

# Inhouse Seminare

individuell | kompakt | praxisnah

## Angebot

Versicherungsspezifische Qualifizierung von Berufs- und Quereinsteigern sowie Weiterbildung von Fach- und Führungskräften in ausgesuchten Themenfeldern an einem Veranstaltungsort Ihrer Wahl.

## Zielgruppe

Versicherungsunternehmen und Dienstleistungsunternehmen für die Versicherungswirtschaft (IT-, Personal- und Strategieberatungshäuser).

## Kursgebühren

2.500 € netto pro Seminartag zzgl. 1.000 € netto einmalige Aufwandspauschale sowie Reise- und Übernachtungskosten der Referenten (Preise sind unabhängig von der Teilnehmerzahl).

## Themenbereiche

**Versicherungsmarkt in Zahlen:** Überblick über Geschäftsmodelle, Rechtsformen, Marktakteure

**Geschäftsmodell Versicherung:** Begriffliche Grundlagen; Risikotransfer; Risikoausgleich

**Prämien- und Produktpolitik:** Merkmale und Zusammensetzung der Prämien; Prämiendifferenzierung; Gestaltung Versicherungsschutzes

**Wertorientierte Steuerung im Versicherungsunternehmen:** Risikosituation; unternehmenswertorientierte Steuerung; Ansatzpunkte zur Unternehmenswertsteigerung

**Pricing im Versicherungsunternehmen:** Kalkulation von Risikoprämie, Betriebskostenzuschlag, Kapitalkosten, Preisabschlag; Kundenwert und Kundenwertanalyse

**Rückversicherungspolitik:** Zielsetzung und Wirkung von Rückversicherung; Rückversicherungsmodelle; Akteure

**Solvency II:** Ziele und Rechtsrahmen; Solvabilitätsrechnung; Risikomodule; Governance System; Berichtspflichten

**Rechnungslegung im Versicherungsunternehmen nach HGB:** Bilanz; GuV; Anhang und Lagebericht; Jahresabschlussanalyse

**Rechnungslegung nach IAS/IFRS:** Grundlagen IAS/IFRS; Bilanzierung von Kapitalanlagen und Versicherungstechnik; IFRS „Insurance Contracts“

**Kapitalanlagenmanagement im Versicherungsunternehmen:** Ausgangspunkte; Ziele und Restriktionen; Kapitalanlagearten und -risiken; Konsequenzen für das Kapitalanlagenmanagement; Asset-Liability Management

**Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsvertrieb:** Grundlagen des Versicherungsvertriebs sowie der Vertriebssteuerung; aktuelle Rahmenbedingungen und Auswirkungen auf den Vertriebswegemix

**Aktuelle Entwicklungen in der Kompositversicherung:** Grundlagen der Kompositversicherung, aktuelle Rahmenbedingungen sowie Entwicklungstendenzen zu kundenzentrierten Ökosystemen

**Aktuelle Entwicklungen in der Krankenversicherung:** Grundlagen der privaten Krankenversicherung, aktuelle Rahmenbedingungen sowie Entwicklungstendenzen zu kundenzentrierten Ökosystemen

**Aktuelle Entwicklungen in der Lebensversicherung:** Grundlagen der Lebensversicherung, aktuelle Rahmenbedingungen sowie Entwicklungstendenzen der Altersvorsorge

**Individuelle Workshops:** Design Thinking, agile Formen der Zusammenarbeit. Ziel ist die Bearbeitung eines konkreten Cases aus dem Versicherungsumfeld oder einer Problemstellung Ihres Hauses

## Umfang

Die einzelnen Themenblöcke sind für jeweils 90 Minuten. Sie haben einen besonderen Themenwunsch? Weitere Inhalte können unternehmensspezifisch und nach Ihrem individuellen Bedarf abgestimmt werden.

## Referenten

Unsere Inhouse-Seminare werden von dem erfahrenen Doktoranden-Team des Instituts für Versicherungslehre an der Universität Leipzig rund um Herrn Prof. Dr. Fred Wagner durchgeführt.

## Ihre Ansprechpartnerin



Manuela Rosetzky  
Projektleiterin  
Tel.: 0341 246 592 60  
rosetzky@vers-leipzig.de



V.E.R.S. Leipzig GmbH  
Gottschedstraße 12  
04109 Leipzig  
www.vers-leipzig.de