

## Themenvorschau Versicherungsmagazin Ausgabe 01.2025

### TITELTHEMA

#### Ausblick 2025

Die Versicherungsbranche steht auch 2025 vor großen Herausforderungen. Der Innovationsdruck steigt ebenso wie der Marktdruck und die Anforderungen durch die Regulierung. Zudem müssen sich Versicherer Konzepte entwickeln, um auf die demografische Entwicklung zu reagieren, unter anderem im Hinblick auf den Fachkräftemangel und die Altersversorgung.

### BRANCHE

#### Interview: KI-Einsatz in

Versicherungsunternehmen  
Versicherungsmagazin diskutiert mit Stefan Hegedusch, Geschäftsführer der Bayerische IT GmbH und Gereon Hinz, Kybernetiker, Gründer und Geschäftsführer von STTech, zum Thema „KI Use Cases aus dem Mittelstand der Versicherungswirtschaft“

#### Beratungsvergütungsmodelle auf dem Prüfstand

Das Thema EU-Kleinanlegerstrategie steht derzeit in der Branche nicht primär im Blickpunkt, doch die Diskussion um Vergütungsmodelle ist nach wie vor relevant. Wie zeitgemäße Vergütungsmodelle heute aussehen können, welche Möglichkeiten es gibt, welche Positionen Verbände sowie Makler und Vermittler zum Thema vertreten und wo die Reise hingehen könnte, zeigt dieser Beitrag auf.

#### Roundtable Next Generation

##### Junge innovative

Versicherungsmaklerinnen und -makler suchen und finden Ihre meist jüngeren Kunden vielfach über Soziale Netzwerke und haben die Versicherungsbranche in Bewegung gebracht. Im Roundtable diskutieren die Teilnehmer der Versicherungsmagazin-Serie Next Generation unter anderem über die Herausforderungen der Branche, ihre Geschäftsmodelle, Social Media als Vertriebskanal und wie es gelingt mit einem klaren Zielgruppenfokus erfolgreich zu sein.

### VERTRIEBSPRAXIS

#### Wie Vermittlerinnen und -vermittler ihre Geschäftsmodelle systematisch entwickeln

Das Beruf des Versicherungsvermittlers ist im Wandel und geprägt von Regulatorik, neuen Kundenbedürfnissen, neuen Technologien, neue Konkurrenz und sinkenden Courtageeinnahmen. Der Beitrag beschreibt, wie Vermittlerinnen und Vermittler vorgehen können, um das eigene Geschäftsmodell den veränderten Anforderungen anzupassen. Dabei geht es neben den fünf Phasen einer Geschäftsmodellentwicklung unter anderem um das Business-Modell Canvas, das an einem Fallbeispiel vorgestellt wird.

### INVEST

#### Ausblick auf den Kapitalmarkt 2025

Anhaltende geopolitische Spannungen, wetterbedingte Extremwetterereignisse, eine Verschiebung der Handelsbeziehungen, die noch nicht absehbare Zinspolitik sowie das Ergebnis der US-Wahl sorgen für erhebliche Unsicherheiten im Kapitalmarkt. Der Beitrag analysiert, mit welchen Produkten Anlegerinnen und Anleger unter den gegebenen Umständen Renditen erzielen können.

### Termine

Anzeigenschluss: 25.11.2024

Druckunterlagenschluss: 02.12.2024

Erscheinungstermin: 30.12.2024

### Ihr Ansprechpartner



Robert Horn

Verkaufsleitung

+49 (0) 611.7878 223

robert.horn(at)springernature.com