

User Group

»Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb«

Dortmund, 25. und 26. April 2012

14. Arbeitstreffen

Mitglieder der User Group



Mit freundlicher Unterstützung von

**Fachhochschule
Dortmund**
University of Applied Sciences and Arts

IKOR

Versicherungsforen Leipzig

www.versicherungsforen.net/vertrieb

DIE USER GROUP

Mit der User Group »Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb« ist es unser Anliegen, ein dauerhaftes übergreifendes Netzwerk für den gegenseitigen Erfahrungs- und Gedankenaustausch innerhalb verschiedener vertriebspezifischer Themengebiete zu schaffen.

Ziel dabei ist es, die Kommunikation sowohl zwischen Praktikern als auch zwischen Praxis und Wissenschaft zu fördern und damit neue Impulse zu geben.

Auf dem deutschen Versicherungsmarkt hat sich die Einsicht durchgesetzt, dass Profitabilität im Versicherungsgeschäft nicht mehr allein durch reines Wachstum zu erzielen ist. Diese Erkenntnis hat Auswirkungen auf die Steuerung und Ausgestaltung des Versicherungsvertriebs. Die Assekuranzen müssen kritisch prüfen, welche Vertriebskanäle und Kunden den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern. Die Erhöhung der Vertriebseffizienz und der -produktivität sowie der Einsatz wertorientierte Vergütungssysteme werden in diesem Kontext zu wesentlichen Erfolgsfaktoren.

Zusätzlich müssen die Auswirkungen der VVG-Reform, der EU-Vermittlerrichtlinie sowie des Alterseinkünftegesetzes auf den Vertrieb berücksichtigt werden.

Die User Group »Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb« verfolgt vor diesem Hintergrund das Ziel, in den Arbeitstreffen aktuelle und drängende Fragestellungen rund um das Thema »Vertrieb« mit den teilnehmenden Unternehmen zu diskutieren und Lösungsansätze zu erarbeiten.

Zielgruppe

Die User Group richtet sich vor allem an Praktiker aus den Bereichen Vertrieb und Vertriebsunterstützung.

Natürlich sind auch Verantwortliche anderer Abteilungen herzlich eingeladen, an der User Group mitzuwirken.

USER GROUP KONZEPT

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Diskussionen und Erfahrungsaustausch▪ Themenfestlegung durch die Teilnehmer▪ Kultur der Offenheit▪ zweitägige Arbeitstreffen pro Halbjahr▪ gemeinsames Abendessen▪ max. 30 teilnehmende Unternehmen▪ Nicht-Versicherer-Quote max. 25 % | <ul style="list-style-type: none">▪ »Ehrenkodex« für Nicht-Versicherer▪ regelmäßige Themendossiers mit aktuellen Literaturempfehlungen▪ geschützter Online-Bereich mit den Dokumenten der Arbeitstreffen sowie themenspezifischen Publikationen und Internetlinks▪ fester Ansprechpartner für fachliche und organisatorischen Fragen |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

ANSPRECHPARTNER



Kai Wedekind
Projektleiter Kompetenzteam
»Versicherungsmarketing und -vertrieb«
T +49 (0)341 / 124 55 - 22
E wedekind@versicherungsforen.net

FACHLICHER LEITER



Prof. Dr. Matthias Beenken
Fachhochschule Dortmund

THEMEN DES NÄCHSTEN ARBEITSTREFFENS

Das nächste Arbeitstreffen findet am 25. und 26. April 2012 in Dortmund statt.

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen persönlichen Treffen werden jeweils in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen liegt.

Themenschwerpunkte für das 14. Arbeitstreffen:

- *Compliance im Vertrieb (Bafin R 09/2007)*
- *Kundenanforderungen*
- *Chancen von Frauen im Vertrieb*

THEMEN UND REFERENTEN VERGANGENER ARBEITSTREFFEN

»Luxx Beratungssoftware für Privat- und Gewerbekunden«

Peter Schneeberger, Leiter Ressourcenmanagement, RheinLand Versicherung

»Ein Blick über den Tellerrand: Agenturbetreuung im Mobilfunk«

Alexander Slomka, Partner, Staszewski Beratung

»Einfach. Mehr Geschäft. Machen.: Intelligente IT-Lösungen für den Versicherungsvertrieb«

Klaus-Peter Klapper, Leiter Produktmanagement & Software, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

»Bildung und Bindung von Vertriebsmitarbeitern durch die Ausbildungsagentur der SV Sachsen«

Dr. Jens Metzler, Leiter der Ausbildungsagentur, Sparkassen-Versicherung Sachsen

»Unternehmensnachfolge bei Versicherungsvermittlern«

Hans-Ludger Sandkühler, Vorsitzender des Vorstandes, Sozietät Wolter-Hoppenberg

»Von der Offline in die Online Welt – das POS-System der Continentale«

Bernd Gronau, Leiter Kundendienst – Steuerung & Entwicklung, Die Continentale

FEEDBACK AUS DEN USER GROUPS

»An der User Group Vertrieb schätze ich vor allem den offenen Austausch mit den Kollegen und Kolleginnen, die sich besonders durch ihre praktische Erfahrung und fundierte Kenntnisse des Marktes auszeichnen. Ich empfinde die User Group als eine ausgezeichnete Plattform für übergreifende Informationen zu den aktuellen Entwicklungen unseres relevanten Marktes.«

Peter Schneider, Mitglied des Vorstands der Janitos Versicherung AG und Mitglied der User Group »Vertrieb«

»Die Versicherungsforen Leipzig zeichnen sich durch ihr kluges organisatorisches und didaktisches Setting aus. Dieser Ideenmarktplatz der Versicherungsbranche ist für mich stets eine wichtige und lohnende Veranstaltung, von der ich immer profitieren konnte.«

Marcus Brand, Organisationsbevollmächtigter bei der Westfälische Provinzial Versicherung AG und Mitglied der User Group »Vertrieb«

VERANSTALTUNGSORT UND ÜBERNACHTUNG

Veranstaltungsort

Auf freundliche Einladung der:

Fachhochschule Dortmund

Emil-Figge-Str. 44 | 44227 Dortmund



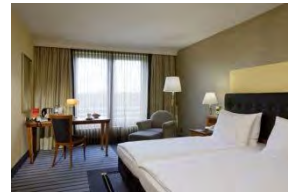
Übernachtung

Hotel Pullmann Dortmund

Lindemannstraße 88 | 44137 Dortmund

T +49(0)231 9113-867

I www.pullmanhotels.com/de/hotel-2833-pullman-dortmund



Preis: 114,00 Euro / Übernachtung

Zimmerkontingent bis 25.03.2012 abrufbar:

Stichwort „**Versicherungsforen**“

KONDITIONEN DER USER GROUP

Für Versicherungsunternehmen, die reguläres Mitglied der User Group werden möchten, beträgt die Teilnahmegebühr 1.240 EUR pro Halbjahr. Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig zahlen eine ermäßigte Gebühr in Höhe von 990 EUR.

Es können zwei Mitarbeiter des Mitgliedsunternehmens teilnehmen. Für die zweite Person fallen Gebühren in Höhe von 290 EUR an, bzw. 240 EUR für Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig.

Für Nicht-Versicherungsunternehmen gelten die Preise laut Tabelle.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Anmeldeformular.

ÜBER DIE VERSICHERUNGSFOREN LEIPZIG

Die Versicherungsforen Leipzig sind der neutrale Wissensdienstleister für die Assekuranz. Als Brücke zwischen Wissenschaft und Versicherungspraxis unterstützen wir Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen beim Know-how-Aufbau und praxisorientiertem Erfahrungsaustausch.

Nah an der Wissenschaft bieten wir innovative, qualitativ hochwertige, sowohl fachlich als auch methodisch fundierte Dienstleistungen an.

www.versicherungsforen.net/vertrieb

Mitgliedschaft pro Halbjahr

VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

1.240 EUR 2. Teilnehmer: 290 EUR

FÜR FORENPARTNER

990 EUR 2. Teilnehmer: 240 EUR

NICHT-VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

1.490 EUR 2. Teilnehmer: 340 EUR

FÜR FORENPARTNER

1.240 EUR 2. Teilnehmer: 290 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Querstraße 16 | 04103 Leipzig

T +49(0)341 / 1 24 55-0

F +49(0)341 / 1 24 55-99

E kontakt@versicherungsforen.net

I www.versicherungsforen.net