

Weiterbildungen

informieren. lernen. diskutieren

Unser Ansatz

Bilden Sie sich und Ihre Mitarbeitenden weiter! Gründe dafür gibt es genug – von der Verfolgung beruflicher Interessen und persönlicher Karrierepläne über gesetzliche Weiterbildungsanforderungen wie IDD oder um als Arbeitgeber auf dem Weg in die digitalisierte Welt mit verschwimmenden Branchengrenzen stets gut informiertes und weitergebildetes Personal zu haben.

Wir bieten Ihnen Themen und Formate zur Weiterbildung, die sich an den aktuellen Branchenfragen und strategischen Herausforderungen von Versicherungsunternehmen orientieren. Weil wir seit mehr als 20 Jahren den Versicherungsmarkt beobachten und dabei in ständigem Kontakt mit Spezialisten und Entscheidern sind, verfügen wir über stets aktuelles Insiderwissen der derzeitigen Branchentrends, kennen die Schmerzpunkte der Branche, können Zusammenhänge darstellen und Konsequenzen für die Zukunft ableiten. Unsere traditionelle Nähe zur Wissenschaft garantiert dabei eine fundierte Grundlagenausbildung.

Die resultierenden Erkenntnisse bereiten wir laufend auf – so entsteht verwertbares Wissen. Gern beraten wir Sie persönlich und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot. Ihr Thema ist hier nicht aufgeführt? Bitte kontaktieren Sie uns, so dass wir über Ihren individuellen Bedarf sprechen können!

Vor Ort oder virtuell – Wir bilden die Branche weiter!



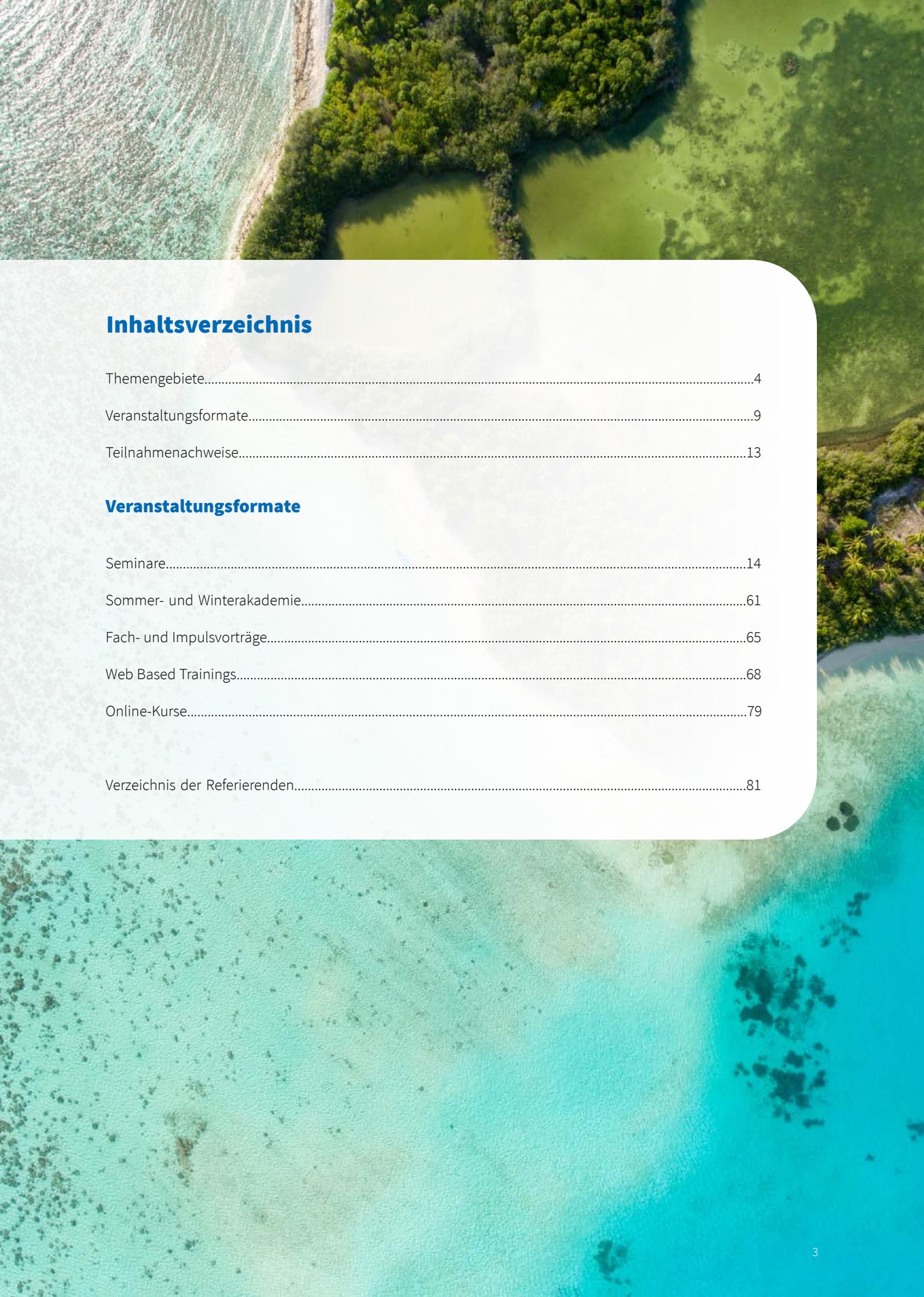
Unsere Inhouse Weiterbildungen können wahlweise in Online oder Präsenzform gebucht werden. Die nachfolgend dargestellten Seminarthemen können flexibel nach individuellem Bedarf zusammengestellt werden. Über Themen und Termine unserer Offenen Formate informieren Sie sich bitte aktuell auf der Website.

Alle Weiterbildungen immer aktuell in der Versicherungsforen-Akademie:

www.versicherungsforen.net/akademie

Ihre Vorteile

- zielgruppenorientierte Ausrichtung
- individuell, maßgeschneidert und bedarfsgerecht
- fundiert, strukturiert und lösungsorientiert
- erfahrene Referierende
- wissenschaftlicher Hintergrund und aktuelles Praxiswissen
- umfangreiche, nachvollziehbare Vortrags- und Seminarunterlagen



Inhaltsverzeichnis

Themengebiete.....	4
Veranstaltungsformate.....	9
Teilnahmenachweise.....	13

Veranstaltungsformate

Seminare.....	14
Sommer- und Winterakademie.....	61
Fach- und Impulsvorträge.....	65
Web Based Trainings.....	68
Online-Kurse.....	79
Verzeichnis der Referierenden.....	81

Themengebiete

1. Grundlagen

Zielgruppenseminare

Versicherungswissen für Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister.....60

Versicherungswissen für Trainees und Duale Studierende.....61

Seminar

Grundlagen des Versicherungsmarktes.....15

Wertschöpfung, Organisation und Prozessmanagement.....24

Web Based Trainings

Grundlagen des Versicherungsmarktes.....70

2. Produkt

Seminare

Personenversicherungszweige.....21

Kompositversicherungszweige.....22

Betriebliche Altersversorgung.....29

Arbeitskraftabsicherung.....30

Grundlagen der Krankenversicherung31

3. Vertrieb & Kunde

Seminare

Vertrieb der Zukunft.....	16
Zukunft des Kundenmanagements.....	17
Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen.....	18
Verankerung von Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen.....	19
(V)ührerschein Nachhaltigkeit.....	20
Personalisierung und Individualisierung in Vertrieb und Service.....	32

Web Based Training

(V)ührerschein Nachhaltigkeit.....	79
------------------------------------	----

4. Schaden & Leistung

Seminare

Grundlagen des Schadenmanagements.....	33
Schadenmanagement – Entwicklungen und Trends.....	34
Kfz-Versicherung.....	35

Web Based Training

Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen.....	71
--	----

5.Finzen & Risiko

Seminare

Jahresabschlüsse von Versicherern verstehen und analysieren.....	48
Aktuarielle Methoden und Produktkalkulation in der Lebensversicherung.....	49
Solvency II – Relevanz für die für Schadenabteilung.....	50
Kapitalanlagemanagement.....	51

Web Based Trainings

Bilanzierung nach HGB.....	74
Solvency II.....	75
Solvency II Express.....	76
Aktuarielle Methoden in der Lebensversicherung.....	77

6.Analytik & IT

Seminare

Robotics und smarte Prozessautomatisierung.....	52
Einführung in die Digitalisierung, KI und Machine Learning.....	53

Web Based Training

Versicherungs-IT für Nicht-Informatiker.....	73
--	----

7.Strategie & Innovation

Seminare

ChatGPT für Versicherungsunternehmen.....	36
Bilderstellung mit Künstlicher Intelligenz für Versicherungsunternehmen.....	37
Neuerungen und Trends in Versicherungen.....	38
Trend Day.....	39
Strategische Handlungsoptionen für das Management.....	40
Das Metaversum.....	41
Digitalversicherer und Digitale Assekuradeure.....	42
Embedded Insurance.....	43
Regionale Ökosysteme.....	44
Positionierung in Ökosystemen.....	45
Aktuelle Trends im InsurTech-Markt.....	46
Web Based Training	
Ökosysteme & Versicherungen.....	78

8. Kultur & Wandel

Seminare

Grundlagen des klassischen und agilen Projektmanagements.....	23
Die agile Organisation.....	25
Führung selbstorganisierter Teams.....	26
Entwicklungsreise.....	27
Hybride Zusammenarbeit.....	28
Systemisches Einzel- und Team-Coaching.....	28
Scrum Bootcamp.....	47
Konfliktmanagement in agilen Teams.....	54
Verhandeln in der Vuca-Welt.....	55
Team Coaching.....	56
Change-Management.....	57
Innovation Bootcamp.....	58
Innovation durch kreative Techniken.....	59

Web Based Training

Neue Arbeitswelten.....	72
-------------------------	----

Seminare

In den Seminaren der Versicherungsforen wird versicherungsfachliches Zusammenhangs- und Überblickswissen in Verbindung mit aktuellen Branchenentwicklungen und Best Practices des Versicherungsmarktes vermittelt. Die Weiterbildungen sind grundsätzlich sehr interaktiv gestaltet und richten sich explizit an Neu- oder Quereinsteigende in die Versicherungswirtschaft, ebenso an Mitarbeitende, die im Unternehmen an Schnittstellen tätig sind, bspw. zwischen IT oder Aktuariat und Fachbereich.

In Inhouse Seminaren sind hohe Individualität und Unternehmensbezug garantiert, da sich die Seminargruppe ausschließlich aus Mitarbeitenden des Auftraggebers zusammensetzt. Unternehmen und Teams können ihr Wunsch Seminar aus den nachfolgend genannten Themen zusammenstellen. Gerne erweitern wir die fachlichen Seminarinhalte um die Unternehmenssicht des Auftraggebers. Falls Sie Ihre Wunschthemen in der nachfolgenden Aufstellung der Themengebiete vermissen, sprechen Sie uns bitte an.

In den Zielgruppenseminaren stellen wir verschiedene Themen didaktisch passend für unterschiedliche Zielgruppen innerhalb des Unternehmens zusammen – zum Beispiel für Trainees, Assistenten oder Fach- und Führungskräften an Schnittstellen innerhalb des Unternehmens.

Informationen und Buchung unter:
www.versicherungsforen.net/inhouse-seminare
und ab Seite 14

Sommer- & Winterakademie

Die Sommerakademie und Winterakademie bieten jeweils an fünf aufeinander folgenden Tagen ein umfassendes Themenspektrum zur Weiterbildung und die Möglichkeit zum Austausch mit Beschäftigten anderer Häuser. Das Programm ist vielfältig und umfasst neben rein versicherungsfachlichen Grundlagen auch aktuelle praktische Herausforderungen der Versicherungsbranche und die Erarbeitung von Lösungsansätzen dafür. Die modulare Gestaltung in mehreren parallelen Pfaden ermöglicht den Teilnehmenden, sich ein individuelles Weiterbildungsprogramm basierend auf den eigenen Interessen und Vorkenntnissen zusammenzustellen. Während die Winterakademie ausschließlich virtuell durchgeführt wird, um in der kalten Jahreszeit nicht reisen zu müssen, findet die Sommerakademie sowohl virtuell als auch präsent statt. Die Präsenzteilnahme bietet Teilnehmenden die Gelegenheit, die bunte, offene und geschichtsträchtige Stadt Leipzig zu entdecken und erleben. Beide Veranstaltungen richten sich sowohl an Neu- und Quereinsteigende in Versicherungsunternehmen, die über keine versicherungsfachliche Grundlagenausbildung verfügen als auch an erfahrene Mitarbeitende, die an fachlichen Schnittstellen tätig sind und daher themenübergreifendes Fachwissen benötigen.

Informationen und Anmeldungen unter:

www.versicherungsforen.net/sommerakademie und
www.versicherungsforen.net/winterakademie



Fach- und Impulsvorträge

Sie planen eine Mitarbeitenden- oder Kundenveranstaltung, auf der aktuelle Fachthemen der Versicherungswirtschaft fundiert und pointiert präsentiert werden sollen? Unsere erfahrenen, fachlich versierten Referierenden unterstützen Sie gern! Sie geben Impulse für nachfolgende Diskussionen und stellen fachliche Zusammenhänge dar. Gemeinsam mit Ihren Teilnehmenden leiten sie Handlungsempfehlungen und Lösungsansätze ab. Gern stehen sie Ihnen auch als neutrale Moderierende zur Verfügung.

Wir erfragen im Vorfeld detailliert Informationen über die Ziele, den fachlichen und organisatorischen Rahmen sowie den Teilnehmerkreis der geplanten Veranstaltung, um Ihnen möglichst passgenauen Input liefern zu können. Auf dieser Basis unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Ihre Vorteile

- spannende Themen mit Relevanz für Ihr Haus, für Ihre Kunden und damit für Ihre tägliche Arbeit fundiert und prägnant vorgetragen
- anregende Thesen für kontroverse Diskussionen rund um aktuelle (Branchen-)Entwicklungen, Fakten, Trends und Herausforderungen
- fachkundige Referenten und Workshopleiter mit mehrjähriger praktischer Erfahrung in der Versicherungsbranche

Informationen unter:

www.versicherungsforen.net/fach-und-impulsvortraege
und ab Seite 66

Online-Kurse

Einfach einwählen, ganz bequem von Ihrem Schreibtisch aus! In den Online-Kursen der Versicherungsforen werden aktuelle Themen der Branche in einer effizienten Art und Weise vermittelt. Die Online-Kurse sind grundsätzlich sehr interaktiv gestaltet. In überschaubaren Einheiten werden die Fakten und Zusammenhänge jedes Themas prägnant und praxisnah präsentiert; außerdem ist ausreichend Zeit für Fragen aus dem Kreis der Teilnehmenden und die Diskussion mit den Referierenden vorgesehen. Die Dozentinnen und Dozenten der Kurse sind Experten in ihren Themen, zu denen sie laufend die aktuellen Entwicklungen verfolgen.

Ihre Vorteile

- fachlich hochwertige Vorträge und spannende Diskussionen
- fundierte Informationen effizient vermittelt
- kleine Einheiten, die sich leicht im Terminkalender unterbringen lassen
- kleines Invest für sofortigen Informationsgewinn

Informationen und Anmeldung unter:

www.versicherungsforen.net/online-kurse
und ab Seite 88

Web Based Trainings

Lernen Sie effektiv, mobil und erfolgreich mit den Web Based Trainings der Versicherungsforen Leipzig! Unsere Lernprogramme bieten Lernvideos in höchster Qualität, zahlreiche Quizfragen zu jedem Modul sowie Materialien zum Selbststudium. Wählen Sie Ihre Inhalte selbst und wiederholen Sie Inhalte, so oft und wann Sie wollen oder überspringen Sie Themen, die Sie im Moment nicht benötigen. Ihr Lernfortschritt bleibt für Sie immer transparent und ist mit Zertifikaten nachweisbar. Unsere Dozentinnen und Dozenten sind ausgewiesene Expertinnen und Experten in ihren Fachgebieten. Und unsere Lerninhalte sind visuell und didaktisch für Ihren Lernerfolg optimiert.

Ihre Vorteile

- Lernvideos in höchster Qualität
- Zahlreiche Quizfragen zu jedem Modul
- Materialien zum Selbststudium
- Reporting und Nachweise

Demozugang erhalten:

www.forenakademie.de/register-demo/

Informationen und Buchung unter:

www.versicherungsforen.net/web-based-trainings
und ab Seite 70

Weiterbildungszeit

Damit Sie den Überblick über besuchte Seminare und Online-Kurse sowie gebuchte Web Based Trainings behalten und Ihre Teilnahme daran nachweisen können – zum Beispiel im Rahmen der Weiterbildungserfordernisse nach IDD – erhalten Sie von uns Teilnahmebestätigungen.

Teilnahmebestätigung

Die Teilnahmebestätigung enthält den Namen und das Unternehmen des Teilnehmenden, Titel und Datum der Veranstaltung, die wesentlichen fachlichen Punkte der Agenda, die mit dem Besuch erreichte Weiterbildungszeit in Minuten sowie den Name und die Unterschrift der fachlichen Leitung.



Seminare



SEMINAR

Grundlagen des Versicherungsmarktes

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden des Seminars erlernen Fachbegriffe, „Regeln“ und Akteure des Versicherungsmarktes sowie Größenverhältnisse, Wettbewerbsentwicklungen und die Einordnung des eigenen Unternehmens anhand aktueller Marktkennzahlen. Außerdem erfahren die Seminarteilnehmenden in einem kurzen Überblick wichtige Entwicklungstrends und Neuerungen auf dem Versicherungsmarkt.

THEMENSPEKTRUM

- Das Modell des Versicherungsmarktes, inkl. Abgrenzung Sozialversicherung und Individualversicherung
- Die Realität der Versicherungswirtschaft in Zahlen
- Das Versicherungsprodukt und seine Besonderheiten
- Aktuelle Entwicklungen und Ausblick
- Die Marktteilnehmenden und deren Interessenslagen am Markt:
Versicherungsnehmer und ihre Risiken, Versicherungsvermittler, Erstversicherungsunternehmen, Rückversicherungsunternehmen, Versichererverbände, -organisationen und -aufsicht

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen und Personen, die entweder keine versicherungsfachliche Ausbildung haben oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-versicherungsmarkt-inhouse



SEMINAR

Vertrieb der Zukunft

SEMINARZIEL

Das Ziel des Seminars liegt darin, ein Verständnis über die Entwicklungen und Trends im Versicherungsvertrieb und der Vertriebskanäle zu entwickeln. Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über den Status Quo des Versicherungsvertriebes. Die Fragen, welche Treiber heute und in der Zukunft auf den Vertrieb wirken und wie sich die Vertriebskanäle im Einzelnen entwickeln werden, werden im Seminar beantwortet.

THEMENSPEKTRUM

- Status Quo: Exklusivvertrieb, Maklervertrieb, Bankenvertrieb, Vertrieb über Drittanbieter und Direktvertrieb
- Entwicklungen und Handlungsempfehlungen
- Zukunftsbild

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen, die entweder über keine produkt- oder vertriebsspezifische Ausbildung verfügen oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	120 Minuten	Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-vertrieb-zukunft

SEMINAR

Zukunft des Kundenmanagements

Grundlagen und Trends der Kundenorientierung

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden erlangen ein Bewusstsein über die Bedeutung der kundenorientierten Arbeitsweise und erhalten wichtige Impulse zu Trends im Kundenmanagement.

THEMENSPEKTRUM

- Grundlagen des Kundenmanagement, v. a. Bedeutung von Kundenzufriedenheit
- Relevante Touchpoints in der Customer Journey des Kunden mit dem Versicherungsunternehmen
- Kundenmanagement der Zukunft: Aktuelle Studieneinblicke und Trends

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteigende, die in kundennahen Bereichen arbeiten, z. B. Service, Produktmanagement, Marketing, Kundenservice, Vertrieb, Qualitätsmanagement.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	120 Minuten	Kai Wedekind Tanja Urban

www.versicherungsforen.net/sem-kundenmanagement



SEMINAR

Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen

Herausforderungen für das Kerngeschäft

SEMINARZIEL

Das Seminar gibt Teilnehmenden einen ersten Überblick über den aktuellen regulatorischen Stand und über bestehende Initiativen in der Versicherungsbranche. Zudem wird den Teilnehmenden gezeigt, welche Anforderungen für einzelne Unternehmensbereiche aus der Regulatorik resultieren.

THEMENSPEKTRUM

- Die Rolle der Finanzwirtschaft zur Erreichung der Klimaziele
- Nachhaltigkeit als strategisches Thema
- Regulatorische Anforderungen und Überblick über Initiativen
- Auswirkungen auf verschiedene Unternehmensbereiche eines Versicherers

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende in sämtlichen interessierten Unternehmensbereichen, die nicht im zentralen Nachhaltigkeitsmanagement tätig sind.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 90 Minuten	Maria Leisinger Eva-Maria Ringel

www.versicherungsforen.net/sem-nachhaltigkeit



SEMINAR

Verankerung von Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen

Aktueller Stand und Umsetzungsbeispiele mit Fokus auf Markt und Kunde

SEMINARZIEL

Das Seminar gibt Teilnehmenden einen Überblick über den aktuellen regulatorischen Stand bzw. bestehende Initiativen für die Versicherungsbranche. Zudem werden die Anforderungen für einzelne Unternehmensbereiche abgeleitet und anhand von Marktbeispielen erläutert, wie Versicherungsunternehmen Nachhaltigkeit umsetzen.

THEMENSPEKTRUM

- Die Rolle der Finanzwirtschaft zur Erreichung der Klimaziele
- Nachhaltigkeit als strategisches Thema
- Regulatorische Anforderungen und Überblick über Initiativen
- Was bietet der Markt und was will der Kunde?
- Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten in ausgewählten Fachbereichen eines Versicherers

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende in sämtlichen interessierten Unternehmensbereichen, die nicht im zentralen Nachhaltigkeitsmanagement tätig sind.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	240 Minuten	Maria Leisinger Eva-Maria Ringel

www.versicherungsforen.net/sem-verankerung-nachhaltigkeit

SEMINAR

Modulares Online-Zertifikatsprogramm in Kooperation mit der Handelshochschule Leipzig (HHL): (V)ÜHRERSCHEIN Nachhaltigkeit

Fit für den nachhaltigen Versicherungsvertrieb

SEMINARZIEL

Nach dem Abschluss des praxisorientierten Zertifikatsprogrammes sind Teilnehmende in der Lage, sich mit fundiertem Hintergrundwissen im Bereich nachhaltiger Versicherungen zu bewegen. Außerdem erwerben sie ein tiefgehendes Verständnis der Grundlagen im Bereich der politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, der regulatorischen Voraussetzungen, möglichen Anlagestrategien, der Kundenwünsche und Ansprachekonzepte. Im Anschluss daran absolvieren die Teilnehmenden einen Wissenstest, um das Zertifikat von der Handelshochschule Leipzig (HHL) ausgestellt zu bekommen.

THEMENSPEKTRUM

Das Seminar kann zur Bearbeitung der Lerneinheiten in vier Termine á 90 Minuten unterteilt werden und umfasst die folgenden Inhalte:

- Nachhaltigkeit & Sustainable Finance
- Bedeutung für Finanzwirtschaft und Assekuranz
- Nachhaltigkeit in der Regulatorik (EU/Deutschland/Versicherungsbranche)
- Produktentwicklung in Leben und Komposit
- Zielgruppen, Kundeninteressen, Vertriebsorganisation

ZIELGRUPPE

Besonders eignet sich die Teilnahme am Seminar für Vermittelnde und vertriebsnahe Mitarbeitende, die Schlüsselkompetenzen in Bezug auf das Thema Nachhaltigkeit erwerben wollen.

AUCH VERFÜGBAR

Web Based Training „Vührerschein Nachhaltigkeit“:
www.versicherungsforen.net/wbt-vuehrerschein

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	360 Minuten	Diana Ehrenberg Maria Leisinger

www.versicherungsforen.net/sem-vuehrerschein

SEMINAR

Überblick über die Personenversicherungszweige

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden lernen die wichtigsten Zweige in der Personenversicherung, Merkmale des Versicherungsschutzes wie Vertragsbeteiligte, versicherte Gefahren und Schäden, Versicherungsleistungen, Versicherungsorte, Ausschlüsse und Beschränkungen, Obliegenheiten kennen. Sie erlernen relevante Sachverhalte wie Unterschiede von Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren, Überschussentstehung und -verwendung, Auswirkungen der Niedrigzinsphase, Bildung von Alterungsrückstellungen (KV), Durchführungswege (bAV) sowie den neuesten Stand der Diskussion am Markt. Die Zweige der Personenversicherung werden allgemeingültig behandelt. Auf Wunsch kann beim Inhouse Seminar auf die speziellen Produkte des Auftraggebers eingegangen werden.

THEMENSPEKTRUM

- Überblick über die Sparten der Personenversicherung
- Lebensversicherung
- Betriebliche Altersversorgung
- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Unfallversicherung

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aller Bereiche in Versicherungsunternehmen, die entweder über keine produkt- oder vertriebsspezifische Ausbildung verfügen oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-zweige-personen-inhouse



SEMINAR

Überblick über die Kompositversicherungszweige

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden lernen die wichtigsten Zweige in der Kompositversicherung, Versicherungsarten und -formen, versicherte Schäden, Sachen und Gefahren, Deckungsumfang, Leistungsumfang und -arten, Formen der Entschädigung, Ausschlüsse, Obliegenheiten, Grundlagen der Prämienberechnung sowie aktuelle Entwicklungen in den einzelnen Zweigen der Kompositversicherung kennen. Die Zweige der Kompositversicherung werden allgemeingültig behandelt. Auf Wunsch kann beim Inhouse Seminar auf die speziellen Produkte des Auftraggebers eingegangen werden.

THEMENSPEKTRUM

- Überblick über die Sparten der Kompositversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Hausratversicherung
- Geschäftsgebäude- und Geschäftsinhaltsversicherung
- Betriebsunterbrechungs- und ausgewählte technische Versicherungen

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen, die entweder über keine produkt- oder vertriebsspezifische Ausbildung verfügen oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-zweige-komposit-inhouse



SEMINAR

Grundlagen des klassischen und agilen Projektmanagements

SEMINARZIEL

Das Arbeiten in Projekten gewinnt für viele Mitarbeitende an Bedeutung. In vielen Jobs geht es heute nicht mehr nur um das Abarbeiten von Prozessen, sondern auch um das Entwickeln von Neuem. Das können sowohl neue Produkte und Dienstleistungen sein, aber auch unternehmensinterne Dinge wie neue Prozesse, die Implementierung von Softwarelösungen oder die Umsetzung moderner Arbeitswelten. Häufig scheitern Projekte, dauern länger als geplant oder haben das vorgesehene Budget überschritten. Nicht selten liegt das auch an fehlenden Kompetenzen im Projektmanagement. Die Lösung scheint für viele einfach zu sein: weg von klassischen Vorgehensweisen, hin zu agilen Methoden. Ziel dieses Seminars ist es zu verstehen, worin eigentlich die Unterschiede zwischen beiden Ansätzen liegen. Dazu klären wir die grundlegenden Begrifflichkeiten und Zusammenhänge im klassischem Projektmanagement und stellen die verbreitetste agile Methode Scrum vor. Dabei konzentrieren wir uns auf die wesentlichen Dinge, die für jedes Projekt unabhängig von seiner Größe relevant sind und bieten somit einen komprimierten Einstieg in dieses wichtige und spannende Thema. Am Ende des Seminars sind die Teilnehmenden in der Lage, kleine Projekte selbst zu übernehmen und verstehen in mittleren bis größeren Projekten die wesentlichen Begriffe und Vorgehensweise. Damit sind sie für die methodische Mitarbeit gut gerüstet.

THEMENSPEKTRUM

- Klassisches Projektmanagement (Projektziele, Stakeholder, Risikomanagement, Projektorganisation, Projektplanung, Vorgehensmodelle, Kommunikation, Controlling, Software)
- Agiles Manifest (Werte & Prinzipien)
- Scrum (Rollen, Events, Artefakte)

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich grundsätzlich an alle Mitarbeitenden, die zukünftig in Projekten eingesetzt werden sollen/wollen und noch keine oder erste Erfahrungen in Projekten gesammelt haben. Es werden Grundlagen praxisbezogen vermittelt.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	ca. 360 Minuten	Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/sem-pm-inhouse



SEMINAR

Wertschöpfung, Organisation und Prozessmanagement

SEMINARZIEL

Bestehende funktionale und hierarchische Barrieren innerhalb von Versicherungsunternehmen behindern oft die Erfüllung des Qualitäts- und Serviceversprechens gegenüber den Kunden. Ein Lösungsweg ist die Prozessorientierung, die ein striktes Geschäftsprozessmanagement erfordert. In diesem Kontext lernen die Teilnehmenden die Prinzipien der Wertschöpfung und die wichtigsten Geschäftsprozesse in Versicherungsunternehmen kennen. Im Detail wird anhand der unterschiedlichen Prozessebenen sowie der (Kern-)Prozesse in der Assekuranz zum einen gezeigt, wie Wertschöpfung im Versicherungsunternehmen erfolgt und zum anderen anhand des Beispiels „Digitalversicherer“, wie sich die Wertschöpfung verändert. Als aktuelle Trends mit wesentlichem Einfluss auf sowohl Prozessgestaltung als auch Wertschöpfung werden RPA/Robotics, Big Data/Data Analytics sowie Künstliche Intelligenz vorgestellt.

THEMENSPEKTRUM

- Ausgangslage und Zielsystem
- Geschäftsfelderwahl und Marktbearbeitungsstrategien
- Die Wertschöpfungskette in der Versicherungsbranche
- Prozessorientierung im Versicherungsunternehmen
- Digitalisierung von Prozessen: Trends und Entwicklungen

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an neue Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen sowie an Mitarbeitende in Dienstleistungsunternehmen, die einen Überblick über die Abläufe, Prozesse und Betriebsmodelle in den Versicherungsunternehmen erhalten möchten und gleichzeitig erfahren wollen, wie die Digitalisierung diesen Status Quo beeinflusst.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	240 Minuten	Robert Rieckhoff

www.versicherungsforen.net/sem-organisation-vu-inhouse



SEMINAR

Die agile Organisation

Begriffsklärung und Umsetzung

SEMINARZIEL

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden eine ganzheitliche Sicht auf das Thema „Agilität“ kennen und entdecken, was sich eigentlich dahinter verbirgt. Außerdem lernen sie viele Praktiken und Methoden kennen, die sie in ihrem Arbeitsalltag einsetzen können. Damit werden das Verständnis und die konkrete Anwendung für dieses vielschichtige und wichtige Thema gestärkt. Nach dem Seminar können sie mit diesem Wissen ihre Arbeitsweise verbessern und werden zum Impulsgeber für modernes Arbeiten im Unternehmen. Es handelt sich hierbei um ein Grundlagenseminar, um ein erstes Verständnis und groben Überblick über dieses vielschichtige Thema zu erlangen.

THEMENSPEKTRUM

- Was bedeutet „Agilität“ eigentlich?
- Scrum als Methode für agiles Projektmanagement
- Design-Thinking, als Methode für „agile“ Produktentwicklung
- „Agile“ Führung
- „Agile“ Organisationsmodelle vom Pfirsich bis Spotify
- Konkrete Praktiken für den agilen Arbeitsalltag

ZIELGRUPPE

Dies Seminar richtet sich an alle Mitarbeitende, die „Werkzeuge“ für die konkrete Umsetzung im Unternehmen brauchen und verstehen wollen, was sich hinter „Agilität“ eigentlich verbirgt.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	ca. 300 Minuten	Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/sem-agile-organisation



SEMINAR

Führung selbstorganisierter Teams

Impulse und Praktiken zur Selbstorganisation für den agilen Arbeitsalltag

SEMINARZIEL

Dieses Seminar klärt, wie Mitarbeitende und Teams zu mehr Selbstorganisation befähigt werden können. Dabei bekommen Teilnehmende konkrete Praktiken an die Hand, die sie im eigenen Führungsalltag ausprobieren können. Außerdem bietet das Seminar Raum und Zeit, die eigenen Erfahrungen und Problemstellungen gemeinsam mit anderen Teilnehmenden zu teilen und zu reflektieren. Die Teilnehmenden lernen, Verantwortung abzugeben und Mitarbeitende bzw. Teams zu mehr Selbstorganisation zu befähigen. Sie entlasten sich damit selbst und sind in der Lage, einen Rahmen für mehr Zufriedenheit und mehr Wertschöpfung zu etablieren.

THEMENSPEKTRUM

Session 1 – Ich selbst

- Wie sieht Eure Führungsrolle aus?
- Warum brauchen wir heute eine andere Art von Führung?
- Was ist Selbstführung und wie gelingt das?

Session 2 – Teamebene

- Wie entsteht Vertrauen?
- Wie lernen wir uns kennen?
- Wie gelingt gute Kommunikation?
- Wie funktioniert Motivation?

Session 3 – Organisationsebene

- Welche Werte sind wichtig?
- Welche Rollen braucht es?
- Wer und wie entscheidet man?
- Der Unterschied zwischen Bienen und Schafen

ZIELGRUPPE

Diese Seminarreihe richtet sich an Führungskräfte, die die Selbstorganisation und Eigenverantwortung ihrer Mitarbeitenden stärken wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	360 Minuten	Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/sem-fuehrung-teams



SEMINAR

Entwicklungsreise

Hybride Zusammenarbeit braucht Teamplayer und keine Einzelkämpfer

SEMINARZIEL

Unsere Arbeitswelt ist hybrid geworden. Das Arbeiten im Home-Office und im Büro ist für viele Mitarbeitende ganz normal geworden. Genauso wie die Kommunikation und Zusammenarbeit über digitale Tools. Das bringt viele Vorteile, birgt aber auch Probleme, die Teams vor neue Herausforderungen stellt. Im Rahmen der Team Challenge sollen Teams befähigt werden, mit diesen Herausforderungen umzugehen.

THEMENSPEKTRUM

- Kick-off Workshop (120 Minuten): Zu Beginn der Team Challenge reflektieren die Teilnehmenden die speziellen Herausforderungen im Team.
- 8 Sessions á 30 Minuten: Auf dieser Basis werden Teilnehmende acht Wochen begleitet und wöchentlich mit drei neuen Praktiken, Ideen oder Aufgaben versorgt, die jeder im Team einfach und schnell ausprobieren kann. In diesen wöchentlichen Terminen haben die Teilnehmenden zudem die Gelegenheit, die Erfahrungen oder Fragen in der Gruppe zu reflektieren.
- Abschlussworkshop (120 Minuten): Nach acht Wochen tauschen die Teilnehmenden dazu aus, welche Veränderungen sich eingestellt haben und beantworten die Frage: „Was ist nun anders?“.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Teams, die sich mit der hybriden Zusammenarbeit noch schwertun oder bei denen der Teamzusammenhalt durch den Wegfall von Büropräsenz nachgelassen hat.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	480 Minuten	Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/sem-entwicklungsreise



SEMINAR

Systemisches Einzel- und Team-Coaching

Denn die Lösung liegt in uns selbst.

SEMINARZIEL

Das Aufgabenspektrum von und die Erwartungen an Mitarbeitende, Führungskräfte und Teams sind hoch und führen nicht selten zu großen Belastungen und Überforderung. Daraus entsteht nicht selten der Wunsch oder die Notwendigkeit nach Veränderung, z. B. im Umgang mit Mitarbeitenden, der Übernahme von Aufgaben oder der Herangehensweise an neue Herausforderungen. Systemisches Coaching ist eine lösungs- und ressourcenorientierte Begleitung von Menschen in solchen Veränderungsprozessen. Durch das Entdecken eigener Lösungen und Ressourcen können Teilnehmende durch das Coaching zufriedener, motivierter und leistungsfähiger werden. Führungskräfte und Mitarbeitende werden in mehreren, i.d.R. drei bis fünf Einzelgesprächen mit einer Dauer von ca. 75 Minuten von einem systemischen Business Coach begleitet. Auch für Teams können Coachings vereinbart werden.

THEMENSPEKTRUM

Durch systematisches Coaching erreichen Teilnehmende die folgenden Ziele:

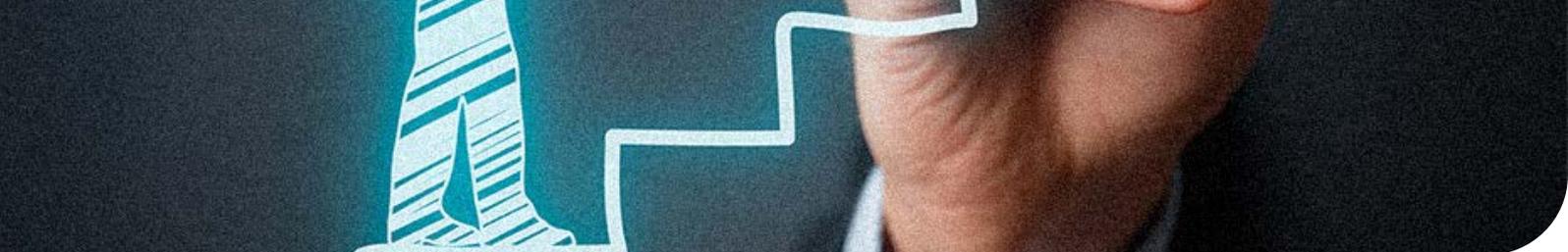
- Stärke stärken
- Entdecken von Fähigkeiten
- Lösen von Konflikten
- Entdecken neuer Perspektiven
- Bauen von Lösungsbrücken
- Klarheit schaffen
- Schritte zum Ziel entwickeln
- Förderung von Entwicklungs- und Wachstumsprozessen

ZIELGRUPPE

Das Coaching richtet sich an Mitarbeitende, Führungskräfte oder Teams, die Begleitung bei Veränderungsprozessen suchen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	Individuell vereinbart	Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/sem-coaching



SEMINAR

Betriebliche Altersversorgung

Durchführungsweg Direktversicherung – Grundlagen und Geschäftsvorfälle

SEMINARZIEL

Im Seminar lernen die Teilnehmenden, wie sie im Kundenservice Sicherheit in der Bearbeitung typischer Geschäftsvorfälle und in der Kommunikation mit Vertriebspartnern und Arbeitgebenden erlangen. Das Seminar zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug aus.

THEMENSPEKTRUM

- Die Beteiligten und ihre Rolle in der bAV
- Einordnung der bAV in das 3-Schichten-Modell
- Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Sozialversicherungsrechtliche Grundlagen
- Steuerrechtliche Grundlagen
- Anwendungsfälle in der (fiktiven) Förderrente GmbH

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende der betrieblichen Altersversorgung, die im Kundenservice und in der Vertragsverwaltung tätig sind.

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Seminar

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell

DAUER

ca. 720 Minuten

REFERIERENDE

Dr. Manuela Wolf

www.versicherungsforen.net/sem-altersversorgung



SEMINAR

Einführung in den Markt der Arbeitskraftabsicherung

SEMINARZIEL

Das Seminar bietet einen breiten Blick auf das Thema Arbeitskraftabsicherung: angefangen vom Einzug des Themas in die Privatwirtschaft und den Ursachen für den Arbeitskraftverlust, über einen Einstieg in die Produktvielfalt am Markt und die jeweiligen Besonderheiten. Mit Fokus auf die Berufsunfähigkeitsversicherung lernen Teilnehmende aktuelle Produktbausteine und Produktneuheiten kennen. Weiterhin bekommen sie einen Einblick in den klassischen Antrags- sowie Leistungsprozess und Informationen und lernen, wie die Versicherer die Prozesse optimieren. Abschließend erhalten sie einen kleinen Ausblick auf Entwicklungen im Ausland.

THEMENSPEKTRUM

- Bedeutung der AKA
- Produktübersicht
- Antrags- und Leistungsprozess
- Aktuelle Trends und Entwicklungen

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Personen, die neu in das Thema Arbeitskraftabsicherung einsteigen wollen, Mitarbeitende in der Produktentwicklung und im Produktmanagement sowie in der Antrags- und Leistungsprüfung.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Diana Boduch

www.versicherungsforen.net/sem-arbeitskraftabsicherung



SEMINAR

Grundlagen der Krankenversicherung

SEMINARZIEL

Die Teilnehmer

- kennen die Unterschiede zwischen Sozialversicherung und privater Absicherung – bezogen auf die Krankenversicherung
- wissen, unter welchen Voraussetzungen eine private Krankenvollversicherung möglich ist
- kennen die rechtlichen Regelungen zur gesetzlichen Pflegepflichtversicherung und die Produkte der privaten Pflegeversicherung

THEMENSPEKTRUM

- • Wesentliche Unterschiede zwischen gesetzlicher und privater Krankenvollversicherung
- • Voraussetzungen für den Eintritt in die private Krankenvollversicherung
- • Voraussetzungen für den Wechsel zwischen gesetzlicher und privater Versicherung
- • Optionen für die Versicherung von Kindern
- • Pflegeversicherung: gesetzliche Regelungen und Überblick über die Produkte der privaten Versicherer

ZIELGRUPPE

Teilnehmer ohne Vorkenntnisse in der Krankenversicherung

Duale Studenten

Werkstudenten

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Seminar

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell

DAUER

60 Minuten

REFERIERENDE

Dr. Manuela Wolf

www.versicherungsforen.net/sem-strategie-inhouse



SEMINAR

Personalisierung und Individualisierung in Vertrieb und Service

Vertriebs- & servicenahes Zukunftsbild

SEMINARZIEL

Im Seminar lernen die Teilnehmenden, welche Bedeutung Produktindividualisierung und persönliche Ansprache der Kunden in Versicherungsunternehmen haben. Im Seminar wird anhand zahlreicher konkreter Beispiele aus verschiedenen Branchen gezeigt, welche technischen und organisatorischen Instrumente Versicherern im Kontext Personalisierung und Individualisierung zur Verfügung stehen und welche Wirkung auf die Kundenbeziehung erzielt werden kann.

THEMENSPEKTRUM

- Vertrieb und Service heute
- Personalisierung und Individualisierung
- Storytelling in der Versicherungsbranche
- Grundformen der Produktindividualisierung
- Superindividualisierung
- Robo Advisors
- Virtuelle Assistenten und Chatbots

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende ohne Vertriebs- oder IT-Hintergrund in Versicherungsunternehmen und Personen in Versicherungsunternehmen, die eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-personalisierung



SEMINAR

Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden erhalten eine grundlegende Einführung und lernen im Seminar das „Magische Dreieck“ des Schadenmanagements, nämlich die optimale Balance zwischen Kundenzufriedenheit, Kosteneffizienz und Schadenaufwand kennen. Sie erfahren, welche Bestandteile und Prozesse das Schadenmanagement umfasst, welche Akteure tätig bzw. welche Dienstleistungen am Markt erhältlich sind. Im Anschluss werden die Teilnehmenden – je nach Anzahl in Workshop-Gruppen – teils selbst Grundlagen des Schadenmanagements erarbeiten.

THEMENSPEKTRUM

- Schadenziele und Schadenstrategie
- Schadensegmentierung
- Schadenablauforganisation (Prozesse und Betriebsmodell)
- Ausgewählte Stabs- und Spezialbereiche im Schadenmanagement: Sachverständige, Personenschadenmanagement, Dienstleistersteuerung, Betrugsmanagement
- Schadenaufbauorganisation
- Schaden-IT – Kurzüberblick

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich grundsätzlich an alle Personen, die Grundlagenwissen zum Schadenmanagement als wesentlichen Baustein ihrer operativen Arbeit benötigen, so z. B. neue Mitarbeitende in den Schadenabteilungen von Versicherungsunternehmen, Mitarbeitende in angrenzenden Unternehmensbereichen und bei Schadendienstleistungen, Assistenten, Sachverständigen, IT-Unternehmen, Beratungshäusern sowie Unternehmen mit eigener Versicherungsabteilung.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen“:
www.versicherungsforen.net/wbt-schaden-grundlagen

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Franz Gündel

www.versicherungsforen.net/sem-schaden-grundlagen-inhouse



SEMINAR

Schadenmanagement

Marktüberblick, Status Quo, Entwicklungen und Trends

SEMINARZIEL

Versicherungsunternehmen können sich über ein exzellentes Schadenmanagement strategisch positionieren. Es bietet sich die Chance, sich über einen empathischen Kundenkontakt und professionelle Prozesse an der Schnittstelle zwischen der digitalen Welt des Schutzversprechens und der realen Welt des Schadenerlebnisses des Kunden als Partner und Problemlöser zu profilieren. Ziel des eintägigen Seminars ist es, den Teilnehmenden aktuelle Marktentwicklungen, Herausforderungen und Trends im Schadenmanagement näher zu bringen.

THEMENSPEKTRUM

- Einführung und Marktüberblick: Kennzahlen und die wichtigsten Grundlagen sowie typische Schadenbilder und Entwicklung von Risiken anhand von Beispielen
- Schadenmanagement und Schadenprozess
- Player im Schadenprozess: Dienstleister, Start-ups
- Trends und Entwicklungen im Schadenmanagement: Automatisierung, Schadensteuerung

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende in den Schadenabteilungen sowie an Schnittstellen zum Schadenmanagement in Versicherungsunternehmen. Ebenso geeignet ist es für Mitarbeitende bei Schadendienstleistern, Assistenten, Sachverständigen, IT-Unternehmen und Beratungshäusern sowie für Mitarbeitende von Unternehmen anderer Branchen, die über eine eigene Versicherungsabteilung verfügen, um die Prozesse auf Versichererseite besser zu verstehen.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen“:
www.versicherungsforen.net/wbt-schaden-grundlagen

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	180 Minuten	Franz Gündel

www.versicherungsforen.net/sem-schaden-markt-inhouse



SEMINAR

Die Kfz-Versicherung

Grundlagen, Marktsituation & Trends

SEMINARZIEL

Das Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden die Grundzüge der Kfz-Versicherung näher zu bringen. Dazu wird auf Basis einer allgemeinen Erklärung des Versicherungsprodukts das Produkt Kfz-Versicherung betrachtet. Dabei werden die Kfz-Haftpflicht- und die Kfz-Kaskoversicherung im Detail erklärt. Zusätzlich lernen die Teilnehmenden die Prämienkalkulation und Trends für die Kfz-Versicherungsbranche kennen.

THEMENSPEKTRUM

- Grundlagen
- Kfz-Versicherung: Überblick
- Die Kfz-Haftpflichtversicherung
- Die Kfz-Kaskoversicherung
- Die Prämienkalkulation
- Der Schadensfall
- Trends im Versicherungsmarkt

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen, die entweder über keine produkt- oder vertriebsspezifische Ausbildung verfügen oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Franz Gündel Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/sem-kfz



SEMINAR

Eine Einführung ins Prompt Engineering

Eine Einführung ins Prompt Engineering

SEMINARZIEL

Seminarziel ist, die Teilnehmenden mit den grundlegenden Fähigkeiten für den professionellen Umgang mit ChatGPT auszustatten. Es liefert Grundkenntnisse und Frameworks im Umgang mit Prompts. Zum anderen bietet der Online-Kurs eine Reihe von Use Cases zum Einsatz von Generative AI in der Versicherungswirtschaft. Die Teilnehmenden sollen in die Lage versetzt werden, Tools wie ChatGPT für ihren beruflichen Alltag nutzen zu können. Außerdem besteht die Möglichkeit während des Kurses die vorgestellten Use Cases selbst auszuprobieren. Dafür benötigen die Teilnehmenden (mindestens) einen kostenlosen Zugang zu ChatGPT. Des Weiteren können auch Use Cases aus dem Kreis der Teilnehmenden diskutiert und ausprobiert werden.

THEMENSPEKTRUM (AGENDA)

- Grundlagenwissen zum Thema Generative AI und großen Sprachmodellen (LLM)
- Prompt Engineering – Was ist das und wofür brauche ich das?
- Prompt Engineering – Frameworks und Best Practices
- Diskussion und Bearbeitung von Use Cases

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich (ausschließlich) an Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, die eine grundlegende Auseinandersetzung zum Themenbereich Prompt Engineering wünschen und an konkreten Einsatzmöglichkeiten im beruflichen Umfeld interessiert sind. Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, die ein tieferes Verständnis über die Handlungsoptionen und Stellhebel des Managements von Versicherungsunternehmen sowie die Auswirkungen genutzter Handlungsoptionen auf die Finanzkennzahlen des Unternehmens erlangen wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	120 Minuten	Mathias Bock Robert Schnoeckel

www.versicherungsforen.net/sem-strategie-inhouse



SEMINAR

Bilderstellung mit Künstlicher Intelligenz für Versicherungsunternehmen

Eine Einführung in führende Tools und Techniken der Bilderstellung

SEMINARZIEL

Viele Experten sind überzeugt davon, dass sich unsere Arbeitswelt durch KI-Tools im erheblichen Umfang verändern wird. Gleichzeitig fragen sich aber auch viele, welchen Nutzen diese KI-Modelle in ihren Unternehmen haben können. Ein wichtiger Schritt zur professionellen Nutzung ist Prompt Engineering. Die Ergebnisse, die Bilderstellungstools liefern, ist stark davon abhängig, wie die Anfrage des Nutzers, der sogenannte Prompt, aufgebaut ist. Nur wenn der Prompt eine hohe Qualität aufweist, kann auch die Antwort der Künstlichen Intelligenz qualitativ hochwertig sein.

Ziel des Kurses ist es, die Teilnehmenden mit den grundlegenden Fähigkeiten für den professionellen Umgang mit KI-Tools zur Bilderstellung auszustatten. Die Teilnehmenden sollen in die Lage versetzt werden, solche Tools für ihren beruflichen Alltag nutzen zu können

THEMENSPEKTRUM (AGENDA)

- Überblick zur Generative AI im Bereich Bilderstellung – Tools im Vergleich
- Prompt Engineering – Was ist das und wofür brauche ich das?
- Prompt Engineering – für Fortgeschrittene
- Diskussion zu Use Cases und aktuellen Grenzen

ZIELGRUPPE

Der Kurs richtet sich an Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, die an den Möglichkeiten der Bilderstellung durch Künstlicher Intelligenz interessiert sind. Besonders interessant ist der Kurs für Mitarbeitende im Marketing oder Schadenbereich.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	120 Minuten	Marianne Kühne Robert Schnoeckel

www.versicherungsforen.net/sem-strategie-inhouse



SEMINAR

Neuerungen und Trends in Versicherungen

SEMINARZIEL

Ziel des Seminars ist es, einen breit gesteckten Überblick über aktuelle Entwicklungen in der Gesellschaft, die auch konkrete Relevanz für Versicherungsunternehmen und Versicherungskunden haben, zu geben. Das Seminar soll damit, unabhängig von der alltäglichen Arbeit, den Teilnehmenden die Möglichkeit geben, übergeordnete Entwicklungen kennenzulernen und in einen übergreifenden Rahmen einzuordnen. Diese Einordnung soll die Bedeutung dieser Entwicklungen und ihrer konkreten Ausprägungen für die Arbeitswelt im Allgemeinen und die Versicherungswirtschaft im Besonderen verdeutlichen. Die Inhalte des Seminars werden anhand konkreter und verständlicher Beispiele veranschaulicht: es werden Praxistipps „eingebaut“ und in interaktiven Abschnitten die Diskussion und Mitarbeit aller Teilnehmenden gefördert.

THEMENSPEKTRUM

- Was sind Megatrends und welche gibt es?
- Technologische Veränderungen
- Soziologische Veränderungen
- Soziodemographische Veränderungen
- Wirtschaftliche und politische Veränderungen
- Konsequenzen und Handlungsoptionen für die Versicherungswirtschaft
- Erarbeitung von Ursachen und Wirkungszusammenhängen

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, Dienstleistungsunternehmen und Unternehmensberatungen, die einen Überblick über relevante Neuerungen und Trends für die Versicherungsbranche erhalten wollen. Eine Grundkenntnis des Geschäftsmodells von Versicherungsunternehmen ist erforderlich, um die Relevanz und Auswirkung der diskutierten Trends besser nachvollziehen zu können.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Digitale Transformation“:
www.versicherungsforen.net/wbt-digitale-transformation

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Mathias Bock

www.versicherungsforen.net/sem-trends-inhouse



SEMINAR

Trend Day

SEMINARZIEL

Das interaktive Inhouse Seminar zielt darauf ab, die Erkenntnisse der Zukunftsforschung für Ihr Unternehmen unter Zuhilfenahme unterschiedlicher Methoden, bspw. Trendradar, Trend-to-Market und Brainstorming nutzbar zu machen und neue Impulse für Ihre strategische Arbeit bereitzustellen. Die Teilnehmenden erlangen nicht nur wertvolles Zukunftswissen, u. a. zu Technologien, Kundenbedürfnissen und Geschäftsmodellen, sondern haben auch die Möglichkeit, diese Erkenntnisse auf ihre spezifische Unternehmenssituation anzuwenden.

THEMENSPEKTRUM

1. Die Zukunft verstehen
 - Impulsvortrag: Die Zukunft der Assekuranz
 - Review des Trend Status Quo in Ihrem Unternehmen
2. Die Zukunft Ihres Unternehmens analysieren
 - Identifikation der für Ihr Unternehmen/Ihren Fachbereich relevanten Trends
 - Erstellen eines Trendradars/einer Trendmap
 - Bewertung des Einflusses und der Konsequenzen der identifizierten Trends für Ihr Unternehmen/Ihren Fachbereich
3. Die Zukunft proaktiv gestalten
 - Sammeln von ersten Grundgedanken, wie Trend- und Zukunftswissen in Produkt- und Serviceideen überführt werden können

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an bereichsübergreifende Teams aus Fach- und Führungskräften mit dem Fokus auf Trendscouting, Trendmanagement, Innovation, Technologiemanagement, Geschäftsmodelle, Strategieentwicklung sowie Produkt-/Serviceentwicklung speziell kleiner und mittelgroßer Versicherungsunternehmen

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	ca. 360 Minuten	Mathias Bock

www.versicherungsforen.net/sem-trend-day



SEMINAR

Strategische Handlungsoptionen in Versicherungen

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die Stellhebel, die dem Management von Versicherungsunternehmen zur Verfügung stehen. Die faktischen Grenzen des Handelns, die sich aus den regulatorischen Rahmenbedingungen ergeben, werden berücksichtigt. Es werden die Auswirkungen verschiedener Ausprägungen von Stellhebeln auf die Kennzahlen, mit denen Ertrags-, Risiko- und Wettbewerbssituation gemessen werden. Hierdurch wird u. a. auch die Wirkung einzelner konkreter Handlungen und Entscheidungen auf den Unternehmenserfolg aufgezeigt. Im Seminar werden die Teilnehmenden zur Vertiefung und praktischen Einordnung – je nach Teilnehmerzahl in parallelen Arbeitsgruppen – selbst Handlungsoptionen ausarbeiten und diskutieren.

THEMENSPEKTRUM

- Regulatorische Rahmenbedingungen mit Wirkung auf das Management in der Lebens- und Sachversicherung
- Die Wertschöpfungskette und daraus abgeleitete Handlungsfelder
- Finanz- und erfolgswirtschaftliche Analyse: Key Performance/Risk Indicators
- Handlungsoptionen und Stellhebel und deren Wirkung auf die Ertragsquellen in der Sach- und Lebensversicherung: Stellhebel in Betriebsmodellen, Produktentwicklung, Vertrieb und Marketing, Kapitalanlagemanagement, Unternehmenssteuerung und zentrale Services

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, die ein tieferes Verständnis über die Handlungsoptionen und Stellhebel des Managements von Versicherungsunternehmen sowie die Auswirkungen genutzter Handlungsoptionen auf die Finanzkennzahlen des Unternehmens erlangen wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Justus Lücke

www.versicherungsforen.net/sem-strategie-inhouse



SEMINAR

Das Metaversum

The next big thing in insurance?

SEMINARZIEL

Im Rahmen des Seminars soll ein grundlegendes Verständnis des Themenkomplexes „Metaversum“ gewonnen werden. Ausgehend von diesen einführenden Überlegungen werden potenzielle Handlungsfelder und Anwendungsoptionen für Versicherungsunternehmen auf dem Weg ins Metaversum präsentiert. Folgende Fragen werden im Seminar beantwortet:

- Was ist das Metaversum?
- Wie könnte Metaversum die Gesellschaft womöglich prägen?
- Was Metaversum hat mit Versicherungen zu tun?
- Wie können Versicherer den Trend beobachten und damit arbeiten?

THEMENSPEKTRUM

- Definitionen und Ausprägungen des Metaversums
- Identifikation von (zukünftigen) Use-Cases
- Stand der Technik und technische Herausforderungen
- Veränderte und neue Risiken durch das Metaversum
- Kundenverhalten in virtuellen Räumen

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den folgenden Bereichen: Vertrieb, e-Business, Innovation und neue Geschäftsmodelle, Strategie, Digitalisierung und Produktmanagement von Versicherungsunternehmen sowie an zukunftsinteressierte Mitarbeitende aus anderen Fachabteilungen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 60 Minuten	Mathias Bock

www.versicherungsforen.net/sem-metaversum



SEMINAR

Digitalversicherer und Digitale Assekuradeure

Marktüberblick und Einordnung

SEMINARZIEL

Das Seminar gibt Teilnehmenden einen systematischen Überblick über die digitalen Versicherer und Assekuradeure, deren Vision und USP sowie einen Ausblick. Mithilfe des Kurses können Teilnehmende sich mit den Prozessen und Services der vermeintlich vordigitalisierten Versicherer auseinandersetzen, um Rückschlüsse für die eigene Unternehmensausrichtung zu ziehen.

THEMENSPEKTRUM

- Einstieg in InsurTechs
- Digitalversicherer und Investitionen
- Vorstellung Digitalversicherer im DACH-Raum
- Vorstellung Digitalversicherer International
- Abgrenzung und Entwicklung gegenüber Digitalen Assekuradeuren
- Die Rolle von Digitalversicherern in Ökosystemen
- Besonderheiten und Ausblick dieser Digitalen Player

ZIELGRUPPE

Das Seminar ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Beratungsunternehmen, welche die relevanten Akteure am Markt bereits frühzeitig beobachten wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Robert Rieckhoff Theresa Löwe

www.versicherungsforen.net/sem-digitale-assekuradeure



SEMINAR

Embedded Insurance

Geschäfts- oder Vertriebsmodell?

SEMINARZIEL

Das Seminar bietet Teilnehmenden einen systematischen Überblick über das Trendthema Embedded Insurance, liefert Strukturierungsansätze und spricht Voraussetzungen an. Neben der detaillierten Vorstellung einzelner Use Cases aus der Versicherungsbranche wird gemeinsam über den Ausblick für die Assekuranz diskutiert.

THEMENSPEKTRUM

- Potentiale
- Merkmale von Embedded Insurance
- Voraussetzungen und Strukturierung
- Herausforderungen
- Use Cases
- Ausblick

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, speziell aus den Bereichen Vertrieb, Produktmanagement, Business Development und Strategie, welche sich mit den Themen Open Insurance und Embedded Insurance beschäftigen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	60 Minuten	Felix Sandt

www.versicherungsforen.net/sem-embedded-insurance



SEMINAR

Regionale Ökosysteme

Erfolgsgarant für mittelständische Versicherer?

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden lernen, wie es ersten Wettbewerbern bereits gelingt, sich zum Thema Ökosysteme positionieren. Gemeinsam besprechen sie, welche strategischen Stoßrichtungen diese wählen.

THEMENSPEKTRUM

- Begriffsverständnis zur Ökosystem-Ökonomie
- Vorstellung von regionalen und überregionalen Use Cases aus der Finanzbranche
- Ableitung und Diskussion von strategischen Ansatzpunkten für kleine und mittegroße Versicherer und deren künftige Ökosysteme

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Bereiche Innovations- und Kooperationsmanagement, Produktmanagement sowie Unternehmens- und Vertriebsentwicklung und strategisches Management.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Ökosysteme & Versicherungen“:
www.versicherungsforen.net/wbt-oekosysteme

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 60 Minuten	Marianne Kühne

www.versicherungsforen.net/sem-regionale-oeko



SEMINAR

Positionierung in Ökosystemen

Finden Sie ihren Platz und machen Sie sich unentbehrlich!

SEMINARZIEL

Im Seminar diskutieren die Teilnehmenden potenzielle Ökosystemstrategien und lernen von Best Practices, um anschließend ihr eigenes Vorgehen konkretisieren zu können. Sie erhalten einen Einblick, wie es Wettbewerbern bereits gelingt, sich zu positionieren. Dazu lernen sie, welche strategischen Stoßrichtungen sich für ihr Haus bieten und welche Entscheidungskriterien eine Rolle bei ihrer Positionierungsstrategie spielen sollten. Währenddessen erweitern sie ihr Netzwerk und profitieren von den Erfahrungen ihrer Wettbewerber.

THEMENSPEKTRUM

- Wodurch zeichnen sich Ökosysteme aus und warum bieten sie disruptives Potential?
- Welche strategischen Optionen gibt es für Versicherer und was sind deren Vor- und Nachteile?
- Welche Kriterien sollte man in der Positionierung leiten?
- Was kann man aus den Use Cases von nationalen und internationalen Versicherern lernen?
- Was sind die ersten Schritte und welche Voraussetzungen braucht es?

ZIELGRUPPE

Das Seminar ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte der Bereiche Innovations- und Kooperationsmanagement, Produktmanagement sowie Unternehmens- und Vertriebsentwicklung und strategisches Management.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	480 Minuten	Marianne Kühne

www.versicherungsforen.net/sem-positionierung-oeko



SEMINAR

Aktuelle Trends im InsurTech Markt

Revolution oder Evolution?

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden bekommen einen systematischen Überblick über neue Akteure, deren Geschäftsmodelle und Visionen sowie einen Ausblick auf die weitere Entwicklung. Neben der detaillierten Vorstellung einzelner Start-ups der Versicherungsbranche werden gemeinsam die Auswirkungen für die Assekuranz diskutiert. Darüber hinaus werden aktuelle Kooperationen und spannende Use Cases aus der Versicherungswirtschaft vorgestellt.

THEMENSPEKTRUM

- InsurTechs: Definitionsversuch, Ziele, Eigenheiten
- Überblick: Markt im deutschsprachigen Raum
- Vorstellung der relevanten Player sowie Möglichkeiten zur Clusterung und Analyse
- Wirkungsbeziehungen der Geschäftsmodelle: Disruption vs. Kooperation
- Entwicklung der Geschäftsmodelle
- Blick auf den Kapitalmarkt
- Trendthemen, die auf den InsurTech Markt wirken

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Beratungsunternehmen, die das eigene Geschäftsmodell sowie Produkte und Services unter Nutzung innovativer Kooperationspartner weiterentwickeln und relevante Akteure schon frühzeitig beobachten wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Felix Sandt

www.versicherungsforen.net/sem-insurtech



SEMINAR

Scrum Bootcamp

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

Agile Zusammenarbeit wird zum wesentlichen Wettbewerbsvorteil für Unternehmen aller Branchen. Auch außerhalb der Software-Entwicklung arbeiten Teams zunehmend agil zusammen, um auf veränderte Anforderungen schnell reagieren zu können und Projekte flexibel, effizient und kundenorientiert zu realisieren. In vielen Unternehmen hat sich dafür das agile Scrum Framework bewährt. Das Scrum Bootcamp schafft die theoretische und methodische Grundlage für die Einführung und Begleitung agiler Zusammenarbeit, liefert Beispiele aus der agilen Praxis und lässt Raum zum Erleben der Arbeit in Scrum. Im Training erhalten Teilnehmende ein umfassendes Verständnis zu Rolle und Aufgaben des Scrum Masters, einen Überblick über die Arbeitsweise in der Scrum-Logik. Beim Scrum Bootcamp ist zusätzlich die ausführliche Vorbereitung auf die (Online)-Prüfung von Scrum.org als Voraussetzung für die Zertifizierung zum Professional Scrum inkludiert.

THEMENSPEKTRUM

- Vermittlung eines umfassenden Verständnisses zur Rolle und zu Aufgaben des Scrum Masters
- Überblick über die Arbeitsweise in der Scrum-Logik
- Beispiele aus der agilen Praxis
- Ausführliche Vorbereitung auf die (Online)-Prüfung als Voraussetzung für die Zertifizierung zum Professional Scrum

ZIELGRUPPE

Das Scrum Bootcamp ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Beratungsunternehmen, die ein umfassendes Verständnis zur Rolle und zu Aufgaben des Scrum Masters benötigen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	AUCH VERFÜGBAR	REFERIERENDE
Inhouse Workshop	virtuell	offene Formate	Melina Friedrich Dr. Justine Walter

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/scrum-bootcamp



SEMINAR

Jahresabschlüsse von Versicherern verstehen und analysieren

SEMINARZIEL

Ziel des Seminars ist es, speziell Nicht-Rechnungslegern im Versicherungsumfeld die Fähigkeit zu vermitteln, Jahresabschlüsse von Versicherungsunternehmen zielgerichtet lesen und interpretieren zu können. Die Teilnehmenden lernen die Entstehung, Abbildung und Interpretation der wichtigsten Bilanz-, Gewinn- und Verlustpositionen sowie die sich ergebenden Zusammenhänge kennen. Es wird gezeigt, welche bedeutenden Informationen und qualitativen Angaben aus dem Lagebericht und dem Anhang herausgefiltert und analysiert werden können. Dazu werden anhand von zahlreichen Fallstudien wichtige Kennzahlen für die finanz- und erfolgswirtschaftliche Analyse vorgestellt, die mittels Jahresabschlussdaten berechnet werden können.

THEMENSPEKTRUM

Teil I: Rechnungslegung nach HGB

1. Einführungen zum Geschäftsbericht
2. Bestandteile des Geschäftsberichts
 - Lagebericht
 - Bilanz
 - Gewinn- und Verlustrechnung
 - Anhang

Teil II: Jahresabschlussanalyse

3. Einführungen zur Jahresabschlussanalyse
4. Finanz- und erfolgswirtschaftliche Analyse von Versicherungsunternehmen
 - Bestandskennzahlen
 - Erfolgskennzahlen
 - Kapitalanlage-Kennzahlen
 - Überschussbeteiligung Leben

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an alle Nicht-Rechnungsleger im Versicherungsumfeld, bspw. an Mitarbeitende an Schnittstellen zur Rechnungslegung sowie in den Bereichen Presse und Kommunikation oder auch in der Marktforschung.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Bilanzierung nach HGB“:

www.versicherungsforen.net/wbt-bilanzierung

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Justus Lücke

www.versicherungsforen.net/sem-jaa-inhouse



SEMINAR

Aktuarielle Methoden und Produktkalkulation in der Lebensversicherung

SEMINARZIEL

Regulatorische Anforderungen, komplexe Produkte und volatile Kapitalmärkte stellen hohe Anforderungen an versicherungsmathematische und statistische Methoden insbesondere in der Lebensversicherung. Zur gleichen Zeit erfordern die bereichsübergreifenden Strukturen und Prozesse (Rechnungslegung, Controlling, Risikomanagement) und anspruchsvollen Produkte (Vertrieb) ein allgemeines Verständnis dieser Methoden auch in nicht-mathematischen Abteilungen, insbesondere bezüglich der Produktkalkulation und der Unternehmensmodelle. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden ein tieferes Verständnis der aktuariellen Methoden und Modelle in der Lebensversicherung zu vermitteln.

THEMENSPEKTRUM

- Grundlagen der Stochastik/Statistik: Wichtige Begriffe der Wahrscheinlichkeitstheorie, Einführung in die Statistik
- Aktuarielle Methoden im Risikomanagement: Risikomaße, Diversifikation, Allokation
- Modelle im quantitativen Risikomanagement: Modellbegriff, Unternehmensmodell Leben (ALM)
- Risikotheorie der Versicherung
- Produktkalkulation in der Lebensversicherung: Definition und rechtliche Grundlagen, Produktkalkulation, Reservierung, Überschussentstehung und -verwendung

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Nicht-Mathematiker im Versicherungsumfeld, die im Rahmen von Schnittstellentätigkeiten oder konkreten Projekten ein tieferes Verständnis der aktuariellen Methoden und Modelle in der Lebensversicherung benötigen.

AUCH VERFÜGBAR

Web based Training „Aktuarielle Methoden in der Lebensversicherung“:
www.versicherungsforen.net/wbt-aktuariat-leben

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Justus Lücke

www.versicherungsforen.net/sem-aktuariat-leben-inhouse



SEMINAR

Solvency II – Relevanz für die Schadenabteilung

SEMINARZIEL

Das Ziel des Seminars liegt darin, ein Verständnis für das Solvency II-Regelwerk zu entwickeln. Teilnehmende wissen nach dem Abschluss des Seminars, warum Solvency II für die Versicherungsbranche insgesamt notwendig ist und auch, welchen Einfluss die Arbeit im Schadenbereich auf die Erfüllung der Solvenzanforderung hat.

THEMENSPEKTRUM

- Solvabilität von Versicherungsunternehmen
- Governance
- Risikomanagement

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Einsteigende in Versicherungsunternehmen sowie an Mitarbeitende in Dienstleistungsunternehmen, die sich mit dem Regelwerk von Solvency II auseinandersetzen möchten.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 90 Minuten	Diana Ehrenberg Kirsten Müller

www.versicherungsforen.net/sem-s2-schadenabteilung



SEMINAR

Kapitalanlagenmanagement

SEMINARZIEL

Ziel des eintägigen Seminars ist es, den Teilnehmenden einen Einblick in das Management von Kapitalanlagen in Versicherungsunternehmen zu geben. Dazu vermittelt das Seminar den Teilnehmenden praxisnah Grundlagenwissen zu den verschiedenen Assetklassen und ihren regulatorischen sowie bewertungsrechtlichen Bedingungen, den Auswirkungen von Änderungen am Kapitalmarkt sowie aktuellen Herausforderungen im Kapitalanlagenmanagement von Versicherungsunternehmen. Das Seminar bietet für die Teilnehmenden die Möglichkeit, Wissen im Bereich des Kapitalanlagenmanagements aufzubauen und Zusammenhänge innerhalb der Kapitalanlage sowie zwischen Kapitalanlage und Versicherungsgeschäft zu verstehen.

THEMENSPEKTRUM

- Eigenschaften und Risiken von ausgewählten Assetklassen
- Portfoliomanagement in Versicherungsunternehmen
- Zinsmanagement: Bewertung von Rentenpapieren und deren Risiken
- Auswirkungen von Marktbewegungen auf das Kapitalanlagenmanagement
- Wechselwirkung zwischen dem Kapitalanlagenmanagement und anderen Abteilungen
- Bewertung von Assetklassen nach HGB und IFRS
- Aktuelle Herausforderungen an das Kapitalanlagenmanagement in der Assekuranz

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Versicherungsumfeld, die einen (ersten) Einblick in das Management von Kapitalanlagen sowie dessen Zusammenhänge mit dem Versicherungsgeschäft gewinnen wollen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	360 Minuten	Matthias Warmuth

www.versicherungsforen.net/sem-kam-inhouse



SEMINAR

Robotics und smarte Prozessautomatisierung

Ein Einstieg im Kontext eines ganzheitlichen Prozessmanagements

SEMINARZIEL

Robotic Process Automation (RPA) ist eine Technologie, die bereits in vielen Häusern Einzug gehalten hat. Die vielversprechenden Möglichkeiten, die RPA ermöglicht, werden sicherlich noch nicht ausgeschöpft. Dieses Seminar soll einerseits eine Grundlage bieten, die Potenziale von Robotics besser einordnen zu können. Andererseits sollen der Blick für bestehende Herausforderungen sowie die Bedeutung im Kontext eines gesamthaften Prozessmanagements geschärft werden.

THEMENSPEKTRUM

- Robotic Process Automation – ein kleiner Einstieg
- RPA und Prozessmanagement
- Gedanken zur Business Case Betrachtungen für RPA
- RPA im Zusammenspiel mit anderen Ansätzen

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Einsteigende und Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen und Dienstleistungsunternehmen, die bereits erste Berührungspunkte mit Prozessmanagement hatten und einen Einstieg zum Thema Robotics suchen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Robert Rieckhoff

www.versicherungsforen.net/sem-rpa



SEMINAR

Einführung in die Digitalisierung, KI und Machine Learning

Aktuelle Herausforderungen, Trends und Treiber der Branche

SEMINARZIEL

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden mehr über den Trend der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft. Das Seminar geht vertiefend auf KI und Machine Learning ein und beantwortet u.a. die folgenden Fragen: Was kann KI und was nicht? Welche Anwendungsbereiche entlang der Wertschöpfungskette gibt es?

THEMENSPEKTRUM

- Trends in der Versicherungswirtschaft
- Einführung KI und Machine Learning inkl. Use Cases

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus allen Fachbereichen, die entweder über keine versicherungsspezifische Ausbildung verfügen oder Neu-/Quereinsteigende sind, deren Aufgabengebiete stark durch neue Technologien beeinflusst sind.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell	ca. 120 Minuten	Robert Schnoeckel Mathias Bock

www.versicherungsforen.net/sem-digitalisierung



SEMINAR

Konfliktmanagement in agilen Teams

Konflikte erfolgreich lösen und für Innovation nutzen

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

Die Zusammenarbeit in agilen Projektteams, die oft unter Zeitdruck, hoher Unsicherheit und in ungewohnten Rollen zusammenarbeiten, birgt Potenzial für Konflikte. Das Seminar vermittelt in 6 Learning Nuggets theoretische Grundlagen zu Ursachen, Dynamiken und Lösungsstrategien von Konflikten. Der Schwerpunkt liegt auf den Besonderheiten von Konflikten in agilen Teams und Organisationen. Durch verschiedene praktische Übungen in den Seminaren und in den zwischengelagerten Selbststudiumsphasen erlangen die Teilnehmenden sofort einsetzbare Methodenkompetenzen in der Moderation von Konflikten.

THEMENSPEKTRUM

1. Konflikte in agilen Teams
2. Verlauf von Konflikten
3. Ursachen von Konflikten
4. Strategien zur Lösung von Konflikten
5. Moderation von Konflikten
6. Nutzung der Potenziale von Konflikten

ZIELGRUPPE

Das Angebot eignet sich für Mitarbeitende agiler Teams (v. a. Scrum Master und Product Owner), Führungskräfte (Team- und Abteilungsleitende) sowie Personalverantwortliche in Versicherungsunternehmen.

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Workshop

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell inkl. Selbststudium

AUCH VERFÜGBAR

offene Formate

REFERIERENDE

Dr. Justine Walter

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/conflict-management



SEMINAR

Verhandeln in der vuca-Welt

Erfolgreich durch menschenzentrierte Methoden

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

In der vuca-Welt gewinnen Verhandlungen immer mehr an Bedeutung: unlängst hat das Weltwirtschaftsforum erfolgreiches Verhandeln zu einer der 15 wichtigsten Kompetenzen des kommenden Jahrzehnts ernannt. Das Training vermittelt in 6 Learning Nuggets theoretische Grundlagen zu Phasen und Ebenen von Verhandlungen sowie eine Einführung in menschenzentriertes Verhandeln nach der Harvard-Methode. Durch verschiedene praktische Übungen in den Seminaren und in den zwischengelagerten Selbststudiumsphasen erlangen die Teilnehmenden Kompetenzen, die sie sofort bei der methodischen und inhaltlichen Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung einsetzen können.

THEMENSPEKTRUM

1. Typische Verhandlungssituationen
2. Erfolgsfaktoren in Verhandlungen
3. Ziele und Optionen definieren
4. Das Gegenüber verstehen
5. In der Verhandlung überzeugen
6. Vor der Verhandlung ist nach der Verhandlung

ZIELGRUPPE

Das Angebot eignet sich für Führungskräfte (v. a. Team- und Abteilungsleitende), Organisationsentwickelnde, Produktentwickelnde, Innovatoren in Versicherungsunternehmen

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Workshop

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell inkl. Selbststudium

AUCH VERFÜGBAR

offenes Format

REFERIERENDE

Dr. Justine Walter

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/negotiating-for-impact



SEMINAR

Team Coaching

Gemeinsam die Zukunft gestalten

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

Die Zusammenarbeit und das Miteinander im Team sind ausschlaggebend für das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden und damit nicht zuletzt für den Erfolg des Teams und des Unternehmens. Das Training vermittelt in 6 Learning Nuggets Methoden zur Entwicklung einer gemeinsamen Vision, der Stärkung der Teamidentität und geteilter Werte sowie im Umgang mit Konflikten. Auf Basis aktueller Forschungen und Praxiserfahrungen beschäftigen sich die Teilnehmenden mit der Frage, wie sie Teams auf ihrem Weg in eine selbstorganisierte Arbeitsweise begleiten können.

THEMENSPEKTRUM

1. Entwicklung einer Teamvision
2. Finden der eigenen Teamidentität
3. Definition gemeinsamer Werte
4. Rollen im Team
5. Selbstorganisation im Team

ZIELGRUPPE

Das Angebot richtet sich an Führungskräfte (v. a. Team- und Abteilungsleitende), Organisationsentwickler, Produktentwickler, Innovationsmanager.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	AUCH VERFÜGBAR	REFERIERENDE
Inhouse Workshop	virtuell inkl. Selbststudium	offenes Format	Dr. Michael Wächter Melina Friedrich

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/team-coaching



SEMINAR

Change-Management

Mut zur Veränderungsbereitschaft – Warum Warten KEINE Lösung ist

SEMINARZIEL

Im Seminar schaffen die Teilnehmenden ein gemeinsames Verständnis darüber, warum Veränderungen wichtig sind und welche Maßnahmen vorgenommen werden müssen, damit Change Projekte nicht scheitern.

THEMENSPEKTRUM

- Warum: Change-Management als zentrale Herausforderung
- Was: Theorie und Praxis
- Wie: Fallbeispiele und Best Practice

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche von Versicherungsunternehmen, die sich gerade in einer Veränderung befinden oder kurz davorstehen.

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Seminar

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell

DAUER

ca. 210 Minuten

REFERIERENDE

Pascale Ullmann

www.versicherungsforen.net/sem-change-management



SEMINAR

Innovation Bootcamp

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

Um erfolgreiche, kundenzentrierte Produkt- und Serviceinnovationen vorantreiben zu können, brauchen Mitarbeitende verschiedene methodische Kompetenzen. Neben einer Einführung in Ursprünge und Mindset menschenzentrierter Produktentwicklung werden im Innovation Bootcamp deshalb wesentliche Methoden aus Design Thinking, Lean-Start-up und der Geschäftsmodellentwicklung vermittelt. Der erlebnisbasierte Ansatz erlaubt anhand eines Beispielprojekts das unmittelbare Ausprobieren der vorgestellten Methoden, sodass das Gelernte nach dem Training einfach in die alltägliche Arbeit übertragen werden kann. Mitarbeitende erlernen Methodenwissen, bauen Methoden- und Innovationskompetenz auf und werden dazu „enabled“ als Multiplikatoren für Innovation im Unternehmen zu wirken.

THEMENSPEKTRUM

- Train-the-Trainer-Ansatz
- Identifizieren von Innovatoren innerhalb der Organisation
- Befähigen zum eigenständigen Betreiben von Innovation sowie zum Leiten von Teams
- Aufbau von Methoden- und Innovationskompetenz
- Etablieren einer gemeinsamen Innovationssprache und eines Innovationsverständnisses
- Aufbau eines Netzwerks an Innovatoren im Unternehmen

ZIELGRUPPE

Das Innovation Bootcamp ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, Dienstleistern und Beratungsunternehmen, die Methoden- und Innovationskompetenz zum eigenständigen Innovieren aufbauen wollen.

VERANSTALTUNGSTYP

Inhouse Workshop

VERANSTALTUNGSFORMAT

virtuell / präsent

AUCH VERFÜGBAR

offene Formate:

REFERIERENDE

Melina Friedrich

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/innovation-bootcamp



SEMINAR

Innovation durch kreative Techniken

Methoden und Werkzeuge für kreatives Arbeiten

Dieser Workshop wird von den Digital Impact Labs Leipzig GmbH angeboten, einem Schwesterunternehmen der Versicherungsforen.



SEMINARZIEL

Brainstorming, Brainwriting, Bodystorming. Die Welt der kreativitätsfördernden Methoden ist groß und manchmal unübersichtlich. Doch der Einsatz der passenden Methode kann einem Ideenentwicklungsprozess den ausschlaggebenden Boost geben, Workshop-Teilnehmenden neue Perspektiven eröffnen oder einer bestehenden Leistung den entscheidenden WOW-Effekt liefern. Am Training „Innovation durch kreative Techniken“ erhalten Teilnehmende einen Überblick über die verschiedenen Kategorien und Einsatzmöglichkeiten von Kreativitätstechniken und probieren praxisnah ausgewählte Methoden aus.

THEMENSPEKTRUM

1. Innovation & Kreativität
2. Intuitiv-kreative Techniken
3. Systematisch-analytische Techniken
4. Überblick zu weiteren Kreativitätstechniken
5. Moderationstipps

ZIELGRUPPE

Das Angebot richtet sich an Führungskräfte (v. a. Team- und Abteilungsleitende), Organisationsentwickler, Produktentwickler, Innovationsmanager

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	AUCH VERFÜGBAR	REFERIERENDE
Inhouse Workshop	virtuell inkl. Selbststudium	offenes Format	Melina Friedrich

www.digitalimpactlabs.de/learning-lab/creative-tools



ZIELGRUPPENSEMINAR

Versicherungswissen für Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister

SEMINARZIEL

Das Seminar soll dazu dienen, vorhandenes Wissen zu systematisieren, Wissenslücken zu schließen und praktische Erfahrungen mit den Referierenden zu diskutieren. In diesem Seminar werden 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.

THEMENSPEKTRUM

Für diese Zielgruppe werden u.a. folgende Inhalte empfohlen:

- Grundlagen des Versicherungsmarktes
- Wertschöpfung, Organisation und Prozessmanagement
- Schadenmanagement – Marktüberblick und Status Quo der Branche
- Kompositversicherungszweige
- Personenversicherungszweige
- Vertrieb der Zukunft
- Aktuelle Trends und Entwicklungen des Versicherungsmarktes, z.B. rund um Digitalisierung, Robotics, KI, Meta-verse, Ecosystems etc

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende in Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen auf dem Versicherungsmarkt, die entweder keine versicherungsfachliche Ausbildung haben oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

TEILNAHMEINFORMATIONEN

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

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	2-4 Tage je nach Anzahl und Umfang der gewählten Themen	Referierendeneinsatz nach Thementauswahl und Verfügbarkeit

www.versicherungsforen.net/sem-dienstleister-inhouse



ZIELGRUPPENSEMINAR

Versicherungswissen für Trainees und Duale Studierende

SEMINARZIEL

Das Seminar soll Trainees und dualen Studierenden, also jungen Neueinsteigern in die verschiedensten Unternehmensbereiche eines Versicherungsunternehmens mit gleichfalls unterschiedlichen Studienabschlüssen, die Prinzipien und Strukturen des Versicherungsmarktes sowie das wirtschaftliche Handeln der agierenden Marktteilnehmenden – insbesondere Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Vermittelnde und Versicherungskunden – nahe bringen. Neben Einblicken in die Versicherungsunternehmen, z. B. im Kontext Prozesse und Strukturen, Informationstechnologie oder auch Bilanzierung, erfahren die Trainees, welche aktuellen Entwicklungen und Trends sowie regulatorische Rahmenbedingungen die Unternehmen „von außen“ beeinflussen.

THEMENSPEKTRUM

Die Seminarinhalte können aus unserem Angebot zusammengestellt werden. Für diese Zielgruppe werden u.a. folgende Inhalte empfohlen:

- Grundlagen des Versicherungsmarktes
- Wertschöpfung, Organisation und Prozessmanagement
- Kompositversicherungszweige
- Personenversicherungszweige
- Grundlagen des Schadenmanagements im Versicherungsunternehmen
- Schadenmanagement: Marktüberblick, Status Quo, Entwicklungen und Trends
- Aktuelle Trends und Entwicklungen des Versicherungsmarktes, z.B. rund um Digitalisierung, Robotics, KI, Metaverse, Ecosystems etc.

ZIELGRUPPE

Dieses Zielgruppenseminar richtet sich an Trainees und Neueinsteigende in Versicherungsunternehmen, die über keine versicherungsfachliche Ausbildung verfügen, jedoch aktuell oder perspektivisch in Fachabteilungen tätig sind und einen Überblick über wichtige Unternehmensbereiche eines Versicherungsunternehmens haben bzw. Marktgegebenheiten kennen müssen.

VERANSTALTUNGSTYP	VERANSTALTUNGSFORMAT	DAUER	REFERIERENDE
Inhouse Seminar	virtuell / präsent	2-4 Tage je nach Anzahl und Umfang der gewählten Themen	Referierendeneinsatz nach Thementauswahl und Verfügbarkeit

www.versicherungsforen.net/sem-trainee-seminar-inhouse



SOMMER
AKADEMIE

★★★ Versicherungsforen Leipzig ★★★

**Versicherungswissen für
Neu- und Quereinsteigende**

22. – 26. Juli 2024

Leipzig / virtuell

 **Versicherungsforen Leipzig**

Versicherungsforen-Sommerakademie

An fünf aufeinander folgenden Tagen bietet die Sommerakademie sowohl Branchen-Neulingen als auch Berufserfahrenen ein umfassendes Spektrum an Themen zur Weiterbildung und Möglichkeiten zum Austausch mit Kollegen anderer Häuser. Das vielfältige Programm umfasst zwei Themenpfade: Grundlagenthemen und Trend-Themen. Interessenten können einzelne Tage oder die komplette Woche buchen. Die modulare Gestaltung ermöglicht den Teilnehmenden, sich ein individuelles Weiterbildungsprogramm basierend auf den eigenen Interessen und Vorkenntnissen zusammenzustellen.

Grundlagenthemen (Auswahl):

- die Einführung in die Versicherungswirtschaft
- die Komposit- und Personenversicherungszweige
- Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen
- Datenschutz im Versicherungsunternehmen

Neue Themen (Auswahl):

- Metaversum
- InsurTech
- Digitalversicherer
- New Work
- Die agile Organisation

Das Besondere an unserer Sommerakademie ist das Angebot in zwei unterschiedlichen Formaten: virtuell und präsent. Mit einer virtuellen Teilnahme lässt sich die Weiterbildung besonders gut in den Arbeitsalltag integrieren und Teilnehmende vermeiden Reiseaufwand; bei einer Teilnahme vor Ort in Leipzig besteht die Möglichkeit, andere Teilnehmende kennenzulernen und das eigene Netzwerk zu vergrößern. Daneben lädt – im Anschluss an das Fachprogramm – die bunte, offene und geschichtsträchtige Stadt Leipzig zum Entdecken, Erleben und Genießen ein.

Zielgruppen

- Neue Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, z. B. Trainees, oder Quereinsteigende aus anderen Branchen, die bisher über keine versicherungsfachliche Ausbildung/Studium verfügen
- Mitarbeitende, die an fachlichen Schnittstellen tätig sind und daher einen ersten Einblick jeweils andere Fachbereiche benötigen
- Mitarbeitende aus Dienstleistungsunternehmen in der Versicherungsbranche

Weiterbildungszeit

ca. 25 Stunden innerhalb von 5 Tagen

Teilnehmeranzahl

Präsenz: ca. 20 – 25
Virtuell: ca. 50 – 70

www.versicherungsforen.net/sommerakademie



WINTER AKADEMIE

**Versicherungswissen für
Neu- und Quereinsteigende**

27. – 31. Januar 2025
virtuell

 **Versicherungsforen Leipzig**

Versicherungsforen-Winterakademie

Als „kleine Schwester“ der Sommerakademie bietet die Winterakademie an fünf aufeinander folgenden Tagen vor allem Neu- und Quereinsteigenden in die Versicherungsbranche eine Möglichkeit, sich zu Grundlagen- und Trendthemen weiterzubilden. Mit einer rein virtuellen Durchführungsform wollen wir Ihnen zum einen die Teilnahme erleichtern, so dass sich diese besser in den Arbeitsalltag integrieren lässt. Zum anderen entfällt – gerade in der ungemütlichen Jahreszeit – der Reiseaufwand. Das Programm eignet sich nicht nur für Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, sondern auch für neu eingestiegene Mitarbeitende in Beratungsunternehmen und Unternehmen, die als Dienstleister für Versicherer tätig sind, und in denen ein Verständnis für das Versicherungsgeschäft und die Prozesse innerhalb von Versicherungsunternehmen notwendig ist. Das vielfältige Programm umfasst 2 Themenpfade: Grundlagenthemen und aktuelle Themen.

Grundlagenthemen (Auswahl):

- die Einführung in die Versicherungswirtschaft
- die Personenversicherungszweige
- Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen
- Datenschutz im Versicherungsunternehmen

Neue Themen (Auswahl):

- Metaversum
- InsurTech
- Digitalversicherer
- New Work
- Die agile Organisation

Im Rahmen des umfangreichen Programms haben Sie die Möglichkeit, unseren Referierenden Ihre konkreten Fragen zu stellen und auf (virtuelle Art) Kontakte zu den anderen Teilnehmenden zu knüpfen.

Zielgruppen

- Neue Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, z. B. Trainees, oder Quereinsteigende aus anderen Branchen, die bisher über keine versicherungsfachliche Ausbildung/Studium verfügen
- Mitarbeitende, die an fachlichen Schnittstellen tätig sind und daher einen ersten Einblick jeweils andere Fachbereiche benötigen
- Mitarbeitende aus Dienstleistungsunternehmen in der Versicherungsbranche

Weiterbildungszeit

ca. 25 Stunden innerhalb von 5 Tagen

Teilnehmeranzahl

ca. 80

www.versicherungsforen.net/winterakademie

The background of the slide is an underwater photograph showing sunlight filtering through the surface of the water, creating a shimmering, dappled light effect. The water is a deep blue color, and the light rays are visible as bright, irregular shapes. The overall mood is serene and natural.

Fach- und Impulsvorträge

Fach- und Impulsvorträge

Themenspektrum

Kundenmanagement & Vertrieb

- Kundenorientierung in der Versicherung – Wunsch und Wirklichkeit
- Ist es schon zu spät? Nachfolgemangement im Vertriebsumfeld

Arbeitswelten

- Arbeitswelten der Zukunft – Erfahrungswerte aus der Assekuranz
- Arbeitswelten 4.0 und Digital Work Design – was geschieht in der Versicherungswirtschaft?
- NewWork – Lösungsräume für die Arbeitswelt der Zukunft
- NewWork – Sind Sie schon dabei oder haben Sie noch Fragen?
- Die agile Organisation

Nachhaltigkeit

- Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen – Herausforderungen für das Kerngeschäft?
- Sustainable Finance – Anforderungen für den Versicherungsvertrieb
- K3 – Act now or pay later. Klimawandel, Krisen und der Blick auf den Kunden.
- Nachhaltigkeit im Vertrieb – Angebot schafft Nachfrage oder andersherum? (mit Fokus auf Vertrieb, Regulatorik und Kunde)
- Nachhaltigkeit in Produktentwicklung & Vertrieb: darf es noch ein bisschen GRÜN sein?

Trends & Entwicklung

- The Future Is Faster Than You Think. Welche Trends die Assekuranz in der Zukunft bewegen.
- GAFA@Assekuranz. Sind die Internetgiganten (k)eine Bedrohung für die Versicherungswirtschaft?

Digitalisierung & Geschäftsmodelle

- Geschäftsmodelle und Trends im Maklerpool-Markt – Ergebnisse aus aktuellen Studien
- Digitalversicherer – Zwischen HYPE und HOHN
- REVOLUTION OR EVOLUTION – Aktuelle Trends im InsurTech-Markt
- Ökosysteme: Durch Digitalisierung und Vernetzung Innovations- und Marktpotential erschließen
- Zwischen Fürstentümern und Selbstführung – Moderne Organisationsmodelle in der Versicherungswirtschaft
- Mut zur Veränderungsbereitschaft – Warum Warten KEINE Lösung ist
- Embedded Insurance – Geschäfts- oder Vertriebsmodell?

Neue Anforderungen an Produkten und Produktmanagement

- Trends der Produktentwicklung – Der Weg zur nutzerzentrierten Produktentwicklung
- Aktuelle Produktlandschaft in der Lebensversicherung
- Zukunft der Altersvorsorge

In den Fach- und Impulsvorträgen kombinieren wir je nach vorgegebenem Rahmen die Diskussion aktueller Branchenentwicklungen, Herausforderungen und Lösungsansätzen.

Unser Angebot

- Wir unterstützen Ihre geplante Mitarbeiter- oder Kundenveranstaltung mit unseren Impuls- und Fachvorträgen oder Moderationen.
- Wir geben (kontroverse) Impulse für nachfolgende Diskussionen, stellen fachliche Zusammenhänge dar oder vermitteln Grundlagen- und Überblickswissen.
- Wir diskutieren mit Ihnen aktuelle (Branchen-) Entwicklungen, Fakten, Trends und Herausforderungen mit Relevanz für Ihr Haus, für Ihre Kunden und damit für Ihre tägliche Arbeit und leiten gemeinsam Handlungsempfehlungen und Lösungsansätze ab.
- Gern stehen wir Ihnen auch als neutrale Moderierende zur Verfügung.
- Wir richten uns nach Ihren Vorgaben zum fachlichen Fokus, zur didaktischen Ausrichtung und Dauer unseres Beitrags, geben auf Wunsch aber auch Anregungen für die Ausgestaltung.

Leistungen und Preise

	Durchführung	Online	Präsenz
	Dauer	Preis	Preis*
Impuls-/Fachvortrag inkl. Diskussionszeit	max. 60 min	1.400 EUR	2.000 EUR
Moderation Ihrer internen Veranstaltung	1 Tag	4.000 EUR	5.000 EUR
Impuls-/Fachvortrag plus Moderation während der gleichen Veranstaltung	1 Tag	4.000 EUR	5.000 EUR

Ihr Wunschthema ist hier nicht aufgeführt?

Bitte kontaktieren Sie uns, sodass wir über Ihren individuellen Bedarf sprechen können.
www.versicherungsforen.net/impulsvortraege

An underwater photograph showing sunlight filtering through the surface of the water, creating a shimmering, dappled light effect. The water is a deep blue color, and the light rays are visible as bright, irregular shapes. The overall scene is serene and natural.

Web Based Trainings



WEB BASED TRAINING

Grundlagen des Versicherungsmarktes

SEMINARZIEL

In diesem Web Based Training erlernen Teilnehmende die grundlegenden Zusammenhänge und Fachbegriffe der Versicherungswirtschaft. Darüber hinaus lernen sie, den aktuellen Versicherungsmarkt anhand von Kennzahlen einschätzen zu können. Sie werden verstehen, welche Risiken Versicherungen übernehmen, wie Prämien kalkuliert werden und natürlich wie der Risikoausgleich der Versichertengemeinschaft über die Zeit funktioniert. Nach diesem Web Based Training lernen die Teilnehmenden auch die anderen Marktteilnehmenden kennen und verstehen, wie deren Aufgaben und das Zusammenspiel mit den Versicherern gestaltet sind.

THEMENSPEKTRUM

- Die Assekuranz: Einleitung und Grundlagen
- Die Versicherungsnehmer
- Die Erstversicherer
- Die Intermediäre
- Rückversicherung
- Verbände und die Allfinanzaufsicht
- Die Realität der Versicherungswirtschaft in Zahlen
- Zukünftige Herausforderungen

ZIELGRUPPE

Das Web Based Training richtet sich an Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen und Personen, die entweder keine versicherungsfachliche Ausbildung haben oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Grundlagen des Versicherungsmarktes“:
www.versicherungsforen.net/sem-versicherungsmarkt-inhouse

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

450 Minuten

REFERIERENDE

Vincent Wolff-Marting

www.versicherungsforen.net/wbt-versicherungsmarkt



WEB BASED TRAINING

Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen

SEMINARZIEL

Für die Versicherungsunternehmen, groß wie klein, gilt es eine klare strategische Positionierung, möglichst abgegrenzt von den Mitbewerbern, zu finden. Eine solche Positionierung kann über ein exzellentes Schadenmanagement geschehen. Es bietet die Chance, sich über einen empathischen Kundenkontakt und professionelle Prozesse an der Schnittstelle zwischen der digitalen Welt des Schutzversprechens und der realen Welt des Schadenerlebnisses des Kunden als Partner und Problemlöser zu profilieren. In diesem Kurs lernen die Teilnehmenden alle grundlegenden Inhalte rund um das Thema Schadenmanagement in Versicherungen.

THEMENSPEKTRUM

- Einführung und Marktüberblick
- Die Kennzahlen des Schadenmanagements
- Überblick über die Dienstleisterarten
- Grundlegende Schadenziele, -strategien und -prozesse
- Typische Schadenbilder und Schadenabwicklung
- Trends und Entwicklungen im Schadenmanagement

ZIELGRUPPE

Dieses Web Based Training ist besonders geeignet für Mitarbeitende der Schadenabteilungen sowie Mitarbeitende an Schnittstellen zum Schadenmanagement in Versicherungsunternehmen. Insbesondere Quereinsteigenden bietet dieser Kurs einen fundierten Einstieg in die Welt des Schadenmanagements.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Grundlagen des Schadenmanagements in Versicherungsunternehmen“:
www.versicherungsforen.net/sem-schaden-grundlagen-inhouse

Inhouse Seminar „Schadenmanagement“:
www.versicherungsforen.net/sem-schaden-markt-inhouse

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

101 Minuten

REFERIERENDE

Jens Ringel
Franz Gündel

www.versicherungsforen.net/wbt-schaden-grundlagen



WEB BASED TRAINING

Neue Arbeitswelten

SEMINARZIEL

In diesem Web Based Training erhalten Teilnehmende einen Überblick über die Zusammenhänge zwischen der aktuellen Versicherungslandschaft und Themen der neuen Arbeitswelt. Sie betrachten das Thema Neue Arbeitswelten anhand der Komponenten des Arbeitsweltenhauses und untersuchen genauer, welche Bereiche bereits von den Versicherern bearbeitet werden und wo es noch Verbesserungspotenzial gibt. Mit einer Mischung aus theoretischen Konstrukten und Praxisbeispielen wird den Teilnehmenden gezeigt, worauf es beim Thema New Work ankommt und welche Erfolgsfaktoren Veränderungsprozesse begünstigen.

THEMENSPEKTRUM

- Status Quo
- Vision & Ziele
- Technik & Tools
- Arbeitsorte & -räume
- Management & Führung
- Recruiting & HR
- Zusammenarbeit & Kommunikation
- Lernen & Innovation
- Change
- Unternehmenskultur

ZIELGRUPPE

Das Web Based Training richtet sich an Mitarbeitende aller Bereiche in Versicherungsunternehmen und Personen, die entweder keine versicherungsfachliche Ausbildung haben oder eine Auffrischung vorhandenen Wissens wünschen.

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

210 Minuten

REFERIERENDE

Kai Wedekind
Pascale Ullmann
Diana Boduch
Robert Rieckhoff
Steffen Rohr

www.versicherungsforen.net/wbt-neue-arbeitswelten



WEB BASED TRAINING

Versicherungs-IT für Nicht-Informatiker

SEMINARZIEL

Das Ziel des Web Based Trainings ist es, alle denen, die indirekt mit IT-Themen in Berührung stehen, ein besseres Verständnis der Abläufe und Hindernisse zu ermöglichen. Teilnehmende erhalten einen verständlichen Überblick über die in der Assekuranz verbreiteten IT-Strategien, -Architekturen und -Prozesse, deren Rahmenbedingungen sowie das übliche Fachvokabular. Weiterhin wird ein Gespür für die besondere Komplexität und das Spannungsfeld zwischen langlaufenden Vertragsverpflichtungen auf der einen Seite und kurzfristigen, oft extern motivierten Anpassungsanforderungen wie Regulatorik und Marktdruck, auf der anderen Seite vermittelt.

THEMENSPEKTRUM

- Was ist Versicherungs-IT?
- Programmierung
- Software Engineering
- Software Architektur
- Testen von Software
- Machine Learning und Data Science
- Internet of Things
- Schnittstellen
- Datenbanken
- Server und Cloud Computing
- IT-Security

ZIELGRUPPE

Dieses Web Based Training ist geeignet für Mitarbeitende im Versicherungsumfeld, die durch neue oder geänderte Aufgaben mit IT-Konzeption, -Entwicklung oder -Betrieb in Kontakt kommen, bislang aber keine oder nur wenig eigene Erfahrungen im IT-Bereich sammeln konnten.

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

ca. 9 Stunden

REFERIERENDE

Vincent Wolff-Marting

www.versicherungsforen.net/wbt-versicherungs-it-wbt



WEB BASED TRAINING

Bilanzierung nach HGB

Geschäftsberichte & Kennzahlen verstehen und analysieren

SEMINARZIEL

Dieser Kurs vermittelt den Teilnehmenden einen ersten grundlegenden Einstieg in die Analyse der Jahresabschlüsse von Versicherungen. Die Teilnehmenden lernen, wie sich das zugrunde liegende Versicherungs- und Kapitalanlagegeschäft im Jahresabschluss widerspiegelt. Sie erfahren, welche Rückschlüsse auf Unternehmensstrategie und unternehmerische Entscheidungen man aus dem Jahresabschluss eines Versicherers ziehen kann und welche Kennzahlen aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung bzw. welche qualitativen Angaben aus dem Lagebericht und dem Anhang zu Analyse Zwecken herausgefiltert werden können.

THEMENSPEKTRUM

Teil I: Einführung und Überblick

- Einführungen zum Geschäftsbericht
- Übersicht der Bestandteile des Geschäftsberichtes

Teil II: Der Geschäftsbericht im Detail

- Der Lagebericht
- Die Bilanz
- Die Bilanz – Aktiva
- Die Bilanz – Passiva
- Die Gewinn- und Verlustrechnung
- Der Anhang

Teil III: Die Bilanzanalyse

- Der Gegenstand der Bilanzanalyse
- Die Bestandskennzahlen
- Die Erfolgskennzahlen – Schadenquote
- Die Erfolgskennzahlen – Kostenquote und Combined Ratio
- Die Kennzahlen der Kapitalanlagen
- Überschussbeteiligungen in den Lebensversicherungen

ZIELGRUPPE

Das Web Based Training richtet sich speziell an Mitarbeitende, die die Fähigkeit benötigen, Jahresabschlüsse von Versicherungsunternehmen zielgerichtet lesen und interpretieren zu können, ohne jedoch zuvor eine bilanzbuchhalterische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium absolviert zu haben – so z. B. an Mitarbeitende an Schnittstellen zum Rechnungswesen, in der Unternehmenskommunikation/PR oder in der Unternehmensplanung von Versicherungsunternehmen.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Jahresabschlüsse von Versicherern verstehen und analysieren“:

www.versicherungsforen.net/sem-jaa-inhouse

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

178 Minuten

REFERIERENDE

Justus Lücke
Eva-Maria Ringel

www.versicherungsforen.net/wbt-bilanzierung

WEB BASED TRAINING

Solvency II**SEMINARZIEL**

Ziel des Kurses ist es, den Teilnehmenden einen umfassenden Überblick über die Inhalte von Solvency II zu vermitteln. Sie erhalten eine grundlegende Einführung in das Regelwerk Solvency II sowie die dahinterstehenden Denkansätze und Methoden. Die Inhalte werden anhand leicht verständlicher Beispiele veranschaulicht.

THEMENSPEKTRUM

- Einführung Solvency II
- Ökonomische Bilanz
- Standardmodell Solvency II
- Governance-System
- Risikomanagement
- ORSA
- Genehmigung internes Modell & Aufsichtsbefugnisse
- Säule 3: Qualitative Berichte, Quantitative Formulare
- Berichtsfristen und -prozesse sowie Berichterstattung nach Eintritt vorher festgelegter Geschäftsvorfälle

ZIELGRUPPE

Dieses Web Based Training ist besonders geeignet für alle Mitarbeitenden im Versicherungsumfeld, welche im Rahmen ihrer Linientätigkeit, Schnittstellentätigkeiten oder konkreten Projekten einen umfassenden Überblick über die Inhalte von Solvency II benötigen.

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

ca. 10 Stunden

REFERIERENDE

Justus Lücke
Franziska Bach
Kirsten Müller



WEB BASED TRAINING

Solvency II Express

SEMINARZIEL

Die Teilnehmenden erhalten eine grundlegende Einführung in das Regelwerk Solvency II sowie die dahinterstehenden Denkansätze und Methoden. Die Inhalte werden anhand leicht verständlicher Beispiele veranschaulicht.

THEMENSPEKTRUM

- Die ökonomische Bilanz
- Die Risikokategorien
- Governance
- ORSA
- Aufsichtsbefugnisse
- Berichterstattung und Offenlegung

ZIELGRUPPE

Dieses Web Based Training ist besonders geeignet für alle Mitarbeitenden im Versicherungsumfeld, welche im Rahmen ihrer Linientätigkeit, Schnittstellentätigkeiten oder konkreten Projekten einen umfassenden Überblick über die Inhalte von Solvency II benötigen.

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

414 Minuten

REFERIERENDE

Justus Lücke
Franziska Bach
Kirsten Müller

www.versicherungsforen.net/wbt-s2-express



WEB BASED TRAINING

Aktuarielle Methoden in der Lebensversicherung

SEMINARZIEL

Regulatorische Anforderungen, komplexe Produkte und volatile Kapitalmärkte stellen immer höhere Anforderungen an versicherungsmathematische und statistische Methoden insbesondere in der Lebensversicherung. Zur gleichen Zeit erfordern die bereichsübergreifenden Strukturen und Prozesse (Rechnungslegung, Controlling, Risikomanagement) und anspruchsvollen Produkte (Vertrieb) ein allgemeines Verständnis dieser Methoden auch in nicht-mathematischen Abteilungen, insbesondere bezüglich der Produktkalkulation und der Unternehmensmodelle.

THEMENSPEKTRUM

- Einführung und Risikotheorie
- Die Produktkalkulation
- Die Reservierung
- Die Überschussentstehung
- Wahrscheinlichkeitstheorie & Statistik
- Aktuarielle Methoden
- Aktuarielle Methoden – Modelle

ZIELGRUPPE

Dieses Web Based Training richtet sich an Nicht-Mathematiker im Versicherungsumfeld, die im Rahmen von Schnittstellentätigkeiten oder konkreten Projekten ein tieferes Verständnis der aktuariellen Methoden und Modelle in der Lebensversicherung benötigen.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Aktuarielle Methoden in der Lebensversicherung“:
www.versicherungsforen.net/sem-aktuariat-leben-inhouse

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

267 Minuten

REFERIERENDE

Justus Lücke

www.versicherungsforen.net/wbt-aktuariat-leben



WEB BASED TRAINING

Ökosysteme & Versicherungen

SEMINARZIEL

In diesem Web Based Training erhalten die Teilnehmenden einen ersten Einblick, was Ökosysteme sind und welche Bedeutung dieser Wirtschaftsform zukommt. Weiterhin wird gezeigt, wie es ersten Wettbewerbern bereits gelingt, sich zu positionieren und welche strategischen Stoßrichtungen diese wählen.

THEMENSPEKTRUM

- Bedeutung und Definition von Ökosystemen
- Aufbau, Rollen und Value Propositions im Ökosystem
- Internationale und nationale Use Cases mit und von Versicherern
- Diskussion strategischer Optionen für Versicherungen

ZIELGRUPPE

Dieser Kurs ist besonders geeignet für Fach- und Führungskräfte der Bereiche Innovations- und Kooperationsmanagement, Produktmanagement sowie Unternehmens- und Vertriebsentwicklung und strategisches Management.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Regionale Ökosysteme“:
www.versicherungsforen.net/sem-regionale-oeko

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

ca. 108 Minuten

REFERIERENDE

Marianne Kühne

www.versicherungsforen.net/wbt-oekosysteme

vührerschein nachhaltigkeit

WEB BASED TRAINING

Modulares Online-Zertifikatsprogramm in Kooperation mit der Handelshochschule Leipzig (HHL): VÜHRERSCHEIN Nachhaltigkeit

Fit für den nachhaltigen Versicherungsvertrieb

SEMINARZIEL

In diesem praxisorientierten Zertifikatsprogramm erhalten Mitarbeitende im Vertrieb fundiertes Hintergrundwissen im Bereich nachhaltiger Versicherungen. Außerdem erwerben die Teilnehmenden ein tiefgehendes Verständnis der Grundlagen im Bereich der politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, der regulatorischen Voraussetzungen, möglichen Anlagestrategien, der Kundenwünschen und Ansprachekonzepte. Zudem werden unternehmensübergreifende virtuelle Q&A Sessions angeboten, in denen die zuvor eingereichten Fragen beantwortet werden. Nach erfolgreichem Abschluss eines Wissenstests erhalten die Teilnehmenden ein Zertifikat von der Handelshochschule Leipzig (HHL) ausgestellt.

THEMENSPEKTRUM

Modul 1: Die Frage nach dem Warum?
Modul 2: Was will der Regulator?
Modul 3: Was bietet der Markt?
Modul 4: Welche Zielgruppen gibt es und was wollen die Kunden?

ZIELGRUPPE

Besonders eignet sich die Teilnahme am Web Based Training für Vermittlerinnen und Vermittler sowie vertriebsnahe Mitarbeitende, die Schlüsselkompetenzen in Bezug auf das Thema Nachhaltigkeit erwerben wollen.

AUCH VERFÜGBAR

Inhouse Seminar „Vührerschein Nachhaltigkeit“:
www.versicherungsforen.net/sem-vuehrerschein

LIZENSIERUNG

verfügbar als Einzellizenz
und Unternehmenslösung

BILDUNGSZEIT

510 Minuten

REFERIERENDE

Maria Leisinger
Diana Ehrenberg

www.versicherungsforen.net/wbt-vuehrerschein

An underwater photograph showing sunlight filtering through the surface of the water, creating a shimmering, dappled light effect. The water is a deep, clear blue, and the light rays create a sense of depth and tranquility. The text 'Online-Kurse' is centered in the lower half of the image.

Online-Kurse

Online-Kurse

Themenspektrum

- Digitalversicherer
- Ökosysteme
- Nachhaltigkeit
- Aktuelle Trends im InsurTech Markt
- Embedded Insurance
- Organisationsmodelle
- Lernreise Kundenorientierung – Ausprobieren, Lernen, Verändern
- Fehlerkultur
- Führung selbstorganisierter Teams
- Change Management
- ChatGPT für Versicherungsunternehmen

Lernen Sie effektiv, mobil und erfolgreich mit den Online-Weiterbildungsangeboten der Versicherungsforen Leipzig! Einfach einwählen, ganz bequem von Ihrem Schreibtisch aus!

In unseren Online-Kursen erhalten Sie in kurzen, maximal 90-minütigen Sessions, aktuelle Einblicke in neue spannende Themen, die die Versicherungswirtschaft derzeit umtreiben. Unsere Referierenden sind aktive Beobachter des Marktes und Spezialisten innerhalb ihrer Themen.

Datum, Uhrzeit und weitere Details der einzelnen Online-Kurse unter:
www.versicherungsforen.net/online-kurse

Möchten Sie selber ein Thema online vorstellen? Gerne bieten wir Ihnen die Möglichkeit, mit Ihrer Zielgruppe im Rahmen eines Online-Kurses ins Gespräch zu kommen.

Bitte sprechen Sie uns dazu bei Interesse an!

An underwater photograph showing sunlight filtering through the surface of the water, creating a shimmering, dappled light effect. The water is a deep, clear blue, and the light rays are visible as they penetrate the water.

Unsere Referierenden

Referierende

Unsere erfahrenen Seminarleiter und Seminarleiterinnen vereinen einen versicherungswissenschaftlichen Hintergrund in Wirtschaft, Mathematik, Informatik oder Recht mit relevantem Praxiswissen, das sie aufgrund ihrer Tätigkeit in Praxisprojekten oder als Studien-, Konferenz- und User Group-Leitende laufend aktuell halten.



Franziska Bach
Dipl.-Wirt-Math., Dipl.-Inf.

Franziska Bach unterstützt seit 2006 die Versicherungsforen Leipzig als Referentin im Kompetenzteam „Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement“. Ihre fachlichen Spezialgebiete umfassen das Risikomanagement im Versicherungsunternehmen und das Aufsichtsrecht (VAG, Solvency II).



Diana Boduch
Dipl.-Volksw.

Als Leiterin des Kompetenzteams „Antrag, Vertrag und Schadenmanagement“ ist Diana Boduch unter anderem für die Themen Telematik, Smart Home, Schaden und Vertrags- und Bestandsmanagement zuständig. Des Weiteren verantwortet sie als Fachexpertin ein internes Arbeitswelten-Projekt.



Mathias Bock
M.A., M.Sc.

Mathias Bock ist seit 2021 Head of Future Science der Versicherungsforen. Als Philosoph und Ökonom besitzt er außerdem Wissen und praktische Erfahrungen im Innovationsmanagement und der Strategieberatung. Des Weiteren liegt der Fokus seiner Tätigkeit in der Trend- und Zukunftsforschung. Als leidenschaftlicher Futurologe entwirft er schon heute die Versicherungswirtschaft von morgen.



Diana Ehrenberg
Dipl.-Kffr

Diana Ehrenberg ist als Projektmanagerin im Kompetenzteam Vertrieb & Service tätig. Ihre fachliche Expertise, gestützt durch langjährige Vertriebserfahrung als Agenturleiterin mit Personalverantwortung, umfasst generell Produkt- und Vertriebsthemen, dabei speziell Nachfolgemanagement und Personalentwicklung für Agenturen sowie Umsetzung und Anforderungen der neuen EU-Vermittlerrichtlinie (IDD) für den Vertrieb.



Melina Friedrich
M.A.

Melina Friedrich verbindet in ihrer Arbeit Elemente der menschenzentrierten Entwicklung und des Coachings mit agilen Arbeitsweisen. Als Team-Coach und Scrum Master begleitet sie Projektteams bei der Gestaltung von Produkten, Services und Organisationen.



Franz Bündel
B. B. A.

Franz Bündel ist seit April 2019 bei den Versicherungsforen Leipzig als Projektreferent im Team „Antrag, Vertrag und Schadenmanagement“ tätig. Durch seine mehrjährige Tätigkeit als Sachbearbeiter im Kraft Schadenservice eines großen deutschen Versicherers hat er vielfältige Erfahrungen im Bereich des Schadenmanagements gesammelt. Er ist für alle Themen rund um Schadenmanagement, KFZ-Versicherung und Mobilität verantwortlich.

Referierende



Marianne Kühne
M.Sc.

Nach mehrjähriger Erfahrung in der Versicherungsbranche ist Marianne Kühne seit 2015 bei den Versicherungsforen Leipzig tätig. Sie ist Projektmanagerin für die Themen Ökosystem-Economy und Innovation und entwickelt mit Versicherern Ökosystemansätze. Darüber hinaus ist sie Ansprechpartnerin für unser Start-up Netzwerk „New Players Network“. Inhaltlich liegt ihr Schwerpunkt auf Ökosystemen, Innovation und Digitalisierung, InsurTechs und New Work.



Maria Leisinger
M.Sc.

Maria Leisinger ist Projektmanagerin im Kompetenzteam „Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement“. Bei den Versicherungsforen Leipzig liegen ihre Themenschwerpunkte u.a. im Bereich der Nachhaltigkeit im Vertrieb und in der Produktentwicklung, Sustainable Insurance sowie Bancassurance. Darüber hinaus leitet sie die Entwicklung der Tochtergesellschaft „Bankenforen Leipzig GmbH“ sowie das Center for Sustainable Insurance.



Kirsten Müller
Jur.

Kirsten Müller agiert seit 2007 als Ansprechpartnerin für alle Rechtsthemen von Versicherungsunternehmen. Darunter fallen zum Beispiel die Themenbereiche Compliance und Datenschutz sowie Governance insbesondere im Kontext Nachhaltigkeit.



Justus Lücke
Dipl.-Math., Aktuar (DAV)

Als einer der Geschäftsführer ist Justus Lücke neben der strategischen Weiterentwicklung der Versicherungsforen Leipzig und Optimierung der internen Prozesse für die Fachthemen der Produktkalkulation, Reservierung, aktuariellen Methoden und Kennzahlen, Modellierung sowie Geschäftsvorfällen und (IT-)Prozessen in der Lebensversicherung sowie Solvency II verantwortlich.



Robert Rieckhoff
Dipl.-Wirt.-Inf.

Robert Rieckhoff leitet das Kompetenzteam „Prozesse, Organisationsentwicklung & neue Geschäftsmodelle“ und beschäftigt sich zentral mit Themen der Aufbau- und Ablauforganisation sowie Organisationsentwicklung. Gleichzeitig leitet er als Head of Operations der Versicherungsforen Leipzig das New Players Network mit den Fokusthemen Start-ups und neue Geschäftsmodelle. Weitere Themengebiete umfassen die Geschäftsprozessmodellierung, Prozesskostenrechnung, Unternehmensarchitektur und die Analyse von Geschäftsmodellen.



Eva-Maria Ringel
Dipl.-Kffr.

Eva-Maria Ringel unterstützt seit 2006 die Versicherungsforen Leipzig als Projektmanagerin im Kompetenzteam „Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement“. Ihre fachlichen Verantwortungsbereiche sind die Rechnungslegung und das Nachhaltigkeitsmanagement sowie die Durchführung von Studien und Umfragen innerhalb ihres Fachteams. Daneben ist sie Head of Network des Center for Sustainable Insurance der Versicherungsforen Leipzig.

Referierende



Steffen Rohr
Dipl.-Kfm. (FH), B.A.

Steffen Rohr ist New Work-Enthusiast und Organisationsgestalter für agile Unternehmen und Teams. Er begleitet Unternehmen bei der Anwendung neuer Arbeitsweisen und der Transformation zu neuen Arbeitswelten. Als Projektmanager und Scrum Master unterstützt er Projektteams auf dem Weg zu guter Kommunikation, hybrider Zusammenarbeit und verteilter Führung.



Felix Sandt
M.Sc.

Schon während seines Studiums war Felix Sandt als Werkstudent bei den Versicherungsforen Leipzig tätig. Nach seinem Masterabschluss in Wirtschaftsinformatik stieg er direkt als Projektreferent ins Unternehmen ein. Er ist im Kompetenzteam „Prozesse, Organisationsentwicklung und neue Geschäftsmodelle“ eingebunden und verfügt über fundierte Kenntnisse in den Themen Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle. Darüber hinaus übernimmt er die Rolle als Head of Network beim New Players Network und ist für die Netzwerkbetreuung und die InsurTech-Übersicht zuständig.



Robert Schnoeckel
M.A.

Robert Schnoeckel ist seit 2023 für die Versicherungsforen Leipzig als Future Scientist tätig. Nach seinem Studium der Germanistik und Politikwissenschaft war er bereits einige Jahre im Bereich der Trend- und Zukunftsforschung tätig und setzte sich dabei mit unterschiedlichen Branchen auseinander. Nun richtet er seinen Blick speziell auf die Zukunft der Versicherung.



Tanja Urban
M.Sc.

Tanja Urban hat an der Berufsakademie Leipzig ein duales Bachelorstudium im Bereich Vermögensmanagement mit Schwerpunkt auf Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung abgeschlossen. Anschließend studierte sie den Masterstudiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität Leipzig. Tanja Urban verfügt über besonderes Wissen im Bereich des Dienstleistungsmanagement. Seit 2022 unterstützt sie das Kompetenzteam „Vertrieb und Service“ und ist für das Thema Kundenmanagement im Unternehmen zuständig.



Michael Wächter
Dr.-Ing., M.Sc.
Wirtschaftsingenieurwesen

Michael Wächter ist Experte für die menschenzentrierte Gestaltung von Organisationen und das Coaching von Teams. Als Ingenieur verbindet er Struktur und Kreativität mit einem branchenübergreifenden Blick und begleitet Projektteams bei der Gestaltung von Produkten Services und deren Zusammenarbeit.



Justine Walter
Dr. phil., M.A. International HRM

Justine Walter ist Expertin für die erfolgreiche Gestaltung von Veränderungsprozessen. Als Historikerin und Sinologin verbindet sie Einsichten in die Geschichte und Perspektiven aus anderen Kulturen mit möglichen Zukünften, um Zusammenhänge sichtbar zu machen, innovative Ideen zu entwickeln und Gestaltungsmöglichkeiten in der Zusammenarbeit aufzuzeigen.

Referierende



Manuela Wolf
Dr. oec.

Mit einer Erfahrung von mehr als 20 Jahren in der Maklerbetreuung stieg Manuela Wolf 2017 als Projektmanagerin im Kompetenzteam „Vertrieb und Service“ ein. Ihr Schwerpunktthema ist die Maklerbetreuung. Des Weiteren ist sie Referentin für Produkt- und Vertriebsthemen.



Kai Wedekind
Dipl.-Kfm, Dipl.-Volksw.

Nach langjähriger Erfahrung in den Versicherungsforen Leipzig leitet Kai Wedekind das Kompetenzteam „Vertrieb und Service“. Seine Schwerpunktthemen liegen im Kundenmanagement der Zukunft, im Customer Care Center Management sowie in Arbeitswelten 4.0. Darüber hinaus ist er Lead für das crossfunktionale Team „Arbeitswelten“ und seit 2021 Berater für Organisational Transformation & Change.



Matthias Warmuth

Nach einem Dualen Studium „Interdisziplinäres Vermögensmanagement“ an der Berufsakademie Leipzig mit dem Praxispartner HypoVereinsbank und nachfolgenden Stationen als Privat-, später Vermögenskundenberater bei der Hypovereinsbank, Wertpapier spezialist bei der Postbank und Teamleiter Vertrieb bei Check24 verstärkt Matthias Warmuth seit dem Sommer 2023 das Team der Versicherungsforen Leipzig als Kompetenzteamleiter Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement.

Impressum

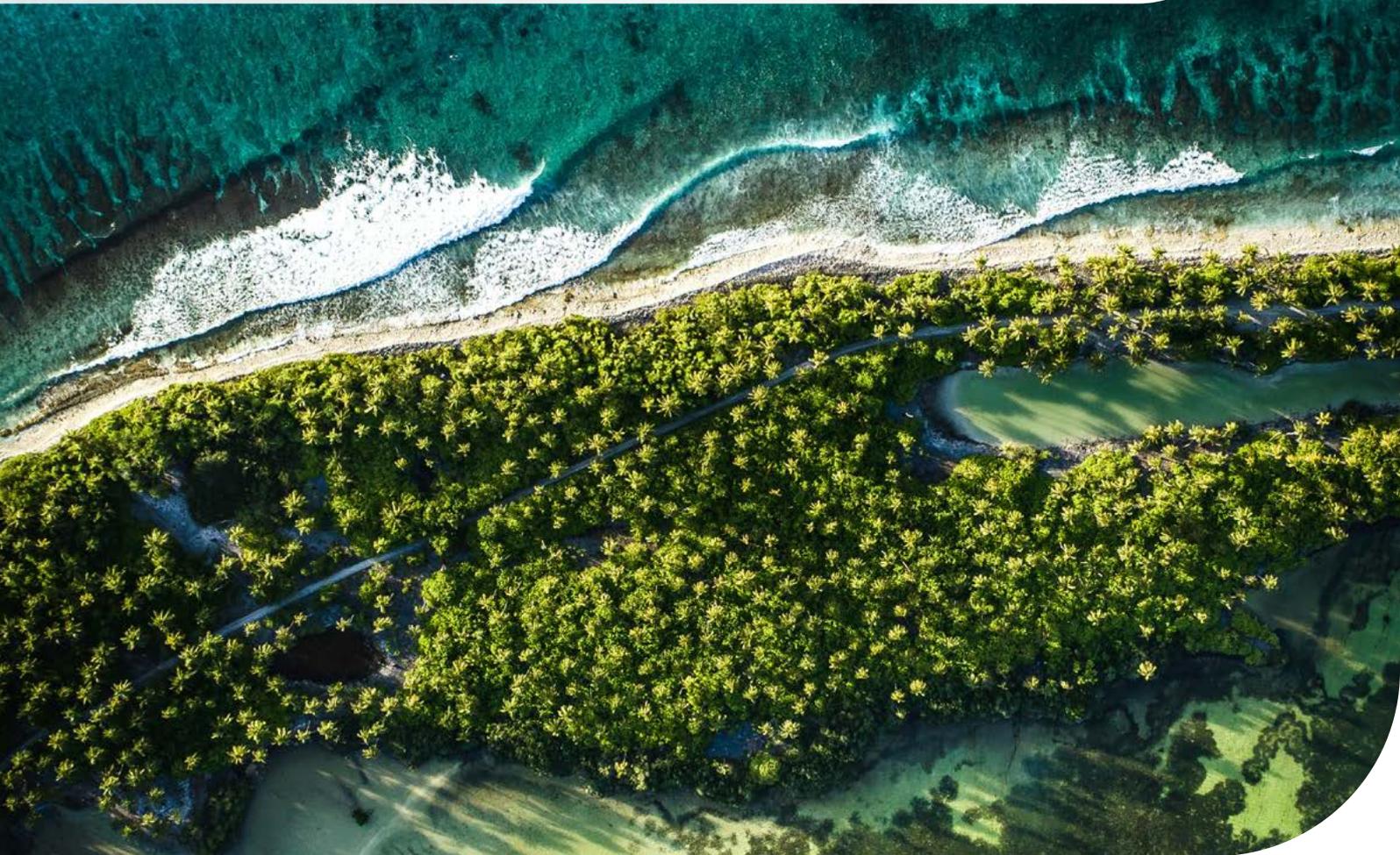
Versicherungsforen Leipzig GmbH
Hainstraße 16 | 04109 Leipzig

Geschäftsführer:
Dipl.-Math. Justus Lücke, Dipl.-Winf. Jens Ringel

T +49 341 98988-0

E kontakt@versicherungsforen.net

I www.versicherungsforen.net



Forschung. Entwicklung. Netzwerk.