

## Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs

veranstaltet vom  
Institut für  
Versicherungswissenschaften e.V.  
an der Universität Leipzig

**11. und 12. Juni 2013  
Köln**

Mit freundlicher Unterstützung von

**INNOVALUE**  
MANAGEMENT PARTNER

### Organisatorische Hinweise

Termin	11. und 12. Juni 2013
Ort	Pullman Cologne Helenenstr. 14 50667 Köln
Teilnahmegebühr	€ 1.290,- (zzgl. 7 % MwSt.) € 1.090,- (zzgl. 7 % MwSt.) für Förderer
Anmeldefrist	Mit nebenstehendem Formular per Post, Fax oder E-Mail bis zum 21. Mai 2013
Abrufkontingente	Kennwort: "Vertriebskonferenz"  <u>Pullman Cologne</u> EZ € 160,00 DZ € 184,00 Telefon: 0221 - 275 2203 E-Mail: h5366-re@accor.com  <u>LE MERIDIEN Dom Hotel Cologne</u> EZ € 140,00 Telefon: 0221 - 2024 250 reservation.cologne@lemeridien.com  <u>Lindner Hotel DOM RESIDENCE</u> EZ € 129,00 DZ € 159,00 Telefon: 0221 - 1644 441 E-Mail: info.domresidenc@lindner.de
Ansprechpartnerin	Susan Wassermann Institut für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig Gottschedstraße 12 04109 Leipzig Telefon: 0341 - 355305 54 Fax: 0341 - 355305 99 E-Mail: wassermann@ifvw.de

**Anmeldung per Post, Fax 0341- 355305 99 oder E-Mail wassermann@ifvw.de**

Ich nehme auch am abendlichen Get Together teil

*Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen*

#### Bedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die Veranstaltung beträgt € 1.290,- (für Förderer € 1.090,-). Diese Gebühr versteht sich exklusive 7 % Mehrwertsteuer. Nach Eingang Ihrer Anmeldung zur Vertriebskonferenz (bis spätestens zum 21. Mai 2013) erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht nicht. Bei der Stornierung der Anmeldung (nur schriftlich möglich) bis zum 21. Mai 2013 erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vortretung für angemeldete Teilnehmer möglich.

Name  Vorname

Unternehmen

Position  Abteilung

Straße/Postfach

PLZ  Ort

Telefon  Fax

Ort, Datum

Unterschrift

E-Mail

**Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs  
- Veranstaltungsprogramm -****Dienstag, 11. Juni 2013**

10.00 Uhr	Begrüßung
<b>Block 1</b>	<b>Aktuelle Fragen in der AO</b>
10.15 Uhr	<b>Demographie und Herausforderungen für die Vertriebspartnerrekrutierung und -bindung</b> Dr. Andreas Eurich Mitglied der Vorstände Barmenia Versicherungen
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	<b>Ansatzpunkte einer wertorientierten Vertriebssteuerung in der AO</b> Frank Müller Mitglied des Vorstands VGH Versicherung
12.15 Uhr	<b>Chancen und Grenzen von Anreizsystemen in der AO</b> Prof. Dr. Hartmut Nickel-Waninger Mitglied des Vorstands Gothaer Gesellschaften
13.00 Uhr	Mittagspause
14.15 Uhr	<b>Zukunftsmodell Lebensversicherung und Anforderungen an die AO</b> Roland Weber Mitglied der Vorstände Debeka Versicherungen
<b>Block 2</b>	<b>Aktuelle Fragen im Maklervertrieb</b>
15.00 Uhr	<b>Neuausrichtung des Maklervertriebs im Spannungsfeld zwischen Wachstum und Effizienz</b> Dr. Karsten Eichmann Vorstand Vertrieb & Marketing Generali Versicherung AG Generali Lebensversicherung AG Christian P. Mylius Managing Partner Innovalue Management Partner GmbH

15.45 Uhr	Kaffeepause
16.15 Uhr	<b>Broker Relationship Management – Makler als Kunde des Versicherers</b> Frank Kettner Mitglied der Vorstände Vertrieb & Marketing ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. HALLESCHE Krankenversicherung a.G. ALTE LEIPZIGER Holding AG
17.00 Uhr	<b>Möglichkeiten und Grenzen der Maklervergütung aus rechtlicher Sicht</b> Prof. Dr. Heinrich Dörner Institut für Internationales Wirtschaftsrecht Westfälische Wilhelms-Universität Münster

ab 18.00 Uhr Get-Together

**Mittwoch, 12. Juni 2013**

9.30 Uhr	<b>Prozessoptimierung als Erfolgsfaktor im Maklervertrieb!</b> Lars Drückhammer Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG
<b>Block 3</b>	<b>Bankenvertrieb</b>
10.15 Uhr	<b>Bankenvertrieb von Versicherungsprodukten im Spannungsfeld der Interessenlagen beider Branchen</b> Rainer Bülow Mitglied des Vorstands ÖSA Versicherungen
11.00 Uhr	Kaffeepause

11.30 Uhr	<b>Ansatzpunkte für eine erfolgreiche Kooperation zwischen Banken und Versicherungen</b> Iris Klunk Mitglied des Vorstands Talanx Deutschland AG
12.15 Uhr	Mittagspause
<b>Block 4</b>	<b>Weitere Vertriebskonzepte</b>
13.30 Uhr	<b>Perspektiven von Vertriebsgesellschaften im dynamischen Marktumfeld</b> Götz Wenker Vorsitzender der Geschäftsführung Swiss Life Select Deutschland

14.15 Uhr Kaffeepause

14.45 Uhr	<b>Chancen und Perspektiven des Direktvertriebs</b> Bernd Andres Vorstand Vertrieb und Marketing Cosmos Lebensversicherungs-AG Cosmos Versicherung AG
-----------	---

15.30 Uhr	<b>Chancen und Perspektiven des Multikanalvertriebs</b> Eric Bussert Vorstand Vertrieb & Marketing HanseMercur Versicherungsgruppe
-----------	---