

# Branchentag Versicherung 2017

BESTE VORSORGE FÜR DIE KUNDENWERTSCHÖPFUNG

## Erfolgsstrategien in der Versicherungsbranche



### WANN

01. Juni 2017  
Beginn: 9 Uhr



### WO

Köln, Wasserturm  
Kaygasse 2, 50676 Köln

Für Frühbucher bis zum 5.5.2017  
nur 249,- €\* danach 349,- €\*  
\*zzgl. MwSt.

### GetTogether

31. Mai 2017, 19.30 Uhr im Früh am DOM

Organisatoren:

**NEXIGA**  
next level geomarketing

**microm**  
Consumer Marketing

## WAS DÜRFEN SIE ERWARTEN?

# Predictive Analytics für den Versicherungsmarkt.

Analysieren. Strukturieren. Individualisieren = Kundennutzen!

Keine Frage: Big Data verändert die Customer Journey dramatisch. Der Erfolgsdreiklang lautet: **Mehr Leads. Mehr Sales. Weniger Risiko.** Ist unser Wissen über den Kunden durch die Hoheit der Digitalisierung allmächtig geworden? Wie gehen wir mit diesem Potenzial um und wie gestalten wir künftig die gemeinsame Reise mit dem Kunden?

Diesen hochaktuellen Fragestellungen geht der **Branchentag Versicherung am 1. Juni 2017 in Köln** nach. Der Treff für Fachleute und Brancheninsider. Heute für morgen (vor-)sorgen. Vorträge, Praxisbeispiele und Diskussion. Das Spektrum der Superlative.

## Sind Sie mit dabei?

Wir erleben es täglich – Digitalisierung erfordert Veränderungsbereitschaft, auch und nicht zuletzt in der Versicherungswirtschaft. Wandel ist der Schlüssel:

- Vom statischen zum dynamischen Versicherungsbusiness
- Von der Konzentration auf Produkte zum kundenfokussierten Geschäftsmodell
- Von der Einbahnstraße zum Omnikanal-Vertrieb und zur individuellen Ansprache
- Vom ausschließlichen Produktmanagement zu Verbund und Kooperation

## Aktuelle Strategien in der Versicherungswirtschaft – gültig vom Erstkontakt bis zur Kundenbindungsphase:

Das profunde Wissen darüber was Konsumenten wünschen und bedürfen, wo sie sich aufhalten, wie man sie motiviert, prägt die Wertschöpfungskette. Welche spezifische Zielgruppe auf eine bestimmte Versicherungsleistung anspricht oder wie bei der Segmentierung des Kundenstamms die Qualifizierung der Churn Rate zu erreichen ist, beantwortet das Geomarketing. Die Bewertung von Standorten nach Schadensklassen oder der Entwurf von Prognoseszenarien zum Gefährdungspotenzials sind Sache der Geoexperten. So lassen sich sowohl standardisierte als auch individuelle Produktlösungen in mannigfache Geschäftsprozesse integrieren und innovative Ansätze generieren.

## Daraus ergeben sich spannende Themen:

*So funktioniert Kundenbindung:* Versicherungsleistung pro Zielgruppe individualisieren und konkretisieren

*Neukundengewinnung? Na klar:* Über den „statistischen Zwilling“ flächendeckend Neukundenpotenziale ermitteln

*Kunden reaktivieren & Prävention betreiben:* Mit der qualifizierten Churn Rate kein Problem

*Risiken klug ausbalancieren:* Standorte und Lagen analysieren – Schadensklassen definieren

*Naturgefahren einschätzen:* Gefährdungspotenziale durch Prognoseszenarien identifizieren

... Seien Sie gespannt auf mehr!

# Agenda

9.00 – 9.45 h ■ Check-in / Begrüßungskaffee

9.45 h ■ Begrüßung & Moderation

**Dirk Schneider**

Geschäftsführer,  
Nexiga GmbH

**Rolf Küppers**

Managing Director,  
microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH

10.00 h ■ Big Data in der Praxis: Analytische Verfahren  
enttarnen Betrüger.

„Die Betrugserkennung in der Assekuranz am Beispiel der  
Kraftfahrtversicherung.“

**Nils Hölting**

Markt- und Kundenanalyse Data Mining, LVM Versicherung

10.45 h ■ So klingt Erfolg

„Klangfarben im Multisensorischen Kontext – Auswirkung  
und Möglichkeiten der auditiven Marken-, Vertriebs- & Service-  
Kommunikation.“

**Stephan Vincent Nölke**

Experte für auditive Kommunikation im Kontext des multisensorischen Branding & Marketing

11.30 h ■ Versicherungsrelevante Geodaten für die  
objektive Grundlage zur Risikobewertung und  
Prämienkalkulation.

„Nur wer die Risiken kennt, kann mit Sicherheit in die Zukunft  
schauen.“

**Oliver Heimann**

IT Projektmanager GeoExpertise, VdS Schadenverhütung GmbH

12.15 h ■ Lunch

# Agenda

14.00 h ■ **Wer, Wo, Was: Die richtige Zielgruppe auf den Punkt gebracht.**

„Kundenrelevante Versicherungsleistungen frühzeitig erkennen und gezielt Abwanderungsraten vorbeugen.“

**Dirk Schneider**

Geschäftsführer,  
Nexiga GmbH

**Rolf Küppers**

Managing Director,  
microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH

---

14.45 h ■ **Wertschöpfung durch Geodaten in der Versicherungsmathematik**

„Wie Geodaten für die Risikobewertung, Schadensteuerung und Potenzialanalysen eingesetzt werden.“

**Dr. Tim Peters**

Versicherungsmathematik Privatkunden, Westfälische Provinzial Versicherung

---

15.30 h ■ **Kaffeepause**

---

16.15 h ■ **Wie unterscheiden sich Versicherungskunden weltweit?**

„Mit Hilfe des Sinus-Meta-Milieuansatzes den Versicherungskunden anhand seiner Bedarfe und seiner Lebensstile global verstehen und erreichen.“

**Matthias Arnold**

Senior Research & Consulting, SINUS Institut

---

17.00 h ■ **Website wechsele dich - dynamischer und passgenauer Content für individuelle Zielgruppen.**

„Intelligente Websiteststeuerung in Echtzeit!“

**David Vogelsänger**

Account Manager Digitalraum GmbH

---

17.45 h ■ **Diskussion & Schlusswort**

---

18.00 h ■ **Veranstaltungsende**



## Speakers



**Dirk Schneider**  
Geschäftsführer,  
Nexiga GmbH



**Rolf Küppers**  
Managing Director, microm  
Micromarketing-Systeme und  
Consult GmbH



**Oliver Heimann**  
IT Projektmanager GeoExpertise,  
VdS Schadenverhütung GmbH



**Nils Hölting**  
Markt- und Kundenanalyse Data  
Mining, LVM Versicherung



**David Vogelsänger**  
Account Manager,  
Digitalraum GmbH



**Stephan Vincent Nölke**  
Experte für auditive Kommunikation  
im Kontext des multisensorischen  
Branding & Marketing



**Matthias Arnold**  
Senior Research & Consulting,  
SINUS Institut



**Dr. Tim Peters**  
Versicherungsmathematik Privat-  
kunden, Westfälische Provinzial  
Versicherung

## WO SIE TAGEN UND NETWORKEN

### Kölsche Lebensart. Fachwissen. Stilvoll tagen.



#### Fachevent „Branchentag Versicherung 2017“:

Donnerstag, 1. Juni 2017,  
Einlass: ab 9 Uhr, Begrüßung: 9.45 Uhr, Tagungsbeginn: 10.00 Uhr  
Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln

Quirliges Kölner Stadtleben und historisches Ambiente –  
der würdige Rahmen für Ideen, Innovationen, Diskurs und Dialog  
hinter denkmalgeschützten Mauern.



#### Einführendes GetTogether:

Vorabend, Mittwoch, 31. Mai 2017, ab 19.30 Uhr  
Brauhaus Früh am Dom, Am Hof 12, 50667 Köln

Stilvolle Geselligkeit, zwangloses Kennenlernen im Schatten des  
Doms in einer Kölner Institution, die seit 1904 ihresgleichen sucht.  
Urig-gemütlich, unwiderstehlich Kölsch, inspirativ-konspirativ.

**Herzlich willkommen!**

#### ANMELDUNG

Wir würden uns freuen,  
Sie zu unserem Fachevent  
am 1. Juni 2017 begrüßen  
zu dürfen.

Nur 249 € zzgl. MwSt. bei Anmel-  
dung bis zum 5.5.2017, danach  
349 € zzgl. MwSt.

**Melden Sie sich einfach auf**  
[www.branchenveranstaltung.de](http://www.branchenveranstaltung.de)  
**an und seien Sie dabei.**

Wir freuen uns auf Sie.

#### Ihre Kontakte für Rückfragen:

**Nexiga**  
Ina Wagner, Fon +49 (0)228 8496 - 272, Email: wagner@nexiga.com  
Mozartstr. 4-10, 53115 Bonn, [www.nexiga.com](http://www.nexiga.com)

**microm**  
Maria Katsoula, Fon +49 (0)2131 109-729, Email: m.katsoula@microm-online.de  
Hellersbergstraße 11, 41460 Neuss, [www.microm.de](http://www.microm.de)