

AMC-Themenforum

Alternativen der Vertriebsvergütung in Deutschland und Europa

Forum für Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz.

20. Juni 2013, 18:00 h - 19:00 h. Ab 19:30 exklusive Abendveranstaltung.

21. Juni 2013, 08:30 h - 13:00 h. Anschließend Ausklang beim Businesslunch.

Hyatt Regency, Kennedy-Ufer 2 a, 50679 Köln.

Situation

„Wir müssen den Versicherungsvertrieb neu erfinden.“

Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter Versicherung

In Deutschland, und in Europa schon lange, ist die Vertriebsvergütung der Assekuranz in den Blickpunkt geraten. Mit einem weiteren Regulierungsschritt dürfen seit dem Jahreswechsel etwa in Großbritannien und den Niederlanden Verträge für kapitalbildende Versicherungsprodukte nur auf Basis einer vom Kunden zu zahlenden Beratung zustande kommen.

Die deutsche Assekuranz hat in Europa (noch) eine Sonderrolle bei der Vertriebsvergütung. Doch die Treiber ihrer Veränderung sind stark und vielfältig:

- EU-Regulierungen wie die IMD2-Richtlinie, die sämtliche Vertriebskanäle einbeziehen soll.
- Das Internet als Informations- und Vertriebsmedium.
- Verstärkte Compliance-Anforderungen, wie der GDV-Verhaltenskodex, der solchen "Vertriebspraktiken entgegenwirken soll, die nicht im Kundeninteresse sind" [GDV].
- In Beratungs- und Vertriebsvergütungsthemen der Finanzdienstleistung zunehmend sensibilisierte öffentliche Meinung, Politik und NGOs.

Diese Kräfte wirken auf verschiedene Themenkomplexe, die im Kontext betrachtet werden müssen. Wie etwa die Vergütungshöhe und ihre Wirkung auf die Finanzierung in den verschiedenen Sparten sowie ihre Wirkung auf die Finanzierung der Vertriebe. Provisionsvertrieb, Honorarberatung und Honorarvertrieb sowie Nettotarifizierung und Provisionsabgabeverbot. Nicht zuletzt die Dynamik von Vertriebswegeentwicklungen wie Multikanalvertrieb, Internet-Direktvertrieb und Vergleichsrechnern.

Fachliche Leitung, Moderation und Ziel

Die fachliche Leitung und Moderation dieses AMC-Themenforums hat der Beiratsvorsitzende des AMC, Herr Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln. Wir wenden uns an Vorstände und Entscheidungsträger aus der Branche um einen aktiven Austausch zu entwickeln.

Information

Hören Sie aktuelle Überblick- und Impulsvorträge darüber

- welche Anforderungen die IMD 2 an die Vertriebsvergütung in Deutschland und anderen europäischen Ländern stellt,
- welche Folgen die aktuell sich abzeichnenden Veränderungen für die Vertriebsvergütung und die Vertriebswegekonkurrenz in Deutschland bringen,
- welche Rolle in naher Zukunft der Dreiklang von Vergütung, Anreiz und Fairness im Rahmen absatzwirksamer Instrumente einnimmt,
- welche Auswirkungen dies alles auf die Geschäftssysteme der Versicherer hat.

Zeitraahmen

Dieses AMC-Themenforum widmet der Diskussion und dem fachlichen Erfahrungsaustausch besonders viel Raum. Erörtern Sie die aktuellen und sich konkret abzeichnenden Fragen der Praxis insbesondere mit den Referenten und aktiven Diskussionsteilnehmern aus der Vorstandspraxis.

20. Juni 2013, 18:00 h

Auswirkungen der IMD2 in Deutschland und Europa

Dipl.-Kfm. Ulrich Gröbel, Business & Finance Consulting Services GmbH, Düsseldorf

Mit profunder Erfahrung berichtet der Referent aus einer europäischen Perspektive über Inhalt und Wirkung der Regularien. In differenzierter Sicht auf die Geschäftssysteme sowie die Vertriebs- und Vergütungsstrukturen der Assekuranz.

Ab 19:30 h exklusive Abendveranstaltung.

21. Juni 2013, ab 08:30 h

Vergütung, Anreiz und Fairness: Zu Wirkungen und Nebenwirkungen von Entlohnungssystemen

Prof. Dr. Matthias Sutter, Institut für Finanzwissenschaft, Universität Innsbruck

Ökonomisches Entscheidungsverhalten von Individuen und Gruppen ist das Spezialgebiet des Referenten. Es spielt beim Vertrieb der gemeinhin nicht leicht verständlichen Versicherungsprodukte eine besondere Rolle.

Die Vertriebsvergütung in der Kritik – Regulierungsansätze und deren Folgen

Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund

Der Referent ist ein ausgewiesener Kenner der Branche, der Provisionen und Courtagen in Deutschland. Er weiß aus eigener Anschauung und hat untersucht, was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen und kann Folgen veränderter Regulierungsansätze einschätzen.

Ausklang

Das Ende der fachlichen Veranstaltung ist geplant für 13:00 h, anschließend ein Ausklang beim Businesslunch.

Nutzen

Klären Sie zeitig, was zu erwarten ist. Zur Überprüfung, Weiterentwicklung und Ausrichtung der eigenen Positionierung sowie der Auswahl und Einleitung von Maßnahmen, insbesondere zu den Vergütungsmodellen des Vertriebs.

Die Teilnehmer lernen praxisorientierte Gedankengänge hochkarätiger Referenten im Original kennen. Außerhalb der Treitmühle des Alltags. Mit viel Raum für kritische Auseinandersetzung und persönlichen Kontakt, auch bei der exklusiven Abendveranstaltung. Profitieren Sie von dieser Plattform mit hohem Niveau und weitem Horizont, hochkarätigen Referenten und spannenden Diskussionen. Gewinnen Sie Anregungen für eigene, neue Ideen zu den Themen mit aktuellem und bevorstehendem Entscheidungsbedarf.

Anmeldung und Information

Bitte benutzen Sie das beigefügte Anmeldeformular. Auch für den Wunsch nach weiterer Information. Kontakt: Andreas Wölker

woelker@amc-forum.de | T. 0221-93119887 | F. 0221-9235992 | M. 0175-2438095

Stand 19.04.2013 - Änderungen vorbehalten