

# Makler Summit SW 2025

10.07.2025 Donnerstag

09:30 - 10:15 Uhr

Workshopraum 1

LEONA MEDIA MARKETING

## **10x schneller im Vertrieb – Die besten KI-Hacks aus der Praxis**

*Erfahren Sie, was KI wirklich kann, wie Sie im Dschungel der KI-Tools den Überblick behalten und wie Sie effizient mit ChatGPT & Co. kommunizieren – damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Umsatz bringt.*

*Referentin: Leona Spauszus, Inhaber, LEONA MEDIA MARKETING*

**Nach vielen Jahren in der Vertriebsentwicklung in der Versicherungsbranche hat sich Leona Spauszus mit ihrem Unternehmen Leona Media Marketing darauf spezialisiert, wie Versicherungsvermittler ihre Kundenkommunikation, ihr Marketing und ihren Vertrieb mithilfe der richtigen Tools und Künstlicher Intelligenz moderner, zielgruppenorientierter und somit erfolgreicher gestalten können. Mit ihrer umfassenden Erfahrung bietet sie praxisnahe Beratung und Workshops an.**

---

10.07.2025 Donnerstag

10:15 - 10:45 Uhr

Workshopraum 1

Württembergische Vertriebspartner GmbH

## **bAV Roadmap – Ein Erfolgsfaktor, den viele übersehen**

*Mit der bAV Roadmap der Württembergischen zeigen wir, wie man Schritt für Schritt Klarheit schafft, Haftungsrisiken reduziert und moderne Lösungen nutzt – ganz ohne kompliziertes Fachchinesisch.*

*Referent: Boris Christmann, Direktionsbeauftragter Leben/bAV, Württembergische Versicherung AG*

**Zielgruppe:** Unabhängige Versicherungsvermittler, mit wenig bis gar keinem bAV Wissen

**Lernziele:** Kenntnis der bAV Roadmap in den einzelnen Schritten

**Inhalt:** Akquisetool für die bAV Schritt für Schritt

Anleitung zur Ansprache von bAV Mandaten

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

10:55 - 11:25 Uhr

Workshopraum 5

Adam Riese GmbH

## **Adam Riese: Der digitale Versicherer für moderne Makler – Produkte, Services und Partnerschaft neu gedacht**

*Erleben Sie Adam Riese – die digitale Versicherungsmarke mit klaren Produkten, effizienten digitalen Prozessen und echten Mehrwerten für Makler. Lernen Sie das Geschäftsmodell, moderne Komposit-Produkte, digitale Tools und maßgeschneiderte Vertriebsunterstützung kennen.*

*Hauptreferent: Julian Grauer, Geschäftsführung, Adam Riese GmbH*

*Hauptreferent: Sven Tippelt, Geschäftsführung, Adam Riese GmbH*

**Zielgruppe:** Versicherungsmakler\*innen,

Versicherungsvertreter\*innen mit Erlaubnis, nach §34d Abs.

1- 2 bzw. 6-8 G

**Lernziele:** Nach dem Vortrag sind die Teilnehmer in der Lage:

- das Geschäftsmodell eines Digitalversicherers zu verstehen und einzuordnen - das Produktportfolio von Adam Riese zu kennen - die Vorteile und Funktionen der digitalen Services und Tools für Makler zu benennen

**Inhalt:** 1. Begrüßung & Einleitung 2. Wer ist Adam Riese? –

Der digitale Versicherer 3. Produktportfolio für Privatkunden 4. Digitale Services für Makler 5.

Vertriebsunterstützung & Maklerpartnerschaft 6. Fazit & Ausblick

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

11:25 - 12:00 Uhr

Ausstellung

**Kaffeepause und Besuch der Aussteller**

---

10.07.2025 Donnerstag

12:40 - 13:10 Uhr

Workshopraum 6

*BGV Badische Versicherungen*

**Firmen-Versicherung: Gebäudeversicherung – Inhalte, Nutzen und Anwendungshilfe**

*Inhalte, Nutzen und Verkaufshilfe zur Gewerblichen Gebäudeversicherung*

*Hauptreferent: Michael Schulz, Maklerbetreuer, BGV Badische Versicherungen*

**Zielgruppe:** Versicherungsmakler\*innen,

Versicherungsvertreter\*innen mit Erlaubnis,

Versicherungsberater\*innen, Versicherungsvermittler\*innen,

gebundener Versicherungsvertreter\*innen und

Annexvermittler\*innen

**Lernziele:** Die TN können die Gebäude-Versicherung es BGV

erklären und an Kunden vermitteln Die TN lernen gute Risiken

zu erkennen und on schlechten zu trennen Die TN erfahren

Details zur BGV-Deckung Die TN werden befähigt, ihre Kunden

bedarfsgerecht zu beraten und das Risiko im Sinne des Kunden

zu versichern.

**Inhalt:** - Versicherte Gefahren - Grenzen der Deckung – nicht

versicherbare Risiken - Vorteilhafte Details unserer

Pauschaldeklaration - Vorteile des BGV - Verkaufsargumente

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

13:10 - 14:00 Uhr

Ausstellung

**Mittagspause und Besuch der Aussteller**

---

10.07.2025 Donnerstag

14:00 - 14:30 Uhr

Workshopraum 1

*Vertrieb Deutschland.Immobilien GmbH*

## **Das Comeback der Immobilie als Geldanlage – Deutschland.Immobilien der konzeptionelle Marktführer**

*In diesem Vortrag werden Ihnen die verschiedenen wirtschaftlichen Einflussfaktoren auf die Werte und Marktsituation von Immobilien für eine sichere Investitionsentscheidung vorgestellt.*

*Referent: Martin Finze, Geschäftsführer, Vertrieb Deutschland.Immobilien GmbH*

**Zielgruppe:** unabhängige Versicherungsmakler, sowie Immobilienvermittler

**Lernziele:** Kenntnisse im Immobilienbereich zum Thema: Immobilie als Kapitalanlage

**Inhalt:** Die folgenden Themen erwarten Sie: - Vorstellung Deutschland.Immobilien - aktuelle Marktlage - Comeback der Immobilie als Kapitalanlage - Unsere USPs - das 1080° Versprechen - Ansparen und Absparen Wir freuen uns auf Sie!

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

14:00 - 14:30 Uhr

Workshopraum 5

BCA AG

### **Erfolgsfaktor Mensch: Warum persönlicher Vertriebsservice für Makler der Schlüssel zum Erfolg bleibt**

*Der Vertriebs Erfolg der Zukunft liegt in exzellentem Service und innovativen Vertriebsleistungen. Erleben Sie in unserem Workshop, wie individuelle Betreuung, Expertenunterstützung und moderne Tools Ihren Erfolg steigern. Praxisnah, direkt, ohne Wartezeiten. Diskutieren Sie mit uns, Ihrer Servicemanufaktur, welche Angebote Sie künftig erwarten – für mehr Effizienz und Serviceexzellenz.*

*Referent: Mike Hahnemann, Vertriebsdirektor, BCA AG*

**Zielgruppe:** Versicherungsmakler und Mehrfachagenten

**Lernziele:** Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Tarifmerkmale der Grundfähigkeitsversicherung kennen, die Unterschiede in der Grundfähigkeitsversicherung im Privatkundenbereich und in der bAV kennen, die Vorteile der Grundfähigkeitsversicherung gegenüber anderen Formen der Arbeitskraftabsicherung zu erkennen.

**Inhalt:** - Digitale Kundenverwaltung im Versicherungsmakleralltag - Vertragsübersicht & Dokumentenmanagement - Antragswesen & Änderungsmeldungen - Kommunikation & Aufgabenmanagement - Digitale Vergleichsrechner & E-Signatur in der Beratung

**Methoden:** Vortrag mit anschließender Fragerunde

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

14:40 - 15:10 Uhr

Workshopraum 1

VHV Allgemeine Versicherung AG

### **BAUKOMBI Unsere Lösung für komplexe Bauprojekte**

*Jedes Bauvorhaben ist eine Herausforderung. So versichern Sie alle am Bau*

*Beteiligten in einer Police.*

*Referent: Reinhold Billner, Vertriebsleiter Vertriebsdirektion Süd, VHV*

**Zielgruppe:** Unabhängige Versicherungsvermittler

**Lernziele:** Kennenlernen der Risiken rund um um komplexe Bauvorhaben. Ideale Absicherung für alle am Bau Beteiligten.

**Inhalt:** Leistungsumfang der Baukombi-Deckung

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

14:40 - 15:10 Uhr

Workshopraum 5

*degenia Versicherungsdienst AG*

**Innovative Deckungskonzepte 2025: degenia Versicherungsdienst AG präsentiert maßgeschneiderte Lösungen für unabhängige Versicherungsvermittler**

*Mit den super Deckungskonzepten der degenia Versicherungsdienst AG Haftung minimieren! Erfahren Sie, wie innovative Lösungen in der Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht und Drohnenversicherung Ihre Vermittlungstätigkeit optimieren können. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Experten auszutauschen und die besten Angebote für Ihre Kunden zu entdecken.*

*Referent: Yunus Ceyhan, Maklerbetreuer Nord, degenia Versicherungsdienst AG*

*Referent: Christian Seiler, Maklerbetreuer Süd, degenia Versicherungsdienst AG*

**Zielgruppe:** -unabhängige Versicherungsvermittler aus dem Privatkundensegment mit Affinität zu Privaten

Sachversicherungen

**Lernziele:** Überblick über die verschiedenen Deckungskonzepte

Vertieftes Wissen zu spezifischen Deckungskonzepten

Anwendung der Deckungskonzepte in der Praxis Kommunikation

und Kontaktaufnahme

**Inhalt:** Deckungskonzepte der degenia Versicherungs AG

-Deckungskonzept Privathaftpflicht PHV -Deckungskonzept

Kopterprofi -Deckungskonzept Tierhalterhaftpflicht THV Hunde

und Pferde -Deckungskonzept Kopter LHV

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

10.07.2025 Donnerstag

15:10 - 15:40 Uhr

Ausstellung

**Kaffeepause und Besuch der Aussteller**

---

10.07.2025 Donnerstag

16:15 - 17:00 Uhr

Workshopraum 1

*bbg Betriebsberatungs GmbH*

**Wie Sie mit KI internes Wissen automatisiert nutzbar machen**

*Prozesse könnten schon heute automatisiert laufen. Doch die Realität sieht oftmals anders aus. Mitarbeiter sind im Urlaub, krank oder gegangen und niemand weiß, was zu tun ist und wie bestimmte Prozesse ablaufen. Das kommt Ihnen bekannt vor? Dann geht es Ihnen wie vielen Unternehmen. Denn internes Wissensmanagement ist für viele Unternehmen eine Herausforderung - erst recht in*

---

*Zeiten von Fachkräftemangel, demografischem Wandel und immer komplexer werdenden Prozessen. Das Gute: KI kann Ihnen helfen, diese Lücken zu schließen und zu automatisieren. Wie Sie das auf- und umsetzen erfahren Sie in diesem Vortrag - praxisnah und anhand eines konkreten Erfolgsbeispiels.*

*Referent: Sandro Mund, Head of IT, bbg Betriebsberatungs GmbH*

---