

---

# Dienstag, 28.10.2025

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Die Kundenschnittstelle als Wachstumstreiber

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr

Halle 4 | Fläche F01

Daten und Plattformen sind der Schlüssel zu Wachstum und echtem Mehrwert. Mit der Service-dominierten Architektur (SDA) lassen sich Services schnell ausrollen, skalieren und wiederverwenden. So entstehen flexible Geschäftsmodelle, die Kunden begeistern, Abläufe vereinfachen und Vermittlern zusätzliche Wachstumschancen eröffnen.

**Referent:** Harald Wild, Vorstand IT (CIO), Verwaltung (COO) und Finanzen (CFO), OVB Vermögensberatung AG

**Referent:** Marco Ziegler, Client Partner Insurance - Business Unit Lead Consulting, adesso SE

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Mehr Geschäft, weniger Storno: Digitale Vertriebsunterstützung mit System

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr

Halle 4 | Fläche F01

Die IVFP-Plattform macht Beratung zum Wachstumsmotor: transparenter, sicherer und erfolgreicher. Sehen Sie live, wie digitale Vertriebsunterstützung Prozesse vereinfacht, Kunden überzeugt und Ihren Vertrieb nachhaltig stärkt.

**Redner:** Dr. Andreas Kick, Geschäftsführer IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

**Redner:** Thomas Krapf, Geschäftsführer IVFP & Leiter fachliche Entwicklung, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

- Makler und Maklerbetreuer - Entscheider aus Versicherungsunternehmen -  
Vertreter von Maklerpools - Fach- und Führungskräfte im Bereich Vertrieb,  
Beratung & IT

## LERNZIELE

- Verstehen, wie digitale Unterstützung die Beratungsqualität steigert -  
Erkennen, welche Faktoren zu mehr Geschäft und weniger Storno führen - Den  
eigenen Vertriebsprozess reflektieren und digitale Ansatzpunkte identifizieren

## INHALT

- Potenziale digitaler Vertriebsunterstützung - Vorstellung praxisbewährter  
Lösungen zur digitalen Vertriebsunterstützung - fairadvisor.net:  
Beratungsorientierte Kundenführung zur ganzheitlichen Bedarfsanalyse -  
fairgleichen.net: Vergleichsbasierte Dialogberatung für objektive  
Produktempfehlungen - Erfahrungsberichte und Erfolgsfaktoren aus der  
Zusammenarbeit mit Vermittlern, Pools und Versicherern - Spezielle Lösungen für  
Maklerpools

## METHODEN

- Impulsvortrag mit Praxisbeispielen - Live-Einblicke in reale  
Beratungssituationen

## DAUER

30 Minuten

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Digital von vorne bis hinten: So werden Kundenprozesse zum Wachstumstreiber

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Mehr Umsatz, weniger Aufwand: In diesem Vortrag erfahren Sie, wie digitale  
Kundenprozesse zum echten Wettbewerbsvorteil werden. So machen Sie Ihre Abläufe  
zukunftsfähig und arbeiten ab sofort effizienter als je zuvor.

**Referent:** [Matti Bargfried](#), Geschäftsleitung, [CODie.com](#)

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Next Generation Underwriting: Digitale Besichtigungen und integriertes Risk

# Management in einer Plattform

**Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

Wie Versicherer und Makler durch intelligente Datennutzung und standardisierte Prozesse Risiken präziser bewerten und schneller entscheiden: Underwriter und Risk Engineers stehen unter wachsendem Druck, Risiken effizient, objektiv und nachvollziehbar zu bewerten. Risk Explorer zeigt, wie digitale Besichtigungen und Risk Profiling in einer integrierten Plattform zusammengeführt werden – von der Risikobewertung bis zur Entscheidungsfindung. Erfahren Sie, wie führende Versicherer durch datengetriebene Transparenz und automatisierte Workflows ihre Prozesse beschleunigen, die Qualität der Entscheidungen erhöhen und die Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherern auf ein neues Niveau heben.

**Referent:** Robin Drenth, Direktor, Risk Explorer BV

---

**Kongress Prozesse & IT: Vortrag**

## Personalnot clever nutzen: Fachkräftemangel als Wettbewerbsvorteil?

**Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

Versicherer sitzen auf gewaltigen Datenbergen – und KI liebt Daten. Erfahren Sie, wie KI-Assistenten Sachbearbeiter entlasten, Prozesse automatisieren und Versicherungen zu attraktiven Arbeitgebern macht. So verwandeln Sie Personalnot in echte Wettbewerbsvorteile.

**Referent:** Eddi Galesic, Strategic Sales Executive,  
Materna Information & Communication SE

**Referent:** Bernd Lohmeyer, Insurance Transformation  
Strategist, Materna Information & Communication SE

---

**Kongress Prozesse & IT: Vortrag**

## KI-Kompetenz als Gamechanger im Maklermarkt

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

**Halle 4 | Fläche F01**

KI-Kompetenz entscheidet über Erfolg und Differenzierung in Zeiten tiefgreifender Veränderungen im Maklermarkt. Lernen Sie die ideale Methode kennen, mit der Sie Ihr Team zum Erfolgsfaktor für die KI-Transformation ausbilden und zugleich rechtlichen Risiken vorbeugen.

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

- mittelständische Makler mit 10+ Mitarbeitenden - Maklergruppen /  
Konsolidierer - Maklerpools

### LERNZIELE

- Die TN lernen, wie KI schon heute eingesetzt wird, um den Arbeitsalltag im Maklerbetrieb zu erleichtern - Die TN lernen, welche Besonderheiten es in der Arbeit mit künstlicher Intelligenz gibt und welche Bereiche besonders wichtig sind, um KI erfolgreich einzuführen - Die TN lernen, welche Schritte man gehen sollte, um erfolgreich mit dem Thema zu starten

### INHALT

- konkrete Maßnahmen zur Steigerung der KI-Kompetenz und produktiveren Arbeit der eigenen Mitarbeitenden - Erfahrungen aus Weiterbildungsmaßnahmen für Versicherungsinnen- und -außendienst - Vorbeugung rechtlicher Risiken im Kontext der Versicherungsvermittlung und hinsichtlich des EU AI Acts

### METHODEN

- Vortrag und Präsentation

### DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Prozesse & IT:   Talk**

## 5 gegen 1: KI kontrovers diskutiert

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Fünf Unternehmer, ein Moderator, viele kritische Fragen: Erleben Sie einen spannenden Austausch über Sinn und Unsinn von KI im Maklermarkt – heute, morgen und übermorgen. Moderator: Bastian Kunkel, VMK

**Diskussionsteilnehmer:** Christian Geffke,  
Geschäftsführer, claimbird GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Simon Moser, CEO muffintech  
GmbH, muffintech GmbH

**Diskussionsteilnehmerin:** Janik Sauerbier,  
Geschäftsführer, InsurMagic GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Thorben Schlätzer,

Geschäftsführer, Schlätzer Technologies GmbH |  
dreifach.ai

**Diskussionsteilnehmer:** Fabian Wesemann,  
Geschäftsführer, Afori Solutions S.L.U.

**Moderation:** Bastian Kunkel, Geschäftsführer, VMK  
Versicherungsmakler GmbH

---

## Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

### Gemeinsam digital nach vorn: KI-Plattform für Makler und Versicherer

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Die von BARMER und team neusta entwickelte KI-Plattform zeigt, wie digitale Unterstützung heute echten Mehrwert schafft. Sie vereinfacht Prozesse, liefert präzise Analysen und stärkt die Vorteilskommunikation – für mehr Effizienz im Vertriebsalltag, überzeugendere Abschlüsse und einen nachhaltigen Vorsprung im Wettbewerb.

**Referent:** Fabian Gutsche, CDO, team neusta SE

**Referent:** Dennis Heise, Fachbereichsleiter  
Spezialvertrieb, BARMER

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

### Skalierung im Agenturvertrieb: Concordia auf steilem Wachstumskurs – dank Flixcheck

**Mittwoch, 10:15 - 10:45 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

In nur zwei Monaten von null auf hundert: Erfahren Sie, wie die No-Code-Toolbox Flixcheck den Agenturvertrieb der Concordia Versicherung rasant skaliert hat. Der Vortrag liefert praxisnahe Einblicke in Flixcheck, stellt die Partnerschaft mit Concordia vor und zeigt, wie digitale Prozesse Effizienz und Wachstum im

Vertrieb unmittelbar steigern. Fragen und Diskussion runden die Session ab.

**Hauptreferent:** Maximilian Jekutsch, Head of New Business, Flixcheck GmbH

**Hauptreferent:** Dominic Sube, Vertriebsleiter, Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G.

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### ZIELGRUPPE

- Unabhängige Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften - Abteilungsleiter Kundenservice, Schaden oder Vertriebsleiter /Vertriebsdirektoren, Digitalisierungsmanager

#### LERNZIELE

- Wissen über Digitalisierung der Kundenkommunikation erlangen anhand von einem Praxisbeispiel aus der Versicherungsbranche

#### INHALT

Vortragsschwerpunkte: - Kurzüberblick Flixcheck - Partnerschaft Concordia & Flixcheck - Digitaler Agenturvertrieb von 0 auf 100 in zwei Monaten - Fragen und Anmerkungen

#### METHODEN

- Vortrag und Präsentation

#### DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Prozesse & IT: Vortrag**

## **muffinGPT: wirksames Mittel gegen Zeitfresser im Maklerbüro**

**Mittwoch, 11:00 - 11:30 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

Erleben Sie live, wie die speziell für Versicherungsmakler entwickelte KI Makler bei Beratung, Tarifvergleich und Kommunikation unterstützt. muffinGPT steht für effiziente Abläufe, Entlastung im Makleralltag und mehr Raum für wertvolle Kundengespräche. Endlich Schluss mit zeitraubenden Routineaufgaben!

**Hauptreferent:** Simon Moser, CEO muffintech GmbH, muffintech GmbH

## Afori: Gelassen durch die E-Mail-Flut im Maklerbüro

**Mittwoch, 11:45 - 12:15 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

Tägliche E-Mail-Flut? Kein Problem! Mit Afori behalten Sie den Überblick: Die KI-Seitenleiste integriert sich direkt in Outlook oder Gmail und automatisiert Klassifizierung, Task-Erstellung und Follow-ups in Echtzeit – ohne Systemwechsel. Weniger Stress im Büroalltag, mehr Zeit für Ihre Kundenberatung.

**Hauptreferent:** Fabian Wesemann, CEO, Afori

---

## WhatsApp im Maklervertrieb: Sicher, intelligent, DSGVO-konform

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Verpassen Sie nicht das enorme Vertriebspotenzial von WhatsApp – aber Vorsicht: DSGVO-Verstöße können teuer werden! In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie WhatsApp KI-gestützt und datenschutzkonform in Ihrem Geschäftsalltag einsetzen und sogar an beliebte MVPs anbinden können.

**Referent:** Janik Sauerbier, Geschäftsführer, InsurMagic GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

- Versicherungsmaklerinnen und -makler, die WhatsApp im Vertrieb einsetzen oder einsetzen möchten
- Maklerinnen und Makler mit Interesse an rechtssicherer, digitaler Kundenkommunikation

### LERNZIELE

- Verständnis für die datenschutzkonforme Nutzung von WhatsApp im Vertrieb entwickeln
- Kenntnis der Integrationsmöglichkeiten von WhatsApp in MVPs erlangen
- Fähigkeit, WhatsApp gezielt zur vertrieblichen Kundenansprache zu nutzen
- Optimierung interner Teamprozesse durch strukturierte WhatsApp-Nutzung

### INHALT

- Rechtliche Grundlagen zur Nutzung von WhatsApp im Maklervertrieb (DSGVO,

Einwilligung, Datensicherheit) • Vorstellung der Anbindungsmöglichkeiten an Maklerverwaltungsprogramme (z. B. Professional works, Ameise) • Strategien zur Nutzung hoher Öffnungsraten und Kundenbindung via WhatsApp • Praktische Anwendung im Makleralltag inkl. Teamnutzung und Prozessautomatisierung mit Künstlicher Intelligenz

#### METHODEN

• Vortrag mit Praxisbeispielen und interaktiver Präsentation • Anschließende Diskussion und Erfahrungsaustausch mit Teilnehmern

#### DAUER

30 Minuten

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Digitalisierung oder freies Unternehmertum?

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung aktuell auf Makler, Marktteilnehmer und die gesamte Branche? Der Vortrag beleuchtet Chancen, Risiken und Handlungsspielräume – und zeigt, wie Vermittler unter den neuen Rahmenbedingungen erfolgreich agieren können.

**Referent:** Christopher Kluwe, Geschäftsführer,  
Entwicklungsleiter, aruna GmbH

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Ein Bot für alle Fälle: Digitale Helfer im Makleralltag

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Rund um die Uhr einsatzbereit, nie gestresst, immer zuverlässig: Bots sind die unsichtbaren Teamplayer im Maklerbüro. In diesem Vortrag erleben Sie praxisnah, wie smarte digitale Helfer Termine organisieren, Fragen beantworten, Schäden aufnehmen und Protokolle erstellen. Mehr Effizienz für Sie, mehr Zeit und besserer Service für Ihre Kunden.

**Hauptreferent:** Michael Moran, Business Development  
Manager, VIER GmbH



Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Digitale Beratung rechtssicher und effizient – MiFID II und FinVermV im Griff

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

**Halle 4 | Fläche F01**

Keine Frage: Digitale Beratung ist heute Alltag. Doch wie gestalten Sie medienbruchfreie, rechtssichere Prozesse? Wie gewährleisten Sie dauerhafte Compliance? In diesem Vortrag erfahren Sie praxisnah und direkt umsetzbar, wie digitale Beratung zum echten Wettbewerbsvorteil wird.

**Referent:** Danny Kopper, Principal Consultant, Provectus Technologies GmbH

---

Kongress Prozesse & IT: Vortrag

## Maklervertrieb im Wandel: Effizient und skalierbar mit modernen Tools

**Mittwoch, 15:30 - 16:00 Uhr**

**Halle 4 | Fläche F01**

Der Maklermarkt verändert sich rasant – nur wer seine Betreuung clever digitalisiert, bleibt vorn. Erfahren Sie, wie moderne CRM-Systeme, intelligente Scoring-Modelle und KI-gestützte Prozesse für mehr Effizienz, Skalierbarkeit und eine hochwertige Maklerbetreuung sorgen – Maklerbetreuung, die wirklich wirkt.

**Referent:** Frederik Schaefer, Manager, Deloitte Consulting GmbH

---