

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren kennen

Produktmanagement in der Lebensversicherung

So haben Sie Ihr Neu- und Bestandsgeschäft im Griff

Neugeschäftsstrategie

- Prozess und Organisation effektiv gestalten
- Hürden und Fallstricke erkennen und meistern

Innovationen im Bereich der Lebensversicherung

- Die neuen Produktplattformen in der Lebensversicherung
- FinTech, InvestTech, InsurTech und HealthTech: Die nächste (R)Evolution im Paradies?!

Kapitalanlagen der Zukunft

- Diese Alternativen zu Anleihen gibt es
- Geeignete Bausteine für moderne Garantieprodukte

Marketing und Vertrieb

- Alte Offline vs. neue Online Welt
- Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf Ihren Vertrieb?

Kooperationsmanagement

- Facetten des Kooperationsmanagements
- Möglichkeiten im aktuellen Umfeld

Exklusiver Blick über die Grenze:

Der Lebensversicherungsmarkt Schweiz

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

14. und 15. Juni 2016 in Köln

12. und 13. Juli 2016 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Referenten:



Frank Genheimer
New Insurance Business
GmbH



Dr. Claudia Lang
Community Life GmbH



Dr. Axel Wachsmann
Société Générale S.A.

Profitieren Sie von den exklusiven
Praxisberichten der Société
Générale S.A. und der
Community Life GmbH.

Teilnehmerstimmen zu unseren
Versicherungsseminaren:

- ✓ „Inhaltlich ein Rundumschlag.
Insbesondere für Nicht-Produktmanager.“
- ✓ „Sehr intensiver Austausch mit den
Referenten und Teilnehmer. Wichtiger
Input zum Produktmanagement in der LV.“


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Produkte – Kapitalanlagen – Kooperationsmanagement Lebensversicherungsmarkt Schweiz



Ihr Seminarleiter:

Frank Genheimer, Managing Director, **New Insurance Business GmbH**, St. Gallen

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Vorstellung der Inhalte

9.45 **Status Quo der Lebensversicherungsbranche**

- Kritischer Blick auf den Lebenmarkt und dessen Akteure
- Stellenwert und Inhalte des Produktmanagements

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 **Sparprodukte**

- Übersicht über die Produktlandschaft
- von (modernen) klassischen Produkten bis hin zu den neuartigen Garantiekonzepten
- Rentenbezugsphase
- Ausblick auf modulare Produktkonzepte der Zukunft

12.30 Business Lunch

13.45 **Kapitalanlagen**

- Alternativen zu Anleihen
- Anlageklasse Volatilität
- Geeignete Bausteine der Kapitalanlage für moderne Garantieprodukte



Dr. Axel Wachsmann
Société Générale S.A.,
Frankfurt



15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Kooperationsmanagement**

Fallbeispiel

- Überblick über die Facetten des Kooperationsmanagements
- Möglichkeiten für Kooperationen im aktuellen Umfeld
- Fallbeispiel zum Kooperationsmanagement Dr. Axel Wachsmann

16.45 **Lebensversicherungsmarkt Schweiz**

- Schnappschuss vom Lebensversicherungsmarkt in der Schweiz
- Sind die Transformationen innerhalb der Schweizer Lebenbranche eine Blaupause für Deutschland?

17.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit für Ihre offenen Fragen**

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

Innovationen – Bestandsmanagement – Neugeschäftsstrategie Marketing und Vertrieb

Ihr Seminarleiter:

Frank Genheimer

9.00 Es geht weiter

- Überleitung zum zweiten Seminartag
- Klärung noch offener Fragen vom Vortag
- Kurzer Überblick zu den Inhalten des zweiten Seminartages

9.15 Innovationen

- FinTech, InvestTech, InsurTech und HealthTech: Die nächste (R)Evolution im Paradies?!
- Produktplattformen in der Lebensversicherung
- Handlungsfelder im aktuellen Umfeld
- Überarbeitung und Erweiterung des Geschäftsmodells
- Break-out-session „Kreativität“

Diskussionsrunde

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Bestandsmanagement

- Ausgangspunkt und Beweggründe für das Bestandsmanagement
- Typische Anwendungsfelder und Themen
- Prozesse und Organisation
- Herausforderungen bei der Initialisierung und Institutionalisierung
- Aktuelle Anwendungsbeispiele

12.15 Business Lunch

13.15 Marketing und Vertrieb

- Alte Offline vs. neue Online Welt
- Auswirkung auf Produktangebot
- Der Weg von Push zu Pull
- Data Driven Advertising
- Optimierung des Online Antragsprozesses
- Community Life Fallbeispiele



Dr. Claudia Lang
Geschäftsführerin,
Community Life GmbH,
Kelkheim



14.45 Kaffee- und Teepause

15.00 Neugeschäftsstrategie

- Abgrenzung zu Produkt- und Vertriebsstrategie
- Zentrale Inhalte und Themen einer Neugeschäftsstrategie
- Hürden und Fallstricke bei der Ausarbeitung und Umsetzung
- Prozess und Organisation Ihrer Neugeschäftsstrategie
- Break-out-session „Change Management“
- Erfolgreiche Umsetzung Ihrer Neugeschäftsstrategie

16.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Abschlussdiskussion

ca. 17.15 Ende des Intensiv-Seminars

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung:

Die digitale Zukunft der Versicherungen

14. und 15. November 2016 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Frank Genheimer

ist Geschäftsführer und Partner bei der **New Insurance Business GmbH** (St. Gallen, Schweiz), einer Gesellschaft für strategische und taktische Beratung von Versicherungsunternehmen und deren Kooperationspartner. Sein Hauptaugenmerk liegt auf den Themen „disruptive Innovationen“, „Neugeschäftsstrategie“, „Produkte und Kapitalanlagen“ sowie „Kooperationsmanagement“. Er ist regelmäßig Referent und Moderator bei Events, Seminaren und Workshops in der Finanzdienstleistungsbranche. Vor seiner aktuellen Tätigkeit als Berater war er über zehn Jahre in verschiedenen Positionen in der europäischen Lebensversicherungsindustrie tätig. Frank Genheimer ist Mitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), der Schweizerischen Aktuarvereinigung (SAV), der Deutschen Gesellschaft für Versicherungs- und Finanzmathematik (DGVM) sowie dem Verein Aktuarwissen für Afrika.

Dr. Claudia Lang

ist Mitgründerin eines neuen Lebensversicherungsmodells für den deutschen Markt, dessen Geschäftsansatz ein ganzheitliches Online-Angebot ist: Lebensversicherung einfach und transparent für den digitalen Kunden. Zuvor hatte sie diverse Positionen im gehobenen Management der internationalen Lebensversicherungsbranche inne. Als Vorstandsmitglied von Canada Life Europe war sie Teil des Management Teams, das 2000 in den deutschen Markt eingetreten ist. Claudia Lang war auch in Management Positionen bei der Prudential (UK) Group, u.a. als Head of International Development tätig. Sie war ebenso Vorsitzende der Association of International Life Offices, die die Interessen der grenzüberschreitenden Lebensversicherungsbranche vertritt. Hier gewann sie Einblicke von Interessensvertretern außerhalb der Branche. Diese trugen zur Entwicklung von Community Life bei und bestärkten die Idee, für den Kunden neue Wege in der Versicherungswelt zu schaffen. Claudia Lang hat an der University of Toronto Law School Jura studiert und promoviert, 1985 wurde sie als Rechtsanwältin in Ontario zugelassen. Nachdem sie sich in einer Großkanzlei auf Börsenrecht im Zusammenhang mit IPOs spezialisiert hatte, zog sie 1995 nach Europa und wurde auch in England und Wales als Rechtsanwältin zugelassen.

Dr. Axel Wachsmann

ist seit 2005 bei der **Société Générale** in Frankfurt und leitet dort den Vertrieb von Anlage- und Absicherungslösungen an institutionelle Investoren, insbesondere Versicherungen, in Deutschland und Österreich. Ferner verantwortet er dort den Vertrieb von Retailprodukten der Société Générale über Partner wie Privatbanken und Sparkassen. Zuvor war er in verschiedenen Unternehmen in ähnlicher Funktion tätig. Dr. Axel Wachsmann startete seine Karriere 1994 als Risikocontroller bei der Deutschen Bank. Er studierte in Bielefeld und Lyon Wirtschaftsmathematik. Seine Dissertation behandelte ein Gleichgewichtsmodell mit Wandelanleihen.

Ihr Management Circle-Servicepaket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine sollen Ihnen den größtmöglichen Nutzen gewährleisten.

1. Optimale Vorbereitung auf Ihre Bedürfnisse: Individuelle Fragestellungen!

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre individuellen Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Im Seminar erhalten Sie eine vorbereitete und ausführliche Antwort. Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an den Referenten herantragen. In freier Diskussion erarbeiten Sie Lösungsvorschläge.

2. Intensive Workshop-Atmosphäre und viele Beispiele aus der Praxis!

Dieses Seminar ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. In Fallbeispielen und Übungen wenden Sie das Gelernte direkt an.

3. Intensive Nachbereitung: Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie!

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Zum Veranstaltungsinhalt

Anhaltende Niedrigzinsphase, zunehmende Regulierung und erhöhter Kostendruck stellen die Lebensversicherungsbranche vor sehr große Herausforderungen und definieren einen spürbaren Veränderungsdruck. Um weiterhin erfolgreich am Markt agieren zu können, bedarf nicht nur das Produkt „Lebensversicherung“ und dessen Zugang einer Generalüberholung, sondern das gesamte Geschäftsmodell muss erneuert werden. Dabei ist es wichtig, bei den mannigfaltigen Trends um ein Unternehmen herum die Spreu vom Weizen zu trennen. Die Organisation und Administration müssen überdacht werden – genauso wie auch neue Betätigungsfelder rund um Produkt und Services identifiziert werden müssen. Wichtiger denn je ist es, die einzelnen Aktivitäten des Unternehmens miteinander zu vernetzen.

Was sind die wichtigen neuen Trends? Wie und mit wem setzen Sie diese erfolgreich und gewinnbringend für Kunde und Unternehmen um? Wie lässt sich die Lebensversicherungsbranche (r)evolutionieren?

Ihr Nutzen aus dem Seminar

Das Seminar bietet Ihnen an zwei Tagen einen umfassenden Überblick über alle wesentlichen Bereiche und Einflussgrößen des Produktmanagements. Erfahren Sie alles wichtige zu den Themen Marketing und Vertrieb, Neugeschäftsstrategie, Produkte und Kapitalanlagen sowie Kooperationsmanagement.

Ihr besonderes Plus

Profitieren Sie von den exklusiven Praxisberichten der **Société Générale S.A.** und der **Community Life GmbH**. Zudem erhalten Sie einen exklusiven Blick auf den **Lebensversicherungsmarkt Schweiz**

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Intensiver Praxisbezug:** Interaktive Präsentationen und exklusive Praxisvorträge gewährleisten eine direkte Umsetzung in Ihre Unternehmenspraxis.
- **Umfangreiche Dokumentation:** Sie erhalten ausführliche Unterlagen für Ihren Arbeitsalltag.
- **Ihre Fragen auf dem Seminar:** Zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten Sie von uns einen Fragebogen, den Sie für Ihre individuellen Fragen nutzen können. Sie erhalten so im Seminar Antworten auf Ihre konkreten Fragen.

Networking und Austausch

Profitieren Sie vom **Erfahrungsaustausch** und **Networking** mit den Referenten und anderen **Produktmanagern** aus **Versicherungen**. Sie diskutieren gemeinsam über **Erfolgsfaktoren des Produktmanagements** im Hinblick auf die aktuellen Anforderungen in der Lebensversicherungsbranche.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Lothar Mehlhose

Konferenzmanager

Tel.: 0 61 96/47 22-619

E-Mail: lothar.mehlhose@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: 0 61 96/47 22-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutschen Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

www.managementcircle.de/bahn



Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

- **Produktmanager** in der Lebensversicherung
- **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter** aus den Bereichen **Produktentwicklung** und **-management, Kalkulation/Tarifierung, Kooperations- und Relationshipmanagement, Produktcontrolling** sowie **Marketing** und **Vertrieb**
- **Unternehmensberater**, die sich im Rahmen ihrer Projektarbeit mit Produktmanagement in Lebensversicherungen befassen
- **Sales-Manager** von Banken und Kapitalanlagegesellschaften

Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. Juni 2016 in Köln
Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln
Tel.: 0221/2008-140, Fax: 0221/2008-144
E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

12. und 13. Juli 2016 in München
The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München
Tel.: 089/36001-0, Fax: 089/36001-9215
E-Mail: reservations-muc@rilano.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Produktmanagement in der Lebensversicherung

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

14. und 15. Juni 2016 in Köln

06-82571

12. und 13. Juli 2016 in München

07-82572

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/06-82571**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

