Seminare / Workshops für die Versicherungswirtschaft

Basiswissen
Profiwissen
Spezialthemen

2027

www.ppogmbh.de

PPO GmbH
Gesellschaft für Prozeßoptimierung,
Personalentwicklung und
Organisationsentwicklung

Bahnhofstraße 98
82166 Gräfelfing bei München
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

PPO
GmbH Unternehmensberatung und
versicherungsbetriebliche Fachseminare

Basis- und Profiwissen

Aus der Versicherungspraxis für die Versicherungspraxis



Beratung



Soft Skills



Fachseminar



Workshop



Führung

PPO GmbH

Editorial 2027
PPO GmbH

Herzlich Willkommen bei der PPO GmbH, Ihrem kompetenten Partner für hochwertige Seminare für die Versicherungswirtschaft und professionelle Unternehmensberatung in München. Bei uns stehen Sie im Mittelpunkt.

Unser Ziel ist es, Ihnen maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die Ihre individuellen oder unternehmerischen Bedürfnisse und Herausforderungen perfekt adressieren. Wir bieten sowohl offene als auch unternehmensinterne Seminare/Workshops oder Fach-Coachings an, in Präsenz, Online oder gegebenenfalls auch als hybride Online-Schulung. Bei Inhouse-Veranstaltungen beraten wir Sie in der spezifischen Themenfindung und konzipieren für Ihr Unternehmen eine maßgeschneiderte Veranstaltung. Im Vordergrund steht dabei immer Ihre persönliche berufliche Weiterentwicklung, die Ihrer Abteilung oder die Ihres Unternehmens.

Unsere ReferentInnen sind führende ExpertInnen auf ihrem Gebiet, die über langjährige Erfahrung und umfangreiches Fachwissen verfügen. Sie bringen nicht nur theoretisches Know-how mit, sondern auch praktische Einblicke aus der Versicherungsbranche, um Ihnen einen ganzheitlichen und praxisorientierten Ansatz zu bieten.

Tauchen Sie ein in unsere vielfältige Seminarlandschaft und profitieren Sie von hochwertigen Inhalten, interaktiven Workshops und inspirierenden Vorträgen. Gerne helfen wir Ihnen, Ihre Ziele zu erreichen und Ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Haben Sie Interesse an Themen aus der Versicherungsbranche und zur PPO GmbH? Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns zukünftig auf LinkedIn folgen (https://de.linkedin.com/company/ppo-gmbh). Neben Informationen zu anstehenden Seminaren, stellen wir dort unser sympathisches Referenten-Team vor und teilen unsere Einschätzung zu Top-Themen in der Versicherungsbranche.

Wir würden uns freuen, Ihr Interesse für unsere Seminare gewinnen zu können. Sehr gerne beraten wir Sie auch persönlich.



Helmut Stichlmair
Geschäftsführer

Inhaltsübersicht
Seminare / Workshops der PPO GmbH

1. Versicherungsmanagement

Betriebswirtschaftliche Kompetenz im VU für Nicht-Betriebswirte 11
Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger 12
Versicherungsmanagement – Vertiefung / Aktuelle Themen 13
Executive Assistants – Versicherungsbetriebliche Kompetenz aufbauen 14
Rückversicherung – Basiswissen und aktuelle Themen 15
Mathematik / Versicherungstechnik im Bereich S/U – Anwendung in der Praxis 16
Pensionskassen-Management – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Aufsichtsrecht 17
KI – Künstliche Intelligenz & Data Strategie im Versicherungsunternehmen 18

Weitere Themen zu Versicherungsmanagement 19
Introduction to Insurance Management
Mathematik – Theoretische Grundlagen für die Versicherungspraxis
Risikomanagement für kleine VUs, Pensionskassen und Versorgungswerke
Assistance in Versicherungsunternehmen
KVGs – Versicherungsbetriebliche Kompetenz
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick

2. Rechnungslegung / Controlling

Bilanzierung – Basiswissen: Wie lese ich den Geschäftsbericht eines VU? 20
Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen 21
Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen 22
IFRS von Versicherungsunternehmen 23
Steuer im Versicherungsunternehmen – Grundlagen der Besteuerung 24
Controlling im Versicherungsunternehmen – Ein einführender Überblick 25
Digitalisierung – Folgen für Finanzmarkt, Aufsicht und Regulierung 26
Nachhaltigkeitsberichterstattung 27

Weitere Themen zu Rechnungslegung / Controlling 28
IFRS 17 – Versicherungsverträge
IFRS 9 – Finanzinstrumente
Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen

Inhaltsübersicht
Seminare / Workshops der PPO GmbH

3. Solvency II / Risk Management

Solvency II – Fundierter Überblick 29
Regulatorische Grundlagen für das Versicherungsmanagement 30
Risikomanagement in Versicherungsunternehmen kompakt 31
Compliance im Versicherungsunternehmen 32
DORA – Was Versicherungsunternehmen jetzt beachten müssen! 33
Solvency II – Aufsichtliches Berichtswesen 34

Weitere Themen zu Solvency II / Risk Management 35/36
Solvency II – Kompakter Überblick
Solvenzbilanz von Versicherungsunternehmen – Erstellung und Aussagekraft
Solvenzkapital und -anforderung – Grundlagen, Bewertung und Berechnung
Asset Management unter Solvency II – Quantitative Aspekte bei VUs
Solvency II – Governance-System
Solvency II – Nachrang für Versicherungsunternehmen
Revision in Versicherungsunternehmen
Risikotransfer in den Kapitalmarkt und nicht-traditionelle Rückversicherung
Regulatorische Vorgaben – Selbstverständnis der Durchführung
Enterprise Risk Management kompakt
Run-off im VU – Abgabe von inaktivem Geschäft unter Solvency II

4. Kapitalanlage und Finanzierung

Kapitalanlage in Versicherungsunternehmen – Ein grundlegender Überblick 37
Asset Liability Management im Versicherungsunternehmen 38
Nachhaltige Kapitalanlage im VU – Regulatorik, Definitionen, Orientierung 39
Asset Management unter Solvency II – Quantitative Aspekte bei VUs 40

Weitere Themen zu Kapitalanlage und Finanzierung 41
IFRS 17 – Versicherungsverträge
IFRS 9 – Finanzinstrumente
Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen
Investieren in Erneuerbare Energie für Versicherungsunternehmen
Revision von Kapitalanlageprozessen im Versicherungsunternehmen

Inhaltsübersicht
Seminare / Workshops der PPO GmbH

5. Recht im Versicherungsunternehmen
Rechtliche Grundlagen – Versicherungsvertragsgesetz und weitere Rechtsnormen 42
Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen 43

Weitere Themen zu Recht im Versicherungsunternehmen 44
Regulatorische Grundlagen für das Versicherungsmanagement
Compliance im Versicherungsunternehmen
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick
Arbeitsrecht im Versicherungsunternehmen
Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung
Versicherungsbedingungen gestalten
Vertragsrecht – Gestaltungsmöglichkeiten für den Versicherungsbereich

6. Vertrieb im Versicherungsunternehmen
Versicherungsvertrieb: Unternehmerisches Denken – BWL, Steuern, Recht 45
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick 46
Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsvertrieb 47
Vertriebscontrolling im Versicherungsunternehmen 47
Orgaausbau im Versicherungsunternehmen 48
Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft 48
Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb 49
Agenturanalyse – Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg 49

Weitere Themen zu Vertrieb im Versicherungsunternehmen 50/51
Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen
Change Management im Vertrieb
Minderleister im Versicherungsvertrieb
Versicherungsagentur als Arbeitgeber – Rechtliche Grundlagen
Telefontraining – Kundenkontakt im Versicherungsunternehmen
Balanced Scorecard im Vertrieb von Versicherungsunternehmen
Bankassurance
Digitale Netzwerke zur gezielten Kundenansprache
Führen ohne Weisungsbefugnis
„Verkauf komplett“ – Verkaufsseminar von A-Z

Inhaltsübersicht
Seminare / Workshops der PPO GmbH

7. Kommunikation / Marketing
Content Marketing im Versicherungsunternehmen 52
Telefontraining – Kundenkontakt im Versicherungsunternehmen 53
Public Relations und Pressearbeit – Versicherungsbetriebliche Zusammenhänge 54
Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung 55

Weitere Themen zu Kommunikation / Marketing 56
Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben im Versicherungsbereich
Kundenbindungsmanagement im Versicherungsunternehmen
Corporate Reporting – Finanzwirtschaftliche Berichte für die Öffentlichkeit (b2c)

Themen zu 8. Versicherungsprodukte 57
Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick
Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung
Betriebliche Altersvorsorge
Haftpflichtversicherung / Gewerbliche Haftpflichtversicherung
Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick

9. Schaden im Versicherungsunternehmen
Schadenmanagement im Versicherungsunternehmen 58

Weitere Themen zu Schaden im Versicherungsunternehmen 59
Betrugserkennung und -bekämpfung – Risikobewältigung SII-konform
Leistungsmanagement in der Krankenversicherung
Schadenverhütung aus Vertriebssicht

10. Aufsichtsräte / Vorstände / Schlüsselqualifikationsinhaber
Aufsichtsratsmandat – Grundlagen – Sachkunde / „Fit & Proper“ 60
Aufsichtsratsmandat – Vertiefung und aktuelle Entwicklungen 61
Fach-Einzelcoaching – „Fit & Proper“ 62
Aufsichtsratsmandat – Rückversicherung – Relevante Grundlagen 62

Weitere Themen zu Versicherungsmanagement für Aufsichtsräte 63
Aufsichtsratsmandat im VU – Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz – FISG
Versorgungswerkspezifische Kompetenz – Sachkunde für Mitglieder der Organe
Versicherungstechnik, Rechnungslegung im Versicherungsunternehmen,
Kapitalanlagemanagement und Solvency II für Aufsichtsräte

Inhaltsübersicht
Seminare / Workshops der PPO GmbH

11. Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen
Betriebswirtschaftliche Kompetenz für Führungskräfte 64
Soft Skills: Coaching der MitarbeiterInnen 65
Rechtliche Kompetenz für Führungskräfte 66
Management-Techniken in der praktischen Anwendung 67

12. Personalführung
Agile Führung in der Versicherungswirtschaft 68
Führen auf Distanz im Versicherungsunternehmen 69
Führen ohne Weisungsbefugnis – Erfolgreich fachlich führen im VU 70

Weitere Themen zu Personalführung 71
Führung und Feedback – Ein Boxenstopp – Selbstmanagement in der Führung
Konfliktbewältigung mit Methoden der Mediation
Individuelles Personal-Coaching von Führungskräften
Personalführung im Versicherungsunternehmen
Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb
Präventives Konfliktmanagement in Zeiten des Wandels

13. Personalmanagement
Personalcontrolling im Versicherungsunternehmen 72
Personalkostencontrolling im Versicherungsunternehmen
Strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen
Change Management im Versicherungsunternehmen
Performance Management im Versicherungsunternehmen
Talentmanagement im Versicherungsunternehmen
Downsizing – Personalabbau im Versicherungsunternehmen
Fremdpersonaleinsatz als Personalsteuerungsinstrument 73
Hochleistungssysteme im Versicherungsunternehmen
Modernes Personalmanagement im Versicherungsunternehmen
Personalentwicklungs-Controlling im Versicherungsunternehmen
Personalrisikomanagement im Versicherungsunternehmen
Professionelles Personalberichtswesen und HR-Cockpits in VUs

Unsere Referenten 75

Dienstleistungen der PPO GmbH
Seminare / Inhouse-Seminare / Einzelcoaching

Im Folgenden finden Sie unsere Fachseminare für alle relevanten Themen der Versicherungswirtschaft. Aufgrund des besonderen Geschäftsmodells „Versicherung“ legen wir großen Wert darauf, ReferentInnen zu wählen, die durch ihre berufliche Laufbahn die Praxis in Versicherungsunternehmen bestens kennen. Dies ist die Besonderheit unserer Veranstaltungen.

Offene Seminare

Als TeilnehmerIn eines offenen Seminars der PPO GmbH genießen Sie folgende Vorteile:
> Erfahrene und praxisorientierte ReferentInnen aus der Versicherungsbranche
> Hoher Praxisbezug
> Kleine Gruppengröße (in der Regel 8-12 TeilnehmerInnen)
> Wir bieten unsere Veranstaltungen in Präsenz, Online oder Hybrid an, sofern es die Rahmenbedingungen (Teilnehmerzahl, Technik etc.) zulassen.

Wenn Sie sich für ein offenes Seminar anmelden möchten oder Fragen haben, wählen Sie bitte eine der folgenden Möglichkeiten:
> Telefon 089 . 89 55 805 0
> info@ppogmbh.de
> www.ppogmbh.de

Eine Übernachtung im Hotel ist im Seminarpreis nicht inbegriffen.

Inhouse-Seminare

Wir bieten Ihnen an die nachfolgend genannten Seminare 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 sowohl zeitlich als auch örtlich individuell vereinbart werden können.

Unsere Beratungsleistungen
Bewährte Expertise, neu fokussiert

Wir unterstützen Versicherungsunternehmen seit vielen Jahren nicht nur durch hochwertige Schulungen, sondern auch durch fundiertes Fachwissen. Unsere Beratungsleistungen verbinden Fachwissen mit praxisnaher Umsetzung. Die Beratung orientiert sich konsequent an den aktuellen Herausforderungen der Branche und Wirtschaft. Auch hier ist es unser Ziel, unseren Kunden auf Augenhöhe mit dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ zu begegnen. Sofern gewünscht unterstützen wir Sie mit fachlichem Coaching.

Im Schwerpunkt Finance & Regulatorik begleiten wir unsere Kunden bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsorganisation, der Optimierung zentraler Kernprozesse sowie der Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen. Dabei greifen wir auf langjährige Projekterfahrung, aktuelles regulatorisches Know-how und ein tiefgehendes Verständnis der spezifischen Rahmenbedingungen im Versicherungssektor zurück.

Unsere Beratung umfasst u. a.:
> Finance-Transformation & Controlling: Unterstützung bei der Modernisierung finanzwirtschaftlicher Steuerungsinstrumente, Aufbau effizienter Reportingstrukturen sowie Begleitung von Veränderungsprozessen
> Regulatorische Compliance & Governance: Analyse, Konzeption und Weiterentwicklung von Governance-Strukturen, Unterstützung bei der Umsetzung von DORA, ESG, IDD/POG sowie weiterer aufsichtsrechtlicher Vorgaben
> Prozessoptimierung & Digitalisierung: Identifikation von Effizienzpotenzialen und Gestaltung zukunftsfähiger Prozesslandschaften
> Risikomanagement & Interne Kontrolle: Weiterentwicklung der Risikosteuerung, Optimierung des IKS und Vorbereitung auf Prüfungshandlungen von Aufsicht und Wirtschaftsprüfern.

Unser Anspruch ist es, gemeinsam mit Ihnen nachhaltige Lösungen zu entwickeln, die fachlich überzeugen und organisatorisch tragfähig sind. Wir arbeiten eng mit Ihren Teams zusammen, denken strategisch wie operativ und stellen sicher, dass Konzepte nicht nur erarbeitet, sondern auch erfolgreich umgesetzt werden.

Mit der verstärkten Fokussierung auf unsere Beratungsleistungen schaffen wir einen klaren Mehrwert für Unternehmen, die sich in einem zunehmend komplexen Umfeld sicher und effizient aufstellen wollen. Profitieren Sie von einer Kombination aus Weiterbildung, Fachwissen und praxisorientierter Beratung, die wir seit jeher leben – und nun noch gezielter abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse anbieten.

Unsere Seminare
Präsenz – Online – Hybrid

Wir bieten unsere Veranstaltungen in Präsenz, Online oder Hybrid an, sofern es die Rahmenbedingungen (Teilnehmerzahl, Technik etc.) zulassen.

Was ist uns wichtig?
> Kleine Gruppengrößen, in der Regel zwischen 8-12 TeilnehmerInnen
> Interaktive Teilnahme, Fragen und Diskussionen mit dem Referenten sind erwünscht
> Referenten aus der Praxis, dies ermöglicht Inhalte mit Wissen und Erfahrungswerten aus der Praxis zu bereichern

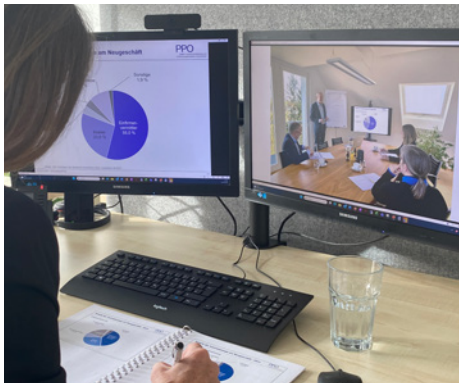
Präsenzseminar
> Lockere Atmosphäre in hellen Tagungsräumen
> Persönliches Kennenlernen und Austausch mit TeilnehmerInnen in den Kaffeepausen und beim gemeinsamen Mittagessen
> Austausch „unter 4 Augen“ mit dem Referenten

Reines Online-Seminar
> Kurzfristig mit dem Terminkalender vereinbar
> Keine Reisekosten, keine Reisezeit

Hybrid
> Feeling: „Ich bin im Seminarraum“
> Referent „Live“ erleben
> Präsentation als Printversion und/oder als PDF vorab



Im Seminarraum



Hybrid – am persönlichen Arbeitsplatz

Dienstleistungen der PPO GmbH
Orientierungshilfe für die Wahl des richtigen Seminars

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

Orientierungshilfe

Lassen Sie uns Ihre Wunschthemen für Weiterbildungsmaßnahmen gerne telefonisch oder per E-Mail zukommen. Sehr gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung und suchen mit Ihnen gemeinsam das passende Seminar aus unserem Weiterbildungsangebot aus.

Unser Seminarangebot für Mitglieder der Verwaltungs- und Aufsichtsorgane

Laut „Merkblatt zur fachlichen Eignung und Zuverlässigkeit von Mitgliedern von Verwaltungs- oder Aufsichtsorganen gemäß VAG“ der BaFin müssen bei der Zusammensetzung des Organs dem Risikoprofil des Unternehmens entsprechende Kenntnisse in den wichtigsten Themenfeldern vorhanden sein. Diese sind in jedem Fall die Bereiche Kapitalanlage, Versicherungstechnik und Rechnungslegung. Hierzu bedarf es einer jährlichen Selbsteinschätzung der Mitglieder (insbesondere zu den drei genannten Themenfeldern).

Unser Seminarangebot bietet Einzelnen oder dem Gesamtgremium die Möglichkeit, individuelle „Wissenslücken“ zu schließen. Sprechen Sie uns hierzu gerne an.

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.

gut beraten
Besser. Weiter. Bilden.

Nachweise für den Versicherungsvertrieb

Als akkreditierter Bildungsdienstleister (GB-BDL-20140611-30191) können wir Ihnen für unsere Seminare gemäß Vorgabe Weiterbildungspunkte im Rahmen von „gut beraten“ vergeben. Auch zur Sach- und Fachkunde (IDD) – siehe § 7 VersVermV-E – können entsprechende Stunden angerechnet werden.

Betriebswirtschaftliche Kompetenz
im Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte

Das Seminar vermittelt TeilnehmerInnen, 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 Themen – wie etwa Steuerung von Versicherungsunternehmen, Geschäftsberichte (insbesondere Bilanzierung), Finanzierung, Bedeutung von Bonitäts- und Unternehmensratings, Kapitalanlagemanagement, Controlling, Produktpolitik, Qualitätsmanagement, Kundenorientierung, Vertrieb – erklärt.

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
> Business Cases
> Grundzüge der Kostenrechnung von VUs
> Marketing im Versicherungsunternehmen
> Personalmanagement im VU
> Risk Management im Versicherungsunternehmen
> Betriebswirtschaftliche Tools

Ihr Vorteil

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

Weiterführendes Fachseminar

“Versicherungsmanagement – Vertiefung / Aktuelle Themen“

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I 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)
Referenteninfos im Anhang

Termine

13.-14. April 2027 in München
16.-17. Nov. 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.230,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

5 IDD-Stunden anrechenbar

Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger

Das Seminar gibt Neu- und Quereinsteigern die Möglichkeit, sich die notwendige versicherungsfachliche Grundkompetenz für eine Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft 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 TeilnehmerInnen 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 VU

Weiterführendes Seminar

„Versicherungsmanagement – Vertiefung / Aktuelle Themen“

Seminar Introduction to Insurance Management

Seminar in englischer Sprache
Siehe www.ppogmbh.de

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre ReferentInnen

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Prof. Dr. Uwe Gail (LL.M),
Rechtsanwalt (Vertriebsrecht),
Master of Law, Dipl.-Kfm. (FH)
Referenteninfos im Anhang

Termine

19.-20. April 2027 in München
24.-25. Mai 2027 in Köln
28.-29. Juni 2027 in München
18.-19. Okt. 2027 in München
24.-25. Nov. 2027 in Köln
13.-14. Dez. 2027 in München

Organisation

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

Preis

€ 1.230,– zzgl. USt.

Unterlagen, Zertifikat und IDD

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.
Es können 8 IDD-Stunden anrechnet werden.

Versicherungsmanagement – Vertiefung / Aktuelle Themen –

Das Fachseminar bietet MitarbeiterInnen und Führungskräften von Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, sich über die aktuellen Branchen-Themen und Entwicklungen zu informieren. Es werden die wichtigsten versicherungstechnischen, finanzwirtschaftlichen und rechtlichen Themen sowie deren Zusammenhänge im aktuellen Licht dargestellt. Das Seminar wendet sich insbesondere auch an MitarbeiterInnen und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen, die in der sich immer schneller verändernden Versicherungswelt, in kurzer Zeit praxisorientiert Neuerungen und aktuelle Themen der Versicherungswirtschaft erfahren möchten.

Schwerpunkte

> Update zu aktuellen Entwicklungen/Problemstellungen im Versicherungsmarkt (u. a. Digitalisierung, KI)
> Kapitalanlagetrends in der Versicherungswirtschaft
> Risk Management im VU
> Solvency II – Neue Entwicklungen
> Auswirkungen von Entscheidungen auf die Bilanzierung von Versicherungsunternehmen
> Risikominderungsinstrumente
> 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 TeilnehmerInnen

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Vertiefungsmöglichkeit zu den Grundlagenseminaren „Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger“ sowie „Betriebswirtschaftliche Kompetenz im Versicherungsunternehmen für Nicht-Betriebswirte“

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 890,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Executive Assistants
– Versicherungsbetriebliche Kompetenz aufbauen –

Das Seminar informiert Executive Assistants von Vorständen und Führungskräften über betriebswirtschaftliche und versicherungsbetriebliche Themen, deren Verständnis notwendig ist, um die Tätigkeit 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 TeilnehmerInnen ohne versicherungsspezifische Kenntnisse – gut verständlich 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 Risk Management / Solvency II
> Grundlagen der Bilanz eines VUs
> Wichtige Kennzahlen von VUs
> Grundzüge von Rückversicherung

Ihr Vorteil
> Besseres Verständnis der wesentlichen Themen und Zusammenhänge im Versicherungsbereich
> Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihre Referenten
Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Lars Falkowski, FCII,
Versicherungsbetriebswirt (DVA),
Geschäftsführer der DVM
Referenteninfos im Anhang

Termin
Auf Anfrage

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 1.230,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
7 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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 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 TeilnehmerInnen

Ihr Referent
Michael Hainz,
Reinsurance-Broker, Ecclesia Re
Referenteninfos im Anhang

Termin
22.-23. April 2027 in München

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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

Das Seminar bietet MitarbeiterInnen und Führungskräften von Versicherungsunternehmen im Bereich der Schaden-/Unfallversicherung die Möglichkeit, die Funktionsweise der zentralen mathematischen Konzepte aus Tarifierung, Reservierung, Risikomodellierung und Rückversicherung kennenzulernen. Bei der Reservierung wird auch auf den Standard IFRS 17 eingegangen. Besondere Berücksichtigung finden die Arbeitsgebiete der versicherungsmathematischen Funktion unter Solvency II. Ziel ist, das Verständnis der Methoden und ihres Zusammenspiels zu erhöhen, sowie die Annahmen – aber auch Grenzen – der Modelle kennenzulernen. Es wird viel Wert auf praktische Fragestellungen und Diskussionen gelegt.

Schwerpunkte

> Tarifierung (Prämienkalkulation)
> Kalkulation der versicherungstechnischen Rückstellungen in Solvency II, IFRS 17 und anderen Rechnungslegungsstandards
> Funktionsweise und Prämienkalkulation der Rückversicherung
> Risikomodellierung in Solvency II (Standardformel und internes Modell)
> Erstellen eines einfachen Simulationsmodells - für die Risikomodellierung
> Zusammenhänge zwischen den Gebieten Tarifierung, Reservierung und Risikomodellierung

Ihr Vorteil

> Praxisorientierter Überblick über die versicherungsmathematischen Sicht- und Denkweisen
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Hinweis

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

Einführungsseminar

„Mathematik – Theoretische Grundlagen für die Versicherungspraxis“, siehe www.ppogmbh.de

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Dr. Noemí Laín Fernández,
Senior Risk Analyst bei einem großen globalen Rückversicherer
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Pensionskassen-Management – Grundlagen, Rahmenbedingungen, Aufsichtsrecht –

Das Fachseminar richtet sich an MitarbeiterInnen 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 Veranstaltung hat das primäre Ziel, den TeilnehmerInnen das Geschäftsmodell der Pensionskasse zu vermitteln und hieraus Anforderungen an die Tätigkeit in einer Pensionskasse abzuleiten. Das Seminar behandelt schwerpunktmäßig die regulierte Pensionskasse, insbesondere die Firmenpensionskasse. Die Inhalte gelten aber weitgehend auch für die deregulierte PK. Auf die Unterschiede wird eingegangen.

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 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Günter Maenner,
Stv. Aufsichtsratsvorsitzender der Pensionskasse der Mitarbeiter der ehemaligen Frankona Rückversicherungs-AG V.V.a.G.
Referenteninfos im Anhang

Termin

30. Juni-1. Juli 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

KI – Künstliche Intelligenz & Data Strategie im Versicherungsunternehmen

KI – Künstliche Intelligenz (englisch Artifical Intellegience, AI) verändert die Wirtschaft, Gesellschaft … und die Versicherungsbranche. KI und datengetriebene Entscheidungen sind einer der bedeutendsten Erfolgsfaktoren für die Zukunft. Das Fachseminar vermittelt in systematischer und praxisbezogener Form einen Überblick über relevante Anwendungsbereiche von KI innerhalb von Versicherungsunternehmen. Neben grundlegenden Aspekten wird aufgezeigt, wie Versicherungsunternehmen zu erfolgreicher Anwendung dieser Zukunftstechnologie gelangen.

Schwerpunkte

> Einführung in die Künstliche Intelligenz (KI)
> Begriffsdefinition, Überblick wesentlicher Begriffe
> Funktionsweise und Einblick in grundlegende Prinzipien der KI
> Bisherige Erfolge und Potentiale der KI
> Herausforderungen und Risiken der KI, insbesondere in der Versicherungswirtschaft
> Relevanz der KI in der Wirtschaft und Gesellschaft (Veränderungen am Arbeitsmarkt, Auswirkungen auf die Bilanz, Nachhaltigkeitsaspekte)
> Aktuelle Entwicklungen der KI inkl. RAG, Multimodalität, Agenten, DeepSeek
> KI im VU – Aktueller Stand
> Aktuelle Anwendungsgebiete entlang der Wertschöpfungskette von VU
> Praxisbeispiel „KI in der Versicherung“ (Fallstudie)
> Zukunftsausblick der KI, insbesondere in der Versicherungswirtschaft

Ihr Vorteil

> Umfassender praxisnaher und gut strukturierter Überblick über den aktuellen Stand von Künstlicher Intelligenz im Versicherungsunternehmen jenseits von Hype & Buzzwords
> Aktiver Austausch mit KI-Umsetzer & Anwender

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Chris Schröder (B.A.)
Business Development im Bereich der Insurance Data Plattform bei einem großen globalen Rückversicherer
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Versicherungsmanagement Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Introduction to Insurance Management

(Seminar „Versicherungsmanagement für Neu- und Quereinsteiger“) Basic key knowledge and specific information for the insurance industry for beginners and career changers. After introducing the insurance business model, you will get a thorough and comprehensive insight into areas and topics of insurance management.

Mathematik – Theoretische Grundlagen für die Versicherungspraxis

Vermittlung der mathematischen Grundlagen, um die versicherungsmathematischen praktischen Anwendungen besser verstehen zu können.

Risikomanagement für kleine VUs, Pensionskassen und Versorgungswerke

Sie generieren in der Praxis nutzbares Wissen zum Bereich Risk Management und interne Risikomodelle für nicht unter Solvency II regulierte Unternehmen.

Assistance in Versicherungsunternehmen

Darstellung der Vor- und Nachteile (rechtlich, wirtschaftlich) des Einsatzes von internen und externen Assistanceleistern.

KVGs – Versicherungsbetriebliche Kompetenz

Workshop für MitarbeiterInnen von KVGs, die über ihre Zielgruppe Versicherungsunternehmen Wissen generieren wollen (z.B. zu Solvency II).

Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick

Das Fachseminar gibt den TeilnehmerInnen einen grundlegenden Überblick über das Thema „Gesetzliche Sozialversicherung“.

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

Das Seminar 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 TeilnehmerInnen erhalten einen guten Einblick in die Bilanzierung, um Zusammenhänge im Versicherungsunternehmen 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 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 TeilnehmerInnen

Ihr Referent

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Referenteninfos im Anhang

Termin

16. März 2027 in München
08. Juni 2027 in München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen –

Das Fachseminar vermittelt TeilnehmerInnen, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, die grundlegenden Inhalte des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen. So werden die Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung von Versicherungsunternehmen dargestellt, ihre Verknüpfung zueinander besprochen und die jeweiligen versicherungsbetrieblichen Hintergründe erläutert. Zudem werden die Zusammenhänge von Bilanzierung zu aktuellen Themen wie etwa Rating oder Solvency II dargelegt. Die Schulung weist aufgrund vieler praxisorientierter Beispiele und Fallstudien mithilfe von Geschäftsberichten eine hohe Anschaulichkeit und Praxisnähe auf.

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
> Kennzahlen zur Jahresabschlussanalyse
> Kurzer Überblick: Rechnungslegung nach IFRS
> Einfluss der Rückversicherung

Ihr Vorteil

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

Weiterführendes Fachseminar

„Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen“

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Irmgard Schneider (Dipl.-Kffr.),
Mitarbeiterin eines großen internationalen Rückversicherers
Referenteninfos im Anhang

Termine

11.-12. Mai 2027 in München
20.-21. Okt. 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen

Das workshopartige Fachseminar vermittelt TeilnehmerInnen, die bereits über Wissen zur Bilanzierung von Versicherungsunternehmen verfügen, die Grundlagen zur Analyse des Jahresabschlusses von Versicherungsunternehmen. 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. Das Fachseminar setzt Grundkenntnisse in Bilanzierung voraus.

Schwerpunkte

> Vertiefter Einblick in die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen nach HGB und IFRS
> Bewertungsvorschriften
> Praxisorientierte Analysemöglichkeiten eines Jahresabschlusses von VUs
> Strategien bei der Jahresabschlussanalyse
> Kennzahlen zur Analyse von VUs
> Möglichkeiten der Jahresabschlusspolitik bei VUs
> Einfluss der Rückversicherung
> Jahresabschlusspolitik bei Kapitalanlagen
> Jahresabschlusspolitik bei versicherungstechnischen Positionen in der Bilanz und GuV
> 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 TeilnehmerInnen

Im Kontext zu anderen Veranstaltungen

Dieses Fachseminar ist auch für TeilnehmerInnen des Fachseminars „Jahresabschluss von Versicherungsunternehmen – Grundlagen“ als vertiefende Veranstaltung geeignet.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Irmgard Schneider (Dipl.-Kffr.), Mitarbeiterin eines großen internationalen Rückversicherers
Referenteninfos im Anhang

Termin

14.-15. Juni 2027 in München

Organisation

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

Keine Online-Teilnahme möglich

Preis

€ 1.490,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IFRS von Versicherungsunternehmen

Das Seminar vermittelt einen Einblick in die Rechnungslegungsvorschriften für Versicherungsunternehmen nach IFRS (International Financial Reporting Standards) mit Schwerpunkt auf der Bilanzierung und Bewertung von Kapitalanlagen und von Versicherungsverträgen. Hierbei werden insbesondere die neuen Vorschriften des IFRS 9 und IFRS 17 ausführlich erläutert. Auch eine Gegenüberstellung der alten und neuen Regelungen werden dargestellt. Anhand des IFRS-Jahresabschlusses eines Versicherungsunternehmens werden ausgewählte Bilanz- und GuV-Positionen systematisch erläutert. Zudem werden Bezüge zu den Vorgaben nach HGB und Solvency II hergestellt

Schwerpunkte

> Überblick über die Entwicklung der IFRS
> Grundlegende Unterschiede der Rechnungslegungssysteme IFRS, HGB und Solvency II
> Ansatz und Bewertung insbesondere von
  - Kapitalanlagen einschließlich Derivativer Finanzinstrumente / Hedge Accounting
  - Versicherungstechnischen Rückstellungen nach IFRS, sowie nach IFRS 9 (Finanzinstrumente) bzw. IFRS 4 (Versicherungsverträge) und IFRS 17 (Versicherungsverträge)
> Ausgewählte Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS
> Verbindung der Themen Solvency II und IFRS
> Managementimplikation von IFRS

Ihr Vorteil

> Sie erarbeiten sich die wichtigsten Inhalte zum Verständnis von IFRS-Jahresabschlüsse von Versicherungsunternehmen.
> Systematische Erläuterung von ausgewählten Bilanz- und GuV-Positionen von IFRS-Jahresabschlüssen von Versicherungsunternehmen
> Zudem werden Bezüge zu den Vorgaben nach HGB und Solvency II hergestellt.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I 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

Auf Anfrage

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.490,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Steuer im Versicherungsunternehmen – Grundlagen der Besteuerung –

Das Seminar vermittelt in systematischer und praxisbezogener Form das allgemeine und versicherungsspezifische Basiswissen zur Besteuerung von Versicherungsunternehmen. Hierbei werden neben den allgemeinen steuerlichen Bestimmungen vor allem die versicherungsspezifischen Grundlagen im Bereich der Unternehmenssteuern dargestellt und durch Praxisbeispiele ergänzt. Das Seminar richtet sich unter anderem an Führungskräfte und MitarbeiterInnen 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. Kapitalanlagebereich, Rückstellung für Beitragsrückerstattungen etc.)
> Spezifika bei Schaden-VU (v. a. Schadenrückstellung, Großschadenrückstellungen etc.)
> Versicherungsspezifische Grundlagen 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 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dirk Fimpeler (Dipl.-Finw. (FH))
Rechtsanwalt
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

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

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

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. Hierbei werden neben grundlegenden Aspekten des Controllings im VU auch die Ziele und Aufgaben im Zuge der Planung und der Kostenrechnung vermittelt und verschiedene Kennzahlensysteme vorgestellt. Auch Controllingbereiche, insbesondere das Kosten-, Vertriebs-, Schaden-, Kapitalanlage-, Beteiligungs- und Risikocontrolling, werden im Detail dargestellt. Es wird aufgezeigt, wie strategisches und operatives Controlling im VU erfolgreich angewandt werden kann. Abschließend erfolgt ein Überblick verschiedener Ansätze der wertorientierten Steuerung im Versicherungsunternehmen.

Schwerpunkte

> Grundlagen und Instrumente des strategischen und operativen Controllings im VU
> Planungsprozess und Budgetierung
> Grundlagen der Kostenrechnung und des Kostenmanagements
> Typische Kennzahlensysteme und Anforderungen an das Berichtswesen
> Vertiefende Einblicke in das Kosten-, Vertriebs-, Schaden-, Kapitalanlage-, Beteiligungs- und Risikocontrolling
> Klassische versus Wertorientierte Steuerung im Versicherungsunternehmen
> Praxisbeispiele aus dem Versicherungsunternehmen

Ihr Vorteil

> Umfassender Überblick über Controlling in Versicherungsunternehmen sowie Hinweise, wie Controlling im VU verbessert werden kann.
> Theoretische Erkenntnisse werden durch Praxisbeispiele vertieft.
> Es können individuelle Fragestellungen besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Bernd Fröhler (Dipl.-Kfm.),
Unternehmensberater
Referenteninfos im Anhang

Termin

01.-02. Juni 2027 in München

Organisation

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

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Digitalisierung
– Folgen für Finanzmarkt, Aufsicht und Regulierung –

In der Versicherungswirtschaft werden aus unterschiedlichsten Anlässen und in diversen Zusammenhängen Möglichkeiten der Digitalisierung geprüft. In Zeiten von veränderten Kundenerwartungen und technischem Fortschritt ist es für die Wettbewerbsfähigkeit eines VUs unvermeidlich digitale Schritte zu unternehmen. Das Seminar ermöglicht Ihnen, sich mit der Thematik Digitalisierung und deren Auswirkung in kompakter Form auseinanderzusetzen. Es werden die Bereiche, bei denen die Digitalisierung im Versicherungsunternehmen bereits besonders effizient eingesetzt wird, besprochen und Zukunftsperspektiven aufgezeigt. Der Dialog mittels Workshopelementen, gepaart mit Vorträgen, steht im Vordergrund.

Schwerpunkte

> Einordnung des Begriffs „Digitalisierung“
> Schlagwörter (Scrum, Agil, Kanban, BigData)
> Technische Impulse: Blockchain/DLT, Robotics, KI – Künstliche Intelligenz, IoT (Internet of Things)
> Digitalisierung und Informationssicherheit – Einordnung der damit verbundenen Fragestellungen, u. a. VAIT (Versicherungsaufsichtliche Anforderungen an die IT), Sichtweise der BaFin, etc.
> Überführung der Digitalisierungsthemen in die heutige Praxis von Versicherungsunternehmen – Einsatzgebiete heute, Visionen von morgen
> Impulse aus dem Markt, Anwendungsbeispiele
> Workshop
  - Was benötige ich um das Thema in den Griff zu bekommen?
  - Wie messe ich Digitalisierung?
  - Wie implementiere ich die Themenfelder im VU?
  - Welche Unternehmenseinheit übernimmt welche Rolle?

Ihr Vorteil

> Einordung des Begriffs „Digitalisierung“; derzeitige Fragestellungen und Möglichkeiten des Einsatzes
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihr Referent

Jeremy Keppel (B.Sc., MM), Abteilungsleiter Konzernorganisation der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Nachhaltigkeitsberichterstattung im Versicherungsunternehmen

Finanzinstitute sind gefordert, wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte zu identifizieren und in Produktgestaltung, Kapitalanlagen und Geschäftsführung zu berücksichtigen. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die aktuellen regulatorischen Anforderungen (Überblick über ESRS, CSRD und EU-Taxonomie). Anhand von bereits vorhandenen Berichten und unternehmensindividuellen Besonderheiten werden Schritte zur Erstellung der Nachhaltigkeitsthemen dargestellt und erörtert.

Schwerpunkte

> Nachhaltigkeit als unternehmerische Herausforderung verstehen und einordnen
> Chancen einer nachhaltigen Positionierung identifizieren
> Überblick zu Anforderungen gemäß ESRS und CSRD
> Praxisorientierte Schritte
> Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts

Ihr Vorteil

In diesem Seminar lernen Sie, relevante Prozesse im Nachhaltigkeitsmanagement zu erkennen, Leistungsbeiträge im Sinne ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit zu erbringen und diese in einem Nachhaltigkeitsbericht transparent zu kommunizieren.

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin, Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

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

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Weitere Themen: Rechnungslegung / Controlling Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

IFRS 17 – Versicherungsverträge

Praxisorientierte Darstellung der Umsetzung des IFRS 17 (Versicherungsverträge) in Versicherungsunternehmen

IFRS 9 – Finanzinstrumente

Darstellung des Status Quo sowie der aktuellen Umsetzung des IFRS 9 (für Finanzinstrumente) im Versicherungsunternehmen

Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen

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 Versicherungsunternehmens nutzbar zu machen.

Solvency II – Fundierter Überblick –

Das Seminar bietet einen fundierten Überblick über Solvency II und aktuelle Problemstellungen bei der Umsetzung von S II. Das Solvenzaufsichtssystem stellt umfassende neue Anforderungen an das quantitative und qualitative Risikomanagement von VUs. Die Konzeption wird anhand des Drei-Säulen-Modells (Risikokapital, qualitatives Risikomanagement, Berichterstattung) detailliert erläutert. Schwerpunkte bilden Aspekte der Risikomessung und die daraus ableitbaren Implikationen für die Anwendung von Standardmodellen bzw. interner Risikomodelle. Auch mögliche Auswirkungen von S II auf unterschiedliche Versicherungssparten werden behandelt und ein Ausblick auf zu erwartende Änderungen geboten.

Schwerpunkte

> Grundlegende Ziele von Solvabilitätsvorschriften
> Solvency II – Neue Grundlagen für die Versicherungsaufsicht
> Aktuelle Fragestellungen bei der Anwendung von Solvency II
> Implikationen für die Anwendung von Standardmodellen bzw. die Entwicklung interner Risikomodelle
> Aspekte der Risikomessung in VUs
> Own Risk and Self Assessment (ORSA)
> Mögliche Auswirkungen von Solvency II auf die unterschiedlichen Versicherungssparten
> Solvency II Review

Ihr Vorteil

> Fundierter Überblick zum Thema Solvency II
> Neben dem theoretischen Teil werden im Seminar praxisorientierte Beispiele verwendet, um die Inhalte der Solvabilitätsvorschriften anschaulich verdeutlichen zu können.
> Zeit für individuelle Fragen
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referenten

1. Tag: Dr. Martin Strassner (Dipl.-Wirt.-Inf.), Risk Management
2. Tag: Dr. Norbert Kuschel (Dipl.-Math.), Senior Consultant bei einem großen Rückversicherer
Referenteninfos im Anhang

Termin

27.-28. April 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

5 IDD-Stunden anrechenbar

Regulatorische Grundlagen für das Versicherungsmanagement

Das Seminar vermittelt in kompakter Form die Grundlagen der für das Versicherungsmanagement wesentlichen Gesetze. Dies sind neben dem VAG weitere Solvency II-relevante Regelungen, z. B. VAIT und KRITIS, Anwendung MaGo, EUDSG-VO, Geldwäschegesetz etc. Insgesamt werden die wichtigsten anwendbaren Gesetze und Vorschriften anhand praktischer Beispiele erläutert. Die TeilnehmerInnen erhalten einen umfassenden Überblick und können das erworbene rechtliche Fachwissen auch in ihrem Versicherungsunternehmen lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

Schwerpunkte

> Rechtliche Grundlagen/Vorgaben des VAG, insbesondere Solvency II-relevante Regelungen
> Weitere regulatorische Regelwerke (z. B. VAIT, KRITIS)
> Anwendungsbereiche MaGo
> EUDSG-VO
> Geldwäschegesetz, UWG etc.
> Besprechung individueller Fragestellungen

Ihr Vorteil

> Eine kleine Gruppengröße von 8-12 TeilnehmerInnen schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre und ermöglicht es, individuelle Fragstellungen mit der Referentin zu besprechen.

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin, Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

2 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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

Das Seminar richtet sich an MitarbeiterInnen, 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 Risikomodellen 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 Risikomodellen von Versicherunsunternehmen (Regulatorisch, Rating, Intern)
> Integrierter vs. modularer Ansatz
> Praxisbeispiele zu internen Risikomodellen und deren Anwendung
> Zukunft des Risikomanagement

Ihr Vorteil

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

Ihr Referent

Dr. Bernd Fröhler (Dipl.-Kfm.), Unternehmensberater
Referenteninfos im Anhang

Termin

09.-10. Juni 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

2 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Compliance
im Versicherungsunternehmen

Der Begriff „Compliance Management System“ bzw. die Erwartungen hierzu sind extrem dynamisch und zumeist die Reaktion auf massive Verstöße bei namhaften Unternehmen weltweit. Die Unschärfe des Begriffs erlaubt einen gewissen Freiraum bei der Gestaltung und Umsetzung der Maßnahmen. Im VAG werden bestimmte Anforderungen definiert. Diverse Rundschreiben (EIOPA und BaFin) haben diese weiter konkretisiert. Dennoch bleiben Spielräume - diese gilt es bei gleichzeitiger Erfüllung der Anforderungen zu nutzen. Grundkenntnisse der einschlägigen Gesetze sowie der hierzu ergangenen Rechtsprechung helfen, die Anforderung an das „Fit“ zu erfüllen. Dies gilt für große wie für kleine Versicherer.

Schwerpunkte
> Erläuterung der rechtlichen Rahmenbedingungen
> Einordnung in das Governance-System
> Anforderungen und Vorgehensweise bei der Risikoanalyse
> Erläuterung Compliance naher Rechtsgebiete u. a. Anti-Korruption, Untreue, Wettbewerbsrecht, Finanzsanktionen
> Maßnahmen der Überwachung
> Erwartungen an die Beratungsfunktion
> Beobachtung der Rechtsänderungsrisiken
> Anforderungen an ein Compliance-Regelwerk, Kommunikation, Reporting
> Aufgaben, Befugnisse, etwaige Garantenpflicht von Compliance-Beauftragten/-Officern
> Haftungsrisiken für das Unternehmen und deren Organe

Ihr Vorteil
> In dem interaktiven Seminar gewinnen Sie ein vertieftes Verständnis von Compliance in der Versicherungswirtschaft und nehmen konkrete Vorschläge für Ihre Arbeit mit.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin
Regina Radetzky
Rechtsanwältin
Referenteninfos im Anhang

Termin
10.-11. Mai 2027 in München

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
3 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

DORA
Was Versicherungsunternehmen jetzt beachten müssen!

Mit dem Inkrafttreten der europäischen Verordnung DORA (Digital Operational Resilience Act) stehen Finanzunternehmen – einschließlich Versicherungsunternehmen – vor neuen Herausforderungen in Bezug auf ihre digitale Widerstandsfähigkeit. Unser Seminar bietet einen kompakten und praxisnahen Überblick über die regulatorischen Anforderungen, die sich aus DORA ergeben, und richtet sich insbesondere an Fach- und Führungskräfte, Mitarbeitende aus IT, Compliance, Risikomanagement, Informationssicherheit und Revision, Projektverantwortliche für DORA-Umsetzung, Neu- und Quereinsteiger mit Bezug zur operativen Resilienz sowie alle, die einen strukturierten Einstieg in das Thema suchen.

Schwerpunkte
> Einführung in DORA: Ziele, Anwendungsbereich und Bedeutung
> Relevante Akteure und betroffene Unternehmen
> Kernelemente der Verordnung
  - IKT-Risikomanagement
  - Governance- und Kontrollanforderungen
  - Management IKT-bezogener Vorfälle und Meldepflichte
  - IKT-Drittparteirisiken und Auslagerungen
> Wechselwirkungen mit bestehenden Regulierungen (z. B. Solvency II, VAIT, MaGo)
> Zeitplan und Umsetzungsfristen
> Herausforderungen und Handlungsempfehlungen für die Praxis

Ihr Vorteil
> Die TeilnehmerInnen erhalten einen fundierten Überblick über die Inhalte und Anforderungen der DORA-Verordnung. Sie lernen welche organisatorischen, technischen und strategischen Maßnahmen notwendig sind um DORA-konform aufgestellt zu sein – und wie Sie diese effizient in ihrem Unternehmen angehen können.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihr Referent
Dr. Bernd Fröhler
Unternehmensberater
Referenteninfos im Anhang

Termin
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Solvency II
– Aufsichtliches Berichtswesen –

Das Seminar vermittelt ein Verständnis über die zu erstellenden Berichte im Rahmen der dritten Säule von Solvency II. Die Struktur, der Aufbau und die Schwerpunkte des SFCRs und des RSRs werden erläutert und die Unterschiede der beiden Berichte erarbeitet. Auch wird auf die jüngsten Entwicklungen im Zuge des Solvency II Reviews bezüglich geänderter Anforderungen eingegangen. Die umfangreichen Datenmeldungen über die QRTs werden im Überblick dargestellt. Das erarbeitete Wissen wird anhand einer Analyseanleitung zum SFCR in die Praxis umgesetzt. Wichtige Quellen und Kennzahlen zur Analyse des SFCR werden entwickelt, sowie der ORSA-Bericht, der Teil des narrativen Berichtswesens ist.

Schwerpunkte

> Berichtsinhalte im Überblick
  - SFCR und RSR
  - Schnittstellen und Abgrenzungen der Berichte im Vergleich
  - QRTs (Quantitative Reporting-Templates)
> Erkenntnisse und Einschränkungen bei der Analyse des SFCR
> Entwicklung wichtiger Kennzahlen
> Exkurs: Bericht über die unternehmenseigene Risiko- und Solvabiliätsbeurteilung (ORSA-Bericht)

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.
> Auch die Inhalte gemäß Art. 306 der Delegierten Verordnung werden vorgestellt, sowie die Beurteilung des Gesamtsolvabilitätsbedarfs, die Angemessenheitsbeurteilung der Standardformel und die jederzeitige Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Bernd Fröhler
Unternehmensberater
Referenteninfos im Anhang

Termin

10. März 2027 in München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weitere Themen: Solvency II
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Solvency II – Kompakter Überblick

Einführung in das Regelwerk von Solvency II. Das Seminar bietet einen kompakten und grundlegenden Überblick über das Thema. Des Weiteren werden der 3-Säulenansatz sowie die Aufgaben und Funktion des EIOPA-Aufsichtssystems erklärt.

Solvenzbilanz von Versicherungsunternehmen – Erstellung und Aussagekraft

Fundierter Überblick zum Thema Solvenzbilanz. Sie erhalten eine differenzierte Sichtweise in Abgrenzung zu anderen Bilanzstrukturen.

Solvenzkapital und -anforderung – Grundlagen, Bewertung und Berechnung

Überblick über die wesentlichen Kenngrößen „Eigenmittel“ und „Solvenzkapitalanforderung“ unter Solvency II und Ermittlung dieser Größen

Asset Management unter Solvency II – Quantitative Aspekte bei VUs

Fundierter Überblick zu Kapitalanlageaspekten unter Solvency II. Implikation von S II auf das Kapitalanlagemanagement von Versicherungsunternehmen

Solvency II – Governance-System

Qualitative Anforderungen an das Governance-System, wesentliche Komponenten des Governance-Systems, wie Schlüsselfunktionen, fachliche Eignung, Risikomanagment-Prozesse, sowie Internes Kontrollsystem und ORSA

Solvency II – Nachrang für Versicherungsunternehmen

Erläuterung für Versicherungsunternehmen (AG oder VVaG), wie Kapitalmarktinstrumente zu Zwecken der Solvenz- und Bilanzsteuerung genutzt werden können.

Weitere Themen: Solvency II Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Revision in Versicherungsunternehmen

Umfassender Überblick über Aufbau und Funktionsweise einer modernen Internen Revision in einem Versicherungsunternehmen

Risikotransfer in den Kapitalmarkt und nicht-traditionelle Rückversicherung

Das Seminar erläutert die Möglichkeiten des Transfers von Versicherungsrisiken in den Kapitalmarkt und die nicht-traditionellen Formen der Rückversicherung.

Regulatorische Vorgaben – Selbstverständnis der Durchführung

Mit Hilfe von praxisnahen Experten erhalten Sie Instrumente und Ideen zur tatsächlichen Umsetzung für die von Ihnen zu implementierenden Prozesse, Leitlinien und Arbeitsvorgaben.

Enterprise Risk Management kompakt

Das Seminar gibt einen Überblick über die Inhalte, Anforderungen und Umsetzung eines integrierten Risikomanagementansatzes. Enterprise Risk Management legt den Schwerpunkt auf die Erreichung der unternehmenseigenen Ziele.

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

Sie erhalten einen Überblick über Run-off-Ansätze und -Methoden sowie einen Überblick über den Prozess der Abgabe von inaktiven Versicherungsbeständen.

Kapitalanlage in Versicherungsunternehmen – Ein grundlegener Überblick –

Das Fachseminar vermittelt die Grundzüge von Kapitalanlage im Versicherungsunternehmen. Zielstellung ist hierbei, dass die TeilnehmerInnen, einen guten Überblick über die verschiedenen Asset Klassen (Aktien, Renten, Immobilien, Alternatives etc.) 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 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
> Grundlagen zu Alternativen Investments
> 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 beispielsweise Tageszeitungen

Ihr Vorteil

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

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Hendrik Kott (Dipl.-Kfm.),
Leiter Beteiligungen, Aktien und Alternative Investments,
Bayerische Versorgungskammer
Referenteninfos im Anhang

Termin

03.-04. Juni 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.430,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

2 IDD-Stunden anrechenbar

Asset Liability Management im Versicherungsunternehmen

Asset Liability Management ist integraler Bestandteil des Kapitalanlageprozesses eines Versicherungsunternehmens. Das Fachseminar vermittelt TeilnehmerInnen, 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 TeilnehmerInnen

Ihr Referent

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

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Nachhaltige Kapitalanlage im Versicherungsunternehmen – Regulatorik, Definitionen, Orientierung –

Der 10 Punkte Aktionsplan der EU Kommission stellt viele regulatorische Anforderungen auch an die Versicherungswirtschaft. Das Seminar vermittelt eine umfassende und praxisbezogene Einführung in die Thematik Nachhaltige Kapitalanlagen / Sustainable Finance / ESG. Über die Regulatorik bindet die EU-Kommission auch die Versicherungswirtschaft in den Kampf gegen den Klimawandel und ebenso in die Transformation der Wirtschaft hin zu einer CO2-neutralen Gesellschaft intensiv ein. Somit stehen nachhaltige Kapitalanlagen bei Investoren hoch im Kurs. Kein Finanzmarktsegment verzeichnet aktuell so eine Dynamik in Sachen Volumenzuwachs.

Schwerpunkte

> Überblick über die wichtigsten regulatorischen Anforderungen und Normen (z. B. EU-Taxonomie, Offenlegungs-Verordnung, IDD zu Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden)
> Definitionen, Bedeutung, Dimension der Nachhaltigkeit und nachhaltige Initiativen (SDG, Global Compact, PRI), EU-Regulatorik, ESG (Kriterien und Leitfäden)
> Produkte, Volumen und Trends, Darstellung der Marktzahlen
> Investmentziele und Nachhaltigkeitsansatz
> Nachhaltigkeitsanalyse (Integration in Investmentprozess, ESG- Kriterien-Sets etc.)
> Auswirkung auf die Finanzzahlen, Reportings
> Orientierungshilfen und Indices: (Inter-)nationale SRI-Label, Indices, EU-Transparenzlogo, Börsenindices

Ihr Vorteil

> Überblick zum Thema „Sustainable Finance"
> Begrifflichkeiten werden eingeordnet, die Regulatorik erläutert und Orientierungshilfen, worauf sich Versicherer, Pensionskassen, Versorgungswerke etc. einstellen müssen, vermittelt.

Ihr Referent

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

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Asset Management unter Solvency II – Quantitative Aspekte bei Versicherungsunternehmen –

Das Fachseminar vermittelt TeilnehmerInnen den aktuellen Stand von Solvency II in Bezug auf die Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen theoretisch und in der praktischen Umsetzung. So erhalten die TeilnehmerInnen 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, Risikominderungstechniken)
> 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
> Es können individuelle Fragestellungen mit der Fachexpertin besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin

Antonia Schaubmair (M.Sc.)
Mitarbeiterin eines international tätigen Rückversicherers
Referenteninfos im Anhang

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Weitere Themen: Kapitalanlage und Finanzierung Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

IFRS 17 – Versicherungsverträge

Praxisorientierte Darstellung der Umsetzung des IFRS 17 (Versicherungsverträge) in Versicherungsunternehmen

IFRS 9 – Finanzinstrumente

Darstellung des Status Quo sowie der aktuellen Umsetzung des IFRS 9 (für Finanzinstrumente) im Versicherungsunternehmen

Wertorientierte Steuerung und Risikokultur im Versicherungsunternehmen

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 Versicherungsunternehmens nutzbar zu machen.

Investieren in Erneuerbare Energie für Versicherungsunternehmen

Analyse, Bewertung und Risikomanagement - das Seminar vermittelt eine umfassende und tiefgehende Darstellung der Investments in Erneuerbare Energie als spezielle Form von Infrastructure-Investments.

Revision von Kapitalanlageprozessen im Versicherungsunternehmen

Vertiefender Einblick in die Kapitalanlageprozesse von Versicherungsunternehmen und Pensionskassen sowie deren Revision. Revisoren, Risiko- und Compliance-Manager erhalten ohne tiefen Kapitalmarkthintergrund Hinweise zum Aufbau bzw. zur Überprüfung eines internen Kontrollsystems der Kapitalanlagen.

Rechtliche Grundlagen des Versicherungsmanagements – Versicherungsvertragsgesetz und weitere Rechtsnormen –

Das Seminar ermöglicht den TeilnehmerInnen, 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 TeilnehmerInnen 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 (S II 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 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation

Termin

Auf Anfrage

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

6 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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

Das Seminar vermittelt Führungskräften sowie MitarbeiterInnen im Innen- und Außendienst eines Versicherungsunternehmens 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 TeilnehmerInnen behandelt. Das Seminar soll die TeilnehmerInnen 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)
> Unterschiede Bürogemeinschaft vs. Sozietät
> 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 und Möglichkeiten bei leistungsschwachen MitarbeiterInnen

Ihr Vorteil

> Praxisorientierter, aktueller und kompakter Überblick über die Rechte und Pflichten im Versicherungsvertrieb
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung
> Inhalte zielgruppenspezifisch tailormade konzipiert

Ihr Referent

Prof. Dr. Uwe Gail (LL.M),
Rechtsanwalt (Vertriebsrecht),
Master of Law, Dipl.-Kfm. (FH),
Hochschule Coburg
Referenteninfos im Anhang

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“ / IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Weitere Themen: Recht im Versicherungsunternehmen Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Regulatorische Grundlagen für das Versicherungsmanagment

Vermittlung der Grundlagen der für das Versicherungsmanagement wesentlichen Gesetze. Dies sind neben dem VAG weitere Solvency II-relevante Regelungen, z. B. KRITIS, Anwendung MAGO, EUDSG-VO, Geldwäschegesetz etc.

Compliance im Versicherungsunternehmen

Vermittlung eines soliden Grundwissens zum Compliance-Verständnis, sowohl in rechtlicher, organisatorischer sowie prozessualer Hinsicht.

Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick

Das Fachseminar gibt den TeilnehmerInnen einen grundlegenden Überblick über das Thema „Gesetzliche Sozialversicherung“.

Arbeitsrecht im Versicherungsunternehmen

Arbeits- und betriebsverfassungsrechtlichen Grundlagen, die für Arbeitgeber, Führungskräfte und Betriebsräte im Versicherungsunternehmen unerlässlich sind.

Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung

Praxisorientierter Einblick in die Produktentwicklung und Gestaltung eines Produkts sowie dessen Implementierung siehe Seite 55

Versicherungsbedingungen gestalten

Workshop – Versicherungsbedingungen korrekt, kundenorientiert und verständlich gestalten

Vertragsrecht - Gestaltungsmöglichkeiten für den Versicherungsbereich

Erklärung des Grundaufbaus eines Vertrages und Darstellung diverser Vertragsformen sowie möglicher Gestaltungsalternativen

Versicherungsvertrieb: Unternehmerisches Denken – BWL, Steuern, Recht –

Das Seminar vermittelt in kompakter Form die betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen, die für Führungskräfte sowie angestellte Vertriebspartner eines VUs unerlässlich sind. Es werden die wichtigsten Begriffe und anwendbaren Gesetze erklärt, um die unternehmerische Tätigkeit der TeilnehmerInnen konkret und praxisnah zu unterstützen. So werden z. B. im Bereich Planung/Controlling, finanzwirtschaftliche Zielstellungen oder arbeits- und versicherungsrechtliche Aspekte gezeigt, wie anhand zu beachtender Vorgaben, Lösungsansätze erarbeitet werden können. Das erworbene Fachwissen können Sie für sich und Ihr Versicherungsunternehmen lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

Schwerpunkte

> Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe
> Die Direktion als Cost Center bzw. Profit Center
> Grundlagen der Kostenrechnung
> Kennzahlen zur Steuerung von Vertriebseinheiten
> Finanzwirtschaftliche Ziele von Direktionen
> Grundlagen zur Besteuerung von Agenturen
> Controllinginstrumente in Agenturen
> Arbeitsrechtliche Grundlagen in einer Agentur
> Grundverständnis für Kapitalanlagen/Kapitalanlagepolitik von Versicherungsunternehmen
> Jahresabschluss/Kennzahlen von VUs
> 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 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

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

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar. (bei einer 2-tägigen Veranstaltung ca. 6 IDD-Stunden)

Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick –

Das Seminar stellt unter praktischem Bezug die Grundzüge der einzelnen Zweige der gesetzlichen Sozialversicherung dar. 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 ihren 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 Seminar gibt den TeilnehmerInnen einen grundlegenden Überblick über das Thema.
> Besondere Anforderungen und individuelle Fragestellungen können, auch im Vorfeld des Seminars, mit dem Experten besprochen werden
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihr Referent
Dirk Fimpeler (Dipl.-Finw. (FH)), Rechtsanwalt
Referenteninfos im Anhang

Termin
Auf Anfrage

Organisation
2-tägige Online-Schulung
1. Tag: 9.30-17.00 Uhr
2. Tag: 9.00-16.00 Uhr

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ / IDD
2-tägiges Seminar / 11 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Körpersprache – Aspekte für den Versicherungsvertrieb –

Der Verkauf von Versicherungsprodukten findet größtenteils durch persönlichen Kontakt statt. Der maßgebliche Erfolg ist daher abhängig von der Körpersprache des Verkäufers.

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, Durchdringen der Phasen im Versicherungsverkauf
> Erkennen, Umsetzen, Festigen der Inhalte durch praktische Übungen: ABC-Training, Videoanalysen

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

Weitere Infos & Anmeldung
Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Vertriebscontrolling im Versicherungsunternehmen

Das Fachseminar vermittelt alle Gesichtspunkte für ein modernes Vertriebscontrolling im VU und zeigt die einzelnen Gebiete und Themen des Versicherungscontrollings auf.

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

Weitere Infos & Anmeldung
Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Orgaausbau im Versicherungsunternehmen

Das Thema „Orgaausbau“ wird mit KollegInnen und MitbewerberInnen aus vielen Blickwinkeln betrachtet. Die Erarbeitung Ihres eigenen, individuellen Weges steht dabei im Zentrum.

Schwerpunkte

> Sinn und Nutzen des Orgaausbaus
> Wo komme ich her, wo will ich hin?
> Analyse der eigenen Orga: Ist-Soll-Abgleich
> Erstellung eines Bewerberprofils für die eigene Orga
> Konkretisierung des eigenen Angebots: Unternehmens-Philosophie, Verdienst- und Karrieremöglichkeiten
> Wechselmotive der BewerberIn? Motive auf Echtheit überprüfen
> Erstellung eines individuellen Gesprächsmodells
> Konzeption eines Akquisegesprächs und Anwendung im Seminar

Ihr Referent

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

Weitere Infos & Anmeldung

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

Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft –

Sie erhalten das Handwerkszeug, um Vertriebler effizient und zielgerichtet „führen“ zu können. Ihr Referent ist Versicherungsvertrieb-Insider und kann zielgerichtet auf Sie eingehen.

Schwerpunkte

> Erkennen und Wahrnehmen der Führungsrolle
> Analyse der eigenen Funktion sowie die der KollegInnen/„MitarbeiterInnen“
> Analyse und Steuerung des Vertriebsteams (Innendienst wie Verkauf) – Erkennen von Stärken und Schwächen
> Motivation der Vertriebsmannschaft: Unterschiedliche Motivationsmuster erkennen und darauf aufbauen
> Konfliktgespräche bei Minderleistern
> Gewinnung von Vertrieblern
> Entwicklung von Vertrieblern

Ihr Referent

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

Weitere Infos & Anmeldung

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

Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb

Sie erleben, dass Neukundenakquise ihren Schrecken verliert, wenn Sie gut vorbereitet und professionell mit ihr umgehen. Sie werden befähigt Ihren Kundenbestand auszubauen.

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 Referent

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

Weitere Infos & Anmeldung

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

Agenturanalyse – Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg –

Agentur-Führungskräfte werden zum Thema „Innerbetriebliche Dynamik“ sensibilisiert. Sie erarbeiten sich Wege, Ansätze und Werkzeuge, um die Effizienz der Agentur zu erhöhen.

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 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 eine Gruppe?

Ihr Referent

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

Weitere Infos & Anmeldung

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

Weitere Themen: Vertrieb im Versicherungsunternehmen
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Rechtliche Aspekte im Vertrieb von Versicherungsunternehmen
Das Seminar vermittelt für den Innen- und Außendienst eines Versicherungsunternehmens einen kompakten und praxisbezogenen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im Versicherungsvertrieb.

Change Management im Vertrieb
Der marktbezogene und regulatorische Veränderungsdruck in der Versicherungsbranche ist enorm. Neue vertriebliche Geschäftsmodelle werden nötig: Schaffung eines effizienten technikorientierten Standardvertriebs und eines bedarfsorientierten identitätsstiftenden Premium-Vertriebs. Vermittlung, wie mögliche Ziele und der Nutzen solcher Vorhaben realisiert werden und „Angststarre“ oder passiver Widerstand auf allen Ebenen überwunden werden können.

Minderleister im Versicherungsvertrieb
Workshop, wie Minderleister (auch nicht offensichtliche) im Versicherungsvertrieb identifiziert und welche intelligent gestalteten Maßnahmen getroffen werden können, um deren Potenzial zu nutzen oder Lösungsansätze zu generieren.

Versicherungsagentur als Arbeitgeber – Rechtliche Grundlage
Darstellung der rechtlichen Situation einer Versicherungsagentur, die als Arbeitgeber bzw. Auftraggeber agiert. Hilfestellung bei der Gestaltung von Verträgen / Arbeitsprozessen / Führung, um rechtliche Risiken zu vermeiden.

Telefontraining – Kundenkontakt im Versicherungsunternehmen
Das Telefontraining richtet sich an MitarbeiterInnen von Versicherungsunternehmen, die die Kommunikationskompetenz am Telefon vor allem in Hinblick auf „schwierige“ Gesprächspartner ausbauen möchten.

Weitere Themen: Vertrieb im Versicherungsunternehmen
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Balanced Scorecard im Vertrieb von Versicherungsunternehmen
Vermittlung der Grundlagen der Balanced Scorecard. Erläuterung der Einsatzmöglichkeiten und Erfolgsfaktoren der BSC im Vertrieb von Versicherungsunternehmen sowie Hinweise für die Erarbeitungsphase und spezielle Aspekte im Versicherungsvertrieb.

Bankassurance
Für den Bereich Bankassurance werden u. a. die nachhaltige Potenzialerhebung, die Ertrags- und Wachstumspotenziale durch den Bankenvertrieb, Verkaufsprozesse, Produktauswahl für den Bankvertrieb, Leistungskultur und Anreizsysteme und Organisation der Bankassurance besprochen.

Digitale Netzwerke zur gezielten Kundenansprache
Wie nutze ich digitale Netzwerke um Kunden gezielt anzusprechen? Erläuterung der Identifikation von Kundengruppen, der Kundenansprache, der Unterschiede und Gemeinsamkeiten diverser Vertriebsformen sowie Möglichkeiten der Gestaltung.

Führen ohne Weisungsbefugnis
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.

„Verkauf komplett“ – Verkaufsseminar von A-Z
Sie erhalten wichtige individuelle Anregungen für Ihr Auftreten und Ihre kommunikative Präsenz. Sie erarbeiten sich eigene Ansprache-Profile für Verkaufssituationen. Von der ersten Kontaktaufnahme beim Kunden bis hin zum Empfehlungsmarketing.

Content Marketing im Versicherungsunternehmen

Guter Content spielt gerade für Versicherungsunternehmen, die keine anfassbaren bzw. erlebbaren Produkte haben, eine wichtige Rolle. Der richtige Content für die richtigen Zielgruppen auf den richtigen Kanälen bedeutet in Zeiten von Informationsflut und Social Media einen Wettbewerbsvorteil. Voraussetzung dafür ist die Erarbeitung einer Content Strategie für das VU. Welche Ziele werden verfolgt? Welche Zielgruppen gibt es und wann ist Content erfolgreich? Ist dies klar, kann man sich im Content Marketing an die Erstellung erfolgreicher Inhalte für Social Media, Website oder Blog machen. Ein wichtiger Bestandteil ist auch die Wirkungsmessung um Content-Marketingkampagnen bewerten und verbessern zu können.

Schwerpunkte

> Was ist Content Marketing? (Ergänzt mit Fallbeispielen aus der Versicherungsbranche)
> Content Marketing vs. Content Strategy
> Content Channels (paid, owned, earned)
> Organisationsmodelle und Förderung einer Content-Kultur
> Zielgruppen und Personalentwicklung: Zielgruppen finden und beschreiben
> Wirkungsmessung und KPIs
> Content Tools (Guidelines und Software)

Ihr Vorteil

> Sie lernen, was erfolgreichen Inhalt ausmacht und wie man für die unterschiedlichen Kanäle den richtigen Content erarbeitet.
> Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in die Einsatzfelder und notwendigen Rahmenbedingungen des Content Marketing in VUs.
> Es können individuelle Fragestellungen mit dem Fachexperten besprochen werden.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung
> Inhalte zielgruppenspezifisch tailormade konzipiert

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Philipp End (Dipl.-Verw. Wiss.), Global Head of Digital Communication bei einem großen internationalen Rückversicherer
Referenteninfos im Anhang

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

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

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Telefontraining – Kundenkontakt im Versicherungsunternehmen –

Das Telefontraining richtet sich an MitarbeiterInnen von Versicherungsunternehmen, die die Kommunikationskompetenz am Telefon vor allem in Hinblick auf „schwierige“ Gesprächspartner ausbauen möchten. Hierzu werden gezielte Gesprächsstrategien für in der Versicherungswirtschaft spezifische Themengebiete wie z. B. Vertragsrecht, Angebot oder Schaden-/Leistungsthemen erarbeitet und anhand von Beispieltelefonaten praxisnah eingeübt. Auf Wunsch können auch Situationen aus dem Alltag „nachgespielt“ und professionell aufgearbeitet werden. Sie erarbeiten sich während des Trainings einen Gesprächs-Leitfaden, den Sie in Ihrem Berufsalltag umsetzen können.

Schwerpunkte

> Grundlagen der Telekommunikation: Kundenfreundlichkeit am Telefon
> Schwierige Anrufer & Beschwerden
  - Moderierte Diskussion
  - Gewinnbringende Strategien für das tägliche (Telefon-)Geschäft im Versicherungskontext
  - Deeskalations-Taktiken bei aufgebrachten/wütenden Kunden – Beispiel Versicherung
> Praktische Übungen mit verschiedenen Versicherungsfällen
> Erarbeitung von Erfolgsstrategien und Gesprächsleitfäden
> Reflexion: Persönliche Ziele und Vorschläge zur Verbesserung der Teamleistung

Ihr Vorteil

> Vermitteln von Sicherheit im Umgang mit „schwierigen“ Anrufern
> Wichtige individuelle Anregungen und Erlernen erfolgversprechender Handlungsalternativen für Ihre tägliche Telefonie mit Antragstellern, Versicherungsnehmern, Geschädigten etc.
> Erarbeitung von persönlichen Erfolgsstrategien für die alltägliche Telefonkommunikation

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Dr. Jan C. Vaterrodt,
Experte für Marketing und Kommunikation
Referenteninfos im Anhang

Termin

Nach Vereinbarung

Organisation

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

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Public Relations und Pressearbeit
– Versicherungsbetriebliche Zusammenhänge –

Das Seminar vermittelt den TeilnehmerInnen, die über keine Grundkenntnisse verfügen müssen, in kompakter Form die versicherungsspezifischen Grundlagen, welche für Public Relations und Pressearbeit im Versicherungsunternehmen unerlässlich sind. Wie setzt sich zum Beispiel eine Prämie zusammen? Wie ist eine Bilanz eines Versicherungsunternehmens zu lesen und zu interpretieren? Welche Kennzahlen müssen für welche Zielgruppe wie aufbereitet werden? Was ist „Solvency II", „IDD", etc. – inwiefern sind diese Themen in meiner Funktion relevant? All diese (und auch weitere) Fragen werden in leicht verständlicher Sprache beantwortet, um Ihnen branchenspezifisches Publizieren zu erleichtern.

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
> Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die für die Kommunikation wichtigen versicherungsspezifischen Themen.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung
> Inhalte zielgruppenspezifisch tailormade konzipiert

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.

IDD
Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termine
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
6 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Weitere Themen: Kommunikation / Marketing
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Klartext – Empfängerorientiertes Schreiben im Versicherungsbereich
Vermittlung des Handwerks zielgruppenspezifisch, leicht verständlich, unterhaltsam und branchenspezifisch zu schreiben sowie Einüben des Erlernten mittels Übungen aus der Versicherungspraxis.

Kundenbindungsmanagement im Versicherungsunternehmen
Das Seminar vermittelt die Grundlagen von Customer-Relationship-Management und behandelt Kundenbindung und -profitabilität, Direktmarketing, Cross Selling, Stornovermeidung, Kündiger-Rückgewinnung, Datenbankmanagement etc.

Corporate Reporting – Finanzwirtschaftliche Berichte für die Öffentlichkeit (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.

Weitere Themen: Versicherungsprodukte
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Versicherungsprodukte – Ein einfacher und verständlicher Überblick
Das Seminar richtet sich an TeilnehmerInnen, die einen kompakten Überblick über die in der Versicherungswirtschaft angebotenen Produkte erhalten möchten, ohne sich im Detail zu verlieren.

Produktentwicklung – Von der Idee zur Gestaltung und Umsetzung
Praxisorientierter Einblick in die Produktentwicklung und Gestaltung eines Produkts sowie dessen Implementierung siehe Seite 55

Betriebliche Altersversorgung
Arbeits- und zivilrechtliche Grundlagen der betrieblichen Altersversorung (bAV)

Haftpflichtversicherung / Gewerbliche Haftpflichtversicherung
Erläuterung der privatrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Haftungsgrundlagen und Eckpunkte des Versicherungsschutzes.

Gesetzliche Sozialversicherung – Ein grundlegender Überblick
Das Fachseminar gibt den TeilnehmerInnen einen grundlegenden Überblick über das Thema „Gesetzliche Sozialversicherung“.

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. Beispiele aus der Praxis zeigen den TeilnehmerInnen Tendenzen aus der Branche auf, über die unter dem Gedanken der Serviceorientierung für den Kunden, der Effizienzorientierung in Bezug auf die Investitions- und laufenden Aufwendungen und der Effektivitätsorientierung in Bezug auf ein zu definierendes Ziel diskutiert wird.

Schwerpunkte

> Grundlagen von Schadenmanagement im Schaden-/Unfall-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 besprochen werden.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung / Ihrer Zielgruppe

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I 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.

IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar, bei einer 2-tägigen Veranstaltung ca. 6 IDD-Stunden..

Weitere Themen: Schadenmanagement Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Betrugserkennung und -bekämpfung – Risikobewältigung SII-konform

Grundlagen der Betrugsprävention und -bekämpfung an Hand von Praxisbeispielen unter den Vorgaben von Solvency II, Möglichkeiten im Haftpflicht-, Kfz- und Personenversicherungsbereich sowie Möglichkeiten/Grenzen von Software als Unterstützung

Leistungsmanagement in der Krankenversicherung

Allgemeine Leistungsgrundsätze, Case-/Diseasemanagement, gesetzliche/vertragliche Vorgaben, Rechtsprechung, Behandlung durch Vertragsärzte, Leistungen sonstiger Vertragspartner, Regressmöglichkeiten, Management von Leistungsentscheidungen, Leistungscontrolling

Schadenverhütung aus Vertriebssicht

Betrachtung der Risikobesichtigung, Risikobewertung, abgeleiteten Schutzmaßnahmen und Auswertung von Risikoberichten anhand von Praxisbeispielen

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 TeilnehmerInnen 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 aufsichtrechtliche 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 TeilnehmerInnen

Inhouse-Seminar / Fach-Einzelcoaching

Auf Anfrage machen wir auch gerne Ihr gesamtes Aufsichtsrats-Gremium oder einzelne Aufsichtsratsmitglieder mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten fit.

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre ReferentInnen

Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termine

03.-04. Juni 2027 in München
22.-23. Nov. 2027 in München

Organisation

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

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 1.490,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen sowie ein Zertifikat, das als Nachweis für die Aufsichtsbehörde dient.

Aufsichtsratsmandat – Sachkunde / „Fit & Proper“ – Vertiefung und Auswirkung aktueller Entwicklungen –

Das Seminar wendet sich an Aufsichtsräte von VUs, die sich zu aktuellen Themen in der Versicherungswirtschaft informieren möchten. In kompakter Form erhalten Sie die notwendige Fachkompetenz, die aktuellen aufsichtsrechtlichen Entwicklungen in den Gesamtzusammenhang einzuordnen. Abgestimmt auf die Anforderungen der BaFin für den geforderten fortlaufenden Nachweis von „Fit & Proper“ wird neben rechtlichen Vorschriften auf finanzwirtschaftliche Themen von VUs (Bilanz, HGB, SFCR/RSR und ORSA, Risikomanagementprozess etc.) eingegangen. Entscheidend ist neben dem fachlichen Input des Referenten der Austausch untereinander und Blick über „den Tellerrand“ des eigenen Unternehmens.

Schwerpunkte

> Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsmarkt (u. a. Digitalisierung, Change- und strategisches Management)
> Aktuelle finanzwirtschaftliche Themen
  - Solvency II
  - Bilanz, GuV, Anhang/Lagebericht, Cash-Flow
  - SFCR/RSR, ORSA
> Aktuelle rechtliche Themen
> Aktualisierung Haftungsrisiko für Aufsichtsräte
> Risk Management im Versicherungsunternehmen, v. a. Gestaltung von Risikominderungssystemen
> 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
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termin

16. Juni 2027 in München

Organisation

Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis

€ 940,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen sowie ein Zertifikat, das als Nachweis für die Aufsichtsbehörde dient.

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

Für Vorstände, Aufsichtsräte sowie Führungskräfte sind individuell gestaltete Fach-Einzelcoachings eine sehr effiziente und effektive Möglichkeit, sich bestimmte Themen praxisorientiert erläutern zu lassen. Hierbei können zudem unternehmensindividuelle Fragestellungen vertraulich diskutiert und – wie in einer Beratung – konkrete Lösungsvorschläge erarbeitet werden.

Themenbeispiele für ein Fach-Einzelcoaching

> Kapitalanlagemanagement
> Strategische Entwicklung von Versicherungsunternehmen
> Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen
> Umgang mit personellen Themen (Einzelfälle, Gremiumsarbeit)
> Solvency II – Überblick oder vertiefende Themen
> Interpretation ORSA-Bericht
> Sonstige Themen im Umfeld von Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Pensionskassen etc.

Weitere Themen können wir gerne in einem persönlichen Beratungsgespräch besprechen.

Aufsichtsratsmandat – Rückversicherung – Relevante Grundlagen für Aufsichtsräte von Versicherungsunternehmen

Für viele Aufsichtsräte von Versicherungsunternehmen ist Rückversicherung zunächst ein Buch mit sieben Siegeln. Das Seminar vermittelt die Grundlagen in verständlicher Form.

Schwerpunkte

> Ziele der Rückversicherungsnahme
> Grundprinzipien der Rückversicherung
> Klassische und moderne Formen der Rückversicherung
> Rückversicherungsmärkte und ihre Usancen
> Rückversicherung und Risikomanagement
> Rückversicherung im Jahresabschluss des Versicherungsunternehmens
> Einfluss auf den Kapitalbedarf nach Solvency II
> Kosten der Rückversicherung
> Strategische Bedeutung der Rückversicherung

Ihr Referent
Dr. Ludger Arnoldussen
(Dipl.-Kfm.), ehemaliger
Vorstand der Munich Re
Referenteninfos im Anhang

Weitere Infos & Anmeldung
Telefon: 089 . 89 55 805 0
E-Mail: info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Weitere Themen: Versicherungsmanagement für Aufsichtsräte Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Aufsichtsratsmandat im VU – Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz – FISG
Vermittlung des für die Tätigkeit im Aufsichtsrat notwendigen Wissens zum neuen FISG sowie zu den Änderungen, die diesbezüglich mit der Aufsichtsfunktion des Aufsichtsrats einhergehen. Hierbei werden insbesondere die Aufgaben des zu bildenden Prüfungsausschusses sowie die Todos, die sich aus der Bestellung des Abschlussprüfers bzw. aus einem notwendigen Wechsel ergeben, beleuchtet.

Versorgungswerkspezifische Kompetenz – Sachkunde für Mitglieder d. Organe
Das Seminar, das sich an Mitglieder der Organe von Versorgungswerken wendet (Aufsichts- oder Verwaltungsratsmitglieder, Mitglieder des Aufsichts- oder Verwaltungsausschusses o.ä.), vermittelt in kompakter Form die für die Tätigkeit in den Organen notwendige Sachkunde, die auf die Anforderungen der Landesaufsichtsbehörden (bundesweit koordiniert) abgestimmt ist.

Weitere Themenbeispiele für ein Fach-Einzelcoaching:
Gerne bieten wir Ihnen an, ein Inhouse-Seminar oder einen Workshop zu den unten genannten Themen, abgestimmt auf Ihre spezifischen Bedürfnisse, zu konzipieren.

Versicherungstechnik für Aufsichtsräte
Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen für Aufsichtsräte
Kapitalanlagemanagement für Aufsichtsräte
Solvency II für Aufsichtsräte

Betriebswirtschaftliche Kompetenz für Führungskräfte – Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen –

Das Seminar 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 sind. Neben der Erläuterung von betriebswirtschaftlichen Steuerungsinstrumenten für Versicherungsunternehmen, 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
> Business Cases
> Kurzer Einblick in das Thema Solvency II

Ihr Vorteil
> Sie erhalten einen kompakten Überblick zu BWL-Themen für Führungskräfte von VUs.
> Es können individuelle Fragestellungen besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 Teilnehmer

Ihr Referent
Helmut Stichlmair (Dipl.-Kfm.),
Geschäftsführer der PPO GmbH
Referenteninfos im Anhang

Termine
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
3 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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

In Zeiten beschleunigten Wandels und hoher Flexibilität ist es entscheidend schnell, umfänglich und nachhaltig Lösungen im Führungsalltag herbeizuführen. Das Fachseminar vermittelt anhand von Praxisbeispielen 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 TeilnehmerInnen 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 MitarbeiterInnen und Emotionen

Ihr Vorteil
> Sie erhalten praxisorientierte Hilfestellungen für Ihren Führungsalltag.
> Es können individuelle Fragestellungen besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termine
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Rechtliche Kompetenz für Führungskräfte – Die moderne Führungskraft im Versicherungsunternehmen –

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 TeilnehmerInnen erhalten einen umfassenden Überblick und können das erworbene rechtliche Fachwissen auch in ihrem Versicherungsunternehmen lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

Schwerpunkte
> Rechtliche Grundlagen/Vorgaben des VAG
> 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 können individuelle Fragestellungen besprochen werden.
> Kleine Gruppengröße: ca. 8-12 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termine
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
4 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

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

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. Die Management-Techniken, die Sie in diesem Workshop erlernen, können Sie anschließend direkt im Arbeitsalltag umsetzen.

Schwerpunkte
> Zielstellung der Management-Techniken
> ABC-Analyse
> Budgetierung
> Kapazitätsplanung
> Kennzahlenanalyse
> Kundenzufriedenheitsportfolio
> SWOT-Analyse
> Balanced Scorecard
> Business Cases
> 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 TeilnehmerInnen

Ihre Referentin
Beatrix Albrecht, Juristin,
Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

Termine
Auf Anfrage

Organisation
Tagesveranstaltung
Seminarzeit: 9.00-17.00 Uhr

Online-Teilnahme auf Anfrage

Preis
€ 870,– zzgl. USt.

Unterlagen & Zertifikat
Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.

IDD
3 IDD-Stunden anrechenbar

Anmeldung
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Agile Führung in der Versicherungswirtschaft – Instrumente zur Stärkung der Veränderungskompetenz –

Die Umsetzung von Anpassungen, Umstrukturierungen und regulatorischen Vorgaben im Arbeitsalltag ist eine Herausforderung, mit der eine Führungskraft im Versicherungsalltag befasst ist. Um dies effizient und zeitnah bewältigen zu können, bedarf es an Instrumenten, um die eigene Resilienz zu erhalten und trotzdem in der Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen dialogisch und wertschätzend zum Nutzen aller Unternehmensplayer zu kommunizieren und damit die Vorgaben und Ziele des VUs zu erreichen. Dieser Workshop bietet Ansätze und Instrumente, um Ihre Agilität und Resilienz zu stärken und vermittelt anhand von Beispielen konkrete Möglichkeiten des Einsatzes dieser Kompetenzen für die Praxis.

Schwerpunkte

> Unternehmenskultur – insbesondere Fehlerkultur
> Klärung der Rollen und des Rollenverständnisses „Führungskraft“ – künftige Veränderungen
> Erwartungen erfüllen: Ressourcenaufbau
> Neuorganisation von Zusammen- und Teamarbeit, sowie Informations- und Kommunikationskultur
> Definition von Standards und Regeln in einem agilen Umfeld, sowie der Umgang mit Reibungs- und Konfliktpotenzial
> Ambidextrie und Komplexität managen
> Agilitäts- und Kreativitätstechniken, z. B. Scrum und Design Thinking

Ihr Vorteil

> Dieser Workshop bietet den TeilnehmerInnen Ansätze und Instrumente, um ihre Agilität und Resilienz zu stärken und vermittelt anhand von Beispielen konkrete Möglichkeiten des Einsatzes dieser Kompetenzen für die Praxis.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung
> Inhalte zielgruppenspezifisch tailormade konzipiert

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihre Referentin

Beatrix Albrecht, Juristin, Master of Mediation
Referenteninfos im Anhang

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“ / IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

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

Ihr Vorteil

> Das Führen ist immer häufiger durch räumliche Entfernung geprägt.
> Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine wirksame und effiziente Führung mit räumlicher Distanz zu den MitarbeiterInnen kennen.
> Sie lernen die konkreten Chancen und Gefahren der „Führung auf Distanz“ kennen, um diese Kenntnisse für Ihre Führungstätigkeit zu nutzen.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung / Ihrer Zielgruppe

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Unternehmens- und Personalentwicklung
Referenteninfos im Anhang

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“ / IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Führen ohne Weisungsbefugnis – Erfolgreich fachlich führen im Versicherungsunternehmen –

Das Führungstraining bietet den TeilnehmerInnen die Möglichkeit, sich mit dem Thema Führen ohne Weisungsbefugnis auseinander zu setzen. So soll die Führungsrolle, die MitarbeiterInnen mit fachlicher Führung bzw. qualifizierte SachbearbeiterInnen auf Referentenebene im Versicherungsinnendienst 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.
> Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse Ihres Hauses / Ihrer Abteilung / Ihrer Zielgruppe

Anmeldung

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de I www.ppogmbh.de

Ihr Referent

Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Unternehmens- und Personalentwicklung
Referenteninfos im Anhang

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“ / IDD

Abhängig von den vereinbarten Inhalten sind IDD-Stunden anrechenbar.

Weitere Themen: Personalführung Fachseminare / Workshops

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

Kontakt

Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Führung und Feedback – Ein Boxenstopp – Selbstmanagement in der Führung

Intensives und professionelles Feedback in verschiedenen Führungssituationen, Führungs- und Kommunikationsmodelle geben Orientierungshilfe für die Praxis.

Konfliktbewältigung mit Methoden der Mediation

Als Instrument der Personalführung werden die Grundlagen der Mediation erläutert, sowie diverse Instrumente und Methoden, Mediationskonzepte, Umgang mit schwierigen Situationen, Umgang mit Emotionalität, Deeskalationstechniken etc. besprochen.

Individuelles Personal-Coaching von Führungskräften

Gerne konzipieren wir für Sie in der Kenntnis der Arbeitsabläufe und Themen in Versicherungsunternehmen ein individuelles Personal-Coaching für eine Führungskraft.

Personalführung im Versicherungsunternehmen

Sie erhalten die Gelegenheit, Ihr Rollenverständnis von Führung und das daran orientierte Führungsverhalten zu reflektieren. Ferner trainieren Sie den Umgang mit diversen Führungstools, die Sie bei der weiteren Professionalisierung Ihrer Arbeit sinnvoll unterstützen werden.

Prozessoptimierte Führung im Versicherungsvertrieb

Entwicklung eines angemessenen Führungsstils, eigene Führungsstärken erkennen und weiterentwickeln, effektive Lösung von Konflikten im Vertriebsalltag finden, Motivation der Vertriebsmannschaft erhöhen sowie Sensibilisierung für einen authentischen Führungsstil.

Präventives Konfliktmanagement in Zeiten des Wandels

Methoden der Konfliktanalyse, Behandlung von Beschwerden, Polaritätsmodell, Umgang mit der Diversität der Beteiligten, gewaltfreie Kommunikation etc.

Weitere Themen: Personalmanagement
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Personalcontrolling im Versicherungsunternehmen – Instrumente und Methoden
Umfassender Überblick zum Personalcontrolling und individuelle Hinweise zur Verbesserung des Personalcontrollings.

Personalkostencontrolling im VU – Personalkosten optimieren und steuern
Überblick zum Personalkostencontrolling im Versicherungsunternehmen sowie Hinweise, wie Sie die Planung und Steuerung Ihrer Personalkosten verbessern können.

Strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen
Sie erhalten einen umfassenden Überblick in die strategische Personalplanung im Versicherungsunternehmen.

Change Management im Versicherungsunternehmen
Sie erarbeiten sich die Anforderungen für einen erfolgreichen Changeprozess im VU und verbessern Ihr eigenes Vorgehen bei deren Begleitung und Gestaltung.

Performance Management im Versicherungsunternehmen
Sie lernen Methoden kennen, um die Leistungsverbesserung strukturiert planen und steuern zu können.

Talentmanagement im Versicherungsunternehmen
Sie erhalten auf die Versicherungswirtschaft zugeschnittene Strukturen und Praxisbeispiele, die Ihnen helfen, den Themenbereich Talentmanagement effizient zu gestalten.

Downsizing – Personalabbau im Versicherungsunternehmen
Einbettung in den Personalplanungsprozess, Auswahl der „richtigen“ MitarbeiterInnen im Spannungsfeld sozialer, betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und Reputationsgesichtspunkten.

Weitere Themen: Personalmanagement
Fachseminare / Workshops

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

Kontakt
Telefon 089 . 89 55 805 0
info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

Fremdpersonaleinsatz als Personalsteuerungsinstrument
Grundlagen des Personalcontrollings, diverser Vertragsformen, Vor- und Nachteile einzelner Vertragsformen, Konsequenzen unternehmerischer Entscheidungen, Beteiligungsrechte der Interessensvertreter, auch Leiharbeit, Werkverträge, etc.

Hochleistungssysteme im Versicherungsunternehmen
Was versteht man unter Hochleistungssystemen? Voraussetzung von „High Performance“, Entwicklung von Hochleistungssystemen, Anforderungen an die Organisationsentwicklung von Versicherungsunternehmen, Merkmale von Hochleistungskulturen

Modernes Personalmanagement im Versicherungsunternehmen
Erkennen der Positionierungsmöglichkeiten/-notwendigkeiten eines modernen HR-Bereichs im VU zum Ausbau und der Gestaltung seiner Rolle als Business-Partner

Personalentwicklungs-Controlling im Versicherungsunternehmen
Effiziente Prozesssteuerung einer modernen Personalentwicklung, moderne Ausrichtung der Prozesse Ausbildung, Fort- und Weiterbildung, Potenzialdiagnostik und Talententwicklung, quantitative und qualitative Darstellung des Wertes der PE-Arbeit zum Unternehmenserfolg

Personalrisikomanagement im Versicherungsunternehmen
Zukunftsorientiertes Personalrisikomanagement, Steuerung der Personalrisiken, Entwicklung strategischer und operativer Personalziele, Integration der Ergebnisse in das Risikomanagement

Professionelles Personalberichtswesen und HR-Cockpits in VUs
Erstellen eines HR-Cockpits, d.h. systematischer Aufbau von Personalcontrollingsystemen, Bildung von Kennzahlen, Auswertung verschiedener Datenquellen (intern/extern), Qualitätssicherung im Datenbeschaffungsprozess, Aufarbeitung von Daten

Unsere ReferentInnen 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.



Dr. Ludger Arnoldussen (Dipl.-Kfm.) ist Unternehmensberater und Mitglied von Aufsichtsräten, Beiräten und Anlageausschüssen. Er war als ehemaliger Vorstand der Munich Re insbesondere mit der Rückversicherungsthematik in theoretischer, praktischer und unternehmerischer Hinsicht befasst. Die praxisnahe Wissensvermittlung zu diesem Gebiet ist ihm besonders wichtig.



Christian Czempiel-Mentrak ist als Head of Business Intelligence, Transformation & Strategy bei Liberty Mutual Re tätig und betreut den deutschen Versicherungsraum. Er beschäftigt sich mit der Produktentwicklung in der Personenversicherung sowie der Entwicklung und Vermarktung von Assistanceleistungen. Zudem ist er als Trainer, Berater und Mediator tätig.



Philipp End (Dipl.-Verw.Wiss.) ist Global Head of Digital Communication der Corporate Communications Abteilung eines großen int. Rückversicherers im Bereich Content Marketing. Davor war er mehrere Jahre in ähnlicher Position bei einem internationalen Halbleiterhersteller tätig. Darüber hinaus verfügt er über Erfahrungen aus der Verlags- und Zeitungsbranche.



Lars Falkowski, FCII, Versicherungsbetriebswirt (DVA), ist Geschäftsführer bei der „Deutsche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG“ und besitzt langjährige Erfahrung im Risikomanagement sowie in der Betreuung von Vertrags- und Schadensangelegenheiten im Key-Account. Neben der Unternehmensführung ist er in der Kundenbetreuung und im Vertrieb tätig.



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.



Dr. Sebastian Flick (Dipl. Wirtschaftsjurist, LL.M. und MBA) ist in einem VU im Bereich Risikomanagement tätig, seine Tätigkeit umfasste u. a. die Umsetzung von Säule 2 und 3 des Solvency II Regimes, und er ist auch verantwortlich für die Second Opinion bei Kapitalanlageentscheidungen. Und er lehrt die Bereiche Kapitalanlagen u. Risikomanagement von Versicherungen

Unsere ReferentInnen ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Dr. Bernd Fröhler (Dipl.Kfm.) hat, bevor er in die Lebensversicherungsbranche wechselte, im Business Consulting gearbeitet. Seine Schwerpunkte: Strategieentwicklung, Finanzen / CFO-Agenda, Projektmanagement, Governance & Compliance, Geldwäsche, aktuelle regulatorische Anforderungen (u. a. DORA, ESG und IDD), Restrukturierung / Lean Management..



Prof. Dr. Benedikt Funke (Dipl.-Math) ist Mitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (Schwerpunkte: Schadenversicherung und Actuarial Data Science). Er ist Professor für Risikomanagement der TH Köln. Sein Fokus lag immer auf der Quantifizierung u. Modellierung von versicherungsspezifischen Risiken im Rahmen der regulatorischen Anforderungen unter SII.



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.



Thomas Grüntker ist bei der Munich Re mit Risiko- und Kapitalmanagement-Lösungen sowie neuen Spar- und Rentenprodukten für LVs betraut. Davor war er Wirtschaftsprüfer bei KPMG. Seine Schwerpunkte: Kapitalanlagen, Rückversicherung, Risikomanagement, Regulatorische Anforderungen (insbesondere Solvency II), Bilanzierung nach HGB und IFRS.



Michael Hainz war Client Manager bei Swiss Re und betreute Kunden im deutschen Versicherungsraum. Zuvor war er in dieser Position in Skandinavien, Baltikum und London tätig. Zusätzlich befasste er sich mit InsurTech Startups. Neben seinem Diplom in Wirtschaftsgeographie erwarb er berufsbegleitend den Abschluss Executive Master of Insurance.



Alexander Hendorf ist Gründer der opotoc GmbH und im Bereich Daten und künstliche Intelligenz tätig. Als Speaker und Chair internationaler Konferenzen ist er ein bekannter Experte im Bereich Data Intelligence. Er verfügt über viel Erfahrung in der praktischen Anwendung, Einführung und Kommunikation von Daten- und KI-getriebenen Entscheidungsprozessen.



Jeremy Keppel (B.Sc., MM) ist als Abteilungsleiter Konzernorganisation der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG tätig. Seine täglichen Fragestellungen sind die der Transformation eines Versicherungsunternehmens weit über die Auf- und Ablauforganisation hinaus. Parallel zu seinem Beruf promoviert Herr Keppel über die Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft.

Unsere ReferentInnen ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



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 Beteiligungen, Aktien und Alternative Investments der BVK. Seine Tätigkeit umfasst u.a. die Begleitung strategischer / taktischer Themen im Bereich der Eigenkapitalinvestments. Er verfügt über Erfahrung im ALM, Risikomanagement, im aufsichtsrechtlichen Meldewesen und schulte im Bereich Kapitalanlagen die Aufsichtsgremien.



Dr. Norbert Kuschel (Dipl.-Math.) arbeitet als Senior Consultant 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.



Dr. Noemí Laín Fernández ist als Senior Risk Analyst im Gruppenrisikomanagement bei einem internationalen Rückversicherungskonzern tätig. Hier verantwortet sie Themen um die Modellierung und Modell-Validierung im Bereich S/U und im Bereich des operationellen Risikos und entwickelt das interne Risikomodell der Gruppe in diesen Risikokategorien weiter.



Thomas Lüdeke, Trainer und Coach, ist im Trainingsgeschäft für viele namenhafte Unternehmen tätig und verantwortlich für deren MitarbeiterInnen und Führungskräftequalifizierung. Herr Lüdeke studierte, nach einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann, Psychologie. Seine besondere Affinität zur Versicherungsbranche hat er sich bis heute bewahrt.



Dr. Günter Maenner (Dipl.-Kfm.) ist ehemaliger Vorstandsvorsitzender und stellvertretender 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.



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.

Unsere ReferentInnen ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



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



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.



Thorsten Schäperkötter ist Vertriebler und Praktiker durch und durch. Seine Trainings und Coachings sind lebendig und gespickt von bunten Geschichten aus der Praxis. Die TeilnehmerInnen können sich mit den Inhalten identifizieren und gezielt für ihren Vertriebserfolg umsetzen. Hierbei darf Witz und Spaß nicht fehlen! Ziel ist die intrinsische Motivation für Nachhaltigkeit.



Antonia Schaubmair (M.Sc.) arbeitet bei einem großen international tätigen Rückversicherer als Consultant für Risikomanagement-Lösungen und neue Finanzprodukte im Lebensversicherungsbereich. Zu ihrem Aufgabenbereich 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 war Mitarbeiterin eines großen internationalen Rückversicherers und war dort u. a. für die fachliche Ausbildung der MitarbeiterInnen im Rechnungswesen zuständig.



Manfred Steinbeißer ist Geschäftsführer der Aalto Capital 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.

Unsere ReferentInnen ausgewählter Fachseminare PPO GmbH



Helmut Stichlmair (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.



Martin Stricker (Dipl.-Wi.-Math., M.Sc., Aktuar (DAV)) ist selbstständiger Business Trainer, Coach & Change Management Consultant und verfügt über einen vielfältigen Erfahrungsschatz als Management-Coach und Interims-Manager. Zuvor war er als Underwriter und Non-Life Pricing Expert bei der Münchener Rückversicherungsgesellschaft im In- und Ausland tätig.



Christian Toesko arbeitet bei einem großen, internationalen Rückversicherer. Zu seinen Aufgaben gehört u. a. das aufsichtsrechtliche Reporting unter Solvency II. Dies umfasst auch die Berechnung und Analyse der Gruppen Eigenmittel nach Solvency II. Er verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Solvency II und Konzernrechnungslegung.



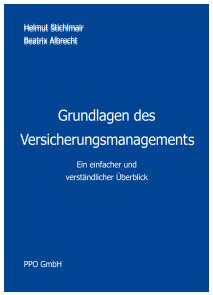
Dr. Jan C. Vaterrodt ist Experte für Marketing und Kommunikation. Er ist Bankkaufmann und promovierter Betriebswirt und war in unterschiedl. Dienstleistungsunternehmen: Deutsche Bank, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Accenture, AachenMünchener und ROLAND Rechtsschutz. Sein Interesse: branchenspez. Besonderheiten einer wirksamen Kundenbindung.



Volker Weber ist im Bereich Nachhaltige Geldanlagen tätig. Er verfügt über sehr gute Marktkenntnisse und ist als Experte für Nachhaltige Geldanlagen in verschiedenen Gremien und in der Politik tätig. Er war im Board of Directors des europäischen Dachverbandes Eurosif tätig und hat den EU-Aktionsplan sowie dessen Umsetzung begleitet.

Weitere ReferentInnen siehe www.ppogmbh.de

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
> 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
> 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 I www.ppogmbh.de

Referenzen
Ausgewählte Kundenunternehmen

