

Erfolgreiche Erschließung des Marktes für

Biometrische Risiken

DIE KERNTHEMEN:

- Tarifwelt nach Umsetzung des Unisex-Urteils
- Neue und flexible Produkte für Pflege, BU, Dread Disease, Grundfähigkeiten etc.
- Rahmenbedingungen der geplanten BU-Förderung und daraus folgendes Geschäftspotential
- Innovative Ansätze für Underwriting und Risikoprüfung
- Assistance-Leistungen als modernes Service-Element
- Professionelle Leistungs- und Schadenbearbeitung

DAS EXPERTENTEAM

Christian Fischer, **Hallesche Krankenversicherung**
Dr. Joachim Grote, **Bach Langheid & Dallmayr**
Gunnar Hesemann, **neue leben**
Dr. Helmut Hofmeier, **Gothaer Lebensversicherung**
Alfred Klug, **ReIntra GmbH**
Dr. Michael Myßen, **Bundesministerium der Finanzen**
Bernhard Rapp, **Canada Life**
Alexander Rettkowski, **Generali Versicherungen**

Dr. Gerd Sautter, **Württembergische Lebensversicherung**
Karl-Heinz Schaller, **LV 1871**
Stephan Schinnenburg, **Morgen & Morgen Group**
Christian Schröder, **Volkswohl-Bund Lebensversicherung**
Mathias Schröder, **E+S Rückversicherung**
Carsten Tombers, **Allianz Lebensversicherung**
Markus Unterkofler, **Swiss Re**
Prof. Dr. Jürgen Weyer, **Risk-Consulting Prof. Dr. Weyer**

NEUE WACHSTUMSCHANCEN FÜR DIE LEBENSVERSICHERER

Auf dem Markt für biometrische Risiken gibt es für die Lebensversicherungswirtschaft viele Möglichkeiten neue Wege zu gehen. Mit modernen Produkten wie Dread Disease, Grundfähigkeiten oder Pflege können neue Märkte, Kundengruppen und hohe Margen erschlossen werden.

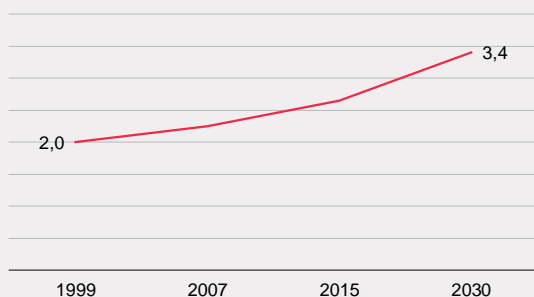
Innovative Wege mit bedarfsgerechten, zielgruppenorientierten Produkten

Beispielsweise erfreut sich die Grundfähigkeitsversicherung (auch Körperschutzpolice genannt) zunehmender Aufmerksamkeit. Mit diesem Produkt können auch Kunden versichert werden, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung aufgrund des Berufes oder hohen Preises nicht in Frage kommt. Es ist vielfältig einsetzbar als Zusatztarif, Vollprodukt oder durch Bündelung einzelner passender Produktmodule für neuartige Lösungen. Die Canada Life vertreibt dieses Produkt bereits seit vielen Jahren sehr erfolgreich und wird es auf der Konferenz vorstellen.

Pflegeversicherung birgt viel Potential

Der Markt für private Pflegeversicherung öffnet den Lebensversicherern trotz Konkurrenz durch die Krankenversicherer ebenfalls ein neues Geschäftsfeld. Eine erfolgreiche Betätigung in diesem Marktsegment hängt von einer adäquaten Gestaltung der Produkte in Zusammenspiel mit der Risiko- und Leistungsprüfung und dem Vertrieb ab. Versäumen Sie nicht, sich rechtzeitig im Geschäftsfeld Pflegeversicherung zu platzieren. Auf unserer Konferenz erhalten Sie das nötige Knowhow. Profitieren Sie von den Erfahrungsberichten der neuen Leben und der Volkswahl-Bund Lebensversicherung.

Pflegebedürftige Personen in Deutschland (in Mio.)



Quelle: Demographischer Wandel in Deutschland
Heft 2 Ausgabe 2010 (Statistisches Amt)

DIENSTAG, 19. MÄRZ 2013

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30–9.45

Begrüßung durch den Vorsitzenden

Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer, Morgen & Morgen Group

9.45–10.15

Tarifwelt für biometrische Risiken nach Umsetzung des Unisex-Urteils

- ▶ Der Markt vor und nach Umsetzung des Unisex-Urteils
- ▶ Ergebnisse der Marktuntersuchung

Stephan Schinnenburg

10.15–10.45

Underwriting bei Biometrischen Risiken – Tipps und Tricks für die Praxis

- ▶ Abgrenzung aktuarieller Fragestellungen zwischen Leben, BU- und Pflegeprodukten
- ▶ Die Bedeutung der Gesundheitsprüfung in der Pflegeversicherung

Prof. Dr. Jürgen Weyer, Geschäftsführer,
Risk-Consulting Prof. Dr. Weyer GmbH

10.45–11.15

Automatisierte Risikoprüfung – Ein großer Fortschritt für den Versicherungsvertrieb

- ▶ Gesundheitsfragen – Ein teures Vertriebshemmnis?!
- ▶ Tele-Underwriting & Co.: Innovative Serviceelemente zur Unterstützung des Vertriebs
- ▶ Fallbeispiele

Mathias Schröder, Bereichsleiter, E+S Rückversicherung

Diskussion [11.15–11.30]

Pause mit Kaffee und Tee [11.30–12.00]

12.00–12.30

Ausgewählte rechtliche Probleme bei biometrischen Produkten

- ▶ § 19 VVG
(Fragen in Textform, Belehrung, Ausschlussklauseln)
- ▶ §§ 172 ff. VVG vs. §§ 178 ff. VVG sowie §§ 11 ff. VAG
(Sparteneinordnung von Dread Disease-Produkten)
- ▶ Unisex-gerechte Tarifierungsmerkmale

Dr. Joachim Grote, Partner/Rechtsanwalt,
Bach Langheid & Dallmayr

12.30–13.00

Aktuelles zur geförderten Altersvorsorge und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei der Riesterförderung

- ▶ Aktuelles zur geförderten Altersvorsorge, insbesondere zur BU
- ▶ Initiativen zur Schaffung vergleichbarer Produktinformationen

Dr. Michael Myßen, Regierungsdirektor,
Bundesministerium der Finanzen

Diskussion [13.00-13.15]

Gemeinsames Mittagessen [13.15-14.45]

BIOMETRIE – RISIKO UND CHANCE

14.45–15.15

Der Markt für biometrische Risiken im Überblick

- ▶ Pflege, BU, Invalidität Risiko Leben – Marktpotentiale in Deutschland
- ▶ Wettbewerbsverhältnisse
- ▶ Ergebnisse des Swiss Re Insurance Reports 2012
Markus Unterkofler, Head Client Management, Swiss Re

15.15–15.45

Pflegeschutz inklusive –

Innovative Produktkonzepte mit integriertem Pflegeschutz

- ▶ Rente PLUS: Erhöhte Altersrente im Pflegefall
- ▶ BU PLUS: BU mit Pflegeschutzbrief
- ▶ Verkaufsansatz 1+1=3

Christian Schröder, Hauptabteilungsleiter Marketing, Volkswohl-Bund Lebensversicherung a.G.

Diskussion [15.45-16.00]

Pause mit Kaffee und Tee [16.00-16.30]

16.30–17.30

PODIUMSDISKUSSION

Welche Potentiale und Herausforderungen bietet der Markt für Pflegeversicherungen

- ▶ Weiterentwicklung der Pflegeversicherung
- ▶ Erfolgreiche Erschließung des Pflegemarktes
- ▶ Bedeutung zusätzlicher Service-Komponenten

Moderation: Stephan Schinnenburg

Mitwirkende:

- **Christian Fischer**, Bereichsleiter Produktentwicklung/Wettbewerb, Hallesche Krankenversicherung
- **Gunnar Hesemann**, Bereichsleiter, neue leben
- **Christian Schröder**

17.30



Ausklang des ersten Konferenztages mit einem Umtrunk und Imbiss. Nutzen Sie diese Gelegenheit zu vertiefenden Gesprächen und Diskussionen mit Teilnehmern und Referenten.

MITTWOCH, 20. MÄRZ 2013

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

**Begrüßung durch den Vorsitzenden
Stephan Schinnenburg**

DER MARKT IST BEREIT FÜR NEUE BIOMETRISCHE RISIKEN

9.15–9.45

BU-Produkte für die Zielgruppe der jungen Leute

- ▶ Alternative Produktausgestaltungen
- ▶ Vertriebschancen
- ▶ Kalkulatorische Aspekte
Dr. Gerd Sautter, Abteilungsleiter Leben/Mathematik, Württembergische Lebensversicherung AG

9.45–10.15

Produktinnovationen für biometrische Risiken bei der LV 1871

- ▶ Neue Ansätze für biometrische Risiken
- ▶ Produktinnovation für die ältere Generation
- ▶ Bemessung der Rentenhöhe nach Schweregrad der Krankheit
- ▶ Neue Konzepte für die Berufsunfähigkeitsversicherung
Karl-Heinz Schaller, Leiter Bereich Mathematik/Produktentwicklung, LV 1871

Diskussion [10.15-10.30]

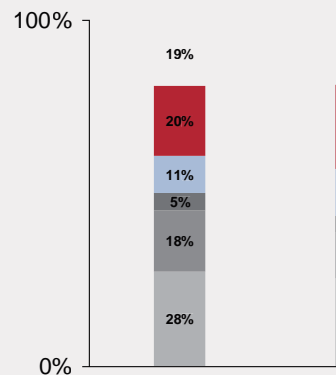
Pause mit Kaffee und Tee [10.30-11.00]

11.00–11.30

Durch besondere Innovationen vom Markt abheben

- ▶ Ganzheitliches Produktportfolio
- ▶ Biometrielösungen mit Fondsmotor
- ▶ Innovative Preiselemente (Familienbonus)
Dr. Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender, Gothaer Lebensversicherung AG

Invaliditätsursachen nach ausgewählten Diagnosehauptgruppen



Quelle: Deutsche Rentenversicherung

■ Skelett / Muskeln / Biomechanik
■ Stoffwechsel / Verdauung
■ Psych. Erkrankungen

11.30-12.00

Herausforderungen und Impulse für die Absicherung biometrischer Produkte

- ▶ Innovative Produktkonzepte
- ▶ Erfahrungen am Markt

Carsten Tombers, Referatsleiter Produktentwicklung,
Allianz Lebensversicherungs-AG

12.00-12.30

Dread Disease und die Absicherung der Grundfähigkeiten – Risikoprodukte mit Zukunft

- ▶ 12 Jahre Grundfähigkeitsversicherung
- ▶ Dread Disease
- ▶ Wettbewerbslandschaft, Chancen, Trends
- ▶ Erfahrungen mit dem Teleunderwriting

Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement,
Canada Life

Diskussion [12.30-13.00]

Gemeinsames Mittagessen [13.00-14.00]

14.00-14.30

Bedeutung integrativer Versorgungslösungen bei biometrischen Produkten

- ▶ Assistance-Bausteine
- ▶ Intelligente Entsparprodukte
- ▶ Zugang zu seniorengerechtem Wohnen

Alfred Klug, Mitglied der Geschäftsleitung, Relntra GmbH

14.30-15.00

Professionelles Schadenmanagement bei Personenschäden

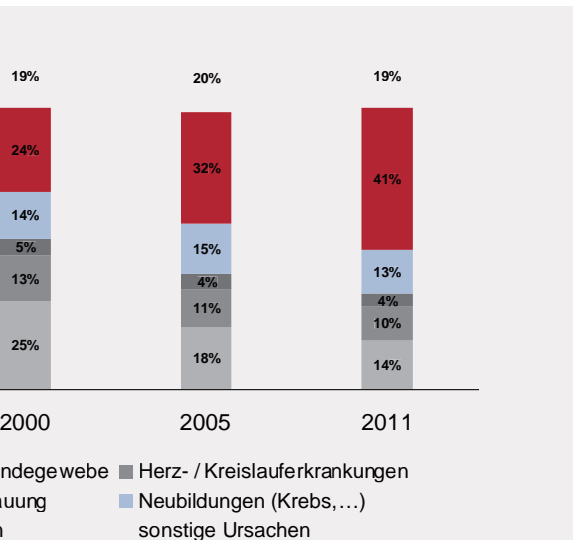
- ▶ Aktuelle Entwicklungen in der Leistungsprüfung
- ▶ Umgang mit psychischen Erkrankungen
- ▶ Angebot von Gesundheitsleistungen durch den Versicherer – Resonanz bei den Kunden

Alexander Rettkowski, Bereichsleiter, Generali Versicherungen

Abschlussdiskussion und Zusammenfassung

der Konferenz durch den Vorsitzenden [15.00-15.15]

Ende der Konferenz [15.15]



Folgende Fragestellungen werden auf der Konferenz behandelt:

- ▶ Mit welchen Produkten lassen sich neue Zielgruppen erschließen?
- ▶ Was bringt die BU-Förderung für die weitere Erschließung des Marktes?
- ▶ Wie können durch feinere Risikosegmentierung in der BU für spezielle Zielgruppen günstigere Preise erzielt werden?
- ▶ Welche Bedeutung spielen Assistance-Leistungen bei Biometrischen Produkten?
- ▶ Wie lässt sich das Pflegeprodukt sinnvoll mit anderen Risikoversicherungen wie BU und Langlebigkeit kombinieren?
- ▶ Ist Teleunderwriting sinnvoll und ein Fortschritt für den Versicherungsvertrieb?
- ▶ Welche aktuellen Entwicklungen im Schadenmanagement sollten beim Underwriting berücksichtigt werden?

Für wen ist diese Konferenz konzipiert?

Mit dieser Konferenz wenden wir uns an Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus der Lebensversicherungswirtschaft.

Insbesondere wenden wir uns an die Bereiche

- ▶ Strategische Planung
- ▶ Recht
- ▶ Produktentwicklung
- ▶ Produktmanagement
- ▶ Mathematik/Aktuariat
- ▶ Marketing und Vertrieb
- ▶ Schadenmanagement für Personenschäden

Weiterhin wenden wir uns auch an Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Repräsentanten aus Dienstleistungsunternehmen, die sich auf die Lebensversicherungswirtschaft spezialisiert haben.



Infoline

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Utta Kuckertz-Wockel (Senior- Konferenz-Managerin)

Organisation:

Mareike Zeisig (Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: mareike.zeisig@euroforum.com

Telefon: +49 (0)2 11/96 86-37 05

[Kenn-Nummer]

EUROFORUM-KONFERENZ

Erfolgreiche Erschließung des Marktes für

Biometrische Risiken

Anmeldung und Information

- Ja, ich nehme am 19. und 20. März 2013 teil**
zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106001M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen**
zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49 (0)2 11/96 86-33 33.]

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-3705 [Mareike Zeisig]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000
schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
im Internet: www.euroforum.de/biometrie

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	
Fax	
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst
oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

19. und 20. März 2013, Hotel Pullman Cologne

Helenenstraße 14, 50667 Köln, Telefon: +49 (0)2 21/2 75-0

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Ihr Tagungshotel.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das **Hotel Pullman Cologne** herzlich zu einem Umtrunk ein.



Wir über uns. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: +49 (0)2 11/96 86-40 40