

Praxisseminar:
„Entwicklung und Vermarktung von innovativen
Versicherungsprodukten“

SS 2014

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Versicherungsmarketing,
Prof. Dr. Martina Steul-Fischer

Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und Risikomanagement,
Prof. Dr. Nadine Gatzert

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER



VERSICHERUNGSGRUPPE

Der Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Versicherungsmarketing (Prof. Dr. Martina Steul-Fischer) und der Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und Risikomanagement (Prof. Dr. Nadine Gatzert) bieten mit dem Praxispartner der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe im SS 2014 ein lehrstuhlübergreifendes Praxisseminar an.

„Entwicklung und Vermarktung von innovativen Versicherungsprodukten“

Da sich der Versicherungsbedarf vor allem der jungen Zielgruppe stark verändert, muss eine Möglichkeit geschaffen werden, diese Lebensphasen mit den entsprechenden Produkten zu begleiten. Auf Grund der Besonderheit der neuen Produktkategorie und des Vertriebskanals sind neue Wege bei der Entwicklung und Vermarktung von Versicherungsprodukten gefragt. Weiterhin hängt die Zukunftsfähigkeit eines Versicherungsunternehmens hängt unter anderem davon ab, wie erfolgreich es sich in verschiedenen Teilmärkten positioniert. Gesättigte Märkte und ein massiver Verdrängungswettbewerb machen es notwendig neue Geschäftsfelder auszumachen und durch innovative Produkt- und Vermarktungskonzepte erfolgreich zu besetzen.

Ziel des Seminars ist es, erfolgreiche Positionierungsstrategien z.B. für die Zielmärkte „Studenten/angehende Akademiker“ oder „Beamte“ zu entwickeln. Zu Erarbeiten ist hierbei ein ganzheitliches Marktbearbeitungskonzept (Produkt/Preis, Vermarktung/Markenauftritt, Vertrieb), welches den Bedürfnissen der Zielgruppe gerecht wird. Ebenso relevant sind hierbei spezifische auf den Bedarf der Zielgruppe abgestellte, innovative Produktlösungen.

NÜRNBERGER Einsteiger-BU

Berufsunfähigkeitsversicherung als Standard- oder Comfort-Variante. Jetzt auch ganz neu als Einsteigertarif für junge Leute.



Video zum Thema Berufsunfähigkeit



Weitere Tarife

Wir bieten Ihnen ein umfangreiches Produktangebot.

Rückrufservice

Hier können Sie einen Rückruf anfordern.

Angebot

Fordern Sie ein unverbindliches Angebot an.

Vorsorge-App

Berechnen Sie Ihre Versorgungslücken schnell und einfach.

vorsorge & finanzen



Ratgeber hier downloaden



financial.media.leads.

Projekte

1plus betreibt Online-Medien rund um die Themen Vorsorge und Finanzen.

Dabei ist es der Anspruch von 1plus, seine Nutzer ausschließlich mit hochwertigen Inhalten zu versorgen: Seriöse, fundierte Inhalte sind die Basis des Vertrauens, das Leser unseren Medien entgegenbringen. Und das Vertrauen unserer Nutzer ist die Voraussetzung dafür, dass sie sich mit ihren finanziellen Anliegen an die Online-Medien von 1plus wenden.

So können wir unseren ausgewählten Geschäftskunden wertvolle Kundenkontakte für Finanz- und Vorsorgeprodukte vermitteln.

Vorsorge-und-Finanzen.de

Vorsorge-und-Finanzen.de ist ein umfangreiches Internetportal rund um die Themen Vorsorge, Finanzen und Versicherungen. Verbraucher finden auf dem Vorsorge-Portal ...

Erfahren Sie mehr über Vorsorge-und-Finanzen.de!



Produktbeispiel SPP: Die BergWinter-App



- Tracking ermöglicht das Aufzeichnen der sportlichen Tätigkeiten
- Der Buddyfinder zeigt Dir, wo sich Deine Freunde gerade aufhalten
- Notruf Funktion direkt zur Österreichischen Bergrettung mit Anzeige der aktuellen GPS-Daten in der App
- Wetter, Schneeverhältnisse und Events in Deinem Skigebiet
- GARANTA24 Wintersportschutz-Versicherung * (ab 4,98 €)

* Risikoträger: GARANTA Österreich Versicherungs-AG

Flexibler als ein Skipass: Der Wintersportschutz von GARANTA24

Die erste Versicherung, die sich an Deine Bedürfnisse anpasst:
Ob Einzelperson, Familie oder Single mit Kind – mit der frei wählbaren
Laufzeit von 1 bis 7 Tagen bieten wir Dir genau jenen Versicherungsschutz,
den Du brauchst:

- Bergungs- und Transportkosten
- Ersatz für beschädigte Ausrüstung
- Ersatz für Leih- und Liftgebühren
- Rückerstattung von Selbstbehalten

Jederzeit online und mobil abschließbar unter www.garanta24.at

DIE LIFESTYLE-VERSICHERUNG

IN ECHTZEIT

GARANTA₂₄



FÜR MEHR INFOS
EINFACH DEN
QR-CODE SCANNEN!



Ab sofort: Die Gratis-App G24 BergWinter
für alles, was im Schnee wichtig ist!
Mit Infos über Skigebiete, Tracking,
Notruf, Buddyfinder, Versicherung.



WIR VERSICHERN UNSERE KUNDEN DA, WO SIE UNS BRAUCHEN!

EINE GESELLSCHAFT INDIVIDUALISIERT SICH. Es werden Produkte erwartet, die ganz auf die jeweils eigenen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

- Der Kunde kann die Versicherung abschließen wo und wann immer er möchte.
- Die Versicherungsleistung ist klar definiert.
- Der Zeitraum der Versicherungsleistung ist kurz, variabel und eindeutig festgelegt.
- Ein Versicherungsabschluss ist online auf einem Computer, Tablet und Smartphone möglich.
- Transparente, aktuelle Informationen und kostenfreie nützliche Tipps werden auf verschiedenen Kanälen zur Verfügung gestellt: Web, Facebook, Twitter, YouTube



EIN DYNAMISCHER, KUNDENSERVICE-ORIENTIERTER KAUFPROZESS AUF ALLEN KANÄLEN.



Philipp Lechner (Master FACT):

„Im Wintersemester 2012/2013 habe ich im Rahmen meines FACT-Studiums an dem lehrstuhlübergreifenden Praxisseminar: „Entwicklung und Vermarktung von innovativen Versicherungsprodukten“ teilgenommen. Ich habe das Seminar durchweg positiv in Erinnerung. Beginnend mit dem Kick-Off Termin und der Themenvergabe bis hin zur Abschlusspräsentation wurden die Gruppen von ihren Betreuern stets kompetent, freundlich und informativ beraten. Als besonderen Dank für unser Engagement wurden alle Seminarteilnehmer von der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe zu Mario Barth in die Arena Nürnberg eingeladen - ein toller Abschluss eines sehr interessanten Praxisseminars.“

Christina Schmidberger (Master FACT):

„Im Rahmen des Masterstudiengangs FACT habe ich das Praxisseminar "Entwicklung und Vermarktung von innovativen Versicherungsprodukten" absolviert. Im Hinblick darauf habe ich es zum einen als besondere Bereicherung empfunden, hierfür in interdisziplinären Teams zusammen zu arbeiten. Zum anderen war es eine großartige Chance eine praxisbezogene Aufgabe zu lösen, welche das komplette Produktentwicklungsspektrum (Konzeption, Pricing, Vermarktung und Distribution) abdeckte. Darüber hinaus konnten wertvolle Kontakte zu dem beteiligten Praxispartner geknüpft werden. Die Möglichkeit das erarbeitete Konzept innerhalb der Abschlusspräsentation vor Verantwortlichen vorzutragen rundete das Praxisseminar gelungen ab.“

Anforderungen:

- Studiengang: Master in FACT oder Master in Marketing
- Abgeschlossene Master-Veranstaltungen mit guten bis sehr guten Leistungen
- Maximale Teilnehmerzahl: 15 Personen
- Gruppenarbeit: 4-5 Teilnehmer pro Gruppe
- Prüfungsleistungen: Gruppenhausarbeit im Umfang 15-20 Seiten (50 %) sowie Abschlusspräsentation der Ergebnisse (50 %)
- Modul-Anrechnung (5 ECTS): FACT (Aktuelle Fragen FACT) oder Marketing (Praxisseminar)

Termine:

- Anmeldungen bis spätestens 21.03.2014 per E-Mail an joerg.burkhardt@fau.de
- Kick-Off: Do, 10.04.2014 von 11.30 Uhr bis 13.00 Uhr, MBA-Raum 4.154
- Coaching-Termine von NÜRNBERGER für die Studenten: 29.04.2014 (WISO) und ein weiterer (tba)
- 2x Präsentationstermine (Stand der Arbeit): vorauss. KW 19 und KW 23 (genaue Daten tba)
- Abschlusspräsentation bei der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe (Termin vorauss. KW 27, u.a. vor Vorstandsmitgliedern)
- Abgabe der schriftlichen Hausarbeiten bis spätestens 11.07.2014 (letzte Vorlesungswoche)

Dipl.-Kfm. Jörg Burkhardt

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb.
Versicherungsmarketing

E-Mail: joerg.burkhardt@fau.de

Telefon: 0911/23739-893

Dipl.-Volksw. Timo Zigel

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb.
Versicherungsmarketing

E-Mail: timo.zigel@fau.de

Telefon: 0911/5302-790

Dipl.-Math. oec. Andreas Kolb

Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und
Risikomanagement

E-Mail: andreas.kolb@fau.de

Telefon: 0911/5302-387

Thomas Kosub M.Sc.

Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und
Risikomanagement

E-Mail: thomas.kosub@fau.de

Telefon: 0911/5302-883

→ Weitere Informationen zum Seminar ab Mitte Februar auf folgenden Webseiten:

<http://www.versicherungsmarketing.rw.uni-erlangen.de/>

<http://www.vwrm.rw.fau.de/>