

**ABLAUFPLAN**  
**14. Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft**  
**am Freitag, 03.12.2021, 12:00 - 15:30 Uhr in Präsenz bzw. 13.00 - 15.30 Uhr digital per Zoom**  
**„Erfolg durch Lernen und Veränderung “**



Anmeldung unter: <https://www.hs-kl.de/betriebswirtschaft/termine-events/anmeldung-symposium>

Zeit	12:00 - 13:00	13:00 - 13:30	13:30 - 14:00	14:00 - 14:50	14:50 - 15:00	15:00 - 15:10	15:10 - 15:30	15:30
<b>Inhalte</b>	EINLASS mit Check-in nur für Präsenzteilnehmer bei der IHK Saarbrücken	Offizieller Beginn Präsenz / Live-Übertragung Begrüßung	Vortrag "Anforderung der IDD an die Weiterbildungspflicht im Versicherungsvertrieb"	Vortrag "So geht Kundengewinnung heute"	Kurzvortrag "Die Entwicklung der saarländischen Versicherungswirtschaft"	Kurzvortrag "50 Jahre Fachwirt – Bildung mit Mehrwert"	Verabschiedung Herr Rainer Otto	Ende der Veranstaltung / Verabschiedung der Teilnehmer
<b>Referenten</b>		Dr. Frank Thomé Hauptgeschäftsführer der IHK des Saarlandes  Dr. Dirk Hermann Vorstandsvorsitzender der SAARLAND Versicherungen  Bernd Krüger Vorsitzender des VVWuP e.V. mit BWV Regional Saarland	Dr. Katharina Höhn Hauptgeschäftsführerin des BWV-Bildungsverbands	Roger Rankel Speaker, Bestsellerautor, Marketingexperte	Peter Nagel M.A. Geschäftsführer des Bereichs Beruf und Bildung, IHK Saarland	Rainer Otto Prokurist i.R. der SAARLAND Versicherungen	Dr. Dirk Hermann Vorstandsvorsitzender der SAARLAND Versicherungen / Vorsitzender des Versicherungsausschusses der IHK des Saarlandes und Dr. Katharina Höhn Hauptgeschäftsführerin des BWV-Bildungsverbands	Bernd Krüger Vorsitzender des VVWuP e.V. mit BWV Regional Saarland
<b>Moderation</b>	Bernd Krüger							
<b>Lernziele</b>			Aktuelle Anforderungen der IDD an die Weiterbildungspflicht kennen	Verfahren und rechtliche Grundlagen der Terminvereinbarung im Versicherungsvertrieb, auch mittels sozialer Medien, kennen		Weiterbildungsarchitektur der Versicherungswirtschaft zur Vertiefung der Fachkenntnisse kennen		
<b>Kompetenz</b>			Weiterbildungspflicht im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben erfüllen	Neukundengewinnung (auch online) im Versicherungsvertrieb vorbereiten und kundenorientiert durchführen können; Beratungs- und Vermittlungsansätze erkennen		Berufliche Weiterbildung zur Erweiterung der Kenntnisse und Fertigkeiten nutzen		
<b>Methode Medien</b>		Grußworte	Vortrag	Vortrag	Vortrag	Vortrag		
<b>Zeit in Minuten: 165</b>	215	30	30	50	10	10	20	5
<b>Bildungszeit in Minuten: 90</b>	0	0	30	50	0	10	0	0