IQPC
International Quality & Productivity Center

Exklusiv: Recruiting im Versicherungsvertrieb

SPAREN Sie bis zu € 270,- bei Buchung und Zahlung bis zum **13 April 2012**

Versicherungsvertrieb

Vermittlerrichtlinie, Vertriebskanäle, Recruiting

19. – 20. Juni 2012 | Excelsior Hotel Ernst Köln

Profitieren Sie von Fachbeiträgen und Erfahrungsberichten folgender Unternehmen und Institutionen:

- **Allianz Deutschland AG**
- **ERGO Versicherung AG**
- **Lebensversicherung von 1871 a. G. München**
- **Deutsche Maklerakademie**
- **Bach, Langheid & Dallmayr Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**
- **Fachhochschule Dortmund**
- **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)**
- **Institute of Executive Capabilities (IEC) der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)**
- **vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH**
- **Institut für Versicherungswissenschaften**
- **Barmenia Krankenversicherung a. G.**

- Erleben Sie im Rahmen von **Pecha Kucha** die Präsentation aktueller Themen innerhalb von nur 6 Minuten
- Hören Sie Strategien zur **optimierten Vertriebssteuerung**
- Erfahren Sie wichtige Details der regulatorischen Neuerungen von **MiFID II** und der **Vermittlerrichtlinie** sowie deren Auswirkungen auf Vertriebsplanung und -recruiting
- Diskutieren Sie die Herausforderungen und Trends des **Recruitings** und der **Führungskräfteentwicklung** im Versicherungsvertrieb
- Tauschen Sie sich mit Experten über das **Image** der Versicherungsbranche aus
- Informieren Sie sich, wie Sie **Social Media** zur Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie nutzen können

Hören Sie spannende Berichte u.a. von folgenden Experten:

Prof. Dr. Mario Vaupel,
Direktor,
Steinbeis-Transfer-Institute of Executive Capabilities (IEC)

Prof. Dr. Matthias Beenken,
Professor Versicherungswirtschaft,
Fachhochschule Dortmund

Dr. Andreas Grahl,
Leiter Projektmanagement und –controlling,
Allianz Deutschland AG

Wolfgang M. Kühn,
Bezirksdirektor,
ERGO Versicherung AG

Interaktiver Abendworkshop | Dienstag, 19. Juni 2012

Führungskräfteentwicklung 2.0: Design, Methoden, Technologien

Medienpartner: vb Versicherungsbetriebe | Versicherungswirtschaft

Unterstützt von: Excelsior Hotel Ernst – Ihre Individualität ist unsere Stärke

Versicherungsvertrieb

19. – 20. Juni 2012 | Excelsior Hotel Ernst Köln

Erster Konferenztag | Dienstag, 19. Juni 2012

08:55 Empfang mit Kaffee und Tee und Ausgabe der Konferenzunterlagen

09:25 Eröffnung des ersten Konferenztages durch den Vorsitzenden
Stefan Frigger,
Projektleiter,
Institute of Executive Capabilities (IEC) der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

Gesetzliche Verordnungen & die Auswirkungen auf die Vertriebsstrategie

09:30 **Aktuelle Entwicklungen im Recht des Versicherungsvertriebs – Überblick über Neuerungen aus Brüssel, insbesondere zur Vermittlerrichtlinie**
- Rechtslage seit der ersten Vermittlerrichtlinie
- Entwicklungen in Literatur und Rechtsprechung
- Potentielle Neuerungen der Vermittlerrichtlinie II
- Überblick über andere Bereiche, insb. MiFID II

Bastian Finkel,
Partner/Rechtsanwalt,
Bach, Langheid & Dallmayr Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

10:30 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

Recruiting & Führungskräfteentwicklung

11:00 **Aktuelle Herausforderungen und Trends des Recruitings im Versicherungsvertrieb**
- Aktuelle Rahmenbedingungen für die Gewinnung von Vertriebspartnern
- Demografie, Arbeitsmarkt und Image
- Veränderte Anforderungen an die Geschäftsmodelle: Qualifikation, Anspruch und Erfolgskriterien
- Lösungsansätze aus der Praxis

Stefan Frigger,
Projektleiter,
Institute of Executive Capabilities (IEC) der
Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

11:45 **Führungskräfteentwicklung 2.0 in Versicherungsunternehmen**
- Entwicklung der Führungskräfteentwicklung in den letzten 20 Jahren
- FKE 2.0
- Anforderungen an die FKE heute und morgen
- Konsequenzen für die FKE in Versicherungsunternehmen

Prof. Dr. Mario Vaupel,
Direktor,
Steinbeis-Transfer-Institute of Executive Capabilities (IEC)

12:30 **Einsatz von Social Media für das Recruting im Vermittlerbetrieb**
Pecha Kucha
- Wie kann ich Social Media als Recruitinginstrument sinnvoll nutzen?

Martin Müller,
Dozent,
Deutsche Makler Akademie

12:45 Mittagessen mit Networking-Gelegenheit

14:00 **Social Networking für Finanzvertriebe - Einsatz von Social Media für das Recruiting im Vermittlerbetrieb**
- Social Media als neuer Kommunikationskanal mit Kunden
- Kunden dort ansprechen, wo sie sind: Auswahl der richtigen Netzwerke
- Chancen und Risiken der neuen Vertriebswege
- Erfahrungsbericht und Handlungsempfehlungen für die Branche aus Sicht einer Finanzmaklers

Martin Müller,
Dozent,
Deutsche Makler Akademie

Image der Versicherungsbranche

14:45 **Entwicklung des Vermittler-Image: Versicherungsvermittler als Kaufmann und Unternehmer aus berufsständischer Sicht**
- Status: Imageprobleme und Nachwuchsmangel
- Das Spannungsfeld zwischen Verkaufsdruck und Verbraucherschutz
- Ursachen: Sündenfälle, Ignoranz und mangelnde Solidarität
- Lösungen: Selbstdefinition des neuen Vermittlers als „Ehrbarer Kaufmann"

Michael H. Heinz,
Präsident,
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

15:30 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

16:00 **Podiumsdiskussion**
Image der Versicherungsbranche
- Steigerung der Beratungsqualität und mehr Transparenz als Schlüssel zum verbesserten Image?
- Einfluss des Verbraucherschutzes auf das Berufsbild

Stefan Frigger,
Michael H. Heinz

16:30 Abschließende Worte des Vorsitzenden UND Ende des ersten Konferenztages

Interaktiver Abendworkshop

17:00 – 19:00 **Führungskräfteentwicklung 2.0: Design, Methoden, Technologien**
- Unterschied zwischen FKE 1.0 und 2.0
- Entwicklungsdesigns für FKE 2.0
- Methoden für FKE 2.0
- Technologien für FKE 2.0

Prof. Dr. Mario Vaupel,
Direktor,
Steinbeis-Transfer-Institute of Executive Capabilities (IEC)

17:45 – 18:15 Kaffeepause

Anschließend lädt IQPC Sie zu einem Umtrunk in entspannter kölscher Atmosphäre ein.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website **www.versicherungsvertrieb-konferenz.de/MM** oder kontaktieren Sie uns unter Telefon **+49 (0)30 20 91 32 74** oder Email **info@iqpc.de**.

Sponsorship

Wir haben eine Vielzahl von Sponsorship- und Ausstellungsmöglichkeiten, um Ihren Ansprüchen gerecht zu werden. Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte unter Tel.: **+49 (0)30 20 91 32 75** oder per Email: **sponsorship@iqpc.de**

Versicherungsvertrieb

19. – 20. Juni 2012 | Excelsior Hotel Ernst Köln

Zweiter Konferenztag | Mittwoch, 20. Juni 2012

08:30 Empfang mit Kaffee und Tee

08:55 Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Vorsitzenden

Prof. Dr. Matthias Beenken,
Professor Versicherungswirtschaft,
Fachhochschule Dortmund

09:00 **Regulierung des Versicherungsvertriebs 2.0 – Auswirkungen auf die selbstständigen Vermittler**
- Neuerungen durch die IMD 2
- Honorar versus Provisionsberatung
- Wirtschaftliche Situation des Vermittler
- Bildungsstand der Vermittler

Prof. Dr. Matthias Beenken,
Professor Versicherungswirtschaft,
Fachhochschule Dortmund

Vertriebskanäle

09:45 **Der Ausschließlichkeitsvertrieb: Totgesagte leben länger…?**
- Im Spannungsfeld von Branchenimage und Neuausrichtung
- Die professionelle Agenturführung als Erfolgsfaktor zur ganzheitlichen Aktivitätensteuerung
- Ausschließlichkeit: Auslaufmodell oder Erfolgsgarant?

Wolfgang M. Kühn,
Bezirksdirektor,
ERGO Versicherung AG

10:30 **Pecha Kucha**

Pecha Kucha

Dirk Lehner,
Leiter Direktionsgeschäftsstelle (stellv.),
Lebensversicherung von 1871 a. G. München
u.a. tba

10:40 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

11:15 **Herausforderungen im Maklervertrieb**
- Steigende Anforderungen an Versicherer und Maklerbetreuer
- Mobile Anwendungen für Maklerbetreuer
- Integration in Social Media / Erfolgreich mit Social Media
- Wohin gehen Sie im „Finanzfairtrieb“ ?

Dirk Lehner,
Leiter Direktionsgeschäftsstelle (stellv.),
Lebensversicherung von 1871 a. G. München

12:00 **Maklerpools und Verbünde – Fluch und Segen zugleich?**
- Die Rolle als Dienstleister zwischen Produktgeber und Vermittler
- Synergien zum fairen Preis?
- Transparenz der Marktteilnehmer – Existenzgefahr durch Regulierung?

Stefan Liebig,
Gesellschafter-Geschäftsführer,
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

12:45 Mittagessen mit Networking-Gelegenheit

14:00 **Internetvergleichsportale – Ergebnisse einer empirischen Studie**
- Vergleichsportale: Markt / Anbieter und Funktionsweise
- Preisanalyse der TOP Vergleichsportale im deutschen Markt
- Leistungsanalyse der TOP Vergleichsportale im deutschen Markt
- Zeitreihenvergleich: Ableitungen von Thesen zu Entwicklungstrends

Sabine Schmidt,
Geschäftsführerin,
Institut für Versicherungswissenschaften

Social Media und Mobile Sales Technology

14:45 **Social Media – Ist dabei sein alles?**
- Entstehung von Social Media bei den Barmenia Versicherungen
- Social Media Strategie der Barmenia
- Herausforderung Mitarbeiter/Vertrieb
- Qualitätssicherung

Martin Ingignoli,
Online-Marketing, Social Media Community Manager,
Barmenia Krankenversicherung a. G.

15:30 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

16:00 **Mobile Kundenservices für Versicherung- und Bankkunden – Erfahrungsbericht eines integrierten Finanzdienstleisters**
- Allianz Web 2.0, Mobile und Social Media
- Überblick Allianz Kundenplattform
- Blick in die Zukunft

Dr. Andreas Grahl,
Leiter Projektmanagement und –controlling,
Allianz Deutschland AG

16:45 Abschließende Worte des Vorsitzenden und Ende der Konferenz

Medienpartner

Versicherungsbetriebe greift die Probleme der Assekuranz auf und bietet IT-Entscheidern und Führungskräften kompetent aufbereitete Informationen zu den Schwerpunkten IT-technik, Management, Kommunikation und Organisation. **www.versicherungsbetriebe.de**

Versicherungswirtschaft Seit mehr als 60 Jahren die führende Fachzeitschrift der Assekuranz mit aktuellen Informationen zu sämtlichen Themen der Versicherungsbranche.
Fachwissen: Fachaufsätze renommierter Autoren aus Praxis, Wissenschaft und Politik
Information: Berichte und Analysen zu Unternehmen, internationalen Trends und Personen
Karriere: Hochkarätiger Stellenmarkt, Infos über Fachseminare und Weiterbildungsveranstaltungen
Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte der Assekuranz, Vermittler, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Banken/Sparkassen, Verbände, Hochschulen, Behörden, Ministerien, IT-Unternehmen sowie Top-Entscheider aus der freien Wirtschaft in mehr als 25 Ländern.
Kurzum, das unverzichtbare Medium für Erfolg in der Versicherungsbranche. **www.vvw.de**