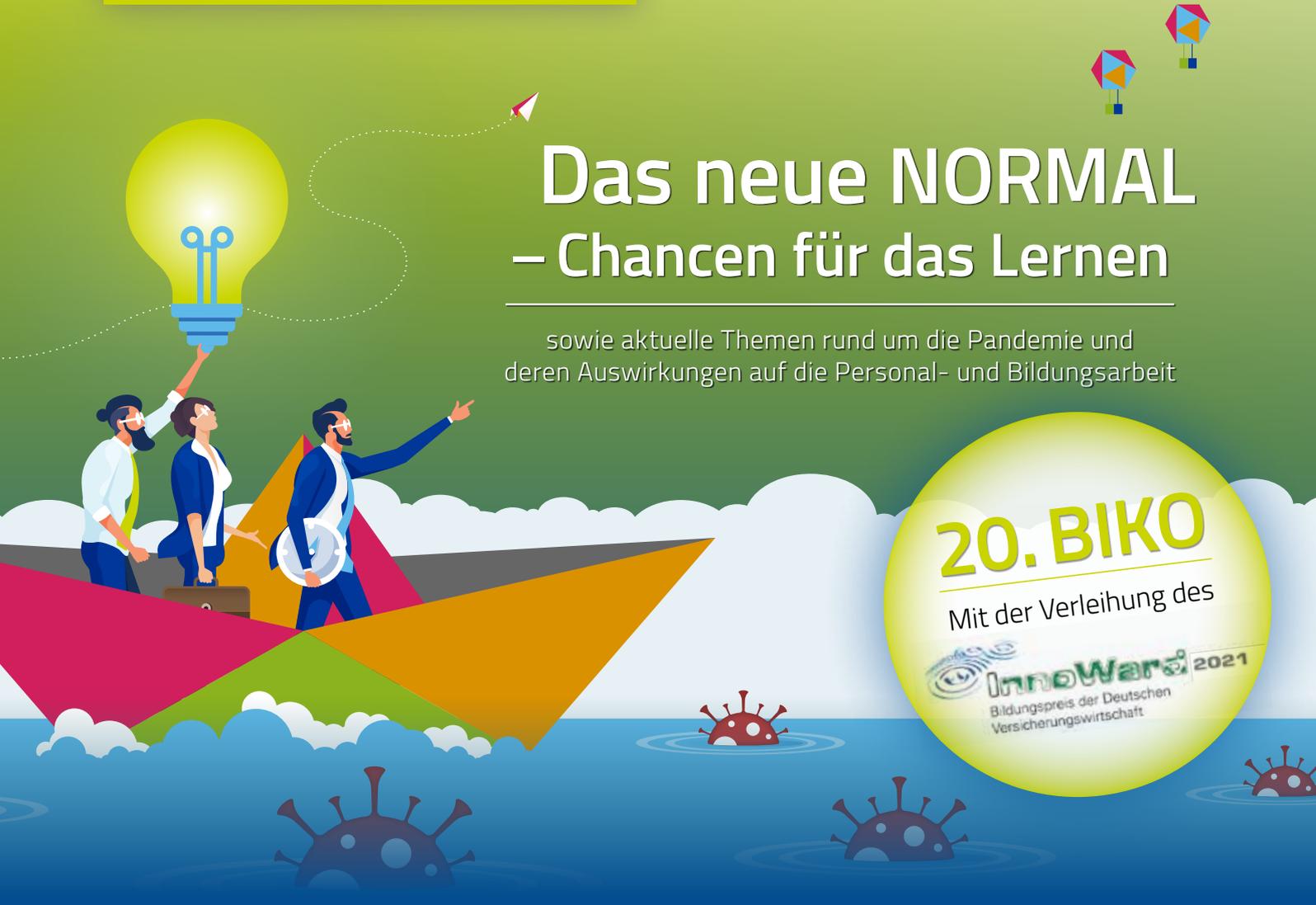


Bildungskongress

der Deutschen Versicherungswirtschaft 2021

30. September bis 1. Oktober 2021 | Berlin
Scandic Berlin Potsdamer Platz

VOR ORT oder **VIRTUELLE TEILNAHME**



Das neue NORMAL – Chancen für das Lernen

sowie aktuelle Themen rund um die Pandemie und
deren Auswirkungen auf die Personal- und Bildungsarbeit

20. BIKO

Mit der Verleihung des

 **InnoWard 2021**
Bildungspreis der Deutschen
Versicherungswirtschaft

30/50/70 Jahre

Bildung gut gemacht. Die Versicherungswirtschaft

In diesem Jahr feiern wir in der Versicherungswirtschaft ein Fest der Bildung!

Der BIKO findet zum 20. Mal statt!

Bei **drei der wichtigsten Säulen unseres Berufsbildungssystems** jährt sich das Gründungsjahr:

Vor **30 Jahren** erfand die Versicherungswirtschaft die Ausbildung und Prüfung für die Quereinsteiger in den Vertrieb mit der Qualifizierung Versicherungsfachmann BWV.

Vor **50 Jahren** wurde die Meisterprüfung für Fachwirte in der Versicherungswirtschaft ins Leben gerufen.

Und vor **70 Jahren** wurde die Berufsausbildung für unsere Branche etabliert.

Feiern Sie mit uns das ganze Jahr über – und feiern wir zusammen auf dem **20. BIKO!**



Das Wichtigste im Überblick



Termin

**Donnerstag, 30. September 2021 bis
Freitag, 1. Oktober 2021**

Anmeldeschluss:

28. September 2021



Teilnehmende/ Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte der Versicherungswirtschaft, die sich mit Personalentwicklung, Organisationsgestaltung, beruflicher Ausbildung und Weiterbildung im Innendienst und Vertrieb befassen.



Tagungsort

SCANDIC BERLIN POTSDAMER PLATZ

Gabriele-Tergit-Promenade 19
10963 Berlin



Grüne Anreise

Mit dem Veranstaltungsticket der Deutschen Bahn kommen Sie einfach und komfortabel zu Ihrer Veranstaltung. Und das Ganze zum günstigen Festpreis.



Zimmerreservierung

Informationen zu Übernachtungsmöglichkeiten erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung (inkl. Buchungsformular).



Anmeldung

Mit beiliegendem Formular (*Seite 29*) oder online **bis zum 28. September 2021**.



Tagungsgebühr

890,- € netto | 1.059,10 € brutto

Frühbucherpreis:

790,- € netto | 940,10 € brutto

bei Anmeldung bis 25. Juni 2021

Die Tagungsgebühr umfasst die Bewirtung während der Veranstaltung und die kompletten Tagungsunterlagen.

Online:

490,- € netto | 538,10 € brutto

Beiträge, die aufgezeichnet werden können, stehen nach dem Kongress (und nachdem sie gesichtet und bearbeitet wurden) allen Teilnehmenden zum Abruf zur Verfügung.



Online anmelden – ganz einfach

Besuchen Sie unsere Homepage unter

WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE/BIKO

Mit dem **WEBCODE V701 (BIKO LIVESTREAM WEBCODE V7171)** kommen Sie über die

Suchmaske direkt zum Angebot.



gut beraten-Bildungszeit



Auf Wunsch erhalten Sie für die Teilnahme an einem Forum einen Nachweis Ihrer Bildungszeit und eine Buchung auf Ihrem *gut beraten*-Bildungskonto. Dieses Angebot gilt NUR für die Foren, die mit *gut beraten*-Bildungszeit gekennzeichnet sind.

Es gilt nicht generell für alle Beiträge des Kongresses. Für ein Forum wird maximal 60 Minuten Bildungszeit vergeben.

Für eine Eintragung in die Datenbank von *gut beraten* nutzen Sie bitte das Formular:

„Einwilligung zur Gutschrift von Bildungszeit“ auf unserer Homepage.

Flexibel bleiben und sicher sein

In diesem besonderen zweiten Coronajahr bieten wir allen Teilnehmenden **neben großer Flexibilität in der Buchung ein möglichst breites und sicheres Programm.**

Wenn Sie nicht reisen dürfen oder wollen: kein Problem, fast jeden Beitrag des Programms können Sie auch in der Online-Form buchen. Da es aber in diesem Jahr auch bei den Online-Beiträgen Teilnehmendenbegrenzungen geben wird: **bitte auf jeden Fall Ihre Wunsch-Workshops und -Foren angeben.** Hier wird es in diesem Jahr sicher kommunikativer und es wird einen Austausch auf allen Ebenen geben.

Neben den reinen Online-Beiträgen bieten wir hybride Formate: auch hier erwarten wir von den Teilnehmenden feste Anmeldungen und wir wollen allen Teilnehmenden, egal ob vor Ort oder daheim vor dem Rechner, einen regen Austausch bieten. Darum schalten Sie sich gern per Kamera dazu, damit Sie von den Teilnehmenden gesehen werden und Sie diese vor Ort sehen können – Austausch auf der ganzen Ebene.

Für die Teilnehmenden vor Ort in Berlin werden wir ein einheitliches Sicherheitskonzept erarbeiten und rechtzeitig vor dem Kongress veröffentlichen. Das **Scandic Hotel Berlin Potsdamer Platz** hat natürlich bereits ein sehr detailliertes Konzept, das wir **in der App zum Download** zur Verfügung stellen werden.

Unser Hotelpartner ist einerseits bekannt für größtmögliche Nachhaltigkeit im Tagungs- und Hotelbetrieb und jetzt auch für umfassende und detaillierte Sicherheitskonzepte. Daneben werden wir Sie über **Maßnahmen wie z. B. Selbsttest, Schnelltests oder Systemen wie der LUCA-App oder der Nutzung offizieller Impfnachweise** rechtzeitig und umfassend informieren – zu Ihrer größtmöglichen Sicherheit!

Und sollte es doch dazu kommen, dass wir uns ab dem **30. September nicht persönlich** sehen können: Dann werden wir **komplett digital** und Sie bekommen alle Plenen und alle hier im Programm bereits dafür ausgewiesenen (Online-) Beiträge über die Web-App, möglichst mit reger Beteiligung, vielen Break-Out-Rooms, Arbeitsgruppen und neuen Tools zur Online-Kommunikation. Bitte haben Sie aber dafür Verständnis, dass die reinen Präsenzbeiträge dann leider ersatzlos entfallen werden.

Wir blicken positiv in die Zukunft und werden mit unseren Sicherheitskonzepten und der dann sicher hohen Impfquote einen spannenden und vielfältigen Bildungskongress 2021 präsentieren – egal ob live vor Ort in Berlin, bei Ihnen zu Hause oder im Büro Online!





Das neue NORMAL – Chancen für das Lernen

Unter diesem Motto präsentiert der Programmausschuss die Agenda für den diesjährigen Bildungskongress der Versicherungswirtschaft. In einem Format, das sich auf alle Bedingungen einlässt und auch den Wunsch nach persönlichem Austausch ermöglichen will, diskutieren Bildungsverantwortliche die Fragen:

Wie haben wir diese Krise bisher gemeistert – und was lernen wir daraus für die Nächste? Was wird wiederkommen, was werden wir aus der Krise behalten wollen – Wie also soll unser neues Normal aussehen?

Wählen Sie aus den zahlreichen Forenbeiträgen zu guten Beispielen aus der Praxis und zu Möglichkeiten der Gestaltung der neuen Lern- und Arbeitswelt und tauschen Sie sich intensiv aus – sei es vor Ort in Berlin oder als Online-Teilnehmende. Wir selbst haben von dem hybriden Bildungskongress im letzten Jahr so viel gelernt, dass auch wir unsere Erfahrungen und neuen Umsetzungen mit allen Teilnehmenden teilen möchten. Wir freuen uns auf Sie in Berlin und aus ganz Deutschland und Europa!

Lassen Sie sich von unseren zahlreichen Foren, Vorträgen und Keynotes inspirieren und begeistern, tauschen Sie sich mit anderen Branchenexperten aus und bringen Sie Ihre eigenen Themen ein!

Zudem wird der **InnoWard, der Bildungspreis der Deutschen Versicherungswirtschaft** zum 17. Mal verliehen.

Eröffnung und Moderation



Tessa Elfering
Auszubildende KVF
LVM Versicherung
Münster



Moritz Genius
Dual Studierender Versicherungswirtschaft
LVM Versicherung
Münster

Donnerstag, 30.9.



= Präsenz



= Online

08:30 Uhr Registrierung & Begrüßungskaffee

09:00 Uhr Eröffnung und Moderation

ca. 09:05 Uhr Vorstellung der InnoWard-Nominierungen in den Kategorien Ausbildung und Personalentwicklung

ca. 10:00 Uhr **Ethik und die Pandemie**



+ Aufzeichnung

Prof. Dr. med. Alena Buyx

Direktorin des Instituts für Geschichte und Ethik der Medizin der Technischen Universität München (TUM); Professorin für Ethik der Medizin und Gesundheitstechnologien; Vorsitzende des Deutschen Ethikrats



11:00 Uhr Kaffeepause & Networking in Zeiten von Corona (Online oder persönlich)

11:30 Uhr **Foren A** (Seite 10–15)

13:00 Uhr Lunch im Scandic oder Online

14:00 Uhr **Foren B** (Seite 16–20)

15:30 Uhr Kaffeepause & Networking in Zeiten von Corona (Online oder persönlich)

ca. 15:45 Uhr **Neustart – Und alles ist anders**



+ Aufzeichnung

Kristina Vogel

Bahnradsportlerin, Olympiasiegerin und Weltmeisterin, Bundespolizistin und Keynotespeakerin, Berlin



16:45 Uhr Kaffeepause & Networking in Zeiten von Corona (Online oder persönlich)

17:00 Uhr **Preisverleihung des**



MEHR UNTER WWW.INNOWARD.DE

ca. 18:00 Uhr Ende der Preisverleihung

19:00 Uhr Gemeinsames Abendessen mit Dinerspeech im Scandic Hotel Berlin Potsdamer Platz



Jonas Borgmann
Auszubildender KVF
LVM Versicherung
Münster



Julia Jaeger
Auszubildende KVF
LVM Versicherung
Münster

Freitag, 1.10.

08:30 Uhr Begrüßungskaffee im Foyer

09:00 Uhr

Foren C (Seite 21 –25)

10:30 Uhr Kaffeepause & Networking in Zeiten von Corona (Online oder persönlich)

11:00 Uhr

Foren D (Seite 26 –31)

12:30 Uhr Kaffeepause & Networking in Zeiten von Corona (Online oder persönlich)

ca. 12:45 Uhr **Nachhaltige Versicherer: unser Beitrag für die Zukunft**



+ Aufzeichnung

Jörg Asmussen

Hauptgeschäftsführer, Geschäftsführendes Mitglied des Präsidiums des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV), Berlin



14:00 Uhr Lunch im Foyer

15:00 Uhr Ende 20. Bildungskongress der Deutschen Versicherungswirtschaft 2021



NEIN

Foren, Werkstätten

A 1–10 Donnerstag, 30.9. 11:30 – 13:00 Uhr				
A 1		X und Z im Generationen-Duett – Die neue Rolle von jungen und älteren Mitarbeitenden	▶ Seite 10	
A 2		Lessons Learned Corona – Alles kann, nichts muss in der Ausbildung	▶ Seite 10	
A 3		Kanban live erleben – Online-Simulation der Arbeit mit und in einem Kanban-System (Fortsetzung: B 3)	▶ Seite 11	
A 4		Akademien Lernwelt	▶ Seite 11	
A 5		Corona und der digitale Change – Was bleibt und wie?!	▶ Seite 12	
A 6		Neukonzeption der Ausbildung für Fachinformatiker*innen in Versicherungsunternehmen	▶ Seite 12	
A 7		Für noch mehr Qualität im Vertrieb – Weiterbildung wirkt!?	▶ Seite 13	
A 8			Informelles Lernen mit Abstand – Impulse setzen durch Newsletter	▶ Seite 13
A 9		Streitschlichtung – Mediation (Gesundheitsmanagement)	▶ Seite 14	
A 10		Werde #Insurancer: Update zur Nachwuchsinitiative	▶ Seite 14	
B 1–10 Donnerstag, 30.9. 14:00 – 15:30 Uhr				
B 1		NexGen – We tell you what we want!	▶ Seite 16	
B 2		Vertrieb in Zeiten von Pandemien – Persönlich. Digital	▶ Seite 16	
B 3		Kanban live erleben – Online-Simulation der Arbeit mit und in einem Kanban-System (Fortsetzung von A 3)	▶ Seite 17	
B 4		It's time for change! Agile Methoden in der Ausbildung	▶ Seite 17	
B 5		New Learning > New Work > Unternehmerentwicklung now!	▶ Seite 18	
B 6		Blended Learning – Das Beste aus zwei Welten	▶ Seite 18	
B 7		Sales Force Development Ganzheitliche Verkäuferentwicklung	▶ Seite 19	
B 8		Am Puls der Branche – der Fachwirt von morgen!	▶ Seite 19	
B 9			Künstliche Intelligenz in Versicherungen	▶ Seite 20
B 10		Anrechnungsregeln gut beraten & Prüfung der Weiterbildungspflicht	▶ Seite 20	



Präsenz



Online

C 1–10 Freitag, 1.10. 09:00 – 10:30 Uhr

C 1			NexGen – We tell you what we want!	▶ Seite 21
C 2			Blended Learning – Das Beste aus zwei Welten	▶ Seite 21
C 3			Am Puls der Branche – der Fachwirt von morgen!	▶ Seite 22
C 4			Akademien Lernwelt	▶ Seite 22
C 5			Corona und der digitale Change – Was bleibt und wie?!	▶ Seite 23
C 6			Neukonzeption der Ausbildung für Fachinformatiker*innen in Versicherungsunternehmen	▶ Seite 23
C 7			Anrechnungsregeln <i>gut beraten</i> & Prüfung der Weiterbildungspflicht	▶ Seite 24
C 8			Der bestmögliche Ausbildungsstart – die ersten 100 Tage	▶ Seite 24
C 9			Veränderung der Regulatorik im Versicherungsvertrieb	▶ Seite 25
C 10			Geschäftsmodelle – (k)eine Aufgabe betrieblicher Ausbildung?!	▶ Seite 25

D 1–10 Freitag, 1.10. 11:00 – 12:30 Uhr

D 1			MS-Teams	▶ Seite 26
D 2			Vertrieb in Zeiten von Pandemien – Persönlich. Digital	▶ Seite 26
D 3			Was ist neu an dem neuen Berufsbild?	▶ Seite 27
D 4			It's time for change! Agile Methoden in der Ausbildung	▶ Seite 27
D 5			New Learning > New Work > Unternehmerentwicklung now!	▶ Seite 28
D 6			Lessons Learned Corona – Alles kann, nichts muss in der Ausbildung	▶ Seite 28
D 7			Sales Force Development Ganzheitliche Verkäuferentwicklung	▶ Seite 29
D 8			Mitarbeitendengespräch mal anders, könnte ja gut werden	▶ Seite 29
D 9			Für noch mehr Qualität im Vertrieb – Weiterbildung wirkt!?	▶ Seite 30
D 10			Werde #Insurancer: Update zur Nachwuchsinitiative	▶ Seite 30

Foren A 1 – 10

A1

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 13:00 Uhr

Forum

max. 25 Teilnehmende

Präsenz



X und Z im Generationen-Duett – Die Rolle von jungen und älteren Mitarbeitenden

Wie können junge Nachwuchskräfte schneller in Verantwortung kommen und ältere Mitarbeitende ihre verändern? Das gängige Rollenverständnis von Youngstern und Leadern kann Potentiale blockieren und Entwicklungen hemmen. Eine Anpassung wird immer wichtiger: Das Änderungstempo nimmt zu, die Digitalisierung treibt an und vielfach steht ein Generationenwechsel an. Wie kann eine neue Positionierung von Generation X und Z aussehen und umgesetzt werden? Und was macht eigentlich die Generation Y dabei?

Kernaussagen

- Eine veränderte Führungskultur führt zur Mitarbeiterbindung
- Eine veränderte Führungskultur hebt Potentiale
- Eine veränderte Führungskultur eröffnet Wettbewerbsvorteile

Referierende



Marie Aengenvoort

Mitarbeiterin Vertriebsentwicklung
Provinzial Rheinland Versicherung AG
Düsseldorf



Dr. Jochen Bohne

Abteilungsleiter Vertriebsentwicklung
Provinzial Rheinland Versicherung AG
Düsseldorf

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung im Vertrieb und im Innendienst

A2

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 13:00 Uhr

Werkstatt

Präsenz



Lessons Learned Corona – Alles kann, nichts muss in der Ausbildung

Die Corona-Pandemie hat uns alle mehr oder weniger unvorbereitet getroffen. Viele Unternehmen mussten auch in der Ausbildung schnell handeln und kurzfristig Ideen umsetzen. Es wurde viel ausprobiert und alle beteiligten Personengruppen haben viel akzeptiert, toleriert sowie kreativ und engagiert dazu beigetragen, dass die Ausbildung weiter geht. Aber wie geht es jetzt nach der Pandemie in der Ausbildung weiter?

Kernfragen

- Welche Schwierigkeiten gab es in der Ausbildung während der Pandemie?
- Welche psychologischen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aspekte spielen eine Rolle?
- Was lernen wir aus der Pandemie für die Ausbildung der Zukunft?

Referierende



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpp

Leiter Ausbildung und Nachwuchsförderung
LVM Versicherung
Münster



Tobias Hohenadl

Rechtsanwalt (Syndikusanwalt)
Arbeitgeberverband der Versicherungs-
unternehmen in Deutschland
München



Henning Meyer

Personalleiter
Concordia Versicherungen
Hannover

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung im Innendienst

Kanban live erleben – Online-Simulation der Arbeit mit und in einem Kanban-System

Die Werkstatt bietet spielerisch einen Zugang zu Kanban. Mit Kanban werden Arbeitsprozesse visualisiert und einer kontinuierlichen Verbesserung zugänglich gemacht. Kundenanforderungen werden durch die klare Begrenzung paralleler Arbeit in den Mittelpunkt gestellt. Auf Basis des gemeinsamen Erlebens wird reflektiert wie Online-Lernen mit Gamificationselementen konkret und praxistauglich gelingt. Die gemeinsame Diskussion wird durch Praxisbeispiele aus der NÜRNBERGER Versicherung angereichert.

Kernaussagen

- Arbeit an und mit einem Kanban-System live und spielerisch erleben
- Arbeitsprozesse visualisieren und einer kontinuierlichen Verbesserung zugänglich machen
- Wirkung von Online-Lernen mit Gamificationselementen selbst erfahren und reflektieren

Akademien Lernwelt

Die Allianz Akademien Lernwelt ist eine neue, groß angelegte „Learning on Demand-Plattform“ für den Wissenserwerb – zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit den verschiedenen Geräten. Ganz nach dem Motto „Simplicity wins“ steht das Lernportal mit einer übersichtlichen Aufbereitung des Lernangebots für Vertreter und Angestellte jederzeit zur Verfügung und wurde mit dem eLearning AWARD 2021 in der Kategorie LMCS ausgezeichnet.

Kernfragen

- Digitale Lernerlebnisse schaffen
- eTraining nicht nur als Wissenserwerb sondern auch mit geplantem Transfertraining
- Kreativ und effizient mit dem Autorentool Content erstellen

Referierende



Jens Nicolas Bergner

Referent Qualifizierung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Kathrin Seifert

Spezialistin Qualifizierung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung im Vertrieb und im Innendienst

A3/B3 Teil 1

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 15:30 Uhr

Werkstatt

max. 10 Teilnehmende

Die Werkstatt läuft insgesamt drei Stunden, die Mittagspause wird gemeinsam von den Referierenden und Teilnehmenden bestimmt.



Online

A4

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 13:00 Uhr

Forum

max. 25 Teilnehmende



Präsenz

Referierende



Anja Kirchner

Referentin Aus- und Weiterbildung
Allianz Lebensversicherungs-AG
Stuttgart



Jörg König

Leiter Bildungskonzeption
Allianz Beratungs und Vertriebs AG
München



Volker Speidel

Vertriebstrainer
Allianz Lebensversicherungs-AG
Stuttgart

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Weiterbildung im Vertrieb und Innendienst

Foren A 1 – 10

A5

Donnerstag, 30.9.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Online



Corona und der digitale Change – Was bleibt und wie?!

Corona hat uns zu schnellen, häufig ungeplanten und massiven Veränderungen in unserer Arbeitspraxis in der Aus-, Fort- und Weiterbildung gezwungen. Da viele dieser Veränderungen ohnehin irgendwann notwendig gewesen wären, gilt es jetzt Wege zu finden, positive Erfahrungen fruchtbar zu machen, neue Methoden und Formate zu verstetigen und nachhaltig in der Bildungspraxis zu verankern.

Kernfragen

- Wie erlangen wir die Kontrolle über die Veränderungsprozesse zurück?
- Wie behalten wünschenswerte Veränderungen auch nach Corona Bestand?
- Wie können Widerstände und Ängste überwunden werden?

Referierende



Ricarda Eppler

Spezialistin für digital Learning & Development
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster



Carsten Oemus

Leiter Provinzial Akademie
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung

A6

Donnerstag, 30.9.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Präsenz



Neukonzeption der Ausbildung für Fachinformatiker*innen in Versicherungsunternehmen

Ausgebildet werden im Bereich IT „Young Professionals“ mit Unternehmensbezug in einem komplett neuartigen, zielgruppengerechten Konzept. Wir fördern Offenheit und Begeisterung für neue Themen und schaffen die Grundlagen für stetige Weiterentwicklung. Eigenständigkeit und Teamfähigkeit sind Kernpunkte unserer Ausbildung. Damit sind unsere Azubis gut gerüstet für zukünftige Herausforderungen und wir als Arbeitgeber gewinnen die Chance sie langfristig für uns zu begeistern.

Kernaussagen

- IT-Ausbildung neu gedacht – mit innovativem Konzept zum Erfolg
- Die Ausbildung ermöglicht den bestmöglichen Einstieg in die Herausforderungen der Praxis
- „Azubis für Azubis“ – jahrgangsübergreifende Zusammenarbeit mit Mehrwert für Alle

Referierende



Sophia Huemer

Ausbildungsausschuss IT
Versicherungskammer Bayern
München



Alexander Rudolph

Auszubildender
Versicherungskammer Bayern
München



Eva Winterer

Ausbilderin
Versicherungskammer Bayern
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Ausbildung.

Für noch mehr Qualität im Vertrieb – Weiterbildung wirkt!?

Vor sieben Jahren machte sich die Branche mit der freiwilligen Initiative *gut beraten* auf, durch regelmäßige Weiterbildung die Professionalisierung des Vertriebs zu fördern. Seit 2018 gibt es nun auch die gesetzliche Verpflichtung zu 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr für die vertriebslich Tätigen der Branche. Wo zeigt dies Wirkung und wo (noch) nicht? Was sind wirksame Hebel für den Erfolg? Bringen Sie Ihre Erfahrungen mit. Gemeinsam wollen wir Stolpersteine und Erfolgsrezepte sammeln.

Kernfragen

- Erreichen wir das qualitative Ziel der Weiterbildungsverpflichtung?
- Welche Hürden gibt es und wie können wir sie überwinden?
- Was sind wirksame Hebel, um die Qualität im Vertrieb zu fördern?

Referierende



Gloria Bochanski
Abteilungsleiterin Vertriebsqualifizierung
Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Köln



Monika Klampfleitner
Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.
München



Wolfgang Roth
Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personalentwicklung und Weiterbildung im Innendienst und im Vertrieb

Informelles Lernen mit Abstand – Impulse setzen durch Newsletter

Sie möchten informelles Lernen in der Organisation auch in Zeiten von virtueller Zusammenarbeit stärken? In diesem Forum erfahren Sie, wie wir unseren wöchentlichen Newsletter nutzen um Weiterbildungsimpulse in die Organisation zu senden. Wir berichten über Themen, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren und entwickeln gemeinsam Ideen, die Sie in Ihrem Newsletter nutzen können.

Kernaussagen

- Erfahren Sie, wie Sie als Personalentwicklungseinheit informelles Lernen begleiten können
- Stärken Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Angebote in der Organisation
- Entwickeln Sie eine Checkliste für die Umsetzung und erste Themenideen.

Referierende



Regina Daun
Gruppenleiterin Weiterbildung
ERGO Group AG
Düsseldorf



Jennifer Harms
Referentin für Marketing und
Kommunikation, ERGO Group AG
Düsseldorf



Verena School
Abteilungsleiterin Learning & Training
ERGO Group AG
Düsseldorf

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Weiterbildung und Personal- und Organisationsentwicklung

A7

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 13:00 Uhr

Werkstatt

30 Jahre
Gemeinsam für
Qualität im Vertrieb



Online

A8

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 13:00 Uhr

Forum



Hybrid

Foren A 1 – 10

A9

Donnerstag, 30.9.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Präsenz 

Streitschlichtung – Mediation (Gesundheitsmanagement)

Jeder kennt es: Ein Wort gibt das andere und schon ist er da, der Streit! Das Dumme ist nur: So ein Streit kostet nicht nur bei allen Beteiligten Nerven, sondern den Unternehmen auch jede Menge Geld. Was tun? Hoffnungen, dass sich so ein Streit bald wieder von selbst erledigt, erweisen sich sehr häufig als falsch. Hier ist ein guter Ansatz, eine unternehmensinterne, professionelle Mediation ins Spiel zu bringen. Wir wollen gemeinsam mit Ihnen folgende Fragen beantworten:

Kernfragen

- Was ist eine professionelle Mediation?
- Wo sind Möglichkeiten und Grenzen?
- Wie sieht eine professionelle Mediation aus?

Referierende



Dr. Jörn Bendisch
Personalentwickler
Concordia Versicherungen
Hannover



Marion Stitz
Personalbetreuerin
Concordia Versicherungen
Hannover

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und Personal- und Organisationsentwicklung aus Innendienst und Vertrieb.

A10

Donnerstag, 30.9.
11:30 – 13:00 Uhr
Forum

Online  

Werde #Insurancer: Update zur Nachwuchsinitiative

Werde #Insurancer hat im zweiten Jahr des Bestehens zahlreiche neue Inhalte gelauncht: Der Job-Atlas mit mehr als 10.000 offenen Stellen; neue Teaserfilme im Social-Media-Marketing; neue Testimonials, die für eine Vertriebskarriere werben. Wir stellen die Ergebnisse dieser Aktivitäten vor und wagen einen Ausblick.

Kernfragen

- Social-Media-Marketing:
Wie spreche ich Nachwuchskräfte an?
- Digitale Nachwuchsgewinnung:
Was leistet der Job-Atlas?
- Ausblick:
Wie geht es weiter mit Werde #Insurancer?

Referierende



Frank Dersch
Projektleiter Werde #Insurancer
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.
Berlin



Marc Schmiele
Referent der Abteilung Vertrieb
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung im Vertrieb



Foren B 1 – 10

B1

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Präsenz



NexGen – We tell you what we want!

Nachwuchskräfte haben auf dem Arbeitsmarkt in Zukunft freie Wahl. Die Folgen der Corona-Pandemie, fehlende Innovationen und der demographisch bedingte Fachkräftemangel beschleunigen diese Entwicklung. Wir vermitteln die Sicht- und Denkweise der aktuellen Generation, zeigen aktuell relevante Elemente der Arbeitgeberattraktivität auf und geben Impulse für zukunftsweisende Entscheidungen in der Arbeitswelt 4.0. Best Practices und Insights aus erster Hand. We tell you what we want!

Kernaussagen

- Zukünftige Entscheider gewinnen und halten – Steigern sie Ihre Arbeitgeberattraktivität
- Top Talente im Kontext von Veränderung sehen und verstehen – Die neue Arbeitsgeneration
- Veränderungen im Arbeitsumfeld nutzen und den „War of talents“ gewinnen

Referierende



Ludwig Ficker

Apprenticeship Integrated Studies (AIS),
Munich Re Group,
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung aus Innendienst und Vertrieb

B2

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum
max. 25 Teilnehmende

Online



Vertrieb in Zeiten von Pandemien – Persönlich. Digital

In Zeiten der Pandemie ist die digitale Kundenansprache das „neue Normal“. Kundenkontakt und Beratung auf digitalem Weg sind keine Notlösung, sondern stellen sich als Erfolgsfaktor heraus. Kunden schätzen die Kontaktaufnahme – persönlich und digital. Die Pandemie ist damit ein Booster für die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb.

Kernaussagen

- Digitale Kundenansprache als Erfolgsfaktor
- Kundenberatung in Zeiten von Pandemien: persönlich und digital
- Pandemie als Booster für Digitalisierung im Versicherungsvertrieb

Referierende



Britta Nürnberger-Falk

Vertriebstrainerin Weiterbildung
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Berlin



Daniela Wegwerth-Weiss

Selbstständige Handelsvertreterin
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Berlin



Dagobert Weiss

Selbstständiger Handelsvertreter
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung im Vertrieb

Kanban live erleben

– Online-Simulation der Arbeit mit und in einem Kanban-System

Die Werkstatt bietet spielerisch einen Zugang zu Kanban. Mit Kanban werden Arbeitsprozesse visualisiert und einer kontinuierlichen Verbesserung zugänglich gemacht. Kundenanforderungen werden durch die klare Begrenzung paralleler Arbeit in den Mittelpunkt gestellt. Auf Basis des gemeinsamen Erlebens wird reflektiert wie Online-Lernen mit Gamificationelementen konkret und praxistauglich gelingt. Die gemeinsame Diskussion wird durch Praxisbeispiele aus der NÜRNBERGER Versicherung angereichert.

Kernaussagen

- Arbeit an und mit einem Kanban-System live und spielerisch erleben
- Arbeitsprozesse visualisieren und einer kontinuierlichen Verbesserung zugänglich machen
- Wirkung von Online-Lernen mit Gamificationelementen selbst erfahren und reflektieren

Referierende



Jens Nicolas Bergner

Referent Qualifizierung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg



Kathrin Seifert

Spezialistin Qualifizierung
NÜRNBERGER Versicherung
Nürnberg

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung im Vertrieb und im Innendienst

It's time for change! Agile Methoden in der Ausbildung

Vertrauen wir unseren Azubis? – JA! Unsere Auszubildenden lernen aus Erfahrung, organisieren sich selbst und feiern ihre großen und kleinen Erfolge. Sie betrachten ihr eigenes Handeln und gestalten gemeinsame Ziele. Kommen Sie mit auf die Reise zu ausgewählten agilen Werten, Praktiken, Methoden und Tools. Lernen Sie mit uns, sowie auch wir tagtäglich mit und von unseren Azubis lernen – agile for today and the future!

Kernthemen

- Vertrauen in die Azubis: Aus eigener Erfahrung für die Themen von morgen lernen
- Begegnen wir unseren Azubis auf Augenhöhe ... Ausbildung gelingt gemeinsam!
- Agile Methoden in der Ausbildung? Wir präsentieren Ihnen unsere Umsetzung

Referierende



Ferdinand Heiß

Auszubildender
Versicherungskammer Bayern
München



Ivona Pavic

IT-Ausbilderin
Versicherungskammer Bayern
München



Mike Talbot

IT-Ausbilder
Versicherungskammer Bayern
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Aus- und Weiterbildung

A3/B3

Teil 2

Donnerstag, 30.9.

11:30 – 15:30 Uhr

Werkstatt

max. 10 Teilnehmende

Die Werkstatt läuft insgesamt drei Stunden, die Mittagspause wird gemeinsam von den Referierenden und Teilnehmenden bestimmt.



Online

B4

Donnerstag, 30.9.

14:00 – 15:30 Uhr

Forum

70 Jahre
Hier beginnt die Zukunft



Präsenz

Foren B 1 – 10

B5

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Präsenz



New Learning > New Work > Unternehmerentwicklung now!

Um in der VUCA-Welt wirtschaftlich wachsen zu können, setzen erfolgreiche Agenturunternehmer/innen auf zwei Faktoren: Sie gestalten ihre Agenturprozesse effizient – für mehr Vertriebszeit und -kraft und sie entwickeln und binden langfristig ihre Mitarbeitenden. Dies führt zu überzeugender Agenturperformance, Innovationsfähigkeit und gelingendem Employerbranding. Wie New Learning und New Work dafür einen hocheffektiven Entwicklungsraum in der Provinzial-AO schafft, ist Thema dieses Forums.

Kernfragen

- Warum Unternehmerentwicklung in der Agentur mit New Learning und New Work wirksam ist
- Wie wir neue Entwicklungsmodelle Zusammenarbeit und organisationales Lernen fördern
- Wie gelingt es, dass Provinzial-Direktion u.-Vertriebspartner eine Sprache sprechen?

Referierende



Ralf Heinisch

Trainer, Coach, Organisationsentwickler
Westfälische Provinzial Versicherung AG
– Provinzial Akademie
Münster



Lars Hülsmeier

Bildungsberater
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung im Vertrieb

B6

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum
max. 25 Teilnehmende

Präsenz



Blended Learning – Das Beste aus zwei Welten

Das Mindset hinsichtlich der klassischen Bildungsformate hat sich durch Corona grundlegend geändert. Blended Learning Formate sind eine zukunftssträchtige Ergänzung und Weiterentwicklung der klassischen Formate. Im Forum erhalten Sie einen Einblick in die Einsatzgebiete, Kombinationsmöglichkeiten und Praxiserfahrungen. Außerdem möchten wir im Rahmen eines Austauschs über Chancen und Herausforderungen bei der Konzeption und Implementierung von Blended Learnings diskutieren.

Kernaussagen

- Die Kombinationsmöglichkeiten von Learning-Formaten
- Blended Learnings in der Praxis
- Erfahrungswerte, Tipps und Tricks

Referierende



Dr. Diana Ahrens

Leiterin Vertriebsqualifizierung
HDI Vertriebs AG
Hannover



Margit Swetlik

Beraterin Personalentwicklung
ALH Gruppe, Alte Leipziger – Hallesche
Stuttgart

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung und Weiterbildung im Vertrieb und in der Personalentwicklung

Sales Force Development | Ganzheitliche Verkäuferentwicklung

Neue Wege in der Ausbildung | Wir trauen uns! Als Quereinsteiger bereits nach 3,5 Monaten erfolgreich die Prüfung zum/r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung ablegen? Im Anschluss ein strukturiertes Onboarding im Agenturbetrieb durchlaufen? Als Verkaufstalent eine Sales-Qualifikation auf neustem Stand erhalten? All das bietet die Ausbildung der DEVK. Für einen erfolgreichen und zeitgemäßen Einstieg in den Vertriebsjob haben wir die Art und Weise, wie wir ausbilden, grundlegend verändert.

Kernaussagen

- Sie erleben, wie die Art der Ausbildung die Vertriebsorganisation weiterentwickeln wird
- Sie erfahren, wie Ausbildung am und mit den Menschen gelingen kann
- Sie erhalten ein praxiserprobtes Konzept zum Nachahmen

Referierende



Annette Hugger
Abteilungsleiterin
Learning and Development
DEVK Versicherungen
Köln



Stephan Stemmer
Gruppenleiter Vertriebliche
Aus- und Weiterbildung
DEVK Versicherungen
Köln

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung und im Vertrieb

Am Puls der Branche – der Fachwirt von morgen!

Die Versicherungswirtschaft steht im Wandel. Und mit ihr die Weiterbildung, die auf die veränderten Tätigkeitsfelder und deren Kompetenzanforderungen vorbereitet. Dem Fachwirt wird hier eine besondere Verantwortung zuteil – als Meister der Branche. Wie kann der Fachwirt dieser Verantwortung auch künftig gerecht werden? Diskutieren Sie mit uns über die künftige Rolle und Ausgestaltung des Fachwirts.

Kernfragen

- Welchen Stellenwert nimmt der Fachwirt in Ihrem Unternehmen ein?
- Wie kann der Fachwirt auf die Veränderungen in der Versicherungswirtschaft vorbereiten?
- Wie muss sich der Meister der Branche selbst wandeln um dieser Rolle gerecht zu werden?

Referierende



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpp
Leiter Ausbildung und Nachwuchsförderung
LVM Versicherung
Münster



Wolfgang Roth
Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



Christine Sauer
Geschäftsstellen- und Studienleiterin
Berufsbildungswerk der Versicherungs-
wirtschaft (BWW) Südwest e. V.
Mannheim

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung im Innendienst und im Vertrieb

B7

Donnerstag, 30.9.

14:00 – 15:30 Uhr

Forum

30 Jahre
Gemeinsam für
Qualität im Vertrieb



Online

B8

Donnerstag, 30.9.

14:00 – 15:30 Uhr

Werkstatt

50 Jahre
Meisterliche
Entwicklung



Online

Foren B 1 – 10

B9

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum

Hybrid



Künstliche Intelligenz in Versicherungen

Künstliche Intelligenz ist die wichtigste Technologie der Menschheitsgeschichte. In der Versicherungswirtschaft kommt diese Technologie bisher aber viel zu selten zum Einsatz. Auf Grund der vorhandenen Daten könnten Versicherer eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung von Anwendungsfällen für KI werden – dafür ist aber ein Umdenken in der Branche erforderlich.

Kernaussagen

- Künstliche Intelligenz ist die wichtigste Technologie der Menschheitsgeschichte.
- Die Versicherungswirtschaft riskiert diese Technologie zu verschlafen.
- Was müssen Versicherer tun, um ihr technologisches Potential zu heben?

Referierende



Andreas Schindler
Founder / CEO
Deep Neuron Lab
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und Personal- und Organisationsentwicklung aus Innendienst und Vertrieb

B10

Donnerstag, 30.9.
14:00 – 15:30 Uhr
Forum
max. 15 Teilnehmende

Online



Anrechnungsregeln *gut beraten* & Prüfung der Weiterbildungspflicht

Diskutieren Sie in unserem Forum über die Umsetzung der Weiterbildungsverpflichtung in Ihren Unternehmen, die Auslegung der FAQ der Aufsichtsbehörden und über die Anrechnungsregeln von *gut beraten*. Wir teilen unsere Erfahrungen und unser Know-How mit Ihnen und freuen uns auf Ihre Einblicke. Bringen Sie gern Ihre Beispiele und Fragen aus der Praxis mit.

Kernfragen

- Was ist im Hinblick auf die FAQ der Aufsichten zu beachten?
- Wie unterstützt die Initiative *gut beraten* die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen?
- Welche Neuerungen finden sich in den Anrechnungsregeln von *gut beraten*?

Referierende



Jana Schakulat
Referentin Berufliche Bildung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



Doris Schilcher
Referentin Berufliche Bildung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personalentwicklung und Weiterbildung im Innendienst und im Vertrieb

Foren C 1 – 10

NexGen – We tell you what we want!

Nachwuchskräfte haben auf dem Arbeitsmarkt in Zukunft freie Wahl. Die Folgen der Corona-Pandemie, fehlende Innovationen und der demographisch bedingte Fachkräftemangel beschleunigen diese Entwicklung. Wir vermitteln die Sicht- und Denkweise der aktuellen Generation, zeigen aktuell relevante Elemente der Arbeitgeberattraktivität auf und geben Impulse für zukunftsweisende Entscheidungen in der Arbeitswelt 4.0. Best Practices und Insights aus erster Hand. We tell you what we want!

Kernaussagen

- Zukünftige Entscheider gewinnen und halten – Steigern sie Ihre Arbeitgeberattraktivität
- Top Talente im Kontext von Veränderung sehen und verstehen – Die neue Arbeitsgeneration
- Veränderungen im Arbeitsumfeld nutzen und den „War of talents“ gewinnen

Referierende



Ludwig Ficker
Apprenticeship Integrated Studies (AIS)
Munich Re Group
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung aus Innendienst und Vertrieb

Blended Learning – Das Beste aus zwei Welten

Das Mindset hinsichtlich der klassischen Bildungsformate hat sich durch Corona grundlegend geändert. Blended Learning Formate sind eine zukunftssträchtige Ergänzung und Weiterentwicklung der klassischen Formate. Im Forum erhalten Sie einen Einblick in die Einsatzgebiete, Kombinationsmöglichkeiten und Praxiserfahrungen. Außerdem möchten wir im Rahmen eines Austauschs über Chancen und Herausforderungen bei der Konzeption und Implementierung von Blended Learnings diskutieren.

Kernaussagen

- Die Kombinationsmöglichkeiten von Learning-Formaten
- Blended Learnings in der Praxis
- Erfahrungswerte, Tipps und Tricks

Referierende



Dr. Diana Ahrens
Leiterin Vertriebsqualifizierung
HDI Vertriebs AG
Hannover



Margit Swetlik
Beraterin Personalentwicklung
ALH Gruppe, Alte Leipziger – Hallesche
Stuttgart

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung und Weiterbildung im Vertrieb und in der Personalentwicklung

C1

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum



Online

C2

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum

max. 20 Teilnehmende



Online

Foren C 1 – 10

C3

Freitag, 1.10.
09:00 – 10:30 Uhr
Werkstatt

50 Jahre Meisterliche
Entwicklung

Präsenz 

Am Puls der Branche – der Fachwirt von morgen!

Die Versicherungswirtschaft steht im Wandel. Und mit ihr die Weiterbildung, die auf die veränderten Tätigkeitsfelder und deren Kompetenzanforderungen vorbereitet. Dem Fachwirt wird hier eine besondere Verantwortung zuteil – als Meister der Branche. Wie kann der Fachwirt dieser Verantwortung auch künftig gerecht werden? Diskutieren Sie mit uns über die künftige Rolle und Ausgestaltung des Fachwirts.

Kernfragen

- Welchen Stellenwert nimmt der Fachwirt in Ihrem Unternehmen ein?
- Wie kann der Fachwirt auf die Veränderungen in der Versicherungswirtschaft vorbereiten?
- Wie muss sich der Meister der Branche selbst wandeln um dieser Rolle gerecht zu werden?

Referierende



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpff
Leiter Ausbildung und Nachwuchsförderung
LVM Versicherung
Münster



Wolfgang Roth
Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



Christine Sauer
Geschäftsstellen- und Studienleiterin
Berufsbildungswerk der Versicherungs-
wirtschaft (BWW) Südwest e. V.
Mannheim

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung im Innendienst und im Vertrieb

C4

Freitag, 1.10.
09:00 – 10:30 Uhr
Forum
max. 25 Teilnehmende

Online 

Akademien Lernwelt

Die Allianz Akademien Lernwelt ist eine neue, groß angelegte „Learning on Demand-Plattform“ für den Wissenserwerb – zu jeder Zeit, an jedem Ort und mit den verschiedenen Geräten. Ganz nach dem Motto „Simplicity wins“ steht das Lernportal mit einer übersichtlichen Aufbereitung des Lernangebots für Vertreter und Angestellte jederzeit zur Verfügung und wurde mit dem eLearning AWARD 2021 in der Kategorie LMCS ausgezeichnet.

Kernfragen

- Digitale Lernerlebnisse schaffen
- eTraining nicht nur als Wissenserwerb sondern auch mit geplantem Transfertraining
- Kreativ und effizient mit dem Autorentool Content erstellen

Referierende



Anja Kirchner
Referentin Aus- und Weiterbildung
Allianz Lebensversicherungs-AG
Stuttgart



Jörg König
Leiter Bildungskonzeption
Allianz Beratungs und Vertriebs AG
München



Volker Speidel
Vertriebstrainer
Allianz Lebensversicherungs-AG
Stuttgart

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Weiterbildung im Vertrieb und Innendienst

Corona und der digitale Change – Was bleibt und wie?!

Corona hat uns zu schnellen, häufig ungeplanten und massiven Veränderungen in unserer Arbeitspraxis in der Aus-, Fort- und Weiterbildung gezwungen. Da viele dieser Veränderungen ohnehin irgendwann notwendig gewesen wären, gilt es jetzt Wege zu finden, positive Erfahrungen fruchtbar zu machen, neue Methoden und Formate zu verstetigen und nachhaltig in der Bildungspraxis zu verankern.

Kernfragen

- Wie erlangen wir die Kontrolle über die Veränderungsprozesse zurück?
- Wie behalten wünschenswerte Veränderungen auch nach Corona Bestand?
- Wie können Widerstände und Ängste überwunden werden?

Referierende



Ricarda Eppler

Spezialistin für digital Learning & Development
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster



Carsten Oemus

Leiter Provinzial Akademie
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung

Neukonzeption der Ausbildung für Fachinformatiker*innen in Versicherungsunternehmen

Ausgebildet werden im Bereich IT „Young Professionals“ mit Unternehmensbezug in einem komplett neuartigen, zielgruppengerechten Konzept. Wir fördern Offenheit und Begeisterung für neue Themen und schaffen die Grundlagen für stetige Weiterentwicklung. Eigenständigkeit und Teamfähigkeit sind Kernpunkte unserer Ausbildung. Damit sind unsere Azubis gut gerüstet für zukünftige Herausforderungen und wir als Arbeitgeber gewinnen die Chance sie langfristig für uns zu begeistern.

Kernaussagen

- IT-Ausbildung neu gedacht – mit innovativem Konzept zum Erfolg
- Die Ausbildung ermöglicht den bestmöglichen Einstieg in die Herausforderungen der Praxis
- „Azubis für Azubis“ – jahrgangsübergreifende Zusammenarbeit mit Mehrwert für Alle

Referierende



Sophia Huemer

Ausbildungsausschuss IT
Versicherungskammer Bayern
München



Alexander Rudolph

Auszubildender
Versicherungskammer Bayern
München



Eva Winterer

Ausbilderin
Versicherungskammer Bayern
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Ausbildung.

C5

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum



Präsenz

C6

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum



Online

Foren C 1 – 10

C7

Anrechnungsregeln *gut beraten* & Prüfung der Weiterbildungspflicht

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum

max. 15 Teilnehmende

Präsenz



Diskutieren Sie in unserem Forum über die Umsetzung der Weiterbildungsverpflichtung in Ihren Unternehmen, die Auslegung der FAQ der Aufsichtsbehörden und über die Anrechnungsregeln von *gut beraten*. Wir teilen unsere Erfahrungen und unser Know-How mit Ihnen und freuen uns auf Ihre Einblicke. Bringen Sie gern Ihre Beispiele und Fragen aus der Praxis mit.

Kernfragen

- Was ist im Hinblick auf die FAQ der Aufsichten zu beachten?
- Wie unterstützt die Initiative *gut beraten* die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen?
- Welche Neuerungen finden sich in den Anrechnungsregeln von *gut beraten*?

Referierende



Jana Schakulat

Referentin Berufliche Bildung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



Doris Schilcher

Referentin Berufliche Bildung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personalentwicklung und Weiterbildung im Innendienst und im Vertrieb

C8

Der bestmögliche Ausbildungsstart – die ersten 100 Tage

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum

70 Jahre
Hier beginnt
die Zukunft

Hybrid



Der Ausbildungsstart für Auszubildende ist immer eine aufregende und spannende Phase. Die ersten Tage sind sehr prägend, weil für die Auszubildenden alles neu ist und beim Ausbildungsbeginn alles auf „Null“ gestellt wird. Umso wichtiger ist ein gut durchdachter Start, damit den jungen Menschen ein gutes Gefühl und die entsprechende Sicherheit gegeben wird.

Kernfragen

- Schon mit dem ersten Tag Bindung zum Unternehmen herstellen
- Die besten Ideen für die Branche gemeinsam entwickeln
- Auch zukünftig attraktiv bleiben!

Referierende



Izabela Lange

Bildungsreferentin/
Ausbildungskordinatorin
Concordia Versicherungen
Hannover



Morten Rieckmann

Ausbildungskordinator Vertrieb
Concordia Versicherungen
Hannover



Jan-Philipp Ruge

Ausbildungskordinator IT
Concordia Versicherungen
Hannover

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung aus Vertrieb und Innendienst.

Veränderung der Regulatorik im Versicherungsvertrieb

Die Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Versicherungsprodukten ändern sich permanent. Verbraucherschutz, Digitalisierung, Demografie sorgen für verschiedene Gesetzesvorhaben auf nationaler und auf europäischer Ebene – manche sind schon konkret, andere sind noch im Stadium der Ankündigung. Es ist wichtig, sich frühzeitig auf die anstehenden Änderungen vorzubereiten.

Kernfragen

- Welche Änderungen hat die 19. Legislaturperiode gebracht – und welche nicht?
- Welche Rahmenbedingungen werden sich für den Versicherungsvertrieb in Deutschland ändern?
- Welche Änderungen zeichnen sich auf europäischer Ebene ab?

Referierende



Elisabeth Stiller

Leiterin Vertrieb
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem
Bereich Vertrieb

Geschäftsmodelle – (k)eine Aufgabe betrieblicher Ausbildung?!

Es werden praxiserprobte Instrumente und Fortbildungsmodulare vorgestellt, die die Beteiligung von betrieblichen Ausbilder(inne)n, ausbildenden Fachkräften und Auszubildenden an der Entwicklung und Umsetzung von zukunftsfähigen Geschäftsmodellen fördern. Dabei werden insbesondere Chancen des nachhaltigen Wirtschaftens und der Digitalisierung für die Versicherungswirtschaft gemeinsam erarbeitet. Der Ansatz wird aktuell in dem vom BIBB aus BMBF-Mitteln geförderten Projekt GEKONAWI*transfer verstetigt.

Kernthemen

- Es werden Instrumente zur Entwicklung nachhaltiger Geschäftsmodelle vorgestellt.
- Die strategische Bedeutung des betrieblichen Ausbildungspersonals wird sichtbar.
- Es werden Handbücher, Arbeitsmaterialien für den praktischen Einsatz angeboten.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung sowie Aus- und Weiterbildung

Referierende



Dr. Karina Kiepe

Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Helmut-Schmidt-Universität/Universität
der Bundeswehr
Hamburg



Monika Klampfleitner

Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.
München



Gerrit Rüdebusch

Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Helmut-Schmidt-Universität/Universität
der Bundeswehr
Hamburg



Prof. Dr. Tobias Schlömer

Universitätsprofessor
Helmut-Schmidt-Universität/Universität
der Bundeswehr
Hamburg

C9

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum



Online

C10

Freitag, 1.10.

09:00 – 10:30 Uhr

Forum



Online

Foren D 1 – 10

D1

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

max. 30 Teilnehmende

Online



MS-Teams

Gemeinsam im Unternehmen an Dokumenten arbeiten, Kundenkommunikation vereinfachen oder weitere Interaktionen online etablieren. Mit Microsoft Teams erarbeiten wir gemeinsam wie Webinare im Unternehmen einfach umsetzbar sind. Hierbei schauen wir auf die alltägliche Nutzung als Webinar tool und auch auf die Möglichkeiten, Arbeit zu strukturieren. (Kanban, Teams, Kanäle und Dateien)

Kernthemen

- Zielgruppenorientierte Durchführung von Webinaren
- Tipps und Tricks bei der Durchführung von Webinaren
- Strukturierung der Teams und eigenen Arbeitsabläufe

Referierende



Victoria Kesting
Senior Vertriebscoach
TARGO Versicherung
Hilden



Ivonne Strobach
Managerin
Canada Life Assurance Europe plc
Dublin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung im Innendienst und im Vertrieb

D2

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

max. 25 Teilnehmende

Präsenz



Vertrieb in Zeiten von Pandemien – Persönlich. Digital

In Zeiten der Pandemie ist die digitale Kundenansprache das „neue Normal“. Kundenkontakt und Beratung auf digitalem Weg sind keine Notlösung, sondern stellen sich als Erfolgsfaktor heraus. Kunden schätzen die Kontaktaufnahme – persönlich und digital. Die Pandemie ist damit ein Booster für die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb.

Kernaussagen

- Digitale Kundenansprache als Erfolgsfaktor
- Kundenberatung in Zeiten von Pandemien: persönlich und digital
- Pandemie als Booster für Digitalisierung im Versicherungsvertrieb

Referierende



Britta Nürnberger-Falk
Vertriebstrainerin Weiterbildung
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Berlin



Daniela Wegwerth-Weiss
Selbstständige Handelsvertreterin
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Berlin



Dagobert Weiss
Selbstständiger Handelsvertreter
Allianz Beratungs- und Vertriebs AG
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Personalentwicklung im Vertrieb

Was ist neu an dem neuen Berufsbild?

Die Neuordnung der Erstausbildung geht in die letzte Runde. Das Inkrafttreten der neuen Ausbildungsordnung ist zum 1. August 2022 geplant. In den vergangenen zwei Jahren wirkten zahlreiche Expertinnen und Experten der Branche an der Schaffung eines innovativen, zukunftsfähigen und vielfältigen Berufsbilds mit. Im Workshop werden die strukturelle und inhaltliche Ausgestaltung der Ausbildung sowie Implikationen für die betriebliche, schulische und prüfungsbezogene Umsetzung dargestellt.

Kernaussagen

- Digitalisierungsrelevante Inhalte werden in der Erstausbildung verankert
- Das Prinzip der Kundenbedarfswelder stärkt Beratungskompetenz und Kundenorientierung
- Erstmals können Auszubildende im Rahmen einer kaufmännischen Ausbildung eine Wahlqualifikation im IT-Schnittstellenbereich absolvieren

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung, Berufsschullehrer; Interessierte an innovativen Qualifizierungskonzepten

Referierende



Simon Grupe

Referatsleiter kaufmännische und Dienstleistungsberufe DIHK - Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. Berlin



Marcus Klose

Stellvertretender Schulleiter Marin-Luther-King Schule, Berufliche Schule der Stadt Kassel



Vesna Kranjčec-Sang

Referentin Duale Ausbildung Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) e. V. München



Torsten Kumm

Teamleitung Personalentwicklung Concordia Versicherungen Hannover



Reinhard Wolbeck

Ausbildungsleiter SIGNAL IDUNA Gruppe Dortmund

It's time for change! Agile Methoden in der Ausbildung

Vertrauen wir unseren Azubis? – JA! Unsere Auszubildenden lernen aus Erfahrung, organisieren sich selbst und feiern ihre großen und kleinen Erfolge. Sie betrachten ihr eigenes Handeln und gestalten gemeinsame Ziele. Kommen Sie mit auf die Reise zu ausgewählten agilen Werten, Praktiken, Methoden und Tools. Lernen Sie mit uns, sowie auch wir tagtäglich mit und von unseren Azubis lernen – agile for today and the future!

Kernthemen

- Vertrauen in die Azubis: Aus eigener Erfahrung für die Themen von morgen lernen
- Begegnen wir unseren Azubis auf Augenhöhe ... Ausbildung gelingt gemeinsam!
- Agile Methoden in der Ausbildung? Wir präsentieren Ihnen unsere Umsetzung

Referierende



Ferdinand Heiß

Auszubildender Versicherungskammer Bayern München



Ivona Pavic

IT-Ausbilderin Versicherungskammer Bayern München



Mike Talbot

IT-Ausbilder Versicherungskammer Bayern München

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Aus- und Weiterbildung

D3

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

70 Jahre Hier beginnt die Zukunft



Hybrid

D4

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

70 Jahre Hier beginnt die Zukunft



Online

Foren D 1 – 10

D5

Freitag, 1.10.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Online  

New Learning > New Work > Unternehmerentwicklung now!

Um in der VUCA-Welt wirtschaftlich wachsen zu können, setzen erfolgreiche Agenturunternehmer/innen auf zwei Faktoren: Sie gestalten ihre Agenturprozesse effizient – für mehr Vertriebszeit und -kraft und sie entwickeln und binden langfristig ihre Mitarbeitenden. Dies führt zu überzeugender Agenturperformance, Innovationsfähigkeit und gelingendem Employerbranding. Wie New Learning und New Work dafür einen hocheffektiven Entwicklungsraum in der Provinzial-AO schafft, ist Thema dieses Forums.

Kernfragen

- Warum Unternehmerentwicklung in der Agentur mit New Learning und New Work wirksam ist
- Wie wir neue Entwicklungsmodelle Zusammenarbeit und organisationales Lernen fördern
- Wie gelingt es, dass Provinzial-Direktion u.-Vertriebspartner eine Sprache sprechen?

Referierende



Ralf Heinisch

Trainer, Coach, Organisationsentwickler
Westfälische Provinzial Versicherung AG
– Provinzial Akademie
Münster



Lars Hülsmeier

Bildungsberater
Provinzial AG – Provinzial Akademie
Münster

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und in der Personal- und Organisationsentwicklung im Vertrieb

D6

Freitag, 1.10.
11:00 – 12:30 Uhr
Werkstatt

Online 

Lessons Learned Corona – Alles kann, nichts muss in der Ausbildung

Die Corona-Pandemie hat uns alle mehr oder weniger unvorbereitet getroffen. Viele Unternehmen mussten auch in der Ausbildung schnell handeln und kurzfristig Ideen umsetzen. Es wurde viel ausprobiert und alle beteiligten Personengruppen haben viel akzeptiert, toleriert sowie kreativ und engagiert dazu beigetragen, dass die Ausbildung weiter geht. Aber wie geht es jetzt nach der Pandemie in der Ausbildung weiter?

Kernfragen

- Welche Schwierigkeiten gab es in der Ausbildung während der Pandemie?
- Welche psychologischen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aspekte spielen eine Rolle?
- Was lernen wir aus der Pandemie für die Ausbildung der Zukunft?

Referierende



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpp

Leiter Ausbildung und Nachwuchsförderung
LVM Versicherung
Münster



Tobias Hohenadl

Rechtsanwalt (Syndikusanwalt)
Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland
München



Henning Meyer

Personalleiter
Concordia Versicherungen
Hannover

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung im Innendienst

Sales Force Development | Ganzheitliche Verkäuferentwicklung

Neue Wege in der Ausbildung | Wir trauen uns! Als Quereinsteiger bereits nach 3,5 Monaten erfolgreich die Prüfung zum/r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung ablegen? Im Anschluss ein strukturiertes Onboarding im Agenturbetrieb durchlaufen? Als Verkaufstalent eine Sales-Qualifikation auf neustem Stand erhalten? All das bietet die Ausbildung der DEVK. Für einen erfolgreichen und zeitgemäßen Einstieg in den Vertriebsjob haben wir die Art und Weise, wie wir ausbilden, grundlegend verändert.

Kernaussagen

- Sie erleben, wie die Art der Ausbildung die Vertriebsorganisation weiterentwickeln wird
- Sie erfahren, wie Ausbildung am und mit den Menschen gelingen kann
- Sie erhalten ein praxiserprobtes Konzept zum Nachahmen

Referierende



Annette Hugger
Abteilungsleiterin
Learning and Development
DEVK Versicherungen
Köln



Stephan Stemmer
Gruppenleiter Vertriebliche
Aus- und Weiterbildung
DEVK Versicherungen
Köln

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung, Erstausbildung und Weiterbildung und im Vertrieb

Mitarbeitendengespräch mal anders, könnte ja gut werden

Auf der Suche nach einem effektiven und interessanten Mitarbeitendengespräch sind wir auf die Idee gekommen, ein Spielbrett zu entwickeln.

Wir freuen uns, unsere Erkenntnisse mit Ihnen zu teilen.

Kernaussagen

- Unser Gespräch verbessert die Kooperation und den Gemeinschaftssinn
- Mitarbeitendengespräche dienen der Weiterentwicklung
- Spielen verbindet Generationen

Referierende



Matthias Mühle
Personalentwickler
Concordia Versicherungen
Hannover



Deike Niemeyer
Personalreferentin
Concordia Versicherungen
Hannover

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung und Personal- und Organisationsentwicklung.

D7

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

30 Jahre
Gemeinsam für
Qualität im Vertrieb



Präsenz

D8

Freitag, 1.10.

11:00 – 12:30 Uhr

Forum

max. 25 Teilnehmende



Präsenz

Foren D 1 – 10

D9

Freitag, 1.10.
11:00 – 12:30 Uhr
Werkstatt

30 Jahre
Gemeinsam für
Qualität im Vertrieb

Präsenz



Für noch mehr Qualität im Vertrieb – Weiterbildung wirkt!?

Vor sieben Jahren machte sich die Branche mit der freiwilligen Initiative *gut beraten* auf, durch regelmäßige Weiterbildung die Professionalisierung des Vertriebs zu fördern. Seit 2018 gibt es nun auch die gesetzliche Verpflichtung zu 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr für die vertriebslich Tätigen der Branche. Wo zeigt dies Wirkung und wo (noch) nicht? Was sind wirksame Hebel für den Erfolg? Bringen Sie Ihre Erfahrungen mit. Gemeinsam wollen wir Stolpersteine und Erfolgsrezepte sammeln.

Kernfragen

- Erreichen wir das qualitative Ziel der Weiterbildungsverpflichtung?
- Welche Hürden gibt es und wie können wir sie überwinden?
- Was sind wirksame Hebel, um die Qualität im Vertrieb zu fördern?

Referierende



Monika Klampfleitner

Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



Wolfgang Roth

Mitglied der Geschäftsleitung
Berufsbildungswerk der Deutschen
Versicherungswirtschaft (BWW) e. V.
München



N. N.

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den
Bereichen Personalentwicklung und Weiterbildung
im Innendienst und im Vertrieb

D10

Freitag, 1.10.
11:00 – 12:30 Uhr
Forum

Präsenz



Werde #Insurancer: Update zur Nachwuchsinitiative

Werde #Insurancer hat im zweiten Jahr des Bestehens zahlreiche neue Inhalte gelauncht: Der Job-Atlas mit mehr als 10.000 offenen Stellen; neue Teaserfilme im Social-Media-Marketing; neue Testimonials, die für eine Vertriebskarriere werben. Wir stellen die Ergebnisse dieser Aktivitäten vor und wagen einen Ausblick.

Kernfragen

- Social-Media-Marketing:
Wie spreche ich Nachwuchskräfte an?
- Digitale Nachwuchsgewinnung:
Was leistet der Job-Atlas?
- Ausblick:
Wie geht es weiter mit Werde #Insurancer?

Referierende



Frank Dersch

Projektleiter Werde #Insurancer
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.
Berlin



Marc Schmiele

Referent der Abteilung Vertrieb
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.
Berlin

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus den
Bereichen Personal- und Organisations-
entwicklung im Vertrieb





Programmausschuss BIKO 2021



Dr. Diana Ahrens
HDI Vertriebs AG
Hannover



Prof. Dr. Rolf Arnold
Institut für Versicherungswesen
der TH Köln



Dr. Thorsten van Beeck-Stumpff
LVM Versicherung
Münster



Dr. Katharina Höhn
BWV e. V./DVA
München



Stefan Horenburg
DVA/BWV Berlin-Brandenburg e. V.
Berlin



Henning Meyer
Concordia Versicherungen
Hannover



Jeanette Nakaten
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Köln



Monika Nothelle
VGH Versicherungen
Hannover



Simeon Sautermeister
Württembergische Versicherung AG
Stuttgart



Ronny Schröpfer
DVA
München



Margit Swetlik
ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern
Stuttgart



Ansprechpartnerinnen

Bei **organisatorischen Fragen**
wenden Sie sich bitte an:



Juliane Teipelke
✉ JULIANE.TEIPELKE@
VERSICHERUNGS-AKADEMIE.DE
☎ 030 2020-5082



Anna Händel
✉ ANNA.HAENDEL@
BWV.DE
☎ 089 922001-828

Informationen zum **InnoWard**
erhalten Sie von:

Anmeldung

zum **Bildungskongress der Deutschen Versicherungswirtschaft 2021**
vom **30. September bis 1. Oktober 2021** in Berlin

Titel/Vor-/Nachname
Firma
Funktion
Abteilung
Straße
PLZ, Ort
Telefon/Telefax
E-Mail
Rechnungsanschrift (falls abweichend)

Ich möchte teilnehmen: (bitte ankreuzen, auch bei reiner Online-Teilnahme!)

Foren A 30.9. 11:30 – 13:00 Uhr	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
	<input type="checkbox"/>									
Foren B 30.9. 14:00 – 15:30 Uhr	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10
	<input type="checkbox"/>									
Foren C 1.10. 9:00 – 10:30 Uhr	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
	<input type="checkbox"/>									
Foren D 1.10. 11:00 – 12:30 Uhr	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10
	<input type="checkbox"/>									

Zutreffendes bitte ankreuzen:

Teilnahme **VOR ORT** ¹ Teilnahme **VIRTUELL** ²

ja nein **Ich nehme an der Abendveranstaltung mit Dinnerspeech am 30.09.2021 teil.**

Teilnahmegebühr:

¹ **890,- € netto** | 1.059,10 € brutto ||| Bei Anmeldung bis zum 25. Juni 2021 : **790,- € netto** | 940,10 € brutto

Als Teilnehmende*r in Präsenz erkläre ich mich damit einverstanden, das ich im Rahmen des Online-Streamings ggf. während der Keynotes und der hybriden Foren/Werkstätten gefilmt werde.

² Ich melde mich zum **Online-BIKO** an (Live-Steaming der Keynotes und hybriden Formate bzw. Online-Foren und Workshops):

490,- € netto | 583,10 € brutto

Es gelten die AGB der Deutschen Versicherungsakademie (DVA). Diese finden Sie unter WWW.VERSICHERUNGSKADEMIE.DE/AGB

Datenschutz-Hinweise unter WWW.VERSICHERUNGSKADEMIE.DE/DATENSCHUTZ-TEILNEHMER

Ihre Weiterbildung bei der DVA

Sie haben eine Veranstaltung bei der Deutschen Versicherungsakademie gebucht. Daher erlauben wir uns, Sie künftig über ähnliche Veranstaltungen per E-Mail zu informieren. Falls Sie keine weitere Werbung wünschen, können Sie der Verwendung Ihrer E-Mail-Adresse jederzeit widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen. Bitte senden Sie dazu eine E-Mail an ABMELDUNG@VERSICHERUNGSKADEMIE.DE.

Ort, Datum

Unterschrift / Stempel

Versicherungswirtschaft

Seit 75 Jahren
auf Kurs!

Das Medium **Versicherungswirtschaft** richtet sich an alle, die den Wissensvorsprung suchen zwischen Risiko- und Schadenmanagement, Vertrieb und Vorsorge, Strategie und Praxis, Change und Zukunft.

Ab
19,90 €
im Monat

E-Paper-Abo
für bis zu
3 Nutzer,
inkl. Print-Abo

Ihr Abonnement? Zeitgemäß!

- Erscheint monatlich
- Inkl. E-Paper und Print-Ausgabe
- Versandkostenfrei in Deutschland
- Zugriff auf Digitalarchiv über die Plattform Online-Kiosk
- Fachliteratur versandkostenfrei



BERATUNG. vertrieb@vww.de
Telefon +49 (0)721 35 09-118



JETZT BESTELLEN.
www.de



75 JAHRE ERFAHRUNG

Verlag Versicherungswirtschaft

An aerial night view of Berlin, Germany, featuring the prominent Fernsehturm (TV Tower) on the right side. The city lights are visible against a dark blue sky, and the tower is illuminated with a purple glow. The foreground shows a mix of historic and modern buildings, with a church spire visible in the center.

Hat es Ihnen gefallen?

Dann merken Sie sich
den Termin für 2022 vor:



Bildungskongress

der Deutschen Versicherungswirtschaft 2022

29. – 30. September 2022

Berlin

Ihre starken Partner in der Aus- und Weiterbildung

Die **Deutsche Versicherungsakademie (DVA)** bietet als Branchenakademie überregionale und überbetriebliche Bildungsangebote für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungswirtschaft an. Qualitätsgesicherte Aus- und Weiterbildungs-konzepte für Einzelpersonen oder maßgefertigt für den individuellen Unternehmensbedarf.



Das **Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.** koordiniert als Bildungsverband die überbetrieblichen Bildungs-aktivitäten der Branche, vertritt die Interessen des Wirtschaftszweigs in Bildungsfragen und sichert die Qualität der beruflichen Bildung.



Deutsche
Versicherungsakademie
(DVA) GmbH

Verbindungsbüro zum GDV
Wilhelmstraße 43 g-i
10117 Berlin

☎ 030 2020-5099

📠 030 2020-6650

✉ info@versicherungsakademie.de

WWW.VERSICHERUNGSKADEMIE.DE 

Berufsbildungswerk
der Deutschen Versicherungswirtschaft
(BWV) e. V.

Arabellastraße 29
81925 München

☎ 089 922001-830

📠 089 922001-844

✉ info@bwv.de

WWW.BWV.DE 

