

---

# Dienstag, 28.10.2025

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Gemeinsam mehr erreichen – mit Swiss Life Maximo bAV: Für Kunden, die Sicherheit wollen. Für Vermittelnde, die mehr erwarten

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Für Vermittelnde, die mehr erwarten.

**Referent:** Dirk Wessel, Fachreferent betriebliche  
Vorsorge, Swiss Life Lebensversicherung SE

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen und ohne

### LERNZIELE

- Kenntnisse der steuer – und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte der betrieblichen Altersvorsorge erlernen
- Kausalität zwischen GRV- und b(A)V-Ansprüchen aus Arbeitnehmer und Arbeitgebersicht erkennen und für seinen eigenen Geschäftserfolg nutzen
- Highlights Swiss Life Maximo Update in der bAV

### INHALT

- Kenntnisse der steuer – und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte der betrieblichen Altersvorsorge erlernen
- Kausalität zwischen GRV- und b(A)V-Ansprüchen aus Arbeitnehmer und Arbeitgebersicht erkennen und für seinen eigenen Geschäftserfolg nutzen
- Highlights Swiss Life Maximo Update in der bAV

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation

### DAUER

30 Minuten

# The Real Thing: 360° Cyber Protection

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr

Eingang OG | Raum

Nowgorod

Ein Klick. Ein Fehler. Und plötzlich steht alles still. Erleben Sie live, wie einfach es ist, in die Systeme eines Unternehmens einzudringen und warum jeder einzelne Kunde ein potenzielles Ziel ist. Wir geben Ihnen echte Einblicke in die Methoden von Cyberkriminellen, zeigen typische Schwachstellen und erklären anschaulich, wie wir Sie und Ihre Kunden im Ernstfall unterstützen. Praxisnah und mit echtem Mehrwert für Ihre Beratung.

**Referentin:** Alexandra Tilch, IT-Security Consultant,  
DGC AG

**Referentin:** Ramona Fraas, Practice Lead Claims &  
Incident Management, COGITANDA Insurance GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

- Versicherungsmakler & Versicherungsvermittler - Geschäftsführer und IT-Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften

## LERNZIELE

- die vielfältigen Cyber-Angriffsvektoren kennenlernen - die Gefahren und Eintrittswahrscheinlichkeiten von Cyber-Angriffen für Versicherungsnehmer und das eigene Unternehmen verstehen - die Rolle und Aufgaben des Versicherungsmakler erlernen - Basiskenntnisse über Cyber-Versicherungspolicen (welche Leistungen sind versichert)

## INHALT

- Darstellung der aktuellen Cyber-Bedrohungslage (aktuelle Zahlen und Zusammenfassung der derzeitigen Sicherheitslage) - Darstellung wie einfach sich Systeme hacken lassen - Übersicht der klassischen Cyber-Eintrittstore - Einschätzung, wie wahrscheinlich es ist, dass auch Makler & Versicherungsnehmer getroffen werden können - Folgen eines Cyber-Angriffs: So arbeitet unser Cyber-Schadenmanagement mit Maklern und Versicherungsnehmern - Wichtige Hinweise auf Präventionsmaßnahmen

## METHODEN

- Vortrag mit Präsentation und anschließender Diskussion

## DAUER

30 Minuten

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Neue Lösungen für Expats und Impats - Neues Gesamtkonzept der Süddeutsche Krankenversicherung in Kooperation mit Cigna

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Profitieren Sie von neuen Lösungen bei der Absicherung von Impats/Expats - Zwei starke Partner SDK & Cigna

**Hauptreferent:** Mesut Genc, Vertriebsdirektor  
Kooperationen, Süddeutsche Krankenversicherung a.G.

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler

### LERNZIELE

Versicherungsbedarf identifizieren, Beratungskompetenz aufbauen und Produktlösungen kennenlernen

### INHALT

Süddeutsche Krankenversicherung und Cigna Healthcare bieten im Rahmen ihrer neuen Kooperation flexible und nachhaltige Lösungen als Gruppenversicherungen.

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation

### DAUER

30 Minuten

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Lessons Learned aus der Praxis: KI in der Bestandsumdeckung

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Manuelle Bestandsübertragungen sind zeitaufwändig, fehleranfällig und

angesichts wachsender Bestandsabgaben nicht mehr tragbar. Konzept & Marketing zeigt, wie sich dieser Engpass mit KI lösen lässt: massenhafte Digitalisierung und Umdeckung von Policen – schnell, sicher und datenschutzkonform. Ein praxisnaher Einblick in Projektumsetzung, Stolpersteine, Akzeptanzmanagement und Erfolgsfaktoren.

**Referent:** Mario Brehme, Geschäftsführer, Konzept & Marketing GmbH

**Referent:** Sebastian Gehring, IT-Aktuar / Management IT Consultant, Convista

---

**Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag**

## **Die Innovationskasse aktuell**

**Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr**  
**Nowgorod**

**Eingang OG | Raum**

GKV in Zeiten der Veränderung.

**Referent:** Ralf Hermes, Vorstand, IK - DIE INNOVATIONSKASSE

---

**Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag**

## **Mehr Umsatz, weniger Aufwand – KI macht's möglich!**

**Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr**  
**Nowgorod**

**Eingang OG | Raum**

Weniger Administration, mehr Abschlüsse: So nutzen Sie KI, um Ihre Effizienz zu steigern und Ihre Kundenbindung zu stärken – exklusiv mit Fonds Finanz.

**Referent:** Norbert Porazik, Geschäftsführung, Fonds Finanz Maklerservice GmbH

**Referent:** Tom Schmidt, Maklerbetreuer, Fonds Finanz Maklerservice GmbH

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## IIINITY EXISTENZ-SCHOCK: Diese KI-Fondspolice ersetzt 14.000 DKM-Besucher –sind Sie auch betroffen?

Mittwoch, 09:30 - 10:00 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Wissenschaftlicher Beweis: KI-Fondspolice verändert unsere Branche fundamental! Diese Vermögensverwaltung arbeitet 24/7 ohne Emotionen oder Fehler. 99% traditioneller Berater werden durch absolute Zuverlässigkeit verdrängt, für kluge Finanzdienstleister entstehen explosive Gewinnchancen. Verstehen Sie diese Technologie, bevor andere es tun. Die Entscheidung liegt bei Ihnen - handeln Sie überlegt!

**Referent:** Peter Härtling, Geschäftsführer, Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Versicherungs- und Finanzmakler

### LERNZIELE

- Funktionsweise von KI in Fondspolicen verstehen - Chancen und Risiken für Kunden erkennen - Auswirkungen auf Beratung und Haftung einschätzen - Veränderungen im Vertrieb einordnen - Kunden sachgerecht informieren

### INHALT

KI-gestützte Vermögensverwaltung in Fondspolicen, Chancen/Risiken für Kunden, Auswirkungen auf Beratung und Vertrieb.

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation

### DAUER

30 Minuten

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Perspektive 360-Grad - DMB Rechtsschutz als Maklerversicherer

Mittwoch, 10:15 - 10:45 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Innovative Ansätze zur Schaffung echter Mehrwerte für Versicherungsmakler

**Referent:** Milan Jarosch, Leiter Vertrieb / Head of Sales, DMB Rechtsschutz-Versicherung AG

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Vom Bestand in die Zukunft – Immobilienbesitzer als Wachstumstreiber!

Mittwoch, 11:00 - 11:30 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Immobilien sind der Schlüssel zu hochwertigen Kundenbeziehungen. Verkäufer sichern den Bestand, Käufer eröffnen neue Chancen. Erfahren Sie, wie Sie die Zielgruppe Immobilienbesitzer optimal nutzen!

**Hauptreferent:** Ludwig Wiesbauer, CCO , PlanetHome Group GmbH

**Referent:** Christopher Schnell, CVO, PlanetHome Group GmbH

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Werte vs. BeWertung – Wie echte Finanzberatung zur Bühne für persönliche Entwicklung wird

Mittwoch, 11:45 - 12:15 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Du hast die Wahl: klassisches „politisches“ Programm oder echter

Perspektivwechsel. Wenn du spürst, dass Beratung mehr ist als Produktempfehlung und Vergleichslogik – willkommen im Deep Dive. Es geht um Haltung, Klarheit und Wirkung. Um persönliche Entwicklung – für dich und deine Kunden.

**Hauptreferent:** René Kurzok, Coach, René Kurzok Coaching

---

**Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag**

## **IT-Sicherheit für Versicherer, Dienstleister, Makler und Versicherte mit der Business Continuity Box by terraXaler – das ist IT-Resilienz Made in Germany!**

**Mittwoch, 12:30 - 13:00 Uhr**  
**Nowgorod**

**Eingang OG | Raum**

Versicherungen müssen doppelt resilient sein: Sie brauchen maximalen Schutz für ihre eigenen Systeme und Daten, müssen darüber hinaus aber auch die IT-Risiken ihrer Kunden im Blick haben. Die Business Continuity Box by terraXaler verhindert Ausfälle und Cyberangriffe im eigenen Haus und bei allen Kunden. So wird die IT jedes Unternehmens widerstandsfähig und Schadenfälle entstehen gar nicht erst.

**Referent:** Bo Hajek, Technical Evangelist & BDM,  
[terraXaler.de](https://terraXaler.de)

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### **ZIELGRUPPE**

unabhängige Versicherungsvermittler

### **LERNZIELE**

Fähigkeiten das Thema Cyberrisiko in der Beratung rechtssicher anzuwenden

### **INHALT**

Wie hoch ist das Risiko eines Cyberangriffs? Was passiert mit den Unternehmen?  
Welche Kosten entstehen und wie kann dies in einer Beratung sinnvoll genutzt werden

### **METHODEN**

Vortrag mit Präsentation

### **DAUER**

30 Minuten

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Maklerbetreuung der Zukunft

Mittwoch, 13:15 - 13:45 Uhr

Eingang OG | Raum

Nowgorod

NEOMATIC und die INTER Versicherungsgruppe haben gemeinsam eine Studie durchgeführt, um Erwartungen, Bedürfnisse und digitale Anforderungen von Maklern an die Versicherungen zu analysieren. Auf der DKM präsentieren wir erstmals exklusive Ergebnisse und konkrete Ableitungen für die Praxis

**Referent:** Steffen Bolenius, Partner, neomatic AG

**Referent:** Andreas Krüger, Regionalleiter Süd, INTER Krankenversicherung AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Makler mit Interesse an zukunftsfähiger Maklerbetreuung Vermittler, Entscheider und Partner in Maklerpools aiebseinheiten mit Fokus auf Kooperationsmodelle und technologische Lösungen

### LERNZIELE

Verstehen, wie Makler ihre Zusammenarbeit mit Versicherern heute bewerten und welche Erwartungen sie an eine moderne Betreuung haben Erkennen der Bedeutung digitaler Services und effizienter Kommunikationswege in der Maklerbetreuung Entwicklung eines kritischen Blicks für Verbesserungspotenziale in der eigenen Makleransprache und -unterstützung

### INHALT

Aktuelle Herausforderungen und Bedürfnisse von Maklern im digitalen Wandel Zentrale Handlungsfelder: Kommunikation, Service, Technologieeinsatz und Supportstrukturen Praxisnahe Ableitungen für Versicherer und Vertriebspartner zur Stärkung der Zusammenarbeit

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation (Ergebnisse der Maklerstudie, kommentierte Analysen) Diskussion und interaktive Reflexion mit dem Publikum zu möglichen Praxisanwendungen.

### DAUER

30 Minuten



Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Digitale Brücken bauen: Wie intelligente Kommunikation die Zusammenarbeit zwischen Versicherern, Maklern und Kunden stärkt

Mittwoch, 14:00 - 14:30 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

Versicherungsmakler bleiben ein zentrales Bindeglied zwischen Versicherern und Endkunden. Doch fragmentierte Systeme, isolierte Daten und ineffiziente Kommunikationsprozesse erschweren oft eine reibungslose Zusammenarbeit. Der Vortrag zeigt anhand von vier praxisnahen Ansätzen, wie digitale Lösungen die Kooperation zwischen Versicherern, Maklern und deren Kunden nachhaltig verbessern können.

**Referent:** Martin Bobek, Sales Executive, Smart Comms GmbH

---

Kongress Perspektive 360 Grad: Vortrag

## Warum Leadgenerierung und digitale Sichtbarkeit für die meisten Versicherungsmakler scheitert und wie es wirklich funktioniert

Mittwoch, 14:45 - 15:15 Uhr  
Nowgorod

Eingang OG | Raum

"Leadgenerierung funktioniert für mich nicht" - genau das sagen tausende Versicherungsmakler wieder und wieder. Warum das nicht stimmt und wie skalierbare Leadgenerierung geht zeigen wir Dir mit echten Fallbeispielen und Kampagnen.

**Hauptreferent:** Harry Dörsam, Geschäftsführer - Marketing, Finanzerfahrungen

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

- Gebundene und ungebundene Versicherungsvermittler - Versicherungsmakler - Digital wie analoge Finanzberater mit §34d Zulassung

## LERNZIELE

- Kenntnisse des Digitalmarketing-Markts im Finanzbereich mit Einordnungen zu den größten und wichtigsten Wettbewerbern, den Trends für die Zukunft sowie die Erfolgsfaktoren für den künftigen Erfolg - Anwendungskennntnisse zur Ableitung von zielgruppen- oder spartenspezifischen Ansprachekampagnen inklusive möglicher Tools zur Ansprache - Anwendungskennntnisse zur ersten Grobkonzeption von Digitalmarketing-Kampagnen als grobe Maßnahme - Kennenlernen von Erfolgsfaktoren zur Messung der Kampagnen

## INHALT

- spezifische Vermarktungsmethoden zur Neukundengewinnung über digitale Marketingmethoden - grundsätzliches bis spezifisches Wissen zu Personae-Ansprache, Zielgruppenmethodik, Erfolgsfaktoren digitaler Vermarktung - Basiswissen zu Grundlagen des datenbasierten Vertriebs mittels skalierbaren Kampagnen-Frameworks

## METHODEN

- Vortrag mit Präsentation (digital skalierfähige Leadgenerierung im regulierten Finanzbereich) - Vortrag mit Q&A (Best Practices, Kampagnenbeispiele und Skaliermöglichkeiten für digitale Leadgen)

## DAUER

30 Minuten

---