverbands der Versicherungsunternehmen in Deutschland sowie Vorstandsvorsitzender des Förderkreises für das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig. Dr. Eurich ging in seiner Rede auf die Relevanz der praxisnahen Forschung und Lehre ein und betonte, dass die Versicherungslehre, wie sie in Leipzig praktiziert wird, einmalig ist und von der Branche in hohem Maße geschätzt wird. Das Institut begleitet die Versicherungspraxis seit Jahrzehnten und bedient wissenschaftlich fundiert die für die Assekuranz relevanten Themen. Nachdem Dr. Eurich auf den MBA-Insurance einging, schloss er seine Rede mit persönlichen Worten an Prof. Wagner.

Ergebnisse einer Studie: Ruhestandsplanung im Wandel



Fachlich wurde das Jubiläumssymposium mit einem Vortrag von Prof. Wagner, Vorstand des Instituts für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig, eröffnet. Prof. Wagner thematisierte Potenziale und Handlungserfordernisse einer systematischen Ruhestandsplanung durch die Vorstellung einer zusammen mit KPMG ausgearbeiteten Studie. Er betonte, dass speziell die Versicherungsbranche für das Ruhestandsmanagement prädestiniert sei, jedoch bislang in den meisten Fällen nur die finanziellen Aspekte von Versicherungsunternehmen Berücksichtigung fänden. Allerdings umfasse Ruhestandsmanagement ein über den ursprünglichen Finanzdienstleistungsgedanken hinausgehendes Leistungsspektrum, unter Einschluss z.B. von Gesundheits-, Rechts- und Mobilitätsfragen sowie Fragen der sozialen Teilhabe. Bislang fehlen jedoch Kompetenzen der Versicherungsunternehmen für eine ganzheitliche Adressierung des Themas. Vor diesem Hintergrund könnte beispielsweise der Ökosystem-Ansatzes in den Fokus gerückt werden, bei dem Versicherer die Rolle eines Orchestrators (unter Einschluss von Kooperationspartnern) oder von Zulieferern einnehmen könnten.

Perspektiven der persönlichen Versicherungsvermittlung: Mehrwerte für den Kunden und Unterstützungsbedarfe durch die Versicherer



Im Anschluss an den Eingangsvortrag sprach Timo Biskop, Projektleiter der V.E.R.S. Leipzig GmbH und Doktorand am IfWW, über „Perspektiven der persönlichen Versicherungsvermittlung: Mehrwerte für den Kunden und Unterstützungsbedarfe durch die Versicherer“. Biskop stellte die Relevanz der persönlichen Versicherungsvermittlung dar, indem er auf einzelne Determinanten der Versicherungsnachfrage und ausgewählte Herausforderungen, wie beispielsweise ein gehemmtes Nachfrageverhalten, einging. Der Versicherungsvermittler gelte als „Enabler“ der Versicherungswirtschaft, indem er Nachfrage stimuliere, Komplexität reduziere und als vertrauenswürdige Drittpartei fungiere. Biskop zeigte die Ansatzpunkte des Vermittlers entlang der Wertschöpfungskette auf und ging zugleich auf seine Rolle als Mehrwertanbieter für den Kunden ein. Darüber hinaus stellte Biskop u.a. mit der Digitalisierung, verschwimmenden Branchengrenzen, einem veränderten Kommunikationsverhalten und neuartigen Risiken, Produkten und Absicherungsbedürfnissen zentrale Umweltentwicklungen dar, die sich direkt und indirekt auf die Versicherungsvermittlung auswirken. Die Effekte dieser Entwicklungen zeigten sich in steigenden Convenience-Benchmarks und einer Granularisierung der Zielgruppen durch Omni-Channel-Kommunikation, steigenden individuellen Kundenbedürfnissen und spezielleren Anforderungen an das Kundenbeziehungsmanagement. Zum Abschluss stellte Biskop fünf Thesen zur zukünftigen Entwicklung einer persönlichen Versicherungsvermittlung auf und ging auf ausgewählte Unterstützungsbedarfe ein, beispielsweise in Form von Onlinemarketing, hybriden Beratungstools und dem Auf- und Ausbau von Fach- und Sozialkompetenzen.

Strategische Geschäfts- und Organisationsentwicklung eines mittelständischen Maklerpools: Geschäfts- und Organisationsentwicklung in einem kompetitiven Markt



Im Anschluss ging Dr. Daroslav Lazić, Lead Insurance der Qualitypool GmbH (Hypoport SE) sowie ehemaliger Geschäftsführer und wissenschaftlicher Mitarbeiter am IfWW, auf die „strategische Geschäfts- und Organisationsentwicklung eines mittelständischen Maklerpools“ ein. Dr. Lazić skizzierte zu Beginn das Marktumfeld von Vermittlern und zeigte auf, dass die Zahl an Maklern trotz eines grundsätzlichen Vermittlerrückgangs stagniere und die Provisionserlöse von Maklerpools ungeachtet der Marktkonsolidierung wachsen. Aber auch dem Poolmarkt stünde eine dem Vermittlermarkt nachgelagerte Konsolidierung bevor. Darüber hinaus sprach Dr. Lazić den „technologischen Machtkampf“ zwischen den Pools an und betonte, dass zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit hohe Investitionen und eine klare strategische Positionierung notwendig seien. Während Maklerpools in der Vergangenheit meist das Ventilgeschäft abwickelten, würrd sich das Geschäftsmodell dahingehend verändern, dass Maklerpools in Verbindung mit technischer Infrastruktur zugleich Tech-Dienstleister seien und die vollständige Kundenschnittstelle unabhängig vom vermittlerrechtlichen Status bedient würden.

„New Work“ im Versicherungsunternehmen: Euphorie oder Ernüchterung nach der Corona-Krise? – Erste Beobachtungen und Ausblick



Nach der Mittagspause eröffnete Dr. Christian Schareck, Partner und Head of Insurance der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie ehemaliger Doktorand, den zweiten Teil des Tages mit einem Vortrag über „New Work im Versicherungsunternehmen: Euphorie oder Ernüchterung nach der Corona-Krise?“. Dr. Schareck leitete seinen Vortrag mit dem aktuellen (stark variierenden) Umsetzungsstand von Home Office in der Branche ein. Die Notwendigkeit und Relevanz von kultureller und organisatorischer Veränderung schätzt Dr. Schareck als hoch ein. Bereits seit längerer Zeit setze sich die Assekuranz mit den Anforderungen und Gestaltungsansätzen neuer Arbeitswelten auseinander. Dr. Schareck betonte, dass die Pandemie als Katalysator fungiere und sich die Versicherungsunternehmen schnell auf die damit einhergehenden Herausforderungen eingestellt haben. Nichtsdestotrotz gäbe es noch keine flächendeckende Etablierung nachhaltiger New Work-Konzepte, und speziell auf strategischer Ebene fehlte es an Ausrichtungen. Im weiteren Verlauf ging Dr. Schareck auf zentrale Spannungsfelder und grundsätzliche Ansätze eines ganzheitlichen New Work-Modells ein und betonte, dass die Etablierung neuer Arbeitswelten mit zunehmender Geschwindigkeit einen Markt- und Wettbewerbsfaktor darstelle, dessen sich die Versicherungsunternehmen bewusst sein sollten. Darüber hinaus sprach Dr. Schareck die Themen Mitarbeiterbindung, Führung auf Distanz sowie Performance-Management an. Als Fazit und Ausblick stellte er klar, dass New Work große Potenziale biete, zugleich aber auch sehr komplex sei und es kurzfristiger Investitionen bedürfe, die sich erst auf lange Sicht amortisieren würden.

Bionisch – Die Zukunft der Versicherung!



Sodann hielt Dr. Johanna Nemson, Global Practice Management Director Insurance der Boston Consulting Group in New York und ehemalige Leipziger Doktorandin, einen Vortrag zum Thema „Bionisch – Die Zukunft der Versicherung!“. Versicherungsunternehmen stünden mit der Niedrigzinsphase und dem Verlust des direkten Kundenzugangs einer Vielzahl an Herausforderungen gegenüber. Vor diesem Hintergrund können digitale Lösungen zu Kostenreduktionen und Prozessoptimierungen führen und Wert schaffen. Dr. Nemson legte dar, dass die Kombination der beiden Faktoren Technologie und Mensch für Unternehmen künftig von essentieller Bedeutung sei. So würde der Mensch nur noch an Stellen eingesetzt, in denen er einen Vorteil gegenüber Maschinen besitze. Dies verdeutlichte sie anhand des Beispiels einer Bestandsüberführung in Versicherungsunternehmen, für die es nicht zwingend der menschlichen Komponente bedürfe. In der Konsequenz bedeute dies eine Reduktion der Mitarbeiterzahl sowie eine Verschiebung der Tätigkeitsbereiche. Dr. Nemson stellte anhand der Unternehmen Ping An (China), Fidelidade (Portugal) und Lemonade (USA) eindrücklich dar, wie der bionische Ansatz bereits heute wertschöpfend im Versicherungsgeschäft, u.a. in der Versicherungsvermittlung und im Schadenmanagement, genutzt wird.

Covid-19 und eHealth als Herausforderungen des Gesundheitssystems – und die Rolle der PKV



Nach der Kaffeepause ging Annabritta Biederbick, Mitglied des Vorstands der Debeka Versicherungsgruppe und Absolventin des MBA-Insurance, auf „Covid-19 und eHealth als Herausforderungen des Gesundheitssystems – und die Rolle der PKV“ ein. Die Rolle der PKV im Gesundheitssystem skizzierte Biederbick anhand ausgewählter Marktkennzahlen und den Mehrwerten der Privatversicherung im dualen Gesundheitssystem, die sich beispielsweise in der finanziellen Entlastung aller weiteren Akteure im Gesundheitssystem zeigen würden. Im Verlauf ihres Vortrags fokussierte Biederbick die Auswirkungen von Covid-19. So ging sie auf die Ausgangslage im europäischen Vergleich ein und konstatierte, dass die Auslastung an Intensivkapazitäten sowie die Fall- und Übersterblichkeit in Deutschland im Ländervergleich auf einem relativ geringen Niveau seien. Dies begründete sie u.a. mit einem starken ambulanten Sektor, hohen Test- und Impfkapazitäten sowie einem guten Patientenmanagement. Die gegenüberstehenden Kosten, die mit der Corona-Pandemie einhergingen, seien jedoch auch zu berücksichtigen. In diesem Zusammenhang sei aktuell noch nicht absehbar, wie hoch die langfristigen Kosten durch Corona-Erkrankungen, durch ausgefallene Operationen oder auch durch Insolvenzen sein werden. Abseits der Pandemie sprach Biederbick die Entwicklungen im eHealth-Bereich an und ging speziell auf die Vor- und Nachteile der elektronischen Patientenakte sowie auf deren Mehrwerte für PKV-Versicherte ein. Darüber hinaus thematisierte sie das E-Rezept und digitale Gesundheitsanwendungen sowie die damit verbundenen Chancen und Herausforderungen für die private Versicherungswirtschaft.

„Telematik as a Service“ als Zukunftsperspektive für die Assekuranz



Für den fachlichen Abschluss des Jubiläumssymposiums sorgte Dirk Wittling, Vorstand Betrieb und Finanzen der Neodigital AG und ebenfalls Absolvent des MBA-Insurance mit einem Vortrag über „Telematik as a Service als Zukunftsperspektive für die Assekuranz. Zu Beginn zeigte Wittling dem Auditorium die Grundzüge einer Leading Insurance Factory auf, wie sich Neodigital selbst versteht. So zeichne sich das Unternehmen u.a. durch einen schnellen Produktentwicklungszyklus, automatisierte Prozesse und ein voll digitales Produkt- und Betriebsmodell aus. Darüber hinaus ging er auf die Marktentwicklung von Telematiktarifen in der KFZ-Versicherung ein und betonte, dass hier die HUK und Allianz aktuell führend seien. Trotz dieses Umstands sei Telematik auch für das eigene Unternehmen von strategischer Bedeutung. Dies begründete Wittling mit der starken Daten- und Prozessorientierung, der Technikkompetenz und der damit einhergehenden Wettbewerb- und Effizienzvorteile seines Hauses. Hierauf basierend stellte Herr Wittling anschaulich dar, wie „Telematik as a Service“ von Neodigital verstanden und umgesetzt wird.

Im Anschluss an den fachlichen Teil lud das Institut für Versicherungswissenschaften zu einem Get-together ein. Für einen harmonischen und stimmungsvollen Ausklang sorgte die Leipziger Sängerin und Pianistin Theresa Randall in Form einer musikalischen Begleitung.