



NÜRNBERGER  
VERSICHERUNG

FORUM 

FAU

FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG

FACHBEREICH WIRTSCHAFTS-  
WISSENSCHAFTEN

---

Praxisseminar:  
**„Von der Idee zum Business-Plan:  
Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle für  
Versicherungen“**

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

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



NÜRNBERGER  
VERSICHERUNG

---

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 Versicherung im Sommersemester 2019 ein lehrstuhlübergreifendes Praxisseminar mit dem folgenden Titel an:

## **„Von der Idee zum Business-Plan: Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle für Versicherungen“**

Die Digitalisierung stellt branchenübergreifend komplettne Geschäftsmodelle auf den Kopf. Digital und mobil sind heute das neue „Normal“. Vor dem Hintergrund eines höchst dynamischen Verdrängungswettbewerbs mit immer geringeren Margen aufgrund steigender Schadenhäufigkeit und der zusätzlichen Belastung im Regulierungsumfeld, ist die Erschließung des Marktpotenzials, welches die Möglichkeiten der Digitalisierung bietet, von entscheidender Bedeutung.

Das aufgrund von Mobility geänderte Kundenverhalten erfordert daher auch für Versicherungsunternehmen ein bereichs- und funktionsübergreifendes Umdenken.

Das Ziel des Seminars ist es, Innovationsideen der NÜRNBERGER Versicherung mit einem abgestimmten Absatz- und Marketingkonzept für den deutschen Versicherungsmarkt zu entwickeln, welche den geänderten Kundenbedürfnissen Rechnung tragen. Insbesondere den Anforderungen und Möglichkeiten der Digitalisierung müssen hierbei besondere Aufmerksamkeit zukommen.

Aus dem Innovationsmanagement der NÜRNBERGER Versicherung werden den Studierenden dabei Innovationsansätze zur Verfügung gestellt. Die Gruppen treffen daraus eine Auswahl, entwickeln die Ideen weiter und formulieren einen vollständigen Business-Plan.

## *Die digitale Herausforderung:*

*Wesentlicher Treiber im Wettbewerb um neue Geschäftsmodelle in der Versicherungswirtschaft ist die Digitalisierung. Die passiven Geschäftsmodelle der etablierten Anbieter ermöglichen es technologiebasierten, neuen Geschäftsmodellen (Stichwort: FinTech/InsurTech) im Kampf um den Versicherungskunden das Spielfeld zu betreten. Neben Kosteneffizienz durch digitale Prozesse bringt der richtige Einsatz digitaler Technologien auch Wettbewerbsvorteile und somit neue Wachstumschancen. Der Kunde und dessen Bedürfnisse stehen dabei immer im Mittelpunkt. Vermehrt wird entscheidend sein, wer die Schnittstelle zum Kunden in welcher Form besetzen wird.*

## Hinweis:

Die Bearbeitung der Aufgabenstellung erfolgt in gemischten Gruppen (Studierende der Masterstudiengänge FACT, Management, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen, International Information System), damit jedes Gruppenmitglied seine Schwerpunkte aus dem Studienbereich in die Gruppenarbeit einbringen kann.

---

## Anforderungen:

- Studiengang: Master FACT, Master in Marketing, Master in Management, Master in Wirtschaftsingenieurwesen, Master International Information Systems
- 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 %), Präsentationsprotokoll erforderlich
- Modul-Anrechnung (5 ECTS): FACT (Praxisseminar: Innovative Versicherungsprodukte), Marketing (Praxisseminar), Management (Modulgruppe Sonstiges), IIS (SM - Innovation and Value Creation)

## Termine:

- Anmeldungen bis spätestens 23.04.2019 per E-Mail an [katrin.osterrieder@fau.de](mailto:katrin.osterrieder@fau.de)
- Kick-Off: Dienstag, 23.04.2019 von 09.45 Uhr bis 11.15 Uhr, LG 4.154
- 2x Coaching-Termine (genaue Daten tba)
- 2x Zwischenpräsentationstermine (genaue Daten tba)
- Abschlusspräsentation bei der NÜRNBERGER Versicherung (genaue Daten tba)  
(u.a. vor Vorstandsmitgliedern des Unternehmens)
- Abgabe der schriftlichen Hausarbeiten bis spätestens 26.07.2019 (letzte Vorlesungswoche)

# Ansprechpartner des Seminars

---

**Katrin Osterrieder, M. Sc.**  
Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und  
Risikomanagement  
E-Mail: [katrin.osterrieder@fau.de](mailto:katrin.osterrieder@fau.de)  
Telefon: 0911/5302-96391

**Franziska Unger, M. Sc.**  
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb.  
Versicherungsmarketing  
E-Mail: [franziska.unger@fau.de](mailto:franziska.unger@fau.de)  
Telefon: 0911/5302-766

- Weitere Informationen zum Seminar finden Sie ab Ende Februar auf folgenden Webseiten:
- <http://www.versicherungsmarketing.rw.uni-erlangen.de/>  
<http://www.vwrm.rw.fau.de/>
-