

Hi GenAI!

WELCOME TO MY BUSINESS



FÜR VERSICHERUNGEN

Use Cases entdecken
Anwendungen entwickeln
Potenziale erschließen



Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie bereits gute Erfahrungen mit dem Einsatz von Generativer KI (GenAI) in Ihrem Versicherungsunternehmen gemacht? Wenn Sie diese Frage mit „Ja“ beantworten, befinden Sie sich in guter Gesellschaft: Wir haben rund 780 Führungskräfte in Deutschland zu ihren Erwartungen, Erfahrungen und Ergebnissen befragt – davon 33 aus der Versicherungsbranche.

Die Kolleginnen und Kollegen aus Versicherungsunternehmen, die GenAI bereits einsetzen, sind von den Ergebnissen angetan. Die gesamte Branche steht der Implementierung von GenAI-Anwendungen jedoch noch sehr zurückhaltend gegenüber. Die Fachleute sehen die eigene Branche und das eigene Unternehmen alles andere als optimal vorbereitet. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielen noch nicht ausreichend bekannt.

Daher gilt es, die guten ersten Erfahrungen und die grundsätzliche Neugier auf die neue Technologie in konkrete Projekte umzusetzen. Wird GenAI in den Unternehmen der befragten Führungskräfte derzeit vor allem zum Schreiben von Texten, für Brainstorming und zum Erstellen von Bildern und Grafiken eingesetzt, bleiben viele Potenziale ungenutzt: Generative KI ist unschlagbar, wenn es darum geht, aus einer großen Menge unstrukturierter Daten fundierte Entscheidungen in der Risikobewertung und Preisgestaltung zu treffen, die User Experience zu verbessern und perfekte Omnichannel-Erlebnisse zu ermöglichen. Sie hilft Betrugsversuche zu entlarven und steigende regulatorische Anforderungen zu erfüllen – für automatisierte, fallabschließende Bearbeitung, weniger Routinearbeiten und mehr Abschlüsse in interessanten Zielgruppen. Mühsame Beratungsdokumentationen gehören ebenso der Vergangenheit an, wie das Kopfzerbrechen über die beste Customer Journey – GenAI unterstützt bei diesen und vielen weiteren Themen im Versicherungsalltag.

2023 war eine Zeit des Erkundens, in der GenAI-Technologien erstmals getestet und erprobt wurden. Jetzt stehen wir am Anfang einer Phase, in der sich die Märkte neu ordnen. GenAI steht in den Startlöchern, um – wie einst das Internet und das Mobile Business – die Wirtschaft grundlegend zu verändern und neue Marktführer zu schaffen. GenAI-Technologien werden bald so verbreitet sein wie E-Mail oder Apps auf unseren Smartphones. Versicherungen sollten sich darauf vorbereiten. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um die Begeisterung für GenAI in konkrete Geschäftserfolge umzumünzen. Unsere Expertinnen und Experten zeigen Ihnen, wie Sie zielgerichtet und effizient Ergebnisse erzielen.


Wir freuen uns auf den persönlichen Austausch mit Ihnen. Denn kein noch so ausgeklügeltes KI-System kann das Wichtigste ersetzen: das direkte Gespräch über Ihre Wünsche, Bedürfnisse und Ziele. Und darüber, wie wir Sie mit unserem Know-how und unserer langjährigen Erfahrung unterstützen können.

Herzliche Grüße




Jan Giese
Leiter Business Line Insurance
genai@adesso.de




Dr. Dirk Platz
Business Area Lead Financial Services
genai@adesso.de

Hi GenAI!

Insurance & GenAI: adesso-Umfrage unter Führungskräften in Deutschland

Selten hat ein IT-Thema die breite Öffentlichkeit so elektrisiert wie die Veröffentlichung von ChatGPT Ende November 2022. Im Sturm eroberte die OpenAI-Lösung die Schreibtische. Und sie war nur der Auftakt zu einer ganzen Reihe von Anwendungen, die auf Generativer Künstlicher Intelligenz (GenAI) basieren. Ob Text, Bild, Video, Programmierung oder Datenanalyse: Die Anwendungen beherrschen inzwischen zahlreiche Disziplinen.

Uns interessierte:

Welche Rolle spielt ChatGPT in der täglichen Arbeit? Wie wird die Qualität bewertet? Wie ist die Akzeptanz von GenAI in Unternehmen im Allgemeinen und bei Versicherungen im Besonderen? Aus den rund 780 Antworten*, darunter 33 von Verantwortlichen aus dem Versicherungssektor, lässt sich ein Stimmungsbild zeichnen. Das Bild bei Versicherungen: Der Einsatz von Generativer Künstlicher Intelligenz hat noch eine Menge Potenzial und ist bisher alles andere als selbstverständlich.

EXKURS

GenAI

Generative AI (GenAI) ist eine Technologie der Künstlichen Intelligenz, die auf der Basis großer Datenmengen und lernender Modelle selbstständig neue Inhalte wie Texte, Bilder, Code oder Audio generieren kann.

GenAI-Anwendungsfälle sind beispielsweise:

- > Generative Knowledge Agents
- > Intelligent Document Processing
- > Conversational AI
- > GenAI Software Development
- > Enterprise Search (digitale Assistenten)
- > Process Companion
- > GenAI Marketing und GenAI Sales Optimization

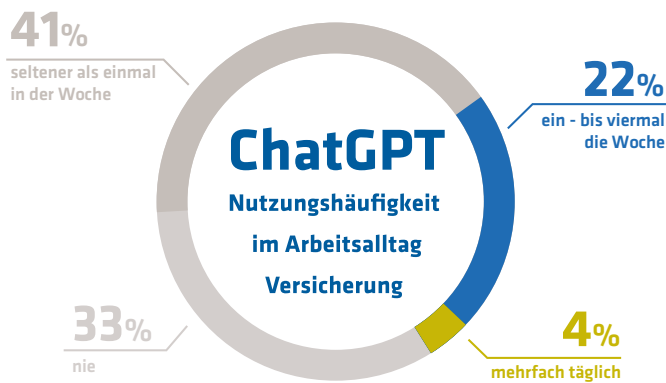


* Im Auftrag von adesso befragte das Marktforschungsunternehmen HEUTE UND MORGEN im Mai 2024 insgesamt 778 Führungskräfte in Deutschland zu GenAI und ChatGPT. 33 davon sind der Versicherungsbranche zuzuordnen.

So nutzen und bewerten Versicherungen ChatGPT & GenAI für den eigenen Arbeitsalltag

Die Nutzung von ChatGPT hat sich in Versicherungen und Assekuranzen bisher noch nicht vollumfänglich durchgesetzt. Der größere Teil verwendet ChatGPT und andere GenAI-Lösungen selten bis nie. Allerdings entgeht Versicherungsunternehmen dadurch ein großer Vorteil: Diejenigen, die GenAI nutzen, steigern nämlich ihre Produktivität und sind von den Ergebnissen angetan. Generative KI schreibt bisher vor allem Texte für die Mitarbeitenden, hilft beim Brainstormen, erstellt Grafiken sowie Bilder und generiert Code.

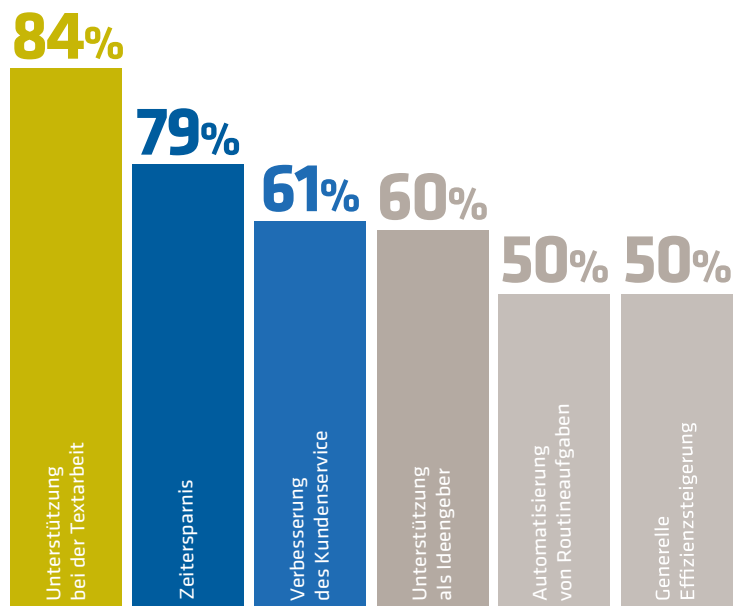
Wie oft nutzen Sie persönlich in Ihrem Arbeitsalltag Anwendungen wie ChatGPT pro Woche?



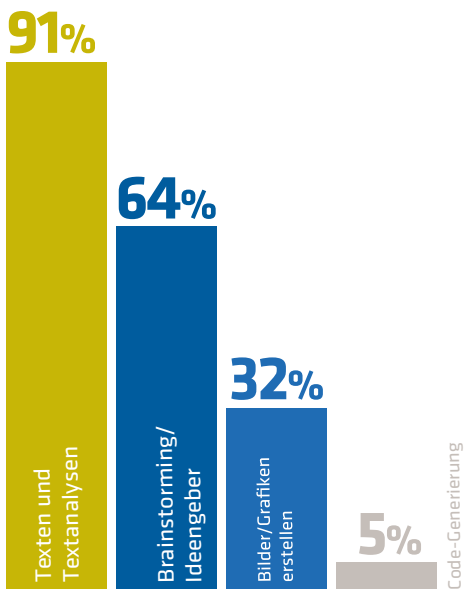
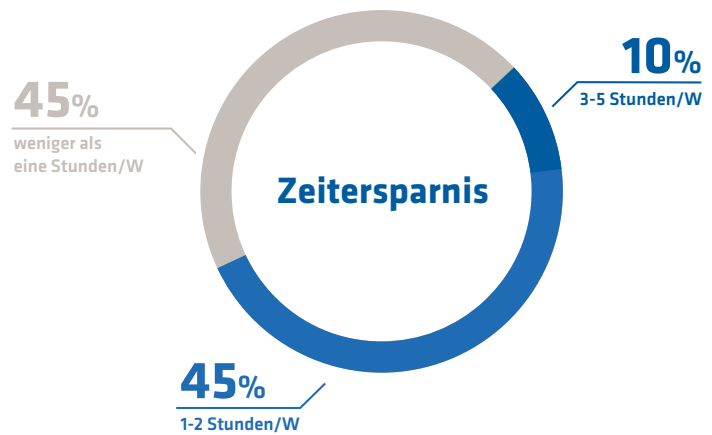
Wie gut finden Sie persönlich die Resultate von GenAI-Anwendungen?



Was waren Ihre persönlichen Erwartungen nach der Veröffentlichung von ChatGPT? (Top-Six-Antworten von Versicherungsverantwortlichen)

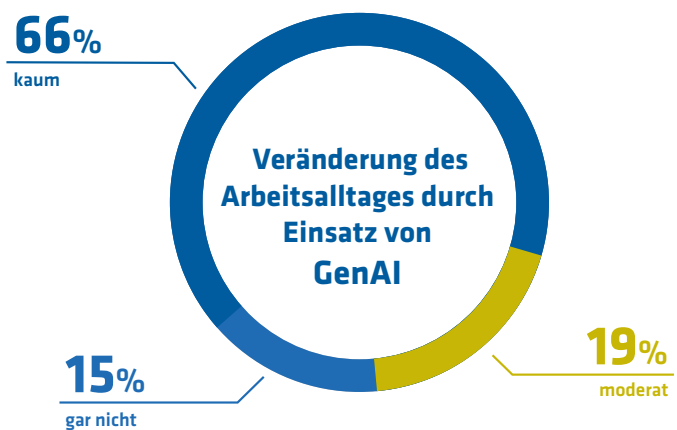


Wie schätzen Sie die Zeitersparnis ein, die Sie durch den Einsatz von GenAI pro Woche erreichen?



Für welche Aufgabenbereiche nutzen Sie die KI-Anwendungen?

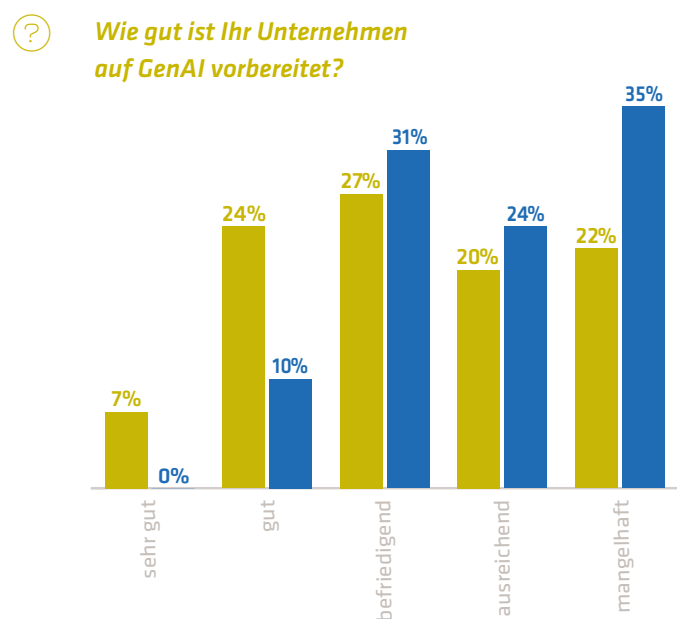
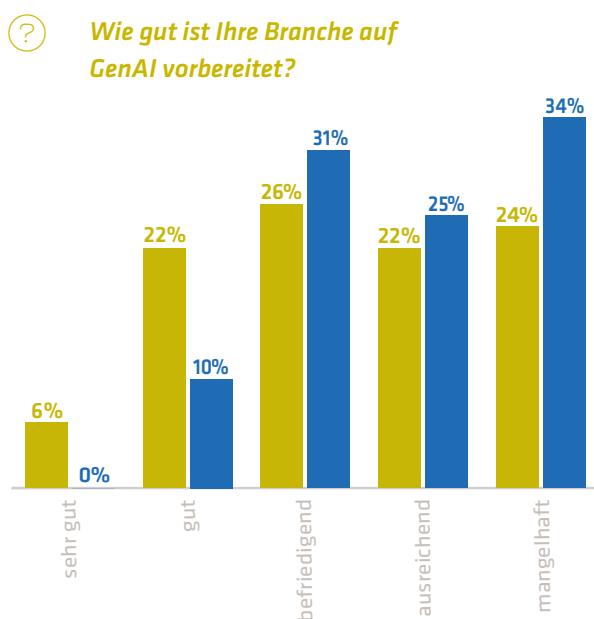
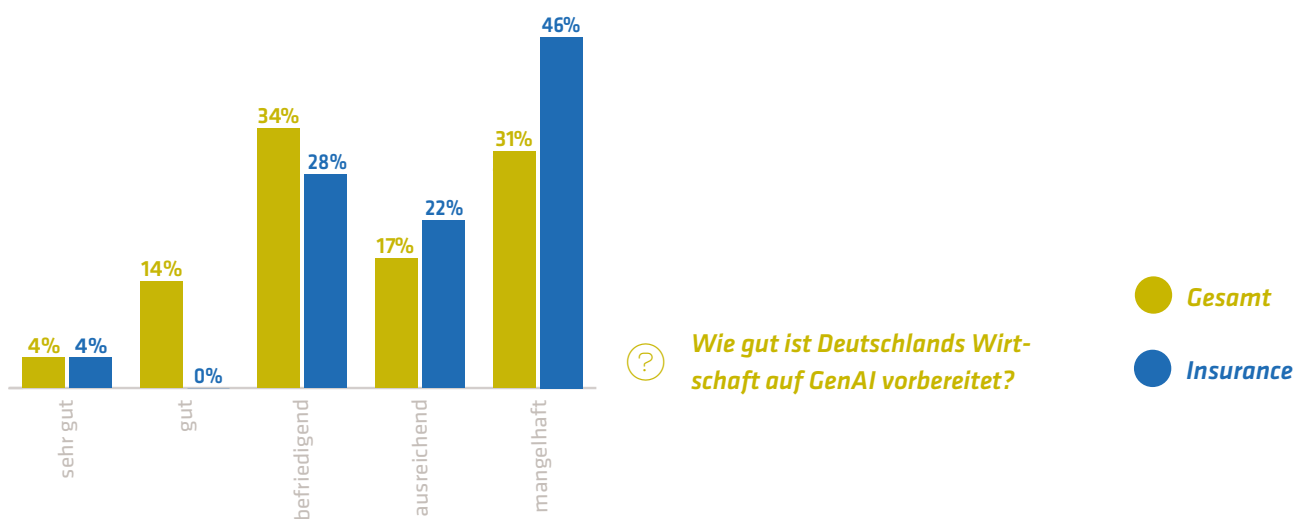
Wie stark hat sich Ihr Arbeitsalltag durch den Einsatz von generativer KI verändert?



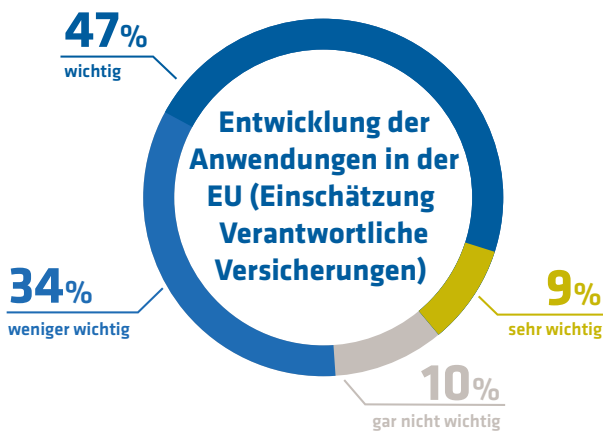
So sehen die Verantwortlichen bei Versicherungen ChatGPT & GenAI

Beim Thema GenAI sind die Verantwortlichen in der Versicherungsbranche noch nicht zufrieden damit, wie sich ihr Unternehmen auf die Technologie vorbereitet hat. Und dieser kritische Blick auf den Nahbereich spiegelt sich auch in der Beurteilung der ganzen Branche wider - ein Großteil sieht weder das eigene Unternehmen, noch die gesamte Branche in einer guten Startposition. Noch geringfügig schlechter ist die Einschätzung für die deutsche Wirtschaft in Gänze: Nur vier Prozent schätzt Deutschland insgesamt als sehr gut vorbereitet ein, fast die Hälfte als mangelhaft.

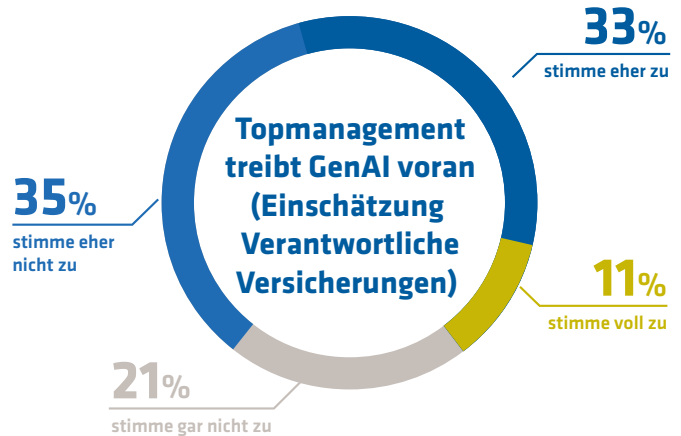
Auch wenn viele Versicherungsunternehmen global denken: Über die Hälfte möchten Generative Künstliche Intelligenz aus der EU einsetzen. Das ist eine Chance für Unternehmen, die auf GenAI "Made in Germany" setzen, wie unsere Partner Aleph Alpha oder TamedAI.



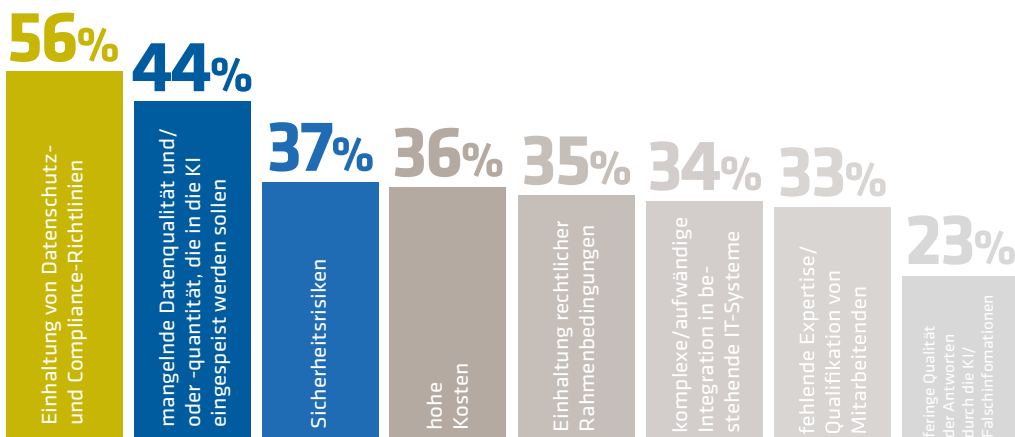
Wie wichtig ist es, dass die GenAI-Anwendung, die Ihr Versicherungsunternehmen nutzt/nutzen könnte, in der EU entwickelt wurde?



Das Topmanagement treibt das Thema GenAI in unserem Unternehmen voran.



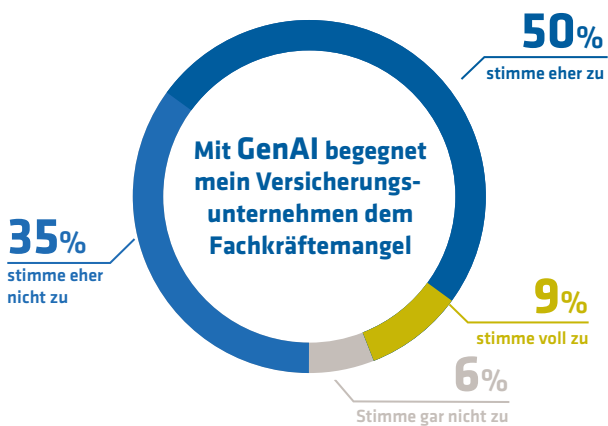
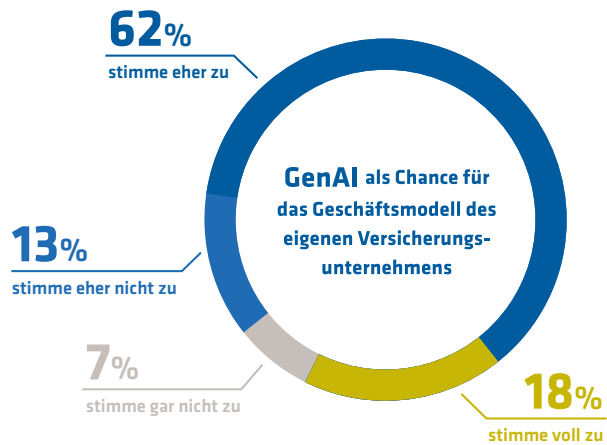
Was sind die größten Herausforderungen bei der Implementierung von GenAI-Anwendungen bei Versicherungen?



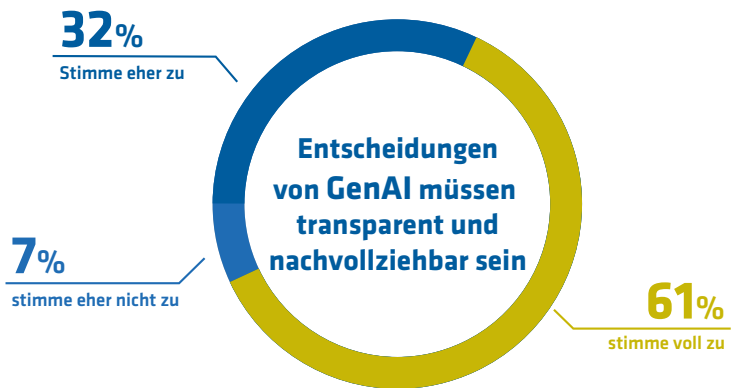
Wie sich der Markt für GenAI-Anwendungen im Einzelnen entwickeln wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Was sich abzeichnet: Die Versicherungswirtschaft steht in den Startlöchern. Eine Mehrheit hat sich sogar schon mit GenAI-Anwendungen vertraut gemacht und ist von den Ergebnissen durchaus angetan. Allerdings ist der Startschuss bei den meisten Versicherern noch nicht gefallen. Immerhin hat etwas mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen bereits eine Richtlinie für den Einsatz von KI in der eigenen Organisation erstellt. Die Umsetzung hinkt noch etwas hinterher. Zudem treibt

das Management die Technologie noch nicht ausreichend voran. Die befragten Führungskräfte sehen aber deutlich mehr Chancen als Risiken für den Einsatz und wollen mit GenAI unter anderem dem Fachkräftemangel begegnen. Die Hälfte hat bereits damit begonnen, Mitarbeitende im Umgang mit generativer künstlicher Intelligenz zu schulen. Und klar ist: Wenn GenAI den Versicherer unterstützt, dann nur, wenn alle Entscheidungen und Empfehlungen transparent und nachvollziehbar sind. KI darf keine Blackbox sein.

? *GenAI-Anwendungen sind eine Chance für unsere Organisation.*



? *GenAI-Anwendungen können für meine Versicherung ein Instrument sein, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.*



? *Es ist uns wichtig, dass die Entscheidungen und Empfehlungen, die von GenAI-Anwendungen getroffen werden, transparent und nachvollziehbar sind.*



? *Welche Art GenAI-Anwendungen wird Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren die wichtigere Rolle spielen?*

Sie möchten GenAI in Ihrer Versicherung willkommen heißen?

Damit Sie schnell und zuverlässig von GenAI profitieren können, haben wir auf den folgenden Seiten Ideen, Initiativen und Instrumente für Sie zusammengestellt. Unsere Expertinnen und Experten begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Umsetzung.

„Greifbare Ergebnisse innerhalb von Tagen,
nicht Monaten. So vorbereitet können Sie
direkt mit GenAI durchstarten.“

KONTAKT

Künstliche Intelligenz ist kein Ersatz für menschliche Diskussion!
Wir freuen uns darauf, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.
genai@adesso.de



GenAI Use Cases

13 von Dutzenden unserer Use Cases

1. Automatisierte Klassifikation und Prozessierung im Inputmanagement

Die Verarbeitung eingehender Dokumente wie Briefe, E-Mails oder Faxe ist oft komplex und zeitaufwändig. GenAI automatisiert die Analyse dieser Dokumente (unstrukturierte Daten), erkennt mehrere Anliegen in einer Anfrage und extrahiert relevante Informationen - auch aus Tabellen und Bildern. Dies steigert die Effizienz im gesamten Inputmanagement und minimiert zudem Fehlerquellen.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > Dokumente wie Briefe, Faxe, PDFs, E-Mails und Bilddateien werden automatisch klassifiziert und verarbeitet
- > höhere Prozessgeschwindigkeiten
- > verbesserte Qualität der extrahierten Informationen
- > daraus resultierende strukturierte Daten mit hoher Qualität und geringer Fehleranfälligkeit
- > optimierte und schnellere Entscheidungsprozesse z. B. im Schadenmanagement, der Auswertung von Gutachten oder der Risikobewertung

„**Versicherungen legen heute den Grundstein für die effektive Nutzung von GenAI.**“

2. KI in der Schadenregulierung und der Betrugsprävention

Generative KI kann den gesamten Schadenprozess optimieren, von der Schadenprävention über die Schadeneingabe bis hin zur Ermittlung der Schadenhöhe und der Betrugsprävention.

Zum Beispiel ermöglicht KI eine präzise Vorqualifizierung von Schäden, etwa bei der Unterscheidung zwischen Lackkratzern und tatsächlichen Beulen, und unterstützt die frühzeitige Erkennung potenzieller Betrugsfälle durch die Analyse von Mustern und Auffälligkeiten. Dies schützt das Unternehmen vor finanziellen Verlusten, sorgt für eine schnellere Schadensbearbeitung und entlastet Mitarbeitende, die sich so auf komplexere Fälle und den direkten Kundenkontakt konzentrieren können.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

Schadenprävention

- > Kunden werden automatisiert zu ihrem Vertrag informiert, wenn ein gefährdendes Ereignis eintreten kann. Beispiel: Wetterereignis, Großereignis (Demo) in unmittelbarer Nähe sowie der Abhängigkeit zum KFZ-Standort, zur Wohngebäude- oder Hausratsversicherung, etc.
- > im Bereich der Krankenversicherung können Risiken frühzeitig identifiziert und präventive Maßnahmen ergriffen werden. Beispiele: Früherkennung von Gesundheitsrisiken, Überwachung von Gesundheitsverhalten (durch die Nutzung von Wearables), Erkennung von Mustern in der medizinischen Versorgung, personalisierte Präventionsprogramme, Analyse von Umwelteinflüssen, proaktive Empfehlung zur Vorsorge auf Basis von Vergleichsgruppen und vieles mehr

Schadeneingang

- > auf der Versicherungssparte basierter Fragenkatalog, damit Schäden automatisiert erfasst und besser klassifiziert werden können
- > Beispiel KFZ: Mit KI kann zur Vorqualifizierung erkannt werden, ob die eingereichten Fotos reine Lackkratzer enthalten oder tatsächlich eine Beule vorhanden ist
- > zur weiteren Qualifizierung kann KI ebenfalls beitragen, ob ein eingereichter Schaden akzeptiert, reguliert, abgelehnt oder Rückfragen zur weiteren Datenübermittlung gestellt werden sollen

Ermittlung der Schadenhöhe

- > GenAI unterstützt die Schadenhöhe-Ermittlung durch die automatische Analyse von Bildern und Videos, die eine schnelle Identifikation und Bewertung von Schäden ermöglicht. Sie schätzt Reparaturkosten basierend auf historischen Daten und aktuellen Preislisten. Durch die Echtzeit-Analyse von Schadenmeldungen und Expertengutachten liefert die KI präzise Kostenschätzungen und verhindert Betrugsversuche. Zudem erstellt sie automatisch Schadenberichte und unterstützt Sachverständige mit relevanten Echtzeit-Daten, was den gesamten Prozess schneller und genauer macht

Betrugsprävention

- > Erkennung typischer Betrugsfälle auf Basis historischer Daten und Mustererkennung
- > Analyse von Schadensbeschreibung (Schadenshergang) und Vergleich mit Fotos
- > Erkennung von Mustern (ML)
- > Handlungsempfehlungen für Sachbearbeiter:innen auf Basis des Schadenfalls und Vorauswahl möglicher Rückfragen, um Betrugsversuche einzugrenzen
- > Beispiele: Handyschaden und Rückfrage nach Einzelverbindungs nachweis, Schadenstag, Bestellung neuer SIM-Karte, Foto des Schadens, Ortung Screenshot

3. KI-Portfoliotransfer bei Makler:innen und Zusammenschlüssen

Der **Portfoliotransfer** stellt eine große Herausforderung dar, wenn er manuell durchgeführt werden muss - er umfasst eine enorme Menge an **Daten und komplexen Verträgen**, die akribisch geprüft, analysiert und übertragen werden müssen. Jede einzelne Police enthält individuelle **Versicherungsbedingungen, Prämien, Ausschlüsse** und **Risikoanalysen**, die korrekt migriert werden müssen, um keine Deckungslücken oder Fehler zu riskieren.

Manuelle Übertragungen sind sehr **zeitaufwändig** und fehleranfällig, da jeder Schritt potenziell das Risiko von Übertragungsfehlern und **Dateninkonsistenzen** birgt. Zudem erschwert das Arbeiten mit **verschiedenen IT-Systemen** und **rechtlichen Anforderungen** in verschiedenen Märkten und Regionen den Prozess zusätzlich. Ohne Automatisierung durch KI oder andere digitale Werkzeuge wird der Portfoliotransfer zu einem langwierigen und ressourcenintensiven Unterfangen.

Vorteile bei der Verwendung durch KI im Transfer-Prozess:

- > KI kann den **Portfoliotransfer** erheblich unterstützen, indem sie den gesamten Prozess effizienter und fehlerfreier gestaltet. Sie automatisiert das **Einlesen** (Inputmanagement) anderer Formate/Policen, die **Datenübertragung** zwischen Systemen und sorgt für die **Datenvalidierung**, um Inkonsistenzen frühzeitig zu erkennen und zu beheben
- > darüber hinaus analysiert KI das bestehende Portfolio, bewertet Risiken beim Import des neuen Portfolios und schlägt Optimierungen vor
- > durch maschinelles Lernen können auch **die beste Asset-Allokation** ermittelt und **Simulationen** durchgeführt werden, um die Auswirkungen des Transfers auf zukünftige Renditen oder Risiken zu prognostizieren
- > zudem können **automatisierte Berichte** erstellt werden, die eine transparente Dokumentation des Transfers ermöglichen, was den gesamten Prozess für Versicherer und Versicherte effizienter und sicherer macht
- > deutlich reduzierte Bearbeitungszeit und Ressourcenbedarf im Vergleich zur manuellen Übertragung
- > Daten in verschiedene IT-Systeme und Formate migrieren, auch über regionale Unterschiede hinweg
- > potenzielle Inkonsistenzen oder Lücken identifizieren und Vermeidung von Deckungsfehlern
- > effiziente Bearbeitung auch großer Versicherungsportfolios und mehrerer Märkte gleichzeitig

4. Risikovorabfrage mit Hilfe von KI

Die **Risikovorabfrage** kann durch KI erheblich verbessert werden, indem automatisch relevante externe Daten sowie Kundendaten (bspw. Gesundheitsdaten, Fahrverhalten, Umweltrisiken, Lebensstilfaktoren und historischen Daten) analysiert werden, um das Risiko präzise einzuschätzen. Es werden verschiedene Datenquellen integriert (interne und externe), Muster und Anomalien können erkannt werden und ermöglichen somit eine **Echtzeit-Analyse**, die sofortige Risikobewertungen liefert.

Es können somit viel schneller (bisher manuell sehr aufwändig) **personalisierte Angebote** erstellt sowie der **Underwriting-Prozess** stark beschleunigt werden, indem maßgeschneiderte Versicherungspolicen vorgeschlagen und Prämienhöhen optimiert werden. Zudem können langfristige Risiken viel besser identifiziert und proaktive Anpassungen ermöglicht werden, was den gesamten Prozess effizienter und risikoärmer macht.

Die größten Nutzen finden sich in Sparten wie der **Krankenversicherung, Kfz-Versicherung, Hausrat- und Gebäudeversicherung, Lebensversicherung, Reiseversicherung und Haftpflichtversicherung**:

- > **automatische Risikoeinschätzung:** KI analysiert externe Daten und Kundendaten (z. B. Gesundheitsdaten, Fahrverhalten, Umweltrisiken) zur präzisen Risikobewertung
- > **Echtzeit-Analyse:** Integration verschiedener Datenquellen (intern und extern), um Muster und Anomalien zu erkennen und sofortige Risikobewertungen zu liefern
- > **beschleunigter Underwriting-Prozess:** schnellere Erstellung personalisierter Angebote und maßgeschneiderter Policen, Optimierung von Prämienhöhen
- > **langfristige Risikoprognose:** Identifikation langfristiger Risiken und proaktive Anpassungen zur Risikominderung
- > **schnellere Bearbeitung:** automatisierte Prozesse reduzieren manuelle Aufwände und beschleunigen die Entscheidung

5. Materielle Deckungsprüfung

KI kann die **materielle Deckungsprüfung** (ob der Versicherungsvertrag inhaltlich Versicherungsschutz für den konkreten Schadenfall bietet und keine Ausschlussgründe oder Leistungsbefreiungstatbestände, z. B. Obliegenheitsverletzungen, vorliegen) erheblich unterstützen, indem automatisch geprüft wird, ob ein Schadenfall unter die versicherten Risiken fällt. Es werden **Versicherungsbedingungen analysiert**, gemeldete Schäden mit den Vertragsdetails verglichen und potenzielle Ausschlüsse oder Einschränkungen identifiziert. Es können dabei auch historische Daten und Schadenfälle berücksichtigt werden, um eine schnelle und präzise Einschätzung zu treffen.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > Versicherungsbedingungen werden automatisch ausgewertet und mit den Schadensmeldungen verglichen
- > potenzielle Ausschlüsse oder Einschränkungen im Vertrag werden erkannt und berücksichtigt
- > historische Daten und frühere Schadenfälle werden analysiert, um Muster zu erkennen und die Wahrscheinlichkeit einer Deckung zu bewerten
- > Schadenarten werden kategorisiert und abgeglichen, um zu prüfen, ob der Schaden in den vorhandenen Vertrag fällt
- > Bilder und Dokumente werden automatisch auf Korrektheit und Relevanz geprüft, um mögliche Fehlinterpretationen oder Unstimmigkeiten zu erkennen
- > automatisierte Berichte werden erstellt, die den Entscheidungsprozess für Schadensachbearbeitende unterstützen und eine transparente Dokumentation gewährleisten

6. Automatisierte Überprüfung von Regressansprüchen mit KI

KI kann die Prüfung von **Regressansprüchen** erheblich automatisieren. Sie vergleicht automatisch **Schadensmeldungen** mit den **Vertragsbedingungen**, extrahiert relevante Daten aus **Rechnungen** und **Verträgen** und prüft, ob ein Regressanspruch gerechtfertigt ist und kann den Sachbearbeitenden eine Priorisierung möglicher Regressfälle vorschlagen. Ebenfalls können per Texteingabe diese Fälle (Daten) nach bestimmten Inhalten „befragt“ werden. KI nutzt ebenfalls **historische Daten** und **Schadenmuster**, um ähnliche Fälle zu identifizieren und erkennt potenzielle **Drittparteien**, die für den Schaden verantwortlich oder mitverantwortlich sein könnten.

Es werden ebenfalls Dokumente wie **Gutachten** oder **Fotos** analysiert, um deren Korrektheit zu prüfen, und die KI gleicht Daten in **Echtzeit** ab, um sofort festzustellen, ob ein Anspruch geltend gemacht werden kann oder nicht. Automatisierte Berichte erleichtern zudem die Entscheidungsfindung und sorgen für eine Dokumentation des gesamten Prozesses. Dadurch wird der Regressanspruchsprozess schneller, genauer und weniger fehleranfällig.

Zusammenfassend in Stichpunkten am Beispiel einer Wohngebäudeversicherung (am Fall eines Brandes, bei dem der Versicherungsnehmende Schäden an seinem Gebäude meldet):

- > **Schadensanalyse und Vertragsabgleich:** KI überprüft die Schadensmeldung und vergleicht sie mit den Versicherungsbedingungen, um festzustellen, ob der Schaden durch die Police abgedeckt ist und ob bestimmte **Ausschlüsse** wie grobe Fahrlässigkeit oder Schäden durch Dritte vorliegen
- > **Erkennung eines Drittverursachers:** KI analysiert die Schadensursache und erkennt möglicherweise, dass der Brand durch **Fehler eines Nachbarn oder einer Nachbarin** oder einen **Mangel an einem Elektrogerät** verursacht wurde. Sie durchsucht externe Datenquellen und erkennt, ob der Nachbar oder die Nachbarin haftbar gemacht werden kann oder ob eine Produktgarantie des Herstellers besteht
- > **Echtzeit-Validierung:** Mithilfe von **Bildverarbeitungstechnologie** kann KI Fotos des Schadens auf **Übereinstimmung mit Brandursachen** überprüfen, um die Angaben zu validieren. Sie könnte auch Brandgutachten oder **Baupläne** nutzen, um zu prüfen, ob der Schaden tatsächlich im versicherten Bereich liegt
- > **automatisierte Dokumentation:** KI erstellt automatisch einen detaillierten **Bericht**, der die Ergebnisse der Prüfung festhält, die **potenziellen Regressansprüche** dokumentiert und eine Empfehlung zur weiteren Vorgehensweise für den Sachbearbeiter oder die Sachbearbeiterin abgibt

In diesem Fall würde die KI nicht nur den Schadensfall effizient prüfen, sondern auch einen möglichen **Regressanspruch** gegenüber dem Verursacher oder der Verursacherin oder einem Hersteller automatisch identifizieren.

7. Rechtsschutzfälle vorab auf Erfolg prüfen

KI kann bei der **Vorabprüfung von Rechtsschutzfällen** wertvolle Unterstützung leisten, indem sie den Erfolg eines möglichen Rechtsstreits anhand einer Vielzahl von Faktoren analysiert. Durch die frühzeitige Bewertung der **Erfolgschancen** eines Falls können Versicherte fundierte Entscheidungen treffen und abwägen, ob eine Fortsetzung des Rechtsstreits sinnvoll ist. Eine erfolgreiche Vorabprüfung reduziert das Risiko von **Verlusten** und sorgt dafür, dass der Versicherer nur in Fälle investiert, bei denen die Aussicht auf einen positiven Ausgang hoch ist.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > Versicherungsbedingungen mit Hilfe von KI überprüfen, um die Deckung des Falls zu bestätigen
- > frühere rechtliche Fälle analysieren und Erfolgschancen bewerten
- > Risikofaktoren und rechtliche Schwächen im Fall identifizieren
- > Analyse von Gerichtsurteilen und Fallhistorien durchsuchen, um eine rechtliche Einschätzung zu liefern
- > Berücksichtigung von Jurisdiktionen und lokalen Regelungen
- > Erfolgsprognosen auf Basis ähnlicher Fälle und Gerichtsurteile erstellen
- > Simulation und Szenarien-Modellierung
- > eine Kosten-Nutzen-Analyse zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Falls bieten
- > Erstellung eines „Erfolgsscore“ basierend auf Fallmerkmalen
- > eine automatisierte Empfehlung zur weiteren Vorgehensweise abgeben
- > Echtzeit-Updates durch fortlaufende Lernprozesse

8. Risikotransfer

Der **Risikotransfer** spielt eine zentrale Rolle in der Versicherungsbranche und **GenAI** bietet fortschrittliche Lösungen, um diesen Prozess erheblich zu optimieren. Durch die Analyse von **historischen Schadensdaten** und externen Faktoren, wie **Wetterdaten**, kann KI präzise **Risikomodelle** erstellen, die fortlaufend an neue Informationen angepasst werden. Zudem ermöglicht GenAI die **Simulation von Szenarien**, um zu bewerten, wie bestimmte Ereignisse das Versicherungsportfolio beeinflussen könnten. Die Technologie deckt auch **Risikokonzentrationen** auf und bietet Empfehlungen für **Prämienhöhen, Ausschlüsse** sowie den **Rückversicherungsbedarf**.

Mit dieser effizienten und dynamischen Analyse können Versicherer den **Risikotransfer** optimieren, die **Risikostreuung** verbessern und die **Rückversicherungskosten** optimieren.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > historische Schadensdaten und externe Faktoren (z. B. Wetterdaten) analysieren
- > Erstellung präziser Risikomodelle
- > Risikofaktoren können in Echtzeit erkannt und fortlaufend angepasst werden.
- > Simulierung und Bewertung von Szenarien und deren Auswirkung auf das Portfolio
- > Risikoexposition analysieren und Risikokonzentrationen aufdecken
- > aus Risikoanalysen Vorschläge zur Prämienhöhe oder zu Ausschlüssen ableiten und wie viel Risiko an den Rückversicherer abgegeben werden sollte
- > effizienter Risikotransfer, verbesserte Risikostreuung und optimierte Rückversicherungskosten

9. Produktmodellierung mit KI

Die **Produktmodellierung mit KI** kann durch die Analyse und Nutzung von **Kundendaten, Marktberichten** und **sozialen Medien** erheblich vereinfacht und beschleunigt werden. GenAI hilft, aktuelle **Trends** und **Kundenpräferenzen** zu erkennen, indem sie große Mengen an unstrukturierten Daten verarbeitet und Muster identifiziert. Auf Basis dieser Erkenntnisse können personalisierte Produkte entwickelt werden, die genau auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abgestimmt sind.

Dies ermöglicht die **Personalisierung** von Versicherungsprodukten, wie z.B. die dynamische Anpassung von Kfz-Versicherungen an das Fahrverhalten oder von Gesundheitsversicherungen an den Lebensstil und Gesundheitszustand der Kunden. Gleichzeitig werden **Vertragsbedingungen** und **Ausschlüsse** automatisiert geprüft und strukturiert, um verständlichere Produkte zu schaffen. Durch **Machine Learning** werden **Risiken** und **Schadenswahrscheinlichkeiten** präziser berechnet, was eine genauere **Prämienkalkulation** und eine bessere **Schadensprognose** ermöglicht. Zudem können **Hypothesen** zu Schadensfällen generiert und Szenarien simuliert werden, um die Versicherungsbedingungen optimal anzupassen.

Schließlich beschleunigt GenAI die **Automatisierung der Dokumentenerstellung**, indem maßgeschneiderte Produkte für verschiedene **Märkte, Sprachen** und **gesetzliche Anforderungen** schnell und effizient erstellt werden.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > **Marktforschung und Trendanalyse:** Analyse von Kundendaten, Marktberichten und sozialen Medien zur Erkennung von Trends und Kundenpräferenzen
- > **Personalisierung von Versicherungsprodukten:** Entwicklung maßgeschneiderter Produkte basierend auf Kundendaten und Nutzungsprofilen
- > **Optimierung von Vertragsbedingungen:** Automatisierte Prüfung und Strukturierung von Vertragsbedingungen für bessere Verständlichkeit
- > **automatisierte Risikoanalyse und -bewertung:** Präzise Berechnung und dynamische Anpassung von Risiken und Schadenswahrscheinlichkeiten
- > **Simulation von Schadensfällen und Prämienkalkulation:** Generierung und Simulation von Szenarien zur präzisen Anpassung von Versicherungsbedingungen
- > **automatische Dokumentenerstellung und -anpassung:** Schnelle Erstellung und Anpassung von Produkten und Policen an verschiedene Märkte, Sprachen und gesetzliche Anforderungen

10. Next-Best-Action mit Hilfe von KI

GenAI kann dabei helfen, fundierte und datengestützte Entscheidungen in Echtzeit zu treffen, um den Kunden bestmöglich zu unterstützen. Durch die Analyse von **Kundendaten**, **Vertragsdetails** und **Verhaltensmustern** kann KI erkennen, welche Maßnahmen oder Angebote für den Kunden am relevantesten sind, sei es ein Produktvorschlag, eine **Prämienanpassung** oder eine gezielte **Schadensprävention**. Sie berücksichtigt dabei sowohl die **aktuelle Situation** des Kunden als auch historische Daten und Markttrends, um eine personalisierte Empfehlung zu liefern. Dies ermöglicht eine präzisere und effizientere Kundenansprache, steigert die **Kundenzufriedenheit** und optimiert gleichzeitig die **Cross- und Up-Selling-Chancen** für Versicherer.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > **personalisierte Empfehlungen:** KI analysiert Kundendaten, um maßgeschneiderte Produkt- oder Serviceempfehlungen zu geben (z. B. Prämienanpassungen, Zusatzversicherungen)
- > **Optimierung der Kundenansprache:** KI schlägt in Echtzeit die beste Aktion vor, z. B. Schadenprävention oder frühzeitige Vertragsverlängerungen
- > **Cross- und Up-Selling:** KI identifiziert Chancen für Zusatzprodukte oder höherwertige Policen, basierend auf den Bedürfnissen und dem Verhalten des Kunden
- > **Kundenbindung:** KI kann Maßnahmen empfehlen, die die Kundenzufriedenheit erhöhen, wie etwa individuelle Angebote oder proaktive Problemlösungen
- > **Schadenregulierung:** Im Schadenfall schlägt KI vor, welche Schritte als nächstes unternommen werden sollten, basierend auf Schadenshöhe, Vertrag und möglichen Ansprüchen
- > **Risikomanagement:** KI kann Empfehlungen für die Anpassung von Policen oder Prämien aussprechen, wenn sich das Risikoprofil eines Kunden verändert

11. Bereitstellung eines effizienten KI-Wissens-Agenten (Corporate GPT)

Ein zentrales Anwendungsgebiet von Generativer KI ist das Wissensmanagement, da sich damit verschiedenste strukturierte und unstrukturierte Daten und Formate in allen Sprachen einfach nutzen lassen – selbst, wenn die Daten nur in einer Sprache vorliegen.

Mit KI-basierten Lösungen können große Mengen von Policen und Verträgen, Schadensmeldungen, Kundenanfragen und -kommunikation, Wartungs- und Inspektionsberichten, rechtlichen Dokumenten und Vorschriften, Gesundheits- und medizinischen Berichten, Schulungs- und Informationsmaterialien, Abrechnungsdokumenten und vielem mehr effizient durchsucht und deren Inhalte zur Beantwortung des „Prompts“ (der formulierten Anfrage an die Daten) effizient bereitgestellt werden.

Nicht nur interne Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundenservice können so schneller auf relevante Informationen zugreifen, auch das spätere Öffnen dieser Technologie an der Kundenschnittstelle steigert die Beratungsqualität und optimiert den Kundenservice.

Zusammenfassend in Stichpunkten bieten sich beispielhafte Use Cases im Bereich:

- > **Policen und Verträge:** GenAI bietet Echtzeit-Suche nach Vertragsdetails für schnellere Beratung und Analysen des Bestands
- > **Wartungsberichte und Gutachten:** Echtzeit-Zugriff auf Inspektionsdaten oder Gutachten für eine gezielte Beratung bei Immobilieninspektionen und Fahrzeugprüfungen sowie medizinische Gutachten für individuelle Versicherungsangebote
- > **rechtliche Dokumente:** Prüfung auf Compliance für rechtssichere Beratung
- > **Produktinformationen:** Sofortige Bereitstellung und Vergleich von Produktdetails (alt vs. neu sowie im Vergleich verschiedener Tarife) für eine bessere Beratung
- > **Schulungsmaterialien:** Schneller Zugriff auf Trainingsinhalte zur Qualitätssteigerung

12. KI-Chat-Bots generieren personalisierte Antworten an Kunden

Die Verwendung von KI-Chatbots macht insbesondere im Kundenservice Sinn, weil sie die Effizienz steigern und die Kundenzufriedenheit erhöhen. Chatbots können rund um die Uhr sofort in verschiedenen Sprachen auf Kundenanfragen reagieren, einfache Anfragen automatisch beantworten und komplexere Themen an menschliche Mitarbeitende weiterleiten. Dies spart Zeit, reduziert die Arbeitslast der Mitarbeitenden und ermöglicht eine schnellere Bearbeitung von Anliegen. Zudem bieten Chatbots eine konsistente und skalierbare Lösung, um eine große Anzahl von Anfragen gleichzeitig zu bearbeiten, was gerade in Zeiten hoher Nachfrage oder bei internationalem Kundenstamm von Vorteil ist.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > KI analysiert Anfragen (intern und extern) und liefert maßgeschneiderte und personalisierte Antworten (in der Sprache der Nutzenden) unter Berücksichtigung sämtlicher intern verfügbaren Daten (Schadensmeldungen, Status des Bearbeitungsstands, Vertragswerke, Policen, Produktinformationen, etc.)
- > basierend auf Key-Word-Analysen kann KI die Anfragen auch gezielt an die richtigen Mitarbeitenden weiterleiten
- > schnelle und präzise Reaktionen auf Kundenanliegen
- > gesteigerte Effizienz des Kundenservice
- > bessere Kundenerfahrung durch präzise, maßgeschneiderte Antworten und schnellen Service

13. Voice-Bots im Call-Center von Versicherungen

Durch die Integration von GenAI in Voice-Bots verbessern Versicherungen ihren Kundenservice. Sie beantworten automatisiert Kundenanfragen wie ein KI-Chat-Bot und sprechen ebenfalls die Sprache der Nutzenden, bearbeiten einfache Anliegen direkt und leiten bei Bedarf an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter.

Zusammenfassend in Stichpunkten, wie KI helfen kann:

- > Voice-Bots nutzen künstliche Intelligenz für individualisierte Gespräche mit Kunden in deren Sprache
- > Dialoge müssen vorher nicht aufwändig modelliert werden
- > KI analysiert kontinuierlich Kundendaten und erzeugt dynamisch passende Antworten und Lösungen in Echtzeit
- > effizientere und persönlichere Antworten für höhere Kundenzufriedenheit

Beispiele für GenAI-Use-Cases entlang der gesamten Wertschöpfungskette



Insgesamt haben unsere AI-Expertinnen und -Experten über 200 ausgearbeitete AI-Anwendungsfälle entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Portfolio. Gemeinsam finden wir die für Sie passenden Ansätze.

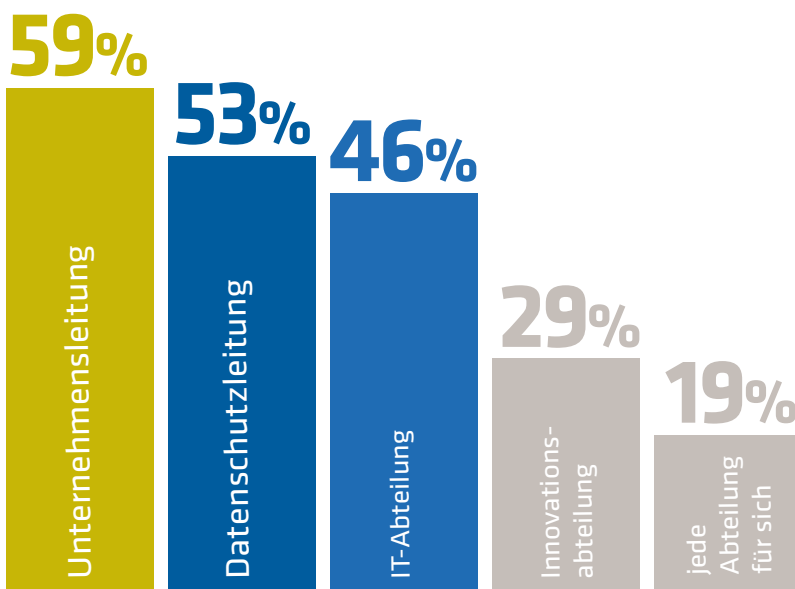
KONTAKT

Künstliche Intelligenz unterstützt uns in vielen Bereichen. Das persönliche Gespräch mit Ihnen möchten wir ihr nicht überlassen. Wir freuen uns, wenn Sie auf uns zukommen.

genai@adesso.de

Interaction Room GenAI

Gemeinsam zum passenden GenAI-Projekt für Ihre Versicherung
Schnell und sicher in die Welt der GenAI



Wer entscheidet in Ihrem Unternehmen über den generellen Einsatz und die Implementierung von Generativer Künstlicher Intelligenz?

Viele Versicherungsunternehmen sind an GenAI-Projekten interessiert, aber die Umsetzung ist noch nicht wirklich in Gang gekommen. Gerade jetzt gilt es, den Anschluss nicht zu verlieren. Denn Versicherer, die jetzt die Weichen stellen und Projekte umsetzen, werden zu den Gewinnern gehören. Sie profitieren von den Potenzialen der Technologien, bevor es ihre Wettbewerber tun.

Es geht nicht darum, die erstbesten, sondern die tatsächlich besten Projekte umzusetzen. Kein Use Case ohne Strategie und keine Strategie ohne Use Case: Wir fangen gemeinsam klein an, haben aber immer das große Ganze im Blick.

Um Ihnen einen schnellen Einstieg in die GenAI-Welt zu ermöglichen, haben unsere GenAI-Expertinnen und -Experten eine Reihe von Trainings- und Workshop-Formaten entwickelt. Maßgeschneidert auf Ihre Organisation und den Informationsbedarf Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Mit greifbaren Ergebnissen innerhalb von Tagen, nicht Monaten. Mit dieser Vorbereitung können Sie direkt mit GenAI durchstarten.

Mit diesen Formaten finden Sie schnell und sicher den Einstieg in die GenAI-Welt:

GenAI Discovery

In einem einstündigen Impulsvortrag vermitteln wir den Teilnehmenden aus Ihrem Versicherungsunternehmen einen fundierten Überblick zum Thema GenAI. Der Fokus liegt dabei auf der Beschreibung der Grundlagen sowie der Diskussion der branchenspezifischen Potenziale, die diese Technologie bietet.

Ziel: den Schlüsselpersonen in Ihrem Unternehmen eine Vorstellung davon zu vermitteln, welchen Beitrag GenAI zur Wertschöpfung leisten kann.

GenAI Fundamentals

In einer zweitägigen interaktiven Technologieschulung machen wir maximal zehn Teilnehmende aus Ihrer Versicherung mit GenAI vertraut. Schwerpunktthemen sind Prompt Engineering und GenAI Ops. Dies sind die beiden Schlüsselbereiche für den effizienten Einsatz von GenAI.

Ziel: Aufbau methodischen und technologischen Wissens. Am Ende kehren die Teilnehmenden mit einem vertieften Verständnis von GenAI an ihren Arbeitsplatz zurück.

„**Versicherer, die jetzt die Weichen stellen und Projekte umsetzen, werden zu den Gewinnern gehören.**“

GenAI Lab (Interaction Room)

Um konkrete Use Cases für Ihr Unternehmen zu entdecken, setzen unsere GenAI-Expertinnen und -Experten auf das bewährte Workshop-Format Interaction Room. In ein bis zwei Tagen analysieren wir gemeinsam mit Ihnen Ihre und unsere Use Cases. Wir prüfen, was Mehrwert bringt und was technisch machbar ist. Die Kombination von unserem Wissen aus über 200 Use Cases und Ihren unternehmensspezifischen Anforderungen garantiert die richtige Auswahl. **Dazu finden Sie mehr auf den folgenden Seiten.**

Ziel: die umfassende technische und organisatorische Analyse der ausgewählten Anwendungsfälle.

„Wie kann ich das Potenzial von GenAI für meine Versicherung nutzen?“

Interaction Room: von null auf GenAI in zwei Tagen

Sie sind sich nicht sicher, wo genau die Anwendungspotenziale liegen? Sie haben noch keine relevanten Anwendungsfälle für Ihren Verantwortungsbereich identifiziert? Sie überlegen, wie Sie Ihr Unternehmen verändern müssen, um von den Vorteilen zu profitieren – und wie Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei mitnehmen können?

Der Interaction Room ist ein Workshop, bei dem wir gemeinsam mit Ihnen die Technologie und ihre Möglich-

keiten erkunden. Das Format ist der ideale Einstieg, um GenAI zu verstehen und den Status quo in Ihrer Organisation zu ermitteln. Am Ende erhalten Sie einen Fahrplan, der Ihnen zeigt, wie Sie GenAI erfolgreich in Ihre Geschäftsprozesse integrieren können.

Wir setzen den Interaction Room seit Jahren erfolgreich in IT-Projekten ein und jetzt auch in Projekten im Bereich GenAI.






EXKURS

Interaction Room bedeutet:

- > Ideen finden und Innovationspotenziale erkennen
- > abstrakte Zusammenhänge komplexer Projekte (be)greifbar machen
- > gemeinsames Verständnis für Projektziele und Herausforderungen schaffen
- > Konzentration auf erfolgskritische Aspekte
- > frühzeitiges Erkennen und Eliminieren von Risiken durch intuitive Visualisierungsmethode.



Der Interaction Room GenAI umfasst:

-  **Einführungsvortrag GenAI**
-  **Verstehen der Bedeutung von GenAI im spezifischen Kontext Ihres Versicherungsunternehmens**
-  **Herausforderungen und Potenziale definieren**
-  **Auswahl sinnvoller Use Cases**
-  **Veränderungsprozess modellieren und Mitarbeitende abholen**

Das Format ist ideal für das Entwickeln und Priorisieren von GenAI-Ideen und -Use-Cases.

Vorgehen im Interaction Room

Status quo

- > Impulsvortrag GenAI
- > gemeinsames Verständnis über die Ausgangssituation schaffen
- > Gruppieren der Herausforderungen

Use Cases evaluieren

- > Use Cases priorisieren (Business Value vs. Umsetzungscomplexität)
- > Prüfung auf Umsetzbarkeit



Use Cases identifizieren

- > Use-Case-Ansätze sammeln
- > Use Cases klassifizieren



Wrap Up & Next Steps

- > Einordnung Data Canvas
- > Eindrücke und Erkenntnisse aus der Diskussion
- > festlegen der nächsten Schritte

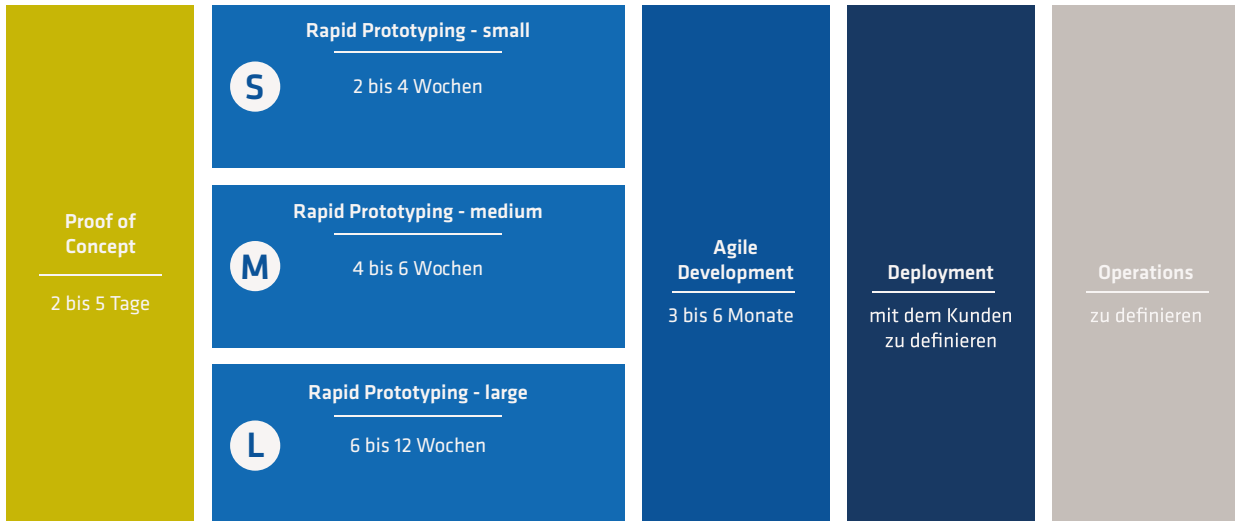
Von der Idee zur Implementierung

So kommt GenAI in Ihr Versicherungsunternehmen

In einem Punkt unterscheiden sich GenAI-Lösungen nicht von klassischen Anwendungen: Sie spielen ihre Stärken erst dann aus, wenn sie nahtlos in die bestehende IT-Infrastruktur und die Unternehmensprozesse integriert werden. So ermöglicht die Technologie zwar eine hyperpersonalisierte Ansprache, etwa durch E-Mail-Kampagnen oder Bannerwerbung, die auf den einzelnen Kunden bzw. die einzelne Kundin zugeschnitten sind. Aber erst wenn alle Informationen auch in das CRM-System einfließen, profitieren Vertrieb oder Kundenservice von den Möglichkeiten der GenAI.

Damit GenAI-Anwendungen in Ihrem Versicherungsunternehmen richtig zum Einsatz kommen, denken wir die gesamte Kette vom Proof of Concept bis zum Betrieb von Anfang an mit. So stellen wir gemeinsam sicher, dass wir von Beginn an etwas entwickeln, was am Ende Ihren Anforderungen entspricht.

GenAI Engineering & GenAI Operations



Proof of Concept (PoC)

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Machbarkeit – „Können wir das schaffen?“
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> Erfassen der technologischen Grundlagen Überprüfung des Realisierungspotenzials der ausgewählten Technologien
Methode	<ul style="list-style-type: none"> vordefinierte Bewertungskriterien zum Erfassen der Machbarkeit

Rapid Prototyping

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> Umsetzung der Use-Case-Idee
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> Use-Case-Idee noch nicht vollständig in Kundensysteme integriert Für Testzwecke entwickelte Lösung (Beschränkung auf Markt oder Nutzendengruppen)
Methode	<ul style="list-style-type: none"> Prinzipien des Rapid Prototyping wie iteratives Design, Benutzerzentrierung oder Einfachheit

Agile Development

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung eines Minimum Viable Product (MVP) zur Nutzung durch die Kundschaft (je nach Projektumfang in den Ausprägungen small, medium oder large)
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzbares, aber nicht vollständig integriertes MVP • Erkenntnisse über Endnutzerinnen und -nutzer gewinnen • Sammlung weiterer Anforderungen (funktional und nicht funktional) für die Skalierung
Methode	<ul style="list-style-type: none"> • Befragen der Anwendenden und Messen der Akzeptanz

Deployment

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • vollständige Integration in Kundensysteme
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • funktionsfähige GenAI-Lösung • Veröffentlichen der Anwendung • Nutzen der Lösung durch definierte Anwendergruppen
Methode	<ul style="list-style-type: none"> • Übernahme von Staging zu QA zu Produktion

Operations

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Betrieb und Weiterentwicklung der Lösung
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Application Management • Anwendungspflege • Weiterentwicklung
Methode	<ul style="list-style-type: none"> • regelmäßiges Überprüfen der Anwendungen und kontinuierlicher Verbesserungsprozess

GenAI mit adesso Sicherheit von Anfang an

Das richtige Know-how zur richtigen Zeit: Das ist der entscheidende Faktor für den Erfolg Ihrer GenAI-Initiativen. Damit aus Ideen konkrete Anwendungen werden, braucht es die richtigen Expertinnen und Experten für Technologien und Branchen. Wir bringen in jedes GenAI-Projekt genau die Kompetenzen ein, die Sie benötigen. Mit adesso als Partner haben Sie Zugriff auf über 10.000 IT-Expertinnen und -Experten – darunter ein eigenes Team, das sich ausschließlich mit GenAI-Technologien und -Projekten beschäftigt.

- > Unsere Erfahrung und unser Ansatz garantieren zuverlässige Ergebnisse. Wir übertragen die Routine aus über 25 Jahren Projektgeschäft auf die Entwicklung von GenAI-Anwendungen. Das gibt Ihnen Sicherheit.
- > Unsere Expertise erschöpft sich nicht in theoretischen Analysen und abstrakten Empfehlungen. Wir bringen die Leidenschaft fürs Machen mit.
- > Wir verfügen über ein starkes Netzwerk von Partnern im GenAI-Umfeld. Dazu gehören sowohl weltweit dominierende Anbieter wie Microsoft, Amazon oder Google als auch lokale Größen wie Aleph Alpha. Innerhalb der adesso-Gruppe haben wir mit TamedAI sogar eine eigene GenAI-Lösung im Portfolio. Das eröffnet Ihnen alle Möglichkeiten.



„Wir sind keinem Anbieter verpflichtet, sondern ausschließlich unserer Kundschaft.“

Zu unseren Kompetenzen gehören:

GenAI Enablement

Wir bieten Einblicke, Orientierungshilfen im branchenspezifischen Kontext und die Möglichkeit, eigene GenAI-Expertise aufzubauen.

GenAI Consulting

Mit unserer Erfahrung und dem adesso-KI-Framework entwickeln wir gemeinsam eine Roadmap für Ihr Versicherungsunternehmen.

GenAI Engineering

Konzeption, Umsetzung, Integration – unabhängig davon, ob es sich um einzelne Ideen oder die Umsetzung mehrerer einzelner Anwendungsfälle handelt.

GenAI Operations

Modellpflege, Anwendungsmanagement und Erweiterungsstrategien

INFO

Weitere Informationen und Ideen zu GenAI, mehr Anwendungsfälle oder informative Podcasts finden Sie unter:

www.adesso.de/GenerativeAI



KONTAKT

GenAI kann vieles, aber den persönlichen Austausch kann sie nicht ersetzen. Lassen Sie sich von uns inspirieren! Wir freuen uns, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.
genai@adesso.de

adesso SE

Adessoplatz 1

44269 Dortmund

T +49 231 7000-7000

F +49 231 7000-1000

E info@adesso.de

www.adesso.de