

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Grundlagenseminare Spezialthemen

1. Halbjahr 2012

Editorial PPO GmbH

Die PPO GmbH ist ein Unternehmen, das 1997 gegründet wurde und seitdem in den Geschäftsfeldern „Unternehmensberatung“ sowie „Fachseminare“ tätig ist. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Finanzdienstleistungsbranche mit dem Schwerpunkt Versicherungsunternehmen. Organisiert ist die PPO GmbH vor allem durch die Nutzung eines weitgefächerten Netzwerks von über 100 Spezialisten, auf die sie zielgerichtet bei Beratungs- oder Seminaraufträgen zugreift.

Im Geschäftsfeld Unternehmensberatung beschäftigen wir uns mit betriebswirtschaftlichen Aufgabenstellungen. Schwerpunkte dieses Tätigkeitsfeldes sind die Bereiche Organisation, Marketing, Finanzmanagement, Personalentwicklung und strategisches Management.

Im Geschäftsfeld Fachseminare sind wir ebenfalls auf betriebswirtschaftliche, insbesondere auf versicherungsbetriebliche Inhalte spezialisiert. Hier bieten wir sowohl unternehmensinterne als auch offene Fachseminare an. Bei den geplanten Inhouseveranstaltungen beraten wir unsere Kunden in der für ihr Unternehmen spezifischen Themenfindung und konzipieren mit Hilfe dieser Informationen eine maßgeschneiderte Fachveranstaltung. Bei unseren offenen Fachseminaren, die in diesem Seminarprogramm veröffentlicht werden, greifen wir sowohl allgemein gültige Grundlagenthemen wie auch aktuelle Spezialthemen auf. Durch die begrenzte Teilnehmerzahl, die meist nicht mehr als 10 - 12 Teilnehmer umfasst, haben die Seminarteilnehmer jederzeit die Möglichkeit, individuelle Fragestellungen mit dem Referenten zu besprechen. Unsere Veranstaltungen sind geprägt durch ein hohes Maß an Praxisbezug.

Unsere Kunden aus dem Erst- und Rückversicherungsbereich sind sowohl kleine als auch große Versicherungsunternehmen. Zu den großen Versicherern, für die wir tätig sind, gehört u.a. die Munich Re.

Im Folgenden finden Sie unser Seminarangebot. Es würde mich freuen, wenn unsere Fachseminare Ihr Interesse finden würden.

Herzlichst



Helmut Stichlmair
Geschäftsführer

Referenzen

Ausgewählte Kundenunternehmen



ERGO



ERGO Direkt



Inhaltsübersicht – Versicherungsmanagement PPO GmbH

- 7 **Fachseminare im Bereich Versicherungsmanagement**
 - 7 Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger
 - 8 Rechtliche Grundlagen im Versicherungsunternehmen – Ein einfacher und verständlicher Überblick –
 - 9 Versicherungsmanagement – Status Quo und aktuelle finanzwirtschaftliche Anforderungen
 - 10 Office Management – Versicherungsbetriebliche Kompetenz – Sekretariatstätigkeit im Versicherungsunternehmen –
 - 11 Betriebswirtschaftliche Kompetenz in Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte
 - 12 Mathematik im Versicherungsunternehmen – Ein einfacher und verständlicher Überblick –
 - 13 Rückversicherung – Basiswissen und aktuelle Themen
 - 14 Aufsichtsratsmandat – Sachkunde / Versicherungsbetriebliche Kompetenz –
 - 15 Grundlagen des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen
 - 16 Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen
 - 17 IFRS für Versicherungsunternehmen
 - 18 Versicherungsspezifische Grundlagen für Public Relations und Pressearbeit
 - 19 Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben im Versicherungsbereich
 - 20 Basistarif in der privaten Krankenversicherung – Grundlagen und Leistungsmanagement –

Inhaltsübersicht – Versicherungsmanagement PPO GmbH

- 21 Risikotransfer in den Kapitalmarkt
und nicht-traditionelle Rückversicherung
- 22 Kapitalanlage und Asset-Liability-Management
in Versicherungsunternehmen
- 23 Kundenbindungsmanagement im Versicherungsunternehmen
- 24 Controlling im Versicherungsunternehmen
- 25 Risk Management im Versicherungsunternehmen
– Grundlagen sowie interne Risikomodelle in der Praxis –
- 26 Wertorientierte Steuerung und Bewertung von Versicherungsunternehmen
- 27 Solvency II – Aktueller Überblick
- 28 Run-off im Versicherungsunternehmen
– Abgabe von inaktivem Geschäft unter Solvency II –
- 40 Inhouse-Fachseminare / Workshops – Versicherungsmanagement**
 - > Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick
 - > Balanced Scorecard im Versicherungsunternehmen
 - > Assistance in Versicherungsunternehmen
 - > Variable Annuities
 - > Bilanzierung und Bewertung von Pensionsverpflichtungen
 - > Compliance im Versicherungsunternehmen
 - > Embedded Value
 - > GKV: Umstellung der Rechnungslegung auf HGB-Bilanzierung
 - > Insolvenzrecht – Relevanz für Versicherungsunternehmen
 - > Kapitalanlagegesellschaften – Versicherungsbetriebliche Kompetenz
 - > Volkswirtschaftliches Basiswissen für das Versicherungsgeschäft

>>>

Inhaltsübersicht – Personalmanagement PPO GmbH

- 29 Fachseminare im Bereich Personalmanagement für VUs**
- 29 Arbeitsrechtliche Grundlagen
in Versicherungsunternehmen
- 30 Ausbildung zum HR Business Partner
im Versicherungsunternehmen **NEU**
- 32 Strategische Personalplanung
im Versicherungsunternehmen
- 33 Personalcontrolling im Versicherungsunternehmen
– Instrumente und Methoden –
- 34 Personalkostencontrolling im Versicherungsunternehmen
– Personalkosten optimieren und professionell steuern –
- 42 Inhouse-Fachseminare / Workshops – Personalmanagement im VU**
 - > Moderne Personalführung im Versicherungsunternehmen
 - > Personalentwicklungs-Controlling im Versicherungsunternehmen
 - > Personalreporting in Versicherungsunternehmen
 - > Personalrisikomanagement im Versicherungsunternehmen
 - > Change Management im Versicherungsunternehmen

>>> Fachseminare im Bereich Versicherungsvertrieb

Inhaltsübersicht – Versicherungsvertrieb PPO GmbH

35 Fachseminare im Bereich Versicherungsvertrieb

35 Modernes Vertriebscontrolling
im Versicherungsunternehmen

36 Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen
– Rechte und Pflichten –

NEU

37 Orgaausbau
im Versicherungsunternehmen

38 Körpersprache
– Aspekte für den Versicherungsverkauf –

43 Inhouse-Fachseminare / Workshops – Versicherungsvertrieb

- > Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Versicherungsvertrieb
- > Bankassurance
- > Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb
- > Rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvertrieb
- > Individuelles-Personal-Coaching von Führungskräften im Versicherungsvertrieb
- > Telefonie im Versicherungsvertrieb
- > Empfehlungsadressen im Versicherungsvertrieb
- > Die Versicherungsagentur als Arbeitgeber – rechtliche Grundlagen für Arbeitgeber

Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger

Das Fachseminar gibt Neu- und Quereinsteigern die Möglichkeit, sich die notwendige versicherungsfachliche Kompetenz in effizienter Form anzueignen. So werden die einzelnen Themen des Versicherungsmanagement grundlegend und gut verständlich dargestellt. Zielstellung ist, einen umfassenden Überblick über das Geschäftsmodell „Versicherung“ zu bieten. Aktuelle Praxisbeispiele aus der Versicherungswirtschaft erleichtern das Verständnis.

- Schwerpunkte**
- > Grundlagen und aktuelle Entwicklungen
 - > Erläuterung des Geschäftsmodells „Versicherung“
 - > Prämienkalkulation
 - > Grundlagen der rechtlichen Bestimmungen (VAG, VVG)
 - > Versicherungsmanagement in den einzelnen Sparten
 - > Grundlagen der Bilanzierung von VUs
 - > Wichtige Kennzahlen und Fachbegriffe

Ihr Vorteil Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick über die wichtigsten Themen im Versicherungsbereich
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, ein Fachbuch und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

- Termine**
- > 25. - 26. Oktober 2011 in München
 - > 12. - 13. Dezember 2011 in Köln
 - > 12. - 13. März 2012 in Köln
 - > 9. - 10. Mai 2012 in Hannover
 - > 25. - 26. Juni 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

> Kombinierbar mit „Rechtliche Grundlagen im Versicherungsunternehmen“

Rechtliche Grundlagen im Versicherungsunternehmen – Ein einfacher und verständlicher Überblick –

Das Fachseminar vermittelt umfassend und gut verständlich die erforderlichen Basiskenntnisse im Versicherungsaufsichtsrecht und im Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Aktuelle Problemstellungen werden gemeinsam erarbeitet und erleichtern den Teilnehmern das Verständnis. Neben einem fundierten Überblick über die verschiedenen rechtlichen Problemstellungen werden auch aktuelle Lösungs- und Reaktionsmöglichkeiten vermittelt. Praktische Anwendungsbeispiele werden gemeinsam diskutiert und besprochen.

- Schwerpunkte**
- > Überblick über die wichtigsten Regelungen des VAG
 - > Abschluss von Versicherungsverträgen
 - > Widerrufs- und Widerspruchsmöglichkeiten
 - > Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - > Vertragliche und gesetzliche Obliegenheiten
 - > Vollmachten, Rechtsstellung
 - > Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag
 - > Beendigung von Versicherungsverträgen

Ihr Vorteil Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick über die rechtlichen Themen von Versicherungsunternehmen
Besprechung individueller Fragen mit der Fachexpertin
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Beatrix Albrecht, Juristin und Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 45

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 24. Oktober 2011 in München
- > 27. Juni 2012 in München

Preis € 690,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke
(20 %-iger Preisnachlass bei Kombination mit „Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger“)

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

> Kombinierbar mit „Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger“

Versicherungsmanagement – Status Quo und aktuelle finanzwirtschaftliche Anforderungen

Das Fachseminar bietet Mitarbeitern und Führungskräften von VUs die Möglichkeit, sich mit dem aktuellen Status Quo der Versicherungswirtschaft sowie den aktuellen entscheidungsrelevanten Management-Themen von VUs vertiefend auseinander zu setzen. So werden die wichtigsten versicherungstechnischen und finanzwirtschaftlichen Themen grundlegend dargestellt und deren Vernetzung aufgezeigt. Aktuelle Beispiele zeigen die Auswirkungen dieser Themen in der Praxis der Versicherungsunternehmen auf.

- Schwerpunkte**
- > Update zu aktuellen Entwicklungen im Versicherungsmarkt
 - > Einfluss der Finanzkrise auf die VUs
 - > Kapitalanlagen, Kapitalanlagevorschriften von VUs
 - > Risk Management im Versicherungsunternehmen
 - > Solvency I, Stresstest, MaRisk VA, Solvency II
 - > Bilanzierung von Versicherungsunternehmen – BilMoG
 - > Überblick: Traditionelle + nicht-traditionelle Rückversicherung
 - > Wertorientierte Unternehmensführung von VUs (VBM)
 - > Kennzahlen zur risikobasierten Steuerung von VUs

Ihr Vorteil Gut strukturierter und vertiefender Einblick in das Versicherungsmanagement
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, ein Fachbuch der PPO GmbH nach Wahl (S. 49) und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 24. - 25. November 2011 in München
- > 15. - 16. Mai 2012 in Köln

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Office Management – Versicherungsbetriebliche Kompetenz – Sekretariatstätigkeit im Versicherungsunternehmen –

Das Fachseminar informiert MitarbeiterInnen der Sekretariate von Vorständen und Führungskräften über grundlegende kaufmännische Themen im Versicherungsbereich, deren Verständnis notwendig ist, um die Tätigkeit im Sekretariat noch effizienter zu gestalten. Das größere Verständnis der versicherungsbetrieblichen Themen verbessert nachhaltig die Unterstützungsmöglichkeiten des Vorstands bzw. der Führungskraft. Ohne sich in Details zu verlieren, werden in dem Fachseminar die Themen – auch und gerade für die Teilnehmer ohne versicherungsspezifische Kenntnisse – gut verständlich und ganzheitlich aufgezeigt. Während des Fachseminars besteht zudem ausreichend Möglichkeit, individuelle Fragen zu stellen und diese zu klären.

- Schwerpunkte**
- > Aktueller Überblick zum Versicherungsmarkt
 - > Grundlagen der Versicherungstechnik (Prämienkalkulation, Schadenpolitik etc.)
 - > Kapitalanlagen im Versicherungsunternehmen
 - > Rechtliche Bestimmungen (u.a. Hinweise zum VVG und VAG)
 - > Grundlagen der Finanzierung
 - > Versicherungsspezifische Fachbegriffe und Kennzahlen

Ihr Vorteil Besseres Verständnis zu den wesentlichen Themen und Zusammenhängen im Versicherungsbereich
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, ein Fachbuch der PPO GmbH und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation Das Seminar beginnt am 1. Tag um 13.30 Uhr und endet am 3. Tag um 12.30 Uhr

Termine

- > 19. - 21. Oktober 2011 in München
- > 21. - 23. März 2012 in Köln

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Betriebswirtschaftliche Kompetenz in Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte

Das Fachseminar vermittelt in praxisorientierter Form die betriebswirtschaftlichen Inhalte des modernen Versicherungsmanagements. Hierbei werden, nach einer kurzen einführenden Erläuterung von grundlegenden betriebswirtschaftlichen Sichtweisen, die für die Versicherungsunternehmen besonders relevanten Themengebiete erläutert. So wird aufbauend auf die betriebswirtschaftlichen Ziele von Versicherungsunternehmen eine Übersicht aller wichtigen Punkte unter Berücksichtigung der aktuellen Problemstellungen erarbeitet.

- Schwerpunkte**
- > Unternehmenssteuerung – Gewinnorientierung sowie Value Based Management
 - > Finanzierung
 - > Geschäftsberichte (insbesondere Bilanzierung)
 - > Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
 - > Grundlagen der Kostenrechnung
 - > Marketing
 - > Kundenorientierung
 - > Controlling / Risk Management
 - > Betriebswirtschaftliche Werkzeuge (wie etwa BSC)

Ihr Vorteil Vermittlung der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Sichtweisen für VUs in einer gut verständlichen Sprache
Verbesserung des unternehmerischen Denkens
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, das Fachbuch „Betriebswirtschaftslehre - Ein einfacher und verständlicher Überblick“ und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 15. - 16. November 2011 in Hamburg
- > 25. - 26. April 2012 in Köln

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Mathematik im Versicherungsunternehmen – Ein einfacher und verständlicher Überblick –

Das Fachseminar bietet Mitarbeitern und Führungskräften von Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, sich die Grundlagen der Versicherungsmathematik anzueignen. Ziel des Fachseminars ist es, das Verständnis zu erhöhen, wie versicherungsmathematische Abteilungen „ticken“. Hierbei werden die Grundzüge der wichtigsten mathematischen Problemstellungen sowohl von Leben- und Krankenversicherern wie auch von Schaden-/Unfall-VUs besprochen, von der Prämienkalkulation bis hin zur Schadenabwicklung.

- Schwerpunkte**
- > Prämienkalkulation in der Lebens-, Kranken und Schaden-/Unfallversicherung
 - > Kalkulation der Deckungs- / Alterungsrückstellung – Auswirkungen der Über- und Untersterblichkeit
 - > Kalkulation der Schadenrückstellung, u.a. der Spätschadenrückstellen (IBNR)
 - > Basisformen der Rückversicherung
 - > Zillmerung
 - > Fachbegriffe und Kennzahlen

Ihr Vorteil Praxisorientierter, leicht verständlicher Überblick über die versicherungsmathematischen Sicht- und Denkweisen im VU
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Michael Cramer, Mitarbeiter eines großen globalen Rückversicherungsunternehmens
Weitere Informationen Seite 45

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 21.- 22. November 2011 in München
- > 19. - 20. April 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Rückversicherung – Basiswissen und aktuelle Themen –

Das Fachseminar vermittelt einen breiten Überblick zum Thema Rückversicherung. So werden die Fachbegriffe der Rückversicherungswelt beleuchtet und die Bedeutung der einzelnen Akteure, wie zum Beispiel des Rückversicherungsmaklers, diskutiert. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Darstellung der grundlegenden Vertragsarten sowie deren Zusammenspiel. Ein kurzer Exkurs gibt einen Einblick in die umfangreiche und komplexe Welt der strukturierten Rückversicherung sowie des Alternativen Risikotransfers. Des Weiteren wird besprochen, wie die Prämienkalkulation in der Rückversicherung bei den verschiedenen Vertragsarten in der Theorie erfolgt.

- Schwerpunkte**
- > Grundlegende Erläuterungen zur Rückversicherungswelt
 - > Akteure am Rückversicherungsmarkt
 - > Formen der RV: Obligatorisch - Fakultativ - Mischformen
 - > Wichtige Vertragsarten: Proportional - Nicht-Proportional
 - > Strukturierte Rückversicherung / Alternativer Risikotransfer
 - > Prämienkalkulation in der Theorie und Praxis
 - > Aktuelles Marktumfeld in der Rückversicherungswelt

Ihr Vorteil Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick zum Thema Rückversicherung
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Christian Czempiel, Vice President bei Swiss Re Europe S.A., Niederlassung Deutschland
Weitere Informationen: Seite 45

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 13. - 14. Oktober 2011 in München
- > 5. - 6. März 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Aufsichtsratsmandat – Sachkunde / Versicherungsbetriebliche Kompetenz –

Das Fachseminar, das sich an Aufsichtsräte von Versicherungsunternehmen wendet, vermittelt in kompakter Form die für die Tätigkeit als Aufsichtsrat notwendige versicherungsbetriebliche Sachkunde. Das Fachseminar ist auf die Anforderungen der BaFin abgestimmt und erbringt somit die Voraussetzung für den geforderten Nachweis von „Sachkunde“. Es wird neben den rechtlichen Vorschriften insbesondere auf finanzwirtschaftliche Themen von VUs (Bilanzierung, Solvency etc.) eingegangen. Ziel der Veranstaltung ist es, den Teilnehmern in praxisorientierter und verständlicher Sprache einen fundierten Einblick in die Spezifika eines VUs zu bieten, um damit die Voraussetzung zu schaffen, das Mandat eines Aufsichtsrats im VU verantwortlich wahrnehmen zu können.

- Schwerpunkte**
- > Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt
 - > Spezifische rechtliche Bestimmungen in VUs
 - > Risk Management im VU
 - > Kapitalanlagen im VU
 - > Grundlagen der Bilanzierung nach HGB und IFRS
 - > Versicherungstechnische Rückstellungen
 - > Grundlagen von Solvency und MaRisk VA
 - > Versicherungsspezifische Fachbegriffe und Kennzahlen

Ihr Vorteil Effizientes Erarbeiten einer für die Tätigkeit als Aufsichtsrat in einem VU notwendigen versicherungsbetrieblichen Sachkunde
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, ein Fachbuch und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 10. - 11. November 2011 in München
- > 13. - 14. Februar 2012 in München

Preis € 1.390,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Grundlagen des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt die grundlegenden Inhalte des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen. So werden die Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung von VUs dargestellt, ihre Verknüpfung zueinander besprochen sowie die jeweiligen versicherungsbetrieblichen Hintergründe erläutert. Dies erfolgt unter Einbeziehung von Praxisbeispielen. Zudem werden die Zusammenhänge von Bilanzierung zu aktuellen Themen wie etwa Rating oder Solvency II erläutert.

- Schwerpunkte**
- > Rechtliche Grundlagen der Rechnungslegung von VUs
 - > Inhalt und Bedeutung der einzelnen Bestandteile des JAS
 - > Grundlegende Bewertungskriterien
 - > Kapitalanlagen und ausgewählte Positionen der Aktivseite
 - > Versicherungsverträge und ausgewählte Positionen der Passivseite
 - > Gewinn- und Verlustrechnung von VUs
 - > Einfluss der Rückversicherung
 - > Ausgewählte Kennzahlen zur Jahresabschlussanalyse
 - > Wesentliche aufsichtsrechtliche Vorschriften zur Kapitalanlage und zur Solvabilität
 - > Grundlagen der Rechnungslegung von VUs nach IFRS

Ihr Vorteil Grundlegender Einblick „in die Welt“ der Bilanzierung von VUs sowie zu den hiermit vernetzten Themen
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Kffr. Irmgard Schneider, Mitarbeiterin eines großen international tätigen Rückversicherungsunternehmens
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 17. - 18. Oktober 2011 in Hannover
- > 21. - 22. Mai 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen

Das workshopartige Fachseminar vermittelt Teilnehmern, die über einen grundlegenden Einblick in den Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen verfügen, zunächst die theoretischen Grundlagen zu dessen Analyse des Jahresabschlusses von VUs. Die relevanten HGB- und IFRS-Positionen werden vertieft betrachtet und Analysetools, wie etwa Kennzahlen, besprochen. Zudem wird die bilanzpolitische Beeinflussung der Kriterien Sicherheit und Rentabilität diskutiert und das erarbeitete Wissen anhand von Fallbeispielen vertieft.

- Schwerpunkte**
- > Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen nach HGB und IFRS
 - > Möglichkeiten der Jahresabschlusspolitik bei VUs
 - > Jahresabschlusspolitik bei Kapitalanlagen
 - > Jahresabschlusspolitik bei versicherungstechnischen Positionen
 - > Kennzahlen
 - > Einfluss der Rückversicherung auf wichtige Kennzahlen
 - > Fallstudien: Konkrete Analyse von HGB- und IFRS-Geschäftsberichten

Ihr Vorteil Kompetenz zur Beurteilung und Analyse von Jahresabschlüssen von Versicherungsunternehmen
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihre Referenten Dipl.-Kffr. Irmgard Schneider, Dr. Günter Maenner
Mitarbeiter von großen international tätigen Rückversicherern
Weitere Informationen: Seite 47 f.

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 28. - 29. November 2011 in München
- > 14. - 15. Juni 2012 in Köln

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke
(15 % Preisnachlass für Teilnehmer des Fachseminars „Grundlagen des Jahresabschlusses von VUs“)

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

IFRS für Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt fundierte Kenntnisse über die wesentlichen Inhalte der Internationalen Rechnungslegung (IFRS und US-GAAP) für Versicherungsunternehmen. Neben der Diskussion der wesentlichen Rahmenbedingungen und Grundsätze werden die für VUs wichtigsten Standards sowie die versicherungsspezifischen Inhalte der Internationalen Rechnungslegung systematisch dargelegt und den HGB-Vorschriften gegenüber gestellt. Weiteres Thema ist der aktuelle Stand zu IFRS 4.

- Schwerpunkte**
- > Grundlegende Unterschiede von IFRS und HGB-Jahresabschlüssen
 - > Aktivpositionen nach IFRS, insbesondere die Bewertung der Kapitalanlagen
 - > Passivpositionen nach IFRS bzw. US-GAAP, insbesondere versicherungstechnische Rückstellungen
 - > Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS
 - > Ausblick auf IFRS 4 (Insurance Contracts)
 - > Managementimplikation von IFRS

Ihr Vorteil Erarbeitung der wichtigsten Inhalte zum Verständnis von IFRS-Abschlüssen von VUs
Besprechung individueller Fragen mit den Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihre Referenten Dipl.-Kffr. Barbara Gsottschneider, Dipl.-Kfm. Benjamin Asche,
Mitarbeiter eines großen international tätigen
Versicherungskonzerns
Weitere Informationen: Seite 45 f.

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 14. - 15. November 2011 in Köln
- > 14. - 15. Mai 2012 in München

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Versicherungsspezifische Grundlagen für Public Relations und Pressearbeit

Das Fachseminar vermittelt in kompakter Form die versicherungsspezifischen Grundlagen, welche für die Public Relations und Pressearbeit im Versicherungsunternehmen unerlässlich sind. So werden neben den Grundlagen der Versicherungstechnik auch Geschäftsberichte von VUs sowie aktuelle Themengebiete angesprochen. Insbesondere wird bei der Veranstaltung Wert darauf gelegt, die Seminarinhalte gut verständlich zu präsentieren. Individuelle Fragestellungen können unmittelbar besprochen werden.

- Schwerpunkte**
- > Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt
 - > Grundlagen der Versicherungstechnik (Prämienkalkulation, Schadenpolitik etc.)
 - > Rechtliche Rahmenbedingungen
 - > Geschäftsbericht / Bilanzierung
 - > Wichtige Kennzahlen im Versicherungsbereich
 - > Aktuelle Themen wie MaRisk VA und Solvency II
 - > Überschussbeteiligung des Versicherungsnehmers
 - > Versicherungsspezifische Fachbegriffe

Ihr Vorteil Umfassender Überblick über die für die Kommunikation wichtigen versicherungsspezifischen Themen
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Unterlagen, ein Fachbuch der PPO GmbH und ein Zertifikat

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Helmut Stichlmair, Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termin > 29. Februar 2012 in Köln

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

> Kombinierbar mit „Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben“

Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben im Versicherungsbereich

Das Fachseminar bietet konkrete Schreibhilfen, um Ankündigungen, Rundschreiben, Mailings, Artikel und Pressemeldungen von VUs professionell zu verfassen. Sachtexte lebendig schreiben zu können, ist nicht nur eine Gabe, sondern vor allem Handwerk – dies gilt im Besonderen für die vielfältige Begriffswelt im Versicherungsbereich. Ohne professionelles Texten gelernt zu haben, kostet das Schreiben unnötige Zeit und geht zu Lasten der Qualität. Das Seminar konzentriert sich auf die äußere Form der Nachricht bzw. des Berichts und eignet sich damit sowohl für die interne als auch für die externe Firmenkommunikation von VUs. Zielgruppe sind Mitarbeiter aus dem Bereich PR, Marketing, Personal oder Intranet.

- Schwerpunkte**
- > Das Wichtigste zuerst! Charakteristische Merkmale und Unterscheidung von Nachrichtentexten und Berichten
 - > Was macht Sprache lebendig?
 - > Auf den Punkt gebracht: die Überschrift
 - > Arbeiten mit Texten aus der Versicherungsbranche
 - > Versicherungsspezifisches lebendig darstellen
 - > Übungen auch am Beispiel von Teilnehmertexten

Ihr Vorteil Vermittlung des Handwerkes, zielgruppenspezifisch leicht verständlich und leserorientiert zu schreiben
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Umfangreiche Seminar- und Übungsunterlagen und ein Zertifikat

Ihr Referent Dr. phil. Gabriele Rolfes, Journalistin und PR-Spezialistin
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termin > 28. Februar 2012 in Köln

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke
(20 %-iger Preisnachlass bei Kombination mit „Versicherungsspezifische Grundlagen für Public Relations und Pressearbeit“)

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

> Kombinierbar mit „Versicherungsspezifische Grundlagen für PR und Pressearbeit“

Basistarif in der privaten Krankenversicherung – Grundlagen und Leistungsmanagement –

Das Fachseminar bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich mit den Besonderheiten des Basistarifs – mit den hier gültigen Rahmenbedingungen der „Gesetzlichen Sozialversicherung“ – fundiert auseinander zu setzen. Hierbei steht die Vermittlung der fachlichen Kompetenz für eine korrekte und sachgerechte Leistungsentscheidung mit dem Ziel des Aufbaus eines kompetenten Leistungsmanagements im Vordergrund. Die einzelnen Themen werden gut verständlich dargestellt. Praxisbezogene Beispiele erleichtern das Verständnis.

- Schwerpunkte**
- > Grundsätze der Gesetzlichen Sozialversicherung
 - > Allgemeine Leistungsgrundsätze im Basistarif
 - > Gesetzliche Vorgaben, Richtlinien und Verträge
 - > Behandlung durch Vertragsärzte und Vertragszahnärzte
 - > Leistungen von sonstigen Vertragspartnern
 - > Management von Leistungsentscheidungen
 - > Praxisgebühr und Zuzahlungen
 - > Befreiung wegen Überforderung
 - > Rechengrößen in der Sozialversicherung
 - > Abgrenzung zu anderen Leistungsträgern
 - > Umgang mit „Nicht-Zahlern“

Ihr Vorteil Gut strukturierter Überblick zum Basistarif, insbesondere für ein kompetentes Leistungsmanagement
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 – 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dietmar Hellwig, Leistungsreferent bei der Die Schwenninger Krankenkasse
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 – 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 – 16.00 Uhr

Termin > 23. - 24. Mai 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Risikotransfer in den Kapitalmarkt und nicht-traditionelle Rückversicherung

Das Fachseminar erbringt durch seine anschauliche und praxisorientierte Vorgehensweise ein gutes Verständnis für die Möglichkeiten des Transfers von Versicherungsrisiken in den Kapitalmarkt und die nicht-traditionellen Formen der Rückversicherung. Um die Funktionsweise verschiedener Konzepte besser zu veranschaulichen, werden neben den technischen Ausgestaltungsformen verschiedener Instrumente auch die ökonomischen Wirkungen auf Bilanz und G&V dargestellt. Ausgehend von der klassischen Rückversicherung werden die Grundlagen moderner Risikotransferinstrumente aufgezeigt.

- Schwerpunkte**
- > Aktuelle Entwicklungen auf den internationalen Rückversicherungsmärkten
 - > Kapitalmarktlösungen (u.a. Securitisation wie bspw. Cat Bonds, Swaps)
 - > Traditionelle und nicht-traditionelle RV-Formen
 - > Auswirkungen auf Bilanz und G&V
 - > Finite Risk Reinsurance
 - > Captive Konzepte
 - > Wetterderivate

Ihr Vorteil Praxisorientierte Darstellung von „Risikotransfer in den Kapitalmarkt“ sowie von „nicht-traditioneller Rückversicherung“
Besprechung individueller Fragen mit dem Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Andreas Müller, Head of Origination, Distribution, ILS-Investments, Munich Re
Weitere Informationen: Seite 47

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine > 19. Oktober 2011 in München
> 25. Juni 2012 in Köln

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Kapitalanlage und Asset-Liability-Management im Versicherungsunternehmen

Asset-Liability-Management ist integraler Bestandteil des Kapitalanlageprozesses eines Versicherungsunternehmens. Das Fachseminar vermittelt die notwendigen Kenntnisse für eine Kapitalanlage unter Berücksichtigung der Liabilities und den damit verbundenen Aspekten wie rechtliche und bilanzielle Restriktionen, Rating und Risikomanagement. Neben den klassischen Kapitalanlageformen wird auch der Einsatz von Derivaten betrachtet. Des Weiteren wird das Thema Asset-Liability-Management im Versicherungsunternehmen mit einer Fallstudie vertieft.

- Schwerpunkte**
- > Grundlagen der Kapitalanlage im Versicherungsunternehmen
 - > Asset-Liability-Management
 - > Klassische Kapitalanlageprodukte
 - > Rechtliche und bilanzielle Restriktionen
 - > Derivative Finanzinstrumente
 - > Kapitalanlagepolitik und -management (Asset Management)
 - > Risikomanagement von Kapitalanlagen

Ihr Vorteil Fundierter Überblick über Asset-Liability-Management von VUs sowie über die aktuellen Trends und Ideen hierzu im Markt
Besprechung individueller Fragen mit dem Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Wi.-Ing. Bernd Proeller, Senior Referent Asset Liability Management bei einem großen international tätigen Rückversicherungsunternehmen
Weitere Informationen: Seite 47

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 17. November 2011 in Köln
- > 7. März 2012 in München

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Kundenbindungsmanagement im Versicherungsunternehmen

Das workshopähnliche Fachseminar zeigt die wichtigsten Instrumente für die erfolgreiche Bindung von Kunden an ein Versicherungsunternehmen auf. Neben dem klassischen Customer-Relationship-Management (CRM) wird eine Vielzahl spezieller Kundenbindungsthemen besprochen, die sich im Interesse von Kunde und Unternehmen zielgerichtet aufgreifen und in Aktivitäten umsetzen lassen. Neben der Darstellung wird in dieser Veranstaltung vor allem Wert auf das konkrete Vorgehen in der Praxis gelegt.

- Schwerpunkte**
- > Grundlagen von Customer Relationship Management
 - > Kundenbindung und -profitabilität
 - > Kundenzufriedenheit und -loyalität
 - > Bestandsarbeit – Basis für den Erfolg
 - > Cross Selling
 - > Stornovermeidung
 - > Kündiger-Rückgewinnung
 - > Direct Mailings (Mailing Factory, telefonische Nacharbeit)
 - > Schriftstücke von Versicherungsunternehmen
 - > Vertriebsunterstützung durch die Direktion
 - > Datamining

Ihr Vorteil Umfassender Überblick zum Thema Kundenbindungsmanagement (Customer Relations Management) in VUs
Hohe Praxisorientierung durch Anwendungsbeispiele
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Jan C. Vaterrodt, Leiter Marketing und Kommunikation bei ROLAND Rechtsschutz
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 6. Oktober 2011 in Köln
- > 3. Mai 2012 in München

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Controlling im Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt in systematischer und praxisbezogener Form die Wissensinhalte des modernen Controllings von VUs. Hierbei werden neben den grundlegenden Aspekten von Controlling im VU auch die einzelnen Controllingbereiche, wie etwa Kosten-, Vertriebs-, Schaden-, Kapitalanlage-, Beteiligungs- und Risikocontrolling dargestellt. Es wird aufgezeigt, wie strategisches und operatives Controlling im VU erfolgreich angewandt werden kann. Theoretische Erkenntnisse werden durch Praxisbeispiele verdeutlicht.

- Schwerpunkte**
- > Grundlagen und Instrumente des strategischen und operativen Controllings
 - > Controllinginstrumente
 - > Grundlagen der Kostenrechnung und des Kostenmanagements
 - > Planungsprozess und Budgetierung
 - > Klassische versus Wertorientierte Steuerung
 - > Risikocontrolling
 - > Praxisbeispiele

Ihr Vorteil Umfassender Überblick über Controlling in VUs sowie Hinweise, wie Controlling im VU verbessert werden kann
Besprechung individueller Fragen mit dem Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Gregor Farnschläder, CFA, Versicherungskammer Bayern
Weitere Informationen: Seite 45

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 28. - 29. November 2011 in München
- > 17. - 18. April 2012 in Köln

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Risk Management im Versicherungsunternehmen – Grundlagen sowie interne Risikomodelle in der Praxis –

Die workshopartige Fachveranstaltung stellt zunächst die Grundlagen des Risk Managements in VUs dar. So werden sowohl die einzelnen Teilgebiete des Risk Managements wie auch deren Vernetzung zueinander aufgezeigt. Hierbei wird auch eine Einordnung von MaRisk VA oder Solvency II vorgenommen. Der zweite Tag beschäftigt sich mit Risikomodelle. So werden die theoretischen Inhalte der verschiedenen Modelle sowie der Prozess des Aufbaus, vor allem interne Risikomodelle, wie sie in der Praxis verwendet werden, betrachtet.

- Schwerpunkte 1. Tag**
- > Grundlagen des Risk Managements
 - > Integriertes Risiko Management
 - > MaRisk VA – Solvency II
 - > Methoden der Risikoidentifikation

- Schwerpunkte 2. Tag**
- > Einführung in die Risikomodellierung
 - > Beispiele von Risikomodelle (Regulatorisch, Rating, Intern)
 - > Integrierter versus modularer Ansatz
 - > Praxisbeispiele zu internen Risikomodelle

Ihr Vorteil In der Praxis nutzbares Wissen zum Bereich Risk Management und interne Risikomodelle im VU
Besprechung individueller Fragen mit den Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Markus Hummel, Teamleiter im Risikomanagement eines international tätigen Rückversicherers
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation 2-tägiges Fachseminar, Einzeltage buchbar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 10. - 11. Oktober 2011 in München
- > 25. - 26. April 2012 in München

Preis für einen Tag € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke
Preis für beide Tage € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Wertorientierte Steuerung und Bewertung von Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt anwendungsorientiert Grundzüge der Unternehmensbewertung sowie der Wertorientierten Steuerung (VBM) von VUs. Am ersten Tag wird v.a. das Ertragswertverfahren sowie die praktische Durchführung von Unternehmensbewertungen dargestellt. Tag 2 zeigt, wie die Unternehmensbewertung bzw. die wertorientierte Bewertung von Versicherungsverträgen/-portefeuilles in der Praxis erfolgt, z.B. auch konkrete Steuerungsimplikationen, aber auch die Grenzen / Schwierigkeiten in der praktischen Umsetzung.

Schwerpunkte 1. Tag

- > Anlässe, Zwecke, Methoden der Unternehmensbewertung
- > Ertragswertverfahren und Cashflow-Schätzung
- > Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes
- > Bewertung nach IDW S 1

Schwerpunkte 2. Tag

- > Wertorientierte Steuerung des Versicherungsgeschäfts
- > Beurteilung der Profitabilität von Versicherungsverträgen
- > Möglichkeiten und Grenzen wertorientierter Steuerung
- > Aktuelle Entwicklungen (Solvency II, IFRS, MCEV)

Ihr Vorteil Praxisorientierter Einblick in die Unternehmensbewertung von VUs sowie die Anwendung von VBM in VUs
Besprechung unternehmensindividueller Fragestellungen mit den Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihre Referenten

1. Tag: Prof. Dr. Jörg Wiese, LMU München
2. Tag: Stefan Kaindl, Leiter der Abteilung „Capital Management“ bei einem großen internationalen Versicherungskonzern
Weitere Informationen: Seite 46 ff.

Organisation 2-tägiges Fachseminar, Einzeltage buchbar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 17. - 18. Oktober 2011 in München
- > 19. - 20. März 2012 in München

Preis für einen Tag € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke
Preis für beide Tage € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Solvency II – Aktueller Überblick –

Das Fachseminar bietet den Teilnehmern einen fundierten Überblick über den bisherigen Stand des EU-Projekts „Solvency II“ zur Anpassung der versicherungswirtschaftlichen Solvabilitätsvorschriften an moderne Aufsichtserfordernisse. Aufbauend auf der Darstellung der momentan anzuwendenden Solvabilitätsbestimmungen und dem Aufzeigen ihrer Defizite wird die grundlegende Konzeption von Solvency II als 3-Säulen-Modell erläutert. Des Weiteren wird in der Veranstaltung auf die Verbindung von Solvency II mit dem BaFin-Rundschreiben MaRisk VA eingegangen.

Schwerpunkte

- > Grundlegende Ziele von Solvabilitätsvorschriften
- > Grundkonzepte von Solvency II
- > Aspekte der Risikomessung in VUs
- > Hieraus ableitbare Implikationen für die Anwendung von Standardmodellen bzw. die Entwicklung interner Risikomodelle
- > Mögliche Auswirkungen von Solvency II auf die unterschiedlichen Versicherungssparten
- > MaRisk VA
- > Aktuelle Problemfelder in der Versicherungswirtschaft

Ihr Vorteil Fundierter Überblick in das Thema Solvency II
Besprechung individueller Fragen mit dem Fachexperten
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Prof. Dr. Thomas Hartung, Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 7. November 2011 in München
- > 23. April 2012 in München

Preis € 890,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Run-off im Versicherungsunternehmen – Abgabe von inaktivem Geschäft unter Solvency II –

Solvency II veranlasst zur kritischen Durchsicht der Geschäftsmodelle bei den Versicherungsunternehmen und führt zunehmend zur Einstellung von kapitalineffizienten Nischensparten. Immer häufiger wird der Umgang mit Altgeschäft, dem sogenannten Run-off, angeführt. Experten gehen davon aus, dass das Run-off-Volumen bei den Versicherungsunternehmen deutlich wachsen wird.

- Schwerpunkte**
- > Erläuterung von Run-off
 - > Bedeutung von Run-off für Versicherungsunternehmen
 - > Methoden zur Abwicklung von Run-off
 - > Warum ist der aktive Umgang mit Altgeschäft zunehmend wichtiger für aktive Versicherer?
 - > Differenzierung von Run-off und aktivem Geschäft in der Bilanz eines Versicherungsunternehmens
 - > Herausforderungen für die jeweiligen Funktionsbereiche bei den Versicherungsunternehmen
 - > Zusammenhang von Run-off zu Solvency II

Ihr Vorteil Überblick über Run-off Ansätze und Methoden
Praxisorientierter, umfassender Überblick über den Prozess der Abgabe von inaktiven Versicherungsbeständen
Hohe Praxisorientierung durch Fallbeispiele
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Seminarunterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Kfm. Arndt Gossmann, Vorstandssprecher der DARAG
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 8. November 2011 in München
- > 24. Mai 2012 in Köln

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Arbeitsrechtliche Grundlagen im Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt in kompakter Form die arbeits- und betriebsverfassungsrechtlichen Grundlagen, die für Arbeitgeber, Führungskräfte und Betriebsräte im Versicherungsunternehmen unerlässlich sind. Es werden die wichtigsten anwendbaren Gesetze und Handlungsanweisungen anhand von praktischen Beispielen erklärt. Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden, leicht verständlichen Überblick und können das erworbene arbeitsrechtliche Fachwissen auch in ihrem VU lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

- Schwerpunkte**
- > Wichtige Rechte und Pflichten für Arbeitgeber, Führungskräfte, Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertretung
 - > Rechtliche Grundlagen bei Einstellung, Eingruppierung, Versetzung und Kündigung
 - > Betriebsverfassungsrechtliche Fragestellung
 - > Direktionsrecht des Arbeitgebers
 - > Aufhebungs-, Abwicklungsvertrag, Abfindung, Sperrzeit
 - > Verhältnis Änderungskündigung, Versetzung, Direktionsrecht
 - > Abgrenzung Handelsvertreter zu Arbeitnehmer
 - > Beteiligungsrechte des Betriebsrats
 - > Arbeitsvertrag, Tarifvertrag und Betriebsvereinbarung

Ihr Vorteil Umfassender praxisorientierter Leitfaden zur Lösung arbeits- und betriebsverfassungsrechtlicher Probleme speziell im VU
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. jur. Stefanie Sieber, Rechtsanwältin
Weitere Informationen: Seite 48

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 10. - 11. November 2011 in Köln
- > 20. - 21. Juni 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Ausbildung zum HR Business Partner in Versicherungsunternehmen

Die Rolle des HR Business Partners geht über das traditionelle Verständnis von Personalarbeit weit hinaus. Als HR Business Partner sind Sie der strategische Partner des Managements, übersetzen Business-Strategien in Personallösungen, ergänzen Geschäftsentscheidungen um HR-Sichtweisen und beraten Ihre Kollegen zu allen Personalfragen. Der Aufbruch zum HR Business Partner hat in vielen Unternehmen bereits begonnen. Lernen Sie in dieser aufeinander aufbauenden, modularen Ausbildung, was einen HR Business Partner im Allgemeinen und insbesondere in der Versicherungswirtschaft ausmacht.

In dieser Ausbildung beschäftigen Sie sich mit der Position und den Aufgaben des HR Business Partners, mit den kritischen Erfolgsfaktoren in der Versicherungswirtschaft, der strategischen Analyse der HR-Instrumente, dem Wert der Personalarbeit für den Unternehmenserfolg, mit der professionellen Initiierung und Begleitung von Veränderungsprozessen in Versicherungsunternehmen sowie mit den Aufgaben und der Rolle als interner Berater. Des Weiteren erlernen Sie praxiserprobte Methoden zur strategischen Analyse Ihrer HR-Instrumente, zur Ermittlung des unternehmerischen Wertbeitrags der Personalarbeit und erweitern Ihre Beratungskompetenzen bei Veränderungsprozessen und kritischen Situationen in Ihrem Versicherungsunternehmen anhand zahlreicher praktischer Übungen.

Schwerpunkte Modul 1 „HR als Business Partner“ (1 Tag)

- > Positionierung und Aufgaben des HR Business Partners
- > Organisatorische Ausgestaltung des HR Business Partners
- > Kompetenzen für den HR Business Partner
- > Kriterien und Instrumente der eigenen Positionsbestimmung

Schwerpunkte Modul 2 „Unternehmerisch Denken und Handeln“ (1 Tag)

- > Instrumente und Methoden eines erfolgreichen Portfoliomanagements im HR-Bereich
- > Entwicklung von HR-Leistungsportfolios
- > Portfolioanalyse und -optimierung
- > Messung von Wertschöpfungsbeiträgen im HR-Bereich

Schwerpunkte Modul 3 „Veränderungsprozesse leiten und steuern“ (1 Tag)

- > Interne / externe Faktoren des Wandels
- > Beitrag und Rolle von HR in Veränderungsprozesse
- > Veränderungsbedarf analysieren
- > Gestaltung von Veränderungsprozessen
- > Umgang mit Widerständen und Konflikten
- > Erfolgreiche interne Kommunikation
- > Evaluation von Veränderungsprozessen

Ausbildung zum HR Business Partner in Versicherungsunternehmen

Schwerpunkte Modul 4 „Beraten und Begleiten“ (2 Tage)

- > Aufgaben und Rolle des Beraters
- > Kundenbedarf erkennen
- > Bedarfsanalysen und Auftragsklärung
- > Entwicklung von Lösungen und Bewertung der Ergebnisse
- > Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- > Praktische Übungen und Gesprächstrainings

Ihr Vorteil Ihnen werden praxisorientiertes Wissen und erfolgskritische Instrumente zur Einführung und Weiterentwicklung des HR Business Partners in Versicherungsunternehmen vermittelt. Darüber hinaus erhalten sie praxisorientiertes Wissen zur Einführung und Weiterentwicklung des HR Business Partners in Versicherungsunternehmen und stärken Ihre Change- und Beratungskompetenzen.
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihre Referenten Dr. Bernd Kosub, Consultant Risk & Knowledge, Munich Re (Module 1 und 2)
Christoph Warnecke, Consulting & Coaching (Module 3 und 4)
Weitere Informationen: Seite 46 ff.

Organisation 5-tägige Ausbildung
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. - 4. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr
5. Tag: 9:00 - 16:00 Uhr

Termin > 26. bis 30. März 2012 in München

Preis € 2.600,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen

Das workshopartige Fachseminar vermittelt in anschaulicher und praxisorientierter Form die Chancen, aber auch die Grenzen der strategischen Personalplanung als wichtigen Baustein der Personalstrategie eines VUs. Die Teilnehmer erhalten Impulse zu Vorgehensmodellen und setzen sich aktiv mit unternehmensspezifischen Ansätzen zur Personalbestands- und Personalbedarfsanalyse auseinander. Das Seminar zielt insbesondere darauf ab, konkrete Hilfestellungen zur Einführung der strategischen Personalplanung im eigenen VU zu geben.

- Schwerpunkte**
- > Was ist strategische Personalplanung, und wo grenzt sich diese von der operativen Personalplanung ab?
 - > Strategische Personalplanung als Fundament der Personalstrategie
 - > Voraussetzungen und wichtige Vorüberlegungen zur Einführung einer strategischen Personalplanung im VU
 - > Personalbestandsentwicklung: Einflussfaktoren, Simulationsmodelle, Abhängigkeiten
 - > Personalbedarfsermittlung: Analyseansätze, Einflussfaktoren, Praxisprobleme
 - > Relevanz der Ergebnisse einer strategischen Personalplanung für das Produktportfolio Personal

Ihr Vorteil Umfassender Überblick in die strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen.
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Jens Lauber, Personalleiter, Versicherungskammer Bayern
Andreas Lang, Leiter Personalinstrumente und Steuerung, Versicherungskammer Bayern, Weitere Informationen: Seite 47

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 27. Oktober 2011 in München
- > 26. März 2012 in München

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Personalcontrolling im Versicherungsunternehmen – Instrumente und Methoden –

Die Wertschöpfung des Human Resource Managements kann durch moderne Instrumentarien des Personalmanagements optimiert werden. Dabei leistet der professionelle Einsatz des Personalcontrollings einen wesentlichen Beitrag. Das Seminar vermittelt Gestaltungsmöglichkeiten, die bei der Implementierung eines neuen Personalcontrollingsystems bzw. bei der Optimierung des bestehenden Systems vorhanden sind. Anhand praktischer Beispiele werden unterschiedliche Instrumente und Methoden des Personalcontrollings aufgezeigt.

- Schwerpunkte**
- > Grundlagen des Personalcontrollings
 - > Instrumente des Personalcontrollings
 - > Kennzahlensysteme
 - > Professionelles Personalreporting
 - > Analyse und Interpretation von Kennzahlen
 - > Personalrisikomanagement
 - > HR-Leistungsportfolios
 - > HR-Scorecard
 - > Innerbetriebliche Verrechnung von Personaldienstleistungen
 - > Fallbeispiele

Ihr Vorteil Umfassender Überblick zum Thema Personalcontrolling, individuelle Hinweise zur Verbesserung des Personalcontrollings. Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Bernd Kosub, Consultant Risk & Knowledge, Munich Re
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 9. - 10. November 2011 in München
- > 22. - 23. März 2012 in Köln

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

> Siehe auch: Ergänzende Angebote „Personalreporting im VU - Workshop“

Personalkostencontrolling im Versicherungsunternehmen – Personalkosten optimieren und professionell steuern –

Um die Personalkosten zu steuern, braucht das Versicherungsunternehmen ein transparentes und effizientes Personalkostencontrolling. In diesem Fachseminar lernen Sie anhand praktischer Beispiele und Übungen, wie Sie ein wirkungsvolles Personalkostencontrolling aufbauen und wie Sie die Personalkosten in Ihrem Versicherungsunternehmen planen, analysieren und steuern können. Darüber hinaus wird Ihnen Schritt für Schritt vermittelt, wie Sie ein aussagefähiges Kennzahlensystem entwickeln können und sich Kennzahlen im Personalkostencontrolling interpretieren lassen. Der Aufbau eines professionellen Reportings gibt Ihnen Transparenz und zeigt Optimierungspotenziale auf.

- Schwerpunkte**
- > Aufgaben und Ziele des Personalkostencontrollings
 - > Personalaufwand und Personalkosten
 - > Verfahren der Personalkostenplanung
 - > Planungsprämissen
 - > Budgetierungsverfahren
 - > Prozesse im Rahmen der Personalkostenplanung
 - > Entwicklung von Kennzahlensystemen
 - > Analysemethoden
 - > Forecasting
 - > Aufbau von Reports

Ihr Vorteil Sie erhalten einen umfassenden Überblick zum Thema Personalkostencontrolling sowie Hinweise, wie Sie die Planung und Steuerung Ihrer Personalkosten verbessern können.
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Bernd Kosub, Consultant Risk & Knowledge, Munich Re
Weitere Informationen: Seite 46

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 15. - 16. Dezember 2011 in München
- > 19. - 20. Juli 2012 in München

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Modernes Vertriebscontrolling im Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt alle für ein modernes Vertriebscontrolling relevanten Gesichtspunkte. Im Vordergrund des Seminars steht, den Teilnehmern die einzelnen Gebiete und Themen des Versicherungscontrollings umfassend aufzuzeigen. Der Seminarschwerpunkt liegt insbesondere auf praxisnahen Beispielen und Einsatz von Controllinginstrumenten, um somit auch Hilfestellungen zu geben, das eigene Vertriebscontrolling zu verbessern. So sind die Steuerungsgrößen des Vertriebs von besonderer Bedeutung für die Veranstaltung.

- Schwerpunkte**
- > Versicherer-Orientierung nach Sparten
 - > Versicherer-Orientierung nach Vertriebswegen
 - > Ansätze zur Entwicklung einer einheitlichen Bewertung von Vertriebswegen
 - > Techniken und Instrumente des Vertriebscontrollings
 - > Investitionsbetrachtung im Vertrieb
 - > Erfolgspotentiale aus dem Vertrieb
 - > Deckungsbeiträge aus dem Vertrieb
 - > Implementierungskonzepte

Ihr Vorteil Sie erhalten einen tiefen Einblick in das moderne Vertriebscontrolling sowie Hinweise, welche Tools es hier am effizientesten zu nutzen gilt.
Hohe Praxisnähe
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Daniele Baldino, Bereichsleiter der Volksfürsorge AG
Weitere Informationen: Seite 45

Organisation Tagesveranstaltung mit Mittagessen und Kaffeepausen
Seminarzeiten: 9.00 - 17.00 Uhr

Termine

- > 12. Oktober 2011 in München
- > 16. Mai 2012 in Hamburg

Preis € 790,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen – Rechte und Pflichten –

Das Fachseminar vermittelt Führungskräften sowie Mitarbeitern einen kompakten und praxisbezogenen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im Versicherungsvertrieb. Neben der Darstellung von Rechten und Pflichten des selbstständigen Versicherungsvermittlers sowie des angestellten Außendienstes, werden stets auch aktuelle Themen und konkrete Fragestellungen der Teilnehmer behandelt. Das Fachseminar soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, vertriebliches Handeln rechtlich einzuordnen sowie mögliche Probleme zu erkennen und diesen entgegen zu steuern.

- Schwerpunkte**
- > Handelsvertretervertrag (Rechte und Pflichten)
 - > Buchauszug des Handelsvertreters
 - > Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
 - > Wettbewerbsrechtliche Grundlagen im Vertrieb
 - > Arbeitsrecht für den angestellten Außendienst
 - > Beendigung von Vertretungs- und Arbeitsverträgen
 - > Aufhebungsvereinbarung und Wettbewerbsverbot
 - > Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft
 - > Vorgehen bei leistungsschwachen Mitarbeitern

Ihr Vorteil Praxisorientierter, aktueller und kompakter Überblick über die Rechte und Pflichten im Versicherungsvertrieb
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 – 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dr. Uwe Gail, Jurist im Vertriebsrecht der Allianz Deutschland AG
Weitere Informationen: Seite 45

Organisation 2-tägiges Fachseminar mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termin > 18. - 19. Juni 2012 in München

Preis € 990,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Orgaausbau im Versicherungsunternehmen

Der Workshop richtet sich an Führungskräfte des Außendienstes, die fortgeschrittene Techniken und Fähigkeiten rund um das Thema „Organisationsentwicklung durch gezielte Akquisition von einzelnen Vertriebspartnern als auch ganzen Agenturen“ erwerben möchten. Es werden Nutzen und Vorteile gezielter Organisationsarbeit erarbeitet. Eingestiegen wird in das Thema mit der Haltung und Einstellung der Führungskräfte zum Orgaausbau. Danach werden die notwendigen Fähigkeiten einer gezielten Ansprache vermittelt.

- Schwerpunkte**
- > Haltung und Einstellung der Führungskräfte zum Orgaausbau
 - > Sinn und Nutzen des Orgaausbaus
 - > Analyse der eigenen Orga – Soll-Ist-Abgleich
 - > Erstellung eines Bewerberprofils für die eigene Orga
 - > Konkretisierung des eigenen Angebots: Unternehmens-Philosophie, Verdienst- und Karrieremöglichkeiten
 - > Wechselmotive der Bewerber? Motive auf Echtheit prüfen
 - > Erstellung eines individuellen Gesprächsmodells zur Akquise

Ihr Vorteil In der Praxis nutzbares Wissen zum Orgaausbau
Einüben von Techniken und Gesprächsmodellen
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Soz.-Päd. Jürgen Masurek, Unternehmensberater und Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 47

Organisation 2-tägiger Workshop mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine > 5. - 6. Dezember 2011 in München
> 19. - 20. März 2012 in Köln

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsverkauf –

Das Ziel des Workshops ist die Verbesserung aller kommunikativen Elemente im Versicherungsverkaufsprozess durch bewusste und intensive Berücksichtigung von Körpersprache. Verkäufer erfahren und üben, dass Kommunikation an Effektivität gewinnt, wenn sie mit allen Sinnen wahrgenommen und gestaltet wird. Hierdurch gelingt ein besseres Verständnis für die Belange und Bedürfnisse der Versicherungskunden. Darüber hinaus führt die Beobachtung der eigenen Körpersprache zu einer verbesserten Authentizität. Der Prozess des Versicherungsverkaufs wird somit nachhaltig unterstützt, wenn der Beziehungsaufbau zum Kunden auch bewusst körpersprachlich gestaltet wird.

- Schwerpunkte**
- > Theoretische Grundlagen für verbale und nonverbale Kommunikation
 - > Körpersprache als Indikator und Lenker für den Dialogverlauf
 - > Körpersprachliche Signale als erster Eindruck
 - > Nähe und Distanz durch Körperregulation
 - > Erkennen von Haltungen / Einstellungen durch Körpersignale
 - > Körpersprache im Verkaufsprozess – Beleuchten und Durchdringen der Phasen im Versicherungsverkauf
 - > Erkennen, Umsetzen und Festigen der Inhalte durch praktische Übungen: ABC-Trainings- und Videoanalysen

Ihr Vorteil Kompetenzerwerb, Körpersprache als Information erkennen und werten zu können sowie hiermit bewusst zu kommunizieren
Viele praktische Übungen erleichtern das Erlernen.
Begrenzte Teilnehmerzahl: ca. 10 - 12 Personen

Unterlagen/Zertifikat Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent Dipl.-Soz.-Päd. Jürgen Masurek, Unternehmensberater
Dipl.-Soz.-Wiss. Martin Reissmann, Personalentwickler
Weitere Informationen: Seite 47

Organisation 2-tägiger Workshop mit Mittagessen und Kaffeepausen
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr / 2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Termine

- > 23. - 24. November 2011 in München
- > 25. - 26. Juni 2012 in Köln

Preis € 1.230,- zzgl. USt., inkl. Mittagessen und Getränke

Weitere Infos (Agenda) E-Mail: info@ppogmbh.de . Telefon: +49.89.89809316

Ergänzende Angebote PPO GmbH

Individualtraining

Die PPO GmbH bietet für Führungskräfte, wie etwa Vorstandsmitglieder, sowie für Aufsichtsräte von Versicherungsunternehmen neben den vorgenannten Fachseminaren auch fachlich orientierte Individualtrainings an. Hierbei handelt es sich um maßgeschneiderte Schulungsmaßnahmen für den jeweiligen Interessenten. Der Vorteil eines Individualtrainings ist ein hoher Effizienzgewinn, da die Inhalte exakt abgestimmt werden und sowohl zeitlich als auch örtlich an den Kunden angepasst werden können.

Inhouse-Fachseminare / Workshops

Haben Sie spezielle Themenwünsche? Gerne bieten wir Ihnen an, ein Fachseminar bzw. einen Workshop abgestimmt auf Ihre spezifischen Bedürfnisse hin zu konzipieren. So können die für Ihr Haus und Ihre Abteilung charakteristischen Besonderheiten mit einbezogen werden. Dementsprechend suchen wir für Sie aus unserem Netzwerk einen praxisorientierten Fachreferenten aus. Wichtig ist uns hierbei zu erwähnen, dass wir Ihnen sowohl in den fachlichen, als auch in den persönlichkeitsorientierten Themen wirklich nur dann ein Angebot unterbreiten werden, wenn das Thema zum einen in unser Kompetenzspektrum passt und wir Ihnen zum anderen einen Referenten anbieten können, der neben exzellenter Kompetenz und Erfahrung auch über den „Stallgeruch Versicherung“ verfügt.

Bitte nehmen Sie für weitere Informationen Kontakt mit uns auf.

Beispielhafte Themen aus unserem Angebotsspektrum finden Sie auf den folgenden Seiten, inhaltlich eingeteilt in Themen aus dem:

> **Versicherungsmanagement**

> **Personalmanagement im Versicherungsunternehmen**

> **Vertrieb im Versicherungsunternehmen**

Ergänzende Angebote – Versicherungsmanagement PPO GmbH

> Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick

Das Fachseminar stellt in einer kompakten Tagesveranstaltung die Versicherungsprodukte der Erstversicherung (Leben-, Kranken- und Schaden-/Unfallversicherung) vor. So werden diese, eingeteilt in die verschiedenen Sparten, inhaltlich erläutert und deren jeweilige Besonderheiten mit ihren Varianten inklusive Schadenbeispielen dargestellt. Viele Beispiele aus der Praxis machen die Inhalte besonders gut verständlich.

> Balanced Scorecard im Versicherungsunternehmen

In diesem Workshop werden in kompakter Form die für die Arbeit mit der Managementtechnik Balanced Scorecard notwendigen Wissensinhalte vermittelt, wobei dies mit einer hohen Anwendungsorientierung geschieht. Mögliche Schwerpunkte: Grundlagen der BSC, Einsatzmöglichkeiten und Erfolgsfaktoren der BSC, Hinweise für die Erarbeitungsphase.

> Assistance in Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar zeigt auf, dass Assistance als wichtiger Marketing- und Wettbewerbsfaktor als Werkzeug des Schadenkostenmanagements und zur Reduktion von Verwaltungskosten zu verstehen ist. Mögliche Schwerpunkte: Grundlagen von Assistance, Integration in Versicherungsprodukte sowie in die technische und organisatorische Infrastruktur eines VUs, rechtliche Aspekte, Aufbau von Dienstleister-Netzwerken, Sicherstellen der Qualität und Schulung der Mitarbeiter.

> Variable Annuities

Die Veranstaltung vermittelt die Grundlagen dynamischer Hedgeverfahren. So werden die finanzmathematischen Aspekte des Trends zu innovativen Versicherungsprodukten besprochen und Hinweise zur risikoeffizienten Produktgestaltung gegeben. Anhand praktischer Beispiele werden Kapitalmarktinstrumente und Hedging Methoden diskutiert und die jeweiligen Vor- und Nachteile aufgezeigt.

> Bilanzierung und Bewertung von Pensionsverpflichtungen

Das Fachseminar bietet einen Überblick über die Regelungen des HGB sowie des IAS 19. So wird sowohl auf die einzelnen Komponenten und Parameter der Bewertung eingegangen als auch auf die Arten von Plänen. Außerdem werden die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung und ihre Bilanzierung und Bewertung besprochen.

> Compliance im Versicherungsunternehmen

Die zunehmende Verschärfung von Gesetzen für VUs, wie etwa MaRisk VA, BilMoG, VAG, KonTraG etc., führt zu einer Notwendigkeit, ein Compliance-Management aufzubauen. Das Fachseminar / der Workshop zeigt auf, wie ein umfassendes Compliance-Management eingerichtet werden kann bzw. wie es auf einzelne Teilgebiete zu übertragen ist.

Ergänzende Angebote – Versicherungsmanagement PPO GmbH

> Embedded Value

Vermittelt werden hier sowohl die Grundlagen der Ermittlung des Embedded Value sowie dessen Interpretation. Insbesondere die Diskussion der wesentlichen Ergebnistreiber und die Veränderungsanalyse von Geschäftsjahr zu Geschäftsjahr stehen im Vordergrund der Veranstaltung. Mögliche Schwerpunkte: Grundlagen der Ermittlung des Embedded Value, Projektion versus stochastische Simulation, Sensitivitätsanalysen, Interpretation und Plausibilisierung der Entwicklung des Embedded Value, Praxisbeispiele.

> GKV: Umstellung der Rechnungslegung auf HGB-Bilanzierung

Gesetzliche Krankenkassen (GKV) müssen ihre Rechnungslegung (weitgehend) auf das Handelsrecht (HGB) umstellen. Die Veranstaltung kann als Einleitung für den Umstellungsprozess, wie auch zur Schulung der an dem Prozess beteiligten Mitarbeiter dienen. Mögliche Schwerpunkte können die Inhalte der im vorderen Teil des Fachseminarprogramms genannten Seminare „Grundlagen des Jahresabschlusses von VUs“ und/oder „Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen“ sein.

> Insolvenzrecht – Relevanz für Versicherungsunternehmen

Eine Insolvenz von Kundenunternehmen hat auch Implikationen auf den mit diesem Kunden abgeschlossenen Versicherungsvertrag. Das Fachseminar bietet einen Überblick, welche Handlungsweisen bei einer Kundeninsolvenz notwendig sind. So können Lebensversicherungsverträge, die mit diesen Unternehmen im Zusammenhang stehen, von einer Insolvenz betroffen sein. Des Weiteren ist die Stellung des Insolvenzverwalters in Bezug auf ausstehende Zahlungen und bei Deckungsansprüchen zu erörtern.

> Kapitalanlagegesellschaften - Versicherungsbetriebliche Kompetenz

Das Fachseminar zeigt die versicherungsbetrieblichen sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen auf, die KAGs kennen sollten, um die Mandate von Versicherungsunternehmen effizienter und effektiver gewinnen und gestalten zu können. Des Weiteren wird den Teilnehmern das Geschäftsmodell „Versicherung“ sowie die aktuellen Problemstellungen von VUs näher gebracht, um eine genauere Kundensichtweise einnehmen zu können.

> Volkswirtschaftliches Basiswissen für das Versicherungsgeschäft

Das Fachseminar zeigt auf, welche volkswirtschaftlichen Einflussfaktoren für die Versicherungsmärkte von mehr oder weniger großer Bedeutung sind. So werden in dieser Veranstaltung die anwendungsorientierten Grundkonzepte der Volkswirtschaftslehre erläutert sowie deren Relevanz und mögliche Auswirkungen für die verschiedenen Versicherungsmärkte dargestellt.

Ergänzende Angebote – Personalmanagement im VU PPO GmbH

> **Moderne Personalführung im Versicherungsunternehmen**

In dem Fachseminar werden Führungskräften aus VUs die Themen Führungspersönlichkeit und -verhalten dargelegt. Schwerpunkte dieser Veranstaltung können sein: das eigene Verständnis von Führung reflektieren, einen der Situation angemessenen Führungsstil entwickeln, ausgesuchte Führungsinstrumente erproben, besondere Anforderungen an die Personalführung im VU reflektieren, Konfliktmanagement einsetzen, mit verschiedenen Persönlichkeitstypen zielorientiert umgehen, Gesprächsführung.

> **Personalentwicklungs-Controlling im Versicherungsunternehmen**

Die Veranstaltung zeigt, wie Sie Personalentwicklungsprozesse in VUs effektiv und effizient steuern, die Ergebnisse optimal nutzen und sich als Business Partner im VU präsentieren können. Die vermittelten Controllinginstrumente erstrecken sich auf das gesamte Angebot einer modernen PE (Ausbildung, Fort- und Weiterbildung, Potenzialdiagnostik, Talententwicklung). Der Aufbau eines Reportings bietet hohe Transparenz, zeigt Optimierungspotenziale auf und hilft den Beitrag der PE zum Unternehmenserfolg deutlich zu machen.

> **Personalreporting in Versicherungsunternehmen**

Dieses Fachseminar vermittelt, wie Sie ein aussagefähiges Kennzahlensystem und ein anforderungsgerechtes Personalreporting aufbauen können. Sie erhalten praktische Hinweise zur Konzeption eines Kennzahlensystems für den Personalbereich und mit Hilfe welcher Methoden personalwirtschaftliche Kennzahlen analysiert werden können. Zudem erfahren Sie, wie Personalberichte zielgruppengerecht gestaltet und optimal präsentiert werden.

> **Personalrisikomanagement im Versicherungsunternehmen**

Unter dem ständig zunehmenden Wettbewerb hängt der Erfolg eines VUs maßgeblich von einem effektiven Personalrisikomanagement ab. In dem workshopähnlichen Fachseminar wird vermittelt, wie ein zukunftsorientiertes Personalrisikomanagement im VU aussieht und wie Personalrisiken gesteuert werden, um einen langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern. Die Teilnehmer erfahren, wie sie ein Personalrisikomanagement aufbauen können und welche Instrumente und Verfahren sich in der Praxis besonders bewährt haben.

> **Change Management im Versicherungsunternehmen**

Aufgrund der Dynamik und Komplexität der aktuellen Veränderungsanforderungen in der Versicherungswelt benötigen die notwendigen Changeprozesse neben den betriebswirtschaftlichen Anforderungen auch einen vertiefenden Blick auf die psychosozialen Bedingungen, Kräfte und Konsequenzen, die auf die betroffenen Beteiligten wirken. Der proaktive Umgang mit den Ängsten, Widerständen und Vorbehalten von Mitarbeitern gibt den Betroffenen eines Versicherungsunternehmens die Chance, zu produktiven Beteiligten zu werden.

Ergänzende Angebote – Versicherungsvertrieb PPO GmbH

> **Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Versicherungsvertrieb**

In diesem Fachseminar wird Mitarbeitern und Führungskräften im Versicherungsvertrieb die Möglichkeit geboten, sich betriebswirtschaftliche Grundlagen anzueignen, die für eine effizient arbeitende Vertriebsorganisation notwendig sind. Hierbei soll insbesondere die unternehmerische Sichtweise der Teilnehmer gestärkt werden, um auch das Verständnis für moderne Anreizsysteme zu erhöhen. Mögliche Schwerpunkte: Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe, Kennzahlen zur Steuerung von Organisationseinheiten und Direktionen, Kostenrechnung im Versicherungsvertrieb, Sicherstellung des Qualitätsmanagements, Unternehmensvergleiche, Bilanzen von Versicherungsunternehmen.

> **Bankassurance**

Das Fachseminar gibt einen systematischen Überblick über die Chancen, die im Vertrieb von Versicherungsprodukten über Banken sowohl für Versicherungsunternehmen als auch für die Banken liegen. So werden zum einen Ertrags- und Wachstumspotenziale aus Bankensicht quantifiziert. Zum anderen werden Kernfragen einer nachhaltigen Potenzialerhebung im Bereich Bankassurance systematisiert und erörtert. Hierzu gehören u.a. Fragestellungen zur Produktauswahl sowie Vorgehensmodelle entlang des Verkaufsprozesses.

> **Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb**

Im Versicherungsvertrieb müssen Führungskräfte ihr Verhalten auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen abstimmen. Mögliche Schwerpunkte des Workshops können sein: Entwicklung eines angemessenen Führungsstils, spezielle Führungsinstrumente erproben, eigene Führungsstärken erkennen / weiterentwickeln, effektive Lösung von Konflikten im Vertriebsalltag finden, Motivation der Vertriebsmannschaft und deren Identifikation mit den Vertriebszielen erhöhen, Gesprächsführung zu den Themen Zielvereinbarung, Feedback, Kritik, Anerkennungsgespräche verbessern und einüben. Ziel der Veranstaltung ist hierbei insbesondere, für einen authentischen Führungsstil zu sensibilisieren und diesen nachhaltig zu entwickeln.

> **Rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvertrieb**

Auch der Versicherungsvertrieb ist zunehmend geprägt durch rechtliche Bestimmungen. Die Rechtsänderungen stehen alle unter dem Blickwinkel des Gesetzgebers, den Verbraucherschutz zu erhöhen. Mögliche Schwerpunkte des Fachseminars können sein: Typen von Versicherungsvermittlern und deren rechtlicher Status, Vertragsbeziehungen zu Vermittlern, Vergütungssysteme im Versicherungsvertrieb und deren rechtliche Problematiken, Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten, Rechte und Pflichten während der Vertragsdauer, Haftungsrisiken im Versicherungsvertrieb, Rechtsstand der Versicherungsbestände nach Beendigung des Vermittlervertrags, Ausgleichsansprüche der Vermittler.

Ergänzende Angebote – Versicherungsvertrieb PPO GmbH

> Individuelles Personal-Coaching von Führungskräften im Versicherungsvertrieb

Dieses Medium richtet sich an die Einzelperson als Führungskraft im Versicherungsvertrieb, die an sich und ihrer Sicht- und Arbeitsweise arbeiten will und im Dialog mit einem erfahrenen Coach unterschiedliche Blickwinkel hierfür entdecken kann. Coaching ist ein sinnvolles Instrument, um zur Auseinandersetzung mit sich anzuregen, um eingeschlagene Wege zu hinterfragen, persönliche Bestandsaufnahmen vorzunehmen und eingenommene Rollen auf Passgenauigkeit hin zu prüfen. Coaching ist eine Hilfe zur Selbsthilfe, bei der oftmals Ressourcen entdeckt werden, die bisher ungenutzt waren.

> Telefonie im Versicherungsvertrieb

Ziel des Workshops ist, die Chance von Telefonkontakten für den Versicherungsvertrieb zu erkennen und Wege aufzuzeigen, wie dies nachhaltig als Ergänzung zu und in Kombination mit anderen Vertriebskanälen genutzt werden kann. Schwerpunkte des Workshops können sein: Theoretische Grundlagen der Kommunikation per Telefon, Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung des Telefonverhaltens, Erfahrungswerte aus dem Direktversicherungsvertrieb per Telefon, Telefontraining besonders von „schwierigen“ Telefonsituationen, Verknüpfung von Leistungs- / Schadenbearbeitung mit Vertriebsansätzen, Training und Coaching unter Realbedingungen.

> Empfehlungsadressen im Versicherungsvertrieb

Der Workshop vermittelt Wege, einen Bestandsausbau über Empfehlungsadressen zu generieren. So ist eine Empfehlung einerseits Anerkennung und Wertschätzung eines Kunden, andererseits auch eine Verpflichtung zu bester Servicequalität. Schwerpunkte des Workshops können sein: Reflektieren der eigenen Haltung und Einstellung zum Empfehlungsmarketing, Erkennen von Vor- und Nachteilen, Formulierung von Empfehlungsfragen, professionelles Reagieren auf Ein- und Vorwände, Erarbeitung und Einüben eines individuellen Wegs, abgestimmt auf den jeweiligen Kommunikationsstil.

> Die Versicherungsagentur als Arbeitgeber – rechtliche Grundlagen für Arbeitgeber

Das Fachseminar vermittelt selbständigen Versicherungsagenturen das nötige rechtliche Basiswissen, um Vertriebs- und Innendienstmitarbeiter zu führen. Themenbereiche sind u.a.: die Gestaltung von Arbeitsverträgen bei Angestellten sowie von Verträgen von Vermittlern bzw. Untervermittlern; Maßnahmen bei leistungsschwachen Mitarbeitern; Tipps und Fallen zur Vertragsbeendigung bzw. Vertragsaufhebung; wettbewerbsrechtliche Grundlagen insbesondere bei von der Konkurrenz abgeworbenen Mitarbeitern; Handlungsempfehlungen zum Schutz der eigenen Vertragsbestände bei Konkurrenzwechseln eigener Mitarbeiter. Ergänzt werden die Themen durch die Darstellung der Haftungsproblematik für Handeln der Mitarbeiter. Das Fachseminar bietet einen Grundbaustein für alle, die als Arbeitgeber Basiswissen aufbauen möchten, welches durch vertiefende Aufbauseminare ergänzt werden kann.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Beatrix Albrecht (MM), Juristin mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation ist u.a. als freiberufliche Dozentin, Prozessbegleiterin und Mediatorin (Master) tätig. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in der Vermittlung juristischer, betriebswirtschaftlicher und versicherungstechnischer Inhalte und berät bei Konfliktlösungsprozessen.



Benjamin Asche (Dipl.-Kfm.) ist bei einem großen, internationalen Erstversicherungskonzern als Leiter für die operative Bilanzierung und Planung im Rechnungswesen eines Konzernsegments verantwortlich. Schwerpunkte seiner Arbeit bilden neben handelsrechtlichen insbesondere IFRS-bezogene Accounting-Fragestellungen.



Daniele Baldino ist Bereichsleiter für das Unternehmenscontrolling der Volksfürsorge AG. Seit 1999 ist er in verschiedenen Fach- und Führungspositionen in der Finanzdienstleistungsbranche tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen auf diesem Gebiet. Seit vielen Jahren beschäftigt er sich mit der ertragsorientierten Vertriebssteuerung von VUs.



Dr. Michael Cramer (Dipl.-Math., Aktuar) arbeitet als Consultant und Project Manager bei einem großen Rückversicherer. Zuvor war er bei einem baden-württembergischen Erstversicherer im Bereich Tarifentwicklung/Statistik und Projektleiter in einem Unternehmen, das Software für Lebensversicherungen und aktuarielle Beratungen anbot.



Christian Czempiel ist als Senior Client Manager bei der Swiss Re Europe S.A., Niederlassung Deutschland tätig und betreut den deutschen Versicherungsraum. Dort beschäftigt er sich unter anderem mit dem Aufbau von alternativen Vertriebskanälen sowie der Produktentwicklung in der Allgemeinen Unfallversicherung. Nebenbei ist er als Trainer und Berater tätig.



Gregor Farnschläder (Dipl.-Kfm. CFA) war nach dem Studium für die Prozesskostenrechnung der Deutsche Bank AG verantwortlich. Anschließend leitete er das Konzerncontrolling des AXA Konzerns. Nachdem er bei der Versicherungskammer Bayern die Abteilung Zentrales Controlling geleitet hat, führt er nun die Hauptabteilung Beteiligungsmanagement.



Dr. Uwe Gail ist Rechtsanwalt und Dipl.-Kfm. (FH) mit Schwerpunkt Personalwesen. Er ist in der Allianz als Jurist im Bereich Vertriebs- und Arbeitsrecht tätig. In den Bereichen Recht, Personal und Wirtschaft verfügt er zudem über langjährige Dozentenerfahrung. Er veröffentlicht regelmäßig juristische Beiträge und ist Mitautor eines Lehrbuches.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Arndt Gossmann (Dipl.-Kfm.) ist Vorstandssprecher der DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-AG und verantwortet die Bereiche Administration, Personal, Aktuariat, Marketing, IT, Recht, Risiko- und Transaktionsmanagement. Bis 2009 leitete er den Bereich Restrukturierung / Versicherungen bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG.



Barbara Gsottschneider (Dipl.-Kffr.) ist im Konzernrechnungswesen eines großen internationalen Rückversicherungsunternehmens tätig und arbeitet hier u. a. an Projekten zu IFRS-bezogenen Accounting-Fragestellungen. Sie verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Bilanzierung nach HGB, IFRS und US GAAP bei Versicherungs- und Industrieunternehmen.



Prof. Dr. Thomas Hartung ist Inhaber des Lehrstuhls für Versicherungswirtschaft an der Universität der Bundeswehr München. Er verfasste zahlreiche Publikationen zu versicherungsbetrieblichen Themen. Ein Schwerpunkt seiner Veröffentlichungen ist das Thema Solvency II. Besonders hier wird Prof. Dr. Hartung auch international als Referent geschätzt.



Dietmar Hellwig ist seit 1999 als Referent im Bereich des Leistungsmanagements der Die Schwenninger Krankenkasse tätig. Des Weiteren ist er als Dozent im Bereich der privaten Krankenversicherung tätig. Sein Schwerpunkt liegt hier vor allem auf den Themen der gesetzlichen Sozialversicherung sowie des Basistarifs der Privaten Krankenversicherung.



Dr. Markus Hummel ist bei einem großen internationalen Rückversicherer im Risikomanagement tätig. Dort leitet er das Team Market & Credit Risk Modelling, das an der Weiterentwicklung des internen Risikomodells im Hinblick auf Investmentrisiken arbeitet. Zudem bereitet er das interne Modell zur aufsichtsrechtlichen Anerkennung unter Solvency II vor.



Stefan Kaindl (Dipl.-Math.) ist nach mehrjähriger Tätigkeit im Bereich Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung bei einem großen, internationalen Versicherungskonzern tätig. Er ist dort zuständig für die Weiterentwicklung der Instrumente zur wertorientierten Steuerung und verantwortlich für die Sicherstellung einer adäquaten Kapitalausstattung des Konzerns.



Dr. Bernd Kosub hat für die Munich Re den Bereich Personalcontrolling aufgebaut und beschäftigt sich insbesondere mit strategischen und operativen Personalcontrollinginstrumenten. Er ist zudem als Trainer und Berater für unterschiedliche Themen des Personalmanagements im In- und Ausland tätig.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Andreas Lang (Dipl.-Kfm.) ist als Leiter der Abteilung „Personalinstrumente und Steuerung“ für Personalgrundsatzthemen, Personalcontrolling und das fachliche Anforderungsmanagement für IT-Personal im Konzern der Versicherungskammer Bayern verantwortlich. Als Projektleiter begleitet er die Einführung der „Strategischen Personalplanung“ bei der VKB.



Jens Lauber (Dipl.-Betriebswirt (FH)) leitet das Personalmanagement der Versicherungskammer Bayern. Als Personaler in diversen Fach- und Führungsfunktionen war er u. a. im AXA-Konzern als regionaler Personal- und Verwaltungsleiter tätig und verantwortete die Personalbetreuung und -entwicklung eines namhaften Publikumsfondsanbieters.



Dr. Günter Maenner (Dipl.-Kfm.) ist Direktor bei einem international tätigen Rückversicherer und Vorstandsvorsitzender der Firmenpensionskasse. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Rechnungswesen, Steuern und Organisation. Herr Dr. Maenner hat verschiedene Großprojekte in den Bereichen Internationales Rechnungswesen, Orga und EDV geleitet.



Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.) ist seit 2008 als freiberuflicher Unternehmensberater, Kommunikationstrainer und Coach für die Versicherungswirtschaft mit Schwerpunkt auf Verkaufs- und Kommunikationsseminare tätig. Davor war er rund 20 Jahre Mitarbeiter bei der Volksfürsorge Versicherung AG in nahezu allen Bereichen des Vertriebs.



Dr. Andreas Müller leitet den Bereich Origination / Distribution ILS Investment innerhalb der Risk Trading Unit der Munich Re. Zuvor war er mehrere Jahre im Bereich Group Investments / M&A tätig. Er ist Autor zahlreicher Publikationen, insbesondere im Bereich Alternativer Risiko Transfer und Risk Management sowie Referent zu diesen Themen.



Bernd Proeller (Dipl.-Wi.-Ing.) ist bei einem großen internationalen Rückversicherer für die Erstellung des strategischen Kapitalanlageportfolios zuständig. Er beschäftigt sich insbesondere mit Asset-Liability-Management, Risikomanagement und Portfoliooptimierung. Zudem ist er für diese Themen als Trainer und Berater im In- und Ausland tätig.



Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.) ist freiberuflicher Trainer, Berater und Coach. Auf Basis langjähriger Erfahrungen als Personalentwickler und als Führungskraft bei einem Erstversicherer steht er in seinen Trainings und Beratungen für Zielorientierung, Systematik und Glaubwürdigkeit. Als Seminarleiter ist er im Bereich Führungskräfte- und Teamentwicklung tätig.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Dr. phil. Gabriele Rolfes arbeitet seit 2006 als freiberufliche Redakteurin und PR-Spezialistin. Als Journalistin und langjährige Pressesprecherin kennt sie beide Seiten professioneller Kommunikation. Schon als Chefredakteurin einer Mitarbeiterzeitschrift der Assekuranz hat sie Schreibseminare konzipiert und journalistisches Schreiben geschult.



Irgard Schneider (Dipl.-Kffr.) war nach ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre mehrere Jahre in verschiedenen Fach- und Führungsfunktionen im Rechnungswesen internationaler Unternehmen tätig. Sie ist Mitarbeiterin eines großen internationalen Rückversicherers und war dort u.a. für die fachliche Ausbildung der Mitarbeiter im Rechnungswesen zuständig.



Dr. jur. Stefanie Sieber hat sich als Rechtsanwältin in München auf Arbeitsrecht und Betriebsverfassungsrecht spezialisiert. Sie verfügt über langjährige Inhouse-Erfahrung in internationalen Großkonzernen. Sie ist neben ihrer Tätigkeit als Rechtsanwältin Beraterin und Trainerin im Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht.



Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.) ist Geschäftsführer der PPO GmbH. Neben der Geschäftsführung ist er als Berater und Trainer tätig. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich von Fachseminaren für die Versicherungswirtschaft. Er ist Autor des Fachbuchs „Grundlagen des Versicherungsmanagement“ sowie eines BWL-Buches.



Dr. Jan C. Vaterrodt ist Leiter für den Bereich Marketing und Kommunikation bei ROLAND Rechtsschutz. Er hat für verschiedene Unternehmen neue Marktauftritte realisiert und Kommunikations-Bereiche restrukturiert, u.a. für die AachenMünchener. Sein besonderes Interesse gilt den branchenspezifischen Besonderheiten einer wirksamen Kundenbindung.

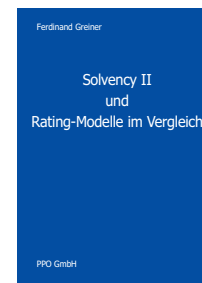


Christoph Warnecke (Dipl.-Kfm.) verfügt über eine langjährige Berufserfahrung in einem großen Versicherungskonzern, u.a. als Leiter „Personal- und Organisationsentwicklung“. Sein derzeitiger Tätigkeitsschwerpunkt als Berater liegt vor allem in Personalthemen. Er ist u.a. als Referent für die Deutsche Gesellschaft für Personalführung tätig.



Prof. Dr. Jörg Wiese (MBR) ist am Seminar für Rechnungswesen und Prüfung der LMU München tätig. Zuvor war er bei der Munich Re im Bereich „Group Investments“. Er hat zum Thema „Komponenten des Zinsfußes in Unternehmensbewertungskalkülen“ promoviert. Derzeit beschäftigt er sich insbesondere mit Fragestellungen der Unternehmensbewertung.

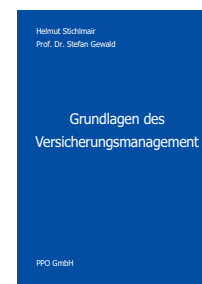
Fachliteratur PPO GmbH



Fachbuch „Solvency II und Rating-Modelle im Vergleich“:

Fundierte Einführung für Praktiker und Studierende in den Themenkreis Solvency und Rating-Modelle. Ein wesentlicher Bestandteil der Anforderungen, die durch Aufsichtsbehörden und Rating-Agenturen an Versicherungsunternehmen gestellt werden, sind die Modelle zur Ermittlung des Risikokapitals. Das Buch vermittelt einen knappen und anschaulichen Überblick über die Modelle der NAIC, Solvency I, Solvency II (QIS4) sowie S&P und A.M. Best. Autor des Fachbuches ist Ferdinand Greiner, Mitarbeiter eines großen internationalen Rückversicherungsunternehmens.

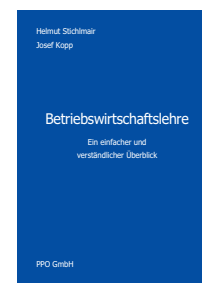
> Preis: 39,- (inkl. Zusendung und USt.)



Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagement“:

Gut verständliche Einführung in die Themengebiete des Versicherungsmanagements. Es wendet sich zugleich an Praktiker wie Studierende. So werden wesentliche Grundlagen des Managements von Versicherungsunternehmen sowie deren Produkte erläutert. Zu den Inhalten des Buches zählen vor allem Kundenorientierung, Versicherungszweige, Absatz von Versicherungsschutz, Finanzmanagement, Rückversicherung und Rechnungslegung von VUs. Die Autoren des Buches sind Helmut Stichlmair und Prof. Dr. Stefan Gewalt.

> Preis: 23,- (inkl. Zusendung und USt.)



Fachbuch „Betriebswirtschaftslehre – Ein einfacher und verständlicher Überblick“:

Fachbuch, das alle relevanten betriebswirtschaftlichen Themen in einer klaren und gut verständlichen Sprache beschreibt. Es wendet sich sowohl an Studierende als auch an Praktiker, die betriebswirtschaftliche Themen oder Stichworte effizient in einer praxisorientierten Sprache nachlesen möchten. Neben allen Grundlagen werden auch aktuelle Themen, wie etwa IFRS, Value Based Management oder Balanced Scorecard besprochen. Die Autoren des Buches sind Helmut Stichlmair und Josef Kopp.

> Preis: 23,- (inkl. Zusendung und USt.)

> **Bestellung der Bücher: www.ppogmbh.de → Publikationen**

Anmeldeinformation PPO GmbH

Wenn Sie sich für ein Fachseminar anmelden möchten, wählen Sie bitte eine der folgenden Möglichkeiten:

- > Telefonisch: +49.89.89 80 93 16
- > Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de
- > Per Fax: +49.89.89 80 93 17 (Anmeldeformular S. 47)
- > Unter www.ppogmbh.de: Aufrufen des gewünschten Fachseminars und Ausfüllen des Anmeldeformulars

Bitte geben Sie neben Ihren Daten (Name, Unternehmen, E-Mail) auch den Seminarort und -zeitpunkt an. Kurz nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Bestätigung.

Gerne übernehmen wir für Sie auch die Reservierung eines Hotelzimmers. Sollten Sie dies wünschen, bitten wir Sie, dies bei Ihrer Anmeldung anzugeben. Informationen zu unseren Seminarhotels können Sie auf unserer Internetseite unter www.ppogmbh.de/Fachseminare/Hotels einsehen.

Bei Anmeldung von drei oder mehr Teilnehmern können wir Ihnen auf den Seminarpreis ab der dritten Person einen Preisnachlass von 15 % anbieten.

Nach dem Fachseminar erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat.

Faxanmeldung (+49.89.89 80 93 17) PPO GmbH

Veranstaltung: _____

Datum: _____

Vorname/Nachname: _____

Unternehmen: _____

Abteilung: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Sollten Sie eine Hotelzimmerreservierung im Seminarhotel wünschen, so bitten wir Sie, uns nachfolgend Ihren gewünschten An- und Abreisetag zu notieren. Sehr gerne nehmen wir für Sie eine Reservierung vor.

Bitte reservieren Sie mir ein Hotelzimmer für den Zeitraum:

Anreisetag: _____

Abreisetag: _____

Dieser Anmeldung liegen die für den Seminarbereich der PPO GmbH geltenden Geschäftsbedingungen zugrunde.

Datum/Unterschrift: _____

www.ppogmbh.de

PPO GmbH

Gesellschaft für Prozeßoptimierung,
Personalentwicklung und
Organisationsentwicklung

Bahnhofstraße 81
82166 Gräfelfing bei München
Telefon +49.89.89 80 93 16
Telefax +49.89.89 80 93 17
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de