
Dienstag, 28.10.2025

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Chancen nutzen, Kunden binden – Apple & Google Wallet als Gamechanger der Maklerkommunikation

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang OG | Raum Soest

Ohne App, aber mit starker Brand: Direkt im Wallet sichtbar, effizient und nah am Kunden.

Referent: Marc Lampe, Geschäftsführer, Miss Money Penny Technologies GmbH

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

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

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang OG | Raum Soest

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

Hauptreferent: Martin Böddecker, Geschäftsführer, mb Support GmbH

Diskussionsteilnehmerin: Lea Böddecker, Consultant, mb Support GmbH

Aus Chaos wird Klarheit – Als Makler richtig durchstarten

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

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

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

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

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

LERNZIELE

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

INHALT

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

METHODEN

Vortrag mit Präsentation und anschließendem Q&A

DAUER

30 Minuten

Daten und KI im Vertrieb: Wie Versicherer und Makler neue Chancen gemeinsam nutzen

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr **Eingang OG | Raum Soest**

Wie sollte die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Maklern in der Zukunft aussehen? Lernen Sie, wie Automatisierung und KI Forecasts verbessern und Prozesse effizienter gestalten. Praxisbeispiele aus dem britischen Markt liefern Ihnen konkrete Impulse für erfolgreiche Umsetzungen in Deutschland.

Hauptreferent: Alfred Obereder, Partner , BearingPoint

Referent: Fabian Fülle, Account Manager, Salesforce

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherern, Makler und Maklerorganisationen, die den Einsatz von Daten und KI im Vertrieb vorantreiben möchten Verantwortliche für Digitalisierung, Prozessoptimierung oder CRM-Systeme

LERNZIELE

Teilnehmende dieses Vortrags: - Verstehen die Potenziale datengetriebener Vertriebsansätze für Makler und Versicherer. - Erkennen, wie KI und Automatisierung Forecasts verbessern und Prozesse effizienter gestalten können. - Lernen praxisnahe Strategien und Beispiele aus dem britischen Markt kennen. - Erhalten konkrete Impulse, wie diese Ansätze auf den deutschen Markt übertragen werden können.

INHALT

Überblick über datengetriebene Vertriebsstrategien in der Versicherungsbranche, Einsatz von KI und Automatisierung im Maklervertrieb, Best Practices aus Großbritannien und Deutschland, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung, konkrete Handlungsempfehlungen für Versicherer und Maklerorganisationen.

METHODEN

Vortrag mit Präsentation und offener Fragerunde

DAUER

30 Minuten

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

Diese Skills brauchen Makler, um in einer

Welt mit KI weiterhin erfolgreich zu sein

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

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

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

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler

LERNZIELE

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

INHALT

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

METHODEN

Vortrag

DAUER

30 Minuten

Kongress Kompetenz-Kompass: Vortrag

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

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr

Eingang OG | Raum Soest

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

Tage kostenlos.

Referent: Lukas Kramer, Managing Director, TrainHQ GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

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

LERNZIELE

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

INHALT

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

METHODEN

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

DAUER

30 Minuten
