

FIT FÜR DEN VERTRIEB

Die Auswirkungen der IDD auf die Vertriebspraxis

Künftig müssen sich **alle Mitarbeiter und Führungskräfte** im Versicherungsvertrieb auf Basis der neuen **Vermittlerrichtlinie (IDD)** jährlich im Umfang von **15 Stunden verpflichtend weiterbilden**.

Aufgrund ihrer Funktion tragen Führungskräfte dabei eine besondere Verantwortung: Sie müssen neben dem laufenden Nachweis der eigenen fachlichen Eignung insbesondere für die entsprechenden Rahmenbedingungen auf Ebene ihrer Mitarbeiter sorgen.

Um dieser speziellen Verantwortung gerecht zu werden, bietet „Fit für den Vertrieb“ allen Vertriebsführern der Branche die Möglichkeit ihre jährliche Weiterbildungsverpflichtung zu zentralen Gestaltungsfeldern des Vertriebs abzudecken. Die **Inhalte erfüllen die gesetzlichen Erfordernisse** in Richtung „Recht & Compliance“ (R & C), „Sozialer Kompetenz“ (SK) sowie „Marktwissen“ (MW) und thematisieren gleichzeitig aktuelle Veränderungsprozesse im Versicherungsvertrieb.

In insgesamt **5 eintägigen Modulen**, die einzeln oder in Kombinationen gebucht werden können, werden in einem **Zusammenspiel von FMA und Experten aus der Vertriebspraxis** sowohl die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen als auch die praktischen Auswirkungen anhand von konkreten Übungen und Beispielen bearbeitet.

Durch den **Seminarbesuch** erhalten die Teilnehmer den **Nachweis** für ihre persönliche **Weiterbildung** im Ausmaß von 7 Nettostunden (**Teilnahmebestätigung**).

Modul 1:	Selbst-/Changemanagement Vortragende: Pfleger, Rottensteiner	21.2.2019 9.00 – 18.00 Uhr
Modul 2:	Kundenorientiertes Schlagzahlmanagement Vortragende: Korinek, Pinczolics	19.3.2019 9.00 – 18.00 Uhr
Modul 3:	Kundenbedürfnisse und Verkaufcoaching Vortragende: Herold, Ulreich, Wagner	23.5.2019 9.00 – 18.00 Uhr
Modul 4:	Recruiting, Einarbeitung und Schulung Vortragende: Schweizer, Rottensteiner	15.10.2019 9.00 – 18.00 Uhr
Modul 5:	Produktivitätssteigerung durch Digitalisierung Vortragende: Saria, Moravek	7.11.2019 9.00 – 18.00 Uhr

Moderation: FMA-Teil: Mag. Oskar Ulreich
Vertriebspraxis: Mag. Christian Rottensteiner

ACHTUNG: begrenzte Teilnehmerzahl

Inhalte: siehe Rückseite >>

Ort: Renaissance Wien Hotel
1150 Wien, Linke Wienzeile/ Ullmannstraße 71

Teilnahmegebühr pro Modul: € 525,-- für Mitglieder der GVFW
€ 555,-- für Nicht-Mitglieder der GVFW

- 20 % Mehrbucherbonus für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen

Weiterbildungsbonus: Bei Buchung von 2 Modulen für den Nachweis der Weiterbildung nach IDD wird ein Preisnachlass in der Höhe von € 99,-- **pro Teilnehmer** gewährt.

Alle Preise sind Nettopreise.

>> ONLINE-ANMELDUNG: www.gvfw.at <<

Modul 1: Selbst-/Changemanagement (R & C, SK)

- Allgemeine Grundlagen der IDD kurzgefasst
Dr. Ludwig **Pfleger** (FMA) (1 h)
- Verantwortung als Vertriebsführungskraft aus praktischer Sicht im Zusammenhang mit der IDD
- Kommunikation im Zuge der IDD-Umsetzung
- Werkzeuge im praktischen Changemanagement
- Bearbeitung konkreter Fallbeispiele
Mag. Christian **Rottensteiner** (Rottensteiner Consulting & Training)

Modul 2: Kundenorientiertes Schlagzahlmanagement (R & C, SK)

- Überblick über die Anforderungen aus der **Product Oversight Governance/** Produkteinführungsprozess
Dr. Stephan **Korinek** (FMA) (1 h)
- Schlagzahl und Kundenorientierung als Basis einer produktivitätsorientierten Vertriebssteuerung
- Klassifizierung von Verkäufertypen nach ihrem Leistungsniveau
- Individuelle Führungsansätze & Consequence Management
Dr. Karl **Pinczolits** (Institut für Vertrieb)

Modul 3: Kundenbedürfnisse und Verkauf coaching (R & C, SK, MW)

- Versicherungs- und Kapitalmarkt: Zusammenhänge und Verbindungen zu Versicherungsanlageprodukten
Mag. Oskar **Ulreich/** DI Wolfgang **Herold** (FMA) (1 h)
- Die Rolle der Führungskraft als Verkaufcoach
- Aktivierung von arrivierten Verkäufern
- Werkzeuge & Fallbeispiele
Mag. Kordula **Wagner** (qualityforsuccess)

Modul 4: Recruiting, Einarbeitung und Schulung (R & C, SK)

- IDD - konforme Produktinformationen
Mag. Nicole **Schweizer** (FMA) (1 h)
- Anforderungen an neue Mitarbeiter (Generation Y)
- Erfolgsfaktoren im nachhaltigen Recruiting
- Auswirkungen auf die Einarbeitung und die Grundausbildung
- Bearbeitung konkreter Fallbeispiele
Mag. Christian **Rottensteiner** (Rottensteiner Consulting & Training)

Modul 5: Produktivitätssteigerung durch Digitalisierung (R & C, SK)

- Digitalisierung im Versicherungssektor – Aufsichtsstrategie & Herausforderungen aus Sicht der FMA
JUDr. Stanislava **Saria**, PhD (FMA) (1 h)
- Produktivitäts-Steigerung durch Digitalisierung an der Schnittstelle zwischen Marketing und Vertrieb
- Der Online/Offline Sales Funnel im Versicherungsvertrieb
- Neukunden gewinnen mit Social Media
- Cross Selling Potenzial E-Mail Marketing
- Webinare als Vertriebs-Instrument nützen
Mag. Margit **Moravek** (comstratega Unternehmensberatung & Marketing GmbH)

TEILNAHME- UND STORNOBEDINGUNGEN:

Die Anmeldung erfolgt im Internet unter www.gvfw.at. Bei Seminaren mit begrenzter Teilnehmerzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Der Veranstalter behält sich vor, aus wichtigen Gründen Seminare zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Eine schriftliche Stornierung ist bis zum Tag des Anmeldeschlusses (Modul 1: 30.1.2019, Modul 2: 25.2.2019, Modul 3: 30.4.2019, Modul 4: 23.9.2019, Modul 5: 16.10.2019) kostenfrei. Nach Anmeldeschluss oder bei Nichterscheinen am Veranstaltungsort muss aus organisatorischen Gründen die volle Teilnahmegebühr verrechnet werden. Eine Ersatzperson kann gerne genannt werden. Die Seminargebühr bei Ganztagsseminaren umfasst die Seminarunterlagen, das Mittagessen und Erfrischungen in der Pause. Die Teilnehmer verpflichten sich, die zur Verfügung gestellten Unterlagen ausschließlich für eigene Zwecke zu nutzen. Das Networking von Teilnehmern untereinander ist untrennbarer Bestandteil unseres Seminarangebotes. Der Teilnehmer ist sich daher bewusst, dass die Teilnehmerliste mit Namen und Firmenzugehörigkeit an die anderen Teilnehmer der Veranstaltung zum Zweck des Networkings und Erfahrungsaustausches zur Verfügung gestellt wird. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass im Rahmen unserer Veranstaltungen Bild- und Tonmaterial in Form von Fotos und Videoaufzeichnungen durch von uns beauftragte Personen erstellt und zum Zweck der Nachberichterstattung in sozialen Medien und auf unserer Webseite veröffentlicht werden. Bei Aufnahmen, bei denen der Fokus auf einzelnen Personen liegt, haben die Teilnehmer jederzeit das Recht und die Möglichkeit, darauf hinzuweisen, dass sie nicht aufgenommen werden wollen. Die Aufnahmen werden auf Grundlage unseres berechtigten Interesses an der Gestaltung der Außendarstellung der GVFW verarbeitet. Die Rechnung gilt als Anmeldebestätigung und ist rechtzeitig vor dem Seminartermin zu bezahlen. Zahlungen bitte erst nach Rechnungseingang. Es gelten unsere Datenschutzbestimmungen gemäß <http://www.gvfw.at/gvfw/gvfw.nsf/sysPages/datenschutz.html>