

11:00 – 11:15 Uhr

Begrüßung und Eröffnung

Konrad Schmidt

Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH (DKM-Veranstalter)

11:15 – 12:00 Uhr

Diskussion: Versicherer in der Zeitenwende – Neue Risiken und alte Herausforderungen**Inhalt**

2022 ist ein Jahr der Zeitenwende, auf die sich auch die Versicherungswirtschaft einstellen muss. Der Krieg in der Ukraine, die dramatische Rückkehr der Inflation und die Gefahr einer Rezession beherrschen die öffentliche Debatte – und Corona ist noch lange nicht besiegt. Die Versicherer müssen mit diesen elementaren Bedrohungen umgehen, ohne dabei die großen bisherigen Zukunftsthemen Nachhaltigkeit und Digitalisierung aus dem Blick zu verlieren. Wie können sich die Versicherer angesichts dieser Herausforderungen positionieren? Und wie können die Vermittler ihren Kunden in derartig unsicheren Zeiten Orientierung geben?

Moderation

Dr. Marc Surminski

*Chefredakteur Zeitschrift für Versicherungswesen***Diskussionsteilnehmer**

Dietmar Bläsing

Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Zeliha Hanning

Vorstandsvorsitzende der Württembergische Versicherung AG

Dr. Christopher Lohmann

Vorstandsvorsitzender der HDI Deutschland AG

Frank Sommerfeld

Vorstandsvorsitzender der Allianz Versicherungs-AG

Moderation

Diskussionsteilnehmer



Dr. Marc Surminski



Dietmar Bläsing



Zeliha Hanning



Dr. Christoph Lohmann



Frank Sommerfeld

13:00 – 13:45 Uhr

Vortrag: Inflation, Zinsen und Vorsorge – Perspektiven in Zeiten der Krise**Inhalt**

Im März 2022 ist sein neues Buch „Geld oder Leben – Wie unser irrationales Verhältnis zum Geld unsere Gesellschaft spaltet“ erschienen, das mit lang tradierten Mythen in unserem Umgang mit Geld – mit Sparen, Schulden, Inflation und Zinsen – aufräumt und eine Analyse für künftige Finanzrisiken, Vorsorge und Vermögensbildung darlegt.

Referent

Prof. Marcel Fratzscher, Ph. D.

Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) und Professor für Makroökonomie an der Humboldt-Universität zu Berlin

Referent



Prof. Marcel Fratzscher

15:00 – 15:45 Uhr

Vortrag: Was, wenn wir einfach die Welt retten?**Inhalt**

Thriller-Autor Frank Schätzing erzählt vom Klimawandel und wie wir diese größte existenzielle Herausforderung unserer Spezies meistern können, indem wir aus der Ohnmacht in die Zuversicht und aus der Angststarre ins Handeln finden. Wissenschaftlich fundiert, spannend und nie ohne Humor entwirft Schätzing Best Case und Worst Case Szenarien und öffnet den Blick auf das breite Panorama des Machbaren. Was müssen Politik und Wirtschaft tun, was kann jede und jeder Einzelne tun, damit wir der Klimafalle entkommen und alles gut, vielleicht sogar besser wird als jetzt? Wir stecken nicht im Ideenstau, nur im Umsetzungstau. Wir können es schaffen, mit Wissen, Tatkraft, positivem Denken und ein bisschen persönlichem Heldenmut, wie man ihn im Thriller braucht.

Referent

Frank Schätzing

Schriftsteller / Bestsellerautor

Referent



Frank Schätzing



17:00 – 17:45 Uhr · 26.10.2022

Talk: 5 Praxistipps, wie du auch mit wenig Followern über Social Media Ertrag erzielen wirst?**Inhalt**

Top-Influencer meets Top-Berater – in diesem Talk geht es um erfolgreiche Social Media Strategien. Zwei Charakterköpfe/Social Media Stars/Persönlichkeiten der Branche geben konkrete Praxistipps, wie Firmen und Personen auch mit wenig Followern Ertrag mit den sozialen Medien erzielen können. Leere Versprechungen gibt es keine, denn Social Media ist mit Arbeit verbunden. Unterhaltsam wird aber natürlich auch über die eigenen Erfahrungen sowie Irrungen und Wirrungen auf Facebook, Insta, LinkedIn & Co. geplaudert.

Talkgäste

Bastian Kunkel

Geschäftsführer bei VMK Versicherungsmakler GmbH

Steffen Ritter

Geschäftsführer bei Institut Ritter GmbH

Talkgäste



Bastian Kunkel



Steffen Ritter

10:00 – 10:45 Uhr · 27.10.2022

Diskussion: Eine Welt im harten Umbruch – was heißt das für Deutschland?**Inhalt**

Klimawandel, Krieg und Pandemie beherrschen seit geraumer Zeit die politische Landschaft. Gleichmaßen befindet sich die Gesellschaft in der digitalen Transformation. In Deutschland wachsen die Sorge um Sicherheit sowie die Angst vor Wohlstandsverlust und Armut. Was wurde in den vergangenen Jahren in Deutschland verpasst? Und wie sehen jetzige mögliche Handlungsfelder aus? In diesem Gespräch geht es um die massiven Herausforderungen, denen sich Deutschland und Europa stellen müssen.

Moderation

Birgit von Bentzel

*Fernsehmoderatorin***Diskussionsteilnehmer**

Peter Altmaier

ehemaliger Bundesminister für Wirtschaft und Energie (2018 - 2021)

Wolfram Weimer

Journalist, Publizist, Kolumnist

Moderation



Birgit von Bentzel

Diskussionsteilnehmer



Peter Altmaier



Wolfram Weimer

12:00 – 12:45 Uhr

Diskussion: Alles in Ordnung zwischen Makler und Versicherer?**Inhalt**

Die Rechte und Rollen sind klar verteilt. Trotzdem wirken verschiedenste Kräfte auf die Beziehung zwischen Versicherer und Makler. Dazu zählen etwa Regulierung, Digitalisierung, Vergütung und Kundenverständnis. Immer öfter geht es aber auch darum, wie wichtig ist den Versicherern noch die Zusammenarbeit mit der Maklerschaft? Oder zieht der Wettbewerb um Makler gerade wieder an? Was kann der Makler noch vom Versicherer erwarten? Und wie groß ist eigentlich noch die Bedeutung des Vertriebschefs im Versicherungsunternehmen? Fragen, die bei diesem „Vertriebsgipfel“ geklärt werden sollen.

Moderation

Thomas Billerbeck
Geschäftsführer der
Billerbeck GmbH

Diskussionsteilnehmer

Frank Kettner
Mitglied der Vorstände ALH Gruppe
Kai Kuklinski
Mitglied des Vorstands der AXA Konzern AG
Thomas Lürer
Vorstand Vertrieb/Marketing bei HDI Group Deutschland
Andreas Politycki
Mitglied des Vorstandes der Nürnberger Versicherung

Moderation



Thomas Billerbeck

Diskussionsteilnehmer



Frank Kettner



Kai Kuklinski



Thomas Lürer



Andreas Politycki

14:00 – 14:45 Uhr

Diskussion: Altersvorsorge für Frauen – ein Thema, das alle etwas angeht**Inhalt**

Private Altersvorsorge eröffnet in späteren Jahren finanzielle Spielräume und schützt vor Altersarmut. Zum Ziel führen mehrere Wege, doch jeder muss den ersten Schritt tun. Es gibt aber immer noch genügend Menschen, die diesen nicht tun – darunter mehr Frauen als Männer. Warum das so ist, wie Berater und Beraterinnen unterstützen und damit viel Potential heben können, ist Thema dieser Diskussion. Mit dabei ist die erfolgreiche Schlagersängerin und VPV-Markenbotschafterin Beatrice Egli, die weiß, wie unberechenbar Karriere und Leben sein können und Frauen ermuntert, sich frühzeitig um ihre finanzielle Absicherung zu kümmern.

Moderation

Brigitte Horn

*Chefredakteurin AssCompact***Diskussionsteilnehmer**

Dr. Heinke Conrads

Mitglied des Vorstands der Allianz Lebensversicherungs-AG

Beatrice Egli

Schlagersängerin und Moderatorin

Prof. Michael Hauer

Geschäftsführer beim Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Hava Misimi

Geschäftsführerin der Yfinance GmbH

Dietmar Stumböck

Mitglied des Vorstandes bei VPV Versicherungen

Moderation



Brigitte Horn

Diskussionsteilnehmer



Dr. Heinke Conrads



Beatrice Egli



Prof. Michael Hauer



Hava Misimi



Dietmar Stumböck

© Thomas B. Jones

15:00 – 15:45 Uhr

Talk: Werte und Verantwortung in Sport und Gesellschaft**Inhalt**

Die Vermittlung von Werten und das Bewusstsein für Menschlichkeit, Nachhaltigkeit, Natur und Familie sind ihm besonders wichtig. Und darüber spricht Felix Neureuther auf der DKM mit TV-Moderatorin Birgit von Bentzel. Der erfolgreichste deutsche Skirennläufer, TV-Experte, Autor und Stifter gibt zudem Einblicke in seine Zeit als Profisportler und informiert über seine neuesten Projekte. Der sympathische Sportler kommt auf Einladung der Allianz nach Dortmund. Zusammen mit dem Versicherer setzt er sich vielfältig für den Nachwuchs und den Sport ein.

Moderation

Birgit von Bentzel
Fernsehmoderatorin

Talkgast

Felix Neureuther
ehemaliger deutscher Skirennläufer

Moderation



Birgit von Bentzel

Talkgast



Felix Neureuther



15:45 – 16:00 Uhr

Verleihung Jungmakler-Award

In diesem Jahr wird auch der Jungmakler Award wieder live in Dortmund vergeben. Dazu kommen die Finalisten des Wettbewerbs 2022 auf die Bühne. Die drei Gewinner, die sich im Wettbewerb und schließlich in dem so genannten Bundescasting durchgesetzt haben, werden verkündet und entsprechend von Laudatoren geehrt. Durch die Verleihung führt Konrad Schmidt, einer der Mitinitiatoren des Awards..

Gastgeber

Konrad Schmidt
Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH (DKM-Veranstalter)

Gastgeber



Konrad Schmidt

16:00 – 16:30 Uhr

Vermittler-Tombola

10:00 – 10:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Dr. Matthias Wald · *Leiter Vertrieb | Swiss Life Deutschland*

10:30 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Markus Niederreiner · *Managing Director | Hiscox Deutschland SA*

11:00 – 11:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Markus Drews · *Managing Director | Canada Life Assurance Europe plc*

11:30 – 11:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Frederik Wulff · *CEO | Markel Insurance SE*

12:00 – 12:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Frank Thomsen · *Vertriebsvorstand | Itzehoer Versicherungen*

12:30 – 12:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Dr. Matthias Maslaton · *Vorstandsmitglied | ARAG SE*

13:00 – 13:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Rainer M. Jacobus · *Vorstandsvorsitzender | IDEAL Lebensversicherung a.G.*

13:30 – 13:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Andreas Politycki · *Vorstand Vertrieb | NÜRNBERGER Versicherung*

14:00 – 14:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Rolf Schünemann · *Vorsitzender des Vorstands | BCA AG*

14:30 – 14:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Thomas Lüer · *Vorstand Vertrieb/Marketing bei HDI Deutschland*

15:00 – 15:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Martin Gräfer · *Mitglied der Vorstände | die Bayerische*

15:30 – 15:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Dr. Angelo Rohlf · *Mitglied des Vorstands (Vertrieb u. Marketing) | VHV Allgemeine Versicherung AG*

16:00 – 16:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Frank Kettner · *Mitglied der Vorstände | ALH Gruppe*

16:30 – 16:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Jawed Barna · *Mitglied des Vorstandes | Zurich Gruppe Deutschland*

17:00 – 17:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Hermann Schrögenauer · *Vorstand | LV 1871*

17:30 – 17:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Kai Kuklinski · *Vorstand Vertrieb, Chief Distribution Officer | AXA Konzern AG*

10:30 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Dr. Thomas Wiesemann · Mitglied des Vorstands | Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private Krankenversicherungs-AG

11:00 – 11:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Peter Koßmann · Bereichsleiter Makler und Kooperation S/U | ERGO Group AG

11:30 – 11:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Zeliha Hanning · Vorstandsvorsitzende | Württembergische Versicherung AG

12:00 – 12:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Oliver Brüß · Vorstand Vertrieb und Marketing | Gothaer Finanzholding AG

12:30 – 12:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Dietmar Bläsing · Sprecher der Vorstände | VOLKSWOHL BUND Versicherungen

13:30 – 13:45 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Stefan Gilles · Geschäftsführer | Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

14:00 – 14:15 Uhr Halle 3 / Fläche B07

Torsten Uhlig · Mitglied des Vorstandes | Signal Iduna Gruppe

#AufAugenhöhe mit den Top-Entscheidern – Der ganz persönliche Talk zum Menschen hinter der Führungskraft

There is something new... Bei diesem neuen Format, lernen Messebesucher die Top-Entscheider als „normalen“ Mensch kennen. Es geht um die Interessen, Einstellungen und Sichtweisen der Führungskraft.

Seinen Platz hat das neue Format in der Halle 3. Hier gibt es einen eigenen Stand mit kleiner Bühne sowie Sitz- und Stehplätzen. In „heimeliger“ Atmosphäre wird in einem moderierten Gespräch aus dem Nähkästchen geplaudert. Und anschließend können natürlich auch Fragen gestellt oder das persönliche Gespräch zum Entscheider gesucht werden.

NEW: Die „Plaza“

In Halle 3 ist die „Plaza“ der neue DKM-Treffpunkt für die zahlreichen Communities in unserer Branche - aus digitalen Kontakten werden reale Begegnungen, Gleichgesinnte tauchen noch tiefer in die unterschiedlichen Community-Themen ein, Networking & Preisverleihungen schweißen noch enger zusammen. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

11:00 – 12:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Treffen der #DIE34er**12:00 – 13:00 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Get-together

bvk-Treff**13:00 – 14:00 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Frauenpower – Treffen der Vermittlerinnen und Entscheiderinnen
mit Proseccoempfang!**14:00 – 15:00 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Get-together

AssCompact Presse-Treff**16:00 – 16:30 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Thema

Verleihung ESG-Preis durch Franke & Bornberg**16:30 – 17:00 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Thema

Verleihung AssCompact Award Maklerservice**17:00 – 19:00 Uhr** Halle 3 / Fläche C04

Get-together

bbg VIP Get-Together

10:00 – 11:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Get-Together der Facebook-Gruppe „Versicherungsvermittler Deutschland“

11:00 – 12:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Thema

Preisverleihung „Nachhaltigstes Maklerbüro 2022“ durch Zurich Gruppe Deutschland

12:00 – 13:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Get-Together der Facebook-Gruppe „Der Versicherungsmakler“

13:00 – 14:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Get-Together des BDVM

14:00 – 15:00 Uhr Halle 3 / Fläche C04

Get-together

Get-Together Jungmakler Award

Premiere bei der DKM 2022:**Bei den Makler-Roundtables wird in Kleingruppen diskutiert**

Unter dem Motto #MaklerUnterSich besprechen unabhängige Vermittler unter der Anleitung eines Moderators in einem Kongressraum gemeinsame Fragestellungen bzw. Herausforderungen. Durch diesen Austausch erhalten alle Beteiligten wertvolle Erkenntnisse; gesponsert wird das neue Format von der Zurich Versicherung. Immer zur vollen Stunde beginnen parallel zwei Roundtables zu unterschiedlichen Themen; eine Voranmeldung ist nicht erforderlich.



10:00 – 10:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Unternehmenswachstum durch Zukäufe (Firmen oder Bestand). Wie interessant ist das? Wie gehe ich das an?

Die Tatsache, dass viele Vermittler für Ihre Bestände Nachfolgelösungen suchen, ist unbestritten. Intelligent durchdachte und gut vorbereitete Zukäufe können aus verschiedenen Gründen sehr sinnvoll für die eigene Unternehmensentwicklung sein. Wir inspirieren Sie und diskutieren verschiedene Ansätze, wie man dieses Thema kreativ angeht und für alle Seiten zu einem positiven Abschluss bringt.

Moderation

Michael Richthammer | *Richthammer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG*

10:00 – 10:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Mit Gen Y und Z anders, aber erfolgreich zusammenarbeiten

Die Generationen Y und Z werden in den kommenden Jahrzehnten den Arbeitsmarkt prägen. Wie tickt die neue Generation? Was brauchen wir für die Gewinnung von Talenten? Wie kann die ältere Generation unterstützen? Wie viel Kulturwandel wird benötigt? Es wird heiß diskutiert, wie sich die Kultur und das Mindset zeitnah ändern muss. Dieser Roundtable gibt Informationen und Ansätze für unsere Zielgruppe – unsere Zukunft und lädt zu einem kreativen Erfahrungsaustausch ein!

Moderation

Alexandra Kallmeier | *Versicherungsmaklerin | VersCare Versicherungsmakler GmbH*

11:00 – 11:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Was sind die Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Zielgruppen-Ansprache (Netzwerk, Plattform, etc.)?

Moderation

Walter Grünewald | *Versicherungsmakler | Walter Grünewald Activus*

11:00 – 11:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Wann bringt mir Social Media Ertrag statt Zeitverschwendung?

Das Social Media eine super Gelegenheit ist, mit vielen Menschen gleichzeitig in Kontakt zu treten, ist den meisten Maklern klar. Dennoch ist es oftmals mehr Zeitverschwendung als Gewinnbringer. Die verschiedenen denkbaren Plattformen machen es zusätzlich nicht einfacher. Meist liegt es an der fehlenden Strategie, am eher zufallsgeprägten Agieren. Dieser spannende Roundtable gibt zum einen Ideen, wie es die Besten im Markt machen und lädt darüber hinaus zum Erfahrungsaustausch im kleineren Kreis ein. Moderator ist Steffen Ritter, mittlerweile zusätzlich bekannt durch den eigenen Social Media Führerschein für Vermittler.

Moderation

Steffen Ritter | *Geschäftsführer | Institut Ritter GmbH*

12:00 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Wie sieht der Traumnachfolger beim Verkauf des eigenen Unternehmens aus?

Die Erwartungen von Käufern und Verkäufern beim Verkauf des Maklerunternehmens werden hier diskutiert und wie sich nicht nur Verkäufer, sondern auch Käufer auf eine Übernahme eines Maklerunternehmens oder eines Bestands vorbereiten können. Ziel ist, dass die Diskussionsteilnehmer sich objektiv über ihre persönlichen Vorstellungen austauschen und voneinander lernen welche Erwartungen die andere Seite mitbringt und worauf man für die eigenen Vorhaben achten sollte.

Moderation

Nicolas Vogt | *Versicherungsmakler* | *WBV Finanzservice-GmbH*

12:00 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Wie etabliere ich mich als unabhängiger Vermittler zur regionalen Marke?

Muss es immer die bundesweite Positionierung in einer Zielgruppe über die Sozialen Medien sein? Ich möchte den Roundtable nutzen, um diese Frage mit Ihnen zu diskutieren. Welche unternehmerischen Chancen bietet die regionale Positionierung und mit welchen Maßnahmen kann dieses Ziel erreicht werden? Gibt es den idealen Mix aus modernem Auftritt im Web und klassischen Maßnahmen in Ihrer Region?

Moderation

Torsten Jasper | *Versicherungsmakler* | *Torsten Jasper Finanzen & Versicherungen*

13:00 – 13:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Wie viel „new work“ brauchen wir, um unsere Mitarbeiter zu binden und neue zu finden?

Gerade durch die Pandemie wurde aus dem „einfachen“ home office plötzlich new work...wie viel davon brauchen wir für welches Geschäftsmodell, was ist gesund? Wie immer muss auch hier jede Entscheidung sauber abgewogen werden. Was muss/sollte ich bieten, um Mitarbeitern zukunftsorientierte, praktikable und sinnvolle Modelle bieten zu können....Diskutieren Sie mit uns, wo der Weg hingehet und finden Sie kreative Lösungen für Ihr Unternehmen!

Moderation

Michael Richthammer | *Richthammer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG*

13:00 – 13:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

Wie hole ich junge Leute heute in meinen Vertrieb?

Früher war es schon schwer, gute Leute zu gewinnen. Heute scheint es manchem Makler fast unmöglich. Zu sehr weichen die Ansprüche der jungen Generation in Bezug auf Arbeitszeit, Vergütungs- und Aufgabenwunsch von den Möglichkeiten der Maklerpraxis ab. Trotzdem gewinnen einzelne Makler Mitarbeitende, als gäbe es kein Problem. Dieser Roundtable lädt zum Austausch ein. Die Runde diskutiert lösungsorientiert über Wege, das eigene Unternehmen für die Generation Y und Z attraktiver zu machen. Die Moderation erfolgt über das Institut Ritter, das Jahr für Jahr die besten Makler- und Vermittlerbetriebe und deren Vorgehen analysiert und rankt.

Moderation

Steffen Ritter | *Geschäftsführer* | *Institut Ritter GmbH*

14:00 – 14:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3**Risikobereitschaft der Erstversicherer – Folgen der negativen Selektion von Risiken**

Für die Versicherungswirtschaft gibt es immer mehr „schlechte“ Risiken, die pauschal für ganze Branchen, Vertragsarten oder Gefahren gelten. Unabhängig davon wie das einzelne Risiko aussieht. Welche Herausforderungen dies auf die Maklerschaft hinsichtlich der Absicherung bestehender Mandanten hat, kann an diesem Roundtable ebenso besprochen werden, wie Lösungsansätze möglicherweise entstehen oder ausgetauscht werden.

ModerationMarco Schulz | *Versicherungsmakler* | *AdVertum AG***14:00 – 14:45 Uhr** Eingang / OG | Raum 3**Wie regle ich optimalerweise meine Unternehmensnachfolge (Verkauf, Auslaufen lassen, Überkreuzbeteiligung,...)?****Moderation**Walter Grünewald | *Versicherungsmakler* | *Walter Grünewald Activus*

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Leistungen von AKS-Produkten transparent machen!

Referent

Michael Franke | *Geschäftsführender Gesellschafter* | Franke und Bornberg GmbH

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Berufsunfähigkeitsversicherung 2022 – noch hochwertiger, noch einfacher, noch günstiger

Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Trends

Referent

Jan-Peter Diercks | *Leiter Intermediärvertrieb* | Swiss Life Deutschland

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Einfacher Abschlußprozess am Point of Sale und Mehrwerte für Zielgruppen

Referent

Daniel Schick | *Produktmanager* | LV 1871

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Wenn die Grundfähigkeitsversicherung die bessere Lösung ist

Aus der Praxis – Grundfähigkeitsabsicherung im Privat- und Firmengeschäft.

Referentin

Viktoria Pardey | *Leiterin Maklervertrieb Berlin* | Allianz Lebensversicherungs-AG

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Biometrie neu gedacht. Ein lebensbegleitendes Konzept

Referent

Michael Gierens | *Vertriebskoordinator Leben* | Gothaer Allgemeine Versicherung AG

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: Berufsunfähigkeitsversicherung plus

Einkommensabsicherung neu gedacht

Referentin

Natascha Brandenburg | *Direktionsbeauftragte Biometrie* | Canada Life Assurance Europe plc

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 5

ISO-KONFORM

Vortrag: die Extrameile! Zielgruppenabsicherung gemeinsam neu denken

Use Case: Dienstunfähigkeitsabsicherung für Soldatinnen und Soldaten

Referenten

Moritz Heilfort | *Geschäftsführer* | paladinum GmbH

Panos Kalantzis | *Spezialist Biometrie* | die Bayerische

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 5

IDD-KONFORM

Vortrag: Einkommenschutz mit Wachstumsgarantie!

Besondere Features für Schüler, Studenten, Auszubildende und Berufstätige

ReferentThorsten Uhrbach | *Landesdirektor und Prokurist* | *Baloise Vertriebsservice AG*

16:00 – 16:30 Uhr Eingang / OG | Raum 5

IDD-KONFORM

Vortrag: Die Fähigkeiten Ihrer Kunden sind Grund genug – die Vorteile der Grundfähigkeitsversicherung**Referent**Michael Rosch | *Bereichsleiter Produktmanagement Lebensversicherung* | *HDI AG*

16:45 – 17:15 Uhr Eingang / OG | Raum 5

IDD-KONFORM

Vortrag: Vom Produktgeber zum Gesundheitspartner – Wenn die Leistung bereits bei Vertragsabschluss beginnt**Referentin**Lisa Gracklauer | *Spezialistin Lebensversicherung* | *NÜRNBERGER Lebensversicherung*

17:30 – 18:00 Uhr Eingang / OG | Raum 5

IDD-KONFORM

Vortrag: Die BU-Leistungsregulierung im Faktencheck – Aktuelle Zahlen aus der Leistungspraxisstudie von Frank

Zahlen, Daten, Fakten zur Leistungsregulierung in der Berufsunfähigkeitsversicherung aus unserer neuen Studie. Wie lange dauert die Bearbeitung? Wie häufig wird anerkannt? Welche Erkrankungen liegen vorne? Wie oft wird geklagt? Und welche Erfahrungen gibt es bereits mit der Grundfähigkeitsversicherung? Bringen Sie sich für Ihren Beratungsalltag mit aktuellen Daten auf den neuesten Stand.

ReferentChristian Monke | *Fachlicher Leiter Analyse* | *Franke und Bornberg GmbH***Weiterbildungszeit
sammeln!**IDD-
KONFORM

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-
KONFORM

Vortrag: Traumpaar gefunden: Fondspolice trifft auf Nachhaltigkeit!

Moderation und Einführungsvortrag

Prof. Michael Hauer | *Geschäftsführung IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Björn Bohnhoff | *Vorstand Leben | Zurich Gruppe Deutschland.*

Dr. Thomas Wiesemann | *Mitglied des Vorstands | Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private Krankenversicherungs-AG*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-
KONFORM

Vortrag: Kapitalmarktorientierte digitale bAV – die Zukunft ist alternativlos!

Moderation

Prof. Dr. Thomas Dommermuth | *Vorsitzender des fachlichen Beirats des IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Martin Bockelmann | *Gründer und Mitglied des Aufsichtsrats | Xempus AG*

Sebastian Koch | *Leiter Regionaler Maklervertrieb Leben | HDI Lebensversicherung AG*

Jochen Prost | *Leiter bAV Vertriebsunterstützung | Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-
KONFORM

Vortrag: Fondspolice und Nachhaltigkeit – ein Blick nach vorne!

Moderation und Einführungsvortrag

Prof. Michael Hauer | *Geschäftsführung IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Harald Klein | *Generalbevollmächtigter | Basler Vertriebservice AG/Versicherungen Deutschland*

Christoph Schröder | *Direktionsbeauftragter Investment | Canada Life Assurance Europe plc*

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-
KONFORM

Diskussion: Nachhaltige Vorsorgelösungen: So gestalten wir die Zukunft!

Moderation und Einführungsvortrag

Andreas Kick | *Partner und Prokurist IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Christina Bay | *Hauptabteilungsleiterin Marketing | Volkswahl Bund Versicherungen*

Christian Haake | *Leiter Key Account Management Insurance | DWS International GmbH*

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-KONFORM

Vortrag: Jung, engagiert, nachhaltig? Altersvorsorge für die nächste Generation!**Moderation und Einführungsvortrag**

Andreas Kick | Partner und Prokurist IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

DiskussionsteilnehmerRoman Goedeke | Spezialist Lebensversicherung Privat M/MAG | NÜRNBERGER
Versicherung

Daniel Regensburger | Geschäftsführer Pangaea Life | die Bayerische

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-KONFORM

Vortrag: Die bAV bietet große Vertriebschancen – aber nur, wenn Vermittler:innen fit sind!**Moderation und Einführungsvortrag**Prof. Dr. Thomas Dommermuth | Vorsitzender des fachlichen Beirats des IVFP | Institut für
Vorsorge und Finanzplanung GmbH**Diskussionsteilnehmer**Marcel Basedow | Leiter Maklervertrieb Süd und Mitglied des Vorstands | Allianz Pensions-
fonds AG, Allianz Lebensversicherungs-AG

Stefan Huber | Geschäftsführer | eVorsorge Systems GmbH

Thomas Vietze | Vertriebsdirektor | bAV Versicherungskammer Bayern |
Vorstandsvorsitzender | ÖBAV Unterstützungskasse e. V.

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-KONFORM

Vortrag: Basisrente attraktiver als gedacht – Kund:innen zeitgemäß beraten**Moderation und Einführungsvortrag**

Prof. Michael Hauer | Geschäftsführung IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

DiskussionsteilnehmerKarsten Schmithals | Bereichsleiter Vertriebsunterstützung Privatkunden | Alte Leipziger
Lebensversicherung a. G.

Thorsten Uhrbach | Landesdirektor / Prokurist | Basler Versicherungen

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 2

ISO-KONFORM

Vortrag: Die Vertriebschance Nachhaltigkeit**Moderation und Einführungsvortrag**

Andreas Kick | Partner und Prokurist IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Diskussionsteilnehmer

Andreas Keferstein | Spezialist Altersvorsorgeangebot und ESG | AXA Konzern AG

Josua Schätz | Produktmanagement-/ Produktentwicklung | Lebensversicherung von 1871 a.G.
München (LV 1871)

16:00 – 16:30 Uhr Eingang / OG | Raum 2

IDD-
KONFORM

Vortrag: Nachhaltigkeit? Die Kompetenz entscheidet!

Moderation und Einführungsvortrag

Andreas Kick | Partner und Prokurist IVFP | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Diskussionsteilnehmer

Jan-Peter Diercks | Leiter Intermediärvertrieb | Swiss Life AG

Karsten Schmithals | Bereichsleiter Vertriebsunterstützung Privatkunden | Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

16:45 – 17:15 Uhr Eingang / OG | Raum 2

IDD-
KONFORM

Vortrag: Expertentalk zu den Reformvorschlägen der privaten Altersvorsorge

Talkgäste

Prof. Michael Hauer | Geschäftsführer | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Martin Stenger | Director Sales, Business Development Insurance & Retirement Solutions Germany & Austria | Franklin Templeton International Services S.à r.l.

17:30 – 18:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

IDD-
KONFORM

Vortrag: Moderne Softwarelösungen für die Altersvorsorgeberatung

Einführungsvortrag

Prof. Michael Hauer | Geschäftsführer | Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Gast

Christoph Schröder | Direktionsbeauftragter Investment | Canada Life Assurance Europe plc

Weiterbildungszeit
sammeln!

IDD-
KONFORM

10:00 – 10:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Begrüßung und Intro

Begrüßung

Max Steinmetz | *Senior Manager* | zeb rsa gmbh

Organisation

Alicja Zwierzykowski | *Marketing Managerin* | zeb. rsa gmbh

10:05 – 10:25 Uhr Eingang / OG | Raum 1

Vortrag: Strategischer Erfolg durch Kulturwandel – Ein Einblick in den Kultur-Change von Zurich

Referent

Jan Roß | *Bereichsvorstand Makler* | Zurich Gruppe Deutschland

10:25 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Transformation @WAKAM

Referent

Radoslav Dikov | *Country Manager Germany, Benelux & Nordic* | WAKAM

10:45 – 11:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Unsere agile Reise mit Höhen und Tiefen

Referenten

Robert Süssenguth | *Leiter Technik & Prozesse* | HDI AG – Segment HDI Deutschland Vertrieb

Janina Tarnowski | *Leiterin Agile Methodik* | HDI AG – Segment HDI Deutschland

11:05 – 11:25 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Gefahr Skills Shortage: 4 Hebel zur Sicherstellung von Personalkapazitäten

Referentin

Dr. Christina Block | *Senior Managerin* | zeb. rsa gmbh

11:30 – 12:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1

Diskussion: Agilität 4.0 – Erfolgreiche Anwendung und Grenzen in der Praxis

Moderation

Dr. Christina Block | *Senior Managerin* | zeb. rsa gmbh

Diskussionsteilnehmer

Stefan Gilles | *Geschäftsführer* | Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

Dr. Dominik Hennen | *Mitglied des Vorstands HDI Versicherung* | HDI Versicherung / Talanx

Frank Kettner | *Mitglied der Vorstände* | ALH Gruppe

Torsten Uhlig | *Mitglied des Vorstands* | SIGNAL IDUNA Gruppe

12:35 – 12:55 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Modular, integrativ, intuitiv – Vom Versicherungsantrag zum Käuferlebnis

Referent

Arne Westphal | *Geschäftsführer* | *ECON Application GmbH*

12:55 – 13:15 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Kooperation zwischen der HUK Coburg und Neodigital

Wie Branchenprimus und Digitalversicherer voneinander profitieren.

Referenten

Markus Imle | *Leiter neue Geschäftsbereiche* | *HUK-Coburg*

Stephen Voss | *Vorstand Vertrieb & Marketing* | *Neodigital Versicherung AG*

13:15 – 13:35 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Stand der digitalen Transformation im deutschen Versicherungsmarkt – wie schnell schlägt der Puls?

Referent

Michael Kötting | *Senior Manager* | *zeb. rsa gmbh*

13:40 – 14:40 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Diskussion: Der mühsame Weg der IT-Transformation – Was sind die größten Hürden und Stolpersteine?

Moderation

Michael Kötting | *Senior Manager* | *zeb. rsa gmbh*

Diskussionsteilnehmer

Dr. Gerrit Böhm | *Mitglied des Vorstands* | *Volkswahl Bund Versicherungen*

Tim Kaltofen | *VP Clients* | *ELEMENT Insurance AG*

Stefan Lemke | *Mitglied des Vorstandes, CIO* | *AXA KonzernAG*

Dr. Rainer Sommer | *SOO* | *Generali Deutschland AG*

14:45 – 15:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Digital Health Engagement – «Return on Engagement and Why it Matters»

Referent

Jos Cobben | *VP EMEA & LatAm and Digital Underwriting* | *dacadoo ag*

15:05 – 15:25 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Mensch oder Maschine? Über die Zukunft des persönlichen Vertriebs

Referent

Dr. Philipp Kanschik | *Geschäftsführer* | *Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH*

15:25 – 15:45 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Nachhaltigkeit im Vertrieb

Referent

Dr. Bernward Maasjost | *Vorsitzender der Geschäftsführung* | „pma:“ Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

15:45 – 16:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Digital Sales@Gothaer: „Planung, Handlung, Wirkung!“ – Der Weg zum digitalen Versicherer

Referent

Fynn Monshausen | *Bereichsleiter Digitalvertrieb* | Gothaer Versicherung

16:10 – 17:10 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Diskussion: Perspektiven & Trends im Versicherungsvertrieb – wie sieht der Versicherungsvertrieb der Zukunft aus

Moderation

Gregor Morin | *Senior Manager* | zeb. rsa gmbh

Diskussionsteilnehmer

Jens Hasselbächer | *Mitglied des Vorstands* | *Mitglied des Vorstands – Zuständigkeit für Ressort Vertrieb und Marketing* | R+V Versicherung AG

Katharina Jessel | *Vorständin der Kranken- und Reiseversicherer* | *Konzern Versicherungskammer und BavariaDirekt AG*

Dr. Angelo Rohlfis | *Vorstand Vertrieb und Marketing* | VHV Allgemeine Versicherung AG

Dr. Thomas Wiesemann | *Mitglied des Vorstandes* | Allianz Lebensversicherungs-AG

17:15 – 18:10 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: Spotlight on Innovation – Die Start Up Runde

Moderation

Anna Kessler | *Ecosystem & Program Director* | InsurLab Germany e.V.

Dr. Xenia Isabel Gioia Poppe | *Director Insurtech Munich & Head of Programs Insurtech (global)* | Plug and Play Tech Center

Dr. Reinhard Saller | *Director Partnerships* | InsurTech Hub Munich e.V.

17:15 – 17:23 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: Nect – Your Everyday ID Wallet

Referent

Carlo Ulbrich | *Geschäftsführer* | Nect GmbH

17:23 – 17:31 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: Risiken, das Unterbewusstsein und die Rolle von Daten & Algorithmen in der Beratung

Referent

Sebastian Ratcliffe | *Head of Business* | riskine

17:31 – 17:39 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: Wie bleiben Versicherungen relevant für Kunden und Konsumenten?

Referent

Korbinian Spann | *Geschäftsführer* | *Insaas.ai*

17:39 – 17:47 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: Bitsurance: Wir versichern Dein Bitcoinhardware-Wallet

Referent

Philipp Oehler | *CEO & Founder* | *Bitsurance UG*

17:47 – 18:02 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Pitch: OCC & ELEMENT Insurance – Innovative Produkte für Klassiker von zwei digitalen Playern

Referenten

Tim Kaltfofen | *VP Clients* | *ELEMENT Insurance AG*

Marcel Neumann | *Chief Sales & Product Officer* | *OCC Assekurateur GmbH*

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 4

ISO-KONFORM

Vortrag: Beratungsansätze mit Branchenfokus und moderne Lösungen zur Nachhaltigkeit
Wir zeigen neue Ansätze, wie man heute mit Gewerbekunden ins Gespräch kommen kann.

Referent

Henning Hackbarth | *Leiter Komposit Gewerbe* | *Gothaer Allgemeine Versicherung AG*
Janina Sniehotta | *Direktionsbevollmächtigte Gewerbe* | *Gothaer Allgemeine Versicherung AG*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 4

ISO-KONFORM

Vortrag: Da sein, wenn es darauf ankommt und im Schadenfall positiv überraschen – der Unternehmensschutz für Ihre Firmenkunden

Referent

Ulrich Stephan | *Fachbereichsleiter SMC-Geschäft* | *Allianz Versicherungs-AG*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 4

Vortrag: Kleingewerbe – günstiger oder besser

Einfache Haftungsminimierung und besserer Schutz mit der Bayerischen

Referent

Johann Wastian | *Underwriter* | *die Bayerische*

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 4

ISO-KONFORM

Vortrag: Technische Versicherungen: Alle Vorteile zu Elektronik, Photovoltaik und Maschine nutzen!

Erleben Sie, wie einfach Sie die Produkte der Technischen Versicherungen, wie Elektronik, Photovoltaik und Maschine fahrbar und stationär, auf der Plattform Thinkurance berechnen, vergleichen und abschließen können. Optimieren Sie Ihre Beratung mit professioneller Prozessunterstützung.

Referent

Christian Mentel | *Underwriter Technische Versicherungen* | *Basler Sachversicherungs-AG*

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 4

ISO-KONFORM

Vortrag: Produktentwicklung in der Gewerbeversicherung am Beispiel der ERGO Gewerbe-Haftpflichtversicherung

Geschäftspartner und Kunden verstehen, heißt passgenaue Lösungen finden

Referentin

Holger Dick | *Leiter Maklerdirektion Hamburg & Berlin* | *ERGO Group AG*

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 4

ISO-KONFORM

Vortrag: Erfolgreich Firmenkunden beraten

Die 7 häufigsten Fehler in der Beratung kleiner und mittelständischer Unternehmen

Referent

Jan Roß | *Bereichsvorstand Maklervertrieb* | *Zurich Gruppe Deutschland*

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 4

Diskussion: Gewerbeversicherung – Das richtige Konzept für den Mittelstand

Referent

Malte Dittmann | *Vorstand Maklervertrieb Sach | HDI Deutschland , HDI Versicherung AG*

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 4

IDD-KONFORM

Vortrag: Warum ist ein regionaler Kommunalversicherer der ideale Partner als bundesweiter Gewerbeversicherer?

Referenten

Tina Detzner | *Senior Underwriterin Firmen | BGV Badische Versicherungen*
Dr. Moritz Finkelnburg | *Mitglied des Vorstands | BGV Badische Versicherungen*
Philipp Läufer | *Maklerbetreuer | BGV Badische Versicherungen*

16:00 – 16:30 Uhr Eingang / OG | Raum 4

Vortrag: Absichern für Profis: Großer Schutz für kleine Flotten – das Dialog Kleinflottenmodell

Referent

Jürgen Karthaus | *Head of Sales | Dialog Versicherungen*

16:45 – 17:15 Uhr Eingang / OG | Raum 4

Vortrag: Das Kompetenz-Center Makler im Provinzial Konzern – unsere Mehrwerte für Gewerbemakler

Referent

Dirk Dankelmann | *Generalbevollmächtigter Maklervertrieb Provinzial Konzern | Provinzial Versicherung AG*

17:30 – 18:00 Uhr Eingang / OG | Raum 4

IDD-KONFORM

Vortrag: Krisenzeiten sind Rechtsschutzzeiten

Referent

Boris Thorhauer | *Key Account Manager | ROLAND Rechtsschutz*

Weiterbildungszeit
sammeln!

IDD-
KONFORM

10:00 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Eröffnungsdiskussion: Inside the Market

Moderation

Volker Schilling | Vorstand | Greiff Capital Management AG

Diskussionsteilnehmer

Charles Neus | Leiter Vertrieb Versicherungen (retail) | Schroder Investment Management (Europe) S.A., German Branch

Andreas Schubert | Executive Director | Amundi Deutschland GmbH

Jan Strobel | Business Development Manager Germany | Setanta Asset Management Ltd.

11:00 – 11:30 Uhr Halle 3 / Fläche C02

IBB-KOMPROM

Vortrag: Finanzplanung ist auch Lebensplanung – finanzielle Unabhängigkeit als wichtiges Beratungsthema

Referent

Thomas Buchholz | Filialdirektor FD Frankfurt | Lebensversicherung von 1871 a.G. München & Co. KG

11:45 – 12:15 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Nachhaltigkeit in der Anlageberatung – zwischen Herausforderung und Chance

Referentin

Dr. Sabine Bernard | Ansprechpartnerin Nachhaltigkeit und bAV | Prof. Weber GmbH

12:30 – 13:00 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Edelmetalle in der Zeitenwende. Ist Gold allein die Lösung oder doch ein Vierermix?

Referent

Andreas Stoll | Vertriebskoordinator | Aureus Golddepot GmbH

13:45 – 14:15 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag mit Diskussion: Bereit für Morgen – Let's talk: DWS ESG Akkumula und DWS Strategic ESG Allocation

Vom modernen Aktien-Klassiker bis zu den 3 gemanagten ETF Strategien

Moderation

Michael Müller | Vertriebsdirekte | DWS International GmbH

Diskussionsteilnehmer

Martin Caspary | Senior Product Specialist Equities | DWS International GmbH

Peter Warken | Head of Strategic Asset Allocatio | DWS International GmbH



14:30 – 15:00 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Portfolio der Zukunft – Diversifikation und Transformation als Schlüssel zum Erfolg.

Allianz und Nachhaltigkeit – Anhand der PrivateFinancePolice und InvestFlexGreen machen wir deutlich, wie wichtig das Thema ist. Zeitgleich schärfen wir Ihr Bewusstsein über die Bedeutung von Diversifikation – Aktien, Anleihen und Alternative Anlagen gehören in jedes Portfolio. Leider sind Alternative Anlage Privatkunden und Unternehmen systematisch nur sehr schwer zugänglich – oder etwa nicht?!

Referent

Neil A. Robertson | *Senior Asset-Liability Manager & Product specialist PFP | Allianz Investment Management SE – Im Auftrag von Allianz Leben*

15:15 – 15:45 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Neue Wachstumsperspektiven in aufstrebenden Märkten, Corona, Digitalisierung und KI

Lassen Sie sich über die Entwicklungen des Megatrends Gesundheit u.a. in den Emerging Markets informieren, gewinnen Sie Ideen, wie Sie daran partizipieren können und tauschen Sie sich mit unserer Vertriebsdirektorin Michaela Arens und unserem Investment Analyst Healthcare Andreas Scharf direkt darüber aus.

Hauptreferent

Andreas Scharf | *Investment Analyst Healthcare | Apo Asset Management GmbH*

Referent

Michaela Arens | *Vertriebsdirektorin Wholesale DACH | Apo Asset Management GmbH*

16:00 – 16:45 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Diskussion: Digitalisierung, Konsolidierung, Regulierung: Die Zukunft des Finanzvertriebs

Moderation

Kim Brodtmann | *Ressortleiter Finanzberater | Cash.Print GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Alexander Lehmann | *Vorstand Marketing & Vertrieb | FondsKonzept AG*

Peter Nonner | *Geschäftsführer | FIL Fondsbank GmbH*

Dr. Frank Ulbricht | *Vorstand | BfV Bank für Vermögen AG / BCA AG*

17:00 – 17:30 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Vererben und Verschenken – wie Sie Ihr Investmentdepot in der Nachfolgeplanung steuerlich optimieren

Referent

Gerhard Schurer | *Geschäftsführer Deutschland | Lombard International Group*

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 3

ISO-KONFORM

Vortrag: Wie sich gestandene Makler mit New Work neu erfinden können

Die Arbeitswelt der Makler und Vermittler in Deutschland ändert sich, zugleich aber auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Betrieben. Insbesondere Mitarbeiter der Generationen Y und Z finden die herkömmliche Form der Zusammenarbeit aus den 90er und 2000er Jahren nicht attraktiv, geschweige denn anziehend. Lernen Sie, wie es gelingen kann, sich mit New Work neu zu erfinden.

ReferentMichael Richthammer | *Geschäftsführer* | *RICHTHAMMER Versicherungsmakler GmbH & Co. KG*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 3

ISO-KONFORM

Vortrag: Wie Telefonate des Innendienstes im Versicherungsmaklerbüro deutlich vertriebsstärker werden

Individuelle Bedarfs- und Kundenorientierung durch Innendienst-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Vermittlerbetrieben wird immer wichtiger. Mit ihr gelingt es, Bedarfe zu erkennen, die ansonsten im Verborgenen blieben. Dieses Thema wird zunehmend wichtiger, da insbesondere in wachsenden Einheiten Telefonate von Kunden mit dem Vermittlerbetrieb immer mehr am Außendienst „vorbei gehen“.

ReferentinCassandra Schlagen | *Partnerin* | *Institut Ritter GmbH*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 3

ISO-KONFORM

Vortrag: Wie du Atmosphäre und Wohlfühlen in deinem Maklerbetrieb neu erfindest

Nicht erst seit Covid-19 hat sich die Teamzusammenarbeit in deutschen Vermittler- und Maklerbetrieben entscheidend verändert. Schon zuvor war erkennbar, dass immer mehr Mitarbeiter Arbeitsatmosphäre und Klima als maßgebend für persönliche Zufriedenheit und ihren beruflichen Erfolg einstufen. Heute sind genau die Makler weit vorn, die bei ihrem Team in diesen Themen punkten können.

ReferentUwe P. Schwesig | *Partner* | *Institut Ritter GmbH*

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

ISO-KONFORM

Vortrag: 6 Wege eines Versicherungsmaklerbetriebes, eine konkrete Zielgruppe modern zu erschließen

Wenige Themen werden aktuell in der Vermittlerlandschaft intensiver diskutiert als erfolgserprobte Möglichkeiten, Zielgruppen online zu erschließen und zu binden. Im Best practice der Branche gibt es hierfür zumeist verschiedene Wege, in der Regel kommen pro Maklerbetrieb sogar mehrere in Frage. Dieser Vortrag schafft einen Überblick und ebnet sogleich erste Schritte der erfolgreichen Umsetzung.

ReferentMoritz Heilfort | *Geschäftsführer* | *Paladinum GmbH*

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 3

DD-KONGRESS

Vortrag: Wie der Innendienst im Versicherungsmaklerbüro durch konkrete Vertriebsaktionen zum Erfolg beiträgt

Viele Maklerinnen und Makler wünschen sich, dass ihr Innendienst vertriebsaktiver ist. Nach Erfahrungen unseres Instituts ist das in genau zwei Fällen gegeben. Option 1: Sie haben einfach einen vertriebsorientierten Innendienst, quasi den 6er im Lotto. Das ist eher selten. Option 2 ist unsere Empfehlung: Führen Sie Ihren Innendienst zu mehr Vertriebselan! Holen Sie sich Ideen, wie es gelingt!

ReferentinCassandra Schlangen | *Partnerin* | *Institut Ritter GmbH*

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 3

DD-KONGRESS

Vortrag: Was Makler vom Livestreaming für ihre Onlineberatungen lernen können

Für immer mehr Maklerinnen und Makler gehören Onlineberatungen mittlerweile zur eigenen Betreuingsnormalität. Der Erfolg gelingt genau dann, wenn Beratungen empathisch und abwechslungsreich gestaltet werden. Hier können Makler einiges vom Livestreaming lernen. Dieser Vortrag zeigt ungeahnte Möglichkeiten.

ReferentThorsten Jekel | *Inhaber* | *jekel & team*

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 3

DD-KONGRESS

Vortrag: Wie genau Maklern eine Facebook-Gruppe Nutzen und Mehrwert bringt

Dass kundenorientierte Social Media Arbeit sowohl für die Kundenbindung als auch für den Kundenausbau mittlerweile von großer Bedeutung ist, stellen nur noch wenige in Frage. Es hängt von der eigenen Strategie ab, diese Kanäle zu nutzen oder auch nicht. Immer mehr Makler erwägen Facebook-Gruppen zu eröffnen, einige machen es bereits äußerst erfolgreich. Lernen Sie, wie es gelingt!

ReferentAndreas Lohrenz | *Partner im Aruna-Verbund* | *aruna GmbH*

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 3

DD-KONGRESS

Vortrag: Wie einfach oder schwer es ist, mit gutem Content VersicherungskundInnen zu gewinnen

Heute ist Content mehr als bei Word eine dreiviertel Seite Text für die eigene Zielgruppe zu verfassen. Neben den vielen Möglichkeiten, Content zu produzieren bedarf es eines gehörigen Schlags Kreativität und Disziplin, das Ganze umzusetzen. Wenige Maklerinnen und Makler machen das heute konsequent, obwohl es nicht schwierig ist, es theoretisch jede und jeder könnte und es sich lohnt!

ReferentinHava Misimi | *Geschäftsführerin* | *Yfinance GmbH*

16:00 – 16:30 Uhr Eingang / OG | Raum 3

IDD-
KONFORM**Vortrag: Wie ein Makler ganz anders für Kundensog und Zufriedenheit sorgen kann**

Die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen wird immer geringer. Deshalb wird es zunehmend bedeutsamer, sich von Mitbewerbern kundenorientiert abzuheben. Anders zu sein ist die Devise. Dies wird umso schwerer, umso gleicher und vergleichbarer zu erbringende Dienstleistungen sind. Wie „anders sein“ als Maklerbetrieb in der Praxis funktioniert, lernen Teilnehmende in diesem Kongresspart.

ReferentDirk Lauffer | *Geschäftsführer* | *CuP Versicherungsmakler GmbH & Co. KG*

16:45 – 17:15 Uhr Eingang / OG | Raum 3

IDD-
KONFORM**Vortrag: Wie die „U 30“ gestandenen Unternehmen in der Assekuranz neuen Drive verleihen kann**

Die Welt verändert sich im zunehmenden Maße. Die Generation, die heute als Auszubildende und morgen Mitarbeitende Maklerbetriebe verstärken wird, denkt und handelt anders als die Generationen zuvor. Für viele gestandene Maklerinnen und Makler ist sie ein Buch mit sieben Siegeln. Erfahren Sie in diesem Kongresspart, wie Sie Ihren Maklerbetrieb erfolgreich verjüngen können.

ReferentDario Palumbo | *Generalagent* | *SV Sparkassenversicherung*

17:30 – 18:00 Uhr Eingang / OG | Raum 3

IDD-
KONFORM**Vortrag: Welche kleinen Softwaretools euren Maklerbetrieb effizienter machen**

In den letzten Jahren nahm die Technisierung deutscher Maklerbetriebe enorm Fahrt auf. Heute ist die Nutzung verschiedener Programme der Kundenverwaltung, des Vertriebs sowie erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit Normalität. Dennoch kostet Technik, die eigentlich entlasten soll, enorme Ressourcen. Welche kleinen Softwaretools euren Maklerbetrieb effizienter machen, ist Thema dieses Vortrags.

ReferentGeorg Soller | *Geschäftsführer* | *Georg Soller* | *Unternehmensgruppe***Weiterbildungszeit
sammeln!**IDD-
KONFORM

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1



Vortrag: Courtage versus Honorar

Aktuelle Entwicklungen eines Dauerbrenners

Referent

Dr. Hans-Georg Jenssen | *Geschäftsführender Vorstand | Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.71-2105132.*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 1



Vortrag: Der „Industrie“-Versicherungsmarkt 2022 – Bleibt es ruppig?!?

Wohin steuern die Märkte? Navigation in unruhigen Gewässern.

Referent

Thomas Haukje | *Geschäftsführender Gesellschafter | Nordwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 1



Vortrag: Mitarbeiter finden und binden

Aktuelle Situation auf dem Arbeitsmarkt & Ansätze zur Mitarbeitergewinnung und -bindung 2022

Referentin

Julie Schellack | *Partnerin Holding | MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG*

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 1



Vortrag: „Wer ist Verantwortlicher und wer Auftragsverarbeiter im Versicherungsvertrieb?“ – eine Abgrenzung

Der Versicherungsvermittler und somit auch der Versicherungsmakler nutzt zur Datenübermittlung im Vertriebsprozess in der Regel eine ganze Reihe von unterschiedlichen Systemen. Der Vortrag beleuchtet die datenschutzrechtliche Rollenverteilung der einzelnen Akteure im Versicherungsvertrieb anhand von Beispielen, unter Abgrenzung der jeweiligen Voraussetzungen und Verpflichtungen.

Referent

Christian König | *Justiziar | Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.71-2105132.*

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1



Vortrag: Nachhaltigkeit – aktuelle Themenstände

Seit 02. August 2022 müssen Versicherungsvermittler die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden abfragen. Wie sind die ersten Erfahrungen? Wie steht es um die von den Produktgebern zur Verfügung gestellten Informationen? Und wie geht es weiter beim Thema „greenwashing“ – ist neue Regulatorik zu erwarten? Der Vortrag skizziert die aktuellen Entwicklungen.

Referent

Dr. Bernhard Gause | *Geschäftsführung | Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.71-2105132.*

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 1

ISO-KONFORM

Vortrag: Nationale und europäische Entwicklungen bei der Geldwäschebekämpfung

Die Geldwäschebekämpfung wird immer mehr zum Fokusthema. National haben sich alle Parteien eine effektivere Geldwäschebekämpfung auf die Fahnen geschrieben und auch aus Brüssel zeichnet sich die immer stärkere Bedeutung der Geldwäschebekämpfung mit einer umfangreichen Novellierung der regulatorischen Rahmenbedingungen ab. Was bedeutet dies jetzt und zukünftig für die Vermittler?

ReferentCorvin Kosler | *Justiziar* | Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. 71-2105132.

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 1

ISO-KONFORM

Vortrag: Cyber-Versicherung – wir bekommen das Risiko in den Griff**Referent**Dr. Sven Erichsen | *Non-Executive Director* | Finlex GmbH

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 1

ISO-KONFORM

Vortrag: Marktumfeld der Lebensversicherung und die daraus resultierenden Veränderungen in der bAV

Vor dem Hintergrund der sich ändernden Rahmenbedingungen in der Altersversorgung wird ein Bogen von der Produktwelt, über die Auswirkungen bei Arbeitgebern bis hin zu Veränderungen bei den Beratern geschlagen.

ReferentMarkus Rüttges | *Vorstand* | SecuRat Die Versicherungsmakler AG

16:00 – 16:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1

ISO-KONFORM

Vortrag: Gewerblicher Versicherungsschutz jetzt auch „grün“?

Wie Versicherungsmakler ESG-Anforderungen aus Lieferketten gerecht werden.

ReferentHartmut Goebel | *Vorstand* | germanBroker.net Aktiengesellschaft

16:45 – 17:15 Uhr Eingang / OG | Raum 1

ISO-KONFORM

Vortrag: Konzernversorgungsmodelle für den Mittelstand Kapitalzusage nach § 6 a EStG mit Ratenauszahlung

Niedrigzinsen & geringere Kapitalgarantien belasten Versicherungslösungen der bAV. Zugleich werden die Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung größer. Konzerne nutzen die Kapitalzusage mit Ratenzahlung, um durch freie Kapitalanlage höhere Renditen zu erzielen und die Möglichkeit der Vererbung in der Leistungsphase Mitarbeiter zu binden. Diese Modelle können auch im Mittelstand angewandt werden.

ReferentUdo Kraus | *Geschäftsführer* | SCIMUS Pensionsmanagement GmbH

17:30 – 18:00 Uhr Eingang / OG | Raum 1

**Vortrag: Unser Weg als technischer Versicherungsmakler in die Vers-Maklergruppe
Leading Brokers United.**

Die Konsolidierungswelle bei Versicherern und Maklern führt zu Veränderungen in der Ausrichtung der Strategie & Bewertung der zukünftigen Wachstumschancen/-felder. Kapazitätsbeschaffung & Autorität durch Größe gegenüber VR bei Beibehaltung mittelständischer Maklerdenke & Autonomie sind Faktoren, die für Maklerzusammenschlüsse sprechen. Ziel ist, das Wachstum innerhalb der Gruppe weiter zu fördern.

Moderation und Einführungsvortrag

Dr. Hans-Georg Jensen | *Geschäftsführender Vorstand* | *Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.*

Diskussionsteilnehmer

Moritz Rutt | *Geschäftsführer, GGW GROUP GMBH*

Hartmut Stützer | *Geschäftsführer* | *Dr. Ellwanger & Kramm Versicherungsmakler GmbH & Co. KG*

**Weiterbildungszeit
sammeln!**

**IDD-
KONFORM**

Das Programm des folgenden Kongresses stand bei Redaktionsschluss noch nicht vollumfänglich fest. Es kann unter diesem QR-Code eingesehen werden.



10:00 – 10:30 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Vom Versicherungsberater zum Risk Explorer

Viele Risikoanalysen und Versicherungskonzepte funktionieren nicht richtig. Die Hauptursache liegt darin begründet, dass wir den Kunden und seine Risiken nicht umfassend genug kennen. Wir wissen einfach zu wenig und haben keinen strukturierten Ansatz in der Risikoidentifikation. In unserer Präsentation möchten wir Ihnen einen Einblick in einen pragmatischen und einzigartigen Ansatz geben.

Referent

Robin Drenth | CCO | *Risk Explorer BV*

10:45 – 11:15 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Prozessmodell Select: Der Weg zum bestmöglichen Kaufpreis beim Bestandsverkauf!

So einfach war Bestandsverkauf noch nie

Referent

Andreas Grimm | *Geschäftsführer* | *Resultate Institut GmbH*

12:00 – 12:45 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Internationale IT Talente anziehen: Erfolgsfaktor Unternehmenskultur

Was wichtig ist, ein attraktiver Arbeitgeber für IT Talente aus der ganzen Welt zu sein.

Hauptreferent

Dominik Wittenbrink | *Chief Sales Officer* | *Alteos GmbH*

Referent

Christopher Pirsch | *Operations Manager* | *Alteos GmbH*

14:30 – 15:00 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Onlineberatung so einfach und effizient wie nie – Kunden auch in turbulenten Zeiten zur Seite stehen

Bestände sichern und weiter ausbauen. Geht das auch in schwierigen Zeiten von Kosteneinsparungen und Kaufzurückhaltung? In seinem Vortrag zeigt Jan Helmut Hönle mit einer Vielzahl von Praxisbeispielen wie Vermittler mit einer persönlichen und interaktiven Onlineberatung Kundennähe schaffen und damit Bestände halten und sogar weiter ausbauen.

Referent

Jan Helmut Hönle | *Geschäftsführer* | *HÖNLE.training GmbH*

16:00 – 16:30 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Punkten im Vertrieb durch digitale Prozesse: Cloudbasierte Portfolioanalyse für Makler & ihre Kunden

Der Vertriebs Erfolg entscheidet sich zukünftig immer mehr durch das Angebot digitaler Prozesse, die echten Mehrwert schaffen: Nutzen Sie als Makler unsere Business Intelligence-Anwendung zur einfachen Auswertung aller relevanten Kennzahlen sowie zur Optimierung Ihres Bestandes. Hierdurch überzeugen Sie Ihre Kunden mit einem zusätzlichen Vertriebsargument und heben sich spürbar vom Wettbewerb ab.

Referent

Jan Krezer | *Geschäftsführer* | *InnoSolutas GmbH*

10:00 – 10:20 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Durchblick für Ihren Maklervertrieb

Wie Sie mit BiPRO-Monitoring und Reporting erfolgreich sind

Referent

Matthias Brauch | *Geschäftsführer* | *BISS GmbH*

10:30 – 10:50 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Digitale Rentenübersicht – von der Pflicht zur Kür

Anforderungen an Prozesse und Systeme der Anbieter – Einsatz einer zukünftigen BiPRO-Norm zur Standardumsetzung und erweiterten Beratungsunterstützung

Referent

Martin Gattung | *Geschäftsführer* | *Aeiforia GmbH*

11:00 – 11:20 Uhr Halle 4 / Fläche F01



Vortrag: Gut beraten. Digital organisiert.

Vorteile und Nutzen der BiPRO-Schnittstellen für Makler.

Referentinnen

Doreen Börner | *Referentin Vertriebsanwendungen & Digitale Prozesse* | *Allianz Versicherungs-AG*

Katarina Klages | *Referatsleiterin Vertriebsanwendungen & Digitale Prozesse* | *Allianz Versicherungs-AG*

11:30 – 12:20 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Diskussion: BiPRO Hub – Bestand

Was bedeutet das konkret für den Vermittlermarkt?

Moderation

Alexander Kern | *Bereichsleiter Business Development* | *BiPRO e.V.*

Diskussionsteilnehmer

Lars Drückhammer | *CEO* | *blau direkt GmbH & Co. KG*

Slobodan Pantelic | *Leiter Digitalisierung Vertrieb/ Plattformen* | *HDI Vertriebs AG*

Marc Rindermann | *CEO* | *ASSFINET GmbH*

Detlef Westerheide | *Abteilungsleiter Vertriebstechnik* | *Gothaer Allgemeine Versicherung AG*

12:30 – 12:50 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: BiPRO Services in der Cloud

Der Betrieb und die Weiterentwicklung von BiPRO Services kann kostspielig und zeitaufwändig sein. BiPRO Services aus der Cloud hingegen reduzieren das benötigte fachliche Know-How und die entstehenden Kosten auf ein Minimum. So kann sich auf die Bereitstellung der eigenen Services und Daten in hoher Qualität konzentriert werden. Es entsteht die Chance weiterer Web-Anwendungen von BiPRO-Services.

Referent

Marcel Keller | *Sales Manager Insurance Solutions und BiPRO Promoter* | *SoftProject GmbH*

13:00 – 13:20 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Weniger Aufwand und mehr Ertrag durch nachhaltige Verbesserung der BiPRO-Datenqualität

Wie die fachliche Qualitätssicherung der BiPRO-Daten automatisiert werden kann – ein Lösungsansatz für Consumer und Provider.

Hauptreferent

Sergius Mohr | *Leiter Kompetenzzentrum BiPRO-Produktentwicklung | Fincon Reply GmbH*

Referent

Hannes Heilenkötter | *CTO | blau direkt GmbH & Co. KG*

13:30 – 13:50 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: Datengetriebene Geschäftsprozesse im Versicherungsumfeld

Wohin geht die Reise und wie profitieren Sie von vollständigen, validen Daten?

Referent

Marcus Rex | *Chief Sales Officer Hypoport SE, Member of the Executive Committee | Smart InsurTech AG, Hypoport SE*

14:00 – 14:20 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: In 6 Sekunden zur maßgeschneiderten Police

Wie Deutschlands führender Assekuradeur mit BiPRO seine Digitalisierungsstrategie forciert und die Prozesse für Vermittler und Kunden massiv vereinfacht.

Hauptreferent

Uwe Schumacher | *Vorstandsvorsitzender | DOMCURA AG*

Referent

Thomas Beckmann | *Senior Consultant Versicherungen | b+m Informatik AG*

14:30 – 14:50 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Vortrag: „BiPRO beyond IT“ – oder warum die technische Umsetzung alleine nicht ausreichend ist.

Wenn ein Versicherer „BiPRO machen will“, wird in der Regel ausschließlich an IT-Projekte gedacht. Das reicht jedoch für den langfristigen Betrieb und Erfolg nicht aus. Neben der Umsetzung muss mit dem Aufbau von Strukturen und die Verankerung von Wissen sichergestellt werden, dass bestehende Services mit der Weiterentwicklung der Produkt- und Vertriebslandschaft mithalten können.

Referentin

Sarah Hesse | *Managerin Business Consulting | BROCKHAUS AG*

15:00 – 15:30 Uhr Halle 4 / Fläche F01

Diskussion: Verbreitung RNext – Chancen und Risiken in der API-Welt

Was sind die Vorteile gegenüber RClassic? Wie kann eine Koexistenz von RClassic zu RNext gelebt werden? Wo steht RNext aktuell? Was bedeutet das konkret für die Branche? Es geht somit richtungsweisend um wichtige Fragen zur weiteren digitalen Zukunft von Prozessen in der Assekuranz.

Moderation

Frank Dünninger | CEO | *Fincon Reply GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Thomas Beckmann | *Senior Consultant Versicherungen* | *b+m Informatik AG*

Dr. Andreas Hörmann | *Projektleiter* | *Allianz Deutschland AG*

Jörg Treiner | *Division Manager* | *adesso insurance solutions GmbH*

Benjamin Will | *Team Lead Sales Technology Broker & Cooperations* | *ERGO Group AG*

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Status quo der Cyberversicherung
Standpunktbestimmung in stürmischen Zeiten

Referent

Hanno Pingsmann | *Geschäftsführer* | *CyberDirekt GmbH*

10:40 – 11:10 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Worauf es bei einem nachhaltigen Cyberkonzept ankommt

Innovative Lösungsansätze für die Betriebsunterbrechung sowie andere aktuelle und zukünftige Herausforderungen

Referentin

Gisa Kimmerle | *Underwriting Manager Cyber* | *Hiscox SA*

11:20 – 11:50 Uhr Eingang / OG | Raum 5



Vortrag: Stolpersteine beachten: Wie sich Enttäuschung im Schadenfall vorab vermeiden lässt

Anzeigepflicht, Gefahrenerhöhung, grobe Fahrlässigkeit – ein praktischer Ritt durch die Vertragswelt

Referent

Christian Heilmann | *Produktmanagement Firmen Haftpflicht/Sach* | *Alte Leipziger Versicherung AG*

12:00 – 12:30 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Man kann nur schützen, was man kennt. Und man kann nur versichern, was geschützt ist.

Wann ist ein Unternehmen cyber-versicherbar? Wie ein ganzheitliches IT-Management und die richtigen Zertifizierungen dabei helfen können.

Referent

Christian Taube | *Head of Cyber Services - International* | *Beazley Solutions International Ltd.*

12:40 – 13:10 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Sicht eines Hackers: Angriffsvektoren und Vorgehensweisen bei einem Cyber-Angriff

Wie wir heutzutage angegriffen werden und was sich daraus lernen lässt.

Referent

Immanuel Bär | *Hacker* | *ProSec GmbH*

13:20 – 12:50 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Krisensituation Ransomware: Lösegeldverhandlung

Eine Cyber-Erpressung kann jeden betreffen – Einblicke in den Ablauf eines Schadenfalls und Praxistipps für die Bewältigung der Situation im Umgang mit Kriminellen.

Referent

Manuel Hable | *Krisenmanager* | *RiskWorkers GmbH*

14:00 – 14:40 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Quo vadis, Cyberversicherung?

Auswirkungen von Schadentrends auf das Underwriting und die Zukunft der Cyberversicherung

Referent

Ole Sieverding | *Geschäftsführer* | *CyberDirekt GmbH*

14:50 – 15:20 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Der Lebenszyklus der Cyber-Versicherung

Der Weg vom Produktmanagement, Underwriting und Claims über die gesamte Vertragslaufzeit inkl. Abwicklung eines Leistungsfalls

Referenten

Christian Alt | *Produktmanager Cyber* | *Gothaer Allgemeine Versicherung AG*
Danijel Basic | *Senior Underwriter Cyber* | *Gothaer Allgemeine Versicherung AG*

15:30 – 16:00 Uhr Eingang / OG | Raum 5

Vortrag: Vertriebschance Cyberversicherung

Was macht einen erfolgreichen Cyber-Vermittler aus?

Referent

Frederik Wulff | *Vorstandsvorsitzender* | *Markel Insurance SE*

Weiterbildungszeit
sammeln!

IDD-
KONFORM

10:00 – 10:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Begrüßung und Intro

Begrüßung

Max Steinmetz | *Senior Manager* | *zeb rsa gmbh*

Organisation

Alicja Zwierzykowski | *Marketing Managerin* | *zeb. rsa gmbh*

10:05 – 10:25 Uhr Eingang / OG | Raum 1

Vortrag: Open Banking, Open Insurance und Open Finance – alles offen oder wie?

Referenten

Julius Kretz | *Bereichsleiter Marketing – Systeme & Plattformen* | *ALH Gruppe*

Sebastian Langrehr | *CSO Market Strategy & Sales* | *Friendsurance Business*

Slobodan Pantelic | *Leiter Technische Integration / Anbindungsmanagement & Vertriebsportale* | *HDI AG*

10:25 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Digital Bancassurance – Erfolgsfaktoren aus Perspektive Business und IT

Referenten

Dr. Rainald Kircheng | *Fachbereichsleiter Bancassurance und Projektmanagement* | *Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG*

Dr. Tobias Hacker | *Fachbereichsleiter Enterprise Architecture* | *Allianz*

10:45 – 11:05 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: API-First, Cloud-native und Microservices und deren Vorteile für Versicherungen

Referenten

Christopher Pirsch | *Operations Manager* | *Alteos GmbH*

Dominik Wittenbrink | *Chief Sales Office* | *Alteos GmbH*

11:15 – 12:15 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Diskussion: 1+1 = 3 – Mit Daten und künstlicher Intelligenz zu neuen Ufern

Moderation

Anna Wessels | *Managerin* | *zeb. rsa gmbh*

Diskussionsteilnehmer

Dr. Benjamin Helbig | *Chief Information Officer* | *INTER Versicherungsgruppe*

Stefan Bachmann | *Vorstand* | *Jung, DMS & Cie. AG*

Stefan Eversberg | *Vorstand* | *HDI AG*

Dr. Sören Kupke | *Area Lead von Digital Processes and Sales* | *Allianz Lebensversicherungs-AG*

12:20 – 12:40 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Finanzierungsinstrumente für den deutschen Mittelstand als Upgrade für Ihren Vertrieb

Referentin

Dennis Steigerwald | *Strategic Cooperation Lead* | *FinCompare*

12:40 – 13:00 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Vortrag: Ökosysteme und Plattformen bei der Versicherungskammer – Erfahrungsbericht

Referentin

Ursula Guth | *Product Owner* | *Union Krankenversicherung AG – Unternehmen des Konzerns Versicherungskammer*

13:00 – 14:00 Uhr Halle 3 / Fläche F27

Diskussion: Above and Beyond Insurance – Es geht um mehr als Geld

Moderation

Dr. Sarah Brockhoff | *Senior Managerin* | *zeb. rsa gmbh*

Diskussionsteilnehmer

Jörg Agartz | *Chief Innovation Officer* | *Basler Versicherungen*

Maximilian Buddecke | *Mitglied des Vorstandes* | *die Bayerische Prokunda AG*

Philipp Köhler | *Bereichsleiter strategisches Innovationsmanagement* | *ALH Gruppe*

Jan Roß | *Bereichsvorstand Makler* | *Zurich Gruppe Deutschland*

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 4

100-
KONFORM**Vortrag: Zukunftsmarkt betriebliche Krankenversicherung**

Die TN erhalten einen umfassenden Überblick zur aktuellen Marktsituation und wie man eine bKV als Personalentwicklungsinstrument nutzen kann. Darüber hinaus erhalten die TN kompakt alles zum neuen Budgettarif FlexSelect Premium der Gothaer mit hervorragenden Leistungen und einem Alleinstellungsmerkmal am Markt, mit dem jeder Arbeitgeber seine Mitarbeiter*innen begeistern kann.

Referenten

Kabil Azizi | *Vertriebskoordinator Gesundheit | Gothaer Krankenversicherung*
Andreas Haut | *Vertriebskoordinator Gesundheit | Gothaer Krankenversicherung*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 4

100-
KONFORM**Vortrag: Weil zwischen Pflege und Beruf kein Oder gehört – die betriebliche Pflegelösung**

Wie wirkt sich die Pflegesituation in Deutschland und der demographische Wandel auf die Belegschaft eines Unternehmens aus? Arbeitgeber und Unternehmer stehen vor unterschiedlichsten personalpolitischen Herausforderungen. Die betriebliche Krankenversicherung als Gesundheitsbenefit bei Mitarbeitern gewinnt eine immer größere Bedeutung.

Referentin

Carolin Birken | *Direktionsbevollmächtigte Kompetenzzentrum Firmenkunden | Hallesche Krankenversicherung a.G.*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 4

100-
KONFORM**Vortrag: Pflege – der unterschätzte Bedarf****Einschätzungen und Entwicklungen in der Pflegeabsicherung**

Dass Pflege ein Megathema ist, wissen viele Menschen schon lange – nur meist ist es nicht im Fokus. Gesetzliche Pflegeleistungen sind allerdings aufgrund ihres Teilkasko-Charakters oft nicht ausreichend. Welche Entwicklungen erwarten uns als Versicherer und Sie als Vermittler in den nächsten Jahren? Wie wirkt die Pflegereform der aktuellen Koalition? Und wie können unsere Kunden davon profitieren?

Referent

Daniel Bahr | *Mitglied des Vorstands | Allianz Private Krankenversicherungs-AG*

12:15 – 13:00 Uhr Eingang / OG | Raum 4

Diskussion: Diskussionsrunde zum Thema Pflege und Pflegeversicherung in Deutschland**Moderation**

Carsten Harlozynski | *Dozent und Moderator im Finanz- & Versicherungsbereich | BusinessFachwerk*

Diskussionsteilnehmer

Daniel Bahr | *Mitglied des Vorstands | Allianz Private Krankenversicherungs-AG*
Hans Eder | *Partner | Insurance Austria, Germany, Slovakia | CAPCO – The Capital Market Company GmbH*
Birger Mählmann | *Leitung Team Key Account/Pflegespezialist | IDEAL Versicherungsgruppe*

13:15 – 13:45 Uhr Eingang / OG | Raum 4

D3-
KONGRESS**Vortrag: Extraportion Chance – Innovative bKV-Konzepte**

Engagierte und motivierte Mitarbeiter zu finden und auch langfristig zu halten ist für die meisten Unternehmen in Deutschland eine zeit- und kostenintensiven Herausforderung. Hierfür benötigen Arbeitgeber attraktive und erlebbare Benefits. Eine einfache und innovative Lösung: die betriebliche Krankenversicherung.

Referentin

Natalie Avi-Tal | *Leiterin Vertriebsdirektion Corporate Health Solutions | Allianz Private Krankenversicherungs-AG*

14:00 – 14:45 Uhr Eingang / OG | Raum 4

D3-
KONGRESS**Vortrag: Ganzheitliche Kundenberatung**

Ökosystem Betriebliche Vorsorge als zentraler Erfolgsfaktor bei Mitarbeitengewinnung und -bindung

Referent

Hans Eder | *Partner | Insurance Austria, Germany, Slovakia | CAPCO – The Capital Market Company GmbH*

10:00 – 10:45 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Diskussion: Moderne Fondspolizen in inflationären Zeiten – was machen gute Fondspolizen aus?

Moderation

Frank O. Milewski | *Chefredakteur* | *Cash.Print GmbH*

Diskussionsteilnehmer

Roman Goedeke | *Spezialist Lebensversicherung Privat M/MGA* | *Nürnberger Versicherung*

Dr. Stefan Graf | *Senior Structurer* | *Munich Re Markets*

Tom Rohrbach | *Bereichsleiter Finanzvertriebe und Pools* | *HDI AG*

Martin Stenger | *Director Sales – Business Development Insurance & Retirement Solutions* | *Franklin Templeton*

11:00 – 11:30 Uhr Halle 3 / Fläche C02



Vortrag: Anlageklassen im Gleichschritt: Temporäres Phänomen oder die Grenzen der Diversifikation?

Herausforderungen für Multi-Asset-Fonds in einem sich wandelnden Marktumfeld

Referent

Jan Kordisch | *Geschäftsführer* | *Basler Financial Services GmbH*

11:45 – 12:15 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Kapital hat die Kraft, die Welt zu verändern. Entscheiden Sie, in welche Richtung.

Herausforderungen für Multi-Asset-Fonds in einem sich wandelnden Marktumfeld

Referent

Kay-Peer Lehmann | *Director New Business and Relationship Management* | *Impact Plus by Thomas Lloyd*

12:30 – 13:00 Uhr Halle 3 / Fläche C02

Vortrag: Osmium – the sunshine Element – Chancen und Möglichkeiten mit dem seltensten Edelmetall der Welt.

Inhalte des Vortrages: Eigenschaften von Osmium sowie Einsatzmöglichkeiten. Informationen zum Kauf und Wiederverkauf für Kapitalanleger und Investoren.

Referent

Ingo Wolf | *Direktor* | *Osmium-Institut zur Inverkehrbringung und Zertifizierung von Osmium GmbH*

10:00 – 11:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

EEO-KONFORM

Vortrag: Nachhaltigkeit im Vertrieb, Greenwashing oder Gamechanger?**Referenten**

Gottfried Baer | *Geschäftsführer* | MehrWert GmbH.
Uwe Mahrt | *Geschäftsführer* | pangaea life | die Bayerische

11:15 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

Diskussion: Nachhaltigkeit – Theorie und Praxis in der Versicherungswelt – wie ist die aktuelle Lage?**Organisator/Gastgeber**

Gottfried Baer | *Geschäftsführer* | MehrWert GmbH.

Diskussionsteilnehmer

Jörg Weber | *Geschäftsführer* | ECOreporter GmbH

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 2

EEO-KONFORM

Vortrag: Finance4Future

Die guten ins Töpfchen, die schlechten ins ... wir unterstützen die Transformation in eine nachhaltigere Wirtschaft und Gesellschaft! Lernen Sie kennen, wie die Allianz bei der PrivateFinancePolice und InvestFlexGreen mit dem Thema Nachhaltigkeit umgehen. Zeitgleich schärfen Sie Ihr Bewusstsein über die Bedeutung von Diversifikation.

Referent

Neil A. Robertson | *Senior ALM Life/Health & Product Specialist* | Allianz Lebensversicherungs-AG

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 2

EEO-KONFORM

Vortrag: Unterstützt das Thema Nachhaltigkeit den Vertriebsprozess in der Versicherungswirtschaft?**Referent**

Norbert Walter | *Vorstandsbeauftragter* | Barmenia Lebensversicherung V.V.a.G

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 2

EEO-KONFORM

Vortrag: Nachhaltigkeit aus Perspektive der Versicherungsmakler! Glaubwürdig mit nachhaltigem Service punkten!**Referent**

Frederik Waller | *Geschäftsführer* | bessergrün GmbH

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 2

EEO-KONFORM

Vortrag: Wie Nachhaltigkeit auch in der modernen Altersvorsorge umgesetzt werden kann.**Referenten**

Verena Kienel | *Deputy Head of Sustainability Research* | Ökoworld
Josua Schaetz | *Produktmanagement und Produktentwicklung* | LV1871 a.G.

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 2

IDD-
KONFORM

Vortrag mit Diskussion: Der ESG-Profiler: Bis zur Produktauswahl – die einfache und haftungssichere ESG-Abfrage nach DIN 77230

ReferentenDr. Klaus Möller | *Vorstand* | *Defino***Diskussionsteilnehmer**Felix Kugelmann | *Vorstand* | *Intelligent Solution Services AG*Ronald Perschke | *Vorstand* | *GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG*Pascal Schiffels | *Geschäftsführer* | *MORGEN & MORGEN GmbH*

Weiterbildungszeit
sammeln!

IDD-
KONFORM

10:00 – 10:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1

Vortrag: Aktuelle und zukünftige Rahmenbedingungen erfolgreicher Makler-Tätigkeit
Eine berufspolitische Reise nach Brüssel und Berlin zur Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe

Gastgeber

Stefan Frigger | *Geschäftsführer* | *BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH*

Referent

Michael H. Heinz | *Präsident* | *Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.*

10:45 – 11:15 Uhr Eingang / OG | Raum 1

100-
KONFORM

Vortrag: Warum Sie Ihrer Arbeitgeberrolle mehr Gewicht geben sollten

Wie Sie die erkennbare Arbeitgeberattraktivität des Maklerbetriebs als Voraussetzung für Mitarbeitergewinnung steigern können.

Referent

Fred Rodenbusch | *Inhaber* | *Rodenbusch Consulting*

11:30 – 12:00 Uhr Eingang / OG | Raum 1

100-
KONFORM

Vortrag: Status-Quo und Entwicklung des Erfolgsfaktors „Nachhaltigkeit“

Regulatorisches Umfeld und Trends, Erfahrungen mit der Abfragepflicht sowie Potenziale und Umsetzungstipps zur eigenen strategischen Positionierung

Referenten

Timo Biskop | *Fokusgruppenleiter* | *GSN – German Sustainability Network*

Stefan Frigger | *Geschäftsführer* | *BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH*

12:15 – 12:45 Uhr Eingang / OG | Raum 1

100-
KONFORM

Vortrag: Warum Vermittler nun auch LinkedIn nutzen und davon profitieren sollten

Durch professionelles Social Selling und Aufbau einer Personenmarke zur passenden Zielgruppe

Referent

Martin Müller | *Inhaber* | *Müllerconsult*

13:00 – 13:30 Uhr Eingang / OG | Raum 1

100-
KONFORM

Vortrag: Vorsicht Vermittler: Coachingschlümpfe immer noch unterwegs!

Wie professionelle und seriöse Berater und Coaches für Vermittler erkennbar sind und wie sie sich von den „Coachingschlümpfen“ unterscheiden.

Gastgeber

Stefan Frigger | *Geschäftsführer* | *BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH*

Referent

Andreas Lohrenz | *Gesellschafter/Geschäftsführer* | *Rockit. UG*

13:45 – 14:15 Uhr Eingang / OG | Raum 1

Vortrag: Durch Servicevereinbarungen mehr Werte schaffen!

Wie erhöhe ich die Kundenbindung und erziele mit Servicevereinbarungen provisionsunabhängige, planbare Einnahmen?

Referent

Dirk Erfurth | *Geschäftsführer* | *IQ²strategies GmbH*

14:30 – 15:00 Uhr Eingang / OG | Raum 1

IDD-
KONFORM

Vortrag: So finden Makler mit Kennziffern aus der betriebswirtschaftlichen Sackgasse

Referent

Hartmut Pfaffinger | *Inhaber* | *Pfaffinger Consulting*

15:15 – 15:45 Uhr Eingang / OG | Raum 1

IDD-
KONFORM

Vortrag: Die Gretchenfrage eines Maklers: Wie lange soll ich noch arbeiten?

Ein praktischer Leitfaden mit Handlungsempfehlungen für die Maklernachfolge

Referent

Philipp Kanschik | *Geschäftsführer* | *Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH*

Weiterbildungszeit
sammeln!

IDD-
KONFORM