

User Group

Aktuelle Fragen im Versicherungsvertrieb

Wiesbaden, 6./7. Mai 2020

Weitreichende strukturelle Veränderungen in der Wirtschaft und Gesellschaft, unter anderem die zunehmende Digitalisierung sowie Regulierung und nicht zuletzt auch die demografischen Entwicklungen, erhöhen den Veränderungsdruck auf die Versicherungsbranche enorm. Besonders betroffen ist der auf Umsatzwachstum angelegte Vertrieb, der zukünftig effizienter, kundenorientierter und qualifizierter arbeiten muss

Hier setzt die User Group an und verfolgt das Ziel, aktuelle und strategische Fragestellungen rund um den Vertrieb zu diskutieren und dabei innovative Lösungen mittels Impulsvorträgen zu erarbeiten. Zusätzliche wissenschaftliche Impulse fließen durch die fachliche Leitung von **Prof. Dr. Matthias Beenken** von der FH Dortmund ein.

Zielgruppe

Die User Group richtet sich an Führungs- und Fachkräfte sowohl aus den zentralen als auch den dezentralen Vertriebsbereichen der Versicherer.

Themenspektrum der User Group



Wie Sie von der User Group profitieren

Während des zweitägigen Arbeitstreffens können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in **einen intensiven Erfahrungsaustausch** treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo ihr Unternehmen im **Verhältnis zur Branche** steht.

Durch die zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen **hohen Diskussionsanteil**.

Sie treffen eingeladene **Experten und Wissenschaftler** und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle **Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen** werden Ihnen regelmäßig vorgestellt und diskutiert.

In **Diskussionsrunden und Workshops** erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die **Inhalte** der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche **mitgestalten**.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:

www.versicherungsforen.net/vertrieb

Nächstes Arbeitstreffen: 6./7. Mai 2020 in Wiesbaden

Themenschwerpunkte des nächsten Arbeitstreffens:

Faktor Mensch/Empathie im Vertriebsprozess

Verhaltensökonomie/Behavioral Economics

Digitale Kompetenz im Vertrieb und Außendienst stärken

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen und Erfahrungsberichten innerhalb des Themengebietes liegt.

Auszug aus der Agenda der letzten Arbeitstreffen



Qualifizierte Direktbetreuung unbesetzter Bestände

Mario Fökel – Vertriebsdirektor,
SIGNAL IDUNA Gruppe



Synergien schaffen, Effizienz steigern und Mehrwerte bieten – wie der Partner- und Kooperationsvertrieb der Bayerischen sich für die Zukunft aufstellt

Maximilian Buddecke – Mitglied des Vorstandes,
die Bayerische Prokunda AG



BERT – digitales Beratungstool

Stephan Haupt – Vertriebsleiter Unfall,
LVM Versicherung

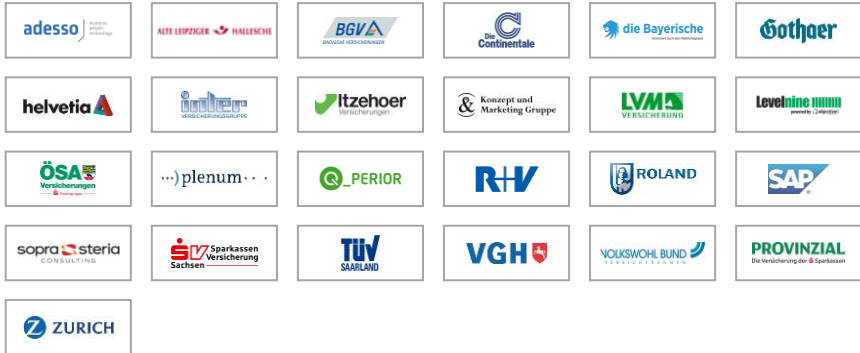


Frauenförderung in der Versicherungsbranche - ERGO Diversity Management

Simone Rehberg – Vertriebsentwicklung Grundsatzfragen,
ERGO Versicherungsgruppe AG

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/vertrieb

Mitglieder der User Group



Ansprechpartner



Diana Ehrenberg
 Projektmanagerin
 Kompetenzteam Vertrieb & Service
 T +49 341 98988-233
 E diana.ehrenberg@versicherungsforen.net



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



Elisabeth Langer
 Referentin Geschäftsbereich
 Veranstaltungen
 T +49 341 98988-272
 E elisabeth.langer@versicherungsforen.net

Konditionen

Versicherungsunternehmen		Nicht-Versicherungsunternehmen	
Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr	Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr
1.240 EUR	990 EUR	1.690 EUR	1.440 EUR
2. Teilnehmer pro Treffen		2. Teilnehmer pro Treffen	
290 EUR	240 EUR	490 EUR	440 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/vertrieb