

13. Handelsblatt Jahrestagung

Assekuranz 2013.

▶ 7. und 8. März 2013, Sofitel Munich Bayerpost, München

Diskutieren Sie unter anderem mit diesen Meinungsführern der Assekuranz:



Dr. Walter Botermann,
ALTE LEIPZIGER –
HALLESCHER



Michael Dreilbrodt,
MyLife
Lebensversicherung



Dr. Werner Görg,
Gothaer



Herbert Haas,
Talanx



Wulf Hartrampf,
Volkswagen
Versicherungsdienst



Norbert Heinen,
Württembergische
Versicherungen



Dr. Markus Rieß,
Allianz Deutschland



Dr. Wolfgang Weiler,
HUK-COBURG

Vertrieb

Prozessoptimierung

Solvency II

Niedrigzinsphase

Reputationskrise

Zukunft PKV

Garantien in der Lebensversicherung

In Kooperation mit

INNOVALUE
MANAGEMENT PARTNER

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
Quality in Business Information

Handelsblatt

Substanz entscheidet.



Die Assekuranz am Wendepunkt

Als Krise bezeichnet man eine problematische, mit einem Wendepunkt verknüpfte Entscheidungssituation. Und Krisen betreffen die Assekuranz in diesem Jahr zuhauf: Niedrige Zinsen wirken sich auf die Garantien der Lebensversicherung aus, die PKV befindet sich in einer Existenzkrise und die Branche insgesamt hat ein Reputationsproblem. Der zunehmende Kostendruck und die steigenden Anforderungen an Profitabilität und Effizienz im Gesamtunternehmen erhöhen den Druck auf den Vertrieb. Nicht zu vergessen, dass die Branche eigentlich vor der Umsetzung von Solvency II steht, aber die Unsicherheit und Kritik an den neuen Regeln kaum größer sein könnte.

Was ist nun zu tun, um an diesem Wendepunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen?

Auf der Handelsblatt Jahrestagung „Assekuranz 2013“ erleben Sie, wie namhafte Versicherungsunternehmen auf die aktuellen Herausforderungen der verschiedenen Krisen reagieren und welche Strategien sich bereits bewährt haben.

Im Mittelpunkt der Tagung steht der Austausch verschiedener Perspektiven und Blickwinkel zu aktuellen Themen der Assekuranz. Die Veranstaltung ist der Pflichttermin für alle Erst- und Rückversicherer, Makler und Versicherungskunden mit einmaligen Möglichkeiten zum Networking.

Ihre Vorteile beim Besuch der Jahrestagung:



Networking Brunch: Treffen Sie Ihre Kontakte gleich zu Beginn der Jahrestagung bei unserem informellen Willkommens-Event



Aktuelle News: Hören Sie, was die Branche zwischen den Zeilen sagt und erhalten Sie Einblicke in die Strategien führender Häuser



Innovative Lösungen: Diskutieren Sie mit führenden Experten neue Ideen für eine erfolgreiche Zukunft der Assekuranz



TED-Umfragen: Tragen Sie aktiv zur Meinungsbildung der Branche bei und sehen Sie, was andere bewegt



Exklusive Abendveranstaltung: Lassen Sie den Tag in entspannter Atmosphäre Revue passieren und tauschen Sie sich mit dem exklusiven Teilnehmerkreis und den Referenten aus

Wir freuen uns, Sie im März 2013 in München zu begrüßen.

Infoline: +49 (0) 2 11.96 86-34 39

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

Konzeption und Inhalt



Stefanie Speyrer
Konferenz-Managerin
EUROFORUM
stefanie.speyrer@euroforum.com

Organisation



Janine Glatzel
Konferenz-Koordinatorin
EUROFORUM
janine.glatzel@euroforum.com

Marketing



Astrid Mestrovic
Senior-Marketing-Managerin
EUROFORUM
astrid.mestrovic@euroforum.com



Donnerstag, 7. März 2013

8.30–9.30



Ausgabe der Tagungsunterlagen und Welcome-Brunch

Treffen Sie die anderen Teilnehmer der Jahrestagung bei einem informellen Willkommens-Frühstück



9.30–9.45

Begrüßung durch das Handelsblatt und den Moderator der Jahrestagung



Professor Stefan Materne,
Lehrstuhl für Risk Management und Rückversicherung,
Institut für Versicherungswesen, Fachhochschule Köln

Strategien und Visionen

9.45–10.15

Eröffnungsvortrag



Herbert Haas,
Vorsitzender des Vorstandes,
Talanx AG

10.15–10.45

Die Welt vernetzt sich – Perspektiven für die deutschen Autoversicherer



Dr. Wolfgang Weiler,
Sprecher der Vorstände,
HUK-COBURG Versicherungsgruppe

10.45–11.15

Der Selbstständige Außendienst; die Bedeutung eines eigenen Vertriebsweges in volatilen Versicherungsmärkten

- Ertragskraft, Bestandsfestigkeit und Umsatzentwicklung des Vertriebsweges „Selbstständiger Außendienst“
- Ausschließlichkeitsvertrieb und andere Verkaufskanäle – ein Widerspruch?
- Die Agentur der Zukunft – in Stadt und Land



Dr. Werner Görg,
Vorsitzender des Vorstandes,
Gothaer Konzern

11.15–11.30 Fragen und Diskussion

11.30–12.00 Networking-Pause

TED-Umfragen

Voten Sie aktiv zu aktuellen Fragen der Versicherungswirtschaft. Die TED-Umfragen werden präsentiert von



Aufsicht, Regulierung, Solvency II

12.00–12.20

Solvency II und Omnibus II – Aktueller Stand in der europäischen Gesetzgebung



Burkhard Balz,
Mitglied des Europäischen Parlamentes,
Ausschuss für Wirtschaft und Währung

12.20–12.40

Solvency II – am Ziel vorbei?



Norbert Heinen,
Vorsitzender des Vorstandes,
Württembergische Versicherungen

12.40–13.00

Solvency II on hold: Implikationen für das Risikomanagement



Dr. Joerg Schwarze,
Chief Risk Officer und Mitglied des Konzernvorstandes,
ARAG SE

13.00–13.15 Fragen und Diskussion

13.15–14.30 Networking-Lunch

Expertenrunde: Vertrieb und Prozessoptimierung

in Zusammenarbeit mit dem Content Partner

INNOVALUE
MANAGEMENT PARTNER

14.30–14.50

Vertrieb im Spannungsfeld zwischen Effizienzsteigerung und Wachstum

- Kostendruck und steigende Anforderungen an Profitabilität und Effizienz
- Neuausrichtung von Operating Models an aktuelle Herausforderungen
- Steigende Wettbewerbsintensität und Anforderungen im Vertrieb an Individualität und Flexibilität
- Wie kann der Spagat zwischen Industrialisierung und Wachstum gelingen?



Christian P. Mylius,
Managing Partner,
Innovalue Management Partner GmbH





14.50–15.30

IMPULSVORTRÄGE UND KURZSTATEMENTS

Der Vertrieb – Wachstum und Werttreiber



Markus Reinhard, Mitglied des Vorstandes,
Westfälische Provinzial Versicherung Aktiengesellschaft,
Provinzial NordWest Lebensversicherung Aktiengesellschaft

Multikanalversicherer mit effizienten Betriebsprozessen – Wunsch oder Wirklichkeit?



Onno Denekas,
Vorstand Betrieb und Services,
Generali Versicherung AG

Service und Prozesse: Die Wachstumstreiber?!



Dr. Andreas Eurich,
Mitglied der Vorstände,
Barmenia Versicherungen

Mit Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung Kundenorientierung und Wachstum unterstützen



Axel Schmitz,
Mitglied des Vorstandes,
Zurich Gruppe Deutschland

Zukunftsfähigkeit bedeutet Wertorientierung im Vertrieb



Frank Kettner,
Vorstand Vertrieb, Marketing,
ALTE LEIPZEIGER – HALLESCHE Konzern

15.30–16.30

Gemeinsame Podiumsdiskussion mit der oben genannten Expertenrunde

PODIUMSDISKUSSION

INNOVALUE
MANAGEMENT PARTNER

MODERATION:



Christian P. Mylius und
Dr. Stephan C. Maier, Managing Partner,
Innovalue Management Partner GmbH

16.30–17.00

Networking-Pause

Ausblick und Lösungen für die Lebensversicherung

17.00–17.20

Ausblick und Ratingtrends für deutsche Lebensversicherer



Karin Clemens, Managing Director –
Lead Analytical Manager, Insurance Western Europe,
Standard & Poor's Credit Market Service Europe Limited

17.20–17.40

Die Lebensversicherung in der finanziellen Repression: Individuelle Lösungsansätze für professionelle & private Kapitalanleger

- Einordnung in den historischen Kapitalanlagekontext
- Income-Solutions: Marketing oder belastbare Strategie? Bericht aus der Praxis
- Portfoliolösungen im „powered by“-Ansatz



Nils Hemmer,
Leiter Vertrieb an Versicherungen,
Fidelity Worldwide Investment

17.40–18.00 Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Tages und Umtrunk

18.30 Abfahrt zur Abendveranstaltung

NETWORKING-HIGHLIGHT

Festliche Abendveranstaltung im Seehaus im Englischen Garten

Zum Abschluss des ersten Tages laden wir Sie in das Restaurant Seehaus im Englischen Garten ein. Lassen Sie den Tag in entspannter Atmosphäre Revue passieren und tauschen Sie sich mit dem exklusiven Teilnehmerkreis und den Referenten aus. Nutzen Sie die Gelegenheit um vertiefende Gespräche zu führen und neue Kontakte zu knüpfen.



„Wichtiges Forum für Entscheider und Management in der Assekuranz“

Manfred Seitz, Berkshire Hathaway



Freitag, 8. März 2013

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

**Eröffnung des zweiten Tages durch
Professor Stefan Materne**

Ausblicke und Chancen

9.15–9.45

Eröffnungsvortrag



Dr. Markus Rieß,
Vorsitzender des Vorstandes,
Allianz Deutschland AG

9.45–10.15

**KFZ-Versicherung aus der Sicht eines Automobilherstellers –
Besondere Aufgabenstellung eines Captive Finanzdienstleisters**



Wulf Hartrampf,
Geschäftsführer,
Volkswagen Versicherungsdienst GmbH

10.15–10.45

Risikostrategien für das Long tail-Geschäft

- Risikosituation in Deutschland und Europa
- Inflation und gesamtwirtschaftliches Umfeld
- Rückversicherungsstrategien



Achim Bosch,
Mitglied des Vorstandes,
General Reinsurance AG

10.45–11.00

Fragen und Diskussion

11.00–11.30

Networking-Pause

PKV am Scheideweg?

11.30–11.50

Private Krankenversicherung – auch in Zukunft!

- Demographische Entwicklung und soziale Verantwortung
- Der Beitrag der privaten Krankenversicherung für den deutschen Gesundheitsmarkt
- Erfahrungen mit staatlichen Krankenversicherungsmodellen der europäischen Nachbarstaaten
- Die rote Bürgerversicherung befördert die 2-Klassen-Medizin



Dr. Walter Botermann,
Vorsitzender des Vorstandes,
ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

11.50–12.10

**Die Bürgerversicherung als Antwort
auf das zweigeteilte Versicherungssystem**



Prof. Dr. Karl Lauterbach, Mitglied des
Deutschen Bundestages, Gesundheitspolitischer
Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion

12.10–12.30 Diskussion

12.30–14.00 Gemeinsames Mittagessen

Reputation, Kundenbindung, Image

14.00–14.20

**Der Kunde ist König 2.0 –
Chancenpotenziale für die Lebensversicherung**

- Der Markt für Altersvorsorge im Wandel
- Anforderungen an die Versicherungswirtschaft aus Sicht von Verbrauchern/Politik und Gesellschaft
- Netto-Tarif-Systeme: Chance oder Bedrohung?
- Der Wandel: Evolution oder Revolution?
- Potenziale



Michael Dreibröd,
Vorsitzender des Vorstandes,
myLife Lebensversicherung AG

14.20–14.40

**Markenführung im Finanzdienstleistungsmarkt –
Wie man Marken nach dem Ende der Werbe- und Illusions-
marketing-Ära führt und dabei dreifach profitiert**



Achim Feige,
Markenvordenker und Executive Brand Consultant,
Brand:Trust GmbH



”

„Gut investierte Zeit! – Information und
Kommunikation: aktuell und zukunftsorientiert“

Maik Kläiber, SV SparkassenVersicherung



14.40-15.30

EXPERTENRUNDE

Reputation – ein Kampf gegen Windmühlen?



MODERATION:
Achim Feige



Rainer Möller, Geschäftsführer, Alsterconcept, Corporate Reputation Agentur
Guido Pietsch, Leiter Marketing & PR, myLife Lebensversicherung AG
Frank Weber, Inhaber, weber.advisory, Lehrbeauftragter Hochschule Fresenius
Professor Dr. Hans-Wilhelm Zeidler, Vorstand der Zurich Deutschland Maklervertrieb Leben, Leiter des Expertenteams Unternehmenskommunikation der DVA

15.30-16.00

Evolution der Suche –

Wie Google den wachsenden Erwartungen der Nutzer begegnet

- Video, Mobile & Social sind die neuen Online Megatrends
- Auch das Suchverhalten der Nutzer ändert sich
- Die effiziente Online Positionierung führt zu einem Wettbewerbsvorteil



Dr. Stefan Tweraser, Country Director (Sales) für den Direktvertrieb, Google Germany GmbH

16.00-16.15 Fragen und Diskussion

16.15 Ende der Jahrestagung

MEDIENPARTNER

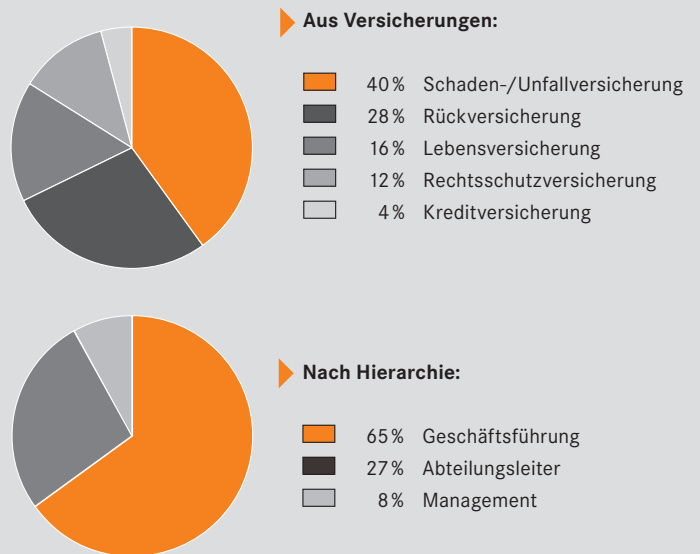
versicherungs
magazin

vb
VERSICHERUNGSBETRIEBE
IT und Kommunikation in der Assekuranz

Die Jahrestagung richtet sich an:

- Aus Erst- und Rückversicherungen:
 - Vorstandsmitglieder
 - Führungskräfte und leitende Angestellte
- Versicherungsnehmer und Industrie
- Versicherungsmakler
- Rechtsanwälte
- Unternehmensberater

Teilnehmer der Jahrestagung 2012 vor Ort:





Unsere Partnerunternehmen

Content-Partner

INNOVALUE MANAGEMENT PARTNER

- Spezialisiert auf die Beratung von Versicherungsunternehmen, Maklern und Finanzvertrieben
- Konzentration auf Beratungsthemen mit hoher strategischer Bedeutung für das Top-Management in den Bereichen Wachstum, Effizienz und M&A
- Unterstützung unserer Kunden bei erfolgskritischen Veränderungsvorhaben insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Operations und Querschnittsfunktionen
- Erstklassige Referenzen von bedeutenden nationalen und internationalen Versicherungen sowie exzellenten Spezialanbietern
- Hohe Seniorität und Erfahrung der in unseren Projekten eingesetzten Berater
- Höchste Qualitätsansprüche an unsere Mitarbeiter
- Permanente Weiterentwicklung unseres Methoden- und Branchen-Know-hows

Innovalue Management Partner GmbH

Heimhuder Straße 69
20148 Hamburg
www.innovalue.de

Sponsor der TED-Umfragen



Fidelity Worldwide Investment wurde 1969 gegründet und bietet weltweit Finanzdienstleistungen für Privatpersonen und institutionelle Anleger. In Deutschland können Anleger seit 20 Jahren mit Fidelity Fonds Vermögen aufbauen. 1992 wurde das erste deutsche Vertriebsbüro in Frankfurt am Main eröffnet. Bis heute ist Fidelity eine unabhängige Fondsgesellschaft in Familien- und Mitarbeiterbesitz und betreut rund 224,2 Milliarden Euro weltweit.

Fidelity Worldwide Investment

FIL Investment Services GmbH
Kastanienhöhe 1
61476 Kronberg im Taunus
www.fidelity.de

Unternehmenspräsentation

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

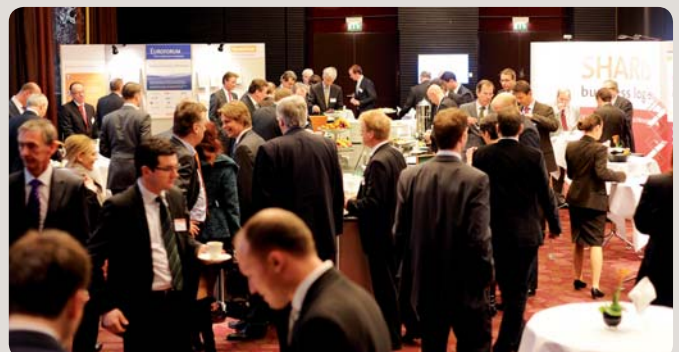


Niklas-Fabian Kater

Sales-Manager

Telefon: +49 (0) 2 11.96 86-37 16

E-Mail: fabian.kater@euroforum.com



per Fax: +49 (0)2 11.96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11.96 86-34 39 [Janine Glatzel]
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
 per E-Mail: anmeldhb@euroforum.com
 im Internet: www.konferenz.de/assekuranz2013

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

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

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor. Änderungen vorbehalten.

Ihr Tagungshotel.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Sofitel Munich Bayerpost herzlich zu einem Umtrunk ein.



13. Handelsblatt Jahrestagung

Assekuranz 2013.

7. und 8. März 2013, Sofitel Munich Bayerpost
 Bayerstraße 12, 80335 München, Telefon: +49 (0) 89/59 94 80

Diskutieren Sie unter anderem mit diesen Meinungsführern der Assekuranz:



Dr. Walter Botermann, ALTE LEIPZIGER - HALLESCHER
Michael Dreibrod, MyLife Lebensversicherung
Dr. Werner Görg, Gothaer
Herbert Haas, Talanx
Wulf Hartrampf, Volkswagen Versicherungsdienst
Norbert Heinen, Württembergische Versicherungen
Dr. Markus Rieß, Allianz Deutschland
Dr. Wolfgang Weiler, HUK-COBURG



Bitte ausfüllen und faxen an: +49 (0) 2 11.96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 7. und 8. März 2013 teil**
 zum Preis von € 2.199,- p. P. zzgl. gesetzl. MwSt. [P1200500M012]
 [Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
 [Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen**
 zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. zu.
 [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme
das Handelsblatt kostenlos für zwei Monate erhalten.
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.
 [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49 (0) 211.9686-3333.]

1. Name, Vorname	
2. Name, Vorname	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr
Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein per Fax: <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	
Firma	
Anschrift	
Branche	
Ansprechpartner im Sekretariat	
Datum, Unterschrift	