

# Herzlich Willkommen

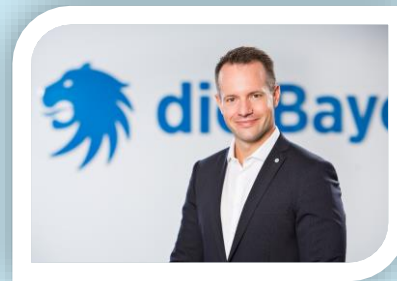


**die Bayerische**

Versichert nach dem Reinheitsgebot

## Biometrie Kongress

# Vorstellung



## Maximilian Buddecke

- Mitglied der Vorstände die Bayerische ProKunde AG
- Leiter Persönlicher Vertrieb

Follow



LinkedIn®

# Vorstellung Biometrie- Spezialisten

Follow



LinkedIn®



**Max Dietrichs**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische



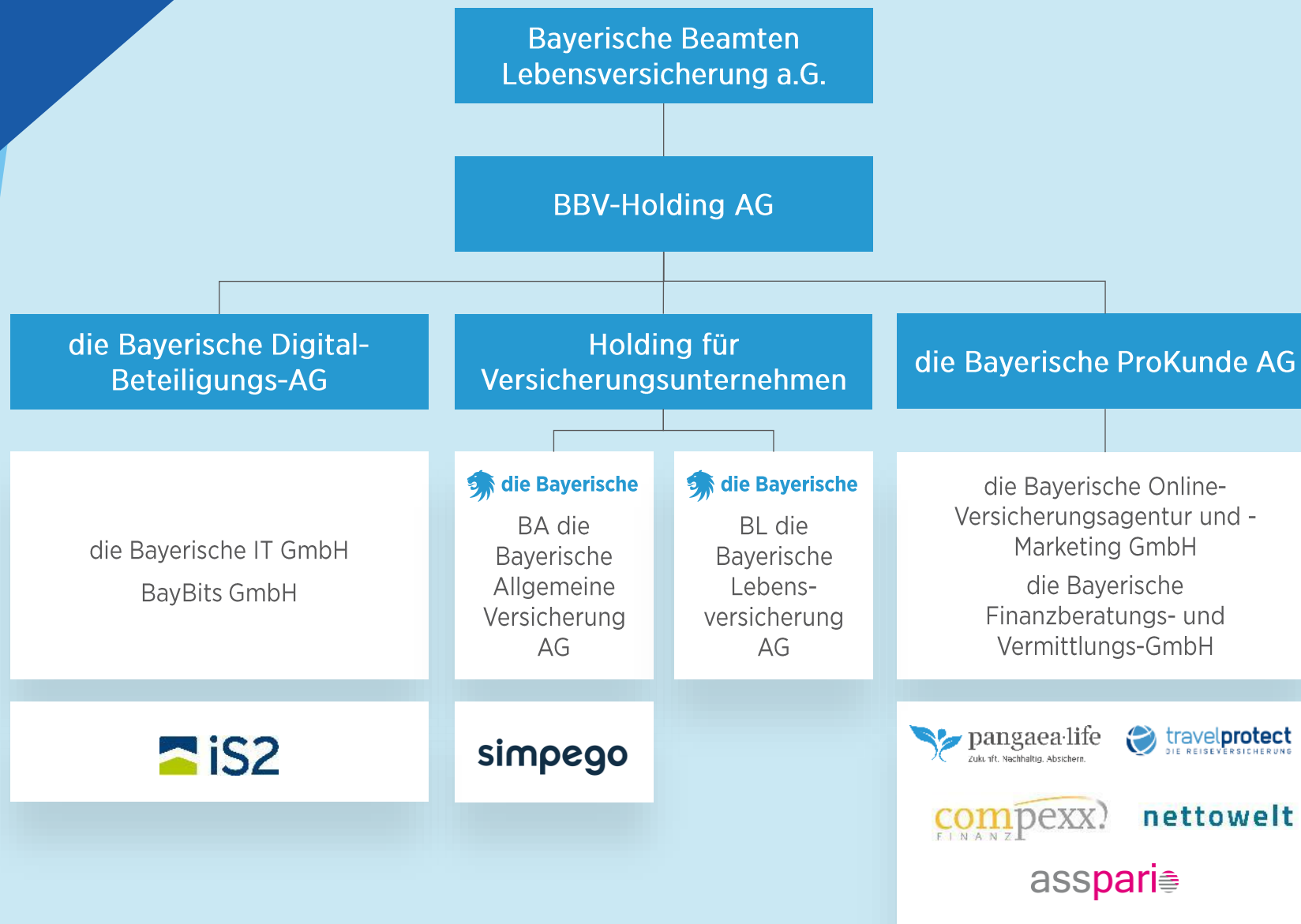
**Daniel Schünemann**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische



**Panos Kalantzis**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische

# diebayerische-makler.de

# Der Erfolg der Gemeinschaft basiert auf drei Säulen



# Möglichkeiten



Neu: BU Protect Bundeswehr

Dienstunfähigkeitsklausel

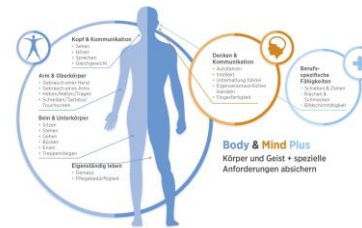
Preis

## Berufsunfähigkeitsversicherung

### Grundfähigkeitenversicherung

Multi Protect

Unfall Individual



Absicherungsbreite

# Die größten Herausforderungen 2023

- **Inflation und wirtschaftlicher Abschwung**  
(Der internationale Währungsfonds hat die Prognose für das globale Wachstum gesenkt)
- **Die Lieferkette von Unternehmen**  
(Covid und der Krieg habe die Lieferprobleme weiter verschärft, dies führt zu ausfällen)
- **Steigende Kundenerwartungen**  
(Kunden von heute haben andere Erwartung an Service – vgl. Amazon)
- **Beschleunigte digitale Transformation**  
(ChatGPT beantwortet schon heute komplexe Fragen und schreibt Aufsätze)
- **„War of Talents“ nimmt weiter Fahrt auf**  
(1,9 Mio. offene Stellen in Deutschland (Quelle Handelsblatt))
- **Sicherheit von Daten und Geräten**
- **Nachhaltigkeit**

Crisis

# Und wie lösen wir diese?



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

M

Wie meistern wir dieser Herausforderungen?



Um diese Herausforderungen zu meistern, kann die Versicherungsbranche folgende Maßnahmen ergreifen:



1. **Digitale Transformation:** Die Implementierung von digitalen Lösungen und Technologien, wie Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen, um die Kundenerfahrung zu verbessern und die Effizienz zu steigern.
2. **Cyber-Sicherheit:** Einführung von robusten Sicherheitsmaßnahmen und regelmäßige Überprüfungen, um die Datensicherheit zu gewährleisten.
3. **Regulierung und Compliance:** Einhaltung der Vorschriften durch regelmäßige Überprüfungen und Schulungen für Mitarbeiter, um sicherzustellen, dass alle Vorschriften eingehalten werden.
4. **Klimawandel:** Die Entwicklung von Produkten, die speziell auf die Auswirkungen des Klimawandels ausgerichtet sind, und die Überwachung von Risiken, die durch den Klimawandel entstehen.
5. **Talentmanagement:** Etablierung einer attraktiven Arbeitsumgebung und Förderung der beruflichen Entwicklung von Mitarbeitern, um ein starkes Team aufzubauen.

Es ist wichtig zu beachten, dass diese Maßnahmen ständig überprüft und angepasst werden müssen, um sich an sich ändernde Bedingungen anzupassen.



Eine gute Beratung zur Arbeitskraftabsicherung zeichnet sich durch mehrere wichtige Merkmale aus. Hier sind einige Aspekte, die eine solche Beratung ausmachen:

1. **Umfassende Analyse:** Eine gute Beratung zur Arbeitskraftabsicherung beginnt mit einer gründlichen Analyse der individuellen Situation. Dazu gehören Faktoren wie das Einkommen, die berufliche Tätigkeit, das familiäre Umfeld und finanzielle Verpflichtungen. Durch diese Analyse kann der Berater die spezifischen Risiken und Bedürfnisse des Kunden besser verstehen.
2. **Individuelle Lösungen:** Auf Grundlage der Analyse sollte der Berater maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Jeder Kunde hat unterschiedliche Anforderungen und Ziele, daher sollte die Beratung auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sein. Es gibt verschiedene Arten der Arbeitskraftabsicherung wie Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfallversicherung, Krankentagegeldversicherung usw. Der Berater sollte die verschiedenen Optionen erläutern und dem Kunden helfen, die für ihn passende Lösung zu finden.
3. **Fachkompetenz:** Ein guter Berater zur Arbeitskraftabsicherung sollte über fundiertes Fachwissen in diesem Bereich verfügen. Er oder sie sollte über die verschiedenen Produkte und deren Bedingungen informiert sein sowie über aktuelle Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt Bescheid wissen. Dies ermöglicht es dem Berater, den Kunden umfassend zu informieren und die besten Empfehlungen zu geben.
4. **Transparenz:** Eine gute Beratung zeichnet sich durch Transparenz aus. Der Berater sollte dem Kunden alle relevanten Informationen zur Verfügung stellen, einschließlich der Vor- und Nachteile verschiedener Optionen, der Kosten und der Bedingungen der Versicherungspolice. Transparenz schafft Vertrauen und ermöglicht es dem Kunden, informierte Entscheidungen zu treffen.
5. **Langfristige Betreuung:** Eine gute Beratung zur Arbeitskraftabsicherung endet nicht mit dem Abschluss einer Versicherung. Der Berater sollte den Kunden langfristig begleiten, um sicherzustellen, dass die gewählten Lösungen den Bedürfnissen des Kunden weiterhin gerecht werden. Dies beinhaltet regelmäßige Überprüfungen der Versicherungsbedürfnisse, Anpassungen bei Veränderungen der Lebensumstände und Unterstützung im Schadensfall.



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine gute Beratung zur Arbeitskraftabsicherung auf einer gründlichen Analyse, individuellen Lösungen, Fachkompetenz, Transparenz und langfristiger Betreuung basiert. Der Berater sollte in der Lage sein, den Kunden umfassend zu informieren und bei der Auswahl der geeigneten Absicherungsmaßnahmen zu unterstützen.

M

Kannst du mich beraten?



Natürlich stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung, um Ihnen Informationen und Ratschläge zu geben. Bitte beachten Sie jedoch, dass ich als KI-Sprachmodell keine persönlichen Daten von Ihnen habe und keine individuelle Finanzberatung durchführen kann. Ich kann jedoch allgemeine Informationen und Tipps zu verschiedenen Themen bereitstellen. Wenn es um spezifische finanzielle Entscheidungen geht, empfehle ich Ihnen, sich an einen professionellen Finanzberater oder Versicherungsexperten zu wenden, der Ihre persönliche Situation besser verstehen und entsprechende Empfehlungen geben kann. Wie kann ich Ihnen weiterhelfen?





notes



**Eine Frage der Perspektive**



**Inflation**

# Inflation – Risiken & Chancen



- Liquiditätsengpässe & Zahlungsschwierigkeiten
- Erhöhte Stornogefahr
- Sinkende Investitionsbereitschaft



- Nominelle Höhe der Schulden war noch nie so gering (Kennen sie die Immobilienbewertung der Bayerischen?)
- Die Bayerischen bietet Hilfe bei der Überbrückung von Zahlungsschwierigkeiten
- Gute persönliche Beratung gewinnt noch mehr an Wert (z.B. durch Nutzung von staatlichen Förderungen mit der bAV der Bayerischen)
- Die Anpassung der BU Absicherung ist erforderlich (unser Tarife bieten viele Nachversicherungsoptionen)
- Neue BU Tarife sind teilweise günstiger (Unsere neue Soldaten DU zum Beispiel)
- Zinsrisiken können abgedeckt werden
- Kunden suchen aktiv Anlagemöglichkeiten



# Steigende Kunden- erwartung



- **Mit Kollegen kooperieren (Expertennetzwerk)**
  - **Onlineberatung mit z.B. InSign**  
(die Bayerische ermöglicht einen komplett papierlosen Prozess)
- **Kompetenz setzt sich durch (Zielgruppenfokus)**  
(Dafür sucht sie aber auch ihre Zielgruppe)
- **Präventive Lösungen als verändertes Geschäftsmodell**  
(Wie z.B. die Prime Home der Bayerische)

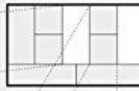
**A GOAL  
WITHOUT  
A PLAN  
IS JUST  
A WISH**

---

➤➤



# Das Value Proposition Canvas












Wertangebot

Kundensegment



# Wann haben Sie das letzte Mal ihr Geschäftsmodell überprüft?

Business Model Canvas		Entwickelt für: Startup Name	Entwickelt von: Name1, Name2, ...	Datum: TT/MM/JJJJ	Version: X.Y
<b>Schlüsselpartner</b>  <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten? Welche Schlüsselressourcen erwerben wir von Partnern? Welche Hauptaktivitäten führen Partner durch?</p> <p>MOTIVATIONEN FÜR PARTNERSCHAFTEN Optimierung und Wirtschaftlichkeit, Verringerung von Risiko und Unsicherheit, Beschaffung bestimmter Ressourcen und Aktivitäten</p>	<b>Schlüsselaktivitäten</b>  <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertverschlüsse? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmenströme?</p> <p>KATEGORIEN Produktion, Problemlösung, Plattform / Netzwerk</p>	<b>Wertversprechen</b>  <p>Welchen Wert liefern wir an den Kunden? Welches der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Servicebündel bieten wir für jedes Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?</p> <p>EIGENSCHAFTEN Neuheit Performance Anpassung "Die Arbeit fertigstellen" Design Marke / Status Preis Kostenreduzierung Risikominderung Zugänglichkeit Komfort / Benutzerfreundlichkeit</p>	<b>Kundenbeziehungen</b>  <p>Welche Art von Beziehung erwartet jeder unserer Kundensegmente, dass wir mit ihnen aufbauen und pflegen? Welche haben wir etabliert? Wie sind sie in das übrige Geschäftsmodell integriert? Wie teuer sind sie?</p> <p>BEISPIELE Persönliche Hilfe, Engagierte persönliche Unterstützung, Selbstbedienung, Automatisierte Dienste, Gemeinschaften, ...</p>	<b>Kundensegmente</b>  <p>Für wen schaffen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <p>Massenmarkt Nischenmarkt Segmentiert Diversifiziert Mehrseitige Plattform</p>	
	<b>Schlüsselressourcen</b>  <p>Welche Schlüsselressourcen benötigen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmenströme?</p> <p>ARTEN VON RESSOURCEN Physisch, Intellektuell (Markenpatente, Urheberrechte, Daten), Mensch, Finanziell</p>		<b>Marktkanäle</b>  <p>Durch welche Kanäle möchten unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kostengünstigsten? Wie integrieren wir sie in Kundenroutinen?</p> <p>KANALPHASEN Bewusstsein, Bewertung, Kauf, Lieferung, After Sales</p>		
<b>Kosten</b>  <p>Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Hauptaktivitäten sind am teuersten?</p> <p>IST IHR GESCHÄFT MEHR Kostenorientiert (schlankste Kostenstruktur, niedriger Preiswert, maximale Automatisierung, umfangreiches Outsourcing), Value Driven (Wertschöpfung, Premium Value Proposition)</p> <p>BEISPIELEIGENSCHAFTEN Fixkosten (Gehälter, Mieten, Dienstprogramme), Variable Kosten, Größenvorteile, Einsparungen von Umfang</p>		<b>Einnahmen</b>  <p>Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu bezahlen? Wofür bezahlen sie aktuell? Wie zahlen sie derzeit? Wie würden sie am liebsten bezahlen? Wie viel trägt jeder Umsatzstrom zum Gesamtumsatz bei?</p> <p>ARTEN: Verkauf von Vermögenswerten, Nutzungsgebühr, Abo-Gebühren, Ausleihe / Vermietung / Leasing, Lizenzierung, Maklergebühren, Werbung</p> <p>FESTE PREISE: Listenpreis, Produktmerkmale abhängig, Kundensegment abhängig, Volumenabhängig</p> <p>DYNAMISCHE PREISE: Verhandlung (Verhandlung), Ertragsmanagement, Echtzeit-Markt</p>			

Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). PowerPoint Implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0





# **Agenda Biometrie Kongress 2023**

10:00 Uhr

**Einleitung**

Maximilian Buddecke

10:30 Uhr

**Zielgruppe im Detail: Absicherungsbedarf bei Soldatinnen und Soldaten**

Moritz Heilfort und Daniel Schünemann

11:45 Uhr

**Mittagspause**

12:30 Uhr

**Psyche in der BU-Risikoprüfung**

Dr. phil. Anna Kuhns und Marc Schellenberg, Moderator: Panos Kalantzis

13:30 Uhr

**Der Leistungsfall: Besonderheiten bei Psyche / psychosomatischen Erkrankungen**

Alexander Schrehardt interviewt Dr. med. Julia Buddecke-Stachowitz und Michael Strencioch

14:45 Uhr

**Zielgruppe im Detail: Absicherungsbedarf bei Schülerinnen und Schülern**

Panos Kalantzis und Max Dietrichs

15:45 Uhr

**ZDF im Markt der Biometrie**

Martin Lensing und Maximilian Buddecke

16:30 Uhr

**Verabschiedung**

Maximilian Buddecke



**Maximilian Buddecke**  
Mitglied des Vorstandes, die Bayerische Prokureur AG &  
Leiter Persönlicher Vertrieb



**Moritz Heilfort**  
Geschäftsführer, Finanzfachwirt (FH)  
paladium GmbH



**Daniel Schünemann**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische



**Dr. phil. Anna Kuhns**  
psychologische Psychotherapeutin



**Marc Schellenberg**  
Medizinische Gesundheitsprüfung  
die Bayerische



**Panos Kalantzis**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische



**Alexander Schrehardt**  
Vorsitzender  
Consilium Beratungsgesellschaft für betriebliche  
Altersversorgung



**Dr. med. Julia Buddecke-Stachowitz**  
Internistin und Kardiologin



**Michael Strencioch**  
Leiter med. Kompetenz Center  
die Bayerische



**Max Dietrichs**  
Biometrie-Spezialist  
die Bayerische



**Martin Lensing**  
Product Underwriter  
Genfit AG



Fairer Hinweis:

„Die Weiterbildungszeiten werden  
im Anschluss bei vollständiger  
Teilnahme bestätigt“

Es werden 5 Weiterbildungsstunden  
bestätigt



# Biometrie Kongress

Ihr Feedback

# Unsere Gemeinschaft weiß in jeder Lebenslage zu überzeugen



## Versicherungen

- Auto
- E-Scooter
- Haftpflicht
- Hausrat
- Zahnzusatz
- Unfall
- Meine eine Police
- SecurFlex
- SoloElementar



## Finanzen

- Bauen
- Investmentfonds
- Immobilien
- Vermögenswirksame Leistungen
- Sachwerte mit Pangaea Life



## Vorsorge

- Berufsunfähigkeit
- Grundfähigkeiten
- plusrente
- Kapitallebensversicherung
- Risikolebensversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Pangaea Life



## Geschäftskunden

- Gewerbeinhalt
- Betriebshaftpflicht
- Gebäude

Was wäre, wenn ...

Versicherungsprodukte nicht nur Risiken absichern, sondern auch die Umwelt schonen?

**Pangaea Life für nachhaltige Versicherungslösungen**



**Wir gehen mit innovativen Entwicklungen voran, um Rivalen auf Distanz zu halten**


Was wäre, wenn ...

wir Gutscheine fürs Online-Shopping in die Rente stecken statt in Töpfe-Sets und Reisetaschen?



Was wäre, wenn ...

das Zuhause wie ein Mitglied Ihrer Familie behandelt wird?

 **PrimerHome – der umfassende Schutz für Ihr Zuhause**



Was wäre, wenn ...

es eine Versicherung gibt, die die Regeln des Versicherns neu definiert?

**Die Meine-eine-Police**



Was wäre, wenn ...

bei der Versicherung die Prävention gleich mit drin ist?

**Die Zahnzusatzversicherung mit eingebauter Zahnbürste**



Stiftung Warentest

Finanztest



**SEHR GUT (0,5)**

ZAHN Praxista Plus/ die Bayerische  
Im Test: 2017 Zahnzusatztarife  
Ausgabe 6/2022  
www.test.de  
22MH13

Stiftung Warentest

Finanztest



**SEHR GUT (0,5)**

ZAHN Praxista Plus/ die Bayerische  
Im Test: 2017 Zahnzusatztarife  
Ausgabe 6/2022  
www.test.de  
22TK41




Fragen?  
Wir melden uns!



Find us on 







***“the best way to predict  
the future is to create  
it”***



**Danke für ihre  
Teilnahme!**

