

Programmablauf Gewerbe-Symposium

21.06.2022 Dienstag, Dortmund
Einlass und Registrierung

09:00 - 09:10 Uhr

Plenum - Dortmund

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

09:10 - 09:40 Uhr

Plenum - Dortmund

Thinksurance GmbH

Courtage-Booster Gewerbe – Wie digitale Tools helfen Ihr Gewerbegeschäft auf das nächste Level zu heben

Referent: Sven Schönfeld, Chief Sales Officer, Thinksurance GmbH

Sven Schönfeld ist Chief Sales Officer bei Thinksurance und damit für die Leitung und den Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten im Vermittlermarkt verantwortlich. Der gebürtige Berliner ist in der Versicherungsbranche zu Hause: Er bringt über 20 Jahre Know-how und Erfahrung als leitender Manager sowohl im Versicherungskonzern als auch in InsurTech-Unternehmen mit. Bevor er im Mai 2020 zu Thinksurance kam, war er unter anderem bei dem InsurTech Simpleurance. Darüber hinaus war er bei der R+V als Leiter Komposit vor allem für die Betreuung von Firmenkunden sowie Verbundgruppen im genossenschaftlichen Bereich zuständig. Damit vereint Sven Schönfeld in seiner Position eine einmalige Mischung aus Digital- und Versicherungsexpertise.

Zielgruppe: alle Versicherungsvermittler

Lernziele: Überblick zu den Trends des Gewerbemarktes; Erkennen von Vertriebschancen; Erkennen von potenziellen Hürden & Bewältigung dieser; Erfolgreiches Vermitteln von Gewerbeversicherungen

Inhalt: Der Gewerbemarkt hat den Ruf komplex zu sein. Gleichzeitig bietet das Segment aber auch enormes Potenzial. Denn: In Deutschland gibt es rund 3,5 Millionen Unternehmen – und damit auch 3,5 Millionen potenzielle Kunden. In unserem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mithilfe von digitalen Tools die Hürden des Gewerbemarktes überwinden können und das volle Potenzial des Segments einfach und schnell für sich erschließen können.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

09:40 - 10:10 Uhr

Plenum - Dortmund

Alte Leipziger Versicherung AG

Risikopotlight Haftpflicht

Relevanz der Betriebsbeschreibung – eine Analyse aus Sicht des Underwritings.

Referent: Harry Dirk Schäfer, Underwriter Haftpflicht Individual, Alte Leipziger Versicherung AG

Zielgruppe: Mitarbeitende von Versicherungsvermittlern und Maklern, welche sich im Bereich der Haftpflichtversicherung fortbilden möchten.

Lernziele: Die Teilnehmer lernen wie wichtig eine korrekt gefasste Betriebsbeschreibung ist, um die Tätigkeit des Versicherungsnehmers und seiner Betriebshaftpflichtdeckung optimal aufeinander abzustimmen.

Inhalt: Die Notwendigkeit einer passenden und dem Betriebszweck entsprechend relevante Details enthaltende Betriebsbeschreibung wird aufgezeigt. Analyse der Betriebsbeschreibung im Hinblick auf ein passendes Deckungskonzept.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

10:10 - 10:40 Uhr

Plenum - Dortmund

HDI AG

Branchenlösungen von HDI: zielgruppengerecht, modular und digital.

Referent: Daniel Koch, Leiter Produktmanagement HUS Firmen, HDI Versicherung AG

Zielgruppe: Versicherungsmakler und Mehrfachagenten mit dem Schwerpunkt in der gewerblichen Sachversicherung.

Lernziele: Einblick und Kennenlernen der Gastronomie- und Hotelbranche.

Inhalt: Die Gastronomie- und Hotelbranche im Visier Risiken in der Gastronomie- und Hotelbranche Vorteile von Verbundprodukten Lösung: HDI Compact

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

10:40 - 11:20 Uhr

Plenum - Dortmund

Kaffeepause / Netzwerken

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

11:20 - 11:50 Uhr

Plenum - Dortmund

ERGO Group AG

Produktentwicklung in der Gewerbeversicherung - am Beispiel der Betriebshaftpflichtversicherung
Geschäftspartner und Kunden verstehen, heißt passgenaue Lösungen finden

Referent: Holger Dick, Leiter Maklerdirektion Hamburg & Berlin, ERGO Group AG

Zielgruppe: Makler mit dem Fokus auf Firmenkundengeschäft der Segments Schaden-/Unfallversicherung

Lernziele: - Verständnis für die Produktentwicklung erzeugen - Digitale Schnittstellen der ERGO kennenlernen - Inhalte der neuen Betriebshaftpflichtversicherung kennen

Inhalt: Zu Beginn wird die Produktentwicklung am Beispiel der Betriebshaftpflichtversicherung vorgestellt. Anschließend soll auf die Produktinhalte und Vergleichbarkeit über Intermediäre eingegangen werden. Um abschließend das neue Betriebshaftpflichtprodukt vorzustellen.

Methoden: - Vortrag durch Referenten - PowerPointPräsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

11:50 - 12:20 Uhr

Plenum - Dortmund

Württembergische Vertriebspartner GmbH

Sicherheit für Unternehmen. Unsere Firmen-Police und ihre Zielgruppen-Produkte für Bauhandwerker.

Schwerpunkt: Maler & Stuckateure, Metallbaubetriebe, Elektroinstallationsbetriebe

Referent: Dariusz Kasprzak, Mitarbeiter Produktmanagement & Specialities, Württembergische Versicherung AG

Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler -

Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Lernziele: - Kennenlernen der Firmen-Police der Württembergischen Versicherung und ihrer Zusatzbausteine - Kennenlernen der Zielgruppe der Bauhandwerker und den dazugehörigen Produkten - Anwendung des gelernten Wissens im Beratungsgespräch

Inhalt: Die Württembergische Versicherung ist ein starker Partner des Mittelstands und legt Wert auf langfristige Geschäftsbeziehungen. Erfahren Sie mehr über unsere flexibel anpassbare Firmen-Police und ihre attraktiven Zielgruppen-Produkte. Der Schwerpunkt des Vortrags liegt auf der Zielgruppe der Bauhandwerker.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

12:20 - 12:50 Uhr

Plenum - Dortmund

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Versicherungsprodukte und Beratungsansätze für ausgewählte Zielgruppen im Mittelstand.

Fokus Baunebengewerbe und Maschinenbau

Referent: Arne Felten, Senior Business Development Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Zielgruppe: Versicherungsmakler

Lernziele: Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen

Inhalt: Zielsetzung und Geschäftsfelder sowie Stellung des Betriebs am Markt kennen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

12:50 - 14:00 Uhr

Plenum - Dortmund

Mittagspause

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum - Dortmund

R+V Versicherung AG

„Frischer Wind in den Technischen Versicherungen“

Referent: Volker Wankum, DBV Technische Versicherungen, R+V Allgemeine Versicherung AG

Zielgruppe: Makler

Lernziele: Die Teilnehmer haben die grundlegenden Anpassungen der neuen Bedingungen zu Maschinenbruch fahrbar und stationär kennengelernt und verinnerlicht. Die Grundzüge der Bauleistung und die Absicherungsmöglichkeiten wurden den Teilnehmern erklärt und Risikopotenziale aufgezeigt.

Inhalt: Highlights und Vertriebsansätze in den Technischen Versicherungen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

14:30 - 15:00 Uhr

Plenum - Dortmund

NÜRNBERGER Versicherung

Digitale Lösungen im Maklervertrieb

Der Vertriebsalltag eines Maklers ist oft geprägt von Verwaltung und Koordinierung mit den Versicherern. Digitale Lösungen schaffen Zeit für den Kunden.

Referentin: Eva Tkocz, Leiterin Geschäftsfeld SHU, NÜRNBERGER Versicherung

Zielgruppe: Makler

Lernziele: Makler erkennen die Vorteile digitaler Lösungen und sind bereit, die eigene Arbeitsweise zu erweitern bzw. zu ändern.

Inhalt: Digitale Versicherungslösungen schaffen Raum für den Kunden.

Methoden: Praxisbezug, Erkenntnis schaffen. Medium ppt

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum - Dortmund

Kaffeepause / Netzwerken

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

15:30 - 16:00 Uhr

Plenum - Dortmund

VHV Allgemeine Versicherung AG

Die Betriebshaftpflichtversicherung für Baubetriebe – Eckpfeiler eines modernen Deckungskonzepts

Die VHV als Bauspezialversicherer wird anhand einiger Deckungsbausteine erläutern, wie ein modernes Konzept für eine Betriebshaftpflichtversicherung für Baubetriebe aussehen kann.

Referent: Kaj Faust, Abteilungsleiter Haftpflicht / Unfall Vertrag, VHV Allgemeine Versicherung AG

Zielgruppe: Makler mit Schwerpunkt Bauwirtschaft

Lernziele: Erreichen Sie Beratungssicherheit durch Kenntnis der Eckpfeiler moderner Deckungskonzepte

Inhalt: Die VHV als Bauspezialversicherer wird anhand einiger Deckungsbausteine erläutern, wie ein modernes Konzept für eine Betriebshaftpflichtversicherung für Baubetriebe aussehen könnte. Hierbei spielen Versicherungslösungen für das Mangelhaftungsrisiko eines Bauunternehmers, die Absicherung von Planungsrisiken, aber auch Möglichkeiten zur Unterstützung der Beratungssicherheit für Vermittler eine wichtige Rolle.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

16:00 - 16:30 Uhr

Plenum - Dortmund

Dialog Versicherungen

Arzthaftpflicht – ein Muss für jeden Mediziner

Die Arzthaftpflicht: Einfach erklärt für Jeden! Tipps zur Kundenansprache sowie Verkaufsansätze für Breitenmakler. Erfahren Sie mehr über die Dialog und dieses spannende Thema.

Referent: Dennis Dankowski, Gruppenleiter PMSUH FK HW, Dialog Versicherungen

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler mit Gewerbe-Wissen und Spezialisten

Lernziele: Kennenlernen von individuellen und passenden Absicherungen für Ärzte, Apotheker und Heilberufe

Inhalt: Versicherungsschutz für Gewerbekunden/Ärzte Aufzeigen der Anforderungen für Ärzte, Apotheker und Heilberufe

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

21.06.2022 Dienstag, Dortmund

16:30 - 17:00 Uhr

Plenum - Dortmund

AssCompact

Podiumsdiskussion

Teilnehmer: Ralf Dietrich, Vertriebskoordination Komposit Partnervertrieb, Gothaer Versicherung AG

Teilnehmer: Kaj Faust, Abteilungsleiter Haftpflicht / Unfall Vertrag, VHV Allgemeine Versicherung AG

Teilnehmer: Peter Koßmann, Leiter Maklervertrieb Sach/Unfall, ERGO Group AG

Teilnehmer: Eva Tkocz, Leiterin Geschäftsfeld SHU, NÜRNBERGER Versicherung

Moderation: Sven Schönfeld, Chief Sales Officer, Thinksurance GmbH

Sven Schönfeld ist Chief Sales Officer bei Thinksurance und damit für die Leitung und den Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten im Vermittlermarkt verantwortlich. Der gebürtige Berliner ist in der Versicherungsbranche zu Hause: Er bringt über 20 Jahre Know-how und Erfahrung als leitender Manager sowohl im Versicherungskonzern als auch in InsurTech-Unternehmen mit. Bevor er im Mai 2020 zu Thinksurance kam, war er unter anderem bei dem InsurTech Simpleurance. Darüber hinaus war er bei der R+V als Leiter Komposit vor allem für die Betreuung von Firmenkunden sowie Verbundgruppen im genossenschaftlichen Bereich zuständig. Damit vereint Sven Schönfeld in seiner Position eine einmalige Mischung aus Digital- und Versicherungsexpertise.
