

Vergütungsmodelle im Versicherungsvertrieb

Provisionierung, Honorarberatung, Beratungsqualität & neue Tarife

- Ein neuer rechtlicher Rahmen für die Vergütung im Versicherungsvertrieb
- Vergütungssysteme als Teil einer integrierten Vertriebssteuerung
- Neue Anforderungen durch beratungsorientierte Finanzdienstleistung
- Honorarberatung und ihre Auswirkungen auf Produktgeber und Vertrieb
- Vergütungsmodelle in der Praxis

Ihre Referenten:

Thomas Heß, **Jung, DMS & Cie.**

Michael A. Hillenbrand, **Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen**

Dr. Hans-Georg Jenssen, **Verband Deutscher Versicherungsmakler**

Michael Ludwig, **DeltaLloyd Lebensversicherung**

Dr. Klaus Math, **Lebensversicherung von 1871**

Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich, **Oliver Wyman**

Ulf Niklas, **Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann**

Stephan Schinnenburg, **The Hartford Life**

Dr. Michael Wurdack, **Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack**

Intelligente Vergütungssysteme fördern Transparenz und Beratungsqualität!

Die Rahmenbedingungen für den Versicherungsvertrieb haben sich in den letzten zwei Jahren stark gewandelt: Neue Gesetze wie EU-Vermittlerrichtlinie oder VVG-Reform haben Kundenbedürfnissen, -ansprüchen und -rechten beim Versicherungskauf ein stärkeres Gewicht verliehen. Beratungsqualität, Servicestärke und Transparenz bilden zukünftig wichtige Assets im Wettbewerb der Versicherer um den Kunden. Umsatzrückgänge und die aktuellen Auswirkungen der Finanzkrise erhöhen den Druck auf den Vertrieb zusätzlich.

Diesen Entwicklungen muss besonders die Vertriebssteuerung Rechnung tragen: Neue Vertriebsziele erfordern zukünftig auch neu ausgerichtete, moderne und effektive Vergütungsmodelle für alle Vertriebskanäle. Das Vergütungssystem allein ist allerdings nur ein Faktor des Vertriebs Erfolgs. Vielmehr kommt es darauf an, alle Anreizsysteme in eine ganzheitliche Steuerung zu integrieren und auch neue Trends aufzugreifen. Inwieweit hier der Weg zu Honorarberatung und Nettotarifen unausweichlich ist, bleibt zu diskutieren.

Im Rahmen der aktuellen EUROFORUM-Konferenz erhalten Sie Informationen und Antworten zu diesen und weiteren spannenden Aspekten der Vergütung im Versicherungsvertrieb. Diskutieren Sie mit praxiserfahrenen Referenten und Fachkollegen aktuelle Entwicklungen und zukünftige Trends in der Vertriebssteuerung von Versicherungen!



MITTWOCH, 25. FEBRUAR 2009

9.00 – 9.30

Empfang mit Kaffee und Tee
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 – 9.45

Eröffnung und Einführung in die Konferenz durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich, Partner, Oliver Wyman

Einführung

9.45 – 10.45

Vertriebsbezahlung und Vertriebssteuerung, Kernelemente wirksamen Vertriebsmanagements

- Wirkungssysteme erfolgreicher Vertriebssteuerung
- Wirkungszusammenhänge und ihre Beeinflussung
- Vertriebsstrategie und Vertriebssteuerung
- Bezahlung als Bestandteil der Vertriebssteuerung
- Bezahlung im Systemvertrieb

Dr. Ferdinand Graf Wolff Metternich

Pause mit Kaffee und Tee [10.45 – 11.15]

Ansätze der (quantitativen) Vertriebssteuerung

11.15 – 12.15

Vergütungsmodelle im Wandel als Folge veränderter rechtlicher Rahmenbedingungen

- Transparenz der Abschluss- und Vertriebskosten
- Auswirkungen für den Versicherer und den Vermittler
- Transparenz und Offenlegung der Abschlusskosten – Wie sagen wir es dem Kunden?

Stephan Schinnenburg, Hauptbevollmächtigter,
The Hartford Life Ltd.

12.15 – 13.15

Vertragsgestaltung und Vertriebssteuerung in der vertriebsrechtlichen Praxis

- Rechtliche Rahmenbedingungen zu Provisions- und Courtagemodellen, Nachvollziehbarkeit
- Umgang mit Buchauszug – Drohpotenzial für 10 Jahre?
- Problemfälle bei Zusammenarbeit mit Vertriebsgesellschaften
- Vertriebssteuerung, Scheinselbständigkeit und Vermeidung von Erpressungspotenzial
- Problemkreise bei Unternehmeragenturen/Vertriebseinheiten

Dr. Michael Wurdack, Rechtsanwalt, Partner,
Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack

13.15 – 13.30

Fragen und Diskussionsrunde

Aperitif und gemeinsames Mittagessen [13.30 – 14.45]

Aktuelle Aspekte der Vergütung im Maklervertrieb

14.45 – 15.45

Vergütungsansätze und Vertriebssteuerung aus Sicht eines Maklerpools

- Ansprüche an den Produktgeber
- Kriterien für die Auswahl von Produktgebern
- Praktische Besonderheiten eines Maklerpools
Thomas Heß, Mitglied des Vorstandes, Jung, DMS & Cie.

15.45 – 16.00

Fragen und Diskussion

Pause mit Kaffee und Tee [16.00 – 16.30]

16.30 – 17.30

Ganzheitliche Vertriebsausrichtung unter dem Aspekt der systemischen Beratung

- Marktanforderungen
 - Systemische Beratung eines integrierten Finanzdienstleisters
 - Steuerung des Vertriebs ganzheitlich und nachhaltig
 - Karriere- und Vergütungssystem
 - Geschäftsplan
 - Erfolgsliste
 - Cross-Selling-Quote
 - Integration aller Anreizsysteme in die ganzheitliche Steuerung
 - Wettbewerbe
 - Incentives
 - Mitarbeiterversorgungsprogramm
- Michael Ludwig, Vertriebsdirektor der Ausschließlichkeitsorganisation, DeltaLloyd Lebensversicherung AG

17.30 – 18.00

Fragen und Diskussion

Ende des ersten Konferenztages [18.00]

Im Anschluss an den ersten Konferenztage werden Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk und Imbiss eingeladen. Nutzen Sie die entspannte Atmosphäre zu vertiefenden Gesprächen und zum weiteren Informationsaustausch.

DONNERSTAG, 26. FEBRUAR 2009

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

Eröffnung des zweiten Konferenztages

Das Modell der beratungsorientierten Finanzdienstleistung

9.15 – 10.00

Honorar vs. Provision

- Die Auswirkungen von VVG, VVG-InfoVO und EU-Vermittlerrichtlinie
- Erhöhte Anforderungen an die Kundenberatung
- Der Nettoabschluss – Vorteil für Kunde und Vermittler?
- Abschaffung des Provisionsabgabeverbots: Auswirkungen auf Vertrieb & Kunden?
Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand, Verband Deutscher Versicherungsmakler

10.00 – 10.45

Direkte Vergütung für den Versicherungsmakler – Ein Blick in die Praxis

- Überlegungen der Makler
- Abschluss der Honorarvereinbarung: Wann und wie sieht diese aus?
- Herangehensweisen an das Honorar
- Praxisbeispiele anhand von verschiedenen Sparten und Dienstleistungen
Michael A. Hillenbrand, Vorstand, Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG

10.45 – 11.00

Fragen und Diskussion

Pause mit Kaffee und Tee [11.00 – 11.30]

11.30 – 12.15

Versicherungsberatung gegen Honorar: In Deutschland ein Erfolgsmodell?

- Akzeptanz beim Kunden und beim Versicherer
- Ansprüche an Leistungen und Kompetenzen
- Chancen und Grenzen
Ulf Niklas, Geschäftsführer, Finanzplanungsbüro Niklas & Lehmann OHG

Konsequenzen für Produkte und Tarife

12.15 – 12.45

Aktuelle Entwicklungen in der Produktkalkulation

- Aspekte der Kostenverteilung
- Ertragssituation für Vermittler, Versicherer und Kunde
- Honorartarife und Tarife mit laufender Provision als Lösung?

Dr. Klaus Math, Abteilungsdirektor, Prokurist Mathematik/
Produktentwicklung, Lebensversicherung von 1871 a.G.

12.45 – 13.15

Fragen und Diskussion

13.15 – 14.15 Abschluss der Konferenz mit einem
gemeinsamen Mittagessen

WIR ÜBER UNS

EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE, einem führenden deutschen Konferenzzanbieter.

Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Tauschen Sie sich aus mit...

...Vorständen, Führungs- und Fachkräften aus Erstversicherungen aus den Bereichen:

- Vertriebsmanagement
- Vertriebscontrolling
- Vertriebsunterstützung/-förderung
- Organisation/Strategie
- Aktuariat/Mathematik
- Produktgestaltung
- Produktvertriebsmanagement
- IT/Interne Systeme
- Personal

...Maklern, Vermittlern, Finanzdienstleistern, Unternehmensberatern, IT-Beratern und Software-Anbietern.

...Vorständen, Führungs- und Fachkräften aus Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

i

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Alke Hamann (Konferenz-Managerin)

Organisation:

Katharina Mpalaskas (Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: katharina.mpalaskas@informa.com

Telefon: 02 11/96 86-34 66

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Anja Wittke-Malik (Senior-Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86-37 11

Fax: 02 11/96 86-47 11

E-Mail: anja.wittke-malik@informa.com

[Kenn-Nummer]

Vergütungsmodelle im Versicherungsvertrieb

Provisionierung, Honorarberatung, Beratungsqualität & neue Tarife

25. und 26. Februar 2009,
Barceló Cologne City Center
(ehem. Crowne Plaza Cologne)

Habsburgerring 9-13, 50674 Köln, Telefon: 02 21 / 2 28-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 25. und 26. Februar 2009 in Köln teil** zum Preis von € 1.699,- zzgl. MwSt. p.P.
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. MwSt.
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

[P1103608M012]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

DATENSCHUTZINFORMATION. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE. Die Informa Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Informa Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Euroforum-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL STELLT SICH VOR. Ab dem 01.01.2008 begrüßen wir Sie im Barceló Cologne City Center. Das Hotel befindet sich im Zentrum Kölns, der Metropole der Kunst und großen Messen, direkt gelegen an der Shoppingmeile Habsburgerring. Das First-Class Hotel mit 301 Zimmern, Restaurant, Lobbybar, Fitness Center, klimatisiertem Hallenbad, Sauna und Tagungsräumlichkeiten steht für erstklassigen Service. Die Altstadt mit ihrem weltbekannten Dom ist bequem zu erreichen, ebenso bieten sich Ihnen schnelle Verbindungen zur KölnMesse sowie zu allen wichtigen Kultureinrichtungen der Stadt. Besuchen Sie uns im Internet unter www.barcelo.com. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Barceló Cologne City Center herzlich zu einem Umtrunk ein.

Name	
Position/Abteilung	
E-Mail	
Firma	
Ansprechpartner im Sekretariat	
Anschrift	
Telefon	Fax

Die Informa Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich und Konzernunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-34 66 [Katharina Mpalaskas]
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
 schriftlich: **EUROFORUM, Informa Deutschland SE**
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/p1103608