
Dienstag, 28.10.2025

Kongress Vermittlererfolg: Vortrag

Vom Chef zum Strategen: Neue Inhaberaufgaben für den Erfolg im Vermittlerbetrieb

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Der Vermittlerbetrieb steht im Wandel: Beratung, Verkauf und Führung allein reichen nicht mehr. Zukunftsfähige Inhaber denken strategisch, stellen die richtigen Weichen und sichern so den Erfolg ihres Unternehmens. Welche Schritte dafür jetzt entscheidend sind, zeigt Michael Richthammer, seit Jahrzehnten erfolgreicher Versicherungsmakler, mit klaren Impulsen aus der Praxis.



Redner: Michael Richthammer, Inhaber, RICHTHAMMER Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messteilnehmer

LERNZIELE

Der Vermittler lernt ... - Sicherung weiteren Wachstums - Stärkung der eigenen Beratungsqualität - Moderne in der Betriebsführung

INHALT

- Sich verändernde Aufgaben eines Versicherungsvermittlers im Verlauf der eigenen Entwicklung - Fragen, die im Wachstum hinzu kommen - Dauerhafte Sicherstellung herausragender Beratungsqualität

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

Kongress Vermittlererfolg: Vortrag

Mit KI zu mehr Zeit, mehr Kunden, mehr Erfolg

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Künstliche Intelligenz ist kein Trend, sondern ein Werkzeug für Ihren Erfolg. Richtig eingesetzt, sparen Vermittler damit wertvolle Zeit, gewinnen neue Kunden und steigern ihren Ertrag. Steffen Ritter zeigt anhand von Best Practices aus der Branche, wie Sie KI sofort sinnvoll einsetzen – für Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter und Ihr Geschäft.



Redner: Steffen Ritter, Inhaber, Institut Ritter GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - mit KI die eigenen Abläufe zu vereinfachen - mit KI die eigene Beratungsqualität zu steigern - mit KI Zeit zu sparen, die für noch bessere Kundenberatung verwendet werden kann

INHALT

- Prozesse, in denen dir KI helfen kann - Tools, die dir die Arbeit enorm vereinfachen - Beispiele, wie genau du vorgehen kannst

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

30 Minuten

Warum junge Vermittler heute 3 × schneller wachsen – und was Sie daraus lernen können

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Junge Makler wachsen heute 3 × schneller als in den 2000ern. Der Grund: digitale Prozesse, klare Positionierung, starke Netzwerke und moderne Kundengewinnung. In seinem von Finalisten des Jungmakler Awards begleiteten Vortrag zeigt Steffen Ritter, wie diese Strategien funktionieren, und liefert Impulse, von denen jeder Vermittler profitieren kann.

Rednerin: Freya Früh, Geschäftsführung, FF Frau Finanzen GmbH



Redner: Steffen Ritter, Inhaber, Institut Ritter GmbH



Redner: Tian von Dziembowski, Inhaber, Finanzhaus-Südbaden Verwaltungsgesellschaft mbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messeteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - das Unternehmen Vermittlerbetrieb "neu" zu denken - sämtliche Abläufe zu standardisieren - mit Klarheit in der Positionierung die eigene Beratungsarbeit deutlich erfolgreicher zu gestalten

INHALT

- wie junge Vermittler ihre Kundengewinnung gestalten - mit welchen Prozessen junge Vermittler Erfolg haben - wie genau erfolgreiche Positionierung heute gelingt

METHODEN

Praxisinterview Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

30 Minuten

Kongress Vermittlererfolg: Vortrag

Neuer Schwung für Ihren Vermittlerbetrieb: Modernisieren, digitalisieren, vereinfachen

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Alte Strukturen bremsen, moderne Abläufe bringen Tempo: Patrick Hamacher hat den eigenen Maklerbetrieb konsequent modernisiert und zeigt, wie auch Sie Ihr Unternehmen neu erfinden können. Ob Digitalisierung, Abläufe oder unternehmersiche Herangehensweise – erfahren Sie, wie radikale Vereinfachung neue Freiräume schafft und Ihr Geschäft beschleunigt.



Redner: Patrick Hamacher, Geschäftsführer, BIOMEX
Biometrie Expertenservice GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende
Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte
Messeteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - diverse Aspekte kennen, die die eigene
Weiterentwicklung bremsen - am Beispiel des Vortragenden einen Weg praktischer
Umsetzung kennen - Möglichkeiten der eigenen digitalen Wirkung kennen

INHALT

- welche alten Strukturen neuen weichen können - was es heißt, Vermittlerarbeit
neu zu denken - wie viel digitales Wissen man wirklich braucht

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

30 Minuten

Kongress Vermittlererfolg: Vortrag

Der Gen-Z-Effekt: Mehr Reichweite, mehr Sichtbarkeit, weniger Aufwand – mit Social Media

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Wer Social Media durch die Brille der Gen-Z betrachtet, erkennt: Mit den richtigen Routinen, Tools und Strukturen lässt sich vieles vereinfachen. Johannes Ritter zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie Sie mit minimalem Aufwand maximale Sichtbarkeit erzielen – und digitale Sogkraft entwickeln.



Redner: Johannes Marian Ritter, Trainer, Institut Ritter GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messeteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - Routinen kennen, die die Arbeit vereinfachen helfen
- Tools kennen, mit denen die neue Generation sich heute schlank organisiert -
Rituale kennen, die den Social Media Erfolg forcieren helfen

INHALT

- Strukturen, die den Erfolg forcieren - Tools, mit denen sich die Arbeit erleichtert werden kann - Vorgehensweisen, die die eigene Qualität stärken und dennoch Zeit sparen

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

Kongress Vermittlererfolg: Vortrag

Kunden gewinnen mit LinkedIn: Strategie, Tools, Automatisierung

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

LinkedIn kann mehr als nur netzwerken. Mit cleveren Strategien und smarten Tools wird die Plattform zur automatisierten Kundengewinnungsmaschine. Clara Sophie Bellstedt demonstriert, wie Vermittlerbetriebe ihre Wunschkunden punktgenau erreichen und Kontakte planbar in Kunden verwandeln – effizient und ohne Mehraufwand.



Redner: Clara Sophie Bellstedt, Trainer, Institut Ritter GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - sein Unternehmen auf LinkedIn "abzubilden" - die Schrittfolge zum LinkedIn Vertriebserfolg zu verstehen - LinkedIn zur Steigerung von Beratungsqualität und Service zu nutzen

INHALT

- LinkedIn als Vertriebskanal verstehen - Eigene Positionierung konkretisieren
- Schritt-für-Schritt-Anleitung zum LinkedIn-Vertriebserfolg

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

30 Minuten

Digital organisiert: So gewinnen Vermittler täglich wertvolle Stunden

Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Digitale Organisation ist heute entscheidend für mehr Effizienz und weniger Stress. Thorsten Jekel zeigt praxisnah, wie Vermittler mit einfachen Tools, klaren Prozessen und smarten Workflows ihren Betrieb steuern, E-Mail-Fluten meistern – und so täglich mehrere Stunden Arbeitszeit zurückgewinnen.



Redner: Thorsten Jekel, Inhaber, Jekel & Team

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Mitarbeitende von Vermittlerbetrieben betreuende Führungskräfte in der Versicherungsvermittlung zusätzlich interessierte Messteilnehmer

LERNZIELE

Der Teilnehmer lernt ... - eigene Schwachstellen in der Organisation kennen - detaillierte Wege effizienteren Arbeitens kennen - digitale Unterstützungsinstrumente zu nutzen

INHALT

- Digitale Selbstorganisation im Vermittlerbetrieb heute - Effizientes Arbeiten für mehr Beratungszeit und -qualität - Optimierung der eigenen Kommunikation

METHODEN

Lehrvortrag Erarbeitendes Gespräch Diskussion mit Teilnehmenden

DAUER

30 Minuten