



EINKAUF VON VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

EINSPARPOTENZIALE BEI VERSICHERUNGS- UND MAKLERLEISTUNGEN ERKENNEN UND HEBEN

Der Einkauf von Versicherungsleistungen ist komplex und eine (bislang) häufig vernachlässigte „Warengruppe“, in der aber neben Einsparpotenzialen auch erhebliche Risiken schlummern. Ein genauer Blick lohnt sich also! In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich einen Überblick über Ihre bestehenden Versicherungen und tatsächlich benötigten Leistungen verschaffen. Sie erhalten Tipps, um den Einkaufsprozess zu strukturieren, und lernen konkrete Strategien und Maßnahmen für die Durchführung einer Ausschreibung kennen. Dies wird anhand von Praxisfällen anschaulich dargestellt und geübt. Sie erhalten umfangreiche Tools und Vorlagen, um eine Versicherungsausschreibung für Ihr Unternehmen im Nachhinein eigenständig durchführen zu können. Sie lernen außerdem, welche Kostensenkungspotenziale es gibt, wie Versicherer kalkulieren und wie Sie durch dieses Wissen mit Ihrem Makler bzw. Versicherer auf Augenhöhe reden.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit dem Einkauf von Versicherungs-/Maklerleistungen befassen; insbesondere aus den Bereichen Einkauf, Controlling, Finanzen, Recht, Personal, Geschäftsleitung

METHODIK: Vorstellung konkreter Fallbeispiele aus der Praxis, Übungen in der Gruppe, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Konkrete Fragen und Beispiele aus Ihrer täglichen Praxis sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Konrad Hahn, Matthias Möllmann



bme.de/bek-vsl

SEMINARINHALTE

Versicherungen im Unternehmen: Bestandsaufnahme

- › Überblick verschaffen: Erstellung einer strukturierten Versicherungsmatrix; Aufbau; Inhalte Überblick – der Blick aus der Vogelperspektive
- › Versicherungs-Check: Preis, Leistung, Konzeption
- › Tatsächlich benötigte Versicherungsleistungen – erste Einblicke in den Bereich Risikomanagement
- › Identifikation von Über- und Unterversicherung
- › Sind einzelne Leistungen „doppelt versichert“?
- › Situation in der Praxis und Beispiele

Marktüberblick

- › Versicherer und Versicherungsmakler – Übersicht über die Maklerlandschaft (100 Maklerhäuser in Deutschland als Dienstleister)
- › Internationale und aktuelle Marktsituation
- › Vergleichsplattformen – Relevanz im Industriesektor
- › Ausschreibungsportale
- › Benchmark: Faustregeln für Versicherungskosten im Unternehmen
- › Versicherungslösungen – Versichererkonzepte vs. Maklerwordings

Versicherungskosten

- › Faktoren mit Einfluss auf die Prämie
- › Erkennen von Einsparpotenzialen – Fallbeispiele
- › Konkrete Umsetzungsmaßnahmen
- › Wie nachhaltig sind durch Ausschreibungen erreichte Einsparungen

Der Versicherungsmakler

- › Vor- und Nachteile bei Einsatz eines Maklers
- › Rechtliche Einordnung
- › Ausschreibung der Maklerleistungen
- › Auswahlkriterien: Unabhängigkeit, Branchenkenntnisse, Größe, Internationalität
- › Arten der Maklervergütung
- › Pflichtenheft und Maklervertrag
- › Internationale Betreuung
- › Verbandslösungen

Beschaffungsstrategien und Aufbau sowie Durchführung einer Ausschreibung

- › Marktrecherche und Ausschreibung – Einzelverträge ausschreiben vs. komplettes Versicherungspaket
- › Zahlen, Daten, Fakten – welche Unterlagen und Informationen werden für die Ausschreibung benötigt?
- › Ablaufplan mit Zeitbedarf
- › Unterschiedliche Ausschreibungsmodelle – Vor- und Nachteile von offenen Ausschreibungen und sog. Inhouse-Quotierungen
- › Kriterien für die Auswahl des Anbieters
- › Auswertung und Bewertung – bewährte Bewertungsmethoden
- › Laufzeit- und Zahlungsoptimierung
- › Umsetzung/Kontrolle

Weitere Strategien und Maßnahmen zur Kostensenkung

- › Unternehmensspezifische Maßnahmen
- › Bewusste Unterversicherung? – Wirtschaftlichkeitsberechnung/Kosten-/Nutzen-/Risikoüberlegungen
- › Eigentragungsmodelle



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10.11.2025



HAMBURG



352511018



zzgl. MwSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de