

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>INHALTSVERZEICHNIS</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>VORWORT</b> .....	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>LEITLINIEN DES INSTITUTS FÜR VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTEN E. V. AN DER UNIVERSITÄT LEIPZIG (IFVW)</b> .....	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>UNIVERSITÄRE LEHRE</b> .....	<b>5</b>
4.1	Versicherungsbetriebslehre .....	5
4.2	Prüfungen .....	10
4.3	Abschlussarbeiten .....	11
4.4	Studienfachberatung .....	13
<b>5</b>	<b>AUS- UND WEITERBILDUNG</b> .....	<b>14</b>
<b>6</b>	<b>TAGUNGEN UND VERANSTALTUNGEN</b> .....	<b>16</b>
6.1	Alumni-Treffen am 16. März 2020 in Leipzig [Digital] .....	16
6.2	„Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ am 17. März 2020 [Digital] .....	17
6.3	5. Konferenz „Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ am 30. September 2020 [Digital] .....	22
6.4	12. Konferenz „Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs“ am 10. November 2020 in Köln [Digital] .....	25
<b>7</b>	<b>FORSCHUNG</b> .....	<b>28</b>
7.1	Bericht aus einem Dissertationsprojekt .....	28
7.2	Jahrestagung des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft e. V. vom 25. und 26. März 2020 in Berlin [Abgesagt] .....	30
<b>8</b>	<b>PUBLIKATIONEN</b> .....	<b>31</b>
<b>9</b>	<b>ARBEITSRAUM UND INSTITUTSBIBLIOTHEK</b> .....	<b>32</b>
<b>10</b>	<b>IFVW INSIDE</b> .....	<b>33</b>
10.1	Mitarbeiter .....	33
10.2	Unser Team .....	34
10.3	Abseits der Lehre und Forschung .....	35
<b>11</b>	<b>ANHANG – VERANSTALTUNGSPROGRAMME</b> .....	<b>36</b>
11.1	Hauptseminar im Wintersemester 2019/20 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ .....	36
11.2	Hauptseminar im Sommersemester 2020 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ .....	37
11.3	Hauptseminar im Wintersemester 2020/21 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ .....	38
11.4	„Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ und Universitäts- Update 2020 [Digital] .....	39
11.5	„Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ [Digital] .....	41
11.6	„Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs“ [Digital] .....	43

## 2 VORWORT

2020 war ein ganz besonderes Jahr: Die Corona-Pandemie stellte in kürzester Zeit Bewährtes auf die Probe und zeigte deutlich auf, dass Flexibilität und Anpassungsbereitschaft, Mut zur Veränderung sowie der Zusammenhalt im Team von größter Bedeutung sind. Vor diesem Hintergrund war das vergangene Jahr besonders spannend – und nicht minder erfolgreich für unser Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig (IfVV). Mit einem Wechsel von reinen Präsenzveranstaltungen auf virtuelle Zusammentreffen haben wir die veränderten Rahmenbedingungen angenommen und die Aus- und Weiterbildung, die Forschung sowie Tagungen und Veranstaltungen komplett weitergeführt und vorangetrieben.

Wie bereits seit fast 25 Jahren wurde auch 2020 in unseren Studiengängen eine wissenschaftlich fundierte Lehre mit Praxisbezug über das Management im Versicherungsunternehmen betrieben. In den einzelnen Modulen erwerben unsere Studierenden Kenntnisse über den Versicherungsmarkt, die Risikotheorie und die spezifischen betriebswirtschaftlichen Funktionen im Versicherungsunternehmen, wie z. B. wertorientierte Unternehmenssteuerung und Controlling, Risikomanagement und Solvabilitätspolitik, Marketing und Vertrieb, Schadenmanagement, Rückversicherung, Asset Management sowie Rechnungslegung nach HGB und IFRS. Dabei blieben aktuelle Themen, wie die Digitalisierung, Plattformökonomie, Cross Industry-Ansätze, digitale Ökosysteme und Nachhaltigkeit, stets im Fokus.

Über 130 Bachelor- und Master-Studierende der Wirtschaftswissenschaften (Betriebs- und Volkswirtschaftslehre), zudem Studierende der Wirtschaftsmathematik, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftspädagogik legten im abgelaufenen Jahr Prüfungen zu den verschiedensten Veranstaltungen der Versicherungsbetriebslehre ab.

Neben den üblichen Veranstaltungen, Seminaren und Vorlesungen konnten wieder Praxis und Theorie eng miteinander verzahnt werden. In unseren Hauptseminaren präsentierten und diskutierten eine Reihe von hoch renommierten Gastreferenten im digitalen Format realitätsbezogen über aktuelle und drängende Fragestellungen der Branche.

Für die 16 Studierenden der neunten Durchführungsrunde unseres berufsbegleitenden Studiengangs „MBA-Insurance“ ging es im Laufe des Jahres für das dritte, vierte und fünfte Hauptmodul nach Leipzig. Während im ersten Halbjahr 2021 die Masterarbeiten anzufertigen sind, werden die Studierenden Ende 2021 nach zweijähriger Studienzzeit feierlich im Rahmen ihrer Graduierung verabschiedet. Zugleich startete im Februar 2021 die bereits zehnte Durchführungsrunde mit dem ersten Hauptmodul „Unternehmensführung“. Als ein universitärer Studiengang mit Fokus auf die Versicherungswirtschaft bietet unser MBA-Insurance eine wissenschaftlich fundierte und zugleich anwendungsorientierte Grundlage für das Management in Versicherungsunternehmen und Unternehmen aus angrenzenden Branchen. Dabei legen wir vor allem auf eine ganzheitliche Ausbildung der Teilnehmer viel Wert. Neben Vorlesungen und Übungen werden vor allem Fallstudien, Teamarbeiten und Simulationen eingesetzt, in denen die „Post Graduates“, alleamt Mitarbeiter aus der Assekuranz und von branchennahen Dienstleistern, ihre Fach- und Methodenkompetenzen erweitern. Mit der Weiterqualifizierung trägt der Studiengang dazu bei, sich auf eine verantwortungsvollere Position im Unternehmen vorzubereiten und zu qualifizieren. Erfolgreichen Absolventen des Studiengangs wird von der Universität Leipzig der akademische Grad „Master of Business Administration“ (MBA) verliehen.

Nach den erfolgreichen Abschlüssen der Studierenden halten wir mit unseren Alumni-Treffen stets den Kontakt zu unseren Absolventen aus den konsekutiven sowie berufsbegleitenden Studiengängen. Wie gewohnt fand unser vergangenes Alumni-Treffen wieder am Vortag unseres Vorlesungstags statt. Anders als in den Vorjahren mussten wir das Treffen dieses Jahr jedoch als digitale Veranstaltung durchführen.

Mit den traditionellen Alumni-Treffen soll die Diskussion untereinander und mit unserem Institut auch nach Studienende gefördert und fortgeführt werden.

Zu einem der wichtigsten Branchentreffen hat sich der „Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ entwickelt. Bereits zum 20. Mal in Folge fanden am 17.03.2020 zahlreiche Teilnehmer aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik aufgrund der besonderen Umstände virtuell zusammen, um sich zwischen Theorie und Praxis, integriert in ein spannendes Tagungsprogramm, auszutauschen.

Die Konferenzreihe zu „Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ wurde auch 2020 mit hoher Resonanz und erfreulicher Teilnehmerzahl fortgesetzt. Auch diese Veranstaltung mussten wir aufgrund der Corona-Pandemie online durchführen.

Im Jahr 2020 ergaben sich folgende Personalveränderungen:

- Herr Kilian Gumbmann, wissenschaftlicher Mitarbeiter seit dem 01.09.2019, verließ unser Haus im März 2020, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Wir danken Herrn Gumbmann für seine engagierte Tätigkeit und wünschen ihm beruflich viel Erfolg und privat nur das Beste!
- Herr Florian Bauer übernahm zum 01.04.2020 und Herr Lucas Kühn zum 01.08.2020 die Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an unserem IfVW.
- Frau Susan Wassermann verließ zum August 2020 unser Institut mit dem Ziel einer beruflichen Neuorientierung. Frau Wassermann war über lange Zeit für die Veranstaltungen und für die Konferenzen des IfVW verantwortlich. Wir danken Frau Wassermann von ganzem Herzen für ihre langjährig engagierte und erfolgreiche Tätigkeit, mit der sie unser Institut in hohem Maße geprägt hat.
- Nach dem Weggang von Frau Wassermann übernahm Frau Kornelia Anna Kurzeja neben ihrer Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin die Projektleitung für die Konferenzen und Veranstaltungen.
- Auch 2020 wurde unser Team wieder sehr engagiert durch alle unsere studentischen Mitarbeiter unterstützt: Frau Kira Wagner, Frau Florence Weiselowski sowie den Herren Maximilian Magiera, Florian Hauptfleisch, Matthias Leuker und Mohammad Issa gilt ebenfalls ein großes Dankeschön.

Wie gewohnt hochwertig und souverän hat Herr Christian Reinsch die MBA-Studierenden in seiner Funktion als MBA-Projektleiter betreut. Darüber hinaus gilt der Dank den „Herzstücken“ unseres Instituts, Frau Beate Rentsch in der Büroleitung, Frau Susan Wassermann, Leiterin unserer Konferenzen und Veranstaltungen, die trotz der spontanen Umstände auch den digitalen „Vorlesungstag“ perfekt zu organisieren wusste, und Frau Eliane Bioly in der Bibliotheksleitung.

Unserem gesamten Institutsteam gebührt ein herzlicher Dank für die sehr motivierte und engagierte Arbeit und für ein mehr als erfreuliches Institutsklima! Nur durch die große Identifikation mit unserem Institut und das besonders hohe Engagement aller Beteiligten konnten unsere Tätigkeiten in Forschung und Lehre am Universitätsstandort Leipzig weiter ausgebaut werden. Über unser Team, dessen große Leistungen und die Atmosphäre, die es schafft, bin ich wirklich glücklich.

Einen besonderen Dank richten wir abermals an unsere Partner, Förderer und Freunde, namentlich an die Mitglieder unseres Förderkreises, für die Unterstützung, die uns auch 2020 wieder entgegengebracht wurde. Ohne diese Unterstützung wäre ein Großteil unserer Aktivitäten zweifelsohne nicht durchführbar.

Leipzig, im April 2020

Prof. Dr. Fred Wagner  
Vorstand

### **3 LEITLINIEN DES INSTITUTS FÜR VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTEN E. V. AN DER UNIVERSITÄT LEIPZIG (IfVW)**

„Zweck des Vereins sind die Förderung und Pflege der versicherungswissenschaftlichen Forschung und Lehre, insbesondere auch der wissenschaftlichen und praktischen Ausbildung des akademischen Nachwuchses, und die Förderung der Bildung.“  
[§ 2 Abs. 2 der Vereinssatzung]

Entsprechend nimmt unser IfVW folgende Aufgaben wahr:

- Unterstützung der universitären Einrichtungen und der universitären Ziele
  - durch Bereitstellung der Infrastruktur (Lehrräume und Bibliothek, Studierenderarbeitsplätze),
  - durch systematische Sammlung, Auswertung und Aufbereitung einschlägiger Literatur,
  - durch Finanzierung von wissenschaftlichen und studentischen Mitarbeitern,
  - durch Förderung der Veröffentlichung von Schriften und der Herausgabe von Schriftenreihen, um Forschungsergebnisse der Allgemeinheit zugänglich zu machen
- Durchführung von Forschungsvorhaben und -projekten
- Durchführung von berufsbegleitender Aus- und Weiterbildung
- Durchführung von wissenschaftlichen Veranstaltungen und Konferenzen
- Aufbau, Pflege und Ausbau von nationalen und internationalen Beziehungsnetzwerken im universitären und außeruniversitären Umfeld

Die Erfüllung der genannten Aufgaben ist durch folgende Handlungsprinzipien bzw. Charakteristika geprägt:

- Verbindung von Grundlagen- und Anwendungsforschung
- Interdisziplinarität und Praxisbezug
- Austausch und Zusammenarbeit mit der Praxis
- Länder- und branchenübergreifende Vernetzung
- Einbeziehung der Studierenden in Forschungsprojekte

## 4 UNIVERSITÄRE LEHRE

### 4.1 Versicherungsbetriebslehre

#### Allgemeines zum Vorlesungsbetrieb

Unser IfVW betreibt die universitäre Lehre des Instituts für Versicherungslehre unter Leitung von Herrn Prof. Dr. Fred Wagner, die von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Leipzig eingerichtet wurde.

Einerseits unterstützt das IfVW Lehre und Forschung personell, andererseits können durch die vom IfVW bereitgestellten Drittmittel Räumlichkeiten für die Lehrveranstaltungen zur Verfügung gestellt werden. Insbesondere können so Teile der Arbeitsplatzausstattung sowie Tagungsbesuche und Exkursionen von Studierenden und wissenschaftlichem Personal der Universität finanziert und Publikationen ermöglicht werden.

Im Mittelpunkt des Studiums des Fachgebiets Versicherungsbetriebslehre steht die Vermittlung von Wissen über das Wirtschaften im Versicherungsunternehmen. In der Versicherungsbetriebslehre werden dabei verschiedene Methoden und Erkenntnisse unterschiedlicher wissenschaftlicher Disziplinen angewendet, konkret werden neben der dominierenden wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung rechtswissenschaftliche, mathematische und sozialwissenschaftliche Aspekte berücksichtigt.

Im Prüfungszeitraum des Jahres 2020 haben insgesamt 131 Studierende verschiedenste Prüfungen unseres Instituts für Versicherungslehre absolviert. Die Mehrzahl waren Bachelor- und Master-Studierende der Wirtschaftswissenschaften (Betriebs- und Volkswirtschaftslehre), aber auch Studierende anderer Fachrichtungen (beispielsweise der Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsmathematik) besuchten die angebotenen Veranstaltungen.

Seit dem Wintersemester 2017/18 bilden unsere Module sowohl Pflicht- als auch Wahlpflichtbestandteile des neu gestalteten Master-Studienschwerpunkts „Banken, Versicherungen und Investment Management“. Seit dem Sommersemester 2018 wird im Bachelor-Studium das Modul „Produkt und Marketing in der Versicherung“ angeboten, welches das Modul „Einführung in die Versicherungszweige“ ablöst. Weiterhin wird ein neues, gemeinsam mit dem Institut für Unternehmensrechnung, Finanzierung und Besteuerung sowie dem Institut für Handel und Banken konzipiertes, Master-Modul „Aktuelle Themen der Finanzwirtschaft“ seit dem Sommersemester 2018 angeboten.

## Lehrveranstaltungen

<b>Bachelor-Studium: Qualifizierungsrichtung „Banken und Versicherungen“</b>			
<b>Modulangebot</b>	<b>WS 2019/20</b>	<b>SS 2020</b>	<b>WS 2020/21</b>
Einführung in die Versicherungsbetriebslehre			
Vorlesung „Grundlagen zum Risiko- und Versicherungsmanagement“	Prof. Dr. Fred Wagner		Prof. Dr. Fred Wagner
Übung „Grundlagen des Versicherungsmarkts“	Kilian Gumbmann		Florian Bauer
Produkt und Marketing in der Versicherung			
Vorlesung „Einführung in die Versicherungszweige“		Prof. Dr. Fred Wagner	
Übung „Marketing im Versicherungsunternehmen“		Kornelia Kurzeja	
Aktuelle Themen in der Versicherungswirtschaft			
Seminar „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“	Prof. Dr. Fred Wagner		Prof. Dr. Fred Wagner
Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft			
Vorlesung „Grundlagen der Steuerung von Versicherungsunternehmen“		Prof. Dr. Fred Wagner	
Seminar „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“		Prof. Dr. Fred Wagner	

<b>Master-Studium: Schwerpunkt „Banken, Versicherungen und Investment Management“</b>			
<b>Modulangebot</b>	<b>WS 2019/20</b>	<b>SS 2020</b>	<b>WS 2020/21</b>
<b>Versicherungsmanagement – Rechnungslegung im Versicherungsunternehmen</b>			
Vorlesung „Rechnungslegung im Versicherungsunternehmen“		Prof. Dr. Fred Wagner	
Übung „Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen“		Kristina Stelzer	
Seminar „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“		Prof. Dr. Fred Wagner	
<b>Versicherungsmanagement – Steuerung von Versicherungsunternehmen</b>			
Vorlesung „Unternehmenssteuerung im Versicherungsunternehmen“	Prof. Dr. Fred Wagner		Prof. Dr. Fred Wagner
Vorlesung „Aktuelle Herausforderungen in der Versicherungswirtschaft“	Kristina Stelzer		Kristina Stelzer
Seminar „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“	Prof. Dr. Fred Wagner		Prof. Dr. Fred Wagner
<b>Aktuelle Themen der Finanzwirtschaft</b>			
Seminar „Aktuelle Themen des Versicherungsmanagements“		Prof. Dr. Fred Wagner	

## **Hauptseminar zur Versicherungsbetriebslehre „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ im Sommersemester 2020**

Die Hauptseminarreihe des Sommersemesters 2020 wurde am 10.06.2020 mit einem Vortrag von Herrn Dr. Michael Pickel, Vorsitzender des Vorstands der E+S Rückversicherung AG und Mitglied des Vorstands der Hannover Rück SE, und Herrn Leif Heimfarth, Senior Underwriter bei der Hannover Rück, eröffnet. Herr Heimfarth widmete sich der Thematik der parametrischen Versicherungen. Dabei ging er tiefgehend auf die zukünftigen Entwicklungen und die daraus resultierenden wesentlichen Herausforderungen ein. Im Anschluss stellte Frank Harting, Mitglied des Vorstands HDI Global SE, anschaulich die Trends und Herausforderungen internationaler Versicherungsprogramme für Großindustriekunden dar.

Am darauffolgenden Tag konnte das Institut Herrn Clemens Vatter, Mitglied des Vorstands SIGNAL IDUNA Gruppe, virtuell begrüßen. Herr Vatter gab aus einer praktischen Sichtweise umfassende Einblicke in die Herausforderungen und Perspektiven der Berufsunfähigkeit. Hierbei lag sein Fokus auf der Marktdurchdringung von Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie auf den zukünftigen Entwicklungen für die Branche.

Am 17.06.2020 wurden von Herrn Prof. Dr. Wagner drei Referenten virtuell begrüßt. Eingeleitet wurde der Seminartag durch Herrn Torsten Nietz, Geschäftsführer der Finanz-DATA GmbH, mit einem Vortrag zu Prozessoptimierung im Versicherungsunternehmen durch den Einsatz neuer Technologien. Dabei verschaffte er den Studierenden einen interessanten Einblick in den Einsatz von Business Intelligence und künstlicher Intelligenz. Es folgte ein spannender Vortrag von Herrn Dr. Markus Horstkötter, Partner und Wirtschaftsprüfer der EMEA Financial Services Ernst & Young GmbH, zu Asset Liability Management unter der Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 17. Am Nachmittag rundete Frau Sarah Rössler, Mitglied des Vorstands der HUK-COBURG Versicherungsgruppe, den Seminartag ab. Ihr Vortrag befasste sich mit der Bedeutung des Jahresabschlusses nach HGB für die Steuerung von Versicherungsunternehmen. Hierbei wurde auch die aktuelle Situation um die Corona-Krise thematisiert und mögliche Auswirkungen auf die Unternehmenssteuerung kritisch gewürdigt.

In der darauffolgenden Woche war am 25.06.2020 Tobias Federkeil, der Leiter Politischer Risiken der Marsh GmbH, virtuell zu Gast. In seinem Vortrag sprach Herr Federkeil über die globale Entwicklung politischer Risiken, sowie über deren Versicherbarkeit.

Der letzte Hauptseminartag am 09.07.2020 wurde von Herrn Dr. Wolf Wiedmann, Mitglied des Vorstands msg life ag, eröffnet. Herr Dr. Wiedmann ging in einem anschaulichen Vortrag auf das Cloud-Computing in der Versicherungswirtschaft ein und thematisierte primär Entwicklungsmöglichkeiten und Herausforderungen. Der zweite Vortrag des Tages von den Herren Ulrich Bollmann, Leiter des Innovationsmanagements Versicherung, und Kai Stenschke, als Leitung Produktmanagement/-entwicklung und Kooperationsmanagement Versicherungen der Volkswagen Financial Services AG, thematisierte unsere zukünftige Mobilität. Mit Ihrem Vortrag gelang es den Referenten, einen Einblick in die Absicherung von „Connected, Autonomous, Shared and Electric“-Risiken zu geben und deren Absicherungsperspektiven darzustellen.



## Hauptseminar zur Versicherungsbetriebslehre „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ im Wintersemester 2020/21

Die Hauptseminarreihe des Wintersemesters 2020/21 wurde am 09.12.2020 mit einem Vortrag von Herrn Michael Hergesell, Deputy Chief Risk Officer (Sach- und Haftpflicht) der Zurich Insurance UK, eröffnet. Herr Hergesell referierte über die direkten und indirekten Auswirkungen von Covid-19 auf das Risikomanagement von Schaden-/ Unfallversicherungsunternehmen und ging hierbei auch auf die aufsichtsrechtlichen Besonderheiten ein.

In der darauffolgenden Woche konnte das Institut am 16.12.2020 Herrn Torsten Nietz, Geschäftsführer der Finanz-Data GmbH, virtuell begrüßen. Herr Nietz zeigte aus einer praktischen Sichtweise Instrumente auf, die auf künstlicher Intelligenz basieren, und zur Betrugs-erkennung und -prävention in der Kompositversicherung eingesetzt werden können. Hierbei lag sein Fokus primär auf den Einsatzpotenzialen für Versicherungsunternehmen. Im Anschluss stellte Dirk Weske, Mitglied des Vorstands der PPI AG, anschaulich die Entwicklungslinien und Herausforderungen von Cyber-Risiken und deren Management dar.

Am 17.12.2020 war Herr Dr. Christian Schareck, Head of Insurance der KPMG AG, zu Gast und zeigte innovative Ansätze zur Ausrichtung der Nachhaltigkeitsstrategie von Versicherungsunternehmen auf. Hierbei stellte Herr Dr. Schareck anschaulich dar, warum die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit speziell für die Versicherungsbranche von hoher Relevanz ist.

Im neuen Jahr konnte das Institut am 06.01.2021 Herrn Stefan Bleyhl, Managing Director & Partner der Boston Consulting Group, virtuell in Empfang nehmen. Herr Bleyhl ging in seinem Vortrag auf die Entwicklung von Versicherungsunternehmen zu „Bionic Organisations“ ein und zeigte die Anforderungen, die Umsetzungsmöglichkeiten und die Konsequenzen für Versicherungsgesellschaften auf.

Am darauffolgenden Tag referierte Herr Stefan Lehmann, Chief Financial Officer und Mitglied des Vorstands der Generali Deutschland AG, über die Unternehmenstransformation in der Versicherungswirtschaft. Herr Lehmann verzichtete hierbei auf Präsentationsfolien und ging in seinem Vortrag vorrangig auf konkrete Beispiele und gemachte Erfahrungen ein, sodass der Vortrag vielen Studierenden positiv in Erinnerung ist.

Am 13.01.2021 wurden von Herrn Prof. Dr. Wagner zwei Referenten virtuell begrüßt. Eingeleitet wurde der Seminartag durch Herrn John-Sebastian Komander, Head of Communication der Signal Iduna, mit einem Vortrag zu agilem Projekt- und Prozessmanagement in der Versicherungswirtschaft. Dabei verschaffte er den Studierenden einen interessanten Einblick in die Abläufe des eigenen Hauses und die hiermit verbundenen Voraussetzungen, Methoden und Grenzen. Es folgte ein spannender Vortrag von Herrn Oliver Netz, Partner und Technology Consulting Insurance Lead Germany der Ernst&Young Wirtschaftsprüfung GmbH. Am Beispiel der EY Insurwave ging Herr Netz auf die Potenziale von blockchain-basierten Versicherungsplattformen für die Schiffs- und Transportversicherung ein.

Die Hauptseminarreihe des Wintersemesters 2020/21 wurde am 14.01.2021 von Herrn Dr. Arne Barinka, Mitglied des Vorstands der RheinLand Holding AG, mit einem spannenden Vortrag zu Changemanagement von Versicherungsunternehmen abgerundet. Herr Dr. Barinka skizzierte in seinem Vortrag das Spannungsfeld zwischen Tradition und Innovation und zeigte anhand praxisnaher Beispiele Hürden und Potenziale im Umgang mit Veränderungsprozessen auf.

## 4.2 Prüfungen

Das Institut bietet den Studierenden verschiedene Möglichkeiten Leistungsnachweise zu erlangen. Dazu gehören Prüfungsleistungen in Form von Klausuren, Hausarbeiten und Vorträgen in den Bachelor- und Masterstudiengängen.

Im Kalenderjahr 2020 nahmen über 70 Studenten an den Prüfungen der Bachelormodule teil. Davon absolvierten im Wintersemester 2019/20 39 Studierende das Modul „Einführung in die Versicherungsbetriebslehre“. Das Modul „Aktuelle Themen in der Versicherungswirtschaft“ belegten 14 Studierende und schlossen dieses mit einer Projektarbeit ab. Im Sommersemester 2020 schrieben 26 Studierende eine Hausarbeit im Modul „Produkte und Marketing in der Versicherung“ und 18 Studierende nahmen an der Klausur zum Modul „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“ teil.

Im Kalenderjahr 2020 nahmen innerhalb des Masterstudiums insgesamt 45 Studierende an den Klausuren der Module teil. 39 Studierende absolvierten im Wintersemester 2019/20 das Modul zu dem Thema „Versicherungsmanagement – Steuerung von Versicherungsunternehmen“. Im darauffolgenden Sommersemester 2020 nahmen acht Masterstudierende an der Prüfung des Moduls „Rechnungslegung im Versicherungsunternehmen“ teil. Das Modul „Aktuelle Themen der Finanzwirtschaft“ belegten im Sommersemester 2020 30 Masterstudierende.

## 4.3 Abschlussarbeiten

### Bachelorarbeiten

#### Fertiggestellte Bachelorarbeiten 2020

- Einsparpotenziale von Smart Home-Systemen in der Versicherungswirtschaft (12/2020)
- Sind Solidargemeinschaften eine Alternative zu der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung in Deutschland? – Eine Analyse von Chancen und Risiken (11/2020)
- Plattformbasierte Geschäftsmodelle in der Versicherungswirtschaft am Beispiel von Ping An und mögliche Konsequenzen für die deutsche Versicherungswirtschaft (11/2020)
- Perspektiven der Restschuldversicherung (11/2020)

### Masterarbeiten

#### Fertiggestellte Masterarbeiten im konsekutiven Studiengang 2020

- Nachhaltigkeitsmanagement in der deutschen Privatversicherungswirtschaft – Bestandsanalyse und Potenzialuntersuchung ausgewählter Versicherungsunternehmen in Deutschland (04/2020)
- E-Scooter: Risk Situation, Risk Prevention and Social Acceptance – An Analysis with Focus on Insurance (04/2020)
- Altersvorsorge in Deutschland in Zeiten des demografischen Wandels und einer andauernden Niedrigzinsphase: Das Modell einer gesetzlich verpflichtenden privaten Altersvorsorge (06/2020)
- Lebenswelt „Tier“ in der Versicherungswirtschaft: Entwicklungslinien, Ansatzmöglichkeiten, Chancen und Herausforderungen (07/2020)
- Big Techs und verschwimmende Branchengrenzen – Chancen, Risiken und Implikationen für die Versicherungsbranche anhand des Beispiels Amazon (09/2020)
- „New Work“ in deutschen Versicherungsunternehmen: Bestandsaufnahme, Herausforderungen und Potenziale (11/2020)
- Absicherung der Landwirtschaft in Zeiten des Klimawandels – Rahmenbedingungen, Grenzen und Potenziale (11/2020)
- Das Pan European Pension Product (PEPP) als Lösungsansatz für die private Altersvorsorge in Deutschland – eine Potenzialanalyse (12/2020)
- Chancen, Herausforderungen und aktuelle Entwicklungen bei der Integration von ESG-Kriterien in das Kapitalanlagemanagement von Versicherungsunternehmen in Deutschland (12/2020)

## Dissertationen

### Laufende Dissertationsprojekte

- Die Preis-Leistungs-Verhältnisse in der gesetzlichen und substitutiven privaten Krankenversicherung: eine vergleichende Analyse – Kühn, Lucas
- Nachhaltigkeit in der Assekuranz – Integration von Chancen und Risiken der Nachhaltigkeit in das Risikomanagement von Versicherungsunternehmen – Bauer, Florian
- Betriebliche Altersversorgung in Deutschland: Potenziale, Herausforderungen und Lösungsansätze mit Fokus auf das Sozialpartnermodell – Weckbecker, Carolin
- Innovative Geschäftsmodelle von Versicherungsunternehmen in digitalen Ökosystemen – theoretische Analyse, empirischer Befund und Perspektiven – Kurzeja, Kornelia
- Veränderungen im Marktumfeld der Assekuranz: Bestandsaufnahme, Herausforderungen und Lösungsansätze für den Versicherungsvertrieb – Biskop, Timo
- Externe Performanceanalyse von Versicherungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung des Solvency and Financial Condition Reports – Römer, Florian
- Unternehmenswertorientierte Steuerung und Vergütung von Vorständen bei deutschen Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen – Kompatibilitätsanalyse und Gestaltungsmöglichkeiten – Hüntelmann, Stefan
- Regulierung der Versicherungswirtschaft in Deutschland – Eine ökonomische Analyse – Stelzer, Kristina
- Kundenbeziehungsmanagement in zentralen Lebenswelten von Kunden: Chancen und Herausforderungen für Versicherungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Digitalisierung – Jost, Anna-Theresa
- Internationale Rechnungslegung und Aufsichtsrecht von Versicherungsunternehmen – Zusammenhänge und Wechselwirkungen von ausgewählten IFRS/IAS und Solvency II – Brandtner, Katja

### Fertiggestellte Dissertationsprojekte

In 2020 wurde kein Dissertationsprojekt abgeschlossen.

## 4.4 Studienfachberatung

Seit nunmehr über neun Jahren trägt Herr Prof. Dr. Wagner die Verantwortung als Studienfachberater für die Studiengänge Bachelor of Science Wirtschaftswissenschaften und Master of Science Betriebswirtschaftslehre.

Durch die Schaffung dieser zentralen Anlaufstelle erhalten die Studierenden bei Fragen rund um das Studium der Wirtschaftswissenschaften sowie der Betriebswirtschaftslehre wertvolle Unterstützung. Studierenden und Studienbewerbern wird darüber hinaus bei speziellen fachlichen Fragen Hilfestellung gegeben, zudem werden die Studierenden zu den Studien- und Zulassungsvoraussetzungen und dem Aufbau des Studiums inklusive der Qualifizierungsrichtungen und Schwerpunktfächer aufgeklärt. Eine weitere Aufgabe, die der Studienberatung obliegt, ist die fachliche Unterstützung des Studienbüros bei der Vorabanerkennung von Studienleistungen, die die Studierenden bereits an anderen Hochschulen erfolgreich absolviert haben.

Unser Institut war im letzten Jahr wieder auf zahlreichen zentralen Studieninformationsveranstaltungen – wie beispielsweise dem Tag der offenen Tür oder dem Studieninformationstag der Universität Leipzig – präsent. Herr Prof. Dr. Wagner wurde dabei inhaltlich wie organisatorisch von Frau Kristina Stelzer und Frau Kornelia Kurzeja unterstützt.

## 5 AUS- UND WEITERBILDUNG

### Master of Business Administration Versicherungsmanagement – das Jahr 2020

#### Hauptmodul 3 der neunten Durchführungsrunde

Zu Beginn des letzten Jahres fand das **dritte Hauptmodul** des neunten Studiendurchgangs des Master of Business Administration Versicherungsmanagement „MBA-Insurance“ statt.

Zum Thema „Marketing Management“ fanden sich die 16 Teilnehmer in Leipzig ein. Zunächst stand die Produktpolitik im Vordergrund. Hierbei wurden über die Grundlagen hinaus regulatorische und digitale Einflussfaktoren auf die Produktentwicklung thematisiert. Die Studierenden können außerdem theoretisch erlernte Marktforschungsmethoden praktisch anwenden und verstehen die Bedeutung des Marketings für die Produktentwicklung. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Vertriebspolitik, wobei insbesondere die spezifischen Herausforderungen der einzelnen Vertriebswege im Vordergrund standen. Ergänzt wurde das Modul durch Blöcke zu den Themen Differenziertes Pricing, Kommunikation und Motivation und Widerstand in Veränderungsprozessen.

#### Hauptmodul 4 der neunten Durchführungsrunde

Das **vierte Hauptmodul** fand rein digital über die Videokonferenzplattformen Zoom und Teams statt und stand unter dem Thema „Finance and Risk Management“.

Hauptschwerpunkte waren die theoretische Fundierung des Risikomanagements und die Einbindung in das Versicherungsunternehmen. Im Vordergrund standen dabei vor allem Solvency II und die wertorientierte Steuerung. In diesem Zusammenhang wurde ein grundlegendes Verständnis für das Zusammenspiel von Risiko und Rendite geschaffen und die Relevanz der Performancemessung herausgearbeitet. Die Studierenden sind durch die Fokussierung auf den Lebensversicherungsmarkt in der Lage, bestehende Herausforderungen für die wertorientierte Steuerung zu identifizieren. Durch die Bearbeitung von zwei Fallstudien und die damit zusammenhängende Diskussion wurde zudem die praktische Anwendung des theoretisch Erlernen ermöglicht. Besonderes Augenmerk galt außerdem dem Kapitalanlagenmanagement, wobei hier insbesondere das Asset-Liability Management und das regulatorische Umfeld im Mittelpunkt standen. Ergänzt wurde das Modul durch einen Block zum Thema Rückversicherung und ART.

## Hauptmodul 5 der neunten Durchführungsrunde

**Hauptmodul 5** zum Thema „Organisation und Human Resource Management“ fand hybrid in Leipzig und über die Videokonferenzplattform Zoom statt und beinhaltete eine virtuelle Exkursion zur Fidelidade Companhia de Seguros SA und Portuguese Association of Insurers, die sich beide in Portugal befinden.

Anschließend stand die Relevanz des Human Resource Management für Versicherungsunternehmen im Vordergrund. Die Studierenden sind nach Abschluss des Moduls in der Lage, sich mit unterschiedlichen Führungs- und Managementansätzen kritisch auseinanderzusetzen und erlernte Grundlagen im Kontext von Recruiting und Mitarbeiterbindung sowie Personalbedarfsdeckung praktisch anzuwenden. Im Themenfeld „Dienstleistungsmanagement und Organisation“ verstehen die Studierenden die Bedeutung von Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement für das Versicherungsunternehmen. Darüber hinaus kennen die Studierenden die Herausforderungen und Chancen des Innovationsmanagements für die Assekuranz in Bezug auf neue Technologien und den Kundenservice. Zudem wurden die Studierenden durch die praktische Anwendung der theoretisch vermittelten Grundlagen zum Schaden- und Leistungsmanagement befähigt, Problemfelder und Umsetzungsmöglichkeiten beim Management von Versicherungsunternehmen zu erkennen und Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln. Ergänzt wurde das Modul durch einen Gastvortrag eines leitenden Mitarbeiters der ARAG SE zum Human Resource Management. Beendet wurde das Modul mit einer Feedbackrunde.

## 6 TAGUNGEN UND VERANSTALTUNGEN

### 6.1 Alumni-Treffen am 16. März 2020 in Leipzig [Digital]

Am Montag, dem 16.03.2020, fand das dreizehnte Alumni-Treffen unseres Instituts für Versicherungswissenschaften e. V. statt. Bedingt durch die Corona-Pandemie wurde die Veranstaltung für die rund 40 Absolventen ausschließlich virtuell über die Konferenzsoftware „Zoom“ durchgeführt. Hierüber war es den Teilnehmern möglich, mit den Referenten über aktuelle Branchenthemen zu diskutieren und ihre Fragen zu stellen. Auch aktuelle Masterstudierende nutzten die Möglichkeit mit den Absolventen zu diskutieren und erste Einblicke in das Berufsleben der Versicherungsbranche zu gewinnen.

Nach der Begrüßung durch Herrn Prof. Dr. Fred Wagner berichtete Frau Nicole Winkelmann, Masterabsolventin des Lehrstuhls für Versicherungsbetriebslehre und aktuell bei der Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft angestellt, zu dem Thema „Berufsunfähigkeitsversicherung – Status Quo und Potenziale für die private Versicherungswirtschaft“. Hierbei ging sie insbesondere auf die Grundlagen und aktuellen Herausforderungen der Berufsunfähigkeitsversicherung ein. Zugleich stellte Frau Winkelmann jedoch auch ausgewählte Lösungsansätze vor und wie diese beispielsweise in Form von Produktmodifikationen, Prozessoptimierungen oder Brancheninitiativen umgesetzt werden können.

Den zweiten Vortrag hielt Florian Schömb, MBA-Absolvent des Instituts für Versicherungswissenschaften e.V. und Gruppenleiter der R+V Lebensversicherung AG im Bereich der betrieblichen Altersversorgung über die aktuelle Thematik „Das Sozialpartnermodell im Kontext des Betriebsrentenstärkungsgesetzes“. Hierbei stellte Herr Schömb die Zielsetzungen und die Inhalte des Betriebsrentenstärkungsgesetzes vor und zeigte einen Vergleich zwischen der bAV-Welt vor und der „neuen“ bAV-Welt nach dem Gesetz auf. Darauf aufbauend ging er auf die Chancen und Herausforderungen für die Beteiligten im Zuge der Umsetzung eines Sozialpartnermodells ein. Herr Schömb schloss seinen Vortrag mit der Darlegung von Erfolgsfaktoren für ein Sozialpartnermodell und möglichen Handlungsempfehlungen für aktuelle Problemstellungen in diesem Kontext.

Das geplante Get-together im „Café Hundertwasser“ musste leider aufgrund des digitalen Formats kurzfristig abgesagt werden, sodass ein Austausch der Teilnehmer dieses Jahr nur über die genutzte Konferenzsoftware möglich war und hoffentlich im nächsten Jahr wieder vor Ort in Leipzig stattfinden wird.



## 6.2 „Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ am 17. März 2020 [Digital]

Am 17. März 2020 war es soweit: das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig lud zu seinem 20. Vorlesungstag an der Universität Leipzig ein. Die Jubiläumsveranstaltung fand in diesem Jahr jedoch aufgrund der besonderen gesellschaftspolitischen Umstände und der angespannten Situation um Covid-19 kurzfristig als erste große Veranstaltung der Branche rein digital über ein Video-Streaming statt.



**Herr Prof. Dr. Fred Wagner**

Nach einer Begrüßung durch Prof. Wagner fand Gerd W. Stürz, Partner bei der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Vorstand des Förderkreises für das Institut für Versicherungswissenschaften an der Universität Leipzig e.V., in einer kurzen Laudatio freundliche Worte anlässlich des 20. Jubiläum des Vorlesungstages. Er blickte auf die erfolgreiche Zeit des Instituts zurück und nahm die Teilnehmer auf eine kleine Reise durch vergangene Vorlesungstage mit. Dabei betonte er nicht nur den innovativen Geist des Instituts, sondern auch dessen Vorreiterrolle innerhalb der Branche. Der Vorlesungstag habe sich nicht ohne Grund zu einem der beliebtesten Branchentreffen innerhalb der Assekuranz im deutschsprachigen Raum entwickelt, lobte Stürz in seiner Laudatio.

### Mitarbeiterführung in Zeiten wachsender globaler und digitaler Herausforderungen

Den fachlichen Teil des 20. Vorlesungstags eröffnete Renate Wagner, Mitglied des Vorstands der Allianz SE, mit einem Beitrag zum „Leadership in Zeiten von demografischem Wandel und Digitalisierung – Ansatzpunkte und Herausforderungen“. Erfolgreiche Mitarbeiterführung sei laut Wagner der entscheidende Faktor für den Erfolg, das Wachstum und die Innovationskraft eines Unternehmens in einer sich dynamisch entwickelnden Welt. Zu den Veränderungstreibern zählten insbesondere der demografische Wandel, die kontinuierliche Transformation, die zunehmende Globalisierung und Digitalisierung sowie Veränderungen des Arbeitsplatzes. Unternehmerischer Erfolg in diesem Umfeld benötige Führungskräfte als Brückenbauer, um die unterschiedlichen Kulturen, Interessen und vielfältigen Mitarbeiterpersönlichkeiten zusammenzuführen.



**Frau Renate Wagner**

Ebenfalls sei der aktuelle Generationenwechsel innerhalb eines Unternehmens eine besondere Herausforderung, der jedoch genauso viele Chancen bieten würde. Wagner stellte heraus, dass sich die Anforderungen an die Führungskräfte von Morgen vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen und dem Mind Set neuer Generationen stark verändern werden. Soft Skills würden zunehmend an Bedeutung gewinnen und seien in Verbindung mit zukunftsorientierten Fähigkeiten sowie Expertenwissen ein absoluter Wettbewerbsvorteil für ein Unternehmen. Zu den zukunftsorientierten Fähigkeiten einer Führungskraft seien unter anderem Agilität, IT-Versiertheit und digitales Know how zu zählen.

Ziel sei es zudem, Inklusion zu stärken und Barrieren abzubauen, um als Unternehmen für junge Talente attraktiver zu sein. Schlüssel dazu sei außerdem, junge Talente erfolgreich

zu integrieren und zu binden. Dazu brauche es agile und vielseitige Führungskräfte, schloss Wagner.

### **Vertriebsvergütung in der Lebensversicherung**

Anschließend erörterte Dr. Gerhard Schick, Vorstand der Bürgerbewegung Finanzwende e.V., das in der Versicherungswirtschaft umstrittene Thema „Vertriebsvergütung in der Lebensversicherung“. Die Branche würde den Verkauf von Lebensversicherungen mit dem Begriff „Beratung“ verschönern, der Kunde zahle jedoch nicht für eine Beratung, sondern für den Abschluss einer Police. Hinzu komme, dass das Provisionssystem ins 19. Jahrhundert zurückgehe und sich seitdem nicht verändert hätte. Die Branche hänge an ihrer Provision „... wie ein Teenager an seinem Smartphone“.

Die hohen Abschlusskosten, von denen die Abschlussprovision 2/3 ausmache, vernichte die ohnehin niedrige Rendite in der Lebensversicherung, so Schick weiter. Er appellierte an die Branche, die Kosten zu senken und auf Alternativen, wie Nettopolice zu setzen. Der vom Gesetzgeber vorgeschlagene Provisionsdeckel sei zwar ein Schritt in die richtige Richtung, die Versicherungswirtschaft zum Umdenken zu bewegen, jedoch könne



**Herr Dr. Gerhard Schick**

er höchstens eine Übergangslösung sein. Das Problem sei weiterhin, dass hohe Umsätze den Hauptanreiz im Vertrieb darstellen und nicht die Qualität der Beratung. Ein Ausweg sei unter anderem, den Kunden für die Beratung an sich zahlen zu lassen oder die Kosten für den Abschluss auf 1% der angesparten Summe zu begrenzen. Die Politik zeige mit dem aktuellen Vorschlag zur Provision in der Lebensversicherung zwar einen politischen Willen; die Branche sei jedoch zu starr, um den notwendigen Wandel einzuleiten und dadurch den Kunden zu entlasten und dessen Vertrauen zurückzugewinnen.

### **Leipziger Forschung – Externe Performanceanalyse von Versicherungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung des Solvency and Financial Condition Reports**



**Herr Florian Römer**

Performanceanalyse differenzierte Römer zunächst einzelne Analysephasen. Beginnend mit der Festlegung der Analyseziele, folge zunächst die Informationsbeschaffung und -aufbereitung, anschließend die Entwicklung von Kennzahlen und schließlich deren Interpretation. Ziel der Analyse sei ein Erkenntnisgewinn über die wirtschaftliche Lage des Versicherungsunternehmens. Als Informationsquellen nannte Römer primär den Jahresabschluss und den „Solvency & Financial Condition Report (SFCR)“.

Ergänzende Quellen seien Börsen- und Wirtschaftsdaten sowie Informationen, die von Dritten publiziert würden. Die Frage, ob der SFCR als gewinnbringende Informationsquelle anzusehen sei, sei zum einen zu bejahen, so Römer, schon weil die Veröffentlichungen oftmals vor dem Jahresabschluss erfolgten und die marktnahe Bewertung aktuelle und realitätsnahe Informationen liefern würde. Jedoch seien die zugrunde gelegten

Im Rahmen des wissenschaftlich ausgerichteten Veranstaltungsblocks „Leipziger Forschung“ berichtete Florian Römer, MSc., Doktorand am Institut für Versicherungswissenschaften und Analyst der V.E.R.S Leipzig GmbH, aus seinem Dissertationsprojekt „Externe Performanceanalyse von Versicherungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung des Solvency and Financial Condition Reports“. Nach einer Begriffsabgrenzung der externen

Marktwerte innerhalb des Reportings nicht immer verlässlich. Er kritisierte ebenfalls die kurzen Pflichtangaben, lobte zugleich aber die umfangreiche Risikoberichterstattung. Die Evaluierung von Solvency II in diesem Jahr sei wegweisend für die Bedeutung des SFCR zur externen Performanceanalyse, schloss Römer.

### Vertriebskanäle und Vertriebsvergütung der Zukunft – Ergebnisse einer empirischen Studie



**Herr Prof. Dr. Fred Wagner**

Die anschließend von Prof. Dr. Fred Wagner vorgestellte Studie „Vertriebskanäle und Vertriebsvergütung der Zukunft“ beschäftigte sich mit den künftig erfolgreichen Kommunikationskanälen gegenüber den Kunden sowie einem zukunftsfähigen Vergütungsmodell für den Vertrieb – in Zeiten von zunehmender Digitalisierung und Regulierung sowie des wachsenden Innovationsdrucks auf die Versicherungswirtschaft. Befragt wurden dafür Vertriebsverantwortliche von Versicherungsunternehmen. Kunden seien aus anderen Lebensbereichen bereits an eine große Auswahl an Interaktionsmöglichkeiten mit Handel und Dienstleistern gewöhnt und würden diese Erwartung auch auf die Versicherer und Vermittler übertragen. Um den Ansprüchen gerecht zu werden, spiele Omnikanalkompetenz eine wichtige Rolle. Innerhalb der Studie bestätigte sich erneut, dass Kunden mehrere Kanäle nutzen, um sich zu informieren. Dazu zählen aktuell insbesondere Empfehlungen von Verwandten und Bekannten, der persönliche Kontakt mit dem Vermittler, Online Vergleichsportale und die Homepage des Versicherers. Weniger beliebt sind der Online-Chat mit einem Vermittler und die App eines Versicherungsunternehmens. Die Präferenzen werden sich nach den Erwartungen der befragten Vertriebsverantwortlichen in den nächsten drei Jahren verschieben. Insbesondere der Online-Chat mit Vermittlern und die Informationsbeschaffung durch Apps nähmen deutlich an Relevanz zu. Für den Abschluss eines einfachen Versicherungsprodukts bevorzugten Kunden aktuell den persönlichen Vermittler und eine Online-Vergleichsplattform. Ein anderes Bild ergäbe sich beim Abschluss eines komplexen Produkts. Hier spiele der persönliche Vermittler die tragende Rolle, und das bleibe auch über die nächsten drei Jahre so. In der Zukunft bestehe somit die Herausforderung, die Qualität der Vermittler hoch zu halten und die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb weiter voranzutreiben. Dabei sei der Kostendruck auf den Vertrieb durch regulatorische Anforderungen und Verbraucherschützer angekommen, so Wagner. Im Fokus der Diskussion stehe insbesondere die Abschlussprovision. Mehrheitlich äußerten die Vertriebsverantwortlichen, auch weiterhin ein Vergütungsmodell aus Abschluss- und Bestandsprovision zu goutieren – mit einem etwas zunehmenden Gewicht für die Bestandsprovision. Die Befragten plädierten überdies zum Teil dafür, die Vergütung an individuelle Verhältnisse der Vermittler anzupassen. Angemessene Kriterien seien dafür die Stornoverhältnisse, der Erfolg bei der Neukundengewinnung und die Kundenbindung. Eine Conclusio der Studie sei, so Wagner, dass der Antrieb aus der Versicherungsbranche selbst zur Veränderung der Vergütungssysteme fehle. Die Versicherer müssten sich zudem verstärkt mit den digitalen Kommunikationskanälen auseinandersetzen.

### Qualitätssicherung anstatt Kostensenkungen

Dr. Helge Lach, Mitglied des Vorstands bei der Deutschen Vermögensberatung AG, referierte im Anschluss über „Perspektiven von Anreizmechanismen im Versicherungsvertrieb“. Die stark regulierte Branche der Finanzvermittler unterläge seit jeher einem schlechten Ruf, der ihr nicht gerecht werde, so Lach. Dies beträfe vor allem das mangelhaft wahrgenommene Eigeninteresse des Vermittlers an der Kundenzufriedenheit und Qualitäts-



Herr Dr. Helge Lach

sicherung sowie die Meinung, Finanzvermittler seien an der Finanzkrise schuld und würden bewusst Fehlberaten. Die Allgemeinheit würde zudem das Vermittlereinkommen und die Honorarberatung überschätzen. Er beklagte, dass die Kosten- und Provisionsdiskussion zunehmend die Leistungs- und Qualitätsdiskussion überlagere. Insbesondere würde verkannt, dass die Branche aus eigenem Antrieb heraus vielfältige Maßnahmen anwende, um die Beratungsqualität zu sichern. Zu diesen Maßnahmen zählten unter anderen die Verhaltenskodizes der Verbände, die Vermittlerregister sowie Maßnahmen, die das Geschäftsmodell direkt betreffen, wie beispielsweise interne Aus- und Weiterbildungen, die analysegestützte Bedarfsermittlung sowie eine interne Qualitätskontrolle, unter anderem in Bezug auf Stornoquoten. Um die unterschiedlichen Abschlussvergütungen der Produktpartner zu homogenisieren, würden Angleichungszahlungen geleistet. So könne eine qualitative Beratung ohne einen produktorientierten Provisionsdruck gewährleistet werden, so Lach weiter. Er sprach sich zudem für eine Senkung der Abschlussprovision zugunsten produktunabhängiger und laufender Vergütung aus. „Die explizite Herausstellung der Provisionen als primären Gestaltungsparameter (bis hin zum Verbot) ist eine extrem verkürzte, der Praxis nicht Rechnung tragende Sichtweise“, endete Lach.

### Podiumsdiskussion: Big Data, Smart Data sowie Data Analytics – Voraussetzungen, Potenziale und Herausforderungen für datengetriebene Geschäftsmodelle von Versicherungsunternehmen



Herr Felix Hufeld

wie beispielweise eine „Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit“ und einen auf den Kunden zugeschnittenen Service. Ob die Vorbilder dieser Serviceleistungen, wie Google und Amazon, bald selbst zu Risikoträgern in Deutschland werden würden, sei bisher nicht klar. Aufsichtsrechtlich wäre es jedoch kein Problem, betonte Hufeld. Auch ohne den Einstieg von Tech-Giganten sei aber der Veränderungsdruck innerhalb der Branche hoch. Insbesondere an der Kundenschnittstelle habe es in den letzten Jahren einen starken Wettbewerbsdruck durch Aktivitäten von Startups gegeben. Auch wenn diese nicht selbst Risikoträger sein würden oder wollten, könnten Startups Entwicklungen vorantreiben, die die Versicherer zwingen würde, effizienter zu arbeiten.

Die Podiumsdiskussion wurde mit einem Impulsbeitrag von Felix Hufeld eröffnet, Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Hufeld betonte zu Beginn, dass die Branche erst am Anfang der Digitalisierungsmöglichkeiten stehen würde und ein klarer Ausblick noch kaum möglich sei. Klar sei jedoch, dass die Kunden Annehmlichkeiten von der Versicherungsbranche erwarten, die sie bereits aus anderen Branchen kennen würden,

Das Internet of Things könne Visionen aus der Vergangenheit in Zukunft Realität werden lassen, so Hufeld weiter. Er maß dabei vor allem Analyseverfahren auf Basis von künstlicher Intelligenz im Kern- oder Dienstleistungsgeschäft eine tragende Rolle zu. Jedoch müsse die letzte Verantwortung von Entscheidungen weiterhin beim Management und nicht bei Maschinen oder Algorithmen liegen, mahnte Hufeld. Die Branche solle sich außerdem an der Debatte über Werteentscheidungen, die im Hinblick auf die Digitalisierung zu treffen sind, aktiv beteiligen und sich nicht als „Opfer“ solcher Entscheidungen sehen.

Im Zuge der anschließenden Podiumsdiskussion, moderiert von Prof. Wagner, diskutierten Dr. Mathias Bühring-Uhle, Mitglied des Vorstands des Gothaer Konzern, Felix Hufeld, Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Sofie Quidenus-Wahlforss, CEO & Founder von omni:us, Johannes Rath, Chief Digital Officer der SIGNAL IDUNA Gruppe, und Dr. Thilo Weichert, Mitglied des Vorstands der Deutschen



#### **Teilnehmer der Podiumsdiskussion**

Vereinigung für Datenschutz e. V. über die Zukunft von Big Data, Smart Data sowie Data Analytics in der Versicherungswirtschaft. Als prominentes Beispiel für kontroverse Debatten nannten die Teilnehmer die Diskussion um Telematik-Tarife. Neben der Erfüllung der Datenschutzrichtlinien seien im Zuge von Data Analytics und künstlicher Intelligenz Anforderungen des Aufsichtsrechts und des Verbraucherschutzes sowie gesamtgesellschaftliche Erwartungen an ethisches Verhalten zu beachten. Im Zuge dessen thematisierten die Teilnehmer die Akzeptanz algorithmisch getriebener Versicherungsprodukte. Sie kamen zum Schluss, dass „Übergriffe durch die Hintertür“ – z.B. eine tarifliche Differenzierung nach Geschlechtern durch Ersatzmerkmale, die in Algorithmen versteckt mitlaufen könnten – strikt zu vermeiden sind, jedoch ein Verbot smarter Tarif- und Produktentwicklungen die Innovationskraft hindern würde. Wichtig sei einerseits die Bereitschaft aller relevanter Akteure zur Transformation und andererseits der anhaltende Dialog zwischen der Assekuranz und der Aufsicht sowie dem Verbraucherschutz, schlossen die Teilnehmer.

### 6.3 5. Konferenz „Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ am 30. September 2020 [Digital]

Am 30. September 2020 hat das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. der Universität Leipzig die 5. Konferenz in der Reihe „Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ veranstaltet. Bedingt durch die anhaltende Corona-Pandemie fand die kleine Jubiläumskonferenz vollständig virtuell statt und wurde von der NC3 GmbH, einem Service-Anbieter für Videostreaming, technisch begleitet. Professor Dr. Fred Wagner, Vorstand des Instituts für Versicherungswissenschaften e.V., durfte hierbei in seiner Rolle als Moderator zu diesem besonderen Format gut 40 Teilnehmer begrüßen.

Zum Auftakt der Konferenz widmete sich **Dr. Herbert Schneidemann**, Vorsitzender der Vorstände „die Bayerische“, der **„Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung: Status quo, Attraktivitätsfaktoren und Entwicklungspotenziale“**. Die Berufsunfähigkeitsversicherung sei ein wichtiges Risikoprodukt im Invaliditätsgeschäft, bei dem – zum großen Vorteil der Kunden – der Wettbewerb zwischen den einzelnen Versicherungsunternehmen in den letzten Jahren deutlich zugenommen habe. Insbesondere das Leistungsangebot, das bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung der primäre Attraktivitätsfaktor sei, habe sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. Für den Kunden sei jedoch neben dem Leistungsspektrum auch die Leistungsquote relevant. Diese bewege sich aktuell in einem Bereich zwischen 60 und 80 Prozent. Dr. Schneidemann betonte, dass eine genaue Antrags- und Schadenfallprüfung wichtig sei, um das Versicherungskollektiv vor zu hohen Schadenquoten schützen zu können. Zugleich sei herauszustellen, dass Berufsunfähigkeitsprodukte auch für die Bilanz und die Solvenz des Versicherungsunternehmens attraktiv seien und trotz der aktuellen Niedrigzinsphase ein positives versicherungstechnisches Ergebnis liefern würden, was letztlich zur Entlastung der Zinszusatzreserve führe. Letzteres sei jedoch nur der Fall, wenn das Versicherungsunternehmen schon seit längerer Zeit Berufsunfähigkeitsgeschäft zeichne.

Mit Blick auf die Zukunft der Berufsunfähigkeitsprodukte ist sich Dr. Schneidemann sicher, dass eine erhöhte Marktdurchdringung durch neue Kundengruppen und durch die Erweiterung der Versicherbarkeit erreicht werden müsse. Die Versicherer sollten sich zu Risikopartnern entwickeln, die dem Kunden die benötigte Flexibilität bieten und ein passendes Leistungsspektrum bereitstellen. Auf Nachfrage thematisierte Dr. Schneidemann die aktuelle Entwicklung am Berufsunfähigkeitsversicherungsmarkt in Bezug auf die Corona-Krise und stellte fest, dass ein Anstieg der Berufsunfähigkeitsanträge aktuell nicht zu verzeichnen sei.

Im Anschluss erörterte **Dr. Markus Horstkötter**, Partner EMEA Financial Services bei Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, den **Status Quo des IFRS 17 und dessen Auswirkungen auf die Steuerung von Lebensversicherungsunternehmen**. Ziel des IASB sei die Vereinheitlichung der Abschlüsse von Versicherungsunternehmen durch die Entwicklung eines qualitativ hochwertigen und konsistenten Standards zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen. Der Standard, der bereits seit über 20 Jahren entwickelt wird, unterlag 2020 abermals einigen Anpassungen, wie beispielsweise der erfolgswirksamen Erfassung von Erträgen aus passivem Rückversicherungsgeschäft, falls das Erstversicherungsunternehmen bestimmte Voraussetzungen erfüllt.

Zu den möglichen KPIs unter IFRS 17 in der Lebensversicherung zählte Dr. Horstkötter neben dem Geschäftsvolumen auch die Profitabilität des Neu- und Bestandsgeschäfts sowie die Eigenkapitalrentabilität. Dabei sei es wichtig, die Ermessensspielräume bei der Ergebnissteuerung nicht außer Acht zu lassen. Des Weiteren gehe er davon aus, dass dem Asset-Liability Management in Zukunft eine noch wichtigere Rolle zukommen würde, in dem auch die Regelungen des IFRS 9 zu berücksichtigen seien. Auf Basis des IFRS 17 würden sich außerdem neue Steuerungsgrößen herausbilden, wobei mit der vertraglichen Servicemarge im Neugeschäft eine wesentliche Performancekennzahl geschaffen wurde.

Der IFRS 17 bilde die Realität des Versicherungsgeschäfts somit zwar schon gut ab und ließe deshalb eine Steuerung nach dem Standard zu, jedoch seien die Komplexität und die technischen Herausforderungen in der Umsetzung nicht zu vernachlässigen. Dr. Horstkötter ließ zudem durchklingen, dass mit einer Erstanwendung des Standards zum 01. Januar 2023 zu rechnen sei.

Im Anschluss widmete sich **Sven Müller**, Mitglied der Geschäftsleitung der msg life ag, dem Thema **„Herausforderungen bei der Migration von Lebensversicherungsbeständen – Chancen durch KI und andere neue Migrationskonzepte“**. Grundsätzlich ließen sich Migrationsprojekte in der Lebensversicherung in die beiden Bestandteile des Aufbaus des Zielsystems und in die Datenmigration unterteilen, wenngleich ersteres den bedeutend größeren Aufwand verursachen würde. Migrationen seien mit heutigen Verfahren zwar datenschutzkonform, jedoch sehr komplex. Durch die Verwendung künstlicher Intelligenz könnten die Produkteinstellung automatisiert, die Quelldaten genau analysiert und die Quellinformationen, wie bspw. Dokumente, Source Codes oder Datenbanken, effizient bewertet und digital bereitgestellt werden. Zugleich führte Müller an, dass die Nutzung von künstlicher Intelligenz bei der Migration von Lebensversicherungsbeständen zukünftig immer bedeutsamer werde.

Anschließend referierte **Dr. Guido Werner**, Grundsatzreferat Lebensversicherung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), über die **„Herausforderungen der Lebensversicherer im aktuellen ökonomischen und politischen Umfeld aus Sicht der BaFin“**. Im Fokus standen insbesondere die Corona-Pandemie sowie die Zinsgarantien im Neugeschäft. Im ersten Quartal 2020 seien nicht nur die Bedeckungsquoten, sondern auch das Neugeschäft stark gesunken. Wesentliche Treiber seien neben dem Zins- und Aktienkursrückgang auch der Anstieg der Stornozahlen und der Beitragsfreistellungen, die jedoch zum aktuellen Zeitpunkt kein bedrohliches Ausmaß angenommen hätte. Des Weiteren seien derzeit „keine signifikanten Auswirkungen durch Covid-19 auf das Sterblichkeitsergebnis der deutschen Lebensversicherer für 2020 zu erwarten“. Auch die Liquiditätssituation verhalte sich ohne besondere Auffälligkeiten, wenngleich die Situation weiterer Beobachtung bedürfe. Versicherer seien dazu angehalten, den Einfluss der Corona-Pandemie auf ihr Geschäftsmodell zu prüfen. Dr. Werner kritisierte, dass die ORSA-Berichterstattung in dieser Hinsicht noch ausbaufähig sei. Die BaFin „erwarte eine ausführliche Beurteilung wesentlicher Stresstestergebnisse“. Anschließend lenkte Dr. Werner den Blick auf die Zinsgarantien im Altbestand der Lebensversicherer. Durch die Zunahme fondsgebundener und hybrider Produkte sehe die BaFin zwar keine Belastung durch hohe Zinsgarantien im Neugeschäft, die alten klassischen kapitalgebundenen Lebensversicherungen und Rentenversicherungen mit hohen Garantiezinsen würden jedoch das Geschäft belasten. Die Branche müsse rechtzeitig umsteuern, damit aus heute abgeschlossenen Verträgen mit Zinsgarantien keine zukünftigen Altlasten werden, appellierte Dr. Werner. Die Lebensversicherer würden den Höchstgarantiezins von 0,9% zwar nicht voll ausschöpfen, viele würden aber Zinsgarantien knapp unterhalb anbieten. Die risikofreien Marktzinsen lägen aktuell weit unter dem Höchstrechnungszins, sodass Belastungen zu vermeiden seien, die dazu führen könnten, unerfüllbare Zinsverpflichtungen der Zukunft aufzubauen. Jeder Versicherer solle prüfen, ob die Garantiezinsvergabe in Bezug auf die eigene Risikotragfähigkeit angemessen sei. Hier nahm Dr. Werner vor allem die Aktuarer in die Pflicht und betonte, dass die BaFin vertiefte Prüfungen von einzelnen Unternehmen durchführen werde.

Thematisch anschließend erörterte **Dr. Klaus Miller**, Mitglied des Vorstands der Hannover Rück SE und der E+S Rückversicherung AG, **„Rückversicherungslösungen für die Lebensversicherung in der Niedrigzinsphase und unter Solvency II“**. Dr. Miller sprach in diesem Rahmen drei große Problemfelder der Lebensversicherer an: Die Zinsentwicklung, das Kostenrisiko und die Entwicklung der Solvency II-Quote. Insbesondere der Aufbau der ZZR sowie die hohen Kostenbelastungen seien Stellschrauben, an denen eine mögliche Rückversicherungslösung ansetze. Durch Partnerschaften sei es Rückversicherungsunternehmen möglich, ein Netzwerk zu bilden und Lebensversicherungsunternehmen etwaige Absicherungslösungen für das Markt- und Zinsrisiko anzubieten.

Eine Möglichkeit stelle hierbei die Absicherung des Lebensversicherungsbestands durch Abschluss eines Quotenvertrags dar. So ginge dem Zedenten ein garantierter Zins von einem Rückversicherer zu, der wiederum seine biometrischen Risiken durch Rückversicherung absichere. Vorteilhaft seien dabei insbesondere in Bermuda ansässige Rückversicherer mit dem dort gegebenen Regulierungsrahmen. Durch die Kapitalanlagen des Bermuda-Rückversicherers könne von einer adäquaten Rendite für den Zedenten und somit auch für den Versicherungsnehmer ausgegangen werden, so Dr. Miller weiter. Er zeigte sich zudem zuversichtlich, dass die BaFin einer solchen Rückversicherungslösung im Interesse des Versicherungskollektives zustimmen werde.

**Dr. Volker Priebe**, Mitglied des Vorstands der Allianz Lebensversicherungs-AG, gab mit seinem Vortrag „**Lebenswelt Vorsorge und Absicherung: Einfach stark**“ einen Einblick in die veränderte Produktwelt der Lebensversicherung, die den Kundenbedürfnissen der Zukunft gerecht werden soll. Dr. Priebe stellte mit dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld und der zunehmenden Digitalisierung des Kundenverhaltens zwei Hauptherausforderungen heraus, die zum einen die Kundenansprüche und zum anderen die Anforderungen an die Versicherungsprodukte beeinflussen werden. Der Kunde erwarte neben schnellen und effizienten Prozessen transparente und einfache Versicherungskonzepte, die flexibel gestaltbar seien. Er führte aus, dass dem Kundenbedürfnis nach Sicherheit und Renditen nur mit innovativen Lösungen und zielgruppenorientierten Angeboten begegnet werden könne. Zusätzlich sprach sich Dr. Priebe für die Vereinfachung von Vertragsunterlagen und eine damit einhergehende Transparenzerhöhung aus. Als Herausforderung sei jedoch die Darstellung des Chancen-Risiko-Profiles anzusehen. Zudem betonte Dr. Priebe die Relevanz des digitalen Ökosystems als Kundenschnittstelle: „Eine Digitale Vertrags-sicht wird fester Bestandteil der Kundeninteraktion werden“.

Die virtuelle Lebensversicherungskonferenz wurde mit einem Vortrag zum Thema „**Betriebliche Altersvorsorge aus Verbraucherschutzsicht**“ von **Stephanie Heise**, Bereichsleiterin Verbraucherfinanzen und Mitglied der Geschäftsleitung der Verbraucherzentrale NRW e. V., abgerundet. Die Kritik an der betrieblichen Altersvorsorge, die unter anderem in der Doppelverbeitragung während der Leistungsphase bestünde, werde zwar durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz gemindert, jedoch nicht vollständig ausgeräumt. Der Verbraucherschutz begrüße die Anhebung der steuerfreien Beiträge von vier auf acht Prozent, einen verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss von 15 Prozent ab dem Jahr 2022 sowie die Förderung von Geringverdienern und eine verbesserte Anrechnung auf die Grundrente. Ein Problem sei weiterhin die Sozialabgabeersparnis von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze sowie die volle Versteuerung der bAV-Renten. Im Hinblick auf die Fragestellung, ob die bAV die beste Option für den Verbraucher sei, betonte Heise, dass es nicht reiche, wenn die Vorteile des Versicherungsprodukts die Nachteile überwiegen. Die bAV müsse vielmehr besser sein als ihre Alternativen, die bspw. in der Riester-Rente oder in privaten Vorsorgelösungen zu finden sind. Heise kritisierte, dass die Mitnahme der bAV bei Arbeitgeberwechsel weiterhin nicht oder nur eingeschränkt möglich sei. Zudem liege die Auswahl der Versorgungsträger ausschließlich beim Arbeitgeber, und es fehlten eine neutrale Beratung sowie ein einheitliches Informationsblatt über die Vor- und Nachteile der bAV vor Vertragsabschluss. Zusammenfassend sprach sich Heise für ein standardisiertes Produkt aus, und sie betonte abschließend, dass weitere Optimierungen nötig seien, um die bAV für Arbeitnehmer als die beste Option zur Altersvorsorge zu empfehlen.



## 6.4 12. Konferenz „Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs“ am 10. November 2020 in Köln [Digital]

Am 10. November 2020 hat das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. (IfVV) an der Universität Leipzig die 12. Konferenz in der Reihe „Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs“ veranstaltet. Auch diese Tagung fand aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie vollständig virtuell statt und wurde von der NC3 GmbH, einem Service-Anbieter für Videostreaming, technisch begleitet. Professor Dr. Fred Wagner, Vorstand des IfVV, der zusammen mit Christian Mylius, Partner & Managing Director bei EY-Parthenon Financial Services GmbH, die Veranstaltung moderierte, konnte zu diesem besonderen Format gut 45 Teilnehmer begrüßen.

Zu Beginn der virtuellen Konferenz widmete sich Olaf Bläser, Vorsitzender des Vorstands der ERGO Beratung und Vertrieb AG, der Vertriebsvergütung im Spannungsfeld zwischen Anreizmechanismen und Interessenkonflikten. Anreizmechanismen durch Provisionszahlungen und Interessenwahrung des Kunden seien bereits im §48a VAG geregelt. Demnach darf die Vertriebsvergütung nicht mit der Pflicht kollidieren, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Aus diesem Grund dürfen auch Vertriebsvergütungen oder Verkaufsziele nicht den Anreiz schaffen, dem Kunden ein anderes als das für seine Bedürfnisse optimale Produkt zu empfehlen. Schlüsselfaktor für die Interessenwahrung sei laut Bläser aber weiterhin die Qualität im Vertrieb. Dabei betonte er die Bedeutung der durch die IDD vorgeschriebene Weiterbildungspflicht sowie den GDV Verhaltenskodex. Der durch die Branche selbst auferlegten Kodex sei eine herausragende Basis für fairen, redlichen und professionellen Vertrieb von Versicherungsprodukten. Er kritisierte in diesem Zusammenhang Versicherungsunternehmen, die aus dem Kodex ausgetreten seien. Die Selbstverpflichtung der Branche sei ein Zeichen, dass die Assekuranz der Sicherung der Qualität im Vertrieb und dem guten Kundenumgang einen hohen Stellenwert zuschreibt. Dass die Selbstverpflichtung der Branche wirken würde, zeigten die Beschwerdestatistiken der BaFin und des Ombudsmanns, die sich aktuell auf einem akzeptabel niedrigen Niveau einpendeln würden. Zur Vergütung betonte Bläser: „Die Vertriebsvergütung sollte so ausgestaltet sein, dass Vermittler ein besonderes Interesse an der Erhaltung ihres Bestandes haben, aber gleichzeitig die Neukundengewinnung nicht an Bedeutung verliert.“ In diesem Zusammenhang seien kurzfristige Produktanreize sowie Incentivierungen ohne Qualitätskriterien, wie bspw. niedrige Stornoquoten, abzulehnen. Des Weiteren seien Abschlussprovisionen sinnvoll für den Beratungsaufwand, den der Vermittler vor Vertragsbeginn habe. Anhaltspunkte für die unmittelbare Gefährdung des Kundeninteresses durch Anreizmechanismen seien aktuell nicht zu beobachten, schloss Bläser.

Im Anschluss thematisierten Christian Mylius und Nils Heise, Directors bei EY-Parthenon Financial Services GmbH, die Nachhaltigkeit in der Assekuranz – eine Chance für den Versicherungsvertrieb. Dabei betonten sie, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Versicherungsprodukten durch verändertes Kundenverhalten in Zukunft zunehmen werde. 47% aller Endkunden seien bereit, zu einem nachhaltigeren Anbieter zu wechseln, wenn sie identische Konditionen erhielten. Trotz des gestiegenen Interesses an nachhaltigen Produkten seien dem Großteil der Kunden keine nachhaltigen Versicherungsanbieter bekannt. Dies könne mitunter daran liegen, dass aktuell kein Versicherer unter den Top 10 der nachhaltigsten Unternehmen zu finden sei, erst unter den Top 100 seien einige Versicherungsunternehmen vertreten. Ein nachhaltiges Image würde daher ein erhebliches Akquisepotenzial bieten, aber auch gewisse Herausforderungen mit sich bringen, so Heise. Dazu müssten sich die Anbieter entsprechend positionieren und nachhaltige Strukturen im Unternehmen implementieren. Der Vertrieb als wichtiges Glied der Wertschöpfungskette benötige im Zuge dessen neue Produkte und Geschäftsmodelle, um kurzfristigen Herausforderungen meistern zu können. Bernd Knof, Geschäftsführer der Victor Deutschland GmbH, referierte anschließend zum Thema „Assekuradeure im deutschen Versicherungsmarkt und ihr Einfluss auf den digitalen Vertrieb der Zukunft“.

Digitale Assekuradeure, die als Zeichnungsbevollmächtigte in eigenem Namen, aber für fremde Rechnung für einen oder mehrere Versicherungsunternehmen Risiken zeichnen

und Schäden regulieren, würden eine Plattform schaffen, auf der schneller neue, marktaugliche Produktideen entstehen können. Schlanke Kostenstrukturen des digitalen Assekuradeurs und damit verbundene Kostenersparnisse hätten niedrige Prämien für den Versicherungsnehmer zur Folge. Die zunehmende Digitalisierung führe außerdem zu einer Umverteilung der Bausteine der Wertschöpfungskette und ermögliche dem Assekuradeur die Möglichkeit, wesentliche Teile der Wertschöpfungskette zu übernehmen, führte Knof weiter aus. Er betonte zudem, dass die persönliche Beratung im Industrieversicherungsgeschäft trotz der Veränderungen in der Wertschöpfungskette weiterhin einen hohen Stellenwert habe. Die großen Herausforderungen der Digitalisierung seien vor allem die Verwendung und Handhabung von neuen, großen und vielfältigen Datenmengen, die durch moderne Systeme erhoben werden könnten. Auf Grundlage dieser Datenbasis sei es möglich, neue Produkte, Dienstleistungen und Preisstrategien zu entwickeln und somit erfolgreich und nachhaltig am Markt zu agieren.

Mit den Auswirkungen eines Provisionsdeckels auf das Geschäftsmodell Maklerpool – Bestandsaufnahme und Konsequenzen beschäftigte sich anschließend Oliver Pradetto, Geschäftsführer und Kommanditist von blau direkt. Er gehe zum aktuellen Zeitpunkt nicht davon aus, dass ein Provisionsdeckel in naher Zukunft auf die Lebensversicherungsbranche zukommen werde. Von der eigentlichen Abschlussprovision von 40 Promille, die den Makler direkt erreichen, müsse dieser aufgrund von Storno bereits ca. 30 Prozent zurückzahlen. Es sei zu befürchten, dass einige große Vertriebsunternehmen diesen Einkommensverlust ähnlich wie vor einigen Jahren bei der Deckelung der Provision für private Krankenversicherungen, nicht ausgleichen und demzufolge vom Markt verschwinden könnten. In der anfänglichen Corona-Pandemie sei bereits zu sehen gewesen, wie anfällig Versicherungsmakler für Einkommensschwankungen seien. Auch Maklerpools seien stark davon betroffen, wenn ihre Mitglieder aus dem Markt ausscheiden würden. Maklerpools könnten in diesem Zusammenhang eine Art „Brandbeschleuniger“ sein, wenn eine Vielzahl von großen Maklerpools in Folge des Maklersterbens ebenfalls vom Markt verschwinden würden und demzufolge auch andere Makler Einkommensverluste hinnehmen müssten. Pools seien folglich essenziell für das Bestehen des Maklermarkts und somit auch für den Versicherungsmarkt. Er appellierte an die Versicherer, die Rolle der Maklerpools in diesem Zusammenhang zu erkennen und entsprechend zu sichern.

Anschließend leitete Jawed Barna, Vorstand Vertrieb und Strategische Partnerschaften der Zurich Gruppe Deutschland, mit seinem Impulsvortrag „Qualität im Vertrieb als Schlüsselfaktor für nachhaltigen Unternehmenserfolg“ fachlich die anschließend folgende Podiumsdiskussion ein. Er führte an, dass der physische Vertrieb als Bindeglied zwischen dem Versicherer und Versicherungsnehmer weiterhin eine herausragende Rolle einnehme. Die Qualität im Vertrieb würde vor allem durch die Beratung erfolgen, die es zu sichern und auszubauen gelte. An der im Anschluss geführten Podiumsdiskussion unter der Moderation von Professor Wagner und Christian Mylius nahmen außer Jawed Barna ferner Bernd Knof, Oliver Pradetto und Kai Kuklinski, Mitglied des Vorstands der AXA Konzern AG, teil. Es wurde deutlich, dass die Qualität im Vertrieb nur schwer von außen zu beurteilen und daher kaum objektiv messbar sei. Der Kunde könne oft nicht zwischen Qualität im Vertrieb und Qualität des Versicherers unterscheiden. Vielfach färbe die Meinung über den Vermittler auf den Versicherer ab und der Kunde bewerte folglich das gesamte Ergebnis der Dienstleistung und nicht nur den einzelnen Vermittler. Weiter wurde über die vom Gesetzgeber im Rahmen eines möglichen Provisionsdeckels regulatorisch festgelegten Kriterien zur Qualitätsmessung diskutiert. Da die im Gesetzentwurf angesprochenen Qualitätskriterien sehr allgemein gehalten seien, müssten die Versicherer eigene Merkmale festlegen. Hierbei sei zu befürchten, dass Versicherer Steuerungsinteressen voranstellen und die Bedürfnisse des Kunden hintenanstellen. Im Hinblick auf einen drohenden Provisionsdeckel betonten die Teilnehmer der Diskussionsrunde jedoch einvernehmlich: „Qualität darf etwas kosten“. Dem Kunden sei die Entscheidung zu überlassen, wie viel Beratung kosten dürfe.

Zwar würden durch die Deckelung der Abschlussprovision die „schwarzen Schafe“ vom Markt verdrängt, die Erhöhung der Transparenz bei den Abschlusskosten sei jedoch ein möglicherweise zielführenderer Weg zur Qualitätssicherung, schlossen die Teilnehmer.

Den Abschluss des virtuellen Konferenztages bildete Kai Kuklinski mit seinem Vortrag „Digitalisierung im Versicherungsvertrieb: Strategische Weichenstellungen im Exklusivvertrieb, bei Maklern und Partnerschaften“. Dabei stellte er zu Beginn die Relevanz des Omnikanal-Ansatzes für die Erfüllung der hybriden Kundenerwartungen heraus. Digitalisierung zur Unterstützung der Vermittler am Point of Sale sei nötig, um Mehrwerte für Kunden und Vermittler zu schaffen. Zusammen mit den Vertriebspartnern seien Digitalisierungswege zu entwickeln, wobei der Versicherer weiterhin viel Überzeugungsarbeit leisten müsse, um die digitalen Ziele umzusetzen. Digitalisierung ermögliche zudem die verbesserte Analyse des digitalen Datenschatzes, der dem Vermittler bereits zur Verfügung steht. Die Resultate aus Data Analytics müssten anschließend dem Vermittler wieder zur Verfügung gestellt werden, um einen Mehrwert im Vertrieb zu generieren. Kuklinski betonte abschließend, dass der Mensch trotz der durch die Digitalisierung geschaffenen Möglichkeiten im Vertrieb den Unterschied mache.

## 7 FORSCHUNG

### 7.1 Bericht aus einem Dissertationsprojekt

#### **Kundenbeziehungsmanagement in der Versicherungswirtschaft: Ein Perspektivwechsel vor dem Hintergrund der Digitalisierung und der Entwicklung von Ökosystemen**

*Frau Theresa Jost, Geschäftsführerin V.E.R.S. Leipzig GmbH und Doktorandin des IfVV*

Ausgangspunkt meiner Dissertation ist die Erkenntnis, dass Kundenbeziehungsmanagement in aktuell dynamischen Märkten einen kritischen Faktor für den Erfolg von Unternehmen darstellt. Insbesondere Versicherungsunternehmen stehen dabei vor Herausforderungen: Ein hochgradig immaterielles sowie komplexes Produkt, in Kombination mit seltenen Kundenkontaktpunkten und einem schlechten Branchenimage führen zu einem typischerweise geringen Involvement und einer schwachen Beziehungsintensität.

In der Vergangenheit haben sich rund um das Schlagwort „Kundenbeziehungsmanagement“ vielfältige Konzepte und Modelle entwickelt, die teils enge Begriffsdefinitionen zugrunde legen und ihren Fokus regelmäßig auf die IT-seitige Umsetzung legen. Sowohl die strategische Ausrichtung als auch der Beitrag des Kundenbeziehungsmanagements zu einer wertorientierten Unternehmensführung bleiben dabei oft unberücksichtigt. In der jüngeren Vergangenheit – forciert durch die Entwicklungen im Zuge der Digitalisierung – hat die kundenorientierte Ausgestaltung unternehmerischen Handelns erneut große Aufmerksamkeit erhalten. Propagiert werden seitdem die Begriffe „Kundenorientierung“, oder „Customer Centricity“, die das Wohl und die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt stellen. Seither wollen Unternehmen „vom Kunden her denken“ und ihre Angebote konsequent auf die Wünsche des Kunden ausrichten.

Während also gesellschaftliche Veränderungen und steigende Ansprüche der Kunden Eingang in vermeintlich neue Überlegungen zur Kundenorientierung finden, konzentrieren sich die Auswirkungen der Digitalisierung in Bezug auf das Kundenbeziehungsmanagement hingegen primär auf die Integration einzelner (Kommunikations-)Technologien oder die Optimierung entsprechender CRM-Systeme.<sup>1</sup> Der eigentlichen Idee und Bedeutung des Kundenbeziehungsmanagements – nämlich einer am Kunden ausgerichteten Unternehmenssteuerung – wird man damit jedoch nur unzureichend gerecht.

Bei näherer Betrachtung lässt sich jedoch feststellen, dass es sich bei dem Konzept der Kundenorientierung keineswegs um eine neue Denkweise handelt. Vielmehr lässt sich das Konzept der Kundenzentrierung aus dem Paradigma des Kundenbeziehungsmanagements ableiten. Neu ist lediglich der Ansatz, die Perspektive des Kunden einzunehmen und aus dessen Sicht auf die Unternehmensstrategie, organisationale Strukturen, Prozesse und Leistungsangebote zu blicken.

Ziel meiner Dissertation war es, diesen Perspektivwechsel auf das Kundenbeziehungsmanagement zu übertragen und dabei aktuelle Entwicklungen der Digitalisierung zu berücksichtigen.

Bislang bestehen für die Versicherungswirtschaft keine konzeptionellen Ansätze, sich dem Wert der Beziehung für den Kunden zu nähern und entsprechende Erkenntnisse in das Kundenbeziehungsmanagement einfließen zu lassen. Gerade vor dem Hintergrund einschlägiger Besonderheiten des Versicherungsprodukts und daraus resultierender charakteristischer Merkmale für die Kundenbeziehung lassen sich darüber hinaus Konzepte anderer Branchen stets nur bedingt anwenden.

---

<sup>1</sup> Als Weiterentwicklung werden dabei u. a. die Verwendung sozialer Medien im Rahmen des Dialogmarketings (Social Customer Relationship Management, sCRM)<sup>1</sup> oder die Spezialisierung auf elektronische Komponenten (eCRM) betrachtet.

Vor diesem Hintergrund habe ich im Rahmen meiner Dissertation ein Kundenbeziehungsmanagement-Modell entwickelt, das erstens die Besonderheiten der Kundenbeziehungen von Versicherungsunternehmen widerspiegelt, zweitens die Wertkomponenten aus Kundenperspektive aus Ausgangspunkt heranzieht und drittens aktuelle Entwicklungen der Digitalisierung berücksichtigt.

Das Modell folgt dem Gedanken Zeithamls sowie den Grundannahme des Confirmation/Disconfirmation-Paradigmas zur Entstehung von Kundenzufriedenheit. Damit finden die Erwartungen des Kunden explizit Eingang in die Gestaltung des Kundenbeziehungsmanagements und die Berücksichtigung einer steigenden Erwartungshaltung im Rahmen der Digitalisierung wird ermöglicht. Für die Wertentstehung wurden drei der Beziehung immanente Ebenen angenommen

1. Ebene der Kernleistung, die die bedürfnisinitiierte Nachfrage deckt. Durch steigende Kundenanforderungen und -erwartungen müssen Versicherungsunternehmen ihr Leistungsangebot erweitern. Um eine umfassende Absicherung in den Lebenswelten der Kunden anzubieten, sollten neben der materiellen Dimension auch die Dimension der externen Umgebung sowie die aktivitätsbezogene und die handlungsbezogene Dimension stabilisiert werden.
2. Interaktionsebene: Im Rahmen der Interaktionsebene ergeben sich durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien neue Interaktionskanäle und -ansätze. Gerade für Versicherungsunternehmen, die unter einer geringen Interaktionsfrequenz und damit einhergehend einer geringen Beziehungsinintensität leiden, ergeben sich neue Potenziale im Kundenbeziehungsmanagement.
3. Emotionale Ebene: Durch die Besonderheiten der Kundenbeziehung von Versicherungsunternehmen kommt der emotionalen Ebene eine besondere Bedeutung zu. Emotionen entstehen durch die Ebene der Kernleistung sowie die Interaktionsebene; daneben sind Image und Vertrauen in der Versicherungswirtschaft ausschlaggebend. Durch die Automatisierung von Prozessen und die Digitalisierung von Interaktionen lässt sich in diesem Kontext eine Verschiebung hin zu einer steigenden Bedeutung der Funktionsfähigkeit technischer Systeme sowie einem vertrauenswürdigen Umgang mit Kundendaten beobachten.

Aufgrund der Heterogenität der einzelnen Versicherungssparten und -zweige sind pauschale Ableitungen für die Versicherungsbranche nur schwer möglich. In Kombination mit der Erkenntnis, dass es im aktuellen Marktumfeld der Digitalisierung und der Entstehung von Ökosystemen einer umfassenden Problemlösung bedarf, die sich an der Lebensrealität des Kunden orientiert, wurden anschließend die Lebenswelten „Mobilität“, „Wohnen“ und „Gesundheit“ betrachtet. In allen drei Lebenswelten sind Versicherer bereits in bedeutendem Umfang vertreten und bieten Versicherungsdienstleistungen an – es ergibt sich eine zunächst günstige Ausgangslage. Anhand des oben skizzierten Modells war es Ziel meiner Dissertation, für die drei genannten Lebenswelten Ansatzpunkte für die Gestaltung der Kundenbeziehung zu identifizieren und Positionierungsansätze für Versicherungsunternehmen abzuleiten.

## **7.2 Jahrestagung des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft e. V. vom 25. und 26. März 2020 in Berlin [Abgesagt]**

In den letzten Jahren hat unser Institut regelmäßig an der jährlichen Tagung des Deutschen Vereins für Versicherungswissenschaft e. V. (DVfVW) teilgenommen. Mit großem Interesse gingen ausgewählte Studierende sowie ein wissenschaftlicher Mitarbeiter des IfVW auf das zweitägige Branchentreffen des DVfVW um sich mit anderen Studierenden, aber auch mit Personen aus der Praxis zu aktuellen Themen austauschen zu können. Das vielfältige Programm der beiden Tage hätte dieses Jahr aus Vorträgen bestanden, die vorrangig den Themenbereichen „Nachhaltigkeit“, „Künstliche Intelligenz“, „Health“ und „Regulierung“ sowie dem Funktionsbereich „Risikomanagement“ zuzuordnen sind. Leider musste die Jahrestagung aufgrund der Corona-Pandemie und zur Bekämpfung der Virusausbreitung kurzfristig abgesagt werden, sodass uns eine Teilnahme dieses Jahr in Berlin nicht möglich war. Wir hoffen, dass die Jahrestagung im nächsten Jahr am 10. und 11. März in Mannheim wie geplant stattfinden kann und berichten im Anschluss gerne von unseren Eindrücken.

## 8 PUBLIKATIONEN

**Herausgeber: Fred Wagner**

**Adam, Manuel:**

Cyber-Versicherung: Eine Analyse der Chancen und Herausforderungen für die Assekuranz unter Berücksichtigung der aktuellen Marktstruktur.

Karlsruhe: VVW, 2020.

(Leipziger Masterarbeiten; Bd. 32)

ISBN: 978-3-96329-314-6

**Winkelmann, Nicole:**

Berufsunfähigkeitsversicherung – Status quo und Potenziale für die private Versicherungswirtschaft.

Karlsruhe: VVW, 2020.

(Leipziger Masterarbeiten; Bd. 33)

ISBN: 978-3-96329-330-6

**Gierga, Lara:**

Internet of Things im Privatkundengeschäft von Versicherungsunternehmen – Treiber, Chancen und Herausforderungen.

Karlsruhe: VVW, 2020.

(Leipziger Masterarbeiten; Bd. 34)

ISBN: 978-3-96329-351-1

**Standpunkte – Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren: zu den Themen**

Geschäftsmodell des VVaG, Öffentliche Versicherungen, Neue Klassik, Provisionsdeckel, Universal-Life-Versicherungen, LVRG 2, M&A-Aktivitäten, Künstliche Intelligenz, Blockchain.

Karlsruhe: VVW, 2020.

(Leipziger Versicherungsseminare; Bd. 16)

ISBN: 978-3-96329-328-3

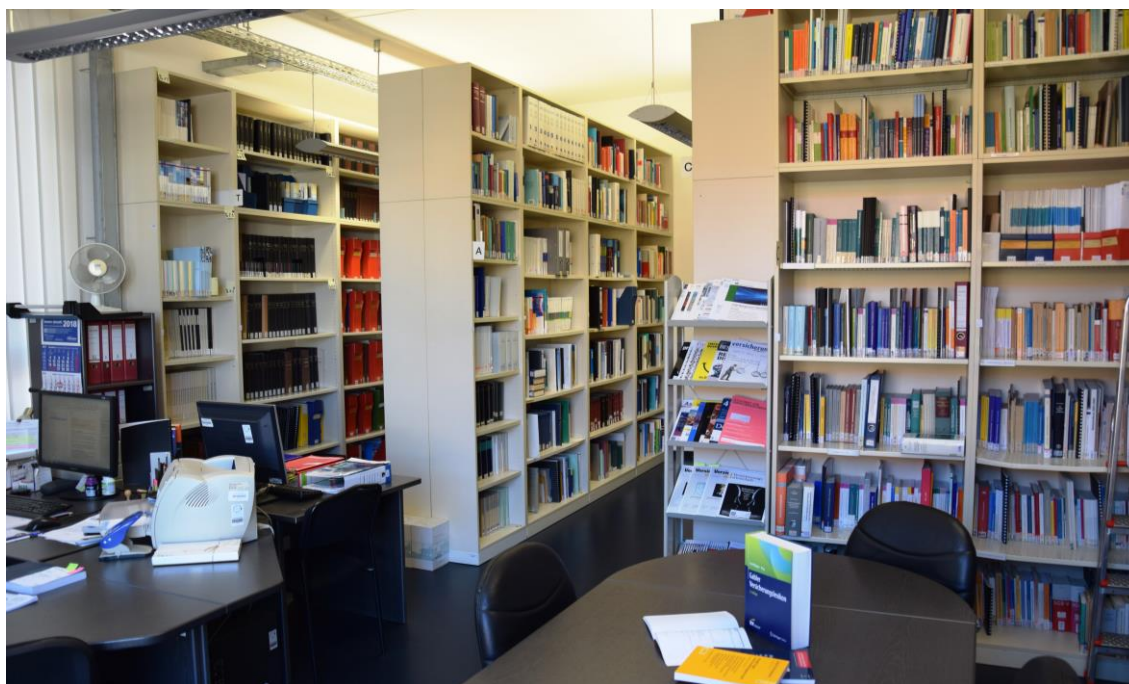
## 9 ARBEITSRAUM UND INSTITUTSBIBLIOTHEK

Die Bibliothek des Instituts entstand im Jahre 1998 durch eine außerordentlich umfangreiche Schenkung der Aachener Rückversicherung AG, bestehend aus zahlreichen Monographien, Sammelwerken, Periodika und Geschäftsberichten. Dieser Grundstock wurde und wird seitdem kontinuierlich durch Literaturerwerbungen hauptsächlich in Form von Kauf oder aber mitunter auch durch Schenkungen vom Institut verbundener Personen oder Institutionen erweitert. Dauerleihgaben der Universitätsbibliothek Leipzig komplettieren ebenfalls den Bestand an Fachbüchern.

Der gesamte Bestand umfasst ca. 8.831 Buchtitel und 49 laufend gehaltene Periodika. Aber auch Geschäftsberichte einzelner Versicherungsunternehmen gehören zum Sammelgebiet der Bibliothek. Ein umfangreicher Literaturaltbestand ermöglicht auch retrospektive Recherchen.

Die Bibliothek ist fokussiert auf alle Bereiche der Versicherungswirtschaft/Versicherungsbetriebslehre. Aber auch Grundlagenliteratur der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre sowie Publikationen aus tangierenden fachlichen Bereichen der Versicherungsbetriebslehre runden das Literaturangebot ab.

Die Bibliothek, die auch öffentlich zugänglich ist, steht allen Mitarbeitern, Studierenden der Versicherungsbetriebslehre, des MBA-Insurance sowie allen Interessierten der Versicherungswirtschaft für Literaturrecherchen zwecks der Anfertigung von Bachelor-, Master-, und Seminararbeiten sowie Dissertationen montags, dienstags, donnerstags von 9:00 Uhr bis 14:00 Uhr, mittwochs von 9:00 Uhr bis 16:00 Uhr und freitags von 9:00 Uhr bis 12:00 Uhr zur Verfügung. An sechs Lesearbeitsplätzen erhalten Forschende der Branche die Möglichkeit, Literaturrecherchen durchzuführen und in Fachliteratur Einsicht zu nehmen. Bei Fragen, besonderen Wünschen und Problemen steht unsere Bibliothekarin, Frau Eliane Bioly, den Nutzern der Bibliothek helfend zur Seite. Im Jahr 2018 wurde die Verwaltungssoftware der Bibliothek grundlegend erneuert. Seitdem bietet sich für Studierende und Forschende die Möglichkeit, auch online den Bestand der Bibliothek über die Website des IfVV zu durchsuchen.



Die versicherungswissenschaftliche Bibliothek des IfVV



## 10 IfVW INSIDE

### 10.1 Mitarbeiter

#### Vorstand

Prof. Dr. Fred Wagner

#### Geschäftsführung

Kristina Stelzer (M. Sc.)

#### Assistenz der Geschäftsführung

Dipl.-Soz. Beate Rentsch

#### Bibliothek

Eliane Bioly

#### Wissenschaftliche Mitarbeiter

Florian Bauer (M. Sc.)  
(ab März 2020)

Katja Brandtner (M. Sc.)  
(in Elternzeit)

Kilian Gumbmann  
(bis März 2020)

Lucas Kühn (M. Sc.)  
(ab Oktober 2020)

Kornelia Anna Kurzeja (M. Sc.)  
(bis August 2020)

Kristina Stelzer (M. Sc.)

#### Wissenschaftliche Hilfskräfte

Florian Hauptfleisch (B. Sc.)  
(bis Juli 2020)

Mohammad Issa  
(bis März 2020)

Matthias Leuker  
(ab Juni 2020)

#### Projektleitungen

Kornelia Anna Kurzeja (M. Sc.)  
Projektleiterin Konferenzen und  
Veranstaltungen  
(ab September 2020)

Christian Reinsch (M. Sc.)  
Studiengangskoordinator MBA-Insurance

Dipl.-Kff. Susan Wassermann  
Projektleiterin Konferenzen und  
Veranstaltungen  
(bis August 2020)

Maximilian Magjera (B. A.)

Kira Wagner (B. Sc.)

Florence Weiselowski (B. Sc.)

## 10.2 Unser Team



Florian Bauer  
(ab März 2020)



Eliane Bioly



Katja Brandtner  
(in Elternzeit)



Kilian Gumbmann  
(bis März 2020)



Lucas Kühn  
(ab Oktober 2020)



Kornelia Anna Kurzeja



Christian Reinsch



Beate Rentsch



Kristina Stelzer



Prof. Dr. Fred Wagner



Susan Wassermann  
(bis August 2020)

### 10.3 Abseits der Lehre und Forschung

Neben all den erfolgreichen Veranstaltungen, Vorlesungen und Seminaren, die unser Institut durchführt, sind uns gemeinsame Aktivitäten als Team ebenfalls sehr wichtig. Zu kleinen Anlässen wie Geburtstagen oder Ein- und Ausständen finden sich die Mitarbeiter gern zusammen, aber auch so wird die eine oder andere Mittagspause gemeinsam verbracht.

Wenngleich es auch im Jahr 2020 Gründe zum Feiern gab, erschwerte die Corona-Pandemie den physischen Kontakt und das Zusammensein ganz massiv. So trafen wir uns im Jahr 2020 vorrangig virtuell und kamen über digitale Plattformen zusammen. Hierbei stach die virtuelle Weihnachtsfeier, welche gemeinsam mit der V.E.R.S. Leipzig durchgeführt und von unserem Spin-Off organisiert wurde, ganz besonders heraus, da jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin das Weihnachtsessen unter Einhaltung der Corona-Auflagen nach Hause geliefert bzw. in sein Büro gebracht bekam. Zugleich wurde im Rahmen eines Krimidiners gemeinsam ein Mordfall virtuell über eine Konferenzplattform gelöst und die vorweihnachtliche Zeit zusammen verbracht. Des Weiteren dankte Herr Prof. Dr. Fred Wagner allen Mitarbeitern für das engagierte Mitwirken, welches in diesem Jahr ganz besonders erforderlich war.

Neben der „offiziellen“ Weihnachtsfeier lud das IfVW die Studierenden der Universität Leipzig Anfang Dezember zu einem virtuellen Glückwein-Umtrunk ein. Ein kleiner Kreis an Studierenden und Mitarbeitern des IfVW fand hierbei zusammen und stieß gemeinsam an. Neben dem Austausch fachlicher und weniger fachlicher Themen konnten die Studierenden ihre Kenntnisse abseits der Versicherungsbetriebslehre in einem Weihnachtsquiz unter Beweis stellen.

Wir hoffen, dass das Jahr 2021 weniger von virtuellen Veranstaltungen als vielmehr von realen Zusammenkünften geprägt sein wird und unsere turnusgemäßen Events - abseits der Lehre und Forschung (gemeinsames Pizzaessen mit Studierenden, Exkursion mit Studierenden, Institutsausflug, etc.) - wieder in gewohntem Maß stattfinden können.

## 11 ANHANG – VERANSTALTUNGSPROGRAMME

### 11.1 Hauptseminar im Wintersemester 2019/20 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“

11.12.2019	
Behavioural Insurance auf Basis von Big Data und Künstlicher Intelligenz	<b>Detlef Frank</b> Mitglied des Vorstands HUK24 AG
Die Sachversicherung der Zukunft: digital, useable und individuell?!	<b>Robin von Hein</b> Founder und CEO simplesurance GmbH
17.12.2019	
Disruptive Geschäftsmodelle in der Assekuranz	<b>Martin Baumann</b> Industry Lead Financial Services, Customer Engagement Capgemini Invent
18.12.2019	
UX-Design in der Versicherungswirtschaft: Potenziale in der Produkt- und Prozessgestaltung	<b>Torsten Nietz</b> Geschäftsführer Finanz-DATA GmbH, Beratungs- und Softwarehaus
19.12.2019	
Regulierung der deutschen Lebensversicherungswirtschaft: ausgewogene Medizin oder Überdosis?	<b>Michael Kurtenbach</b> Vorsitzender des Vorstands Gothaer Lebensversicherung AG
7.1.2020 Exkursion nach Hamburg	
Customer-Journey-Analyse in der Krankenversicherung: Ansatzmöglichkeiten, Chancen und Herausforderungen	<b>Uwe Saddey</b> Abteilungsleiter, Leistungsmanagement – Allround 1 SIGNAL IDUNA Gruppe
Digitalisierung des Ausschließlichkeitsvertriebs	<b>Eric Bussert</b> Mitglied des Vorstands HanseMercur Holding AG
8.1.2020	
Perspektiven der Restschuldversicherung	<b>Christoph Buchbender</b> Mitglied des Vorstands RheinLand Holding AG
Management von Compliance-Risiken: Aktuelle Herausforderungen und Ansatzpunkte	<b>Sandra Häberli</b> Partner Forensic & Integrity Services  <b>Stefan Lotz</b> Senior Manager Forensic & Integrity Services Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

## 11.2 Hauptseminar im Sommersemester 2020 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“

10.6.2020	
Parametrische Versicherungen: Einsatzmöglichkeiten, Kundennutzen sowie technische und rechtliche Hürden	<p><b>Dr. Michael Pickel</b> Vorsitzender des Vorstands E+S Rückversicherung AG Mitglied des Vorstands Hannover Rück SE</p> <p><b>Leif Heimfarth</b> Senior Underwriter Hannover Rück SE</p>
Herausforderungen internationaler Versicherungsprogramme für Großindustriekunden	<p><b>Frank Harting</b> Mitglied des Vorstands HDI Global SE</p>
11.6.2020	
Herausforderungen und Perspektiven der Berufsunfähigkeitsversicherung	<p><b>Clemens Vetter</b> Mitglied des Vorstands SIGNAL IDUNA Gruppe</p>
17.6.2020	
Prozessoptimierung im Versicherungsunternehmen durch den Einsatz neuer Technologien	<p><b>Thorsten Nietz</b> Geschäftsführer Finanz-DATA GmbH, Beratungs- und Softwarehaus</p>
Asset Liability Management unter IFRS 17	<p><b>Dr. Markus Horstkötter</b> Partner, Wirtschaftsprüfer, EMEA Financial Services Ernst &amp; Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft</p>
Bedeutung des Jahresabschlusses nach HGB für die Unternehmenssteuerung	<p><b>Sarah Rössler</b> Mitglied des Vorstands HUK-COBURG Versicherungsgruppe</p>
25.6.2020	
Absicherung gegen politische Risiken von Industrieunternehmen: Lösungsansätze und Grenzen	<p><b>Tobias Federkeil</b> Leiter Politische Risiken Marsh GmbH</p>
9.7.2020	
Cloud-Computing in der Versicherungswirtschaft: Entwicklungsmöglichkeiten und Herausforderungen	<p><b>Dr. Wolf Wiedmann</b> Mitglied des Vorstands msg life ag</p>
„Connected, autonomous, shared and electrified (case)“ – Entwicklung von Risiken und Absicherungsperspektiven	<p><b>Ulrich Bollmann</b> Leiter Innovationsmanagement Versicherung Volkswagen Financial Services AG</p> <p><b>Kai Stenschke</b> Leitung Produktmanagement/-entwicklung, Kooperationsmanagement Versicherungen Volkswagen Financial Services AG</p>

### 11.3 Hauptseminar im Wintersemester 2020/21 „Aktuelle Fragen in der Versicherungswirtschaft“

9.12.2020	
Auswirkungen von COVID 19 auf Risikoprofile und das Risikomanagement von Schaden-/Unfallversicherungsunternehmen	<b>Michael Hergesell</b> CEO Zurich Reliable Insurance
16.12.2020	
Betrugserkennung und –prävention in der Kompositversicherung: Instrumente/Methoden und Einsparpotenziale von KI	<b>Torsten Nietz</b> Geschäftsführer Finanz-DATA GmbH, Beratungs- und Softwarehaus
Entwicklungslinien und Herausforderungen von Cyber-Risiken und deren Management	<b>Dirk Weske</b> Mitglied des Vorstands ppi AG
17.12.2020	
Innovative Ansätze zur Ausrichtung der Nachhaltigkeitsstrategie von Versicherungsunternehmen	<b>Dr. Christian Schareck</b> Partner, Head of Insurance KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
6.1.2020	
Die Entwicklung von Versicherungsunternehmen zu „Bionic Organizations“: Anforderungen, Umsetzungsmöglichkeiten und Konsequenzen	<b>Stefan Bleyhl</b> Managing Director & Partner The Boston Consulting Group
7.1.2020	
Unternehmenstransformation in der Versicherungswirtschaft am Beispiel des Generali Konzern	<b>Stefan Lehmann</b> Chief Financial Officer/Mitglied des Vorstands Generali Deutschland AG
13.1.2021	
Agiles Projekt- und Prozessmanagement in der Versicherungswirtschaft: Voraussetzungen, Methoden und Grenzen	<b>Johannes Rath</b> Chief Digital Officer SIGNAL IDUNA Gruppe
Potenziale blockchainbasierter Versicherungsplattformen für die Schiffs- und Transportversicherung am Beispiel von EY Insurwave	<b>Oliver Netz</b> Partner, Advisory Insurance und Technologische Transformation Deutschland Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
14.1.2021	
Changemanagement im Spannungsfeld zwischen Tradition und Innovation	<b>Dr. Arne Barinka</b> Mitglied des Vorstands RheinLand Versicherungs AG

## 11.4 „Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ und Universitäts-Update 2020 [Digital]

„Jubiläum – 20. Vorlesungstag an der Universität Leipzig“ am 17.3.2020	
9:30 Uhr	<b>Empfang und Ausgabe der Tagungsunterlagen (entfallen)</b>
10:00 Uhr	<p><b>Begrüßung und Moderation</b>            Prof. Dr. Fred Wagner            Vorstand            Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig</p> <p><b>Begrüßung und Laudatio zum 20-jährigen Jubiläum</b>            Gerd W. Stürz            Managing Partner            Ernst &amp; Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft            Vorstand des Förderkreises für das Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig</p>
10:15 Uhr	<p><b>Leadership in Zeiten von demografischem Wandel und Digitalisierung –            Ansatzpunkte und Herausforderungen</b>            Renate Wagner            Mitglied des Vorstands            Allianz SE</p>
11:15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
11:45 Uhr	<p><b>Vertriebsvergütung in der Lebensversicherung</b>            Dr. Gerhard Schick            Vorstand            Bürgerbewegung Finanzwende e. V.</p>
12:45 Uhr	<b>Mittagspause</b>
14:00 Uhr	<p><b>Leipziger Forschung –</b>            Bericht aus einem Dissertationsprojekt:  <b>Externe Performanceanalyse von Versicherungsunternehmen unter            besonderer Berücksichtigung des Solvency and Financial Condition Reports</b>            Florian Römer            Doktorand am IfVV            Analyst, V.E.R.S. Leipzig GmbH</p>
14:30 Uhr	<p><b>Vertriebskanäle und Vertriebsvergütung der Zukunft – Ergebnisse einer            empirischen Studie</b>            Prof. Dr. Fred Wagner            Vorstand            Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig</p>
15:00 Uhr	<p><b>Perspektiven von Anreizmechanismen im Versicherungsvertrieb</b>            Dr. Helge Lach            Mitglied des Vorstands            Deutsche Vermögensberatung AG</p>
16:00 Uhr	<b>Kaffeepause</b>

<b>16:30 Uhr</b>	<p><b>Podiumsdiskussion:</b>  <b>Big Data, Smart Data sowie Data Analytics – Voraussetzungen, Potenziale und Herausforderungen für datengetriebene Geschäftsmodelle von Versicherungsunternehmen</b></p> <p><b>Moderation:</b>  Prof. Dr. Fred Wagner</p> <p><b>Impulsvortrag zur Diskussion:</b>  Felix Hufeld  Präsident  Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)</p> <p><b>Teilnehmer:</b>  <u>Dr. Matthias Bühring-Uhle</u>  Mitglied des Vorstands  Gothaer Konzern  <u>Felix Hufeld</u>  Präsident  Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)  <u>Sofie Quidenus-Wahlforss</u>  CEO &amp; Founder  omni:us  <u>Johannes Rath</u>  Chief Digital Officer  SIGNAL IDUNA Gruppe  <u>Dr. Thilo Weichert</u>  Netzwerk Datenschutzexpertise  Mitglied des Vorstands  Deutsche Vereinigung für Datenschutz e.V. (DVD)</p>
<b>18:00 Uhr</b>	<b>Ende des Tagungsprogramms</b>
<b>19:00 Uhr</b>	<b>Kulturprogramm in der Thomaskirche (entfallen)</b>
<b>20:15 Uhr</b>	<b>Empfang und Feier (entfallen)</b>
<b>Universitäts-Update am 18.3.2020</b>	
<p><b>Fachliche Leitung:</b>  Prof. Dr. Fred Wagner  Vorstand  Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig</p> <p><b>Thema:</b>  Ökosysteme und Cross-Industry-Ansätze in der Assekuranz: Chancen und Herausforderungen</p>	



## 11.5 „Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung“ [Digital]

30.9.2020	
ab 8:30 Uhr	<b>Einwahl und Techniktest</b>
9:30 Uhr	<b>Begrüßung und Moderation</b> Prof. Dr. Fred Wagner Vorstand Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig
9:45 Uhr	<b>Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung: Status quo, Attraktivitäts-fak-toren und Entwicklungspotenziale</b> Dr. Herbert Schneidemann Vorsitzender der Vorstände die Bayerische
10:30 Uhr	<b>Kaffeepause</b> (mit Networking-Möglichkeit)
11:00 Uhr	<b>IFRS 17: Status Quo und Auswirkungen auf die Steuerung von Lebens-versi-cherungsunternehmen</b> Dr. Markus Horstkötter Partner, Wirtschaftsprüfer, EMEIA Financial Services Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
11:45 Uhr	<b>Herausforderungen bei der Migration von Lebensversicherungsbeständen – Chancen durch KI und andere neue Migrationskonzepte</b> Sven Müller Mitglied der Geschäftsleitung msg life ag
12:30 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13:30 Uhr	<b>Herausforderungen der Lebensversicherer im aktuellen ökonomischen und politischen Umfeld aus Sicht der BaFin</b> Dr. Guido Werner Grundsatzreferat Lebensversicherung Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
14:15 Uhr	<b>Rückversicherungslösungen für die Lebensversicherung in der Niedrigzins-phase und unter Solvency II</b> Dr. Klaus Miller Mitglied des Vorstands Hannover Rück SE E+S Rückversicherung AG
15:00 Uhr	<b>Kaffeepause</b> (mit Networking-Möglichkeit)
15:30 Uhr	<b>Lebenswelt Vorsorge und Absicherung: Einfach stark</b> Dr. Volker Priebe Mitglied des Vorstands Allianz Lebensversicherungs-AG

**16:15 Uhr      Betriebliche Altersvorsorge aus Sicht des Verbraucherschutzes**

Stephanie Heise

Bereichsleiterin Verbraucherfinanzen

Mitglied der Geschäftsleitung

Verbraucherzentrale NRW e. V.

**ca. 17:00 Uhr      Veranstaltungsende**

## 11.6 „Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs“ [Digital]

10.11.2020 in Köln	
9:45 Uhr	<b>Begrüßung und Moderation</b> Prof. Dr. Fred Wagner Vorstand Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig
10:00 Uhr	<b>Vertriebsvergütung im Spannungsfeld zwischen Anreizmechanismen und Interessenkonflikten</b> Olaf Bläser Vorsitzender des Vorstands ERGO Beratung und Vertrieb AG
10:45 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
11:15 Uhr	<b>Nachhaltigkeit in der Assekuranz – eine Chance für den Versicherungsvertrieb</b> Christian Mylius Partner & Managing Director EY-Parthenon Financial Services GmbH
12:00 Uhr	<b>Assektadeure im deutschen Versicherungsmarkt und ihr Einfluss auf den (digitalen) Vertrieb der Zukunft</b> Bernd Knof Geschäftsführer   General Manager Victor Deutschland GmbH
12:45 Uhr	<b>Mittagspause</b>
14:00 Uhr	<b>Auswirkungen eines Provisionsdeckels auf das Geschäftsmodell Maklerpool – Bestandsaufnahme und Konsequenzen</b> Oliver Pradetto Geschäftsführer und Kommanditist blau direkt
14:45 Uhr	<b>IMPULS zum Podium: Qualität im Vertrieb als Schlüsselfaktor für nachhaltigen Unternehmenserfolg</b> Jawed Barna Vorstand Vertrieb & Strategische Partnerschaften Zurich Gruppe Deutschland
15:15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15:45 Uhr	<b>Podiumsdiskussion: Qualität im Vertrieb als Schlüsselfaktor für nachhaltigen Unternehmenserfolg</b> <b>Moderation:</b> Prof. Dr. Fred Wagner Vorstand Institut für Versicherungswissenschaften e. V. an der Universität Leipzig Christian Mylius Partner & Managing Director EY-Parthenon Financial Services GmbH

	<p><b>Teilnehmer:</b></p> <p><u>Jawed Barna</u> Vorstand Vertrieb &amp; Strategische Partnerschaften Zurich Gruppe Deutschland</p> <p><u>Olaf Bläser</u> Vorsitzender des Vorstands ERGO Beratung und Vertrieb AG</p> <p><u>Bernd Knof</u> Geschäftsführer   General Manager Victor Deutschland GmbH</p> <p><u>Kai Kuklinski</u> Mitglied des Vorstands AXA Konzern AG</p> <p><u>Oliver Pradetto</u> Geschäftsführer und Kommanditist blau direkt</p>
<b>16:30 Uhr</b>	<p><b>Digitalisierung im Versicherungsvertrieb: Strategische Weichenstellungen im Exklusivvertrieb, bei Maklern und Partnerschaften</b></p> <p>Kai Kuklinski Mitglied des Vorstands AXA Konzern AG</p>
<b>17:15 Uhr</b>	<p><b>Veranstaltungsende</b></p>