

---

# Dienstag, 28.10.2025

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Begrüßung

## Begrüßung und Eröffnung des Kongresses Insurance Innovation & Technology by zeb

**Dienstag, 12:55 - 13:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Kostendruck, regulatorische Vorgaben, technologische Disruption und steigende Kundenerwartungen – die Versicherungswirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Freuen Sie sich auf zwei Tage voller Expertenwissen, Strategiedialoge und praxisnaher Erfolgsmodelle – mit klarem Fokus auf das, was zählt: greifbare Lösungen für die Zukunft des Vertriebs.

**Gastgeber:** Dieter Kipp, Generalbevollmächtigter,  
zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

**Gastgeber:** Max Steinmetz, Senior Manager,  
zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag

## BarmeniaGothaer auf dem Weg zu einem außergewöhnlichen Unternehmen

**Dienstag, 13:00 - 13:15 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Nach einer der wenigen bedeutenden Fusionen in der deutschen Versicherungsbranche in diesem Jahrhundert gibt der CEO einen Einblick in die Hintergründe der Fusion, die über das Offensichtliche hinausgehen und zeigt, wie sie einen anderen Ansatz für die Integration und strategische Entwicklung der neuen Gruppe verfolgen.

**Referent:** Oliver Schoeller, Vorstandsvorsitzender,  
BarmeniaGothaer Finanzholding AG

## Was junge Menschen wirklich wollen – Erkenntnisse aus der MetallRente Jugendstudie 2025 und Impulse für die bAV-Beratung

**Dienstag, 13:15 - 13:30 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Die MetallRente Jugendstudie 2025 liefert erneut aufschlussreiche Einblicke in das Finanz- und Vorsorgeverhalten von 17 - bis 27 - Jährigen in Deutschland. Hansjörg Müllerleile, Geschäftsführer der MetallRente ordnet die Ergebnisse ein und zeigt die Bedeutung in der bAV-Beratung. Gemeinsam mit Frank Nobis, CEO von be+, zeigt er Möglichkeiten auf, um junge Menschen digital besser zu erreichen.

**Referent:** Hansjörg Müllerleile, Geschäftsführer, MetallRente GmbH

**Referent:** Frank Nobis, Geschäftsführer, be+ GmbH

## Meet the CSO – Kamingespräch mit Thomas Lürer

**Dienstag, 13:30 - 13:50 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Thomas Lürer, Vertriebsvorstand des HDI, spricht über seine Sicht auf die Zukunft des Vertriebs – aber auch über alles fernab der Versicherungswelt. Freuen Sie sich auf einen exklusiven Einblick und authentische Impulse in entspannter Atmosphäre. Hier ist jede Frage willkommen – vom Lieblings-Urlaubsort bis zur strategischen Ausrichtung des HDI.

**Diskussionsteilnehmer:** Thomas Lürer, Vorstand Vertrieb & Marketing, HDI Deutschland AG.

**Moderation:** Fabienne Pittner, Senior Consultant, zeb rsa gmbh

## Kapital trifft Maklermarkt – zwei Seiten eines Deals

**Dienstag, 13:50 - 14:15 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Ein Maklerpool wird verkauft – ein Investor steigt ein. Was sind die Beweggründe hinter dem Deal? Was bedeutet das für Unabhängigkeit, Services und Zukunft der Vermittler? In dieser kontroversen „Battle of Opinions“ treffen Dr. Bernward Maasjost (Geschäftsführer [pma:]) und Florian Brokamp (CEO Ascendia Gruppe) offen aufeinander. Zwei Perspektiven. Ein Deal. Viele Fragen.

**Diskussionsteilnehmer:** Florian Brokamp, Gründer & CEO, Ascendia Gruppe GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Bernward Maasjost, Vorsitzender der Geschäftsführung, [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

**Moderation:** Fabienne Pittner, Senior Consultant, zebra gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **Helmsauer Gruppe – Maklerpartnerschaft auf Augenhöhe**

**Dienstag, 14:15 - 14:30 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Ob Kaufinteressent oder Eigentümer – der erfolgreiche Maklerverkauf lebt von mehr als nur schönen Exposés. In diesem Vortrag erfahren Sie, welche Faktoren für den Verkaufserfolg wichtig sind. Bernd Helmsauer, Vorstand der familiengeführten Helmsauer Gruppe und ein erfahrener Gestalter erfolgreicher Maklerpartnerschaften, bringt dabei wertvolle Best Practices mit.

**Referent:** Bernd Helmsauer, Vorstand, Helmsauer und Kollegen Assekuranzmakler AG

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Talk

## **Skalieren statt Stagnieren: Erfolgsrezepte für nachhaltiges Wachstum im Versicherungsvertrieb**

**Dienstag, 14:35 - 15:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Unter der Leitfrage "Wie gelingt nachhaltiges Wachstum im stagnierenden

Versicherungsmarkt?" diskutieren führende Vertriebsvorstände Marktpotenziale jenseits des Neugeschäfts, zeigen Erfolgshebel in der Bestandsentwicklung und Kundenbindung und beleuchten anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Skalierung erfolgreich umgesetzt wird und welche Investitionen nachhaltigen Mehrwert schaffen.

**Diskussionsteilnehmer:** Marcel Basedow, Leiter  
Maklervertrieb Leben Deutschland, Allianz  
Lebensversicherungs-AG

**Diskussionsteilnehmer:** Bernd Einmold, CSO Vertrieb  
Baloise Sach - Vorstand Baloise Vertriebsservice AG,  
Baloise Vertriebsservice AG

**Diskussionsteilnehmer:** Thomas Lüer, Vorstand Vertrieb &  
Marketing, HDI Deutschland AG

**Diskussionsteilnehmer:** Christian Pape, Mitglied der  
Vorstände, ALH Gruppe

**Moderation:** Karen Rethmeier, Managerin, zeb rsa gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **Mehr Umsatz mit KI – schneller zum Abschluss, näher am Kunden**

**Dienstag, 15:25 - 15:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Kunden besser verstehen, schneller abschließen, mehr verkaufen – genau darum geht es in diesem Vortrag. Wir zeigen, wie Versicherer mit KI-Unterstützung ihren Vertrieb smarter gestalten, Zeit sparen und neue Umsatzchancen nutzen können. Praxisnah, verständlich und direkt umsetzbar.

**Referent:** Ruven Henkler, Director Business Unit fino  
analytics, fino digital GmbH

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **Zukunft trifft Service: Makleranliegen smarter gelöst mit GenAI bei der Allianz**

**Dienstag, 15:40 - 15:55 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Anhand eines konkreten Praxisbeispiels wird gezeigt, wie der Einsatz von künstlicher Intelligenz im Maklervertrieb die Zukunft gestaltet und mehr Zeit für wertschöpfende vertriebliche Betreuung schafft.

**Referentin:** Katarina Klages, Abteilungsleiterin  
Digitale Prozesse und Vertriebssteuerung, Allianz  
Versicherungs-AG

**Referentin:** Tanja König, Fachbereichsleiterin  
Maklervertrieb Stab, Allianz Versicherungs-AG

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:**      **Talk**

## **Battle of Opinions: Wer berät 2030 besser – Mensch oder Maschine?**

**Dienstag, 15:55 - 16:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Zwei Experten, zwei Perspektiven: Seien Sie bei der Diskussion dabei, ob menschliche Beratung oder künstliche Intelligenz künftig die Nase vorn hat. Ein pointierter Austausch über Technologie, Vertrauen und Kundenerwartungen - kompakt und zukunftsweisend. Sie entscheiden: Welche Meinung „gewinnt“?

**Diskussionsteilnehmerin:** Mirijam Knörr, Product & People Lead Digitale Kundenkommunikation, HDI Deutschland AG.

**Diskussionsteilnehmer:** Karl-Heinz Passler, Produktmanager, Balaise in Deutschland

**Moderation:** Berkay Ulusoy, Senior Consultant, zeb rsa gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:**      **Vortrag**

## **KI-Strategie enthüllt: von Buzz zu Business bei Hypoport InsurTech**

**Dienstag, 16:20 - 16:35 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Einblicke in das Hypoport Insurtech Ökosystem u.a. mit sia, Smart InsurTech & Corify

**Referent:** Sebastian Langrehr, CSO, Smart InsurTech AG

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **Mehr Daten, mehr Macht – was FiDA für Vermittler bedeutet**

**Dienstag, 16:35 - 16:50 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

FiDA setzt neue Maßstäbe. Wir zeigen Ihnen, was jetzt zählt und wie Sie davon profitieren können.

**Referent:** Julius Kretz, Bereichsleiter – Strategische Querschnittsfunktion Vertrieb, ALH Gruppe

**Referent:** Sebastian Langrehr, CSO, Smart InsurTech AG

**Referent:** Slobodan Pantelic, ART & People Manager Vertriebsplattform, HDI Deutschland Vertrieb

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Talk

## **Zukunftsdialog: „Mensch & KI – gemeinsam zum Vertriebserfolg“**

**Dienstag, 16:55 - 17:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Von digitalen Vertriebsassistenten bis zu personalisierten Angeboten: Im Panel wird diskutiert, wie KI den Versicherungsvertrieb ergänzt und wie sich die Rollen für Vertriebsmitarbeitende verändern. Ein Ausblick auf Chancen, Herausforderungen und das Miteinander von Technologie und Empathie.

**Diskussionsteilnehmer:** Marc Engel, IT Vorstand, [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Aleksandar Jeremic, CEO, fino.digital

**Diskussionsteilnehmer:** Georgios Kargakis, Area Lead - Life Digital Processes Customers & Sales, Allianz Lebensversicherungs-AG

**Diskussionsteilnehmer:** Roman Kolbe, Stabsabteilungsleiter Artificial Intelligence & Data Development, Provinzial Konzern

---

**Diskussionsteilnehmer:** Holger Rabe, Head of Financial Services, Salesforce

**Moderation:** Anna Schweifel, Senior Managerin, zeb rsa gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **Vom Konzept zum Umsatz in Rekordzeit: Versicherungspartnerschaften erfolgreich skalieren**

**Dienstag, 17:40 - 18:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Neue Vertriebspartner schnell an Bord holen und direkt durchstarten: Erfahren Sie, wie Sie langwierige Onboarding-Prozesse umgehen, Altsysteme clever integrieren und Partner-Vertriebskanäle in echte Umsatzbooster verwandeln – bei gleichzeitig steigender Kundenzufriedenheit.

**Referent:** Oliver Kewes, Managing Director Strategie Acquisition & Insurance, SAP Pioneer

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:** Vortrag

## **KI als Turbo in der Schadenbearbeitung - effizienter und serviceorientierter denn je**

**Dienstag, 18:00 - 18:15 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Mit „KIM“ revolutionieren wir die Schadenbearbeitung spürbar. Die KI übernimmt Routineaufgaben, wodurch Mitarbeitende mehr Freiraum für komplexe und emotionale Fälle erhalten. KIM steht für eine technologische Evolution, die Servicequalität, Effizienz und Kundenzufriedenheit - so verbinden wir digitale Geschwindigkeit mit menschlicher Nähe und schaffen ein Serviceerlebnis, das überzeugt.

**Referent:** Lars Malinowsky, Bereichsleiter IT, DOMCURA AG

**Referent:** Marcus Wollny, Vorstand Betrieb und IT, DOMCURA AG

---

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Begrüßung

## Begrüßung und Eröffnung des zweiten Kongresstages

**Mittwoch, 09:55 - 10:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Kostendruck, regulatorische Vorgaben, technologische Disruption und steigende Kundenerwartungen – die Versicherungswirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Freuen Sie sich auf zwei Tage voller Expertenwissen, Strategiedialoge und praxisnaher Erfolgsmodelle – mit klarem Fokus auf das, was zählt: greifbare Lösungen für die Zukunft des Vertriebs.

**Gastgeber:** Dieter Kipp, Partner,  
zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

**Gastgeber:** Max Steinmetz, Senior Manager,  
zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag

## AssureXR – smarte 3D-Technologie für effiziente Schadenregulierung

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

**Halle 3 | Fläche G23**

AssureXR ist eine digitale Lösung zur Optimierung der Schadenabwicklung. Schäden werden bequem per Smartphone in 3D erfasst und daraus wird eine interaktive, digitale Akte erstellt, die alle relevanten Informationen enthält. Das spart Zeit und Kosten durch weniger Vor-Ort-Termine, beschleunigt die Bewertung und fördert eine transparente Zusammenarbeit aller Beteiligten.

**Referent:** Dr. Markus Bockholt, Senior Projektleiter –  
Konzernentwicklung R+V, R+V Versicherung

**Referent:** Fabian Rücker, Wissenschaftlicher  
Mitarbeiter, Fraunhofer Institut für Graphische  
Datenverarbeitung (IGD)



---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag

## Effizienz trifft Empathie – Exzellente Schadenbearbeitung in herausfordernden Zeiten

**Mittwoch, 10:15 - 10:30 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Steigende Schadendurchschnitte, volatile Häufigkeiten und Extremwetter fordern moderne Versicherer heraus. Die Dialog begegnet diesen Entwicklungen mit einem starken Netzwerk, digitaler Effizienz und persönlicher Betreuung. Der Vortrag zeigt, wie Empathie und Struktur für exzellente Schadenregulierung sorgen.

**Referent:** Maximilian Jetzlsperger, Bereichsleiter  
Sach-, Unfall-, Haftpflicht-Schaden, Generali  
Deutschland AG

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag

## Cyberangriffe als Führungsherausforderung im Mittelstand

**Mittwoch, 10:30 - 10:45 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Im Falle eines Cyberangriffs steht die Geschäftsführung in der Verantwortung: Kommunikation, Haftung, Geschäftskontinuität. Anhand realer Fälle zeigen wir, welche Herausforderungen auf die Geschäftsführung, gerade im KMU Bereich, zukommen, warum klassische Sicherheitsmaßnahmen oft versagen und wie sich digitale Risiken strategisch eindämmen lassen, bevor sie zur existenziellen Bedrohung werden.

**Referent:** Christian Kollee,  
Principal Cyber Security Expert, Eye Security

---

Kongress Insurance Innovation & Technology: Talk

## Dauerhaft im Krisenmodus – wie das operative Geschäft trotzdem stabil bleibt

**Mittwoch, 10:50 - 11:35 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Trotz stabilisierter Ergebnisse bleibt der langfristige Handlungsdruck hoch: Fachkräftemangel, Schadeninflation, Naturkatastrophen und steigende Kundenerwartungen fordern die Operations dauerhaft heraus. Unsere Podiumsdiskussion widmet sich der Frage, welche Weichenstellungen und Lösungsansätze jetzt entscheidend sind, um Effizienz, Qualität und Resilienz nachhaltig sicherzustellen.

**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Mathias Bühring-Uhle,  
Geschäftsführer, ATTIKON ImmoSecur Assekuradeur GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Maximilian Jetzlsperger,  
Bereichsleiter Sach-, Unfall-, Haftpflicht-Schaden,  
Generali Deutschland AG

**Diskussionsteilnehmer:** Friedrich von Wrede,  
Geschäftsführer Schaden, VHV solutions GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Stephen Voss, Sprecher des  
Vorstands, Neodigital Versicherung AG

**Diskussionsteilnehmer:** Sascha Wolf, CEO, Enzo

**Moderation:** Felix Engels, Senior Manager, zeb rsa gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag**

## **Vom Excel-Chaos zum Vertriebs-Cockpit – So digitalisiert HBC mit Salesforce den Vertrieb**

**Mittwoch, 11:35 - 11:50 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Vom Excel-Chaos zur smarten Vertriebssteuerung in Rekordzeit: Hanseatic Broking Center zeigt gemeinsam mit Salesforce, wie der Umstieg auf ein zentrales Vertriebs-Cockpit nicht nur schnell gelingt, sondern sofort Mehrwert bringt. Ein praxisnaher Projekt-Einblick, der Lust auf Digitalisierung macht.

**Referent:** Chris Bockey, CEO & Co-Founder, Novation

**Referent:** Frederik C. Köncke, Geschäftsführer, Robert  
Schüler Versicherungsmakler

**Referent:** Dirk Müller, Strategic Account Executive,  
Salesforce

## Hybrid gewinnt: Mensch vorne, KI-Mitarbeiter hinten – Live-Showcase, wie KI-Assistenten Berater entlasten und für mehr Abschlüsse sorgen

**Mittwoch, 11:50 - 12:05 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Erleben Sie live, wie Xavers KI- Assistenten heutige Makler noch effizienter machen! In unserem Showcase zeigen wir, wie Makler sich auf dem Weg zum Kundentermin mit Ihrem KI-Assistenten optimal auf das Gespräch vorbereiten, im Kundentermin ohne administrativen Aufwand das Gespräch IDD-compliant dokumentieren und so effizienter zu einem Abschluss kommen.

**Referent:** Max Bachem, Founder & CEO, Xaver

---

## Von Null auf Next: So geht Versicherung heute

**Mittwoch, 12:05 - 12:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Cleos Welt, der Assekuradeur von Uelzener und You Are We Consulting, schafft neue Versicherungserlebnisse für Kunden und Partner – mit digitaler Plattform, KI und datengetriebenen Prozessen. Das Ergebnis sind Testsieger-Produkte, die dank Prozessexzellenz zu hoher Kunden- und Vertriebspartnerzufriedenheit führen.

**Referent:** Ludwig Koch, Head of Product, Cleos Welt

**Referent:** Ingolf Putzbach, Geschäftsführer, Cleos Welt

---

## Fishbowl: Wie werden Versicherer „Maklers Liebling“?

**Mittwoch, 12:25 - 13:25 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Was macht einen Versicherer wirklich attraktiv für Makler? Diskutieren Sie mit unseren Experten offen über Produkte, Technik, Vertriebsunterstützung & Prozesse - mit echten Einblicken & ehrlichen Meinungen. Sie sind gefragt! Hier können Sie nicht nur im Publikum den Meinungen der Experten lauschen, sondern sich aktiv in die Diskussion einbringen. Kommen Sie am Kongresstag einfach auf uns zu!

**Diskussionsteilnehmer:** Christian Buschkotte,  
Vorstandsmitglied, Ammerländer Versicherung VVaG

**Diskussionsteilnehmer:** Benedikt Deutsch, Inhaber,  
cleversichert

**Diskussionsteilnehmer:** Andreas Dinkheller,  
Geschäftsführer, Versicherungskammer Maklermanagement  
Kranken GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Martin Gräfer, Mitglied der  
Vorstände, die Bayerische

**Diskussionsteilnehmerin:** Susanne Wessely,  
Maklerdirektionsleitung, BarmeniaGothaer

**Moderation:** Gregor Morin, Senior Manager, zeb rsa gmbh

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag**

## **Built to transform – das Hypoport Insurtech Ökosystem als Beschleuniger im Versicherungsmarkt**

**Mittwoch, 13:25 - 13:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Von der eigenen Reise zu erfolgreichen Kundencases mit epension und Smart  
Insurtech

**Referent:** Sebastian Langrehr, CSO, Smart InsurTech AG

**Referent:** Fabian Nadler, Geschäftsführer epension,  
Vorstand Hypoport Insurtech, epension & Hypoport  
Insurtech

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology: Vortrag**

# Zukunftsinvestition ohne Plan – warum Versicherer auf der Stelle treten

**Mittwoch, 13:40 - 13:55 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Veraltete IT, hoher Kostendruck, sinkende Profitabilität. Und trotzdem fehlt vielen Versicherern die strategische Grundlage für echten Fortschritt.

**Referent:** Dr. Moritz Finkelburg, Managing Partner,  
Convista

---

**Kongress Insurance Innovation & Technology:      Talk**

## Transformation beginnt im Kopf - warum die größte Hürde nicht die Technik ist?

**Mittwoch, 14:00 - 14:45 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G23**

Technologie ist nur ein Teil erfolgreicher Transformation. Entscheiderinnen und Entscheider aus Versicherungsunternehmen teilen in diesem Panel ihre Erfahrungen: Wo Wandel gelingt, wo er stockt – und was es jenseits von Technik wirklich braucht. Offen, praxisnah und mit konkreten Impulsen für nachhaltige Veränderung.

**Diskussionsteilnehmerin:** Imke Brammer-Rahlfs,  
Vorstandsvorsitzende, Uelzener Allgemeine  
Versicherungsgesellschaft a.G.

**Diskussionsteilnehmerin:** Katja Briones-Schulz,  
Vorständin Leben Produkte, Nürnberger Versicherung

**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Moritz Finkelburg, Managing  
Partner, Convista

**Diskussionsteilnehmer:** Martin Fleischer, Vorstand  
Produktmanagement, Aktuariat und Individualkunden  
Personenversicherung im Konzern Versicherungskammer,  
VKB

**Diskussionsteilnehmer:** Florian Sallmann,  
Vorstandsvorsitzender, InterRisk Versicherungen

**Moderation:** Svea Brömel, Senior Managerin, zeb rsa gmbh