

Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs

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

**23. und 24. September 2014
Köln**

Mit freundlicher Unterstützung von

INNOVALUE
MANAGEMENT PARTNER

Organisatorische Hinweise

Termin	23. und 24. September 2014
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 02. September 2014
Abrufkontingente	Kennwort: "Vertriebskonferenz" <u>Pullman Cologne</u> EZ € 160,00 DZ € 184,00 Telefon: 0221 - 275 2203 E-Mail: h5366-re@accor.com <u>Mercure Hotel Severinshof Köln City</u> EZ € 128,00 Telefon: 0221 - 2013 555 E-Mail: h1206@accor.com <u>Hotel Lyskirchen</u> EZ € 110,00 Telefon: 0221 - 2097 0 E-Mail: lyskirchen@eventhotels.com
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 vertrieb@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 02. September 2014) erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht nicht. Bei der Stornierung der Anmeldung (nur schriftlich möglich) bis zum 02. September 2014 erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung 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, 23. September 2014

10.00 Uhr	Begrüßung
Block	Regulierung
10.15 Uhr	Einführungsvortrag: Stresstest LVRG – Implikationen für den deutschen Vertriebsmarkt Christian P. Mylius Managing Partner Innovalue Management Partner GmbH
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	IMD2 – Auswirkungen auf die strategische Vertriebsausrichtung Sebastian Greif Mitglied des Vorstands neue leben Lebensversicherung AG
12.15 Uhr	Der GDV Kodex für den Versiche- rungsvertrieb aus Wirtschafts- prüfersicht Michael Winzer Director Risk Insurance KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
13.00 Uhr	Mittagspause
14.15 Uhr	Vergütungsregulierung im Versiche- rungsvertrieb: Status Quo, Entwick- lungslinien und Konsequenzen Frank Rottenbacher Vorstand Norman Wirth geschäftsführender Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Block	Digitalisierung I
15.00 Uhr	Potenziale im digitalen Verkauf von Versicherungsprodukten (Arbeitstitel) Dr. David Stachon Vorstandsvorsitzender Direct Line Versicherung AG
15.45 Uhr	Kaffeepause
Block	Maklervertrieb
16.15 Uhr	Vertriebsunterstützung als Erfolgs- faktor im Maklervertrieb Ulrich Neumann Leiter Vertriebsweg Makler Gothaer Versicherung AG Vorstand Gothaer Vertriebs-Service AG
17.00 Uhr	Entwicklungstendenzen im gewerb- lichen und industriellen Maklerge- schäft Christoph Bülk Geschäftsführender Gesellschafter Funk Gruppe GmbH
ab 18.00 Uhr	Get-Together

Mittwoch, 24. September 2014

Block	Digitalisierung II
9.30 Uhr	Digitalisierung – Zeitenwende im Versicherungsvertrieb? Dr. Jürgen Cramer Mitglied des Vorstandes Sparkassen Direktversicherung AG

Block	Vertriebswege
10.15 Uhr	Strategisches Kooperationspoten- zial von Autobanken und Versicherern Raimund Ohnemus General Manager Insurance Business BMW Bank GmbH
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	Geschäftsmodell Allfinanz – Vollständige Integration in Sicht? Stephan Moltzen Head of Product Management Insurance Deutsche Bank Private & Business Clients
12.15 Uhr	Mittagspause
	Abschlussvorträge
13.30 Uhr	Fluktuation der Vertriebspartner in der Assekuranz: Bestandsauf- nahme, Problemstellungen und Lösungsansätze Dr. Rolf Wiswesser Mitglied des Vorstands ERGO Versicherungsgruppe AG

14.15 Uhr	Service-to-Sales: Welchen Wert- beitrag kann Service für den Vertrieb leisten? Jens Hasselbacher Mitglied der Vorstände AXA Versicherungen Kunden- und Partnerservice
15.00 Uhr	Ende der Veranstaltung