

# Zeitenwende in der Produktentwicklung

Workshop

gc  
gehling consulting

  
new  
insurance  
business

Stark gestiegene Marktzinsen setzen die aktuellen Angebote zur Altersvorsorge in der Lebensversicherung unter Druck. Inflation, wirtschaftliche und politische Unsicherheiten, der demografische Wandel und die zunehmende Regulierung tun ein Übriges, dass ein «Weiter so» in der Lebensversicherung kaum möglich ist.

In diesem anspruchsvollen Umfeld bleiben die Produkte das Aushängeschild eines Lebensversicherers und der Kern seiner Dienstleistung. Sie müssen Garant für den Vertriebs Erfolg sein.

Die Produktlandschaft in der Lebensversicherung ist nicht nur vielfältig, sondern auch komplex geworden. Bei Spar- und Rentenprodukten gibt es eine Vielzahl an unterschiedlichen Techniken zur Absicherung von Garantien und ein breites Anlageuniversum. Nicht minder bunt ist die Welt der Risikoprodukte, also die Welt der Absicherung biometrischer Risiken wie zum Beispiel Tod oder Invalidität.

Es gibt zahlreiche neue Ansätze und Ideen: modulare Produktkonzepte, investmentorientierte Risikoprodukte, neue Chancen in der Altersvorsorge dank attraktiver Marktzinsen und vieles mehr. Der Blick auf die Produkte allein reicht nicht aus. Alte und neue Vertriebswege und neue Technologien bieten zusätzliche Chancen. Interne (IT-) Ressourcen lassen häufig eine Umsetzung gar nicht zu, aber auch dafür gibt es Lösungen.

In unserem Workshop diskutieren wir kritisch den Status Quo und mögliche zukünftige Entwicklungen rund um die Produktwelt.

**Dauer: 4 Stunden**

**Inhalte:**

- **Produktwelt heute: wo wir stehen und wo es hakt**
- **Plattentektonik in der Finanzdienstleistungsbranche: von EU-Initiativen, BigTechs, SmallTechs und dem großen Ganzen**
- **neue Perspektiven: die richtigen Akzente für Spar-, Renten- und Risikoprodukte in Ihrer Produktpositionierung**
- **neues Zielbild für die Produktentwicklung: digital, schnell und innovativ muss sie sein**

**Zielgruppe: Verantwortliche aus Produktentwicklung, Produktmanagement und Vertrieb**

**Hinweis: Unser Honorar entfällt, wenn wir nach dem Workshop innerhalb von zwei Monaten ein gemeinsames Projekt vereinbaren**

## **Sprechen Sie uns an!**

Thomas Gehling von Gehling Consulting, [thomas.gehling@gehlingconsulting.de](mailto:thomas.gehling@gehlingconsulting.de), +49 (0) 176 22 95 34 45  
Frank Genheimer von New Insurance Business, [fg@newins.biz](mailto:fg@newins.biz), +41 (0)79 71 350 71



Das vorliegende Dokument wurde von der New Insurance Business GmbH (NIB) und Gehling Consulting (GC) verfasst und zur Verfügung gestellt. NIB und GC übernehmen keine Verantwortung oder Haftung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass auf dieses Dokument vertraut wird. NIB und GC übernehmen keinerlei Gewähr hinsichtlich der Genauigkeit, Aktualität, und Vollständigkeit der Informationen. Haftungsansprüche aus dem Zugriff oder der Nutzung des Dokumentes werden ausgeschlossen. NIB und GC behalten sich vor, Teile oder das gesamte Beratungsangebot zu verändern, zu ergänzen oder einzustellen.

© 2023 New Insurance Business GmbH und Gehling Consulting. Alle Rechte vorbehalten.

[new-insurance-business.com](https://new-insurance-business.com) | [gehlingconsulting.de](https://gehlingconsulting.de)

Quelle zum Hintergrundbild: Maximalfocus auf Unsplash