

Kurz vorgestellt

**Das Kompetenzteam
« Versicherungsmarketing und -vertrieb »**

- 
- » *Produkte*
 - » *Personalmanagement*
 - » *Marketing & Kommunikation*
 - » *Vertrieb*
 - » *Kunden*
 - » *Strategie*

1

User Groups - fachspezifische Diskussionsforen

Unser Anliegen ist es, mit dem Einrichten der User Groups ein **dauerhaftes unternehmens- und system-übergreifendes Netzwerk** für den regelmäßigen gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch zu schaffen.

In diesem Rahmen ist es das Ziel:

- die Kommunikation zwischen der Wissenschaft und Praxis sowie der Praktiker untereinander zu fördern,
- den teilnehmenden Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich mit Fachkollegen auszutauschen und konstruktiv zu diskutieren,
- gemeinsam mit den teilnehmenden Häusern problemlösungsorientierte Handlungsoptionen abzuleiten sowie
- die Teilnehmer im Hinblick auf aktuelle Entwicklungen auf dem jeweils neuesten Stand zu halten.

In den halbjährlichen Treffen stehen neben wissenschaftstheoretischen Konzepten ausgewählte **Best-practice-Lösungen** im Fokus der Vorträge, Workshops und Diskussion. User Groups gibt es zu folgenden Themen:

- „Produktmanagement von Versicherungsunternehmen“, 23. und 24. November 2010 in Hamburg
- „CRM in der Versicherungswirtschaft“, 24. und 25. März 2011 in Leipzig
- „Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb“, 07. und 08. April 2011 in Dortmund (V O L K S W O H L B U N D)
- „Customer Care Center Management in der Versicherungswirtschaft“, 12. und 13. Mai 2011

2

Individuelle Unterstützung

Sie benötigen **kurzfristig Informationen** zu einem bestimmten Thema, haben aber nicht die Ressourcen, sich durch die zahlreichen Suchergebnisse in Online-Suchmaschinen zu klicken? Oder müssen Sie sich in kurzer Zeit in ein bestimmtes, für Sie unter Umständen **neues Fachthema** einarbeiten und dazu möglicherweise eine **Präsentation** vorbereiten und halten?

Unser Unterstützungs-Angebot für Sie:

- Individuelle Recherchen und Informationsaufbereitungen
- Kommentierte Literaturquellen
- Marktübersichten und Wettbewerbsvergleiche
- Auftragsstudien sowie Markt- und Konkurrenzanalysen
- Wissenschaftlicher Aufsatz oder vollständige Vortragsunterlagen

« Unser Ziel: Wir bieten – nah an der Wissenschaft – innovative, qualitativ hochwertige, sowohl fachlich als auch methodisch fundierte Dienstleistungen an und sind Ihnen ein neutraler Partner auf der Suche nach neuen Lösungen für neue Herausforderungen. »

3

Wissensvermittlung

Know-how und Kompetenz der Mitarbeiter sind wesentliche Wettbewerbsfaktoren von Dienstleistungsunternehmen. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir mit dem Geschäftsfeld „Wissensvermittlung“ die Unternehmen im Versicherungsumfeld mit einem umfangreichen **Aus- und Weiterbildungsangebot** bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter. Wir geben inhaltlich fundiertes sowie praxisorientiertes Wissen rund um den Bereich des Versicherungsmarketings und -vertriebes. **Konferenzen** zu aktuellen versicherungsfachlichen Themen ergänzen das Angebot.

Sprechen Sie uns einfach darauf an. Wir freuen uns, Sie unterstützen zu können.

Nutzung von Trendinformationen für strategische Entscheidungen in der Assekuranz

„Agieren statt Reagieren“ lautet der Maßstab, an dem sich Versicherungsunternehmen auf dem derzeitigen Wettbewerbsmarkt untereinander messen. Auf den ersten Rängen können sich nur die Teilnehmer positionieren, welche bereits heute schon an übermorgen denken. Mit einem professionell gesteuerten Trend- und Innovationsmanagement schaffen sich Versicherungsunternehmen eine qualitative **Grundlage für künftige Unternehmensentscheidungen** und damit für deren **Existenzsicherung**. Einen Lösungsansatz, wie Trendinformationen sinnvoll und strukturiert ohne „Reibungsverluste“ zwischen den Fachbereichen innerhalb der Versicherungsgesellschaften genutzt werden können, haben wir aktuell entwickelt. Darauf aufbauend bieten wir unternehmensindividuelle Workshops an, mit deren Hilfe die Auswirkungen einzelner **Megatrends** auf das Unternehmen bzw. auf spezielle Bereiche gemeinsam erarbeitet werden.

www.versicherungsforen.net/trend

Zielgruppe:

Vorstände und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen, die sich mit strategischen Fragestellungen beschäftigen, z.B. aus den Bereichen Unternehmensentwicklung, Marktforschung, Risikomanagement, Strategisches Marketing, Vertrieb und Schaden

Start:

1. Arbeitstreffen erfolgt im Frühjahr 2011, Gespräche zur Teilnahme werden bis Ende Nov. 2010 geführt

Ihre Ansprechpartnerin:

Antje Gellert,
Tel.: +49 (0) 341 / 124 55-24

« Wir denken nicht nur innovativ, sondern handeln auch so! »

Brancheninitiative Kundenwert

„Was sind meine Kunden eigentlich wert?“ ist eine in der Versicherungswirtschaft häufig gestellte und intensiv diskutierte Frage. Nur leider gibt es bislang noch keine befriedigenden Antworten. Die Gründe dafür sind vielfältig: Man kann sich in mathematischen Details verstricken und den eigentlichen Nutzen aus den Augen verlieren, man kann zu optimistische Prognosen entwickeln und die vertriebliche Realität verlassen oder die fachlichen Verantwortungsbereiche finden keinen gemeinsamen Nenner für die effektive Nutzung des Wertes. Die Versicherungsforen setzen ein **Forschungsprojekt** auf, das die **Definition eines brancheneinheitlichen Kunden-Wert-Modells** zum Ziel hat. Durch den wissenschaftlich fundierten Vorschlag und eine neutrale Moderation sollen Kundenwertberechnungen standardisiert und damit auch zwischen den Gesellschaften vergleichbar gemacht werden. Dazu veranstalteten wir im August ein Initialisierungstreffen, an dem sich **12 Versicherer** beteiligten.

www.versicherungsforen.net/brancheninitiative

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen, die verantwortliche Tätigkeiten im Bereich Marketing sowie Vertriebssteuerung und Risikomanagement ausüben.

Start:

voraussichtlich Dezember 2010

Ihr Ansprechpartner:

Konrad Bartsch,
Tel.: +49 (0) 341 / 124 55-25

« Individuell, zielführend und versicherungsspezifisch – so möchten wir Sie unterstützen. »

Synergy.Net – Ein dezentrales Maklernetzwerk

Die große Mehrheit der Versicherer sind der permanenten Herausforderung ausgesetzt, insbesondere die Vertriebsprozesse funktional, technisch sowie wertorientiert zu optimieren. Der Vertriebskanal Makler und Mehrfachagenten bildet dabei eine besondere Herausforderung, da der Markt hier u.a. durch eine Vielzahl heterogener IT-Infrastrukturen gekennzeichnet ist. Eine Lösung zu schaffen, die Chancen für alle Marktteilnehmer (Makler, Versicherer und weitere Dienstleister) innerhalb eines **dezentralen Branchennetzwerkes** bietet, ist das Ziel unseres Projektes. Wir befinden uns gemeinsam mit **sechs Versicherungsunternehmen** in der Projektphase und schaffen den rechtlichen und organisatorischen Rahmen für eine langfristige Zusammenarbeit innerhalb des stetig wachsenden Netzwerkes. Aktuell sind die Vertragswerke der Gemeinschaft unterschriftsreif und die operative Umsetzung wird vorbereitet.

www.versicherungsforen.net/maklernetzwerk

Zielgruppe:

Entscheidungsträger im Maklervertrieb und in der IT

Projektzeitraum:

Mai – Dezember 2010

Ihr Ansprechpartner:

Kai Wedekind,
Tel.: +49 (0) 341 / 124 55-22



Dipl.-Kfm. Konrad Bartsch

Leiter des Kompetenzteams - *E-Mail: bartsch@versicherungsforen.net*

Seit Dezember 2009 leitet Konrad Bartsch das Kompetenzteam »Marketing und Vertrieb«. Der 39-Jährige war bisher für die Victoria Versicherungs-Gesellschaften tätig – zunächst als Leiter Marktforschung, später als Verantwortlicher für die Gruppe Strategisches Marketing und zuletzt in führender Position der Abteilung Werbung und Kommunikation. Während seiner Tätigkeit für die Victoria Gesellschaften war er fachlich unter anderem zuständig für die Neugestaltung der Vertriebskommunikation, Projekte zur Förderung der Kundenbindung und von regionalem Cross-Selling.

**» Sie haben Fragen? Kommen Sie einfach auf uns zu.
Wir helfen Ihnen gern weiter. »**



Dipl.-Kfm., Dipl.-Vw. Kai Wedekind

Projektleiter im Kompetenzteam - *E-Mail: wedekind@versicherungsforen.net*

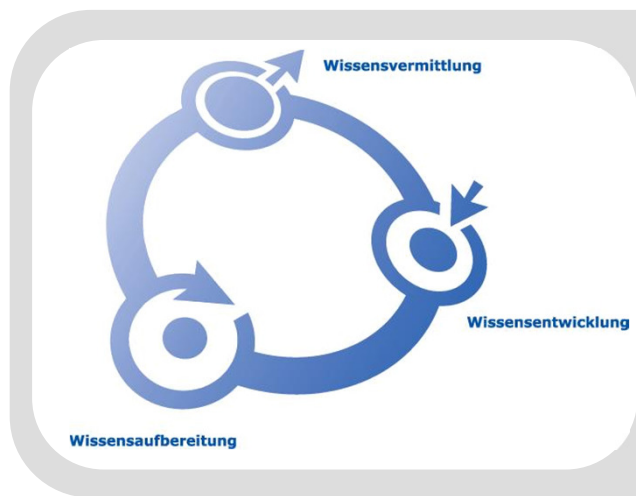
Herr Wedekind ist seit dem Jahr 2006 für die Versicherungsforen Leipzig tätig. Zunächst war der 31-Jährige studienbegleitend als Assistent im Team Redaktion und Wissen tätig. Mit Abschluss der Studiums der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Universität Leipzig verstärkt er im festen Mitarbeiterkreis das Kompetenzteam "Versicherungsmarketing und -vertrieb" und fungiert unter anderem als Ansprechpartner für Projektarbeiten und für die User Groups „Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb“ und „Customer Care Center Management in der Versicherungswirtschaft“.



Dipl.-Betriebswirtin (BA) Antje Gellert

Projektreferentin im Kompetenzteam - *E-Mail: gellert@versicherungsforen.net*

Seit April 2009 ist die 25-Jährige im Team »Marketing und Vertrieb« tätig und u.a. Ansprechpartnerin für Projektarbeiten und für die User Group „Produktmanagement von Versicherungsunternehmen“. Zuvor arbeitete Sie bei der Sparkassen-Versicherung Sachsen im Bereich Marketing/Schulung, wo Sie die Projektorganisation zur Optimierung von Prozessabläufen unterstützte und vor allem im Teilprojekt Unternehmenskommunikation mitwirkte. Anschließend arbeitete sie als Produktmanagerin und beschäftigte sich vorwiegend mit der Vertriebsunterstützung des Außendienstes. Auch als Mitarbeiterin im Qualitätsmanagement entwickelte und begleitete sie Maßnahmen zur Verbesserung der unternehmensinternen und -externen Servicequalität.



Die Versicherungsforen Leipzig sind der neutrale Wissensdienstleister für die Assekuranz. Als Brücke zwischen Wissenschaft und Versicherungspraxis unterstützen sie Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen beim Know-how-Aufbau und beim praxisorientierten Erfahrungsaustausch. Nah an der Wissenschaft bieten die Versicherungsforen Leipzig innovative, qualitativ hochwertige, sowohl fachlich als auch methodisch fundierte Dienstleistungen an. Sie verstehen sich als neutraler Partner und bilden in einem ganzheitlichen Ansatz nahezu alle aktuellen und relevanten Themen der Branche ab. Durch ihre langjährige Tätigkeit haben die Versicherungsforen Leipzig ein einzigartiges Netzwerk aus mehr als 320 Institutionen innerhalb der Versicherungsbranche aufgebaut.

■ ■ ■ Versicherungsforen Leipzig
 Querstraße 16
 04103 Leipzig
www.versicherungsforen.net