

Die Karten werden neu gemischt!

Neue Karten. Neue Herausforderungen.
Neue Chancen im Vertrieb 2026.



Tag 1: Veränderung ist Ihr Trumpf!

Dienstag, 03.02.2026, 10:00 - 13:00 Uhr

- 10:00 – 10:10 **Die richtigen Karten legen: Herausforderungen meistern, Chancen gestalten**
Kai Waldmann, Vorstand Alte Leipziger Versicherung AG
Marcus Tersi, Vorstand Alte Leipziger Versicherung AG
- 10:10 – 11:00 **Auswirkungen des Klimawandels auf die Versicherungswirtschaft**
Neil Aellen, Head of Climate Analytics bei SwissRe
- 11:00 – 11:25 **PFAS – eine neue drohende Gefahr**
Sebastien Hanebuth, Leiter Dezentrales Underwriting Firmen Haftpflicht
- 11:25 – 11:35 **Pause**
- 11:35 – 12:05 **Wie die Werkstattbindung im Kfz-Geschäft zum Joker werden kann.**
Verena Ebelle, Dienstleistungs- und Schadenmanagement
Jan Kruse, Accountmanager Vertriebsdirektion Nord
Ulrike Thumm, Geschäftsführerin riparo
- 12:05 – 12:25 **Unfall – die Trumpfkarte im Beratungsgespräch**
Andreas Scharf, Accountmanager Vertriebsdirektion Mitte
Alexander Urmann, Accountmanager Vertriebsdirektion Mitte
- 12:25 – 12:55 **Das Spiel verändert sich: Neue Möglichkeiten mit Künstlicher Intelligenz im Makleralltag**
Daniel Treskow, Geschäftsführender Gesellschafter FORMAT Kanzlei für Investment & Finanzen
- 12:55 – 13:00 **Zusammenfassung und Verabschiedung**
Michael Hirschmann, Leiter Accountmanagement Vertriebsdirektion Süd,
Michael Neuhalfen, Zentralbereichsleiter Vertrieb Sach

Die Karten werden neu gemischt!

Neue Karten. Neue Herausforderungen.
Neue Chancen im Vertrieb 2026.



Tag 2: Die Karten für morgen werden heute gelegt!

Mittwoch, 04.02.2026, 10:00 - 13:00 Uhr

- 10:00 – 10:35 **Eine Zeit der Weichenstellungen: Wir haben die Karten in der Hand**
Christian Pape, Vorstand Vertrieb und Marketing, ALH Gruppe
Frank Kettner, Vorstand Vertrieb und Marketing, ALH Gruppe
- 10:35 – 11:15 **Wie entwickelt sich der Versicherungsmarkt in Europa – und welche Auswirkungen hat das auf die deutsche Versicherungswelt von morgen?**
Christian Badorff, Vice President EMEA Insurance Ratings bei Moody's
- 11:15 – 11:35 **Gewerbe-geschäft - alles #digitAL?!**
Tim Pelka, Leiter Digitale Services Vertrieb
Christian Schneider, Accountmanager Vertriebsdirektion Mitte
- 11:35 – 12:00 **Cyberversicherung für Gewerbe und Heilwesen – echte Schadenfälle, echte Erkenntnisse**
Norbert Oehlers, Accountmanager Vertriebsdirektion Nord
Christian Weber, Managing Partner, infraforce GmbH
- 12:00 – 12:10 **Pause**
- 12:10 – 12:35 **LinkedIn im Versicherungskontext – wie die ALH Gruppe das Netzwerk nutzt und was Sie daraus machen können.**
Zita Hille, Referentin Marketing, ALH Gruppe
- 12:35 – 12:55 **Intelligente Sensorik – wie Technologie hilft, Gebäudeschäden frühzeitig zu erkennen und Kundinnen und Kunden besser zu schützen**
Maximilian Buß, Produktmanagement Privatschutz
Michael Zindler, Produktmanagement Privatschutz
- 12:55 – 13:00 **Zusammenfassung und Verabschiedung**
Michael Hirschmann, Leiter Accountmanagement Vertriebsdirektion Süd,
Michael Neuhalfen, Zentralbereichsleiter Vertrieb Sach