



Certificate of Advanced Studies (FH) CAS FH in Versicherungsvertrieb

Versicherungsvertrieb – ein zentrales Element in der Wertschöpfungskette

Der Schweizer Markt ist im Bereich der Standardprodukte ein weitgehend gesättigter Markt. Trotzdem haben alle Versicherungsgesellschaften klare Wachstumsziele. Somit lastet die ganze Verantwortung auf der Vertriebsorganisation, damit man diesen Ambitionen gerecht werden kann.

In den seltensten Fällen kommt der Kunde zur Versicherungsgesellschaft. Der potentielle Kunde muss angesprochen und gewonnen werden, weil er sich selber nicht gerne um den unspektakulären und für ihn komplizierten und undurchschaubaren Versicherungsschutz kümmert. Angesichts dieser Rahmenbedingungen können die klassischen Marketinginstrumente wie Preisgestaltung, Produktvorteile oder attraktive Werbung nur eine kleine Hilfe darstellen: Im Mittelpunkt steht eine schlagkräftige und intelligent aufgestellte Vertriebsorganisation.



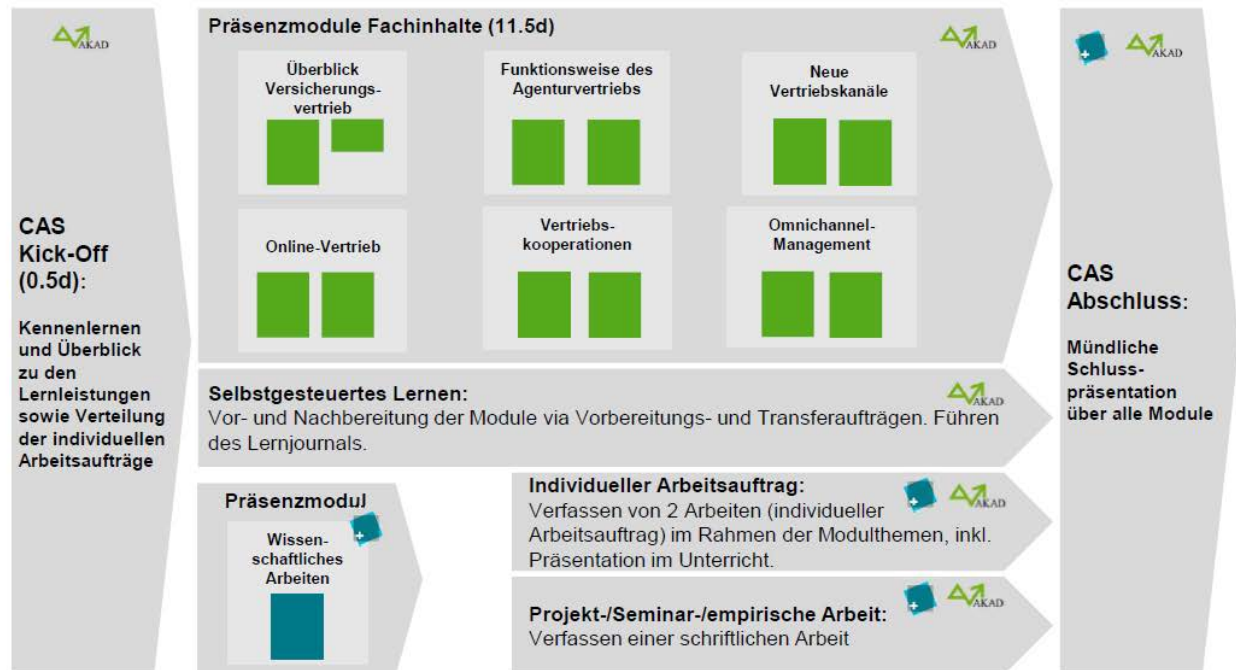
Nach der Absolvierung dieses Studiengangs kennen Sie die Stärken, die Möglichkeiten aber auch die Grenzen der einzelnen Vertriebskanäle. Sie können beurteilen, unter welchen Bedingungen ein Vertriebskanal erfolgreich arbeiten kann und welches die typischen Killerfaktoren sind. Ebenso bekommen Sie eine faktenbasierte Vorstellung wohin und weshalb sich die einzelnen Vertriebskanäle in der Zukunft entwickeln können.

Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH in Versicherungsvertrieb
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Teilnehmenden, die die HFV (Versicherungswirtschaftler HF) abgeschlossen haben • Alle Führungskräfte, die in ihrer täglichen Arbeit mit dem Vertrieb in Berührung kommen • Alle Mitarbeitenden, die im Vertrieb tätig sind und die Zusammenhänge verstehen wollen • Alle Mitarbeitende, die mit einem Hochschulabschluss ihre Karriere selber steuern möchten
Zulassungsbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> • Mehrjährige Berufserfahrung • Erfolgreich abgeschlossene, qualifizierende Weiterbildung (höhere Berufsbildung) in den letzten Jahren
ECTS-Punkte	15
Dauer	1 Semester
Start	Herbst
Unterrichtstage	In der Regel Donnerstag und Freitag
Aufwand	13,5 Tage Präsenzunterricht, plus zwei individuelle Arbeitsaufträge (inkl. Präsentation), eine konzeptionelle schriftliche Arbeit, Erstellung eines Lernjournals (inkl. Präsentation), Schlusspräsentation über alle Module
Ausbildungsgebühr	CHF 9'200
Durchführungsort	Zürich, Oerlikon

Aufbau und Inhalt des Studiums

In verschiedenen Modulen werden zentrale Vertriebsthemen von Grund auf erarbeitet. Theoretische Grundlagen werden verknüpft mit Praxisbeispielen. Dabei liefern zahlreiche aktive Fachexperten aus der Versicherungswirtschaft einen Einblick in ihr Fachgebiet. Diese Gastreferate werden unterstützt durch Workshops und Fallstudien, so dass der gelernte Stoff direkt an handfesten Praxisbeispielen umgesetzt werden kann.



Module

Überblick Versicherungsvertrieb:

Grundlagen und wichtigste Herausforderungen für den Versicherungsvertrieb

Agenturvertrieb:

Grundlage für das umfassende Verstehen und Funktionieren des Agenturvertriebs

Neue Vertriebskanäle:

Vertriebs-Start Ups, Zukunftsfähigkeit, Entwicklungen und Trends

Online-Vertrieb:

Frage der Kundengewinnung (Steuerbarkeit) sowie Kosten und Rentabilität

Vertriebskooperationen:

Beispiele erfolgreicher Kooperationen und deren Erfolgsfaktoren

Omnichannel-Management:

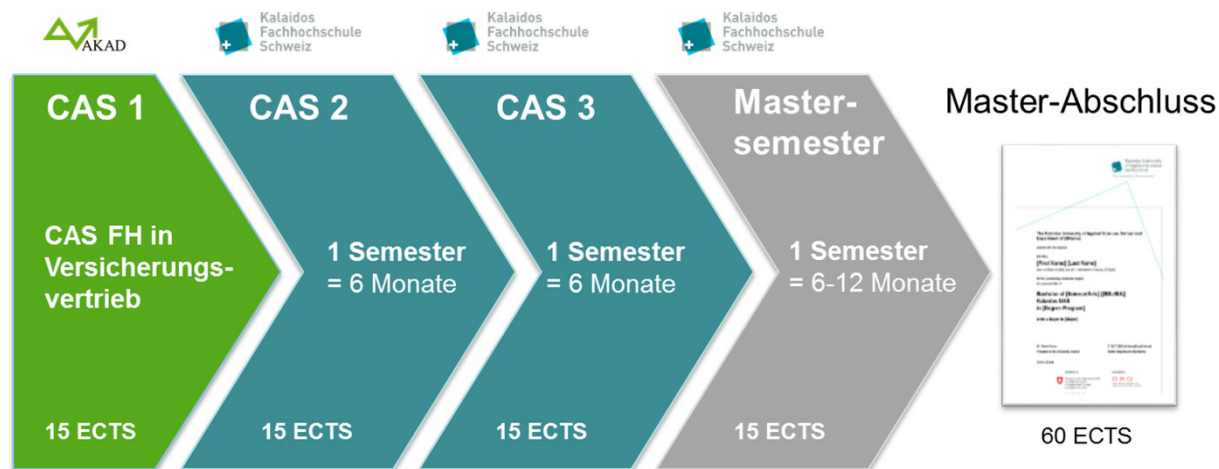
Wichtigste Elemente des Omnichannel-Management, optimale Abstimmung dieser einzelnen Elemente, bestehende Konkurrenzsituation der einzelnen Kanäle thematisiert

Anschlusslösungen

Das CAS FH in Versicherungsvertrieb berechtigt bei entsprechender Zulassung den nahtlosen Anschluss in das Masterstudium MAS oder EMBA FH an der Kalaidos Fachhochschule. Mit dem Besuch von zwei weiteren CAS plus dem Verfassen der Master Thesis kann ein MAS- oder EMBA-Abschluss erreicht werden.

MAS Studiengänge

MAS Studiengänge sind „Fachmaster“ mit Fokus auf jenen fachlichen Themenbereich, der im Titel des Studiengangs festgehalten ist. Die CAS Bausteine entsprechen dieser definierten Fachrichtung und können aus der vorgegebenen Auswahl im Hinblick auf persönliche Lern- und Entwicklungsziele zusammengestellt werden. Das CAS FH in Versicherungsvertrieb ist eines der Bausteine, die zu einem MAS im Versicherungsbereich führen (die genaue Ausgestaltung ist noch im Gang).



MBA/ EMBA FH mit wählbarer Vertiefungsrichtung

Sowohl der MBA wie auch der EMBA sind Weiterbildungsmaster mit BWL-Ausrichtung. Ob ein MBA oder EMBA passend ist, hängt an der Kalaidos FH im wesentlichen von der Berufs- und Führungserfahrung ab. Auch bei dieser Möglichkeit ist das CAS FH in Versicherungsvertrieb eines der möglichen CAS.

Anmeldeprozess

Sie fühlen sich angesprochen und möchten einen Schritt weiter gehen?

1. Anmeldung auf der Homepage der Kalaidos FH [Anmeldung CAS FH in Versicherungsvertrieb](#)
2. Prüfung der Zulassung durch Kalaidos FH und Anmeldebestätigung

Ihre Ansprechpersonen:

Prof. Dr. Bernhard Koye
Kalaidos Fachhochschule Schweiz
Studiengangsleiter

bernhard.koye@kalaidos-fh.ch

+41 44 200 19 93

Reto Kägi
AKAD
Schulleiter

r.kaegi@akad.ch

+41 44 307 32 49