

User Group

»Strategische Handlungsoptionen für Versicherer im Maklermarkt in Österreich und Deutschland«

Wien, 19. und 20. Juni 2012

2. Arbeitstreffen

Mitglieder der User Group

Allianz 

Bank Austria
Versicherung

Basler
Versicherungen

crossconsulting*

onau
BROKER LINE

onau
VIENNA INSURANCE GROUP

ERGO

GARANTA
VERSICHERUNG 

GENERALI
Versicherungen 

helvetia 

OBV
Meine Versicherung 

Oberösterreichische
Versicherung AG 

pwc 

tiroler
VERSICHERUNG 

UNIQA 

VAV
VERSICHERUNGEN 

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg
NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich 

ZURICH 

 **Versicherungsforen Leipzig**

www.versicherungsforen.net/makler

 **Versicherungsforen Wien**

Eine Marke der Versicherungsforen Leipzig

www.versicherungsforen.at/makler

DIE USER GROUP

Mit der User Group »Strategien für Versicherer im Maklermarkt in Österreich und Deutschland« ist es unser Anliegen, ein dauerhaftes, übergreifendes Netzwerk für den österreichischen und deutschen Versicherungsmarkt zu schaffen, in dem ein fortlaufender Gedanken- und Erfahrungsaustausch innerhalb des Themengebietes stattfindet. Ziel dabei ist es, die Kommunikation zwischen Wissenschaft und Praxis zu fördern und damit neue Impulse für Ihre Arbeit zu geben.

In Österreich und Deutschland sind sowohl die Anbieter- als auch die Maklerstruktur sehr vielfältig. Die Makler bilden eine heterogene Gesamtheit, mit sehr unterschiedlichen Anforderungen an die Geschäftsbeziehungen mit dem Versicherer über die möglichen Kommunikationskanäle. Die verschiedenen Strukturen und Profile der Makler stellen dabei hohe Anforderungen an eine differenzierte Maklerbetreuung durch die Versicherungsunternehmen.

Die Maklermärkte in Österreich und Deutschland befinden sich in einem unterschiedlichen Reifegrad. Gleichwohl sehen sich beide Märkte mit den selben europäischen Herausforderungen konfrontiert. An dieser Stelle setzt die User Group »Strategien für Versicherer im Maklermarkt in Österreich und Deutschland« an und verfolgt das Ziel, in den Arbeitstreffen aktuelle und drängende Fragestellungen rund um das Thema »Maklervertrieb« mit den teilnehmenden Versicherungsgesellschaften zu diskutieren und innovative Lösungsansätze und Strategien zu erarbeiten.

Zielgruppe

Die User Group richtet sich an österreichische und deutsche Praktiker von Versicherungsunternehmen aus den Bereichen Maklervertrieb, Vertriebsunterstützung und Marketing. Natürlich sind auch Verantwortliche anderer Abteilungen herzlich eingeladen, an der User Group mitzuwirken.

USER GROUP KONZEPT

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diskussionen und Erfahrungsaustausch ▪ Themenfestlegung gemeinsam mit den Teilnehmern ▪ Wahrung der wettbewerbsrechtlichen Neutralität ▪ zweitägige Arbeitstreffen pro Halbjahr ▪ gemeinsames Abendessen ▪ max. 30 teilnehmende Unternehmen ▪ Nicht-Versicherer-Quote max. 25 % | <ul style="list-style-type: none"> ▪ »Ehrenkodex« für Nicht-Versicherer ▪ regelmäßige Themendossiers mit aktuellen Literaturempfehlungen ▪ geschützter Online-Bereich mit den Dokumenten der Arbeitstreffen sowie themenspezifischen Publikationen und Internetlinks ▪ fester Ansprechpartner für fachliche und organisatorische Fragen |
|---|---|

ANSPRECHPARTNER



Wolfgang Regius

Repräsentant

T +43 (0)676 / 954 - 9945

E regius@versicherungsforen.at



Linda Buttig

Projektreferentin Versicherungs-
marketing und -vertrieb

T +49 (0)341 / 124 55 - 26

E buttig@versicherungsforen.net

THEMEN DES NÄCHSTEN ARBEITSTREFFENS

Das nächste Arbeitstreffen findet am 19. und 20. Juni 2012 in Wien statt.

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen persönlichen Treffen werden jeweils in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen liegt.

Themenschwerpunkte für das 2. Arbeitstreffen:

- *Maklerpools: Organisation und Hintergründe*
- *Vergütungs- und Servicestrukturen*

REFERENTEN DER VERGANGENEN TREFFEN

»Zukunftsorientierte Maklersegmentierung und Lösungsansätze für das Datendilemma«

Dr. Peter Loisel – VAV Versicherungs-AG, Vorstand

»Maklervertrieb – Versuch einer Typologisierung unabhängiger Vertriebspartner«

Mag. Florian Wally – Helvetia Versicherungen AG, Leiter Partnervertrieb Österreich

»Zielsetzung, Chancen und Risiken einer Maklersegmentierung – Erfahrungsbericht am Beispiel der Allianz Lebensversicherungs AG«

Norbert Dierichsweiler – Leiter Maklervertrieb, Allianz Lebensversicherungs-AG (Deutschland)

»Zwischen Mensch und Maschine – Der optimale Mix in der Maklerbetreuung«

Philipp Langer – Vertriebsleiter, VOLKSWOHLBUND Lebensversicherung a.G.

»Die Maklerprozesse der Zukunft - Balanceakt zwischen Industrialisierung & Individualisierung«

Mag. Florian Weigl – Zurich Versicherungs-AG Österreich, Leitung des Makler- und Agenturvertriebs Schaden/Unfall

»POS Systeme für den Versicherungsmakler – Sein oder Schein?«

Alexander Neubauer – Verkaufsdirektor/ Areamanager, UNIQA Versicherungen AG

Kathrin Schenk – Teamleiterin IT/POS, UNIQA Versicherungen AG

FEEDBACK AUS DER USER GROUP

»Das Initialisierungs-Treffen der User Group "Strategien für Versicherer im Maklermarkt" habe ich als grundsätzlich vielversprechenden Start empfunden - insbesondere deshalb, weil wir uns auf konkrete und für die Praxis relevante Vertiefungs-Themen für die User Group geeinigt haben und sich alle Teilnehmer vorgenommen haben, dazu aktiv ihre Sicht zu referieren und in der Diskussion über einen „Power Point-Beauty-Contest“ hinausgehend Problemlösungsansätze in der User Group zu entwickeln. Es möge gelingen!“«

Dr. Peter Loisel – Vorstand der VAV Versicherungs-AG

VERANSTALTUNGSORT UND ÜBERNACHTUNG

Veranstaltungsort

ERGO Center

Businesspark Marximum / Objekt 3
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Übernachtung

roomz vienna

Paragonstraße 1, 1110 Wien
F +43 (0)1 / 7431 888
E welcome@roomz-vienna.com

Preis: 119,00 € EZ

Das Zimmerkontingent ist abrufbar bis zum 20.04.2012. Bitte nutzen Sie für die Buchung das auf der Webseite hinterlegte Formular.

KONDITIONEN DER USER GROUP

Für Versicherungsunternehmen, die reguläres Mitglied der User Group werden möchten, beträgt die Teilnahmegebühr 1.240 EUR pro Halbjahr. Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig zahlen eine ermäßigte Gebühr in Höhe von 990 EUR. Es können zwei Mitarbeiter des Mitgliedunternehmens teilnehmen. Für die zweite Person fallen Gebühren in Höhe von 290 EUR an, bzw. 240 EUR für Partnerunternehmen der Versicherungsforen Leipzig. Für Nicht-Versicherungsunternehmen gelten die Preise laut Tabelle. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Anmeldeformular.

Mitgliedschaft pro Halbjahr

VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

1.240 EUR 2. Teilnehmer: 290 EUR

FÜR FORENPARTNER

990 EUR 2. Teilnehmer: 240 EUR

NICHT-VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

1.490 EUR 2. Teilnehmer: 340 EUR

FÜR FORENPARTNER

1.240 EUR 2. Teilnehmer: 290 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. (Deutschland)

ÜBER DIE VERSICHERUNGSFOREN LEIPZIG

Die Versicherungsforen Leipzig sind der neutrale Wissensdienstleister für die Assekuranz. Als Brücke zwischen Wissenschaft und Versicherungspraxis unterstützen wir Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen beim Know-how-Aufbau und beim praxisorientierten Erfahrungsaustausch. Seit Mai 2010 sind wir unter der Marke »Versicherungsforen Wien« auch auf dem österreichischen Versicherungsmarkt vertreten. Nah an der Wissenschaft bieten wir innovative, qualitativ hochwertige, sowohl fachlich als auch methodisch fundierte Dienstleistungen an. Wir verstehen uns als neutraler Partner und bilden in einem ganzheitlichen Ansatz nahezu alle aktuellen und relevanten Themen der Branche ab.

 **Versicherungsforen Leipzig**

Versicherungsforen Leipzig GmbH
Querstraße 16 | 04103 Leipzig
T +49(0)341 / 1 24 55-0
F +49(0)341 / 1 24 55-99
E kontakt@versicherungsforen.net
I www.versicherungsforen.net

 **Versicherungsforen Wien**
Eine Marke der Versicherungsforen Leipzig

Versicherungsforen Wien
Mooslackengasse 17 | 1190 Wien
T +43 (0) 1 23060 811
F +43 (0)1 23060 8111
E kontakt@versicherungsforen.at
I www.versicherungsforen.at