

Transkript zur Podcast-Folge Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Bitte beachten Sie: Das ist ein automatisch erstelltes Transkript. Der Text kann fehlerhaft sein.

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

IT-Tacheles

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Herzlich willkommen bei IT-Tacheles, dem Podcast der adesso SE rund um das Thema Software Engineering, naja, und Digitalisierung. Heute unterhalte ich mich mit Torsten Uhlig, dem Vorstandsvorsitzenden der Signal Iduna.

Ja, hallo Herr Gruhn. Schön, dass Sie dabei sind.

Freue ich mich. Wir sitzen hier bei Ihnen im Hauptquartier und haben gerade schon aufs Westfalenstadion, den Signal Iduna Park.

Ja, das müssen wir unbedingt nochmal neu schneiden. Westfalenstadion hat mir gar nichts gesagt.

Doch, doch, das können Sie.

Ich möchte es halt nicht hören. [Alle lachen]

Okay, dann machen wir mal von vorne.

Nein, das ist doch das Sympathische.

Ja, ich weiß nicht, wie die Befindlichkeiten sind.

Nein, aber wenn Sie sagen, Westfalenstadion, oh, das habe ich mich versprochen, sage ich, ja, dann bin ich wirklich versprochen. Gut.

Mit Blick auf den Signal Iduna Park, das ist für uns Schwarz-Gelbe natürlich schon immer nochmal ein besonderes Ereignis. Sie sehen das immer aus dem Büro, ich nur so selten. Von daher war das schon mal ein guter Auftakt.

Ja, Sie sehen es ja auch nur, wenn Sie reingehen, um das Spiel sich anzuschauen. Das ist der Unterschied in der Tat.

So, wir reden heute ja drüber, so im Groben und Ganzen, wie die Signal Iduna sich denn in Bezug auf Digitalisierungstechnologien im weitesten Sinne aufgestellt hat. Ich weiß ja schon, deshalb nehme ich das mal vorweg, weil ich glaube, das ist für unsere Zuhörerinnen und Zuhörer eine spannende Information, dass die Signal Iduna wahrscheinlich die erste Versicherung in Deutschland war, die sich komplett skalierend agil aufgestellt hat. Da haben Sie schon weit mehr als tausend Leute, die im agilen Kontext arbeiten. Das ist ja schon mal eine großartige Grundlage für alles, oder?

Ja, das war ein Kernpunkt unserer letzten Strategiephase, dass wir das Gesamtunternehmen auf ein, wir nennen es erstes Transformationsplateau gehoben haben, dass also sowohl die

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Change-Funktionsstellen in einem agilen Betriebssystem agieren, was uns eine ganz andere Geschwindigkeit gibt. Ich kann das auch direkt mit einem Beispiel gleich nochmal unterlegen. Aber wir haben auch die Zusammenarbeit in den operativen Einheiten, natürlich anders als in den Change-Einheiten, in ein agiles Betriebssystem überführt, mit mehr Eigenverantwortung und aus mehr Eigenverantwortung des Einzelnen natürlich auch eine andere Arbeitsmotivation zu ziehen. Das war so an der Stelle auch ein Motivationsauslöser. Bei den Change-Einheiten, jetzt als echtes Beispiel, das ist ein ganz aktuelles Beispiel. Wir haben uns entschieden, Mitte des Jahres, nachdem wir im April festgestellt haben, dass unser strategischer Partner Google, wir sind strategischer Partner von Google Cloud, die mit Gemini Enterprise eine KI auf den Markt bringen wird, die eben auch für betriebliche Zwecke zu nutzen ist, haben wir dann die Entscheidung getroffen, dass wir Gemini Enterprise hier für die gesamte Belegschaft, also quasi demokratisch einführen. Und das hat natürlich zum einen eine Facette, den Mitarbeitern klarzumachen, was das bedeutet, wie kann ich damit arbeiten, auch mit betrieblichen Inhalten. Und das alles unter regulatorisch sauberen Rahmenbedingungen. Da sind wir tatsächlich auch die Ersten, nach meinem Wissen, die das für das Gesamtunternehmen realisiert haben. Das hat natürlich auch, und das ist Richtung adesso wahrscheinlich noch eher ein Schwerpunkt, das hat natürlich auch IT-Implikationen. Das hat jede Menge IT-Implikationen. Und das hätten wir nicht geschafft, wenn wir nicht agil aufgestellt gewesen wären. Also wenn nicht Business und IT dann eben auch aus dem agilen Betriebssystem gewohnten Rhythmen zusammengearbeitet hätte.

Trotzdem ist das ja erstmal eine überraschende Botschaft. Da ist der Change mit der Agilität vielleicht gerade so abgeschlossen, aber damit ja auch noch nicht in jedem Kopf komplett angekommen. Und dann kommt der nächste Infrastruktur-Change verbunden mit dem flächigen Einsatz von KI gleich dabei. Das ist ja, ich sage mal vorsichtig für eine Versicherung, nicht das, was unsere Zuhörerinnen als erstes erwarten. Als Gegenstück, ich sage das gerne dabei, man kommt hier rein und fühlt die Frische. Das ist gar keine Frage. Aber sagen Sie da doch, was so machen wir.

Es ist zu kalt in dem Raum, oder was?

Nee, ist angenehm. Man sieht richtig, dass das jetzt hier nicht mehr so dem, vielleicht auch Zerrbild einer Versicherung entspricht, sondern dass hier Musik und Bewegung drin ist.

Ja, jetzt können wir natürlich fast schon ins Philosophieren kommen über die Rolle der Versicherungswirtschaft in der Volkswirtschaft.

Nee, nee, lassen Sie das noch bei der KI bleiben.

Nee, weil genau das gerade passiert. Es passiert das, und da bin ich zutiefst von überzeugt, dass wir auch endlich mal angemessen dem, was wir auch hier in der Volkswirtschaft als Branche darstellen, wir auch als Signal Iduna, dass wir so auch wahrgenommen werden. Denn wir sind ein Unternehmen, was den Kontakt von Mensch zu Mensch, Vertrauen des Menschen, Langfristigkeit, Stabilität, das sind ja alles Kernelemente unseres Wirkens, verbindet mit Modernität, mit auch so ein Stück Antizipieren, welche Entwicklungen gibt es.

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Und dieses hohe, auch technologische, dieser technologische Fortschritt, der implementiert wird, verbunden mit dem, ich bin immer noch dem gegenüber, dem Menschen gegenüber verpflichtet und will auch dieses Vertrauen, was von Mensch zu Mensch die Basis unserer Tätigkeit ist, das will ich auch festigen. Das ist ja dieses Fantastische in dieser Branche. Und wenn Sie jetzt sagen, Sie spüren es hier schon, das ist das größte Lob, also von mir aus können wir aufhören.

Nein, nein, wir machen schon mal weiter. Lassen Sie uns tatsächlich mal auf die KI gucken. Also agile End-to-End-Prozesse, die sind ja eh schon digital. Also man kann jetzt das Thema Digitalisierung zwischendurch fast weglassen. Bei einer Versicherung sind die Prozesse per se vielleicht nicht automatisiert, aber digital sind sie ja weitestgehend eh.

Ja, End-to-End sind wir schon alle am Arbeiten. Das hat ja auch was an der Schnittstelle mit dem Kundenverhalten zu tun. Also ich meine, der Kunde muss ja auch digital wollen oder ich muss ihn in digital bringen, also muss da einen Sog erzeugen. Ansonsten, ich weiß nicht, wie viele Millionen Papier wir hier auch reinbekommen, wo dann natürlich die Digitalisierung und die Automatisierung im Haus beginnt. Aber das Allerbeste ist ja, der Kunde, der heute sowieso digital unterwegs ist, mit seinem Smartphone interagiert, dass der sagt, komm, ich habe hier etwas, Pam, gib das weg. Und dann, ich sage mal, Sekunden später, weil wir dunkel, dunkel unterwegs sind, ist das Problem gelöst. Das ist ja prozessual das Zielbild.

Und das fällt in Kundeninteraktionserlebnissen, die nach gewissen Mustern und Standardvorfällen folgen. Also da schreit ja gerade danach, dass man da KI-fiziert oder wahrscheinlich sogar im Wesentlichen GenAI-fiziert. Wie macht man das denn on top of skalierte Agilität? Kommen die Teams dann nicht alleine auf Ideen, was sie alles anstellen können? Da muss man ja auch, wenn man den zweiten Change bewerkstelligen will, muss man gar nicht, ich vermute es nur, so einen Initiativcharakter reinbringen und sagen, so jetzt machen wir mal die spannendsten Use Cases mit generativer künstlicher Intelligenz.

Jetzt haben Sie einen Punkt angesprochen, der genau unsere Strategie der Einführung der KI hier in die Signal Iduna maßgeblich mit beeinflusst hat. Wir haben nämlich, und ich meine, dass andere Unternehmen den Weg nicht gegangen sind, wir haben uns entschieden, erst use, dann case. Das heißt, wir haben halt aktuell fast 9000 angemeldete Nutzer, die in unserer internen, wir sagen liebevoll COSI, unser Co-Pilot Signal Iduna, wir neigen ja dann auch so charmante Abkürzungen zu finden. Wir haben übrigens einen Avatar, den Sie auch draußen schon gesehen haben. Cosima und Avatar begleitet natürlich auch die Mitarbeitenden. Und wir wollen, dass die Mitarbeitenden lernen, mit der KI in ihrer täglichen Arbeit umzugehen. Und das hat noch nicht in erster Linie den Effizienzhebel. Das hat auch noch nicht die Wirkung in die Prozesse. Aber nach einem halben Jahr, und das ist das, wo wir auch die ersten Wirkungen sehen. In jedem Bereich, in jeder Funktion haben wir sogenannte KI-Champions, die also etwas tiefer reingehen. Und von diesen KI-Champions bekommen wir die möglichen Cases genannt, wo wir Wirkung erzeugen können. Also nicht wir aus dem Elfenbeinturm sagen mal, Mensch, wir haben mal festgestellt, bei dir würde die KI das oder das machen, sondern bottom up der Mitarbeiter selbst, aus der Energie der Mitarbeitenden

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

heraus, kommen die Ideen, die Gedanken. Und jetzt haben wir eine Situation, die eigentlich sensationell ist. Es geht natürlich nicht alles auf einmal umzusetzen. Das wissen Sie, wer desto besser ist als jeder andere. Jetzt stehen die an. Jetzt ist das so, dass im Grunde genommen gezogen wird. Und jetzt wird gekämpft, und zwar darum gekämpft, wer hat den besten Case, wer hat den wirksamsten Case. Und das ist eigentlich etwas, wo ich ehrlich sagen muss. Das erfüllt mich schon auch mit Stolz und Freude.

Ja, das ist super spannend. Also ich sehe das an vielen anderen Stellen, würde ich jetzt uns mal gar nicht ausnehmen. Also unser Prozess ist halt die Softwareentwicklung, ist auch ein digitaler Prozess. Da denkt man sich auch, das geht doch jetzt mal bestimmt an vielen Stellen. Aber auch in vielen anderen Branchen, dass KI eingeführt wird auf so einer persönlichen Ebene und die Leute auch oft so einen persönlichen Produktivitätsschub erleben, indem sie irgendwas, was sie eh gerade tun, mithilfe von Co-Piloten oder Assistenten tun. Dass es dann aber ein klein bisschen schwerfällt, das auf so eine prozessuale oder organisatorische Ebene zu heben. Und damit bleibt es unter den Möglichkeiten, ist mein Gefühl. Aber so richtig wissen tun wir es gar nicht. Jetzt machen Sie es so, dass die Schlange stehen. Das ist natürlich spannend. Wie lange ist die Schlange denn?

Ja, je mehr sich die Mitarbeitenden damit beschäftigen, desto länger wird die Schlange. Nein, das ist jetzt ein bisschen vielleicht zu flapsig geantwortet. Ich will es noch mal verstärken. Die KI-Champions, also am Ende, Herr Gruhn, entscheiden es die Menschen. Es entscheidet der Mitarbeitende, die Mitarbeiterin, der Mitarbeiter, entscheidet schon auch, wie intensiv beschäftige ich mich damit. Und wir haben gar nicht lange gebraucht, um in den jeweiligen Abteilungen KI-Champions zu finden. Weil Sie haben immer Menschen, die sich dafür einfach interessieren. Und dann kommen die. Und eine organisatorische Bühne zu geben, Business-Menschen mit den Möglichkeiten, immer wieder auch zu konfrontieren und denen die Chance zu geben, Fragen zu stellen. Es gibt da keine dumme Frage. Und damit im Grunde genommen das Know-how in der Nutzung der KI zu erhöhen. Wir haben ab dem ersten Quartal dieses Jahres werden wir die Möglichkeit haben, über Gemini Enterprise, dass in den Abteilungen eigene Agenten geschaffen werden. Also wir haben Agentenbuilder drin. Und die sehen das und die können das. Und dann sagen die, Mensch, das macht ja Spaß. Und wie machst du das? Und dann spricht das Risikomanagement mit der Revision. Und der HR spricht mit dem CS-Mann. Also das sind halt Themen, wo Sie eine Dynamik bekommen. Und am Ende sind wir als Management, als Führungskräfte, als Verantwortliche gefordert, die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, dass diese Dynamik entstehen kann.

Mir schießt das jetzt erstmals durch den Kopf. Ich habe die Idee gerade oder das Verständnis, sagen Sie gleich jetzt, das ist endlich verstanden. Aber vielleicht war es unglaublich nützlich, dass Sie erst die agilen und gemischten Teams gebaut haben, wo sich IT eh mit Fachlichkeit unterhält. Weil jetzt mit so einem neuen Technologieschub und so einer auf den ersten Blick auch erstmal unhandlichen Technologie wie KI ist man ja darauf angewiesen, dass Technik und Fachlichkeit zusammenwirkt. Und Sie haben die vorher schon so abgemischt, dass die in

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Teams zusammengearbeitet haben. Vielleicht macht das eins einfacher, die wirklich smarten Use Cases zu finden.

Ja, wir haben das erste Mal festgestellt, dass dieser Schritt auch im Business, auch in der Zusammenarbeit mit Dritten richtig und wichtig ist, als wir vor der Entscheidung mit Google Cloud, die strategische Partnerschaft einzugehen, haben wir mit Google quasi erstmal über ein Rapid Assessment und dann quasi über eine Due Diligence, nicht, dass die uns kaufen wollten, wir sind ja nicht zu kaufen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, sondern wir haben in diesem Due-Diligence-Prozess über mehrere Monate gecheckt, können wir zusammenarbeiten.

So kulturell, oder?

Ja, kulturell, ja. Also einmal die Sprachbarrieren teilweise, zum anderen aber eben auch eine ganz andere Sichtweise auf Zusammenarbeit. Und da war es ein Riesenvorteil, eben hier auch in einer agilen Aufstellung, Business IT, die entsprechenden Rituale, also das alles auch schon da zu haben. Natürlich ist das immer am Anfang noch mit Sand im Getriebe versehen. Und wir wissen auch, dass das ein oder andere Build-Measure-Learn ist. Wir müssen halt sehen, okay, was muss besser werden? Und dann auch die, ich sage mal, das Selbstbewusstsein haben zu sagen, Mensch, wir machen es jetzt nochmal angepasst so und so ein Stück anders oder justieren nach, weil wir eben merken, die Rahmenbedingungen haben sich verbessert und verändert. Und es ist insoweit richtig, dass ich glaube, dass es sehr schwierig sein wird, wenn man in seiner klassischen Aufstellung, so eine Stablinienaufstellung und jeder hat so seins, wenn man da hier sehr schnell auch sein möchte. Und wir haben immer am Anfang gesagt, Agilität wird uns Geschwindigkeit bringen, wird uns mehr Kundenzentrierung bringen. Wenn wir retrospektiv auf die Zeit schauen, waren gerade die ersten Jahre da, eher Jahre, wo wir erst mal lernen, selbst lernen mussten, miteinander so zu arbeiten. Aber jetzt sehen wir es. Jetzt sehen wir es eben. Also im Juli die Entscheidung getroffen, ja, wir machen das mit Gemini Enterprise. Und am 6. Oktober, drei Tage vor der Weltpremiere in Kalifornien, haben wir es hier allen Mitarbeitern auf den Systemen gehabt. Jeder hatte in seinem Laptop plötzlich die Kachel. Also nicht plötzlich, sondern hatte am 6. Oktober die Kachel. Hier gehe ich drauf.

Beeindruckende Zeit, in der Tat. Aber gibt es denn auch Vorbehalte? Normalerweise gibt es bei solchen Veränderungen, die ja dann an die Mitarbeitenden auch nochmal andere Anforderungen stellen, ja auch irgendjemand, der sich Sorgen macht. Das wird bei Ihnen jetzt ja auch nicht anders sein.

Das ist doch logisch. Wir versuchen da mit sehr viel Kommunikation auch Sicherheit zu geben. Ich glaube, das ist in der heutigen Zeit eh eine Aufgabe, die wir als Arbeitgeber noch stärker ausfüllen müssen, als vielleicht in der Vergangenheit in dieser von Unsicherheit geprägten Welt auch ein Stabilitätsanker für die Mitarbeiter zu sein. Und wie haben wir Sicherheit gegeben? Indem wir zum Beispiel schon als die ersten Trends sichtbar waren, auch mit den Betriebsräten, mit dem Gesamtbetriebsrat, eine Beschäftigungssicherung

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

ausgesprochen haben. Also dass es keine Kündigung geben wird, die durch den Einsatz von KI passiert. Warum? Weil wir eh ein Thema haben, dass wir effizienter werden müssen, dass wir die Mitarbeitenden, die uns verlassen, aus Altersgründen verlassen, also wir haben ja auch dieses demografische Problem zu bewältigen, dass wir an dieser Stelle sehen müssen, wie wir die Fachlichkeit hier behalten und wie wir eben diesen Abgang dann kompensieren. Und insoweit ist das etwas, was wir auch den Gremien geben konnten oder geben wollten. Und das hat natürlich auch eine Belegschaftssicherheit erzeugt.

Kann ich mir gut vorstellen. Ich glaube, es passt auch gut in das Geschäftsmodell, oder? Ich habe, wenn ich ehrlich bin, noch nirgendwo erlebt, gut, wir gucken erst seit drei Jahren drauf, dass das große Verschwinden und Aussterben von Berufsbildern und Qualifikationsprofilen tatsächlich zu Arbeitsplatzverlusten in ganz großem Stil geführt hat. Das meiste wird durch Umqualifikation, besseren Service, detailliertere Auseinandersetzungen mit Sachverhalten irgendwie aufgefangen. Ich glaube nicht nur, dass das vernünftig ist, sondern dass das auch in diesem Wesen einer solchen technologischen Revolution fast liegt. Und jetzt gesellschaftlich mit dem demografischen Wandel haben wir vielleicht mal Glück. Vielleicht passt das gut übereinander.

Ja, da sprechen Sie auch ein Thema an, was sicher jetzt nicht so ins Direktbusiness von adesso, von einem IT-Dienstleister hineingehört. Aber für mich ist der wesentliche Punkt, was über genau diese Themen, Einsatz von KI, Folgewirkungen in die Belegschaft, der wesentliche Erfolgsfaktor ist, eine ausgereifte strategische Personalplanung. Ich muss also schon irgendwo ja auch antizipieren, welche Berufsbilder entwickeln sich. Wen habe ich da? Muss bei den Mitarbeitern auch Veränderungsbereitschaft, Veränderungswillen aufzeigen, um dann im Grunde genommen auch über einen verdaubaren Vorgang Qualifikationen hineinwachsen, in neue Jobprofile mit zu begleiten. Und damit haben wir im Grunde genommen auch einen Veränderungsprozess, eine Veränderung in der Landschaft. Und deshalb, weil ich davon zutiefst überzeugt bin, das Vorstandsteam insgesamt auch, haben wir eben auch diese Beschäftigungssicherung ausgesprochen. Ob die Anzahl der Arbeitsplätze in dieser Größenordnung, wie wir sie heute haben, sich die nächsten Jahre so fortschreibt, das kann ich aktuell nicht einschätzen.

Sie haben gerade einmal schon den Begriff der Fachlichkeit gesagt. Ich glaube ja auch, Fachlichkeit wird dann gerade bei immer mächtigerer Technologie auch zunehmend wichtig. Bis hin zu so Schlagworten wie Renaissance der Fachlichkeit. Bei einer Versicherung hat man da wieder hervorragende Voraussetzungen. Man hat auf der einen Seite, Sie haben es zumindest mal, eine schlagkräftige IT und auf der anderen Seite verstehen Sie Ihre fachlichen Prozesse eh. Und das jetzt nochmal unter einen Hut zu bringen und unter einem Dach zu haben, bedeutet ja eine gute Startvoraussetzung. Dazu muss man aber das Fachwissen auch wirklich kultivieren und weitervermittelbar machen. Wie gehen Sie damit um?

Ja, wir haben hier, und das passt da auch sehr gut, wobei die Begrifflichkeit, die ich gleich nenne, mehrere Facetten hat, wir haben hier vor, also auch mit Verabschiedung unserer aktuellen Unternehmensstrategie Momentum 2030, das Thema Lernende Organisation in

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

den Mittelpunkt gestellt. Und Lernende Organisation heißt auch, dass jeder Einzelne für sich auch identifiziert, was muss ich tun, um beschäftigungsfähig zu bleiben? Was kann ich tun, um diese zunehmende Komplexität und die zunehmende Geschwindigkeit auch zu beherrschen? Das muss man ja ganz klar sagen. Es wird alles immer schneller, es wird alles immer komplexer. Nur der Mensch hängt eigentlich hinterher. Wenn wir doch mit dem Einsatz auch von Technologien erzeugen können, dass eine andere Sicherheit entsteht, mit Komplexität und Geschwindigkeit anders umzugehen, dann haben wir eine Unmenge erreicht. Und dann ist dieser Fokus auf die eigene Fachlichkeit, das eigene Fachwissen, die Zeit auch, sich mit den Themen auseinanderzusetzen, dann auch wieder da. Ich werde von repetitiven, nervenden Aufgaben entlastet und kann mich mit meinen eigenen fachlichen Themen beschäftigen. Schauen Sie, die Anzahl der Mails, die Sie heute hier zu bewältigen haben, vor fünf oder vor zehn Jahren, hätten Sie gesagt, das geht da gar nicht. 100 Mails am Tag kriege ich da gar nicht verarbeitet. Heute haben Sie irgendwelche Regeln drin.

Ja, ja, das wird einfacher.

Und dann bleiben nur noch die wirklich wichtigen über. Und wenn Sie sich jetzt dann noch eine KI drauf vorstellen, haben wir uns gestern mit beschäftigt, die im Grunde genommen hier schon mal alles vorsortiert, alles hinlegt, die Antworten schon mit hat und Sie dann nur noch drücken müssen. Das ist doch die Realität. Heute bei mir selbst noch nicht, aber ich kann Ihnen sagen, nächste Woche wird das so sein.

Ja, gestern habe ich gerade in einem ganz anderen Kontext gesagt, ich habe den Eindruck, weil so vieles da so halb automatisiert und schablonhaft passiert, werde ich gerade wieder mehr angerufen. Ich weiß es nicht, kann aber auch nur eine schwache empirische Basis und nur Zufall sein. Aber ich habe den Ansatz, ganz am Ende gibt es ein paar Situationen, wo die Leute dann doch wieder den persönlichen Kontakt und auch die sichere persönliche Kommunikation wollen. Aber wenn es sich ordentlich sortiert, ist es ja auch gut.

Wissen Sie, dass das im Grunde genommen die Lebensversicherung für unser Geschäftsmodell ist? Also nicht jetzt fürs Lebensversicherungsgeschäftsmodell, sondern insgesamt fürs Versicherungsgeschäftsmodell, dass Menschen zu einer bestimmten Phase sagen, ich vertraue jemandem meine Zukunft an in Sachen Gesundheit, den Schutz meiner Sach-, meiner Vermögenswerte. Und da will ich einen Menschen da haben. Davon bin ich überzeugt, die nächsten Dekaden werden die Menschen noch nicht diesen Grad erreicht haben, sowas alles, wo es richtig ums Eingemachte geht, mit einem Avatar zu klären.

Genau, das glaube ich auch. Das ist doch ein schönes Schlusswort. Herr Uhlig, ich bedanke mich ganz herzlich für diese Einblicke, die ja über unmittelbare Technikbetrachtung hinausgehen. Aber ich glaube, für unsere Zuhörerinnen und Zuhörer ganz besonders interessant sind, nämlich mal zu hören, wie wirkt denn Technologie in einem modernen Unternehmen, das auch wirklich willens ist, das einzusetzen. Vielen herzlichen Dank dafür.

Ja, danke für die Fragen.

Transkript zur Podcast-Folge

Erst „Use“, dann „Case“: Wie Signal Iduna das Thema Künstliche Intelligenz angeht

Und ansonsten weise ich nochmal hin auf www. adesso.de/podcast , wo man diesen Podcast und auch viele andere findet. Dankeschön.