

# Programmablauf Gewerbe-Symposium

30.06.2022 Donnerstag, München  
Einlass und Registrierung

09:00 - 09:10 Uhr

Plenum - München

---

30.06.2022 Donnerstag, München

09:10 - 09:40 Uhr

Plenum - München

## **Thinksurance GmbH**

Courtage-Booster Gewerbe – Wie digitale Tools helfen Ihr Gewerbe-geschäft 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

09:40 - 10:10 Uhr

Plenum - München

## **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: Markus Hanisch, Underwriter, VHV Allgemeine Versicherung AG*

*Referentin: Sandra Wille, Leiterin Neugeschäft Haftpflicht Firmenkunden / Großprojekte, 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

10:10 - 10:40 Uhr

Plenum - München

**Dialog Versicherungen**

Arzthaftpflicht – ein Muss für jeden Mediziner

*Die Arzthaftpflicht: Einfach erklärt für Jeden!*

*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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

10:40 - 11:20 Uhr

Plenum - München

Kaffeepause / Netzwerken

---

30.06.2022 Donnerstag, München

11:20 - 11:50 Uhr

Plenum - München

**Württembergische Vertriebspartner GmbH**

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

*Schwerpunkt: Maler & Stuckateure, Metallbaubetriebe, Elektroinstallationsbetriebe*

*Referent: Hannes Martin, Leiter Firmenkunden Produktmanagement & Specialties, 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

11:50 - 12:20 Uhr

Plenum - München

**NÜRNBERGER Versicherung**

Digitale Lösungen im Maklervertrieb

*Der Vertriebsalltag eines Maklers ist oft geprägt von Verwaltung und Koordination 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

12:20 - 12:50 Uhr

Plenum - München

**HDI AG**

Branchenlösungen von HDI: zielgruppengerecht, modular und digital.

*Referent: Andreas Adenäuer, Leiter Firmen Freie Berufe Digital, HDI Versicherung AG*

**Zielgruppe:** Makler 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

12:50 - 14:00 Uhr

Plenum - München

Mittagspause / Netzwerken

---

30.06.2022 Donnerstag, München

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum - München

**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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

14:30 - 15:00 Uhr

Plenum - München

---

## **R+V Versicherung AG**

„Frischer Wind in den Technischen Versicherungen“

*Referent: Andree Hünecke, 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

---

30.06.2022 Donnerstag, München  
Kaffeepause / Netzwerken

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum - München

---

30.06.2022 Donnerstag, München

15:30 - 16:00 Uhr

Plenum - München

## **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

---

30.06.2022 Donnerstag, München

16:00 - 16:30 Uhr

Plenum - München

## **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 des 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

---