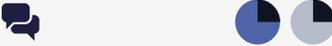
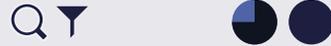
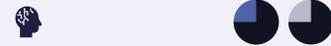
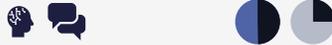
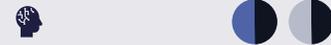
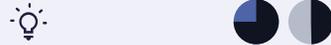
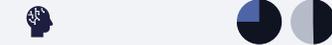
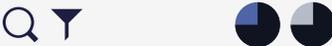
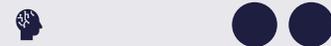


In der Versicherungsbranche gibt es eine Vielzahl möglicher Einsatzmöglichkeiten für Künstliche Intelligenz – ein Auszug.

Vertrieb & Marketing	Kundenservice	Leistungsmanagement	Underwriting	Produktmanagement	Compliance / Risk / FS
 <p>Predictive Lead bzw. Opportunity Scoring zur Bewertung von Leads bzw. deren Umsetzungswahrscheinlichkeit</p>	 <p>Companion-Funktion bei Beantwortung von Kunden-, Agentur-, oder Makleranfragen.</p>	 <p>Automatisierte Bearbeitung von Schadensmeldungen.</p>	 <p>Identifikation von Risikoprofilen und damit bessere Prognose individueller und allgemeiner Risiken.</p>	 <p>Auf die Kundenbedürfnisse optimierte Produktgestaltung basierend auf Kunden- und Marktdaten.</p>	 <p>Compliance: Automatisiertes Horizon Screening.</p>
 <p>Hyperpersonalisierung durch automatisierte Datenanalyse.</p>	 <p>Zuordnung von Ansprechpartnern und Vorbereitung von Antwortvorschlägen bei E-Mail-Anfragen.</p>	 <p>Automatisierte Kategorisierung und Priorisierung der Schadensfälle.</p>	 <p>Erstellen von optimierten individuellen Tarifen und Bedingungen.</p>	 <p>Identifikation von Profitabilitätshebeln durch Analyse und Erkennung von Zusammenhängen einzelner Vertragsklauseln.</p>	 <p>Risiko: Geldwäsche bzw. Sanktion Screening.</p>
 <p>Erstellen individualisierter Marketingangebote für verschiedene Kanäle.</p>	 <p>Automatisierte (Dunkel-) Verarbeitung von Daten und Erstellung von Dokumenten.</p>	 <p>Frühzeitige automatisierte Betrugserkennung zur Betrugsprävention.</p>			 <p>Finanzen: Automatisierte Tiefenanalyse der Finanztransaktionen (z.B. Dienstleister).</p>

