

Aus- und Weiterbildungsprogramm 2012

Versicherungsspezifische Seminare für Unternehmen im Versicherungsmarkt

Inhalt



Über die Versicherungsforen Leipzig	3
Aus- und Weiterbildungsprogramm im Überblick	4
pick & book-Seminarmodule	5
Zielgruppenseminare	11
Referententeam	14
Ansprechpartner	15
Referenzen	16
Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig	17

Sehr geehrte Damen und Herren,

„*WISSEN ist der Schlüssel zu Produktivität, Konkurrenzstärke und wirtschaftlicher Leistung geworden.*“, so Peter F. Drucker. Dies gilt umso mehr in einem Dienstleistungsumfeld und einer von Quereinsteigern geprägten Branche.

Seit der Unternehmensgründung leisten wir – die Versicherungsforen Leipzig – einen Beitrag zur Mitarbeiterqualifizierung in der Versicherungswirtschaft und geben inhaltlich fundiertes sowie praxisorientiertes Wissen in Form von Inhouse-Seminaren, Personal Coachings und Online-Lernmodulen weiter.

Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen unser vollständiges Aus- und Weiterbildungsprogramm vorstellen und freuen uns auf Ihr Feedback.

Kontaktieren Sie uns gern, wenn Sie noch mehr über die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten erfahren möchten oder bereits konkretes Interesse haben.

Ihr

Markus Rosenbaum

Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig

Über die Versicherungsforen Leipzig

Die Versicherungsforen Leipzig sind ein neutraler Partner für die Assekuranz und vernetzen als Brücke zwischen Wissenschaft und Versicherungspraxis mehr als 400 Institutionen.

Die Versicherungsforen Leipzig unterstützen als Wissensdienstleister für die Assekuranz Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen beim Know-how-Aufbau und beim praxisorientierten Erfahrungsaustausch.

Dabei sind wir der Wissenschaftlichkeit genauso verpflichtet wie dem Anliegen der Praxis, das Wissen anwendungsorientiert zu entwickeln und bereitzustellen.

Nah an der Wissenschaft bieten wir innovative, qualitativ hochwertige, sowohl fachlich als auch methodisch fundierte Dienstleistungen an. Wir verstehen uns dabei als neutraler Partner und bilden in einem ganzheitlichen Ansatz nahezu alle aktuellen und relevanten Themen der Branche ab.

Durch unsere langjährige Tätigkeit haben wir ein einzigartiges Netzwerk innerhalb der Versicherungsbranche aufgebaut.



Wissensentwicklung

Mit dem Geschäftsfeld „Wissensentwicklung“ stehen die Versicherungsforen Leipzig der Versicherungswirtschaft als Outsourcing-Partner für Forschung und Entwicklung zur Verfügung. F&E-Aktivitäten sind im deregulierten Wettbewerbsmarkt für alle Häuser zunehmend wichtig. Nicht zuletzt lebt Forschung und Entwicklung vom gegenseitigen Austausch und konstruktiven unternehmensübergreifenden Kooperationen. Dies zu unterstützen, ist das Ziel der User Groups, Forschungsprojekte, Workshops und Studien.



Wissensaufbereitung

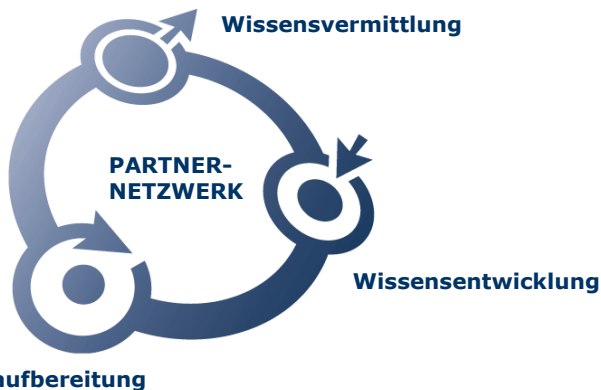
Der Zugang zu einem funktionierenden Wissensnetzwerk ist heute wichtiger denn je. Dabei liegt die Betonung sowohl auf „Wissen“ als auch auf „Netzwerk“. Deshalb bereiten die Versicherungsforen Leipzig die für die Branche wichtigen Themen gezielt in strukturierter und kommentierter Form für die Online-Wissensplattform und in einem alle 14 Tage erscheinenden Themendossier auf.

Das Geschäftsfeld „Wissensaufbereitung“ umfasst darüber hinaus individuelle Recherchedienste, in denen Praktiker durch die Erstellung von Literaturhinweisen und die Erarbeitung von Präsentationsunterlagen, Produkt- oder Marktüberblicken und speziellen Dossiers unterstützt werden.



Wissensvermittlung

Know-how und Kompetenz der Mitarbeiter sind wesentliche Wettbewerbsfaktoren von Dienstleistungsunternehmen. Vor diesem Hintergrund unterstützen die Versicherungsforen Leipzig mit dem Geschäftsfeld „Wissensvermittlung“ die Unternehmen im Versicherungsumfeld mit einem umfangreichen Aus- und Weiterbildungsangebot bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter. Konferenzen zu aktuellen versicherungsfachlichen Themen ergänzen das Angebot.



Das Aus- und Weiterbildungsprogramm im Überblick

Seit der Unternehmensgründung leisten die Versicherungsforen Leipzig einen Beitrag zur Mitarbeiterqualifizierung in der Versicherungswirtschaft und geben inhaltlich fundiertes sowie praxisorientiertes Wissen in Form von **Inhouse-Seminaren und Personal Coachings** weiter. Dabei orientieren sich die Seminarthemen an den **aktuellen Branchenfragen** der Versicherungswirtschaft. Der **wissenschaftliche Hintergrund** der Versicherungsforen Leipzig garantiert gleichzeitig eine fundierte Grundlagenausbildung.

Die Versicherungswirtschaft ist so wie keine zweite Branche von Quereinsteigern geprägt. Mitarbeiter aus Versicherungsunternehmen sowie Beratungs- und IT-Unternehmen mit den unterschiedlichsten Bildungshistorien profitieren von der umfassenden Themenpalette – **von einführenden Grundlagenseminaren bis hin zu Spezialthemen**. Je nach fachlichem Bedarf können die Seminare **flexibel und modular** zusammengestellt werden. Außerdem bieten wir speziell auf eine Zielgruppe zugeschnittene mehrtägige Seminare an, z.B. für Neu- und Quereinsteiger, Unternehmensberater und IT-Dienstleister, Trainees und Vorstandsassistenten sowie Sekretärinnen und Assistenten.

Die Seminare werden als **Inhouse-Seminare** oder als **offene Seminare** zu festen Terminen angeboten. Die Durchführung eines Inhouse-Seminars bietet den Vorteil eines hohen Unternehmensbezugs, da sich die Seminargruppe ausschließlich aus den Mitarbeitern des eigenen Unternehmens zusammensetzt und die Seminarinhalte unternehmensindividuell abgestimmt werden können.

Themenspektrum

- Grundlagen der Versicherungsbetriebslehre
- Spezialthemen der Versicherungswirtschaft
- Grundlagen und Spezialthemen des Rückversicherungsunderwriting
- Versicherungsinformatik und E-Business
- General Management

Zielgruppen

- Mitarbeiter aus Versicherungsunternehmen
 - Fach- und Führungskräfte
 - Neu- und Quereinsteiger
 - Trainees und Vorstandsassistenten
 - Sekretärinnen und Assistenten
- Mitarbeiter aus Beratungs- sowie IT-Unternehmen im Versicherungsumfeld

Veranstaltungsorte

- Inhouse-Seminare am Ort Ihrer Wahl
- Offene Seminare überwiegend in Leipzig und Köln

Methoden

- Präsenz-Seminare
- Personal Coachings als Einzeltraining oder in Kleingruppen
- Gruppendiskussionen, Fallstudien und Workshops

Seminarprodukte

- pick & book-Seminarmodule (siehe Seite 5)
- Zielgruppenseminare (siehe Seite 11)

Die pick & book-Seminarmodule

Individuelle Auswahl der Seminarinhalte

Das Angebot an Themenmodulen umfasst eine Vielzahl von versicherungswissenschaftlichen Themen mit dem Fokus auf aktuellen Entwicklungen der Branche. Wählen Sie aus den folgenden Seminarmodulen entsprechend Ihres Weiterbildungsbedarfs aus. Alle Module werden als Inhouse-Seminare ganztägig – auf Wunsch auch halbtägig – angeboten.

Die Module können speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden. Dies garantiert hohe Individualität und einen nahen Unternehmensbezug, da die Seminargruppe sich ausschließlich aus Mitarbeitern Ihres Unternehmens zusammensetzt.

Leistungen

- Unternehmensindividuelle Anpassung der Seminarinhalte
- Halb- oder ganztägige Module – beliebig kombinierbar
- Kleine Seminargruppen
- Umfangreiche Seminarunterlagen als Seminarordner und auf Wunsch auch online
- Inhouse-Seminare am Veranstaltungsort Ihrer Wahl
- Erfahrene Referenten

Preise

- Pro Seminartag 2.400 EUR zzgl. MwSt. (max. 15 Personen, jeder weitere Teilnehmer 150 EUR)
- Zzgl. Reisekosten und Spesen der Referenten
- Partnerrabatt in Höhe von 10% auf die angegebenen Preise für Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig

Personal Coaching

Ebenfalls bieten die Versicherungsforen Leipzig persönliche Schulungen als Einzeltraining oder in Kleingruppen, z.B. für Führungs- und Nachwuchskräfte, an. „Personal Coaching“ bedeutet für uns die individuelle Beratung, Trainingsplanung und Betreuung des Teilnehmers entsprechend seiner persönlichen Bedürfnisse und Fähigkeiten.

- Modul 1:** Überblick über den Versicherungsmarkt
- Modul 2:** Trends und gesetzliche Neuerungen im Überblick
- Modul 3:** Das Versicherungsgeschäft und das damit verbundene Risikomanagement
- Modul 4:** Strategien und Steuerung von Versicherungsunternehmen
- Modul 5:** Geschäftsprozesse und Strukturen in Versicherungsunternehmen
- Modul 6:** Funktionen und Aufgaben der Rückversicherung (Basiswissen)
- Modul 7:** Aktuarielle Methoden in der Lebens- und Kompositversicherung
- Modul 8:** Controlling und internes Rechnungswesen in Versicherungsunternehmen
- Modul 9:** Rechnungslegung und Jahresabschlussanalyse nach HGB und IAS/IFRS
- Modul 10:** Besonderheiten im Rechnungswesen von Rückversicherungsunternehmen
- Modul 11:** Solvency II: Versicherungsaufsicht im Wandel
- Modul 12:** Prozessmanagement in Versicherungsunternehmen
- Modul 13:** Marketing und Vertrieb in Versicherungsunternehmen
- Modul 14:** Grundlagen des Kundenmanagements im Versicherungsgeschäft
- Modul 15:** Schaden-/Leistungsmanagement in Versicherungsunternehmen
- Modul 16:** Die Kompositversicherungszweige
- Modul 17:** Die Personenversicherungszweige
- Modul 18:** Versicherungs-IT für Nicht-Informatiker
- Modul 19:** E-Business in der Erst- und Rückversicherung
- Modul 20:** Allgemeines Versicherungsrecht

Die pick & book-Module im Detail

Überblick über den Versicherungsmarkt

1

1. Die Realität der Versicherungswirtschaft in Zahlen: Geschäftsergebnisse, Rankings und Ratings
2. Die Marktteilnehmer und deren Interessenlagen am Markt
 - Versicherungsnehmer und deren Risiken
 - Erst- und Rückversicherungsunternehmen: Rechtsformen, Konzernbildung, Aufbau- und Ablauforganisation
 - Versicherungsvermittler: Typen und Erscheinungsformen
 - Versichererverbände und -organisationen
 - Versicherungsaufsicht
3. Aktuelle Themen und Entwicklungen der Branche im Kurzüberblick

Trends und gesetzliche Neuerungen im Überblick

2

1. Überblick über aktuelle Entwicklungen und gesetzliche Änderungen auf dem Versicherungsmarkt
2. Wertorientierte Steuerung von Versicherungsunternehmen
3. Solvency II – Neue aufsichtsrechtliche Anforderungen an Versicherungsunternehmen
4. Internationale Rechnungslegung nach IAS/IFRS
5. MiFID – Markets in Financial Instruments Directive
6. EU-Vermittlerrichtlinie / Vermittlergesetz
7. Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)
8. Innovationen im Produkt- und Schadenmanagement
9. Diskussion über mögliche Auswirkungen auf die deutsche Versicherungswirtschaft

Das Versicherungsgeschäft und das damit verbundene Risikomanagement

3

1. Das Grundprinzip und die Funktionen der Versicherung
2. Der Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit
3. Versicherungsschutz und versicherungstechnische Risiken
4. Die Gestaltungsbereiche des Risikomanagements
 - Prämienkalkulation
 - Schaden-/Leistungsmanagement, inkl. Produktgestaltung
 - Bestandsmanagement
 - Risikoteilung, insb. Rückversicherungsformen
 - Sicherheitsmittel und Solvabilität

Strategien und Steuerung von Versicherungsunternehmen

4

1. Zielsysteme von Versicherungsunternehmen
2. Strategisches Grundmodell eines Versicherungsunternehmens
3. Geschäftsfelderwahl und Marktbearbeitungsstrategien
4. Wertorientierte Steuerung im Versicherungsunternehmen
 - Zielsetzung und Ansätze der wertorientierten Steuerung
 - Wert- und Risikomessung bei Versicherungsunternehmen
 - Auswirkungen auf die Unternehmenspolitik

Die pick & book-Module im Detail

Geschäftsprozesse und Strukturen in Versicherungsunternehmen

5

1. Zulässige Rechtsformen von Versicherungsunternehmen
 - Versicherungsaktiengesellschaft
 - Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
 - Öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen
2. Konzentrationen und Konzernbildung auf dem Versicherungsmarkt
3. Wertschöpfungskette eines Versicherungsunternehmens
 - Generische Wertschöpfungskette
 - Vorstellung ausgewählter Geschäftsprozesse
4. Aufbau- und Ablauforganisation in Versicherungsunternehmen

Funktionen und Aufgaben der Rückversicherung (Basiswissen)

6

1. Durch ein aktives Risikomanagement entsteht in den Erstversicherungsunternehmen Rückversicherungsbedarf
2. Wie wird dieser Bedarf gedeckt?
 - Traditionelle und moderne Rückversicherungsprodukte
 - Formen und Arten der Rückversicherung und ihr Zusammenwirken
3. Die Prozesssicht: Vom Einzelrisiko bis zur Retrozession

Aktuarielle Methoden in der Lebens- und Kompositversicherung

7

1. Grundlagen der Versicherungstechnik
 - Ergebnisentstehung und -verwendung im VU
2. Produktkalkulation
 - Produktentwicklung und -kalkulation
 - Reserveberechnung
 - Garantiekonzepte in der Lebensversicherung
3. Grundlagen der Stochastik und Statistik
 - Verteilungen
 - Methoden zur Quantifizierung von Risiken
 - Risikokapitalberechnung (VaR, TVaR)
4. Steuerung mittels versicherungstechnischer Kennzahlen

Controlling und internes Rechnungswesen in Versicherungsunternehmen

8

1. Grundlagen des Controlling im Versicherungsunternehmen
 - Das Controllingverständnis in Versicherungswissenschaft und -praxis
 - Besondere Bedingungen für das Controlling im Versicherungsunternehmen
 - Controlling als Informationssystem
2. Internes Rechnungswesen als Fundament des Controlling
 - Abgrenzung des externen vom internen Rechnungswesen
 - Kostenrechnung im Versicherungsunternehmen
 - Leistungs- und Erlösrechnung im Versicherungsunternehmen
 - Interne Erfolgsrechnung, insb. Deckungsbeitragsrechnung im Versicherungsunternehmen

Die pick & book-Module im Detail

Rechnungslegung und Jahresabschlussanalyse nach HGB und IAS/IFRS

9

1. Grundlagen der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen: Ziele, Empfänger und Rechtsgrundlagen
2. Der Lagebericht
3. Der Jahresabschluss nach HGB: Struktur und ausgewählte Positionen der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und des Anhangs
4. Grundlagen der Rechnungslegung nach IAS/IFRS
 - Ausgewählte Positionen: Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften
 - Auswirkungen und Konsequenzen der IAS/IFRS-Bilanzierung
5. Ergebniskennzahlen und Analyse

Besonderheiten im Rechnungswesen von Rückversicherungsunternehmen

10

1. Grundlagen der Rechnungslegung von Rückversicherungsunternehmen
2. Anhang und Lagebericht: Aufbau, Inhalte und Funktion
3. Der Jahresabschluss nach HGB und IFRS im Vergleich – Ziele, Empfänger, Rechtsgrundlagen und Unterschiede
4. Der signifikante Risikotransfer nach IFRS
5. Jahresabschlussanalyse von Rückversicherungsunternehmen

Solvency II: Versicherungsaufsicht im Wandel

11

1. Das Solvabilitätssystem in Deutschland: Funktionsweise und Kritik
2. Grundlagen von Solvency II: Idee, Ziele und Umsetzungsstand
3. Die 3-Säulen-Struktur
 - 1. Säule: Risikoquantifizierung
 - 2. Säule: Qualitatives Risikomanagement
 - 3. Säule: Offenlegungsanforderungen
4. Vergleich des Standardmodells mit Internen Modellen
5. Auswirkungen von Solvency II auf die Unternehmenssteuerung und den Versicherungsbetrieb
6. Verwandte Regelungen für verbessertes Corporate Governance

Prozessmanagement in Versicherungsunternehmen

12

1. Strategien und deren Auswirkungen auf das Prozessmanagement
 - Rahmenbedingungen in der Versicherungswirtschaft
 - Prozessverständnis und Zielsetzung des Prozessmanagements
2. Prozessbeschreibung (inkl. Übung - optional)
 - Konzept der Prozessanalyse
 - Vorbereitung und Ansätze der Prozessmodellierung
 - Aspekte der Prozessdokumentation
3. Prozessoptimierung
 - Optimierung der Ablauforganisation
 - Einführung der Prozesse
4. Prozessführung
 - Ermittlung der Leistungsqualität
 - Steuerung von Prozessen

Die pick & book-Module im Detail

Marketing und Vertrieb in Versicherungsunternehmen

13

1. Marketingpolitik in Versicherungsunternehmen
 - Marketingstrategien
 - Marketinginstrumente
2. Marktforschung in der Versicherungswirtschaft
3. Der Marketing-Mix eines Versicherungsunternehmens
 - Produktpolitik, u.a. Gestaltung von Versicherungsprodukten
 - Preispolitik
 - Kommunikationspolitik
 - Vertriebspolitik: Vertriebswege, Vergütungssysteme und Vertriebssteuerung
4. Kundenbindung und Customer Relationship Management (CRM)

Schaden-/Leistungsmanagement in Versicherungsunternehmen

15

1. Strategische Anforderungen an das Schadenmanagement
2. Schadenmanagement als gestaltbares Marketinginstrument
3. Ausgewählte Ansätze für ein wertorientiertes und aktives Schadenmanagement
 - Schadensteuerung
 - Netzwerkbildung, Kooperationen und Outsourcing von Schadenleistungen
 - Versicherungsbetrug und Ansätze zur Betrugsbekämpfung
 - Schadenmanagement und Alternative Leistungsformen, insb. Naturalersatz
4. Geschäftsprozesse im Schadenmanagement

Grundlagen des Kundenmanagements im Versicherungsgeschäft

14

1. Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches Kundenbindungs- und -beziehungsmanagement (CRM)
2. Grundlagen der Kundentypologisierung und -segmentierung nach Kundenbedarf, Kundenverhalten und Kundenwert
3. Grundlegende Methoden und Verfahren der Bewertung von Kundenbeziehungen
4. Kundendatenanalyse unter Anwendung statistischer Verfahren der Marktforschung und des Data Mining

Die Kompositversicherungsbranche

16

1. Überblick über die Zweige der Kompositversicherung
2. Kraftfahrtversicherung
3. Haftpflichtversicherung
4. Rechtsschutzversicherung
5. Hausratversicherung
6. Wohngebäudeversicherung
7. Betriebsunterbrechungsversicherung
8. Kreditversicherung
9. Weitere ausgewählte Sachversicherungszweige

Die pick & book-Module im Detail

Die Personenversicherungszweige

17

1. Überblick über die Zweige der Personenversicherung
2. Lebensversicherung
3. Betriebliche Altersversorgung (bAV)
4. Berufsunfähigkeitsversicherung
5. Private Krankenversicherung
6. Pflegeversicherung
7. Unfallversicherung

Versicherungs-IT für Nicht-Informatiker

18

1. IT-Servicemanagement im Versicherungsunternehmen und deren Ausrichtung auf die Unternehmensziele
2. Überblick über die Prozesse der Leistungserstellung in der IT eines Versicherungsunternehmens
3. Vorstellung der IT-Anwendungslandschaft und Gesamtarchitektur
4. Standardarchitekturen sowie Standardsoftware
5. Fachliche Anwendungskomponenten: Kernprozesse Produkt, Vertrag und Schaden/Leistung
6. Überblick über das Vorgehen bei der Entwicklung eines neuen Anwendungssystems

E-Business in der Erst- und Rückversicherung

19

1. E-Business bietet Chancen zur Geschäftsprozessoptimierung und Effizienzsteigerung
2. Geschäftsvorfallabschließende B2B-Prozesse zwischen Erst- und Rückversicherern
3. E-Controlling
4. Risiken des versicherungswirtschaftlichen E-Business
5. Das Geheimnis: Die Orchestrierung mit den Stärken und Zielen des eigenen Unternehmens

Allgemeines Versicherungsrecht

20

1. Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen
2. Unternehmensrecht
3. Steuerrecht
4. Versicherungsvertragsrecht
5. Versicherungsaufsichtsrecht
6. Vermittlerrecht

Zielgruppenseminare

Maßgeschneidert und bedarfsgerecht

Speziell auf eine Seminargruppe zugeschnittene Seminare können auch als mehrtägige Veranstaltungen gebucht werden. Beispielhaft sind hier vier Zielgruppenseminare mit ihrer inhaltlichen Ausrichtung beschrieben.

Neben Inhouse-Seminaren für Mitarbeiter aus einem Unternehmen bieten die Versicherungsforen Leipzig auch Termine für offene Seminare an, für die sich einzelne Mitarbeiter verschiedener Unternehmen anmelden können.

Leistungen

- Zielgruppenorientierte Ausrichtung
- Erfahrene Referenten
- Umfangreiche Seminarunterlagen als Seminarordner und online
- Themenschwerpunkte und detaillierte Seminarinhalte werden in einem Vorgespräch abgestimmt

Preise

- **Inhouse-Seminare**
 - Pro Seminartag 2.400 EUR zzgl. MwSt. (max. 15 Personen, jeder weitere Teilnehmer 150 EUR)
 - Zzgl. Reisekosten und Spesen der Referenten
- **Offene Seminare**
 - 490 EUR pro Seminartag (zzgl. MwSt.)
 - Mindestteilnehmerzahl von 7 Personen
 - Maximale Teilnehmeranzahl von 20 Personen
- **Partnerrabatt** in Höhe von 10% auf die angegebenen Preise für Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig

Einführung in die Versicherungswirtschaft
für Neu- und Quereinsteiger

A

Versicherungswissen
für Unternehmensberater und IT-Dienstleister

B

Aktuelle Entwicklungen und Branchenspezifika
für Vorstandsassistenten und Führungsnachwuchskräfte

C

Versicherungsbegriffe und Zusammenhänge
für Sekretärinnen und Assistenten

D

Zielgruppenseminare im Detail

Einführung in die Versicherungswirtschaft für Neu- und Quereinsteiger

A

Seminarziel

Dieses Zielgruppenseminar richtet sich an Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, die über keine versicherungsfachliche Ausbildung verfügen. Ziel des Seminars ist, einen grundlegenden Einblick in die Grundprinzipien der Versicherung und in die Besonderheiten der Versicherungsbranche zu erhalten sowie das Wirtschaften in einem Versicherungsunternehmen kennen zu lernen.

Innerhalb des Seminars werden vor allem Versicherungsfachbegriffe und deren Zusammenhänge verständlich erklärt. Das Seminar gibt einen Überblick über den Versicherungsmarkt und stellt seine Prinzipien und Strukturen dar. Anhand aktueller Marktkennzahlen werden Größenverhältnisse und Entwicklungen im Wettbewerb diskutiert. Außerdem werden die agierenden Marktteilnehmer - insbesondere Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Vermittler und Versicherungskunden - vor dem Hintergrund ihres wirtschaftlichen Handelns vorgestellt. Ein weiterer Seminarteil beschäftigt sich mit ausgewählten risikopolitischen Maßnahmen im Umgang mit den versicherungstechnischen Risiken. Im Überblick informiert das Seminar über wichtige Entwicklungstrends und die gesetzlichen Neuerungen auf dem Versicherungsmarkt.

Empfohlene Seminarinhalte

1. **Überblick über den Versicherungsmarkt**
2. **Ausgewählte Aspekte der Risikopolitik im Versicherungsunternehmen**
3. **Überblick über aktuelle Themen und Entwicklungen der Branche**

Dauer

- wahlweise 2 - 3 Tage

Versicherungswissen für Unternehmensberater und IT-Dienstleister

B

Seminarziel

Dieses Zielgruppenseminar richtet sich an Mitarbeiter aus Unternehmensberatungen und IT-Unternehmen, die für ihre praktische Tätigkeit und die Projektarbeit in Versicherungsunternehmen Versicherungswissen benötigen.

In wahlweise ein bis drei Tagen werden in diesem Seminar zum einen Begrifflichkeiten und Zusammenhänge der Versicherungswirtschaft erläutert, zum anderen aktuelle Entwicklungen und Trends in der Branche vorgestellt. Das Ziel des Seminars ist es, in der Diskussion ein Verständnis für die Kernprobleme der Assekuranz zu entwickeln und demnach Ansatzpunkte für Unterstützung bzw. Beratungsleistungen zu identifizieren. Weitere Seminarschwerpunkte können je nach Bedarf gesetzt werden. Außerdem lassen sich in das Seminar Diskussionsrunden und Workshops einbinden.

Grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie erste praktische Erfahrungen im Versicherungsumfeld sind von Vorteil.

Empfohlene Seminarinhalte

1. **Überblick über den Versicherungsmarkt**
2. **Geschäftsprozesse und Strukturen in Versicherungsunternehmen**
3. **Überblick über aktuelle Themen und Entwicklungen der Branche**

Dauer

- wahlweise 1 - 3 Tage

Zielgruppenseminare im Detail

Aktuelle Entwicklungen und Branchenspezifika für Vorstandsassistenten und Führungsnachwuchskräfte

C

Seminarziel

Dieses Zielgruppenseminar richtet sich an (Fach-)Hochschulabsolventen, die sich in der Startphase ihrer Berufstätigkeit in einem Versicherungsunternehmen befinden, aber noch unzureichende Versicherungsfachkenntnisse besitzen.

Ziel des Seminars ist es, einen umfassenden Einblick in die Grundprinzipien der Versicherung und in die Besonderheiten der Versicherungsbranche zu erhalten sowie das Wirtschaften in einem Versicherungsunternehmen kennen zu lernen. Anhand aktueller Marktkennzahlen werden Größenverhältnisse und Entwicklungen im Wettbewerb diskutiert. Neben der Vorstellung der einzelnen Marktteilnehmer wird der Fokus auf die Betrachtung der Erst- und Rückversicherer, insbesondere die Rechtsformen und Geschäftsprozesse gelegt und ausgewählte risikopolitische Maßnahmen im Umgang mit versicherungstechnischen Risiken erläutert. Über die aktuellen Entwicklungstrends und die gesetzlichen Neuerungen auf dem Versicherungsmarkt wird anschließend informiert und mit den Teilnehmern diskutiert.

Grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie erste praktische Erfahrungen im Versicherungsunternehmen sind von Vorteil.

Empfohlene Seminarinhalte

1. **Einführung in die Versicherungswirtschaft**
2. **Unternehmenssteuerung und betriebswirtschaftliche Funktionen im Versicherungsunternehmen**
3. **Rechnungslegung und Jahresabschlussanalyse nach HGB und IAS/IFRS**
4. **Überblick über aktuelle Themen und Entwicklungen**

Dauer

- wahlweise 3 - 5 Tage

Versicherungsbegriffe und Zusammenhänge für Sekretärinnen und Assistenten

D

Seminarziel

Dieses Zielgruppenseminar richtet sich an assistierende Mitarbeiter der Vorstände sowie der Bereichs- oder Abteilungsleiter in Versicherungsunternehmen, die über keine versicherungsfachliche bzw. akademische Ausbildung verfügen.

Ziel des Seminars ist es, das Verständnis über Fachbegriffe und Zusammenhänge in der Versicherungswirtschaft bei der täglichen Arbeit zu erhöhen, in der immer mehr – auch fachliche – Mitarbeit gefordert wird.

Nach einer grundlegenden Einführung über den Gegenstand und die Grundprinzipien des Versicherungsgeschäftes wird ein Überblick über die Wettbewerber am Markt anhand aktueller Marktkennzahlen und Größenverhältnisse gegeben. Einfach und verständlich werden die Organisation eines Versicherungsunternehmens und die Tätigkeiten der einzelnen Fachabteilungen vorgestellt.

Den Anforderungen der Zielgruppe angepasst wird der Geschäftsbericht eines Versicherungsunternehmens vorgestellt und anhand dessen ausgewählte Positionen, Begrifflichkeiten und Kennzahlen erläutert werden.

Empfohlene Seminarinhalte

1. **Einführung in die Versicherungswirtschaft**
2. **Überblick über den Versicherungsmarkt**
3. **Geschäftsprozesse und Strukturen in Versicherungsunternehmen**
4. **Der Geschäftsbericht eines Versicherungsunternehmens**

Dauer

- wahlweise 1 - 3 Tage

Referententeam



Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum

- Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der DKV Deutsche Krankenversicherung AG, Köln
- Stellvertretender Gruppenleiter der Abteilung Vertragsservice der DKV
- Studium der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Köln und Dublin
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Leipzig
- Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig



Dipl.-Kffr. Susan Drechsler

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Leipzig mit den Schwerpunkten Versicherungsbetriebslehre, Bankwesen und Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
- Leiterin des Kompetenzteams „Finanzen und Risikomanagement“ der Versicherungsforen Leipzig



Volljuristin Kirsten Müller

- Studium der Rechtswissenschaften mit den Spezialisierungen Internationales Privatrecht und Europarecht an der Universität Leipzig
- Referentin im Kompetenzteam „Finanzen und Risikomanagement“ der Versicherungsforen Leipzig



Dipl.-Winf. Jens Ringel

- Studium der Wirtschaftsinformatik an der Universität Leipzig mit den Schwerpunkten Versicherungsinformatik und Versicherungsbetriebslehre
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Leipzig
- Geschäftsführer und Leiter des Kompetenzteams „Prozesse, Qualität und Organisation“ der Versicherungsforen Leipzig



Dipl.-Math. Justus Lücke

- Studium der Mathematik, Studienrichtung Wirtschaftsmathematik, an der Universität Göttingen mit den Schwerpunkten Stochastik und Statistik
- Consultant in der aktuariellen Beratung bei der BELTIOS GmbH, München/Köln
- Aktuar im Controlling, Bereich Planung Leben, der AXA Konzern AG, Köln
- Projektmanager im Kompetenzteam „Finanzen und Risikomanagement“ der Versicherungsforen Leipzig
- In Ausbildung zum „Aktuar (DAV)“



Dipl.-Wirtsch.-Math. Torsten Karau

- Studium der Wirtschaftsmathematik mit den Schwerpunkten Versicherungsmathematik und Risikotheorie an der Universität Leipzig
- Projektreferent im Kompetenzteam „Finanzen und Risikomanagement“ der Versicherungsforen Leipzig



Dr. Jürgen Petzold

- Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG
- Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Leibniz Universität Hannover (Dipl. Oek.)
- Promotion zum Dr. rer. pol. am Institut für Versicherungsbetriebslehre der Leibniz Universität, Thema: „Controlling in der internationalen fakultativen Rückversicherung“
- Underwriter und Chief E-Business Coordinator der Hannover Rückversicherung AG
- Director der Underwriters' Academy Ltd.

Referenzen



Neben Personal Coachings und Inhouse-Seminaren betreuen die Versicherungsforen Leipzig komplette Seminarreihen innerhalb der Weiterbildungskataloge diverser Versicherungsunternehmen. Weiterhin haben die Versicherungsforen Leipzig Online-Weiterbildungen zu Grundlagenthemen und aktuellen Fragen der Versicherungswirtschaft erfolgreich durchgeführt.

Für die neuen Mitarbeiter eines großen namhaften Versicherungsunternehmens wurde bereits mehrmals der versicherungsspezifische Teil der Trainee-Ausbildung übernommen.

Oben genannte Unternehmen gehören u.a. zu den Seminarkunden der Versicherungsforen Leipzig.

Ihre Ansprechpartnerin

Dipl.-Kffr. Marlene Keßler

Bereichsleiterin Weiterbildung und
Veranstaltungen

Telefon: +49 (0)341 / 1 24 55 - 13

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

E-Mail: kessler@versicherungsforen.net



Partnerunternehmen



Versicherungsforen Leipzig GmbH

Querstraße 16 | 04103 Leipzig

Telefon: +49 (0) 341 / 1 24 55 - 0
Fax: +49 (0) 341 / 1 24 55 - 99
E-Mail: kontakt@versicherungsforen.net
Internet: www.versicherungsforen.net

Stand: Januar 2012