

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag

## Gewerbe Fastlane – Welche einmalige Chance der Firmenkundenmarkt bis 2030 bietet

**Mittwoch, 09:30 - 10:00 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Der Gewerbemarkt steht vor einem Umbruch. Dieser Impuls zeigt, wie du dich als Makler strategisch richtig aufstellst – digital, spezialisiert und zukunftssicher. Eine Einladung zum Perspektivwechsel und Aufbruch.

**Gastgeber:** Mauritz Mannsperger, Gründer & Geschäftsführer, Gewerbe Academy GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Gewerbemakler mit strategischem Wachstumspotenzial Vermittler mit Interesse an Spezialisierung und digitalem Vertrieb

### LERNZIELE

Verständnis für die dynamische Entwicklung des Gewerbemarkts Erkennen von Erfolgsfaktoren für Maklerpositionierung im Jahr 2030

### INHALT

Strukturwandel im Gewerbemarkt Chancen durch Spezialisierung und Digitalisierung Positionierungsmöglichkeiten für Makler im Firmenkundensegment

### METHODEN

Keynote mit Impuls-Vortrag und Visuals (z. B. Trends, Marktbeispiele)

### DAUER

30 Minuten

---

Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag

## Integrierte Cyber-Resilienz: Mehr als

# Versicherung, echter Schutz

**Mittwoch, 10:15 - 11:00 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Zurich Resilience Solutions (ZRS) bietet ganzheitliche Cyber-Resilienz-Lösungen, die über klassische Versicherungen hinausgehen und kritische Absicherungslücken schließen. Durch die Verbindung von fortschrittlichen Resilienz-Strategien und maßgeschneidertem Versicherungsschutz unterstützt ZRS Unternehmen dabei, ihre Cyber-Reife und langfristige Betriebsresilienz zu stärken – und ermöglicht Maklern, sich als kompetente, ganzheitliche Risikoberater mit zusätzlichen Mehrwerten zu positionieren.

**Hauptreferent:** Michael Guiao, Senior Cyber Risk Engineer, Zurich Resilience Solutions

**Hauptreferent:** Simon Paul, Vertriebskoordinator Gewerbe/ SME, Zurich Gruppe Deutschland

**Hauptreferent:** Christian Schottmüller, Head of Cyber Business Development, Zurich Resilience Solutions

---

**Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag**

## Gewerbemakler 2030: Digital. Selbstbestimmt. Erfolgreich

**Mittwoch, 11:15 - 11:45 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Der digitale Makler gewinnt, wenn Online-Präsenz, digitale Tools und Prozesse ineinandergreifen. Dieser Vortrag zeigt, wie digitale Makler bei Gesellschaften punkten und wie der Aufbau einer erfolgreichen Online-Präsenz gelingt!

**Referent:** Nelson Peixoto, Maklerbetreuer, R+V Allgemeine Versicherung AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Gewerbemakler mit Ziel eines erfolgreichen Online-Auftritts  
Vermittler mit Fokus auf Digitalisierung

### LERNZIELE

Kennenlernen effizienter Arbeitsprozesse & Tools für Social Media und Co.  
Überblick über Anwendungsbeispiele im digitalen Gewerbealltag

### INHALT

## METHODEN

Fachvortrag mit praktischen Tipps und Anwendungsbeispielen

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Gewerbeversicherung: Talk**

# Rechtsschutz neu gedacht – Innovationen und Entwicklungen im gewerblichen RS-Markt

**Mittwoch, 12:00 - 12:45 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Rechtsschutz in Bewegung – was jetzt kommt. Die Produktgeber ROLAND und DEURAG geben exklusive Einblicke in aktuelle Entwicklungen und technische Innovationen im Gewerbe-Rechtsschutz. Warum sich gerade hier Beratung, Spezialisierung und Marktkennntnis lohnen.

**Diskussionsteilnehmer:** Kevin Knürr, Produktmanager, DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG

**Diskussionsteilnehmer:** Markus Millauer, Key-Account Manager, DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG

**Diskussionsteilnehmer:** Sascha Rein, Partnervertrieb MVT - Teamleitung MCC und Bereich Pooler/ IFA/ FVV, ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG

**Diskussionsteilnehmer:** Boris Thorhauer, Key-Account Manager für Pools und Verbünde, ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG

**Moderation:** Mauritz Mannsperger, Gründer & Geschäftsführer, Gewerbe Academy GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Gewerbemakler mit Firmenkundenzielgruppe Vermittler mit Fokus auf gewerblichen Rechtsschutz Makler, die ihren Kundenservice im Bereich juristischer Absicherung ausbauen wollen

## LERNZIELE

Marktveränderungen im Rechtsschutzbereich frühzeitig erkennen

Entwicklungspotenziale bei Leistungsinhalten und digitalen Services verstehen  
Bedeutung innovativer RS-Lösungen für die Beratungspraxis einordnen

## INHALT

Aktuelle Trends und Entwicklungen im Gewerbe-Rechtsschutz Welche neuen Leistungsbausteine und Services in Planung sind Rolle von Digitalisierung, Automatisierung und KI in der Schadenbearbeitung Bedeutung individueller Gewerbe-RS-Lösungen für Makler und Kunden

## METHODEN

Dialogrunde mit Produktverantwortlichen von ROLAND & DEURAG Diskussion zu Praxisbeispielen, Innovationsprojekten und Kundenerwartungen Interaktive Fragerunde mit Blick auf neue Innovationen

## DAUER

45 Minuten

---

**Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag**

# Von Reaktion zu Prävention – Smartes Schadensmanagement in der Wohnwirtschaft

**Mittwoch, 12:45 - 13:30 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Wie Wasserschäden erkannt werden – bevor sie entstehen. ENZO zeigt, wie moderne Sensorik und Echtzeitdaten helfen, Schäden in Gewerbeimmobilien aktiv zu verhindern. Gemeinsam mit Partnern wird diskutiert, wie Makler durch Prävention echten Mehrwert schaffen – für ihre Kunden und für die eigene Haftungsabsicherung.

**Hauptreferent:** Björn Portner, Chief Operating Officer (COO), Enzo - SafeHome GmbH

**Referent:** Christian Weißflog, Leitung Vertrieb, ease GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmakler mit Schwerpunkt Gewerbe Vermittler mit komplexen Kundenstrukturen im Sach- und Haftpflichtbereich Verantwortliche in Maklerbüros für Prozesssicherheit

## LERNZIELE

Trugschlüsse zur Maklerhaftung erkennen und korrekt einordnen Rechtliche Grundlagen und Praxisbeispiele zur eigenen Risikoeinschätzung nutzen

Absicherungsstrategien für den Beratungsalltag identifizieren

## INHALT

Vorstellung der Lösung von ENZO zur Echtzeit-Erkennung von Wasserschäden  
Schadenprävention durch IoT-Technologie in Gewerbeimmobilien Praxisbeispiele:  
Wie Sensorik Risiken früh erkennt und Totalschäden verhindert Zusammenarbeit  
von Maklern, Kunden und Technologieanbietern im Schadenvermeidungsprozess

## METHODEN

Panel-Diskussion mit Experten von ENZO, einem Makler und ggf. einem Versicherer  
Praxisvorstellung der ENZO-Technologie anhand konkreter Gewerbekundenbeispiele

## DAUER

45 Minuten

---

**Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag**

# GAME ON! – Die Zukunft des Gewerbeberatung

**Mittwoch, 13:45 - 14:15 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Wie verbinde ich die drei zentralen Bereiche Firmenkundenberatung, Nachwuchs  
und Bestandsnachfolge? Für diese Herausforderung stellt Moritz Heilfort  
konkrete Lösungen vor, die Unternehmensinhaber sowie Gewerbemakler von jung bis  
alt massiv nach vorne bringen.

**Hauptreferent:** Moritz Heilfort, Gründer &  
Geschäftsführer, paladinum GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Junge Makler Vermittler, die ins Gewerbegeschäft einsteigen möchten

## LERNZIELE

Perspektivenwechsel hin zum Unternehmertum Mut zu klarer Positionierung und  
Verantwortung

## INHALT

Erfolgsfaktoren junger Maklergeneration Persönliche Learnings und Marktchancen  
Motivation & unternehmerisches Denken

## METHODEN

Motivationsvortrag mit persönlichen Beispielen

## DAUER

**Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag**

## **VH und D&O der Allianz – Sicherheit in unsicheren Zeiten – Warum gerade jetzt?**

**Mittwoch, 14:30 - 15:00 Uhr**

**Eingang OG | Raum Soest**

Warum sollten Sie als Makler im Gewerbekundensegment sich gerade jetzt mit Beratung und Verkauf von VH- und D&O-Produkten beschäftigen? Was zeichnet dabei die Allianz gegenüber anderen Anbietern aus?

**Hauptreferent:** Martin Beck, Leiter VH/D&O Allianz Commercial MidCorp Deutschland, Allianz Versicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### **ZIELGRUPPE**

unabhängige Vermittler mit VH-relevanten Kunden, Unternehmensleitern, Vereinen, Vorständen etc.

### **LERNZIELE**

Kenntnisse von wirtschaftlichen und (geo-)politischen Aspekten die für die Zielgruppe relevant sind. Kenntnisse über mögliche Versicherungslösungen der Allianz zur Absicherung.

### **INHALT**

Wirtschaftliche und (geo-)politische Aspekte die für die Zielgruppe relevant sind. Mögliche Versicherungslösungen der Allianz zur Absicherung.

### **METHODEN**

Vortrag mit Präsentation und Diskussion

### **DAUER**

30 Minuten

---

**Kongress Gewerbeversicherung: Vortrag**

## **Zielgruppe Landwirtschaft. Richtig ansprechen. Passgenau absichern**

Wie spreche ich die Zielgruppe Landwirte an? Worauf muss ich bei der Beratung achten? Wie sichere ich Landwirte passgenau und zukunftsicher ab? Diese und viele weitere Fragen beantworten unsere Fachexpertin Elisabeth Stein und Carsten Kremer vom Maklerhaus Global Assekuranz Westfalen GmbH.

**Hauptreferent:** Carsten Kremer, Geschäftsführer, Global Assekuranz Westfalen GmbH

**Hauptreferentin:** Elisabeth Stein, Referentin Produktentwicklung Sach-SMC, Allianz Versicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

unabhängige Vermittler mit Kunden aus den Bereichen Landwirtschaft, Obst-/Gemüseanbau/Winzer etc.

### LERNZIELE

Kenntnisse zu Strategien und von Ansprachemöglichkeiten relevanter Zielgruppen. Kenntnisse der Besonderheiten dieser Zielgruppen. Kenntnisse der Absicherungsmöglichkeiten durch die neue Landwirtschaftliche Inhaltsversicherung, auch über die neue digitale Antragsstrecke.

### INHALT

Strategien und Ansprachekonzepte für die Zielgruppen Landwirte, Obst-/Gemüseanbau/Winzer etc. Versicherungslösungen der Landwirtschaftlichen Inhalt der AZ Vers.-AG, Funktion der Antragsstrecke

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation und Diskussion

### DAUER

30 Minuten