

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Grundlagenseminare
Spezialthemen

2018
1. Halbjahr

PPO

GmbH Unternehmensberatung und
versicherungsbetriebliche Fachseminare

Editorial PPO GmbH

Die PPO GmbH ist als Unternehmensberatung und Seminaranbieter tätig. Das Unternehmen hat sich auf den Weiterbildungsbedarf von Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Pensionskassen, Versorgungswerken u. ä. spezialisiert. Durch die Nutzung eines weitgefächerten Netzwerks von über 120 Spezialisten werden Beratungs- oder Seminaraufträge im Dialog mit dem Auftraggeber zielgerichtet und punktgenau umgesetzt.

Mit unserem Fachseminarangebot decken wir alle wichtigen Bereiche in der Versicherungswirtschaft ab. Wir bieten sowohl offene als auch unternehmensinterne Seminare/Workshops an. Bei Inhouse-Veranstaltungen beraten wir unsere Kunden in der für ihr Unternehmen spezifischen Themenfindung und konzipieren eine maßgeschneiderte Fachveranstaltung.

Bei unseren Referenten legen wir sehr viel Wert auf Praxiserfahrung und den „Stallgeruch Versicherung“. Kleine Gruppengrößen schaffen eine angenehme Arbeitsatmosphäre und ermöglichen den Teilnehmern individuelle Fragestellungen mit dem Referenten besprechen zu können. Unsere Veranstaltungen sind geprägt durch ein hohes Maß an Praxisbezug.

Wir würden uns freuen, Ihr Interesse mit unserem nachfolgenden Angebot gewinnen zu können. Sehr gerne beraten wir Sie auch persönlich.



A handwritten signature in blue ink that reads "Helmut Stichlmair".

Helmut Stichlmair
Geschäftsführer

Inhaltsübersicht Fachseminare der PPO GmbH

1. Versicherungsmanagement

Betriebswirtschaftliche Kompetenz im VU für Nicht-Betriebswirte	9
Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger	10
Introduction to Insurance Management	11
Versicherungsmanagement – Update und Vertiefung	12
Office Management – Versicherungsbetriebliche Kompetenz	13
Rückversicherung – Basiswissen und aktuelle Themen	14
Mathematik d. Versicherung – Theoretische Grundlagen für die Versicherungspraxis	15
Pensionskassen-Management – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Aufsichtsrecht	16
Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick	39
Risikomanagement in Versicherungsunternehmen kompakt	30
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick	37
Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen	48

Weitere Themen: Versicherungsmanagement 17

Assistance in Versicherungsunternehmen	
KVGs/Kapitalverwaltungsgesellschaften – Versicherungsbetriebliche Kompetenz	
Haftungsproblematik professionell managen	

2. Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen

Betriebswirtschaftliche Kompetenz für Führungskräfte	18
Soft Skills: Coaching der Mitarbeiter	19
Rechtliche Kompetenz für Führungskräfte	20
Management-Techniken in der praktischen Anwendung	21

3. Versicherungsmanagement für Aufsichtsräte

Aufsichtsratsmandat – Grundlagen – Sachkunde / „Fit & Proper“	22
Aufsichtsratsmandat – Update – Sachkunde / „Fit & Proper“	NEU 23
Aufsichtsrat – Fach-Einzelcoaching – „Fit & Proper“	24
Pensionskassen-Management – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Aufsichtsrecht	16

Weitere Themen: Versicherungsmanagement für Aufsichtsräte 25

Kapitalanlagemanagement für Aufsichtsräte	
Solvency II für Aufsichtsräte	
Versorgungswerkspezifische Kompetenz – Sachkunde für Mitglieder der Organe	

Inhaltsübersicht Fachseminare der PPO GmbH

4. Solvency II

Solvency II – Kompakter Überblick	26
Solvency II – Umfassende Darstellung	27
EIOPA-Vorgaben und neues VAG – Grundlagenwissen zur Umsetzung von SII	28
Mathematik / Versicherungstechnik im Bereich Schaden/Unfall	29
Risikomanagement in Versicherungsunternehmen kompakt	30
Risikomanagement für kleine Versicherungsunternehmen, Pensionskassen und Versorgungswerke	31
Solvenzbilanz von VUs – Erstellung und Aussagekraft	32
Solvenzkapital und -anforderung – Grundlagen, Bewertung und Berechnung	33
Run-off im VU – Abgabe von inaktivem Geschäft unter Solvency II	34
Compliance im Versicherungsunternehmen	35
Solvency II – Governance-System	36
Solvency II – Risikoberichterstattung	37
Solvency II – Nachrang für Versicherungsunternehmen	38
Asset Management für VUs – Quantitative Aspekte unter Solvency II	57

5. Versicherungsprodukte

Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick	39
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick	44

Weitere Themen: Versicherungsprodukte 40

Betriebliche Altersvorsorge	
Haftpflichtversicherung	
Kfz-Versicherung	

6. Schaden

Schadenmanagement im Versicherungsunternehmen	41
---	----

Weitere Themen: Schaden 42

Betrugserkennung und -bekämpfung – Risikobewältigung SII-konform	
Leistungsmanagement in der Krankenversicherung	
Schadenverhütung aus Vertriebsicht	

Inhaltsübersicht Fachseminare der PPO GmbH

7. Recht im Versicherungsunternehmen

Rechtliche Grundlagen – Versicherungsvertragsgesetz und weitere Rechtsnormen	43
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick	44
EIOPA-Vorgaben und neues VAG – Grundlagenwissen zur Umsetzung von SII	28
Compliance im Versicherungsunternehmen	35
Steuer im Versicherungsunternehmen – Grundlagen der Besteuerung	50
Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen	82

Weitere Themen: Recht im Versicherungsunternehmen 45

Arbeitsrecht im Versicherungsunternehmen	
Versicherungsbedingungen gestalten	
Vertragsrecht – Gestaltungsmöglichkeiten für den Versicherungsbereich	

8. Rechnungslegung / Controlling / Revision

Bilanzierung – Basiswissen: Wie lese ich den Geschäftsbericht eines VU?	46
Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen	47
Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen	48
IFRS von Versicherungsunternehmen	49
Steuer im Versicherungsunternehmen – Grundlagen der Besteuerung	50
Controlling im Versicherungsunternehmen – Ein einführender Überblick	51
Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen	52
Revision in Versicherungsunternehmen	53

Weitere Themen: Rechnungslegung / Controlling / Revision 54

IFRS 17 – Versicherungsverträge	
IFRS 9 – Finanzinstrumente	
Revision in Spezialbereichen von Versicherungsunternehmen	

9. Kapitalanlage und Finanzierung

Kapitalanlage in Versicherungsunternehmen – Ein grundlegender Überblick	55
Asset-Liability-Management im Versicherungsunternehmen	56
Asset Management für VUs – Quantitative Aspekte unter Solvency II	57
Revision von Kapitalanlageprozessen	58
Investieren in Erneuerbare Energie für Versicherungsunternehmen	59
Solvency II – Nachrang für Versicherungsunternehmen	38

Inhaltsübersicht Fachseminare der PPO GmbH

10. Kommunikation / Marketing

Versicherungsspezifische Grundlagen für Public Relations und Pressearbeit	60
Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung	61
Corporate Reporting – Finanzwirtschaftliche Berichte für die Öffentlichkeit	62
Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben im Versicherungsbereich	63
Social Media im Versicherungsunternehmen – Grundlagen und Erfahrungswerte	64
Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsvertrieb	85
Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb	86

Weitere Themen: Kommunikation / Marketing 65

Kundenbindungsmanagement im Versicherungsunternehmen	
Lösungsfokussierte Gesprächsführung	
Telefonie im Versicherungsvertrieb	

11. Personalführung

Personalführung im Versicherungsunternehmen	66
Führen auf Distanz im Versicherungsunternehmen	67
Führen ohne Weisungsbefugnis – Erfolgreich fachlich führen im VU	68
Führung und Feedback – Ein Boxenstopp für junge Führungskräfte im VU	69

Weitere Themen: Personalführung 70

Coaching von Führungskräften im Versicherungsunternehmen	
Konfliktbewältigung mit Methoden der Mediation – Instrument der Personalführung	
Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb	

12. Personalmanagement

Modernes Personalmanagement im Versicherungsunternehmen	71
Strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen	72
Change Management im Versicherungsunternehmen	73
Performance Management im Versicherungsunternehmen	74
Personalcontrolling im Versicherungsunternehmen	75
Personalkostencontrolling im Versicherungsunternehmen	76
Talentmanagement im Versicherungsunternehmen	77

Inhaltsübersicht

Fachseminare der PPO GmbH

Weitere Themen: Personalmanagement

78

Downsizing – Personalabbau im Versicherungsunternehmen
 Fremdpersonaleinsatz als Personalsteuerungsinstrument
 Hochleistungssysteme im Versicherungsunternehmen
 Personalentwicklungs-Controlling im Versicherungsunternehmen
 Personalmanagement als Strategieberatung
 Personalrisikomanagement
 Professionelles Personalberichtswesen und HR-Cockpits in VUs

13. Vertrieb im Versicherungsunternehmen

Versicherungsvertrieb: Unternehmerisches Denken – BWL, Steuern, Recht 80
 Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft 81
 Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen 82
 IDD – Insurance Distribution Directive für die Versicherungsunternehmen 83
 Vertriebscontrolling im Versicherungsunternehmen 84
 Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsvertrieb 85
 Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb 86
 Agenturanalyse – Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg! 87
 „Verkauf Komplett“ – Verkaufsseminar von A-Z! 88
 Change Management im Vertrieb von Versicherungsunternehmen 73

Weitere Themen: Vertrieb im Versicherungsunternehmen

89

Bankassurance
 Minderleister im Versicherungsvertrieb
 Versicherungsagentur als Arbeitgeber – Rechtliche Grundlagen

Dienstleistungen der PPO GmbH

Fachseminare / Inhouse-Seminare / Fach-Einzelcoaching

Im Folgenden finden Sie unsere Fachseminare für alle relevanten Themen der Versicherungswirtschaft. Aufgrund des besonderen Geschäftsmodells „Versicherung“ legen wir großen Wert darauf, für die Seminare/Workshops Referenten zu wählen, die in ihrer beruflichen Laufbahn die Praxis in Versicherungsunternehmen bestens kennengelernt haben. Dies macht die Besonderheit unserer Veranstaltungen aus.

Offene Fachseminare

Als Teilnehmer eines offenen Fachseminars der PPO GmbH genießen Sie folgende Vorteile:

- > Erfahrene und praxisorientierte Referenten aus der Versicherungsbranche
- > Hoher Praxisbezug
- > Kleine Gruppengrößen (in der Regel 8 - 12 Teilnehmer)

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

- > Telefonisch: 089 . 89 55 805 0
- > Per E-Mail: info@ppogmbh.de
- > Über unsere Internetseite: www.ppogmbh.de

Die Übernachtung im Hotel ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

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

Inhouse-Seminare

Gerne bieten wir Ihnen an, die nachfolgenden Fachseminare, sowie andere von Ihnen gewünschte Themen als Inhouse-Seminar unter Berücksichtigung Ihrer spezifischen Bedürfnisse zu konzipieren. So können die für Ihr Haus und Ihre Abteilung charakteristischen Besonderheiten mit einbezogen werden. Dementsprechend suchen wir für Sie einen Referenten, der neben hoher Kompetenz und Erfahrung auch über den „Stallgeruch Versicherung“ verfügt.

Fach-Einzelcoaching

Führungskräften bieten wir fachlich orientierte Individualtrainings an. Hierbei handelt es sich um maßgeschneiderte Schulungsmaßnahmen für den jeweiligen Interessenten. Das Fach-Einzelcoaching bietet einen hohen Effizienzgewinn, da die Inhalte individuell abgestimmt und die Trainingsmaßnahmen für den Teilnehmer sowohl zeitlich als auch örtlich komfortabel an dessen Vorstellung angepasst werden.

Dienstleistungen der PPO GmbH

Orientierungshilfe für die Wahl des richtigen Seminars

Gerne beraten wir Sie, falls Sie unsicher sind, welche Schulungs-Maßnahme bzw. welche Veranstaltung inhaltlich am besten Ihren Anforderungen entspricht.

Orientierungshilfe

Lassen Sie uns Ihre Wunsch-Themen für Weiterbildungsmaßnahmen zukommen. Sehr gerne suchen wir für Sie die passenden Fachseminare aus unserem Weiterbildungsangebot. Wir stehen Ihnen zur Verfügung unter:

- > Telefonisch: 089 . 89 55 805 0
- > Per E-Mail: info@ppogmbh.de

Was braucht eine Führungskraft mit Schlüsselfunktion?

Unter Solvency II werden an Inhaber der vier Schlüsselfunktionen Anforderungen an die fachliche Qualifikation gestellt. Diese sind in der Solvency-II-Rahmenrichtlinie (SII-RRL) in Artikel 42/43 verankert. Die verantwortlichen Inhaber der vier Schlüsselfunktionen (unabhängige Risikocontrollingfunktion, Compliance-Funktion, interne Revisionsfunktion und versicherungsmathematische Funktion) müssen bei der BaFin angezeigt werden. Die Anzeige muss neben den erforderlichen Unterlagen zur fachlichen Eignung und Zuverlässigkeit der Person eine Erklärung des Versicherungsunternehmens enthalten, dass es die fachliche Eignung und Zuverlässigkeit bereits vorab geprüft hat.

Folgende Fachseminare könnten für Schlüsselfunktionsinhaber von Interesse sein:

Mathematik / Versicherungstechnik im Bereich Schaden/Unfall	29
Risikomanagement in Versicherungsunternehmen kompakt	30
Compliance im Versicherungsunternehmen	35
Solvency II – Governance-System	36
Revision in Versicherungsunternehmen	53
Revision von Kapitalanlageprozessen in Versicherungsunternehmen	58

Betriebswirtschaftliche Kompetenz im Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte

Das Fachseminar vermittelt Teilnehmern, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, 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 aktueller Problemstellungen erarbeitet.

Schwerpunkte

- > Grundlegende betriebswirtschaftliche Sichtweisen von Versicherungsunternehmen
- > Unternehmenssteuerung
- > Finanzierung von Versicherungsunternehmen
- > Kapitalanlage im Versicherungsunternehmen
- > Geschäftsberichte (insbesondere Bilanzierung)
- > Betriebswirtschaftliche Kennzahlen für VUs
- > Grundlagen zu Controlling im VU
- > Grundzüge der Kostenrechnung von VUs
- > Marketing im Versicherungsunternehmen
- > Kundenorientierung
- > Risk Management im Versicherungsunternehmen
- > Betriebswirtschaftliche Werkzeuge (z. B. BSC)

Ihr Vorteil

- > Vermittlung der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Sichtweisen im Versicherungsunternehmen in einer gut verständlichen Sprache
- > Verbesserung des unternehmerischen Denkens
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weiterführendes Fachseminar

Versicherungsmanagement – Update und Vertiefung, siehe Seite 12

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Prof. Dr. Uwe Gail (LL.M),
Rechtsanwalt (Vertriebsrecht),
Master of Law, Dipl.-Kfm. (FH),
Hochschule Coburg
Weitere Informationen: Seite 91 ff.

Termine

9. - 10. Oktober 2017
München
7. - 8. Mai 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 990,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, unser Fachbuch „Betriebswirtschaftslehre“ und ein Zertifikat.

Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger

Das Fachseminar gibt Neu- und Quereinsteigern die Möglichkeit, sich die für eine Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft notwendige versicherungsfachliche Grundkompetenz in effizienter Form anzueignen. So werden die einzelnen Themen des Versicherungsmanagements grundlegend und gut verständlich dargestellt. Das Ergebnis des Seminars ist ein fundierter Kompetenztransfer, wobei darauf Wert gelegt wird, dass die Teilnehmer nicht nur einen guten Überblick über die verschiedenen versicherungsbetrieblichen Themen erhalten und deren Vernetzung zueinander erkennen, sondern auch inhaltlich anspruchsvolle aktuelle Problemstellungen wie beispielsweise Risk Management oder Solvency II kennen lernen.

Schwerpunkte

- > Erläuterung des Geschäftsmodells „Versicherung“
- > Grundlagen und aktuelle Entwicklungen
- > Prämienkalkulation
- > Rechtliche Bestimmungen (VAG, VVG)
- > Versicherungsmanagement in den einzelnen Sparten (Leben, Kranken, Komposit)
- > Grundlagen der Bilanzierung von VUs
- > Versicherungstechnische Rückstellungen
- > Wichtige Kennzahlen von VUs
- > Grundlagen zu Solvabilitätsbestimmungen und Solvency II
- > Grundzüge von Rückversicherung
- > Wichtige versicherungstechnische Fachbegriffe

Ihr Vorteil

- > Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick über die wichtigsten Themen im Versicherungsbereich
- > Kleine Gruppengröße: ca. 10 - 14 Teilnehmer

Weiterführendes Fachseminar

Versicherungsmanagement – Update und Vertiefung, siehe Seite 12

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Helmut Stichmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 95

Termine

17. - 18. Okt. 2017, München
7. - 8. Dez. 2017, Hamburg
14. - 15. März 2018
Courtyard Hotel, Köln
3. - 4. Mai 2018
Hotel Hafen Hamburg, Hamburg
23. - 24. Juli 2018
Novotel Arnulfpark, München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

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

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, unser Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements“ und ein Zertifikat.

Introduction to Insurance Management

The seminar gives beginners and career changers the opportunity to efficiently gather basic key knowledge and specific information relevant for the insurance industry. After introducing the insurance business model, you will get a thorough and comprehensive insight into particular areas and topics of insurance management. It is the seminar's objective to give you the necessary competencies and an extensive overview of the diverse insurance-specific topics. We attach great emphasis on showing the relation between the different topics and also introduce current and demanding areas in terms of content like risk management and Solvency II.

Main elements

- > The insurance business model
- > Update of the latest developments in the insurance market
- > Principles of insurance management
- > Calculation of premiums
- > Legal regulations (insurance supervision law, insurance act)
- > Specifics of the industry's areas
- > Core processes of an insurance company
- > Range of offered products
- > Overview of accounting standards in insurance companies
- > Insurance specific provisions
- > Meaning of credit ratings for insurance companies
- > Principles of solvability rules, stress tests and SII
- > Fundamentals of reinsurance
- > Technical terms for the primary and reinsurance market

Your benefit

- > You will get a very efficient and well-structured overview of the most important topics in the insurance sector.
- > Small group sizes of 10 - 14 participants

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Michael Hainz (Dipl.-Geogr. / EMI)
Client Manager, Swiss Re Europe
Weitere Informationen: Seite 91

Termine

5. - 6. Oktober 2017
München
11. - 12. Juni 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 990,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Versicherungsmanagement – Update und Vertiefung –

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

Schwerpunkte

- > Update zu aktuellen Entwicklungen/Problemlösungen im Versicherungsmarkt
- > Kapitalanlagen, Kapitalanlagemanagement von Versicherungsunternehmen
- > Risk Management im Versicherungsunternehmen
- > Solvency II – Kurzer Überblick
- > Bilanzierung von Versicherungsunternehmen
- > Traditionelle Rückversicherung und alternative Risikobegrenzung
- > Wertorientierte Unternehmensführung von VUs
- > Kennzahlen zur risikobasierten Steuerung von Versicherungsunternehmen

Ihr Vorteil

- > Gut strukturierter und vertiefender Einblick in das Versicherungsmanagement
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Vertiefungsmöglichkeit zu den Grundlagenseminaren „Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger“ sowie „Betriebswirtschaftliche Kompetenz im Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte“, siehe Seite 10 bzw. 9.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90 ff.

Termine

30. Nov. - 1. Dez. 2017
Hilton Cologne, Köln
18. - 19. April 2018
Novotel Arnulfpark, München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, das Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements - Ein einfacher und verständlicher Überblick“ und ein Zertifikat.

Office Management – Versicherungsbetriebliche Kompetenz –

Das Fachseminar informiert MitarbeiterInnen der Sekretariate und der Assistenz von Vorständen und Führungskräften über grundlegende kaufmännische Themen im Versicherungsbereich, deren Verständnis notwendig ist, um die Tätigkeit in diesem Bereich 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 die Themen – auch und gerade für Teilnehmer ohne versicherungsspezifische Kenntnisse – gut verständlich und ganzheitlich aufgezeigt.

Schwerpunkte

- > Einführung in das Versicherungswesen
- > Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt
- > Kapitalanlagen im Versicherungsunternehmen
- > Wichtige betriebswirtschaftliche Fachbegriffe
- > Wichtige versicherungstechnische Fachbegriffe
- > Grundzüge rechtlicher Bestimmungen im VU
- > Versicherungsspezifika in den einzelnen Sparten (Leben, Kranken, Komposit)
- > Grundzüge zu Solvency II
- > Grundlagen einer Bilanz eines VUs
- > Wichtige Kennzahlen von VUs
- > Grundzüge von Rückversicherung

Ihr Vorteil

- > Besseres Verständnis der wesentlichen Themen und Zusammenhänge im Versicherungsbereich
- > Während des Fachseminars besteht die Möglichkeit individuelle Fragen zu stellen und diese zu klären.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Lars Falkowski, FCII,
Versicherungsbetriebswirt (DVA),
Prokurist der Deutsche
Versicherungsmakler GmbH
Weitere Informationen: Seite 90 ff.

Termine

9. - 10. November 2017
Novotel Arnulfpark, München
5. - 6. Juni 2018
Courtyard Hotel, Köln

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

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

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, unser Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements“ und ein Zertifikat.

Rückversicherung – Basiswissen und aktuelle Themen –

Das Fachseminar vermittelt einen breitgefächerten Überblick zum Thema Rückversicherung. So werden die Fachbegriffe der Rückversicherungswelt beleuchtet und die Bedeutung der einzelnen Akteure (z. B. 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 und Praxis erfolgt.

Schwerpunkte

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

Ihr Vorteil

- > Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick zum Thema Rückversicherung
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Christian Czempel-Mentrak,
Regional Manager bei Liberty
Specialty Markets
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

16. - 17. Oktober 2017
Hilton Cologne, Köln
16. - 17. April 2018
Courtyard Hotel, Köln

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 990,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Mathematik der Versicherung – Theoretische Grundlagen für die Versicherungspraxis –

Das Fachseminar bietet Mitarbeitern und Führungskräften von Versicherungsunternehmen, die über keine mathematische Ausbildung verfügen, die Möglichkeit, sich die Grundkenntnisse der Versicherungsmathematik anzueignen. Ziel ist es, ein Verständnis wichtiger mathematischer Grundlagen zu vermitteln, die bei Lebens- und Krankenversicherern wie auch bei Schaden-/Unfall- und Rückversicherungsunternehmen angewandt werden. Dabei wird viel Wert auf die Diskussion praktischer Anwendungen der Grundlagen gelegt.

Schwerpunkte

- > Grundlagen der Statistik und Wahrscheinlichkeitstheorie
- > Rechnen mit Wahrscheinlichkeiten und Zufallsvariablen
- > Gesetz der großen Zahl
- > Verteilungen und ihre Kennzahlen (Erwartungswert, Standardabweichung, Quantile)
- > Lineare Regression
- > Abhängigkeiten

Ihr Vorteil

- > Gut verständliches Grundlagenseminar zur Versicherungsmathematik
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weiterführendes Fachseminar

Mathematik / Versicherungstechnik im Bereich S/U – Anwendung mathematischer Konzepte in der Praxis, siehe Seite 29

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Ralph Schuster,
Senior Risk Analyst bei einem
großen globalen Rückversicherer
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

11. Oktober 2017
München
16. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Pensionskassen-Management – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Aufsichtsrecht –

Das Fachseminar richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich einen umfassenden Überblick über die komplexen Rahmenbedingungen der Pensionskasse verschaffen möchten. Es dient damit auch zur Qualifizierung von Aufsichtsratsmitgliedern im Hinblick auf den geforderten Sachkundenachweis. Die workshopartige Fachveranstaltung hat das primäre Ziel, den Teilnehmern das Geschäftsmodell der Pensionskasse zu vermitteln und hieraus Anforderungen an die Tätigkeit in einer Pensionskasse abzuleiten.

Schwerpunkte

- > Geschäftliche sowie rechtliche Grundlagen der Pensionskasse
- > Organisation der Pensionskasse
- > Verantwortung der Mitglieder des Aufsichtsrates
- > Vermögens- und Leistungssicherung
- > Rechnungslegung und Berichtswesen der PK
- > Rechnungsgrundlagen, Aktuarielle Arbeiten im Überblick
- > Vermögensanlage bei der Pensionskasse
- > Aktiv-Passiv-Management (ALM)
- > Grundzüge des Risikomanagements für Pensionskassen
- > Versicherungsaufsicht über die Pensionskasse
- > Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, Versorgungsausgleich
- > Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen der Pensionskasse
- > Gründung und Beendigung der Pensionskasse

Ihr Vorteil

- > Sie generieren in der Praxis nutzbares Wissen für den Bereich Pensionskasse.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Günter Maenner,
Stv. Aufsichtsratsvorsitzender der Pensionskasse der Mitarbeiter der ehemaligen Frankona Rückversicherungs-AG V.V.a.G.
Weitere Informationen: Seite 92

Termine

23. - 24. November 2017
Hilton Cologne, Köln
16. - 17. Mai 2018
Hilton Cologne, Köln

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Versicherungsmanagement Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Assistance in Versicherungs- unternehmen

- > Grundlagen von Assistance im VU
- > Integration in Versicherungsprodukte
- > Assistance als Marketing- und Wettbewerbsfaktor
- > Technische Infrastruktur
- > Rechtliche Aspekte von Assistance
- > Aufbau von Dienstleister-Netzwerken
- > Sicherstellen der Qualität und Schulung der Mitarbeiter

KVGs/Kapitalverwal- tungsgesellschaften – Versicherungsbetrieb- liche Kompetenz

- > Versicherungsbetriebliche Grundlagen
- > Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen
- > Aktuelle Problemstellungen von VUs
- > Grundlagen der Rechnungslegung von VUs
- > Geschäftsmodelle von Leben-, Kranken- und S/U-VUs (Garantiezinsen, Überschussbeteiligung etc.)
- > Asset-Liability-Management

Haftungsproblematik professionell managen

- > Haftungstatbestände im Versicherungsmanagement
- > Haftung Vorstand, Aufsichtsrat, Schlüsselqualifikationen
- > Haftungspräventions-, -minderungsmöglichkeiten
- > Praxisbeispiele und Urteile

Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen – Betriebswirtschaftliche Kompetenz für Führungskräfte –

Das Fachseminar vermittelt (auch bereits erfahrenen) Führungskräften in kompakter Form moderne betriebswirtschaftliche Sichtweisen, wobei Wert darauf gelegt wird, dass die Themen immer auf die Versicherungswirtschaft bezogen und praxisorientiert vermittelt werden. Neben der Erläuterung von betriebswirtschaftlichen Steuerungsinstrumenten für VUs, u. a. wesentliche Kennzahlen, werden wichtige Themen wie Kapitalanlagemanagement und Bilanzierung von VUs angesprochen. Zielstellung der Veranstaltung ist ein kompakter Wissenstransfer der betriebswirtschaftlichen Themen für Versicherungsunternehmen.

Schwerpunkte

- > Wichtige betriebswirtschaftliche Zielstellungen von Versicherungsunternehmen
- > Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- > Verständnis des Zusammenspiels von Kapitalanlagemanagement und Versicherungstechnik
- > Wichtige Kennzahlen zur Steuerung von VUs
- > Erläuterung von Themen und Begriffen, wie Wertorientierte Steuerung, Effizienz etc.
- > Einblick in die Bilanzierung – Geschäftsbericht
- > Controlling/Controllinginstrumente
- > Kurzer Einblick in das Thema Solvency II

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen kompakten Überblick zu BWL-Themen für Führungskräfte von VUs.
- > Es besteht die Möglichkeit individuelle Fragestellungen zu besprechen.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Helmut Stichmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 95

Termine

29. November 2017
München
23. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung aus der Kategorie „2. Die moderne Führungskraft“: Preisnachlass von 20 % auf jedes Fachseminar.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, unser Fachbuch „Betriebswirtschaftslehre“ und ein Zertifikat.

Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen – Soft Skills: Coaching der Mitarbeiter –

In Zeiten beschleunigten Wandels und hoher Flexibilität ist es entscheidend, schnell, umfänglich und nachhaltig Lösungen im Führungsalltag herbeizuführen. Das Fachseminar vermittelt anhand von Praxissituationen Handlungsalternativen zu Situationen des Führungsalltags unter Berücksichtigung arbeitsrechtlicher, betriebswirtschaftlicher und persönlicher Aspekte. Die Vereinbarkeit von unternehmerischem Denken und menschenorientierter Personalführung wird dargestellt und gemeinsam mit den Teilnehmern besprochen, wie dies in der Praxis umgesetzt werden kann.

Schwerpunkte

- > Möglichkeiten der Personalführung in Change Situationen
- > Die Führungskraft als Supervisor und Coach
- > Mediative Instrumente in Gesprächen und Verhandlungen
- > Chancen und Risiken rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Ansätze
- > Delegation, Organisation, gesundes Führen
- > Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Emotionen

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten praxisorientierte Hilfestellungen für Ihren Führungsalltag.
- > Es besteht die Möglichkeit individuelle Fragestellungen zu besprechen.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

28. November 2017
München
24. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung aus der Kategorie „2. Die moderne Führungskraft“: Preisnachlass von 20 % auf jedes Fachseminar.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen – Rechtliche Kompetenz für Führungskräfte –

Das Fachseminar vermittelt in kompakter Form die aufsichtsrechtlichen, versicherungsvertraglichen sowie arbeits- und betriebsverfassungsrechtlichen Grundlagen, die für Führungskräfte im Versicherungsunternehmen interessant sind. Es werden die wichtigsten anwendbaren Gesetze und Vorschriften anhand praktischer Beispiele erklärt. Die Teilnehmer bekommen einen umfassenden Überblick und können das erworbene rechtliche Fachwissen auch in ihrem Versicherungsunternehmen lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

Schwerpunkte

- > Rechtliche Grundlagen/Vorgaben des VAG 2016
- > Versicherungsvertragliche Grundlagen für das versicherungstechnische Geschäft
- > Arbeitsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen des Arbeitsrechts
- > Beteiligungsrechte des Betriebsrats im personellen Führungsalltag
- > Grundlagen tariflicher Regelungen für den Führungsalltag

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen umfassenden Überblick zu den für Ihren Führungsalltag relevanten rechtlichen Regelungen speziell im Versicherungsunternehmen.
- > Es besteht die Möglichkeit individuelle Fragestellungen zu besprechen.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

27. November 2017
München
25. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung aus der Kategorie „2. Die moderne Führungskraft“: Preisnachlass von 20 % auf jedes Fachseminar.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen – Management-Techniken in der praktischen Anwendung –

Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte, die in den Bereichen Hard- und Softskill Techniken kennenlernen und anhand von Fallstudien ausprobieren möchten. Zielstellung ist, einen „Werkzeugkoffer für den Führungsalltag“ an der Hand zu haben, um damit die eigene Kompetenz in fachlicher, methodischer, sozialer und persönlicher Hinsicht zu erweitern bzw. zu festigen.

Schwerpunkte

- > Zielstellung der Management-Techniken
- > ABC-Analyse
- > Budgetierung
- > Kapazitätsplanung
- > Kennzahlenanalyse
- > Kundenzufriedenheitsportfolio
- > SWOT-Analyse
- > Balanced Scorecard
- > Coaching-Techniken
- > Mediative Gesprächsführung
- > Umgang mit Emotionalität
- > HeartMath Techniken/Resilienzsteigerung
- > Konkrete Fallstudien und Übungen – Feedback durch den Referenten

Ihr Vorteil

- > Kennenlernen von Hard- und Softskill-Techniken für den „Führungsalltag“
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

30. November 2017
München
26. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung aus der Kategorie „2. Die moderne Führungskraft“: Preisnachlass von 20 % auf jedes Fachseminar.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Aufsichtsratsmandat – Grundlagen – Sachkunde / „Fit & Proper“ –

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

Schwerpunkte

- > Geschäftsmodell Versicherung
- > Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt
- > Kapitalanlagen im Versicherungsunternehmen
- > Versicherungstechnische Rückstellungen
- > Wichtige Kennzahlen von VUs
- > Grundlegende rechtliche Bestimmungen in Versicherungsunternehmen (VAG, VVG)
- > Spezifische aufsichtsrechtliche Regelungen
- > Risk Management im Versicherungsunternehmen
- > Grundlagen von Solvency II
- > Haftungsrisiko des Aufsichtsrates

Ihr Vorteil

- > Effizientes Erarbeiten einer für die Tätigkeit als Aufsichtsrat in einem VU notwendigen versicherungsbetrieblichen Sachkunde
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Inhouse-Seminar

Auf Anfrage schulen wir auch gerne Ihr gesamtes Aufsichtsrats-Gremium mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten.

Fach-Einzelcoaching

Siehe Seite 24

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90 ff.

Termine

13. - 14. November 2017
Novotel Arnulfpark, München
19. - 20. März 2018
Novotel Arnulfpark, München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

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

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, unser Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements“ sowie ein Zertifikat, das als Nachweis für die Aufsichtsbehörde gilt.

Aufsichtsratsmandat – Update und Erfahrungsaustausch – Sachkunde / „Fit & Proper“ –



Das Seminar wendet sich an Aufsichtsräte von VUs, die sich zu aktuellen Branchen- sowie rechtlichen Themen informieren möchten. In kompakter Form erhalten Sie die notwendige Fachkompetenz, die (abgestimmt auf Anforderungen der BaFin) die Voraussetzung für den geforderten fortlaufenden Nachweis von „Fit & Proper“ ist. Neben den rechtlichen Vorschriften wird auf finanzwirtschaftliche Themen von VUs (Bilanz HGB, SFCR/RSR und ORSA, Risikomanagementprozess etc.) eingegangen. Für den gegenseitigen Austausch und den Blick über „den Tellerrand“ des eigenen Unternehmens, ist ausreichend Raum. Vorkenntnisse oder der Besuch des Fachseminars „Aufsichtsratsmandat - Grundlagen“ sind sinnvoll.

Schwerpunkte

- > Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt
- > Aktuelle finanzwirtschaftliche Themen
 - Solvency II
 - Bilanz, GuV, Anhang /Lagebericht, Cash-Flow
 - SFCR/RSR, ORSA
- > Aktuelle rechtliche Themen
 - IDD
 - Compliance
- > Aktualisierung Haftungsrisiko für Aufsichtsräte
- > Risk Management im Versicherungsunternehmen
 - Update
 - Risk Management im Kapitalanlagebereich
 - Gestaltung von Risikominderungssystemen, v. a. Rückversicherung
- > Besonderheiten der Aufsicht bei Pensionskasse, Pensionsfond und Unterstützungskasse

Ihr Vorteil

- > Sie erarbeiten sich die notwendige fortlaufende Sachkunde für die Tätigkeit als Aufsichtsrat in einem Versicherungsunternehmen.
- > Informationsaustausch mit Aufsichtsräten anderer Versicherungsunternehmen, um die eigene Handlungsweise zu reflektieren.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termin

14. Juni 2018
Novotel Arnulfpark, München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

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

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat das als Nachweis für die Aufsichtsbehörde gilt.

Fach-Einzelcoaching – „Fit & Proper“ Aufsichtsräte / Vorstände / Schlüsselqualifikationsinhaber

Gerne bieten wir Vorständen, Aufsichtsratsmitgliedern sowie interessierten Führungskräften im Rahmen von „Fit & Proper“ ein Fach-Einzelcoaching an, um gewünschte Themen in einem individuell gestalteten Format darzustellen. So kann in einem Fachcoaching ein genereller Überblick oder aber auch ganz spezielle Themen, die im individuellen Interesse stehen, von einem Spezialisten praxisorientiert behandelt werden.

Wir suchen je nach Thema einen geeigneten Referenten aus unserem Dozentenkreis aus. Die Maßnahme kann örtlich und zeitlich individuell abgestimmt werden.

Selbstverständlich erhalten die Teilnehmer einen Nachweis, der zur Einreichung bei der Aufsichtsbehörde im Rahmen des „Sachkundenachweises“ bzw. von „Fit & Proper“ dient.

Themenbeispiele für ein Fach-Einzelcoaching

- > Versicherungstechnik/-mathematik
- > Aufsichtsrechtliche Themen (VAG, EIOPA)
- > Kapitalanlagemanagement
- > Strategische Entwicklung von Versicherungsunternehmen
- > Rückversicherung
- > Interpretation ORSA-Bericht
- > Wirtschaftsprüferbericht
- > Aufsichtsrechtliche Kontrolle
- > Gestaltung Berichterstattung gegenüber unterschiedlichen Empfängerkreisen
- > Umgang mit personellen Themen (Einzelfälle, Gremiumsarbeit)

Folgende Seminare eignen sich insbesondere auch als Update für Aufsichtsräte:

- > Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen (Seite 47)
- > Solvency II – Kompakter Überblick (Seite 26)
- > Solvency II-Fachseminare (Verschiedene Themen ab Seite 26)
- > Versicherungsmanagement – Update und Vertiefung (Seite 12)
- > Risikomanagement in Versicherungsunternehmen (Seite 30 und 31)

Weitere interessante Themen können wir Ihnen gerne in einem persönlichen Beratungsgespräch empfehlen.

Weitere Themen: Versicherungsmanagement für Aufsichtsräte Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Kapitalanlage- management für Aufsichtsräte

- > Wichtigkeit von Kapitalanlage für VUs
- > Grundlagen zu Aktien, Rentenwerten und Immobilien
- > Einfluss volkswirtschaftlicher Entwicklungen
- > Bilanzielle Einordnung der Kapitalanlageprodukte
- > Versicherungstechnische Implikationen des Asset Managements in der LV und KV sowie in der S/U
- > Grundzüge der aufsichtsrechtlichen Regelungen
- > Zieldreieck Rentabilität, Sicherheit und Liquidation von Kapitalmarkt-Kennzahlen

Solvency II für Aufsichtsräte

- > Grundlagen von Solvabilitätsvorschriften
- > Erläuterung von Themengebieten, die mit Solvency II zusammenhängen, wie z. B. Bilanzierung
- > 3-Säulenansatz von Solvency II
- > Inhalte von Säule 1
- > Inhalte von Säule 2
- > Inhalte von Säule 3
- > Überblick zu EIOPA Guidelines

Versorgungswerk- spezifische Kompe- tenz – Sachkunde für Mitglieder der Organe

- > Rechtliche Grundlagen des Versorgungswerkes
- > Bilanzbegriffe/Bilanzierung von Versorgungswerken
- > Kapitalanlage von Versorgungswerken
- > Grundlagen der Versicherungsmathematik
- > Risikomanagement
- > Wirtschaftsprüferberichte

Solvency II – Kompakter Überblick –

Das Fachseminar bietet Mitarbeitern und Führungskräften, die sich bisher noch nicht oder nur am Rande mit Solvency II auseinandergesetzt haben, einen kompakten Überblick über das Thema. Aufbauend auf der Erläuterung der Grundsystematik wird den Teilnehmern ein Einblick in die einzelnen Regelungen gegeben. Kurze Erklärungen zu Themen, die zum Verständnis von Solvency II wichtig sind, erleichtern den Teilnehmern den Zugang zu dieser Thematik. Die Veranstaltung zeigt die immense Regelungsdichte auf, ohne sich hierbei im Detail zu verlieren.

Schwerpunkte

- > Grundlagen von Solvabilitätsvorschriften
- > Kurze Erläuterung von Themengebieten, die mit Solvency II zusammenhängen, wie z. B. Auswirkungen auf firmenspezifische Funktionen
- > 3-Säulenansatz von Solvency II
- > Inhalte von Säule 1: Ermittlung des erforderlichen Solvenzkapitals
- > Inhalte von Säule 2: Schlüsselqualifikationen und Governance-System
- > Inhalte von Säule 3: Erfordernisse Berichterstattung
- > Aufgaben und Funktion EIOPA-Aufsichtssystem

Ihr Vorteil

- > Kompakter Überblick zum Thema Solvency II
- > Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weiterführendes Fachseminar

Solvency II – Umfassende Darstellung
siehe Seite 27

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

20. November 2017
Hilton Cologne, Köln
18. April 2018
Courtyard Hotel, Köln

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr
Kleine Gruppengrößen

Preis

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

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Solvency II – Umfassende Darstellung –

Das Fachseminar bietet den Teilnehmern eine fundierte Auseinandersetzung mit dem Thema „Solvency II“. 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. Ziel der Veranstaltung ist auch, die Auswirkungen auf die Teilgebiete des Versicherungsunternehmens darzustellen. Des Weiteren wird in der Veranstaltung auf die Verbindung von Solvency II zu modernem Risk Management im Versicherungsunternehmen eingegangen.

Schwerpunkte

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

Ihr Vorteil

- > Fundierter Überblick zum Thema Solvency II
- > Es können individuelle Fragestellungen mit den Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

1. Tag: Dr. Martin Strassner
(Dipl.-Wirt.-Inf.), Risk Management
2. Tag: Dr. Norbert Kuschel
(Dipl.-Math.), Senior Analyst bei
einem großen Rückversicherer
Weitere Informationen: Seite 92 ff.

Termine

23. - 24. Oktober 2017
München
18. - 19. April 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

EIOPA-Vorgaben und neues VAG – Grundlagenwissen zur Umsetzung von Solvency II –

Das Fachseminar vermittelt einen Überblick zu Solvency II und zeigt die Zusammenhänge und Strukturen des 3-Säulen-Modells auf. Besonderes Augenmerk für die abteilungsübergreifende Praxis wird dabei auf Säule 2 (Geschäftsorganisation/Governance, ORSA, Compliance) gelegt. Des Weiteren werden die diversen aufsichtsrechtlichen Kontrollmechanismen sowie die Folgen der Nichteinhaltung der geltenden Vorgaben besprochen. Anhand ausgewählter Beispiele werden Unterschiede zwischen neuen und alten Regelgehalten dargestellt.

Schwerpunkte

- > Kurze Darstellung von Regelungszielen und Konzept Solvency II
- > Eigenmittelausstattung und Kapitalanlage aus systematischer Sicht
- > Geschäftsorganisation
- > Grundprinzipien
- > Strukturelle Anforderungen (u. a. Definition Schlüsselqualifikationen, ORSA und Abgrenzung Funktionen)
- > Allgemeine Anforderungen
- > Aufsichtsregime und Publizitätspflichten

Ihr Vorteil

- > Das Fachseminar vermittelt die erforderlichen Grundlagenkenntnisse auf Basis des neuen VAG und der EIOPA-Vorgaben, die notwendig sind, um das Verständnis für künftige Vorgehensweisen und Entscheidungen im VU zu fördern, diese mitzutragen und umzusetzen.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

1. Dezember 2017
München
7. März 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Mathematik / Versicherungstechnik im Bereich S/U – Anwendung mathematischer Konzepte in der Praxis –

Das Fachseminar bietet Mitarbeitern und Führungskräften von Versicherungsunternehmen im Bereich der Schaden-/Unfallversicherung die Möglichkeit, mathematische Konzepte der Tarifierung, Reservierung, Risikomodellierung und Rückversicherung kennenzulernen. Ziel ist es, das Verständnis der Methoden und ihres Zusammenspiels zu erhöhen, sowie die Annahmen – aber auch Grenzen – der Modelle kennenzulernen. Hierbei wird viel Wert auf praktische Fragestellungen und Diskussionen gelegt. Im Fachseminar werden die Arbeitsgebiete der versicherungsmathematischen Funktion unter Solvency II dargestellt.

Schwerpunkte

- > Tarifierung (Prämienkalkulation)
- > Kalkulation der versicherungstechnischen Rückstellungen in SII und anderen Rechnungslegungstandards
- > Risikomodellierung in SII (Standardformel und internes Modell)
- > Funktionsweise und Prämienkalkulation der Rückversicherung
- > Zusammenhänge zwischen den Gebieten Tarifierung, Reservierung, Risikomodellierung

Ihr Vorteil

- > Praxisorientierter, leicht verständlicher Überblick über die versicherungsmathematischen Sicht- und Denkweisen im Versicherungsunternehmen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Hinweis

Dieses Fachseminar kann auch für Kranken- und Lebensversicherung konzipiert werden.

Kombinationsmöglichkeit

Zur Erarbeitung der mathematischen Grundlagen empfehlen wir das Fachseminar „Mathematik der Versicherung – Theoretische Grundlagen“, S. 15.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Ralph Schuster,
Senior Risk Analyst bei einem
großen globalen Rückversicherer
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

13. - 14. November 2017
München
5. - 6. Juni 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Risikomanagement in Versicherungsunternehmen kompakt – Überblick für Aufsichtsräte, Interessierte und Quereinsteiger –

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, Führungskräfte und Aufsichtsräte, die einen Überblick über das Thema Risikomanagement im VU erhalten möchten. Teile des Risikomanagements, deren Aufgaben und Vorgehensweisen, sowie Risikotragfähigkeitskonzept und Risikoidentifikation als grundlegendes System werden dargestellt. Sie erhalten zudem einen Überblick über das Thema Risikomodelle. Dabei werden relevante Begriffe, die Unterschiede von HGB- und „Solvenz“-Bilanz, sowie Ratingagentur- und interne Risikomodelle dargestellt und verglichen. Anhand von Beispielen wird der Nutzen von Risikomodelle aufgezeigt, wie z. B. im ALM oder in der Steuerung und Preisgestaltung von Versicherungsverträgen.

Schwerpunkte

- > Grundlagen des Risikomanagements von VUs
- > Integriertes Risikomanagement
- > Darstellung und Auswirkungen von Solvency II
- > Aufbau eines Risikotragfähigkeitskonzepts
- > Methoden der Risikoidentifikation im VU
- > Einführung in die Risikomodellierung bei VUs
- > Vergleich: Basel II - Solvency II
- > Beispiele von Risikomodelle von VUs (Regulatorisch, Rating, Intern)
- > Integrierter vs. modularer Ansatz
- > Praxisbeispiele zu internen Risikomodelle und deren Anwendung

Ihr Vorteil

- > Sie generieren in der Praxis nutzbares Wissen zum Bereich Risikomanagement und interne Risikomodelle im Versicherungsunternehmen.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit den Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Risikomanagement für kleine Versicherungsunternehmen, Pensionskassen und Versorgungswerke

Das Fachseminar richtet sich an Mitarbeiter, Führungskräfte und Aufsichtsräte von kleinen Versicherungsunternehmen, Pensionskassen, -fonds und Versorgungswerken, welche nicht unter Solvency II reguliert werden. Sie erhalten einen Überblick über das Thema Risikomanagement zu verschaffen, ist auch deswegen geboten, da (dies zeigen die ersten Erfahrungen bei Prüfungen durch die Aufsichtsbehörden) Erkenntnisgewinne der Aufsichtsbehörden aus Solvency II Zug um Zug auch Solvency I-regulierten Unternehmen abverlangt werden. Es werden Teilgebieten des Risk Managements, dessen Aufgaben, Vorgehensweisen, die Erarbeitung eines Risikotragfähigkeitskonzepts sowie die Risikoidentifikation behandelt.

Schwerpunkte

- > Grundlagen des Risikomanagements von Unternehmen, die nicht unter Solvency II fallen
- > Rechtliche Grundlagen des Risikomanagements
- > Methoden der Risikoidentifikation
- > Integriertes Risikomanagement
- > Aufbau eines Risikotragfähigkeitskonzepts
- > Grundlagen der Risikomodellierung
- > Ausblick auf „Vorboten“ von Solvency II

Ihr Vorteil

- > Sie generieren für Ihre Praxis nutzbares Wissen im jeweils für Sie relevanten Teilbereich des Risikomanagements.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Dr. Günter Maenner,
Direktor a. D. der Swiss Re
Dr. Michael Sindel,
Risk Analyst bei einem großen
Rückversicherungskonzern
Weitere Informationen: Seite 92 ff.

Termine

Siehe www.ppogmbh.de

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Solvenzbilanz von Versicherungsunternehmen – Erstellung und Aussagekraft –

Das Fachseminar bietet den Teilnehmern einen vertiefenden Einblick in das Thema Solvenzbilanz. Nach einer kurzen Einbettung der Solvenzbilanz in den Gesamtkontext SII, werden die grundsätzlichen Unterschiede der Solvenzbilanz im Vergleich zur HGB- bzw. IFRS-Ausrichtung erläutert. Die Darstellung der Grundsatzfragen sowie der wichtigsten Positionen der Solvenzbilanz (aktiv- wie auch passivseitig) stellen den Schwerpunkt der Veranstaltung dar. Ziel der Veranstaltung ist, den Teilnehmern einen fundierten Einblick in die Solvenzbilanz und eine differenzierte Sichtweise zu anderen Bilanzstrukturen zu ermöglichen.

Schwerpunkte

- > Solvenzbilanz im Rahmen von SII
- > Vergleich zu Rechnungslegungsstandards HGB und IFRS
- > Kapitalanlagen - Bilanzierung und Bewertung im Rahmen der Solvenzbilanz
- > Kapitalanlagen - Berichterstattung unter SII
- > Bilanzierung übriger Aktiva
- > Versicherungstechnische RSt - Bilanzierung und Bewertung im Rahmen der Solvenzbilanz
- > Bilanzierung übriger Passiva

Ihr Vorteil

- > Fundierter Überblick zum Thema Solvenzbilanz
- > Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Dr. Tanja Grüner
Mitarbeiterin eines internationalen Rückversicherungskonzerns
Weitere Informationen: Seite 91

Termine

11. Oktober 2017
Hotel Prinz, München
16. Mai 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Solvenzkapital und Solvenzkapitalanforderung – Grundlagen, Bewertung und Berechnung –

Unter Solvency II müssen VUs über eine ausreichende Solvenzquote als Gegenüberstellung von Solvenzkapital und Solvenzkapitalanforderungen (SCR/MCR) verfügen. Im Gegensatz zu herkömmlichem HGB- oder IFRS-Eigenkapital werden die Eigenmittel durch einen mehrstufigen Prozess aus der Differenz zwischen Aktiva und Passiva der SII-Bilanz abgeleitet. In der Veranstaltung wird dieser Ermittlungsprozess strukturiert und anschaulich erklärt. Sie richtet sich u. a. an Führungskräfte und Mitarbeiter, die im Rahmen ihrer Tätigkeit Schnittstellen mit den Bereichen Rechnungswesen, Bilanzierung, Controlling und Aktuariat bilden.

Schwerpunkte

- > Rechtliche Rahmenbedingungen
- > Erforderliche Berechnungsschritte der Eigenmittel
- > Definition der einzelnen Basiseigenmittelbestandteile und der ergänzenden Eigenmittelbestandteile
- > Einteilung der Eigenmittel in Quantitätsklassen („Tiers“)
- > Grenzen der anrechenbaren Eigenmittel
- > Berechnungsmethoden für das SCR
- > Berechnungsmethoden für das MCR

Ihr Vorteil

- > Überblick über die wesentlichen Kenngrößen „Eigenmittel“ und „Solvenzkapitalanforderung“ unter Solvency II und Ermittlung dieser Größen.
- > Anhand von Übungen und praktischen Beispielen erarbeiten die Teilnehmer die verschiedenen Methoden zur Berechnung von SCR und MCR.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

1. Tag: Maria Gath (Dipl.-Kffr., CPA), Senior Consultant
2. Tag: Dr. Norbert Kuschel (Dipl.-Math.), Senior Analyst
Mitarbeiter eines internationalen Rückversicherungskonzerns
Weitere Informationen: Seite 91 ff.

Termine

12.- 13. Oktober 2017
Hotel Prinz, München
19.- 20. März 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

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 Nischenparten. 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. Die Veranstaltung vermittelt einen fundierten Überblick über die Möglichkeiten und Grenzen von Run-off sowie deren praktische Umsetzung.

Schwerpunkte

- > Erläuterung von Run-off für Versicherungsunternehmen
- > Bedeutung von Run-off für VUs
- > 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
- > Umfassender Überblick über den Prozess der Abgabe von inaktiven Versicherungsbeständen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Compliance im Versicherungsunternehmen

Mit Umsetzung der EU-Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II) in deutsches Recht (durch eine konstitutive Neufassung des Versicherungsaufsichtsgesetzes) werden die Anforderungen an eine Compliance-Funktion konkretisiert und sind von den Unternehmen umzusetzen. Des Weiteren sind die sogenannten Compliance-Risiken zu identifizieren und zu beurteilen. Dies führt zu der Notwendigkeit, neben dem bisherigen Compliance-Verständnis, ein wirksames Compliance-Management-System aufzubauen und in das Governance-System einzuordnen. Das Fachseminar/der Workshop zeigt auf, welche Maßnahmen speziell für ein Versicherungsunternehmen erforderlich sind.

Schwerpunkte

- > Erläuterung der rechtlichen Rahmenbedingungen
- > Einordnung in das Governance-System
- > Haftungsrisiken für Unternehmen und Organe
- > Aufgaben, Befugnisse, etwaige Garantienpflicht von Compliance-Beauftragten/-Officern
- > Anforderungen an eine Risikoanalyse
- > Aufbau und Implementierung der Compliance-Organisation
- > Anforderungen an ein Compliance-Regelwerk
- > Anforderung an Überwachung
- > Anforderung an Kontrollen
- > Maßnahmen auf mögliche Reaktionen
- > Compliance-Reporting
- > Compliance-Kommunikation

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten eine fundierte Einführung und können Ziele/Maßnahmen für Ihr Unternehmen ableiten.
- > Praxisnähe
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Regina Radetzky, Rechtsanwältin
Urs Mayer, Group Compliance
Manager bei einem großen internationalen Rückversicherer
Weitere Informationen: Seite 93

Termine

5. - 6. Dezember 2017
München
16. - 17. April 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Solvency II – Governance-System –

In diesem Fachseminar werden die Teilnehmer mit den Kernelementen der zweiten Säule von Solvency II vertraut gemacht. Der Schwerpunkt liegt auf den qualitativen Anforderungen und den wesentlichen Komponenten des Governance-Systems. Ausgehend von den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an die Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen (MaGo) werden die qualitativen Anforderungen eingeordnet und die wichtigsten Inhalte des Governance Systems vorgestellt. Anhand der Analyse veröffentlichter Berichtsinhalte zum Governance-System wird die praktische Umsetzung der Anforderungen vertieft.

Schwerpunkte

- > Qualitative Anforderungen an das Governance-System:
 - Gesamtverantwortung
 - Aufbau- und Ablauforganisation
 - Schriftliche Leitlinien
 - Gruppenaspekte
- > Wesentliche Komponenten des Governance-Systems:
 - Schlüsselfunktionen: Kernaufgaben, Verantwortlichkeiten, Schnittstellen
 - Fachliche Eignung und Zuverlässigkeit
 - Risikomanagementsystem und ORSA-Prozess
 - Internes Kontrollsystem
 - Ausgliederung
- > Praxisorientierung durch Analyse der Governance-Inhalte aus Veröffentlichungen

Ihr Vorteil

- > Die Kursteilnehmer erhalten einen kompakten Überblick über die wichtigsten Inhalte zum Governance-System.
- > Beispiele aus der Praxisberichterstattung vertiefen die Kenntnisse
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Elena Schicke (Dipl.-Kffr./
Dipl.-Phil.), Mitarbeiterin eines
internationalen Rückversicherers
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

26. Oktober 2017
München
6. Februar 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung mit dem
Fachseminar „Solvency II – Risiko-
berichterstattung“: Preisnachlass
von 20 % für beide Fachseminare.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unter-
lagen und ein Zertifikat.

Solvency II – Risikoberichterstattung –

Das Fachseminar vermittelt den Teilnehmern einen kompakten inhaltlichen Überblick über die zu erstellenden Berichte im Rahmen der dritten Säule von Solvency II. Der SFCR und der RSR werden in Struktur, Aufbau und inhaltlichen Schwerpunkten erläutert und die Unterschiede der beiden Berichte erarbeitet. Die umfangreichen Datenmeldungen über die QRTs werden im Überblick dargestellt und der ORSA als interner Steuerungsbericht wird in Abgrenzung zu SFCR und RSR besprochen. Darüber hinaus wird auf die jüngsten Entwicklungen der EIOPA und der BaFin bezüglich geänderter Anforderungen im Solvency II Berichtswesen eingegangen.

Schwerpunkte

- > Berichtsinhalte im Überblick:
 - SFCR (Bericht an die Öffentlichkeit)
 - RSR (Bericht an die nationale Aufsichtsbehörde)
 - QRTs (Quantitative Reporting Templates)
 - ORSA (Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung)
- > Schnittstellen und Abgrenzungen der Berichte im Vergleich
- > Einbindung der Berichte in die Risikoberichterstattung

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen fundierten Überblick über die geforderten Solvency II-Berichte und sind in der Lage diese im Gesamtkontext zu verstehen.
- > Anhand konkreter Beispiele wird die Veröffentlichungspraxis der VUs diskutiert und wichtige Erkenntnisse/Einschränkungen zur Analyse eines SFCRs gemeinsam erarbeitet.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Kombinationsmöglichkeit

Dieses Fachseminar eignet sich zur Kombination mit dem Fachseminar „Solvency II – Governance-System“ auf Seite 36.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Karin Trinkner (Dipl.-Kffr.),
Mitarbeiterin eines internationalen
Rückversicherers
Weitere Informationen: Seite 95

Termine

25. Oktober 2017
München
5. Februar 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Kombinierte Buchung mit dem
Fachseminar „Governance-Sys-
tem“: Preisnachlass von 20 % für
beide Fachseminare.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unter-
lagen und ein Zertifikat.

Solvency II

– Nachrang für Versicherungsunternehmen –

Das Fachseminar zeigt Teilnehmern die Möglichkeiten auf, wie Versicherungsunternehmen – ob AG oder VVaG – Kapitalmarktinstrumente zu Zwecken der Solvenz- und Bilanzsteuerung nutzen können (Eigenkapital, Hybridkapital und Fremdkapital). Hierbei sollen insbesondere die Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der rechtlich zulässigen Rahmenbedingungen aufgezeigt werden. Wirkungsweisen auf HGB- und IFRS-Bilanz, Rating und in Richtung Solvency II werden ausführlich dargestellt.

Schwerpunkte

- > Mögliche Kapitalmarktinstrumente für VUs
- > Eigenschaften relevanter Kapitalmarktinstrumente
- > Kosten u. Nutzen dieser Kapitalmarktinstrumente
- > Auswirkungen auf Bilanz und GuV sowie auf wesentliche finanzwirtschaftliche Kennzahlen
- > Alternativen zu diesen Kapitalmarktinstrumenten zu Zwecken der Solvenz- und Bilanzsteuerung
- > Emission von nachrangigen Anleihen
- > Emissionsprozess /-setup an konkreten Beispielen
- > Platzierungsmöglichkeiten (Eigenemission versus Bankenkonsortium)
- > Fallbeispiel: Mitgliederanleihen von VVaGs
- > Weitere konkrete Fallbeispiele

Ihr Vorteil

- > Vertiefender Einblick in das Thema Corporate Finance in Versicherungsunternehmen und deren Instrumente und Einsatzmöglichkeiten
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Dr. Benjamin Rausch, CFA,
Projektmanager Corporate
Finance bei einem internationalen
Rückversicherungskonzern
Manfred Steinbeißer
Geschäftsführer der SCALA
Corporate Finance GmbH
Weitere Informationen: Seite 93 f.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen
vorgegebenen Schwerpunkten,
individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unter-
lagen und ein Zertifikat.

Versicherungsprodukte

– Ein einfacher und verständlicher Überblick –

In diesem Fachseminar werden die Versicherungsprodukte der Erstversicherung (Leben-, Kranken- und Schaden-/Unfallversicherung) dargestellt. Diese werden in die verschiedenen Sparten eingeteilt, inhaltlich erläutert und deren jeweilige Besonderheiten mit ihren Varianten inklusive Schadenbeispielen dargestellt. Viele Beispiele aus der Praxis machen die Inhalte für Teilnehmer, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, besonders gut verständlich.

Schwerpunkte

- > Grundlagen und Entstehung eines Versicherungs-
produktes (Rechtliches und Kalkulation)
- > Betrachtung verschiedener Risikosituationen mit
zahlreichen Beispielen aus der Praxis
- > Produkte der Lebensversicherung
- > Produkte der Krankenversicherung
- > Produkte der Schaden-/Unfallversicherung
- > Grundzüge der Leistungsbearbeitung mit
Schadenbeispielen aus der Praxis
- > Vertriebs-Spezifika der einzelnen Sparten
- > Aktuelles aus der Versicherungsprodukt-
entwicklung

Ihr Vorteil

- > Praxisorientierter, verständlicher Überblick über
die wichtigsten Versicherungsprodukte
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Lars Falkowski, FCII,
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Prokurist der Deutsche
Versicherungsmakler GmbH
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

16. Oktober 2017
München
13. März 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unter-
lagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Versicherungsprodukte Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Betriebliche Altersvorsorge – Erlaubnispflicht in der rechtlichen Beratung im Rahmen der bAV	<ul style="list-style-type: none"> > Arbeits- und zivilrechtliche Grundlagen der bAV > Steuer- und Bilanzrecht > Sozialversicherungsrecht > Grundlagen: Beherrschende Stellung > Verzicht/Herabsetzung/Abfindung/Widerruf > Insolvenzsicherung
Haftpflichtversicherung	<ul style="list-style-type: none"> > Produktentwicklung und Grundlagen > Haftung nach gesetzlichen Grundlagen (Verschuldenshaftung/deliktrechtliche Haftung, Gefährdungshaftung, Vertragliche Haftung, Subsidiäre Haftung) > Private und Gewerbliche Verträge > Sinnvolle Produktergänzung > Schadenbearbeitung
Kfz-Versicherung	<ul style="list-style-type: none"> > Wettbewerbssituation > Produktentwicklung/Produktvariationen (Hybride) > Digitalisierung im K-Geschäft - Telematiktarife > Assistance in K > Vertriebsherausforderung: Klassisch - Herstellervertrieb > Innovatives Kfz-Schadenmanagement > Flottengeschäft

Schadenmanagement im Versicherungsunternehmen – Grundlagen und neue Ansätze aus der Praxis –

Das Seminar bietet einen umfassenden Überblick über ein modernes Schadenmanagement in einem Schaden-/Unfall-VU. Zunächst werden die Grundlagen von Schadenmanagement dargestellt, um dessen einzelne Elemente, wie beispielsweise den Einsatz von Software und deren Wechselwirkung, zu bewerten. Sie erhalten Impulse zu alternativen Organisationsformen des Schadenmanagements. Die Beurteilung der Verwendbarkeit von Schadenmanagement-Elementen in der Leistungsbearbeitung in der PKV stellt einen weiteren Punkt der Veranstaltung dar. Konzepte zur Betrugsabwehr runden das Fachseminar ab.

Schwerpunkte

- > Grundlagen von Schadenmanagement im S-/U-Versicherungsunternehmen
- > Anforderungen an ein effektives und effizientes Schadenmanagement
- > Elemente des Schadenmanagements
- > Erfolgsfaktoren und Hebel für ein erfolgreiches Schadenmanagement
- > Aktuelle Entwicklungen im Schadenmanagement
- > Spannungsfeld „Service – Effizienz – Effektivität“
- > Einsatz von Software
- > Veränderungen in der zukünftigen Bedeutung der einzelnen Elemente des Schadenmanagements
- > Organisationsmodelle zum Schaden-/Leistungsmanagement im unternehmerischen Alltag
- > Gemeinsamkeiten/Unterschiede im Schaden-/Leistungsmanagement bei S-/U- u. Kranken-VUs
- > Betrug: Konzepte/Ideen zur Betrugsabwehr

Ihr Vorteil

- > Tiefer Einblick in das moderne Schadenmanagement eines S-/U-Versicherers
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten diskutiert werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termine

6. - 7. November 2017
Hilton Cologne, Köln
Termin 1. Halbjahr 2018:
Siehe www.ppogmbh.de

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Schaden im Versicherungsmanagement Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Betrugserkennung und -bekämpfung – Risikobewältigung – SII-konform	<ul style="list-style-type: none"> > Grundlagen der Betrugsprävention und -bekämpfung > Vertiefende Praxisaspekte > Vorgaben Solvency II > Möglichkeiten im Haftpflichtbereich > Möglichkeiten im Kfz-Bereich > Möglichkeiten Personenversicherungsbereich > Möglichkeiten/Grenzen von Software zur Unterstützung
Leistungsmanagement in der Krankenversicherung	<ul style="list-style-type: none"> > Allgemeine Leistungsgrundsätze, Case-/Disease-management > Gesetzliche/vertragliche Vorgaben, Rechtsprechung > Behandlung durch Vertragsärzte und -zahnärzte > Leistungen sonstiger Vertragspartner > Regressmöglichkeiten > Management von Leistungsentscheidungen > Leistungscontrolling
Schadenverhütung aus Vertriebsicht	<ul style="list-style-type: none"> > Risikobesichtigung > Risikobewertung > Abgeleitete Schutzmaßnahmen > Auswertung von Risikoberichten > Praktische Beispiele

Rechtliche Grundlagen des Versicherungsmanagements – Versicherungsvertragsgesetz und weitere Rechtsnormen –

Das Fachseminar ermöglicht den Teilnehmern, sich die für die Versicherungspraxis notwendige rechtliche Kompetenz in effizienter Form anzueignen. So werden die wichtigsten gesetzlichen Regelungen insbesondere das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) umfassend und gut verständlich dargestellt. Das Ergebnis des Fachseminars ist ein fundierter Kompetenztransfer, bei dem darauf Wert gelegt wird, dass die Teilnehmer nicht nur einen guten Überblick über die verschiedenen rechtlichen Problemstellungen erhalten, sondern auch inhaltlich anspruchsvolle und aktuelle Lösungs- und Reaktionsmöglichkeiten kennenlernen. Die Anwendungsbeispiele werden gemeinsam diskutiert und besprochen.

Schwerpunkte

- > Versicherungsvertragsgesetz (VVG)
 - Abschluss von Versicherungsverträgen
 - Informations- und Beratungspflichten
 - Vertragliche und gesetzliche Obliegenheiten
 - Konkrete Fallbeispiele
- > Kurzer Überblick über das VAG (SII etc.)
- > Weitere VU-relevante Rechtsvorschriften (HGB, AktG, etc.)
- > Ausgewählte Sondergesetze (Datenschutz, Geldwäsche etc.)

Ihr Vorteil

- > Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick über die rechtlichen Themen von VUs
- > Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

18. Oktober 2017
München
27. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick –

Das Fachseminar vermittelt unter Praxisbezug die Grundzüge der einzelnen Zweige der gesetzlichen Sozialversicherung. Die versicherten Personen, Versicherungsfälle, Leistungen und ihre jeweiligen Voraussetzungen, das Leistungserbringungsrecht sowie diverse Besonderheiten der einzelnen Versicherungszweige werden detailliert nähergebracht. Zur Verdeutlichung der Funktionsweise erfolgt eine Vorstellung der einzelnen Leistungsträger mitsamt ihrer Zuständigkeiten. Zudem werden Querverbindungen zur privaten Versicherungswirtschaft aufgezeigt.

Schwerpunkte

- > Grundlegende Erläuterung der gesetzlichen Sozialversicherung
- > Gesetzliche Unfallversicherung
- > Gesetzliche Rentenversicherung
- > Gesetzliche Krankenversicherung
- > Gesetzliche Pflegeversicherung
- > Sozialrechtliche Zusammenhänge in der Praxis
- > Beschwerde- und Rechtsschutzmöglichkeiten

Ihr Vorteil

- > Das Fachseminar gibt den Teilnehmern einen grundlegenden Überblick über das Thema „Gesetzliche Sozialversicherung“.
- > Besondere Anforderungen und individuelle Fragestellungen können, auch im Vorfeld des Seminars, mit dem Experten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dirk Fimpeler, Rechtsanwalt,
Weitere Informationen: Seite 91

Termine

19. - 20. Oktober 2017

München

14. - 15. März 2018

München

Organisation

2-tägiges Fachseminar

1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr

2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,-- zzgl. USt.,

inkl. Mittagessen und Getränke

Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Recht im Versicherungsunternehmen Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Arbeitsrecht im Versicherungs- unternehmen

- > Rechtliche Grundlagen bei Einstellung, Eingruppierung, Versetzung und Kündigung
- > Gestaltungsmöglichkeiten, Arbeitsvertrag, u. a. Arbeitszeit, Out-Placement
- > Änderungskündigung, Versetzung, Direktionsrecht
- > Sozialversicherungsrecht, z. B. Scheinselbstständigkeit
- > Beteiligungsrechte des Betriebsrats
- > Grundlagen Tarifvertrag
- > Praktische Tipps bei Konflikten

Versicherungs- bedingungen gestalten

- > Recht der allgemeinen Geschäftsbedingungen
- > Gestaltungsmöglichkeiten für den Versicherungsbereich
- > Auslegung von AVB anhand diverser Praxisbeispiele
- > Wichtige Versicherungsrichtlinien
- > Europäisches Versicherungsvertragsrecht
- > Versicherungsaufsichtsrecht

Vertragsrecht – Gestaltungsmöglich- keiten für den Ver- sicherungsbereich

- > Grundaufbau eines Vertrages
- > Darstellung diverser Vertragsformen
- > Gestaltungsmöglichkeiten, Grenzen
- > Auswirkungen unterschiedlicher Formulierungen
- > Praxisbeispiele

Bilanzierung – Basiswissen: Wie lese ich den Geschäftsbericht eines Versicherungsunternehmens?

Das Fachseminar vermittelt in kompakter Form die Grundbegriffe und Zusammenhänge eines HGB- bzw. eines IFRS-Jahresabschlusses für Versicherungsunternehmen. In der Veranstaltung werden anhand praktischer Beispiele eines Versicherungs-Geschäftsberichts die Zusammenhänge von Bilanz, GuV, Anhang und Lagebericht etc. erläutert. Die Teilnehmer erhalten einen guten Einblick in die Bilanzierung, um Zusammenhänge im VU in den Bereichen Rechnungswesen, Controlling, Risk Management etc. besser verstehen zu können.

Schwerpunkte

- > Aufbau und Aussage des Geschäftsberichts eines Versicherungsunternehmens
- > Grundbegriffe eines HGB- und eines IFRS-Jahresabschlusses
- > Überblick über die Aktiv- und die Passivseite der Bilanz eines Versicherungsunternehmens
- > Überblick über die Gewinn- und Verlustrechnung eines Versicherungsunternehmens
- > Darstellung grundlegender Kennzahlen und Verständnis für deren Aussagekraft

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen leicht verständlichen Einblick in die Aussagen eines Geschäftsberichts eines Versicherungsunternehmens.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Helmut Stichmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Weitere Informationen: Seite 95

Termine

17. November 2017
München
15. Mai 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen –

Das Fachseminar vermittelt Teilnehmern, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, die grundlegenden Inhalte des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen. So werden die Positionen der Bilanz und der GuV von VUs dargestellt, ihre Verknüpfung zueinander besprochen und die jeweiligen versicherungsbetrieblichen Hintergründe erläutert. Dies erfolgt unter Einbeziehung zahlreicher Praxisbeispiele. Zudem werden die Zusammenhänge von Bilanzierung zu aktuellen Themen wie etwa Rating oder Solvency II dargelegt.

Schwerpunkte

- > Rechtliche Grundlagen der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen nach HGB
- > Inhalt und Bedeutung der einzelnen Bestandteile des Jahresabschlusses
- > Grundlegende Bewertungskriterien
- > Bilanzierung der Kapitalanlagen und ausgewählte Positionen der Aktivseite
- > Bilanzierung von Versicherungsverträgen und ausgewählte Positionen der Passivseite
- > Gewinn- und Verlustrechnung von VUs
- > Wesentliche aufsichtsrechtliche Vorschriften zur Kapitalanlage und zur Solvabilität
- > Grundlagen der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen nach IFRS

Ihr Vorteil

- > Grundlegender Einblick „in die Welt“ der Bilanzierung von Versicherungsunternehmen sowie in die hiermit vernetzten Themen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weiterführendes Fachseminar

Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen - siehe Seite 48

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Irmgard Schneider (Dipl.-Kffr.),
Mitarbeiterin eines großen
internationalen Rückversicherers
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

24. - 25. Oktober 2017
Hilton Cologne, Köln
26. - 27. April 2018
Hilton Cologne, Köln

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen

Das workshopartige Fachseminar vermittelt Teilnehmern, die bereits über Wissen zur Bilanzierung von Versicherungsunternehmen verfügen, die theoretischen Grundlagen zur Analyse des Jahresabschlusses von VUs. So werden die relevanten HGB- und IFRS-Positionen vertieft betrachtet und Analysetools, wie etwa Kennzahlen, besprochen. Zudem wird die bilanzpolitische Beeinflussung der Kriterien „Sicherheit“ und „Rentabilität“ diskutiert. Das erarbeitete Wissen wird anhand von Fallbeispielen aus der Praxis vertieft.

Schwerpunkte

- > Vertiefung der Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen nach HGB und IFRS
- > Praxisorientierte Analysemöglichkeiten eines Jahresabschlusses von VUs
- > Möglichkeiten der Jahresabschlusspolitik bei VUs
- > Jahresabschlusspolitik bei Kapitalanlagen
- > Jahresabschlusspolitik bei versicherungstechnischen Positionen in der Bilanz und GuV
- > Kennzahlen zur Analyse von VUs
- > Einfluss der Rückversicherung auf wichtige Kennzahlen von Versicherungsunternehmen
- > Fallstudien: Konkrete Analyse von HGB- und IFRS-Geschäftsberichten von VUs

Ihr Vorteil

- > Vermittlung der Kompetenz zur Beurteilung und Analyse von Jahresabschlüssen von VUs
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen:

Dieses Fachseminar ist auch für die Teilnehmer des Fachseminars „Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen“ als vertiefende Veranstaltung geeignet, siehe Seite 47.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

IFRS von Versicherungsunternehmen

Das Seminar vermittelt einen Einblick in die Rechnungslegungsvorschriften für Versicherungsunternehmen nach International Financial Reporting Standards (IFRS) einschließlich IFRS 9 und IFRS 17, sowie auch US GAAP für die versicherungstechnischen Rückstellungen im Rahmen von IFRS 4 und bietet die Möglichkeit, sich die wichtigsten Ansatz- und Bewertungsvorschriften zu den Jahresabschlusspositionen nach IFRS in effizienter Form anzueignen. Anhand des IFRS-Jahresabschlusses eines Versicherungsunternehmens werden die einzelnen Bilanz- und GuV-Positionen systematisch erläutert. Zudem werden Bezüge zu den Vorgaben nach HGB und Solvabilität II hergestellt.

Schwerpunkte

- > Überblick über die Entwicklung der IFRS
- > Grundlegende Unterschiede der Rechnungssysteme IFRS, HGB zu Solvabilität II
- > Ansatz und Bewertung von: Kapitalanlagen, derivativer Finanzinstrumente/Hedge Accounting, von immateriellen Vermögensgegenständen (einschl. Goodwill), weiterer Aktiva und von versicherungstechnischen Rückstellungen
- > Passivpositionen nach IFRS bzw. US-GAAP, insbes. versicherungstechn. Rückstellungen
- > Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS bzw. US-GAAP
- > Segmentberichterstattung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalpiegel
- > Inhalte des Standards IFRS 17 und IFRS 9
- > Verbindung der Themen Solvabilität II und IFRS
- > Managementimplikation von IFRS

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen fundierten Wissenstransfer der relevanten Rechnungslegungsvorschriften und auch ein Bewusstsein für deren unternehmensspezifische Umsetzung.
- > Hoher Praxisbezug durch zahlreiche Beispiele und Verwendung konkreter Geschäftsberichte

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termine

22. - 23. November 2017

München

23. - 24. April 2018

München

Organisation

2-tägiges Fachseminar

1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr

2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.390,- zzgl. USt.,

inkl. Mittagessen und Getränke

Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Steuer im Versicherungsunternehmen – Grundlagen der Besteuerung –

Das Fachseminar vermittelt in systematischer und praxisbezogener Form das Basiswissen zur Besteuerung von Versicherungsunternehmen. Hierbei werden neben den allgemeinen steuerlichen Bestimmungen vor allem die versicherungsspezifischen Besonderheiten im Bereich der Unternehmenssteuern dargestellt. Das Fachseminar richtet sich unter anderem an Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Rechnungswesen, Bilanzierung, Controlling und Aktuariat, die sich einen einführenden Überblick über diese Thematik verschaffen möchten.

Schwerpunkte

- > Grundlagen der Unternehmensbesteuerung
- > Spezifika bei Lebens- und Krankenversicherungsunternehmen (v. a. Kapitalanlagenbereich, Rückstellung für Beitragsrückerstattungen etc.)
- > Spezifika bei Schaden-VU (v. a. Schadenrückstellung, Großschadenrückstellungen etc.)
- > Versicherungsspezifische Besonderheiten im Bereich der Umsatzsteuer
- > Steuerliche Organschaft in Versicherungskonzernen
- > Versicherungs-/Feuerschutzsteuer
- > Verrechnungspreise in internationalen Versicherungskonzernen
- > Latente Steuern nach HGB und IFRS
- > Praxisorientierte Beispiele

Ihr Vorteil

- > Grundlegender Einblick in das Steuerrecht für Versicherungsunternehmen
- > Verbesserung der täglichen Arbeit durch Erkennen von Querverbindungen (Bilanzierung, Planung)
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Carsten Schäfer,
Steuerexperte, Swiss Life AG
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

29. - 30. November 2017
München
3. - 4. Mai 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Controlling im Versicherungsunternehmen – Ein einführender Überblick –

Das Fachseminar vermittelt in systematischer und praxisbezogener Form die Wissensinhalte des modernen Controllings von Versicherungsunternehmen. Hierbei werden neben den grundlegenden Aspekten von Controlling im VU auch die einzelnen Controllingbereiche wie 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 vertieft.

Schwerpunkte

- > Grundlagen des strategischen und operativen Controllings im Versicherungsunternehmen
- > Instrumente des strategischen Controllings im VU
- > Instrumente des operativen Controllings im VU
- > Grundlagen der Kostenrechnung und des Kostenmanagements
- > Planungsprozess und Budgetierung
- > Klassische versus Wertorientierte Steuerung im Versicherungsunternehmen
- > Risikocontrolling
- > Praxisbeispiele aus dem Versicherungsunternehmen

Ihr Vorteil

- > Umfassender Überblick über Controlling in Versicherungsunternehmen sowie Hinweise, wie Controlling im Versicherungsunternehmen verbessert werden kann
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Klaus Rösgen,
Dozent für Betriebswirtschaftslehre, Hochschule Fresenius
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

12. - 13. Oktober 2017
München
5. - 6. März 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen

Umfassende regulatorische Änderungen für die VUs erhöhen nicht nur interne wie externe Berichtsaufwände, sondern erfordern auch effektive Kontroll- und Steuerungs-routinen für die Governance und Compliance. Der Workshop bespricht die Frage, aus welchen Strategien bzw. Geschäftsmodellen sich welche Kennzahlen-Systeme ableiten lassen, um diese für eine Analyse und ein Monitoring der Risikokultur eines VUs nutzbar zu machen. Des Weiteren werden Kriterien bzw. potenzielle Kennzahlen für diejenigen Themen bearbeitet, die eine wirkungsvolle Risikokultur ausmachen, jedoch schwer quantifizierbar sind: Führungsverhalten, Risikokommunikation, Accountability, Incentivierung und Veränderungsfähigkeit.

Schwerpunkte

- > Strategie-Assessment und Identifikation von Steuerungs-Kennzahlen
- > Auswirkungen auf das Geschäftsmodell
- > Compliance-Anforderungen
- > Konsequenzen für die Governance einer passenden Risikokultur
- > Messkriterien o. Ä. für die Schwerpunktbereiche der Risikokultur
- > Passende Projektierung (Ziele, Risiken, Meilensteine)
- > Governance als Basis für die Steuerung
- > Self-Assessment („Risikokultur-SWOT“)

Ihr Vorteil

- > Pragmatisches Vorgehen und Echtzeit-Ergebnisse
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Revision in Versicherungsunternehmen

Interne Revision nimmt im modernen Versicherungsmanagement einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Das Fachseminar stellt im Hinblick auf die Anforderungen von Solvency II die Interne Revision mit ihren vielfältigen Aufgaben als einen wesentlichen Bestandteil des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems dar. So müssen von der Revision alle Bereiche eines VUs unabhängig und risikoorientiert geprüft werden. Unterschiedlichen Prüfungsarten und der Prozess der Prüfungen werden vor dem Hintergrund von SII dargestellt. Revision wird auch als „interne Beratung“ vorgestellt, die nicht nur eventuell vorhandenes Verbesserungspotential aufzeigt, sondern auch Ansätze zur Lösung / Optimierung vorschlägt.

Schwerpunkte

- > Definition der Revisionsfunktion
- > Organisation und Aufbau der Internen Revision im Versicherungsunternehmen
- > Aufgaben der Internen Revision im VU
- > Prüfungsplanung und Audit Universum
- > Prüfungsarten (u. a. Überblick über notwendige Pflichtprüfungen)
- > Prüfungsdurchführung: Ablauf, Organisation und Stolperfallen
- > Anforderungen durch Solvency II, Säule II – Ansätze zur Lösung der Problematik im VU

Ihr Vorteil

- > Umfassender Überblick über Aufbau und Funktionsweise einer modernen Internen Revision in einem Versicherungsunternehmen
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Für Interessenten dieses Fachseminars könnte auch das Fachseminar „Revision von Kapitalanlageprozessen“ interessant sein, siehe Seite 58.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Bernd Böhm, Jurist,
Konzernrevision, Versicherungs-
kammer Bayern
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

25. - 26. Oktober 2017
München
21. - 22. März 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke-
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Rechnungslegung / Controlling / Revision Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns gerne an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

IFRS 17 – Versicherungsverträge	<ul style="list-style-type: none"> > Insurance Contracts > Other Comprehensive Income > Mirroring > Unlocking Contractual Service Margin > Earned Premium Approach > Übergangsregelungen > Zusammenhang mit IFRS 9
IFRS 9 – Finanzinstrumente	<ul style="list-style-type: none"> > Financial Instruments > Kapitalanlagebilanzierung nach IAS 32, 39 und 40 > Phase 1: Ansatz und Bewertung > Phase 2: Impairment-Regeln > Phase 3: Hedge Accounting > Zusammenhang mit neuem IFRS 17 > Fallstudien/Bilanzierungsbeispiele
Revision in Spezial- bereichen von VU	<ul style="list-style-type: none"> > Grundlagen Revision > Revision in einzelnen Abteilungen oder Wertschöpfungsprozessen > Hintergrund von Solvency II > Aufbau Revisionssystem > Praktische Umsetzung

Kapitalanlagen in Versicherungsunternehmen – Ein grundlegender Überblick –

Das Fachseminar vermittelt die Grundzüge von Kapitalanlage im Versicherungsunternehmen. Zielstellung ist hierbei, dass die Teilnehmer, welche noch über keine oder rudimentäre Kenntnisse der Kapitalanlage verfügen, einen guten Überblick über die verschiedenen Asset Klassen (Aktien, Renten, Immobilien) sowie über die einzelnen Kapitalanlageprodukte erhalten. Des Weiteren werden volkswirtschaftliche Zusammenhänge und deren Einfluss auf die Asset Klassen dargestellt. Auch soll ein übergeordneter Einblick in Absicherungsstrategien sowie in die aufsichtsrechtlichen Regelungen (Solvency II) gegeben werden. Die Themen werden hierbei immer unter dem Blickwinkel eines Versicherungsunternehmens betrachtet.

Schwerpunkte

- > Wichtigkeit von Kapitalanlage für VUs
- > Grundlagen zu Aktien
- > Grundlagen zu Rentenwerten
- > Grundlagen zu Immobilien
- > Einfluss volkswirtschaftlicher Entwicklungen
- > Bilanzielle Einordnung der Kapitalanlageprodukte (z. B. Auswirkungen von Zinserhöhungen)
- > Grundzüge der aufsichtsrechtlichen Regelungen
- > Zieldreieck Rentabilität, Sicherheit und Liquidität
- > Interpretation von Kapitalmarkt-Kennzahlen
- > Verstehen des Finanzteils von zum Beispiel Tageszeitungen

Ihr Vorteil

- > Grundlegender Überblick zu Kapitalanlagen
- > Chancen und Risiken des Kapitalanlage-managements im Versicherungsunternehmen einschätzen lernen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Ihr Referent

Hendrik Kott (Dipl.-Kfm.),
Leiter Aktieninvestments,
Bayerische Versorgungskammer
Weitere Informationen: Seite 92

Termine

20. - 21. November 2017
München
11. - 12. April 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Asset-Liability-Management im Versicherungsunternehmen

Asset-Liability-Management ist integraler Bestandteil des Kapitalanlageprozesses eines Versicherungsunternehmens. Das Fachseminar vermittelt Teilnehmern, die bereits über grundlegende Kenntnisse zu Kapitalmarktprodukten verfügen, die notwendigen Kenntnisse für eine Kapitalanlage unter Berücksichtigung der Liabilities und den damit verbundenen Aspekten wie bilanzielle Restriktionen, Rating und Risikomanagement. Selbstverständlich fließt das Thema Solvency II hier mit ein, ist jedoch nicht Schwerpunkt der Veranstaltung (siehe hierzu das Fachseminar „Asset Management für VUs unter Solvency II“). Des Weiteren wird das Thema Asset-Liability-Management im VU mit einer Fallstudie vertieft.

Schwerpunkte

- > Kapitalanlagepolitik und -management
- > Asset-Liability-Management
- > Liability Driven Investment Process
- > Grundlagen Kapitalanlageprozess
- > Replikationsportfolio
- > Strategischer Asset-Liability-Mismatch
- > Kapitalanlageoptimierung
- > Operatives Asset Management
- > Risiko- und Performancekontrolle

Ihr Vorteil

- > Fundierter Überblick zum Asset-Liability-Management von VUs sowie über die aktuellen Trends und Ideen hierzu im Markt
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Kombinationsmöglichkeit

Das Fachseminar ist gut kombinierbar mit dem Fachseminar „Asset Management für Versicherungsunternehmen – Quantitative Aspekte unter Solvency II“, Seite 57.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termine

19. Oktober 2017
Hilton Cologne, Köln
17. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

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

Kombinierte Buchung mit dem Fachseminar „Asset Management für VUs unter S II“: Preisnachlass von 20 % für beide Fachseminare.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Asset Management für Versicherungsunternehmen – Quantitative Aspekte unter Solvency II –

Das Fachseminar vermittelt Teilnehmern den aktuellen Stand von Solvency II in Bezug auf die Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen theoretisch und in der praktischen Umsetzung. So erhalten die Teilnehmer einen umfangreichen Überblick über die neuen Anforderungen. Insbesondere werden die Kapitalanforderungen für die verschiedenen Kapitalanlageformen im Solvency II Standardmodell betrachtet. Neben den quantitativen Aspekten unter Säule 1 werden auch die Regularien unter Säule 2 und 3 von Solvency II betrachtet. Eine Fallstudie vertieft den Bezug zur Praxis im Versicherungsunternehmen.

Schwerpunkte

- > Überblick über Solvency II für Kapitalanlagen
- > Kapitalanlageaspekte unter Säule 1 (u. a. Solvenzbilanz, Kapitalanforderungen, Markt-, Ausfallrisiken, Risikominderungs-techniken)
- > Kurzer Ausblick auf Interne Modelle
- > Kapitalanlageaspekte unter Säule 2
- > Kapitalanlageaspekte unter Säule 3
- > Solvency II im Vergleich zu anderen regulatorischen Anforderungen
- > Implikationen von Solvency II auf das Kapitalanlagemanagement von Versicherungsunternehmen

Ihr Vorteil

- > Fundierter Überblick zu Kapitalanlageaspekten
- > Kapitalanlagepolitik
- > Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Kombinationsmöglichkeit

Das Fachseminar ist gut kombinierbar mit dem Fachseminar „Asset-Liability-Management im Versicherungsunternehmen“, Seite 56.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Antonia Schaubmair (M.Sc.),
Life Division, Mitarbeiterin
eines international tätigen Rückversicherungsunternehmens
Weitere Informationen: Seite 94

Termine

20. Oktober 2017
Hilton Cologne, Köln
18. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

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

Kombinierte Buchung mit dem Fachseminar „Asset-Liability-Management im VU“: Preisnachlass von 20 % für beide Fachseminare.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Revision von Kapitalanlageprozessen in Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar bietet Teilnehmern einen vertiefenden Einblick in die Kapitalanlageprozesse von Versicherungsunternehmen und Pensionskassen sowie deren Revision. Ziel ist es, Revisoren, Risiko- und Compliance-Managern ohne tiefen Kapitalmarkthintergrund Hinweise zum Aufbau bzw. zur Überprüfung eines internen Kontrollsystems der Kapitalanlagen an die Hand zu geben. Am 1. Tag werden kapitalmarktnahe Konzepte, gängige Assetklassen sowie Hauptbestandteile des Kapitalanlageprozesses institutioneller Anleger besprochen. Der 2. Tag ist der Revision dieser Prozesse gewidmet, wobei auf die Praxisnähe Wert gelegt wird. Dies wird mit zahlreichen Beispielen und Fallstudien gewährleistet.

Schwerpunkte

- > Internes Kontrollsystem in Bezug auf Kapitalanlageprozesse
- > Asset-Liability-Management und Asset-Manager-Mandate
- > Strategische Asset Allokation
- > Taktische Allokation
- > Anlageklassen
- > Bewertung und Monitoring
- > Risikoreporting
- > Investment-Governance und Aufgabentrennung

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten eine fundierte Einführung in Kapitalanlageprozesse und deren Revision.
- > Praxisnähe
- > Es können individuelle Fragestellungen mit den Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Dr. Michael Kollmann,
Group Investment Audit, Allianz
Pascal Osman,
Group Risk, Allianz SE
Weitere Informationen: Seite 92 f.

Termine

16. - 17. November 2017
München
Termin 1. Halbjahr 2018:
siehe www.ppogmbh.de

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.390,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Investieren in Erneuerbare Energie für Versicherungsunternehmen: Analyse, Bewertung und Risikomanagement

Das Fachseminar vermittelt eine umfassende und leicht verständliche Einführung in Investments Erneuerbarer Energie (EE). Eine lange Laufzeit, stabile und planbare Cashflow-Struktur und sehr geringe Korrelation zu anderen Anlageklassen machen diese Investments besonders für VUs interessant. Allerdings zeigt die Entwicklung, dass mangelnde Transparenz und Fehlbewertung zu potentiellen Verlusten führen können. Ziel ist es, einen Einblick in alle wesentlichen Aspekte dieser Anlageklasse zu ermöglichen, um die Grundlage für fundierte Investmententscheidungen und nachhaltiges Risikomanagement zu schaffen. Konkrete Fallbeispiele für verschiedene Technologien und Kapitalstrukturen vermitteln Praxisnähe.

Schwerpunkte

- > Überblick über die gängigen EE-Technologien wie Wind, Solar, Biomasse, Wasserkraft und Geothermie
- > Vergütungssysteme in Deutschland und Europa
- > Cashflow-Modellierung und Discounted-Cash-Flow-Verfahren in Theorie und Praxis
- > Bewertung, Analyse und die wichtigsten Kennzahlen von EE-Investments
- > Fallstricke der Bewertung
- > Sensitivitätsanalyse, Stresstesting und Risikomanagement
- > Best Practices des Investmentprozesses
- > Investieren in EE: Direktinvestments, Anleihen und Fonds
- > Fallstudien für Wind- und Solarparks

Ihr Vorteil

- > Sehr effizienter und gut strukturierter Überblick rund um das Thema Erneuerbare Energien-Investments für Versicherungsunternehmen und Pensionskassen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Dominik Dersch,
Vorstand Matobis AG
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

17. Oktober 2017
München
9. Mai 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Versicherungsspezifische Grundlagen für Public Relations und Pressearbeit

Das Fachseminar vermittelt den Teilnehmern, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, in kompakter Form die versicherungsspezifischen Grundlagen, welche für Public Relations und Pressearbeit im Versicherungsunternehmen unerlässlich sind. So werden neben den Grundlagen der Versicherungstechnik auch Geschäftsberichte von Versicherungsunternehmen 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
- > Grundlagen zu Geschäftsbericht und Bilanzierung von Versicherungsunternehmen
- > Wichtige Kennzahlen im Versicherungsbereich
- > Grundlegende Erläuterungen von aktuellen Themen wie Solvency II
- > Überschussbeteiligung des Versicherungsnehmers
- > Besprechung der versicherungsspezifischen Fachbegriffe

Ihr Vorteil

- > Umfassender Überblick über die für die Kommunikation wichtigen versicherungsspezifischen Themen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Für Teilnehmer dieses Fachseminars könnte auch das Thema „Corporate Reporting – Finanzwirtschaftliche Berichte für die Öffentlichkeit“ interessant sein, siehe Seite 62.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Lars Falkowski, FCII,
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Weitere Informationen: Seite 90

Termin

21. - 22. März 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 990,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, das Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements - Ein einfacher und verständlicher Überblick“ und ein Zertifikat.

Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung –

Produktentwicklung als eine Dimension der Produktpolitik ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für ein wettbewerbsfähiges und innovatives Versicherungsunternehmen. Die strukturierte und zielführende Gestaltung dieses Prozesses ermöglicht es allen Beteiligten, die Chancen einer individuellen und unternehmensspezifischen Produktgestaltung wahrzunehmen und somit differenzierte, kundenorientierte Risikodeckungen anzubieten. In den einzelnen Phasen der Produktentwicklung ist es möglich, alle faktischen, rechtlichen und produktspezifischen Aspekte eines Deckungskonzepts sowie die Interessen der an der Produktentwicklung beteiligten Abteilungen zu berücksichtigen.

Schwerpunkte

- > Entwicklung und Evaluation der Produktidee
- > Fachkonzeptentwicklung inklusive Marketing, IT, Einführung und Absatz
- > Gestaltung AVB, Marktbearbeitung, Schulung/Argumentationsleitfäden, Controlling
- > Kick-off, Überwachung, Anpassung, Eingliederung in Regelablauf
- > Aspekte von Solvency II für die Produktentwicklung

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten einen Einblick über die Produktentwicklung, die Gestaltung eines Produktes und dessen Umsetzung.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

26. Oktober 2017
München
14. Mai 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Corporate Reporting – Finanzwirtschaftliche Berichte für die Öffentlichkeit – Inhalte verständlich kommunizieren (b2c)

Der Workshop vermittelt nach einem kurzen Überblick über die Veröffentlichungspflichten von Versicherungsunternehmen das Handwerkszeug, die fachlichen/finanzwirtschaftlichen Inhalte der Öffentlichkeit leicht verständlich und prägnant zu kommunizieren. Neben den rechtlichen Grundlagen, Rahmenbedingungen für Print- und Online-Publikationen und aktuellen Trends im Integrated Reporting werden die Besonderheiten von Geschäftsbericht bis hin zu Solvency II-Publizitätspflichten behandelt. Der Schwerpunkt des Workshops liegt auf der gemeinsamen Erarbeitung von Lösungsansätzen, um die kommunikative Herausforderung, versicherungsspezifische Inhalte für ein Laienpublikum zu übersetzen, zu meistern.

Schwerpunkte

- > Aktueller Überblick zu gesetzlichen Grundlagen für das Corporate Reporting von VUs (u. a. CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz)
- > Zielgruppen von Unternehmenspublikationen
- > Inhalte: Pflicht & Kür von Geschäftsberichten
- > Integrated Reporting
- > Verständliche Sprache auch für versicherungsspezifische/finanzwirtschaftliche Inhalte
- > „Übersetzen von Fachchinesisch“
- > Typographie, Grafiken & Co.
- > Ausführliches Analysieren und Üben von Texten anhand von Fallbeispielen

Ihr Vorteil

- > Vermittlung des Handwerks, finanzwirtschaftliche Berichte der Öffentlichkeit verständlich zu kommunizieren und prägnant zu vermitteln.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Alexandra Bufe
Freie Kommunikationsberaterin
Weitere Informationen: S. 90

Termine

18. Oktober 2017
München
27. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

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. 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 Kommunikation von VUs. Gearbeitet wird auch mit eigenen Texten der Teilnehmer, um deren Zusendung wir die Teilnehmer im Vorfeld bitten.

Schwerpunkte

- > Das Wichtigste zuerst! Charakteristische Merkmale von Nachrichtentexten und Berichten
- > Was macht Sprache lebendig?
- > Auf den Punkt gebracht: die Überschrift
- > Arbeiten mit Texten aus der Versicherungsbranche
- > Versicherungsspezifisches lebendig darstellen
- > Übungen am Beispiel von Teilnehmertexten aus dem Arbeitsalltag gewährleisten einen hohen Nutzen für die Praxis

Ihr Vorteil

- > Vermittlung des Handwerks, zielgruppen-spezifisch, leicht verständlich und leserorientiert zu schreiben
- > Umfassende Möglichkeit zum Einüben des Erlernten
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Alexandra Bufe
Freie Kommunikationsberaterin
Weitere Informationen: S. 90

Termine

17. Oktober 2017
München
26. April 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Social Media im Versicherungsunternehmen – Grundlagen und Erfahrungswerte –

Das Fachseminar bietet einen Überblick über die wichtigsten sozialen Netzwerke und deren Einsatzmöglichkeiten für die B2C-Kommunikation eines Versicherungsunternehmens. Die Teilnehmer erlernen die Entwicklung einer ganzheitliche Online-Kommunikationsstrategie. Des Weiteren wird darauf eingegangen, welche internen Prozesse angestoßen und welche Organisationseinheiten aufgebaut werden sollten, um in Facebook, Twitter, Google+ und Co nachhaltig erfolgreich agieren zu können.

Schwerpunkte

- > Zielgruppenanalyse und Strategieentwicklung
- > Identifikation von passenden Netzwerken
- > Aufgaben eines Social-Media-Managers
- > Rechtliche und technische Gestaltungsformen der Kundenansprache
- > Möglichkeiten der Gestaltung einer digitalen Beratung
- > Social-Media-Monitoring und -Analyse
- > Krisenmanagement
- > Interne Strukturen und Prozesse
- > Kosten-/Nutzen-Relation

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten das Rüstzeug, um einen authentischen und erlebbaren Social-Media-Auftritt für Ihr Versicherungsunternehmen zu entwickeln.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termine

15. - 16. November 2017

München

Termin 1. Halbjahr 2018:

Siehe www.ppogmbh.de

Organisation

2-tägiges Fachseminar

1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr

2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Kommunikation / Marketing Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Kundenbindungs- management im Versicherungsunter- nehmen

- > Grundlagen von Customer-Relationship-Management
- > Kundenbindung und -profitabilität
- > Direktmarketing
- > Cross Selling
- > Stornovermeidung
- > Kündiger-Rückgewinnung
- > Datenbankmanagement

Lösungsfokussierte Gesprächsführung - Einführung

- > Grundlagen der lösungsfokussierten Gesprächsführung
- > Phasen eines lösungsfokussierten Gesprächs: Gesprächsvereinbarung, Zielerarbeitung, Verankerung, Abschluss mit „Feedback“
- > Zentrale Instrumente und wesentliche Vor-Annahmen des Modells
- > Paradigmenwechsel zur Idee von Veränderung, Entwicklung und Fortschritt
- > Praktische Übungen: Das lösungsfokussierte Erstgespräch

Telefonie im Ver- sicherungsvertrieb

- > Wege zur Verbesserung des Telefonverhaltens
- > Erfahrungswerte Direktversicherung
- > Telefontraining, auch von „schwierigen“ Telefonsituationen
- > Verknüpfung von Leistungs-/Schadenbearbeitung mit Vertriebsansätzen
- > Training unter Realbedingungen
- > Telefonkontakte als Chance

Personalführung im Versicherungsunternehmen

Die starken Veränderungsprozesse in den Versicherungsunternehmen fordern die Führungskräfte zunehmend stärker. In dem Workshop, der unter der Kenntnis der Geschäftsprozesse in Versicherungsunternehmen erarbeitet wurde, haben Führungskräfte bzw. Führungsnachwuchskräfte aus Versicherungsunternehmen die Gelegenheit, die Themen Führungsanforderungen, Führungspersönlichkeit und -verhalten zu reflektieren und zu bearbeiten. Die Führungskräfte sollen in die Lage versetzt werden, ihre Mitarbeiter so zu leiten und zu unterstützen, dass diese möglichst selbstständig und effizient ihre Ziele erreichen.

Schwerpunkte

- > Rollenverständnis und dessen Bedeutung im Führungsprozess
- > Führung in Zeiten des Wandels
- > Situative Führung sinnvoll eingesetzt
- > Führungsinstrumente in der Praxis für Versicherungsunternehmen
- > Führung und Persönlichkeit – Entwicklung des eigenen Führungsstils
- > Unterschiedliche Persönlichkeiten wirkungsvoll führen
- > Konfliktmanagement – Führung in schwierigen Zeiten
- > Professionelle Gesprächsführung – in schwierigen Führungssituationen

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten die Gelegenheit, Ihr Rollenverständnis von Führung und das daran orientierte Führungsverhalten zu reflektieren.
- > Umgang mit diversen Führungstools

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Führen auf Distanz im Versicherungsunternehmen

Das Führen in verschiedenen Versicherungsbereichen ist zunehmend durch räumliche Entfernungen geprägt. Face-to-Face Meetings nehmen ab und werden zunehmend durch E-Mails, Telefonate, soziale Netzwerke, Chats und Foren ersetzt. Dies erfordert eine besondere Form der Leitung, die noch stärkere Nutzung technischer Tools für synchrone und asynchrone Kommunikation, das Einführen von Kommunikationsspielregeln und Ritualen, ein konsequentes Einhalten von Vereinbarungen sowie eine akribische Vorbereitung von virtuellen und persönlichen Meetings verlangt.

Schwerpunkte

- > Das Besondere am Führen auf Distanz
- > Chancen und Risiken
- > Herausforderungen und Erfolgsfaktoren beim Führen auf Distanz
- > Kriterien der Medienauswahl
- > Mit Medien führen - praktisches Training (E-Mail, Telefon, Telefon-/Videokonferenz)
- > Professionelles Kommunikationsverhalten als Führungskraft beim Führen auf Distanz
- > Motivation und Umgang mit unterschiedlichen Charakteren aus der Ferne
- > Mitarbeiter- und Teamentwicklung auf Distanz
- > Konflikte beim Führen auf Distanz managen
- > Praxissituationen und kollegiale Beratung

Ihr Vorteil

- > Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine wirksame und effiziente Führung mit räumlicher Distanz zu den Mitarbeitern kennen.
- > Sie lernen die konkreten Chancen und Gefahren der „Führung auf Distanz“ kennen, um diese Kenntnisse für Ihre Führungstätigkeit zu nutzen.
- > Bearbeitung an praktischen Fällen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Unternehmens- und Personalentwicklung
Weitere Informationen: Seite 93

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen, ein Zertifikat und ein Foto-protokoll.

Ihr Referent

Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Unternehmens- und Personalentwicklung
Weitere Informationen: Seite 93

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Führen ohne Weisungsbefugnis – Erfolgreich fachlich führen im Versicherungsunternehmen –

Das Führungstraining bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich mit dem Thema Führen ohne Weisungsbefugnis auseinander zu setzen. So soll die Führungsrolle, die Mitarbeiter mit fachlicher Führung bzw. qualifizierte Sachbearbeiter auf Referentenebene im Versicherungsinendienst ausüben, gestärkt werden. Das Training vermittelt Sicherheit in der Rolle als fachliche Führungskraft ohne direkte Weisungsbefugnis und bereitet auf typische Verhaltensmuster und Konflikte vor, um einen souveränen Umgang mit diesen zu ermöglichen.

Schwerpunkte

- > Führungsvorbilder reflektieren und Erfolgsfaktoren definieren
- > Rollenklarheit in der Führung ohne Weisungsbefugnis
- > Machtquellen der Führungskraft ohne Weisungsbefugnis
- > Bedeutung von Persönlichkeit in der Führung ohne Weisungsbefugnis
- > Feedback als Führungsinstrument
- > Situativ „richtig“ führen, u. a. richtig delegieren
- > Bedeutung von Zielen für den Führungsprozess
- > Ergebnisorientierte eindeutige Delegation
- > Kritische Führungsgespräche systematisch vorbereiten und trainieren
- > Konflikt/Situation mit Führungskraft, die Weisungskompetenz hat

Ihr Vorteil

- > Sie gewinnen Klarheit in Ihrer fachlichen Führungsrolle und steuern somit selbstbewusst fachlich Ihre Kollegen – auch ohne Weisungsbefugnis.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Unternehmens- und Personalentwicklung
Weitere Informationen: Seite 93

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Führung und Feedback – Ein Boxenstopp für junge Führungskräfte im Versicherungsunternehmen

Junge Führungskräfte befinden sich in einer besonderen Situation. Einerseits sind sie durch ihre Position im Versicherungsunternehmen herausgehoben, verfügen über mehr Einfluss und Bewegungsspielraum als andere, andererseits stehen sie im Fokus von Mitarbeitern, Kollegen und den Führungskräften. Ziel der Veranstaltung ist es, sich selbst mit einer verbesserten Fähigkeit zur Selbststeuerung, realistischer Selbstwahrnehmung und einer konkreteren Einschätzung der Anforderungen von Führung im Versicherungsunternehmen zu führen.

Schwerpunkte

- > Realistisches Abbild der eigenen Stärken und Optimierungsfelder entwickeln
- > Simulation von Führungsaufgaben und Führungsrollen im VU mit anschließendem Feedback
- > Input zu Führung im Versicherungsunternehmen: Leitbild und Werteorientierung, Authentizität und Haltung, Funktion und Rolle im Unternehmen, Führungsaufgabe und Führungspraxis
- > Verbesserte Selbststeuerung durch Rollenflexibilität und Perspektivenwechsel
- > Vermittlung von wirkungsvollen kommunikativen Modellen in schwierigen Führungssituationen
- > Ausgewählte Tools zur Selbst- und Fremdanalyse in Führungssituationen

Ihr Vorteil

- > Intensives und professionelles Feedback in verschiedenen Führungssituationen von einem erfahrenen Trainer.
- > Führungs- und Kommunikationsmodelle geben Orientierungshilfe für die Praxis

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Personalführung Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Coaching von Führungskräften im Versicherungsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> > Bestandsaufnahme > Reflexion, Aufbau und Führungsstil > Rollenklärung > Umgang mit schwierigen Führungssituationen
Konfliktbewältigung mit Methoden der Mediation – Instrument der Personalführung	<ul style="list-style-type: none"> > Grundlagen Mediation > Darstellung diverser Instrumente und Methoden > Mediationskonzepte > Umgang mit schwierigen Situationen > Umgang mit Emotionalität > Deeskalationstechniken > Praxisbeispiele
Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb	<ul style="list-style-type: none"> > Entwicklung eines angemessenen Führungsstils > Eigene Führungsstärken erkennen/weiterentwickeln > Effektive Lösung von Konflikten im Vertriebsalltag finden > Motivation der Vertriebsmannschaft erhöhen > Sensibilisierung für einen authentischen Führungsstil

Modernes Personalmanagement im Versicherungsunternehmen

Der Bereich Human Resources muss im Versicherungsunternehmen oftmals noch um seine Anerkennung als Business Partner kämpfen. Die Veranstaltung lässt die Teilnehmer die Positionierungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten eines modernen Personalmanagements im Versicherungsunternehmen erkennen. Das Fachseminar zeigt Wege auf und bietet Instrumente und Gestaltungsmöglichkeiten an, die Rolle des HR-Bereichs als Business Partner zu entwickeln und auszubauen.

Schwerpunkte

- > Rolle und Funktion des HR-Bereichs aus der Sicht der Unternehmensleitung, der Führungskräfte und Mitarbeiter im VU
- > Organisatorische Integration eines HR-Bereichs in einem Versicherungsunternehmen
- > Das Selbstverständnis eines zukunftsorientierten HR-Bereiches
- > Aufgaben und Rolle als strategischer Personal- und Organisationsentwickler im VU
- > Aufgaben und Leistungsportfolio von HR-Bereichen und deren internen/externen Schnittstellen
- > HR-Bereich im Spannungsfeld von Ansprüchen und Realität
- > Welche Rolle und Aufgabe hat der Bildungsbereich im HR-Bereich? Wo gehört er wirklich hin?
- > HR-Bereich als Mitglied einer Wertschöpfungskette und als Unternehmer

Ihr Vorteil

- > Erkennen der Positionierungsmöglichkeiten/-notwendigkeiten eines modernen HR-Bereichs in einem Versicherungsunternehmen zum Ausbau und der Gestaltung seiner Rolle als Business-Partner in seinem Unternehmen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Reinhardt Lüger,
Systemischer Managementcoach
Weitere Informationen: Seite 92

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

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 Versicherungsunternehmens. Den Teilnehmer werden Vorgehensmodellen vorgestellt. Sie erhalten Impulse um sich aktiv mit unternehmensspezifischen Ansätzen zur Personalbestands- und Personalbedarfsanalyse auseinander zu setzen. Das Seminar zielt insbesondere darauf ab, konkrete Hilfestellungen zur Einführung der strategischen Personalplanung im eigenen Versicherungsunternehmen 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 Versicherungsunternehmen
- > Personalbestandsentwicklung: Einflussfaktoren, Simulationsmodelle, Abhängigkeiten im VU
- > Personalbedarfsermittlung: Analyseansätze, Einflussfaktoren, Praxisprobleme im VU
- > Relevanz der Ergebnisse einer strategischen Personalplanung f. das Produktportfolio Personal

Ihr Vorteil

- > Umfassender Überblick in die strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Change Management im Versicherungsunternehmen

Der Wandel im Versicherungsunternehmen vollzieht sich in vielfacher Gestalt: Lean Management, Cost-Cutting und/oder Reorganisation mit neuer markt-, service-, und kundenorientierter Ausrichtung, neue vertriebliche Geschäftsmodelle – der marktbezogene und regulatorische Veränderungsdruck in der Versicherungsbranche ist enorm. Damit Ziele und Nutzen solcher Vorhaben realisiert werden können, muss die „Angststarre“ und der passive Widerstand auf allen Ebenen überwunden werden. Attraktive Ziele, konsequente Information und Kommunikation, stärken des Selbstvertrauens sowie aktive Beteiligung helfen das Commitment für die erfolgreiche Umsetzung zu sichern.

Schwerpunkte

- > Analyse von Chancen und Risiken in Veränderungsprozessen im Versicherungsunternehmen
- > Erfolgskriterien für gelungene Veränderungsprozesse im Versicherungsunternehmen
- > Anleitung zur rollenkonformen Führung und Steuerung von Veränderung: Hierarchie, „Change Agent“, Change-Berater und Beratungsorganisationen sowie Interessenvertretung
- > Systemische Steuerung von Veränderungsprozessen im Versicherungsunternehmen
- > Das Nutzen von Widerstand für erfolgreiches Change Management

Ihr Vorteil

- > Sie erarbeiten sich die Anforderungen für einen erfolgreichen Changeprozess im Versicherungsunternehmen und verbessern Ihr eigenes Vorgehen bei deren Begleitung und Gestaltung.
- > Sie verstehen die Dynamik, Struktur und Mechanik von Veränderungsprozessen und lernen die Rolle und den Einsatz von externen Beratern zu optimieren, um das VU-interne „Change Management“ zu stärken.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Ihr Referent

Für die Veranstaltung wählen wir aus unserem Referentenkreis einen Dozenten aus, der über ausgewiesene Erfahrung in diesem Bereich verfügt.

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Performance Management im Versicherungsunternehmen

Um in Versicherungsunternehmen die personellen Ressourcen zielorientiert und gewinnbringend einzusetzen, ist es notwendig, ein strukturiertes Performance Management zu implementieren. Die einzelnen Aspekte hierzu werden in diesem Seminar dargestellt und anhand von Praxisbeispielen vertieft. Entscheidend sind die Zusammenhänge von Unternehmenserwartungen, Umsetzung durch die Mitarbeiter und Steuerung der daraus resultierenden Prozesse. In der Veranstaltung werden die für die Versicherungswirtschaft geeigneten Methoden, mit denen die Leistungsverbesserung im Versicherungsunternehmen strukturiert geplant und gesteuert werden können, besprochen und diskutiert.

Schwerpunkte

- > Ebenen des Performance Managements
- > Unternehmensplanung und Mitarbeiterführung
- > Aufbau leistungsfähiger Zielvereinbarungs- und Beurteilungssysteme
- > Gestaltung variabler Vergütungssysteme
- > Integriertes Performance Management und Talentmanagement
- > Management Zyklus, Performance Panels etc.
- > Mitarbeitergespräche und Deeskalationsinstrumente
- > Monitoring und Implementierung

Ihr Vorteil

- > Sie lernen Methoden kennen, um die Leistungsverbesserung strukturiert planen und steuern zu können.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

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 im Versicherungsunternehmen bzw. bei der Optimierung des bestehenden Systems vorhanden sind. Anhand praktischer Beispiele werden unterschiedliche Instrumente und Methoden des Personalcontrollings im Versicherungsunternehmen aufgezeigt

Schwerpunkte

- > Grundlagen des Personalcontrollings im VU
- > Instrumente des Personalcontrollings
- > Kennzahlensysteme
- > Professionelles Personalreporting
- > Analyse und Interpretation von Kennzahlen
- > Personalrisikomanagement im VU
- > HR-Leistungsportfolios
- > HR-Scorecard
- > Wertschöpfungsmessung
- > Innerbetriebliche Verrechnung von Personaldienstleistungen im Versicherungsunternehmen
- > Fallbeispiele

Ihr Vorteil

- > Umfassender Überblick zum Thema Personalcontrolling und individuelle Hinweise zur Verbesserung des Personalcontrollings
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Bernd Kosub, Munich Re und freiberuflicher Trainer und Berater
Weitere Informationen: Seite 92

Termin

5. - 6. Februar 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

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 im Versicherungsunternehmen
- > Personalaufwand und Personalkosten
- > Verfahren der Personalkostenplanung in VUs
- > 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 im Versicherungsunternehmen sowie Hinweise, wie Sie die Planung und Steuerung Ihrer Personalkosten verbessern können.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Bernd Kosub, Munich Re und freiberuflicher Trainer und Berater
Weitere Informationen: Seite 92

Termine

5. - 6. Oktober 2017
München
19. - 20. Februar 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr

Preis

€ 1.290,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Talentmanagement im Versicherungsunternehmen

Entscheidend für den Unternehmenserfolg im Bereich Personalmanagement ist das spezielle Segment des Talentmanagements. Dieses beinhaltet die Organisation und Durchführung personalpolitischer Maßnahmen zur Erkennung, Förderung und Begleitung geeigneter MitarbeiterInnen, um diese auf wichtige Unternehmensfunktionen vorzubereiten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie das vorhandene Potenzial der MitarbeiterInnen – auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit – gemanagt und somit ein Mehrwert für das Unternehmen generiert werden kann.

Schwerpunkte

- > Notwendigkeit von Talentmanagement
- > Definitionen und Abgrenzungen
- > Systematische Ableitung von Talentprofilen
- > Definition von Schlüsselpositionen
- > Identifizierung und Gewinnung von Talenten
- > Entwicklung und Förderung von Talenten
- > Bindung von Talenten
- > Controllinginstrumente und Kennzahlen
- > Konsequenzen für das HR-Management

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten auf die Versicherungswirtschaft zugeschnittene Strukturen und Praxisbeispiele, die Ihnen helfen, den Themenbereich Talentmanagement effizient zu gestalten.
- > Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Bernd Kosub, Munich Re und freiberuflicher Trainer und Berater
Weitere Informationen: Seite 92

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Personalmanagement Inhouse-Seminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Downsizing – Personalabbau im VU	<ul style="list-style-type: none"> > Einbettung in den Personalplanungsprozess > Auswahl der „richtigen“ Mitarbeiter im Spannungsfeld sozialer, betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und Reputationsgesichtspunkten > Frühzeitige Beratung mit dem Betriebsrat > Alternativen zum Personalabbau > Verknüpfung mit dem Thema Wissensmanagement > Fokus auf die „bleibenden“ Mitarbeiter > Glaubwürdigkeit des Top-Managements
Fremdpersonaleinsatz als Personal- steuerungsinstrument – Leiharbeit, Werkver- träge etc.	<ul style="list-style-type: none"> > Grundlagen des Personalcontrollings > Grundlagen diverser Vertragsformen > Vor- und Nachteile einzelner Vertragsformen > Konsequenzen unternehmerischer Entscheidungen > Beteiligungsrechte der Interessensvertreter > Praxisbeispiele
Hochleistungssysteme im VU	<ul style="list-style-type: none"> > Was versteht man unter Hochleistungssystemen? > Voraussetzung von „High Performance“ > Entwicklung von Hochleistungssystemen > Anforderungen an die Organisationsentwicklung von VUs > Merkmale von Hochleistungskulturen

Weitere Themen: Personalmanagement Inhouse-Seminare / Workshops

Personalentwick- lungs-Controlling im Versicherungsunter- nehmen	<ul style="list-style-type: none"> > Effiziente Prozesssteuerung einer modernen PE > Moderne Ausrichtung der Prozesse Ausbildung, Fort- und Weiterbildung, Potenzialdiagnostik und Talententwicklung > Präsentation der PE-Ergebnisse als Business Partner > Reporting: Transparenzerhöhung/Optimierungspotenziale > Quantitative und qualitative Darstellung des Wertes der PE-Arbeit zum Unternehmenserfolg
Personalmanagement als Strategieberatung	<ul style="list-style-type: none"> > Auftragsklärung > Rolle des Strategieberaters > Strategieentwicklungsmodelle > Instrumente (z. B. Szenariotechnik etc.) > Entscheidungstechniken > Erkennen von Umsetzungsfallen > Fallstudien
Personalrisiko- management	<ul style="list-style-type: none"> > Zukunftsorientiertes Personalrisikomanagement > Steuerung der Personalrisiken > Aufbau des Personalrisikomanagements > Instrumente und Verfahren in der Praxis > Entwicklung strategischer und operativer Personalziele > Integration der Ergebnisse in das Risikomanagement > Aufbau von Frühwarnsystemen im Personalmanagement
Professionelles Per- sonalberichtswesen und HR-Cockpits in Versicherungsunter- nehmen	<ul style="list-style-type: none"> > Systematischer Aufbau von Personalcontrollingsystemen > Bildung von Kennzahlen > Auswertung verschiedener Datenquellen (intern/extern) > Qualitätssicherung im Datenbeschaffungsprozess > Aufarbeitung von Daten und Informationen > Erstellung eines HR-Cockpits

Versicherungsvertrieb: Unternehmerisches Denken – BWL, Steuern, Recht –

Das Fachseminar vermittelt den Teilnehmern, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, die betriebswirtschaftlichen Grundlagen, die für eine effizient arbeitende Vertriebsorganisation notwendig sind. Neben grundlegenden betriebswirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen, die Voraussetzung für ein Verkaufsgespräch mit informierten Kunden sind, vermittelt das Fachseminar die Gesichtspunkte, die zum betriebswirtschaftlichen Führen einer Vertriebseinheit notwendig sind. Arbeitsrechtliche, rechtliche sowie steuerliche Grundlagen zum Führen einer Agentur runden die Veranstaltung ab.

Schwerpunkte

- > Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe
- > Grundlagen der Kostenrechnung
- > Die Direktion als Cost Center bzw. Profit Center
- > Kennzahlen zur Steuerung von Vertriebseinheiten
- > Finanzwirtschaftliche Ziele von Direktionen
- > Agenturvergleiche
- > Grundlagen zur Besteuerung von Agenturen
- > Controllinginstrumente in Agenturen
- > Arbeitsrechtliche Grundlagen in einer Agentur
- > Kundenorientierung/-bindung
- > Qualitätsmanagement
- > Ratings
- > Anwendungsbeispiele und Fallstudien

Ihr Vorteil

- > Sie erfahren welche Aspekte betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Handelns für Sie als Führungskraft interessant und beachtenswert sind, um Ihre Führungsaufgaben als Unternehmer im Versicherungsvertrieb effizient und zielführend zu erfüllen.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Weitere Informationen: Seite 90

Termine

9. - 10. November 2017
München
16. - 17. Mai 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.30 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr

Preis

€ 990,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

16 Weiterbildungspunkte

Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft –

Der Workshop bietet Vertriebs-„Führungskräften“, die je nach Vertriebsweg oft keine direkte Weisungsbefugnis haben, das Handwerkszeug, um Versicherungsvertriebler „führen“ zu können. Hierzu ist es zunächst wichtig, dass Vertriebs-Führungskräfte überhaupt erkennen, dass sie eine führende Rolle einnehmen (müssen). Weiterhin muss die Position so ausgeübt werden, dass die Vertriebler motiviert und nachhaltig (!) Leistungen erbringen. Hierzu gehört die Analyse des Vertriebsteams, die Steuerung von unterschiedlichen Menschen, wie auch die Bearbeitung persönlicher Defizite, Konflikte, aber auch Entwicklungsmöglichkeiten.

Schwerpunkte

- > Erkennen und Wahrnehmen der Führungsrolle
- > Analyse der eigene Funktion sowie die der Kollegen/Mitarbeiter
- > Analyse und Steuerung des Vertriebsteams (Innendienst wie Verkauf)
- > Motivation von Vertrieblern
- > Konfliktgespräche bei Minderleistern
- > Gewinnung und Entwicklung von Vertrieblern

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten das Handwerkszeug, Vertriebler effizient und zielgerichtet „führen“ zu können.
- > Referent ist Versicherungsvertriebs-Insider
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.),
Unternehmensberater und
Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 93

Termine

8. November 2017
München
18. Mai 2018
München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

Weiterbildungspunkte:
Vergabe gemäß Regelung

Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen – Gestaltungsmöglichkeiten und deren Grenzen –

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 aktuelle Themen und konkrete Fragestellungen der Teilnehmer behandelt. Das Fachseminar soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, vertriebliches Handeln im Versicherungsunternehmen rechtlich einzuordnen sowie mögliche Probleme zu erkennen und diesen entgegen zu steuern.

Schwerpunkte

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

Ihr Vorteil

- > Praxisorientierter, aktueller und kompakter Überblick über die Rechte und Pflichten im Versicherungsvertrieb
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Prof. Dr. Uwe Gail (LL.M),
Rechtsanwalt (Vertriebsrecht),
Master of Law, Dipl.-Kfm. (FH),
Hochschule Coburg
Weitere Informationen: Seite 91

Termine

9. - 10. Oktober 2017
München
11. - 12. Juni 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.30 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr

Preis

€ 1.290,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD – Insurance Distribution Directive für die Versicherungsunternehmen

Inzwischen haben alle Entwürfe des Gesetzes zur Umsetzung der Europäischen Richtlinie über den Versicherungsvertrieb vom 20.1.2016 den Bundesrat passiert und auch die letzte offene Flanke, die Umsetzung der Anforderungen aus Artikel 10 der IDD im Hinblick auf die Weiterbildung von Versicherungsvermittlern und den Zielgruppen, die diesem Personenkreis per Definitionem zugeordnet werden, ist geschlossen. Die neue Versicherungsvermittlerverordnung mit ihren Anlagen sorgt für mehr Klarheit, aber auch für notwenige, umfangreiche und kurzfristige Aktivitäten in den Unternehmen und Vermittlerbetrieben, um am 23. Februar 2018 startklar zu sein.

Schwerpunkte

- > Bedeutung der IDD für Versicherungsunternehmen und die Vermittler
- > Einführung in die wesentlichen und relevanten Regelungsgebiete der IDD
- > Veränderte Anforderungen an den Vertriebskodex
- > Qualifizierungsanforderung aus
 - dem Versicherungsaufsichtsgesetz
 - der Gewerbeordnung
 - dem Versicherungsvertragsgesetz
 - der Versicherungsvermittlerverordnung
- > Zielgruppen
- > Umsetzungsanforderungen und -möglichkeiten
- > Handlungsfelder der ver- und betrieblichen Aus- und Weiterbildung
- > Aufzeigen von möglichen Lösungswegen, um rechtzeitig die richtigen Weichen zu stellen
- > Fazit und Zusammenfassung

Ihr Vorteil

- > Identifikation IDD-bedingter Maßnahmen
- > Bewertung der Maßnahmen
- > Hilfestellung zur rechtzeitigen Ressourcenplanung in Bezug auf Umsetzung der Maßnahmen
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Reinhardt Lüger,
Systemischer Managementcoach
Weitere Informationen: Seite 92

Termine

29. November 2017
Hilton Cologne, Köln
6. Februar 2018
Hilton Cologne, Köln

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 890,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

Weiterbildungspunkte:
Vergabe gemäß Regelung

Vertriebscontrolling im Versicherungsunternehmen

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

Schwerpunkte

- > Orientierung nach Sparten
- > Orientierung nach Vertriebswegen
- > Ansätze zur Entwicklung einer einheitlichen Bewertung von Vertriebswegen
- > Techniken und Instrumente des Vertriebscontrollings
- > Investitionsbetrachtung im Vertrieb
- > Erfolgspotenziale 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
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Für die Teilnehmer dieses Fachseminars könnte auch das Thema „Controlling im Versicherungsunternehmen“ interessant sein, siehe Seite 51.

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Daniele Baldino, Prokurist und Bereichsleiter, Generali
Weitere Informationen: Seite 90

Termin

5. Oktober 2017
Hilton Cologne, Köln
20. Juni 2018
Courtyard Hotel, Köln

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00 - 17.00 Uhr

Preis

€ 790,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengrößen

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

8 Weiterbildungspunkte

Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsvertrieb –

Der Verkauf von Versicherungsprodukten findet zu einem großen Teil im persönlichen Kontakt statt. Dabei ist vor allem die Körpersprache des Verkäufers maßgeblich. Durch eine positive Ausstrahlung erhalten erfolgreiche Verkäufer den Zugang zum Kunden. Nähe, Interesse und (im besten Fall) Vertrauen werden nicht durch den verbalen Anteil der Kommunikation geschaffen, sondern durch den viel bedeutsameren Anteil der Körpersprache. Unbewusst oder bewusst - Körpersprache findet immer statt! Geste, Mimik, Haltung und der Klang der Stimme (nicht nur die Worte an sich) können jedoch bewusst gesteuert werden und somit für Nähe oder auch Distanz im Kontakt zu anderen sorgen.

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

- > Sie werden sich des Ursprungs, der Bedeutung und Auswirkung der (eigenen) Körpersprache bewusst.
- > Durch praktische Übungen erfahren Sie, wie Sie sich und andere körpersprachlich erleben und empfinden.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.),
Unternehmensberater und
Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 93

Termine

6. - 7. November 2017
München
8. - 9. März 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.30 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr

Preis

€ 1.290,-- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

16 Weiterbildungspunkte

Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb

Dieser Workshop vermittelt den Teilnehmern Fähigkeiten und Werkzeuge zum effektiven Umgang mit dem Thema Neukundenakquise. Vom Erstkontakt zum echten Termin und zur Empfehlung ist die Neukundenakquise ein elementarer Bestandteil der Arbeit eines Versicherungsvermittlers. Viele Verkäuferkarrieren scheitern oder kommen erst gar nicht zustande, weil diese Aufgabe falsch oder nicht nachhaltig genug betrieben wird. Die Veranstaltung ist sehr interaktiv gestaltet. Die Teilnehmern lernen sinnvolle und in der Praxis erprobte Vorgehensweisen kennen und können die ihnen am besten erscheinenden Methoden testen.

Schwerpunkte

- > Kurzer Überblick über generelle Methoden der Neukundenakquisition im Versicherungsbereich
- > Direktansprache – lange (leider) vernachlässigt
- > Telefonakquise unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen
- > Erstellen eines individuellen Telefon-Leitfadens
- > Empfehlungsadressen – wie frage ich sinnvoll?
- > Erarbeiten von individuellen Ansprache-Profilen
- > Einwand-Behandlung – schonend und weiterführend
- > Fragetechnik – bewusster Umgang mit Sprache
- > Körpersprache erleben und sinnvoll einsetzen

Ihr Vorteil

- > Sie erleben, dass die Neukundenakquise ihren Schrecken verliert, wenn Sie gut vorbereitet und professionell mit ihr umgehen.
- > Die Beherrschung und konsequente Umsetzung in der Praxis befähigt Sie, den Kundenbestand nach ihren eigenen Wünschen auszubauen und zu gestalten.
- > Kleine Gruppengröße: ca. 8 - 12 Teilnehmer

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.),
Unternehmensberater und
Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 93

Termine

25. - 26. September 2017
München
7. - 8. Juni 2018
München

Organisation

2-tägiges Fachseminar
1. Tag: 9.30 - 17.30 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr

Preis

€ 1.290,- zzgl. USt.,
inkl. Mittagessen und Getränke
Kleine Gruppengröße

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

16 Weiterbildungspunkte

Agenturanalyse – Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg! –

Für Versicherungsagenturen ist neben fachlicher Kompetenz des Einzelnen vor allem auch das Funktionieren des sozialen Gebildes „kriegsentscheidend“. So fördert eine sinnvolle Zusammensetzung den Gesamterfolg, weil jeder mit seinen Fähigkeiten und Stärken zum Tragen kommt und vorhandene Schwächen Einzelner durch Stärken Anderer kompensiert werden können. Ziel ist es, dass der externe Berater mit dem Blick eines Insiders (Herr Masurek hat selbst langjährig im Versicherungsvertrieb gearbeitet und Agenturen geleitet) die Agentur analysiert und die Gruppe im Sinne einer Bestandsaufnahme mit dem Ziel untersucht, die daraus abgeleiteten Energien zielgerichtet zu einer höheren Effizienz zu führen.

Schwerpunkte

- > Bestandsaufnahme
- > Warum ist das Geschäft ungleichmäßig verteilt?
- > Warum gelingt es nicht, eine große Produktbreite zu vermitteln?
- > Wer behindert die Umsetzung der Change-Prozesse? Darstellung z. B. am Beispiel Beratungsverkauf versus Produktvertrieb
- > Erarbeitung von Wegen, Ansätzen und Werkzeugen, um die Beratung der Agenturen zu fördern
- > Wie „verkaufe“ ich dieses Thema an meine Vertriebspartner?
- > Wie analysiere ich Gruppen?
- > Welche Schlüsse sind aus den Analysen zu ziehen?
- > Wie führe ich die Erkenntnisse zur Veränderung?

Ihr Vorteil

- > Agentur-Führungskräfte werden rund um das Thema „Innerbetriebliche Dynamik“ sensibilisiert
- > Erarbeitung von Wegen, Ansätzen und Werkzeugen, um die Effizienz der Agentur zu erhöhen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.),
Unternehmensberater und
Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 93

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Seminar mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

Weildungspunkte:
Vergabe gemäß Regelung

„Verkauf Komplett“ – Verkaufsseminar von A-Z! –

Der Verkauf von Versicherungen ist schwierig und komplex und somit in besonderem Maße von der Qualität des Verkäufers abhängig. Somit stehen Sie und Ihr verkäuferisches Potenzial im Zentrum dieses Seminars. Ihre kommunikativen Fähigkeiten, verbal und körpersprachlich, entscheiden über den Zugang zum Kunden. Das Seminar greift alle wichtigen Themen auf, die für ein nachhaltiges Erlernen von seriösen Verkaufspraktiken von Versicherungen von Bedeutung sind, wobei die Effektivität und Effizienz im Vordergrund stehen. Praktisches Üben von Verkaufssituationen von Versicherungen steht im Mittelpunkt dieser Veranstaltung.

Schwerpunkte

- > Erfolgreich und zielführend telefonieren
- > Erste direkte Kontaktaufnahme beim Kunden
- > Effektiver Verkaufsdialo mit Blickkontakt trotz digitaler Technik
- > Bewusster Einsatz der Pausentechnik
- > Die eigene Körpersprache – Erkennen von Signalen
- > Einwand-Behandlung
- > Der Weg zur bedarfsgerechten Beratung
- > Empfehlungsmarketing
- > Einstieg ins Zeit- und Selbstmanagement
- > Praxistransfer

Ihr Vorteil

- > Sie erhalten wichtige individuelle Anregungen für Ihr Auftreten und Ihre kommunikative Präsenz.
- > Sie erarbeiten sich eigene Ansprache-Profile für Verkaufssituationen, um die Chancen guter Vorbereitung noch besser nutzen und das Verkäufershandwerk noch erfolgreicher ausführen zu können.
- > Viele praktische Übungen erleichtern das Erlernen

Weitere Infos & Anmeldung

Telefon: 089 . 89 55 805 0

E-Mail: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.),
Unternehmensberater und
Vertriebsspezialist
Weitere Informationen: Seite 93

Termin

3 Tage nach Vereinbarung

Organisation

Inhouse-Veranstaltung mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten, individuell für Sie konzipiert. Ein kleiner Leitfaden zu möglichen Inhalten kann angefordert werden.

Unterlagen / Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

Weiterbildungspunkte:
Vergabe gemäß Regelung

Weitere Themen: Vertrieb im Versicherungsunternehmen Fachseminare / Workshops

Gerne konzipieren wir für Sie ein Fachseminar oder einen Workshop als Inhouse-Veranstaltung, die wir auf Ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen.

Bei großem Interesse organisieren wir für die folgenden Themen ein offenes Fachseminar. Teilen Sie uns bitte mit, falls Sie an einem Termin Interesse haben.

Sprechen Sie uns an:

Telefonisch: 089 . 89 55 805 0

Formlos per E-Mail: info@ppogmbh.de

Bankassurance

- > Nachhaltige Potenzialerhebung im Bereich Bankassurance
- > Ertrags- und Wachstumspotentiale durch den Bankenvertrieb
- > Verkaufsprozesse
- > Produktauswahl für den Bankenvertrieb
- > Leistungskultur und Anreizsysteme
- > Organisation der Bankassurance

Minderleister im Versicherungsvertrieb

- > Was sind Leistungsmängel?
- > Wann ist ein Mitarbeiter leistungsschwach?
- > Richtige Dokumentation der Leistung
- > Richtige Beanstandung von Leistungsmängeln
- > Reaktion auf Leistungsmängel
- > Abmahnung und Korrekturvereinbarung
- > Kündigung, Aufhebungsvereinbarung

Versicherungsagentur als Arbeitgeber - Rechtliche Grundlagen

- > Vertragsgestaltung bei Angestellten sowie Vermittlern
- > Maßnahmen bei leistungsschwachen Mitarbeitern
- > Vertragsbeendigung bzw. Vertragsaufhebung
- > Wettbewerbsrechtliche Grundlagen bei abgeworbenen Mitarbeitern
- > Schutz der eigenen Vertragsbestände bei Konkurrenzwechseln

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.



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.



Bernd Böhm ist bei der Versicherungskammer Bayern als Hauptabteilungsleiter für die Konzernrevision zuständig. Herr Böhm arbeitete zunächst als Rechtsanwalt (u. a. im Steuerrecht). In der VKB hat er diverse Bereiche durchlaufen (u. a. Schaden, Betrieb, Stabsaufgaben) und den Bereich Controlling Komposit sowie das Schadenzentrum Bayern geleitet.



Alexandra Bufe berät und unterstützt Unternehmen und deren Kommunikationstätigkeiten. Sie kennt alle Bereiche der Kommunikation: Investor Relations, Interne Kommunikation, Media Relations und Corporate Communications. Erfahrung sammelte Alexandra Bufe in verschiedenen internationalen Unternehmen, insbesondere im Versicherungswesen.



Christian Czempiel-Mentrak ist als Regional Manager bei Liberty Specialty Markets tätig und betreut den deutschen Versicherungsraum. Weiterhin beschäftigt er sich mit der Produktentwicklung in der Personenversicherung sowie der Entwicklung und Vermarktung von Assistanceleistungen für den Anbieter Relntra. Zudem ist er als Trainer und Berater tätig.



Dr. Dominik Dersch (Dipl.-Phys.) ist Vorstand der Matobis AG, einem Beratungsunternehmen im Bereich Erneuerbare Energien. Sein Schwerpunkt liegt in der Beratung von Investoren, Fondsmanagern und Projektentwicklern zu Fragen der Bewertung, Risikoanalyse und Finanzierungsoptimierung. Herr Dr. Dersch ist zudem zertifizierter 'Professional Riskmanager'.



Lars Falkowski, FCII, Versicherungsbetriebswirt (DVA), leitet als Prokurist den Innendienst bei der „Deutsche Versicherungsmakler GmbH“ und besitzt langjährige Erfahrung im Risikomanagement sowie in der Betreuung von Vertrags- und Schadensangelegenheiten im Key-Account. Er ist auch als Qualitätsmanagementbeauftragter in einem Maklerunternehmen tätig.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Dirk Fimpeler (RA und Diplom-Finanzwirt (FH)) ist Rechtsanwalt und war Finanzvorstand eines Spezialversicherers. Zudem ist er als Lehrbeauftragter an der Westfälischen Hochschule im Fachbereich Wirtschaftsrecht tätig. Aus diesem Grund kann Herr Fimpeler die Themengebiete Steuerrecht und Recht der gesetzlichen Sozialversicherung sehr praxisnah vermitteln.



Prof. Dr. Uwe Gail (LL.M) ist Rechtsanwalt, Master of Law und Dipl.-Kfm. (FH) mit Schwerpunkt Personalwesen. Er ist als Jurist im Bereich Vertriebs- und Arbeitsrecht tätig. In den Bereichen Recht, Personal und Wirtschaft verfügt er zudem über langjährige Erfahrung als Dozent. Er veröffentlicht regelmäßig juristische Beiträge und ist Mitautor mehrerer Bücher.



Maria Gath (Dipl.-Kffr.) ist bei einem großen, internationalen Versicherungskonzern als Senior Consultant tätig. Zu ihren Aufgaben gehören u. a. die konzernweite Implementierung der SII-Vorgaben zu Eigenmittel sowie Schulungen zu diesem Thema. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Revision und Konzernrechnungslegung.



Dr. Tanja Grüner studierte BWL und promovierte im Bereich Internationale Rechnungslegung. Sie arbeitete bis 2009 bei einem Kreditinstitut und ist seitdem im Konzernrechnungswesen eines internationalen Rückversicherers mit den Schwerpunkten Bilanzierung von Finanzinstrumenten, Konsolidierung und Solvency II tätig und hält seit vielen Jahren interne Schulungen.



Michael Hainz ist als Client Manager bei Swiss Re tätig und betreut Kunden im deutschen Versicherungsraum. Zuvor war er in dieser Position in Skandinavien, Baltikum und London tätig. Weiterer Schwerpunkt sind InsurTech Startups. Neben seinem Diplom in Wirtschaftsgeographie erwarb er berufsbegleitend den Abschluss Executive Master of Insurance.



Thomas-Hubert Jacobi (Dipl.-Kfm.) ist spezialisiert auf das strategische Schadenmanagement bei Versicherungsunternehmen. Sein Schwerpunkt bei der Gestaltung des Schaden- und Leistungsmanagements ist die Ausbalancierung von wahrnehmbarem Service auf Kunden- und Vertriebspartnerseite bei gleichzeitiger Verbesserung der Einsparmöglichkeiten.



Dr. jur. Stefanie John 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 auch Beraterin und Trainerin im Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Stefan Kaindl (Dipl.-Math.) ist nach mehrjähriger Tätigkeit im Bereich Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung seit 2003 bei einem großen, internationalen Versicherungskonzern tätig. Derzeit ist Herr Kaindl Abteilungsleiter im Kreditversicherungsbereich und Mitglied im Deutschen Aktuarverband.



Dr. Michael Kollmann ist Auditmanager bei Allianz SE in der Group Investment Audit. Zuvor war er bei der Allianz in Group Risk mit dem Internen Modell und Solvency II beschäftigt. Herr Dr. Kollmann war u. a. als Berater für Hedging bei Milliman Chicago sowie für einen Optionshändler im High Frequency Trading tätig.



Dr. Bernd Kosub (Dipl.-Kfm.) verfügt über Berufserfahrung in vielen Funktionen des Personalmanagements, zuletzt als Leiter Personalcontrolling bei Munich Re. Zudem ist er Trainer/Berater im In- und Ausland für Personalcontrolling, HR Business Partner, Talent- und Performance-Management, internat. HR-Beratungen, Entwicklung und Umsetzung von HR-Strategien.



Hendrik Kott (Dipl.-Kfm.) ist Leiter Aktieninvestments der BVK. Seine Haupttätigkeitsgebiete umfassen die Begleitung der Strategischen und Taktischen Kapitalanlageplanung im Sinne eines ALM-Ansatzes. Er verfügt über Erfahrung im aufsichtsrechtlichen Meldewesen und schult im Bereich Kapitalanlagen die Aufsichtsgremien der Versorgungswerke der BVK.



Dr. Norbert Kuschel (Dipl.-Math.) arbeitet als Senior Analyst bei einem internationalen Rückversicherer im Bereich Capital Partners. Zuvor war er im Rückversicherungsbereich im Bereich Solvency Consulting und als Client Manager sowie Senior Underwriter tätig. Darüber hinaus entwickelte er verschiedene Tools zur aktuariellen Beratung und Unternehmenssteuerung.



Reinhardt Lüger Versicherungsfachwirt und systemischer Management-Coach, war verantwortlich für bildungspolitische Grundsatzfragen in einem Versicherungskonzern. Davor war er lange als Leiter in verschiedenen VUs auf dem Gebiet der operativen und strategischen PE- und Bildungsarbeit tätig. Zudem arbeitet Herr Lüger in verschiedenen Verbandsgremien.



Dr. Günter Maenner (Dipl.-Kfm.) ist ehemaliger Vorstandsvorsitzender und stv. Aufsichtsratsvorsitzender der Pensionskasse der Mitarbeiter der ehemaligen Frankona Rückversicherungs-AG V.V.a.G. (Swiss Re). Seine Schwerpunkte liegen im Rechnungswesen, Risk Management, Steuern und Organisation.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



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



Urs Mayer ist Rechtsanwalt und als Group Compliance Manager bei einem großen internationalen Rückversicherungskonzern tätig, nachdem er konzernintern Stationen im Bereich Claims Management und Corporate Underwriting durchlief. Zuvor war er mehrere Jahre für ein Schweizer Erstversicherungsunternehmen tätig.



Prof. Dr. Tristan Nguyen ist seit 2013 Professor für Finance & Accounting. Des Weiteren arbeitet er als freiberuflicher Wirtschaftsprüfer und Aktuar in einer Kanzlei. Zuvor war er bei der Swiss Re im Rückversicherungscontrolling tätig sowie Professor für VWL, insbesondere Versicherungs- und Gesundheitsökonomie und als Juniorprofessor für „Versicherungswirtschaft“.



Pascal Osman (M.Sc.) ist als Risikoanalyst bei Allianz SE Group Risk tätig. Zuvor war er bei Allianz SE Group Audit/Investment und als Aktuar bei Allianz France. Seine Erfahrung aus früheren Zuständigkeiten als Asset-Liability-Manager bei AXA Deutschland und Technischer Analyst bei Santander in Madrid bringen ihm ein breites Verständnis der Kapitalanlagekette.



Regina Radetzky ist Rechtsanwältin und verfügt über langjährige Berufserfahrung in der Versicherungswirtschaft und als Referentin zu verschiedenen Rechtsthemen. In den letzten Jahren widmete sie sich vor dem Hintergrund Solvency II vorwiegend Compliance-Themen bei einem internationalen Erst- und Rückversicherungskonzern.



Dr. Benjamin Rausch, CFA, ist Abteilungsleiter im Bereich Group Controlling eines int. Rückversicherungskonzerns und für die Durchführung von Kapitalmarkt- und Unternehmenstransaktionen zuständig. Zuvor war er in einer Investmentbank tätig. Er ist Autor im Bereich Unternehmensbewertung sowie zu Bewertungsfragen im Rahmen der Rechnungslegung.



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. Klaus Rösgen ist Dozent an der Hochschule Fresenius und lehrt Betriebswirtschaftslehre, vor allem Rechnungswesen und Controlling. Er war zuvor viele Jahre in der Versicherungsbranche in verschiedenen Führungsfunktionen wie Controlling, Corporate Finance/M&A, der Unternehmensentwicklung, des Produktcontrollings und der Strategischen Planung tätig.



Carsten Schäfer (Dipl.-Kfm.) ist als Steuerexperte bei einer Lebensversicherung tätig. Neben dem Unternehmenssteuerrecht für Lebensversicherungen gehören versicherungsspezifische Besonderheiten bei der Umsatzsteuer sowie steuerliche Organschaften zu seinen Schwerpunkten.



Antonia Schaubmair (M.Sc.) arbeitet bei einem großen internationalen Rückversicherer als Consultant für Risikomanagement-Lösungen und neue Finanzprodukte im Lebensversicherungsbereich. Zu ihrem Aufgabebereich zählen auch Projekte zu Solvency II und IFRS-bezogenen Fragestellungen sowie unternehmensinterne Schulungen.



Elena Schicke (Dipl.-Kffr., Dipl.-Phil.) ist bei einem internationalen Rückversicherungskonzern im Risikomanagement für die Umsetzung der Solvency II-Anforderungen im beschreibenden Berichtswesen tätig. Zudem verfügt sie über langjährige Erfahrung im Controlling/Berichtswesen sowie in der Implementierung eines Internen Kontrollsystems.



Irmgard Schneider (Dipl.-Kffr.) war nach ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre lange 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. Ulf Schmuckermeier (RA) war zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn im Bereich Haftpflicht in einer überregionalen Kanzlei tätig. Danach wechselte er als Assistent des Vorstands in die Versicherungswirtschaft und ist dort u. a. für Produktmanagement und Underwriting zuständig. Er ist Dozent für versicherungsrechtliche Themen und „Insurance-Management“.



Dr. Ralph Schuster ist als Senior Risk Analyst im Gruppenrisikomanagement bei einem internationalen Rückversicherungskonzern tätig. Hier verantwortet er Themen der Aktuariellen Funktion unter S II. Zudem ist er Dozent im Rahmen der CERA („Certified Enterprise Risk Actuary“) Ausbildung und Mitglied des Ausschusses Nachwuchsförderung.

Unsere Referenten ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Dr. Michael Sindel ist bei einem großen internationalen Rückversicherer im Integrierten Risikomanagement tätig. Dort ist er für das gruppenweit eingesetzte Marktrisikomodell verantwortlich. Weitere Aufgaben sind: Solvency II, wie etwa Durchführung von Quantitative Impact Studies (QIS), sowie die Kommentierung der Marktrisiko-Situation der Gruppe.



Manfred Steinbeißer ist Geschäftsführer der SCALA Corporate Finance GmbH. Des Weiteren ist er als Berater für Finanzierungsfragen von mittelständischen Unternehmen tätig. Neben seinen fundierten Kenntnissen im Bereich Real Estate beschäftigt sich Herr Steinbeißer seit einigen Jahren intensiv mit Corporate Bonds und sonstigen Finanzierungsformen.



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

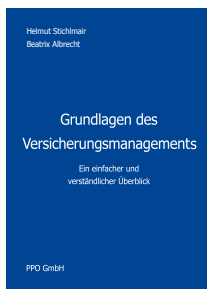


Dr. Martin Strassner (Dipl.-Wirt.-Inf.) ist bei Swiss Re in den Bereichen Group Risk Management und Regulatory Affairs tätig. Dort betreut er die Einführung von Solvency II und vertritt als Mitglied der Solvency II Steering Group von Insurance Europe Anliegen der Versicherungswirtschaft. Zuvor arbeitete er im Risikomanagement europäischer Tochtergesellschaften.



Karin Trinkner (Dipl.-Kffr.) arbeitet bei einem internationalen Rückversicherungskonzern im Risikomanagement. Dort ist sie für die Umsetzung der Solvency II-Anforderungen im beschreibenden Berichtswesen verantwortlich. Sie verfügt über langjährige Erfahrung im Risikoberichtswesen, Projektmanagement, Controlling und in der Planung.

Fachliteratur PPO GmbH



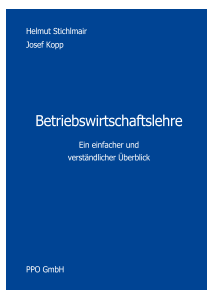
Fachbuch „Grundlagen des Versicherungsmanagements – Ein einfacher und verständlicher Überblick“

Das Buch vermittelt eine gut verständliche Einführung in die Themengebiete des Versicherungsmanagements. Es wendet sich an Praktiker wie Studierende und verwendet eine gut verständliche Sprache, die auch ohne tiefgreifende Vorkenntnisse gut lesbar ist. Das Buch erläutert die wesentlichen Elemente des Geschäftsmodells „Versicherung“. Hierbei spielen neben den Grundlagen der Versicherungstechnik auch aus der Praxis kommende Einschätzungen zum Versicherungsmarketing und die Ausgestaltung des Versicherungsvertriebs eine große Rolle. Des Weiteren wird ein Überblick über die am Markt vorherrschenden Versicherungsprodukte gegeben. Darüber hinaus zählen zu den Inhalten finanzwirtschaftliche Aspekte sowie Gesichtspunkte des Risikomanagements. Hierzu sind die Themengebiete Rückversicherung, Finanzmanagement, Kapitalanlagemanagement, Solvency II sowie die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen zu nennen.

Die Autoren des Buches sind Helmut Stichlmair und Beatrix Albrecht.

> 2. Auflage Februar 2017

> Preis: Euro 29,-- (inkl. Versand (D) 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.

> 2. Auflage August 2015

> Preis: Euro 29,-- (inkl. Versand (D) und USt.)

Ein detailliertes Inhaltsverzeichnis sowie eine Leseprobe der Bücher finden Sie unter www.ppogmbh.de/fachbuecher

Bestellung der Bücher: info@ppogmbh.de | www.ppogmbh.de

Stichwortverzeichnis für Fachseminare / Workshops

- 3-Säulen-Modell 26, 27
- Agenturanalyse 87
- Akquise 86
- Aktien 55
- Alternativer Risikotransfer 14
- Analyse des Vertriebsteams 81
- Änderungskündigung 45
- Angestellter Außendienst 82
- Arbeitsrecht 20, 45
- Asset Klassen 55
- Asset Management 56, 57
- Asset-Liability-Management 56
- Assistance 17, 40
- Audit Universum 53
- Aufhebungsvertrag 82
- Aufsichtsrat 16, 22, 23, 24
- Aufsichtsrecht 20
- Ausgleichsanspruch 82
- Balanced Scorecard 9, 21
- Bankassurance 89
- Beratungspflichten 43
- Besteuerung 50
- Besteuerung von Agenturen 80
- Beteiligungscontrolling 51
- Beteiligungsrecht 20, 45
- Betriebliche Altersversorgung 40
- Betriebsrat 20
- Betriebsverfassungsrecht 20
- Betriebswirtschaft 9, 18, 80
- Betrug 41, 42
- Bilanzierung 9, 10, 18, 46, 47, 48
- Bilanzpolitik 48
- BSC 9
- Budgetierung 51, 76
- Change Management 73
- Coaching 24, 70
- Compliance 35, 83
- Controllinginstrumente in Agenturen 80
- Controlling 9, 51
- Cost Center 80
- Cost-Cutting 73
- Cross Selling 65
- Customer Relationship Management 65
- Datenschutz 43
- Digitalisierung 40
- Direktansprache 86
- Direktmarketing 65
- Downsizing 78
- Eigenkapital 38
- Eigenmittel 33, 38
- Einwand-Behandlung 86, 88
- EIOPA Guidelines 26
- EIOPA-Vorgaben 28
- Empfängerorientiertes Schreiben 63
- Erneuerbare Energie 59
- Fakultative Rückversicherung 14
- Feuerschutzsteuer 50
- Financial Instruments 54
- Finanzierung 9
- Finanzinstrumente 54

Stichwortverzeichnis für Fachseminare / Workshops

Finanzkommunikation 62
 Fit & Proper 22, 23, 24
 FLOAR 27
 Flottengeschäft 40
 Führen auf Distanz 67
 Führen ohne Weisungsbefugnis 68
 Führung 18, 19, 20, 21, 66-70, 81
 Führungskraft 18, 19, 20, 21, 81
 Geldwäsche 43
 Geschäftsbericht 9, 18, 46, 60, 62
 Geschäftsmodell Versicherung 10
 Gesetzliche Sozialversicherung 44
 Gesprächsführung 66
 Gewinn- und Verlustrechnung 47
 Governance 35, 36
 Haftpflicht 40
 Handelsvertreter 82
 Hochleistungssysteme 78
 HR-Leistungsprofil 75
 HR-Scorecard 75
 Hybridkapital 38
 IDD 83
 IFRS 47, 49
 IFRS 9 und 17; 49, 54
 IKS 36
 Immobilien 55
 Informationspflichten 43
 Insurance Contracts 54
 Insurance Distribution Directive 83
 Internal Audit 58
 Interne Revision 53
 Investment Governance 58
 Jahresabschluss 9, 10, 47, 48
 Jahresabschlussanalyse 47, 48
 Jahresabschlusspolitik 48
 Kapitalanlage 9, 12, 18, 56, 57
 Kapitalanlagecontrolling 51
 Kapitalanlageprodukte 55
 Kapitalverwaltungsgesellschaft 17
 Kennzahlen 18, 21
 Kennzahlen für VUs 9, 10, 48
 Kfz-Versicherung 40, 42
 Kommunikation 63, 64
 Konfliktgespräch 81
 Körpersprache 85, 86, 88
 Kostencontrolling 51
 Kostenmanagement 51
 Kostenrechnung 9, 51
 Krankenversicherung 39
 Krisenmanagement 64
 Kundenakquise 86
 Kundenbindung 65
 Kundenorientierung 9
 Kündigung 45
 KVG 17
 Latente Steuern 50
 Lean-Management 73
 Lebensversicherung 39
 Leistungsbearbeitung 39, 41
 Liabilities 56

Stichwortverzeichnis für Fachseminare / Workshops

Management-Techniken 21
 Marketing 9
 Mathematik der Versicherung 15, 29
 MCR 33
 Mediation 70
 Minderleister 89
 Mitgliederanleihen 38
 Nachrang 38
 Neu- und Quereinsteiger 10
 Neukundenakquise 86
 Nicht-Proportionale Rückversicherung 14
 Obliegenheiten 43
 Obligatorische Rückversicherung 14
 Office Management im VU 13
 Online-Kommunikation 64
 Operatives Controlling 51
 ORSA 27, 36, 37
 Pensionskasse 16
 Performance Management 74
 Performancekontrolle 56, 57
 Personalbedarfsermittlung 72
 Personalbestandsentwicklung 72
 Personalcontrolling 75
 Personalentwicklungs-Controlling 79
 Personalführung 66
 Personalkostencontrolling 76
 Personalmanagement 71
 Personalplanung 72
 Personalreporting 75
 Personalrisikomanagement 75, 79
 Personalstrategie 72
 Pflichtprüfungen 53
 Planungsprozess 51
 Prämienkalkulation 10, 29
 Prämienkalkulation Rückversicherung 14
 Produktentwicklung 39, 40, 61
 Profit Center 80
 Proportionale Rückversicherung 14
 Prüfungsarten 53
 Public Relations 60
 QRTs 37
 Rechnungsgrundlage Pensionskasse 16
 Rechnungslegung 9, 10, 47, 48
 Rentenwerte 55
 Replikationsportfolio 56
 Revision 53, 54
 Revision von Kapitalanlageprozessen 58
 Risiko Management 30, 31
 Risikobasierte Steuerung 12
 Risikoberichterstattung 37
 Risikocontrolling 51
 Risikoidentifikation 30
 Risikomodelle 30, 31
 Risk Management 9, 12, 53
 RSR 36, 37
 Rückstellungen 29
 Rückversicherung 10, 12, 13, 14, 29, 47
 Run-off 34
 Sachkunde 16, 24, 25
 Säule 1, 2 und 3 28, 57

Stichwortverzeichnis für Fachseminare / Workshops

Schaden 39, 41, 42	Tiers 33
Schaden-/Unfallversicherung 39	Unternehmenssteuerung 9
Schadencontrolling 51	US-GAAP 49
Schadenmanagement 41	VAG 20, 28
Schadenrückstellungen 50	Veränderungsprozesse 73
Schlüsselfunktionen 36	Verhaltenskodex 83
SCR 33	Vermittlerverordnung 83
Selbstmanagement 69	Versicherungsagentur 89
SFCR 36, 37	Versicherungsaufsichtsgesetz 10
Social Media 64	Versicherungsbetrug 41
Soft Skills 19, 81	Versicherungsprodukt 39
Solvency II 10, 12, 22, 23, 26, 27, 34, 35, 36, 37, 38, 53, 56, 57	Versicherungssteuer 50
Solvenzkapital 33	Versicherungstechn. Rückstellungen 10
Solvenzquote 33	Versicherungsverträge 54
Steuer 50, 80	Versicherungsvertragsgesetz 10, 43
Steuerliche Organschaft 50	Versicherungsvertrieb 67, 82
Strategische Personalplanung 72	Versorgungsausgleich 16
Strategisches Controlling 51	Versorgungswerk 25
Stresstest 10	Vertragsrecht 20, 45
Strukturierte Rückversicherung 14	Vertreter 82
SWOT-Analyse 21	Vertrieb 67, 80, 81, 82, 87, 89
Talent Management 77	Vertrieb - Deckungsbeiträge 84
Tarifierung 29	Vertrieb Investitionsbetrachtung 84
Tarifrecht 20	Vertriebscontrolling 51, 84
Tarifvertrag 45	Vertriebswege - Bewertung 84
Telefonakquise 86	Verwaltungsrat 22, 23, 24
Telefonie 65, 86	WG 43
Telematiktarife 40	Wahrscheinlichkeits-Theorie 15
	Wettbewerbsrichtlinien 82
	Zeit- und Selbstmanagement 8

Referenzen

Ausgewählte Kundenunternehmen

