
Dienstag, 28.10.2025

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Versicherungswelt im Wandel: Wie Automatisierung und Digitalisierung die Branche verändern. Ein Generationendialog über die digitale Zukunft der Branche.

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

Jahrzehntelange Erfahrung vs. NextGen-Perspektive? Die Versicherungsbranche steht im Wandel: Entwicklungen wie Digitalisierung, Künstliche Intelligenz oder Konsolidierungen stellen die Branche vor neue Herausforderungen. In unserem Vortrag „Versicherungswelt im Wandel“ treten zwei Generationen in den Dialog und beleuchten diese Herausforderungen aus verschiedenen Perspektiven.



Hauptreferent: Martin Bötdecker, Geschäftsführer, mb Support GmbH



Diskussionsteilnehmerin: Lea Bötdecker, Consultant, mb Support GmbH

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Aus Chaos wird Klarheit – Als Makler richtig durchstarten

Die ersten Monate als Makler sind oft turbulenter als gedacht – denn Verkaufen allein genügt nicht. Erfahren Sie, wie Sie Bürokratie meistern und Strukturen aufbauen. Kompakt, praxisnah und direkt umsetzbar für Ihren souveränen Start als Makler.



Hauptreferentin: Sabrina Teteruck, Inhaberin, Teteruck
- Finanzen & Media

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmakler und -maklerinnen, die sich in der Gründungs- oder frühen Aufbauphase befinden (0–12 Monate selbstständig) und Kenntnisse zu Organisation, Bürokratie erwerben möchten.

LERNZIELE

Die Teilnehmer wissen, welche organisatorischen und rechtlichen Grundlagen im Maklerstart relevant sind, und können einfache Strukturen aufbauen, um effizient und gesetzeskonform zu arbeiten. Sie verstehen, warum Verkaufen allein nicht reicht, und lernen, wie sie Kunden nachhaltig betreuen, Prioritäten richtig setzen und mit einem klaren Fahrplan souverän ins Maklerdasein starten.

INHALT

Überblick über die rechtlichen und organisatorischen Grundlagen für den Start als Versicherungsmakler (Registrierung, Dokumentationspflichten, Schnittstellen zu Pools/Verbänden). Methoden zur Priorisierung und Selbstorganisation, um typische Stolperfallen beim Maklerstart zu vermeiden. Vorstellung der Makler Starter Akademie zur Unterstützung beim Start.

METHODEN

Vortrag mit Präsentation und anschließendem Q&A

DAUER

30 Minuten

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Diese Skills brauchen Makler, um in einer

Welt mit KI weiterhin erfolgreich zu sein

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz verändert den Versicherungsvertrieb tiefgreifend. Nicht nur in der Beratung, sondern auch auf Kundenseite. In diesem Vortrag erfahren Makler, welche KI-Kompetenzen daher unverzichtbar sind und wie sie sich diese bestmöglich aneignen können.



Hauptreferentin: Leona Spauszus, Inhaberin, Leona Media Marketing - KI im Vertrieb

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler

LERNZIELE

Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Unterschiede zwischen den gängigen KI-Modellen kennen. Sie erlernen die Formulierung von vertriebsorientierten Prompts. Sie erhalten die Fähigkeit, zwischen den gängigen KI-Modellen zu entscheiden, je nach Anwendungsfall im Vertrieb.

INHALT

Vorstellung der KI-Modelle auf dem Markt, Erläuterung wichtiger Entscheidungskriterien für den Einsatz von KI im Vertrieb, Checklisten und Beispiele für vertriebsorientiertes Prompts

METHODEN

Vortrag

DAUER

30 Minuten

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Vertriebserfolg skalieren: KI-gestütztes Sales-Training – Live-Demo mit TrainHQ

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

Führungskräfte großer Vertriebsteams stehen vor der Herausforderung, einheitlich hohe Gesprächsqualität zu gewährleisten und gleichzeitig jeden Mitarbeitenden individuell zu entwickeln. Erleben Sie live, wie TrainHQ durch KI-gestützte Rollenspiele und intelligente Gesprächsanalyse Ihre gesamte Sales-Organisation auf das nächste Level hebt – und testen Sie es anschließend 30 Tage kostenlos.



Referent: Lukas Kramer, Managing Director, TrainHQ GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Vertriebsleiter:innen und Sales Manager:innen großer Teams (20+ Mitarbeitende) sowie Vorstände, die ihre Vertriebsorganisation skalieren und deren Abschlussquote systematisch steigern möchten.

LERNZIELE

Die Teilnehmenden erleben, wie KI-gestützte Rollenspiele im Vertrieb funktionieren, wie sie praxisnah in den Arbeitsalltag großer Teams integriert werden können und welche messbaren Vorteile es für Abschlussquoten, Onboarding und Team-Performance bringt.

INHALT

Die Teilnehmenden erfahren, wie KI-gestützte Rollenspiele den Vertrieb nachhaltig verbessern, erleben live die Verbindung von realistischen Dialogen und smarter Gesprächsanalyse und sehen, wie sich damit Onboarding beschleunigen, Abschlussquoten steigern und die Team-Performance messbar optimieren lassen.

METHODEN

Interaktiver Vortrag mit Live-Demo von KI-Role-Play-Szenarien. Anschließend Networking-Session für den direkten Austausch zwischen Führungskräften großer Vertriebsteams.

DAUER

30 Minuten