

**Lernart** Präsenzveranstaltung

**Datum** 18.2.–20.3.2025

**Bildungszeit** 360 min bzw. 6 h

**Zeit** 9:30–17:05 Uhr

Wir behalten uns ausdrücklich vor, die Reihenfolge der Vorträge kurzfristig zu ändern.

Zeit	Referent	Vortrag/Lernziel	Bildungszeit
Ab 09:00		<b>Eintreffen der Teilnehmer</b>	
09:30–09:45		<b>Begrüßung der Teilnehmer und Start der Veranstaltung</b>	
09:45–10:30	 <b>HANS JOHN</b> GMBH VERSICHERUNGSMAKLER  <b>Franziska Geusen</b> Geschäftsführerin <b>Marc Hinrichsen</b> Geschäftsführer	<b>Wissen, was wirklich schützt! Neuerungen in der VSH-Versicherung</b>  Sie lernen Risiken und Haftungspotentiale ihrer eigenen Tätigkeit besser einzuschätzen und erfahren Möglichkeiten, diese zu minimieren.	<b>45 min</b>
10:30–11:15	 <b>Uelzener</b>  <b>Sascha Risse</b> Abteilungsleiter Makler- und Kooperationsvertrieb <b>Sabrina Usler</b> Key-Account-Managerin	<b>Türöffner mit Fell: Vom Tierfreund zum Vollmandat mit der Uelzener</b>  Sie lernen Bedeutung und Stellenwert von Tierversicherungen kennen und können Ihre Kunden bedarfsgerecht beraten. Praktische Ansätze helfen in der Beratung und ermöglichen eine Marktselektion. Zudem unterstützen wir Sie durch Cross-Selling-Ansätze im Aufbau der Kundenbeziehung.	<b>45 min</b>
11:15–11:30		<b>Kaffeepause</b>	

11:30–12:15



**KS/AUXILIA**  
Rechtsschutz

**Stefan Rohwer**

Bezirksdirektor

**Doreen Gossert**

Bezirksdirektorin

**Klaus Hellwig**

Direktor Vertrieb

**Katharina Christoph**

Bezirksdirektorin

**Oliver Schmack-Haunert**

Bezirksdirektor

**Neukunden gewinnen und  
Bestandskunden umstellen mit der  
KS/AUXILIA**

**45 min**

Wichtige Verkaufsargumente für Ihre Privat- und  
Gewerbekunden

12:15–13:00



**Björn Blender**

Leiter Maklervertrieb

**Von wegen digitale Gefahren! Das Risiko  
bleibt in der analogen Welt.**

**45 min**

Den Teilnehmern werden Kenntnisse und Verständnis  
im Hinblick auf die aktuellen Entwicklungen im  
Cybermarkt vermittelt. Sie lernen Lösungsmöglich-  
keiten für die bedarfsgerechte Eindeckung dieses  
Risikos kennen.

13:00–13:50

**Mittagessen**

13:50–14:35



**Jöhnke & Reichow**

Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

**RA Jens Reichow**

**Versicherung aktuell –  
Diese Entscheidungen sollten  
Makler kennen!**

**45 min**

Die Teilnehmer werden für eine Vielzahl von  
Haftungsszenarien in der vermittelnden  
Praxis sensibilisiert und erhalten Impulse wie  
diese Risiken künftig noch besser vermieden  
werden können.

14:35–15:20



**Stefanie Hauck-Jonait**

Key Account Managerin  
Pools/Vertriebe/Verbünde

**„Vorübergehend geschlossen“ –  
Beratungsansätze für Handwerksbetriebe**

**45 min**

Die Teilnehmer werden für Haftungsfallen im  
gewerblichen Bereich – konkret im Bereich der  
Handwerksbetriebe – sensibilisiert und erhalten  
Hinweise um Beratungsfehler zu vermeiden.

15:20–15:35

**Kaffeepause**

15:35–16:20



**Stefan Hammersen**  
Geschäftsführer  
**Bernd Hammersen**  
Geschäftsführer

**KfZ- und Hausverwalter Deckungskonzepte technisch optimal unterstützt ertragreich und haftungssicher vermitteln** **45 min**

Teilnehmer lernen systematische Prozessoptimierungen und intelligente Digitalisierungsprozesse kennen, mit denen KfZ- und Hausverwalter Deckungskonzepte haftungssicher vermittelt werden können.

16:20–17:05



**Lisa Lohre**  
Account Managerin Hessen  
**Arne Bracht**  
Account-Manager Krankenversicherung  
**Sebastian Hennings**  
Account-Manager

**Der blinde Fleck in der PKV-Beratung – Haftungsfalle vermeiden: AHB, Reha, Kur** **45 min**

Haftungsfalle vermeiden, Sicherheit in der Beratung hinsichtlich Systemwechsel und Bedingungsdetails verstehen, sowie Kostenfalle für den Kunden vermeiden

17:05

**Verabschiedung**