

# Forderungsmanagement in Versicherungen

## Die Themen

- Maßnahmen und Strategien im Mahnwesen und deren Umsetzung
- Dialogorientiertes Forderungsmanagement
- Nutzung von Bonitäts- und Scoringwerten unter Berücksichtigung des neuen BDSG
- Controlling der Maßnahmen
- Praxisbericht: Outsourcing als Alternative?

**Ihr Ziel:**  
Forderungseinzug und  
Bestandssicherung

## Ihre Referenten



**Dr. Burkhard Böbel**

Geschäftsführer, AAA Auctor Actor  
Advisor GmbH, Köln



**Wolfgang Leyendeckers**

Prokurist, City Service GmbH,  
Düsseldorf



**Dr. Lutz H. Michel**

Rechtsanwalt, Hürtgenwald



**Kolja Olef**

Abteilungsleiter,  
Generali Versicherungen,  
München/Hamburg

## Ziel des Seminars

Auch für Versicherungsunternehmen ist in finanziell schwierigen Zeiten ein funktionierendes Inkasso sehr wichtig. Eine Professionalisierung an dieser Stelle zahlt sich schnell aus! Aus diesem Grund zeigen Ihnen die erfahrenen Experten Strategien und Verfahren für effizienten Forderungseinzug auf. Sie erfahren anhand der Praxisberichte, wie ein effektives Forderungsmanagement aussehen kann und welche Maßnahmen und Strategien im Mahnwesen zielführend sind. Antworten auf die Frage nach der optimalen Gestaltung der Prozesse machen dieses Seminar, ebenso wie Bearbeitung des Themas "Aufbau eines Outsourcing als Alternative" für Sie so wertvoll.

## Teilnehmerkreis

- Fach- und Führungskräfte aus Versicherungsunternehmen im Bereich Betrieb, Rechnungswesen, Inkasso, Recht, Vertrieb, Debitoren, Zahlungsverkehr, allgemeine Verwaltung und Forderungsmanagement
- Makler
- Rechtsanwälte

## Programm

### Forderungsmanagement allgemein

*Dr. Lutz H. Michel*

- Wirtschaftliche Relevanz
- Einordnung in den Versicherungsvertrieb
- DV-Systeme/Rahmen

### Organisation und Prozessgestaltung im Forderungsmanagement

*Wolfgang Leyendeckers*

- Strukturen und Verfahren
- Kooperation mit Externen
- Steuerung der Wirtschaftlichkeit: Scoring
- Gestaltung der DV-Prozesse
- Schnittstellen und Kommunikation

### Internes Forderungsmanagement versus Outsourcing

*Dr. Burkhard Böbel*

- Outsourcing-Modelle
- Chancen und Risiken
- Kriterien Dienstleisterauswahl
- Steuerung von Dienstleistern

### Outsourcing im Forderungsmanagement in der Praxis - ein Projekterfahrungsbericht

*Kolja Olef*

- Ausgangslage und Ziele
- Anbieterauswahl und Umsetzung
- Lessons learned

## anmeldung@forum-institut.de oder Fax +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Praxisseminar

Forderungsmanagement in Versicherungen

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**

■ **Tagungs-Nr. 10 04 327 I**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

Mittwoch, 21. April 2010 in Köln, 9.00 bis 17.00 Uhr  
Barceló Cologne City Centre  
Habsburgerring 9-13 · 50674 Köln  
Tel. +49 221 228-0 · Fax +49 221 251206

■ **Gebühr:**

€ 850,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen erhalten Sie Sonderkonditionen auf Anfrage.

■ **Anreise:**

Sonderpreise unter: [www.forum-institut.de/bahn](http://www.forum-institut.de/bahn)



■ **Rückfragen und Information**

Carolina Menges · Tel. +49 6221 500-800 · [c.menges@forum-institut.de](mailto:c.menges@forum-institut.de)

■ **Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugsbedingungen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

■ **AGB**

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)