

Inspirationen für den Versicherungsvertrieb

Marketing, Vertrieb, Netzwerk und Präsenz

Virtueller Round Table

5. September 2024 10.00 Uhr – 12.30 Uhr

Wie profitieren Sie von der Teilnahme?

- Sie reflektieren Ihre eigenen Marketingmaßnahmen und Potenziale des Vertriebs.
- Sie erfahren, wie ein authentisches Netzwerk aufgebaut wird und worauf Sie achten sollten.
- Sie erhalten Inspirationen für erfolgreiche Marketing- und Vertriebsaktionen.
- Sie lernen, wie Sie Ihre Gesprächspartner in den Bann ziehen.

Inspirationen für den Versicherungsvertrieb Marketing, Vertrieb, Netzwerk und Präsenz

Agenda 5. September 2024 10.00 Uhr – 12.30 Uhr

| | |
|-----------|---|
| 10.00 Uhr | Herzlich Willkommen <ul style="list-style-type: none">▪ Begrüßung der Teilnehmenden▪ Kurzvorstellung der Gastgebenden |
| 10.30 Uhr | Marketing und Vertriebsunterstützung für Makler: Was braucht es, und was nicht? <i>Marvin Pfanschilling</i> |
| 10.55 Uhr | Spinne dein Vertriebsnetz Wie man sich ein belastbares Netzwerk aufbaut <i>Milan Jarosch</i> |
| 11.20 Uhr | <i>Kurze Pause</i> |
| 11.30 Uhr | Den Vertrieb zuerst begeistern! Erfolgreiche Marketingaktionen in der Assekuranz <i>Christoph von Forstner</i> |
| 11.45 Uhr | A first impression can last for a long time Stagehacks – das Bühnenwissen der Profis <i>Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser</i> |
| 12.15 Uhr | Blitzlicht und Zusammenfassung Welche Erkenntnisse nehme ich mit |
| 12.30 Uhr | <i>Ende der Round Tables</i> |

Moderation
Thomas Lipinski
Geschäftsführer
alternus GmbH



Impulsvorträge



Marvin Pfanschilling
Leiter Vertrieb und Marketing
CHARTA Börse für Versicherungen



Milan Jarosch
Head of Sales
DMB Rechtsschutz



Christoph von Forstner
Partner
Atelier Steinbüchel & Partner



Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser
Geschäftsführer
Deuser-Concept GmbH

Die Redner und ihre Vorträge



Marvin Pfanschilling
Leiter Vertrieb und Marketing
CHARTA Börse für Versicherungen

Marvin Pfanschilling ist studierter Betriebswirt (B.A) und Wirtschaftspsychologe (M.Sc.). Er verantwortet seit dem 1. Januar 2024 die Bereiche Vertrieb und Marketing beim Düsseldorfer Maklerverbund CHARTA Börse für Versicherungen AG.

Zuvor war der gelernte Versicherungskaufmann in verschiedenen Funktionen beim Kölner Versicherer Gothaer tätig, unter anderem als Vertriebskoordinator für das LV-Segment im Partnervertrieb sowie als Key Account Manager für Pools und Vertriebe.

Geboren wurde Marvin Pfanschilling 1992 in Köln, wo er momentan auch wohnt.

Marketing und Vertriebsunterstützung für Makler: Was braucht es, und was nicht?

Impulse aus der Praxis für die Praxis

- Was erwarten Makler von Versicherern wirklich?
- Welche Rezepte führen zum Erfolg und was bleibt in der digitalen Schublade?

Best-Practice-Diskussion

- Womit waren Sie schon erfolgreich und wie erkennen Sie eigentlich den Bedarf?

Die Redner und ihre Vorträge



Milan Jarosch
Head of Sales
DMB Rechtsschutz

Durch eine solide fachliche Ausbildung, u.a. als Bachelor of Arts im Bereich Business Administration und anschließender Weiterbildung zum MBA an der University of Surrey in England, sowie aktuell eines weiteren Master-Studiums im Bereich Digital Transformation Management und natürlich im Bereich der Versicherung durch die Aus- und Weiterbildungen u.a. zum Versicherungskaufmann und -fachwirt kann Milan Jarosch die Bereiche Praxis und Wissenschaft konsequent vereinen.

Beruflich begann sein Werdegang ursprünglich als Balletttänzer an der Staatsoper in Hamburg. Nach einer schweren Verletzung und anschließender Umorientierung verbrachte er einige Jahre im Bereich der Industrieversicherung (u.a. bei der Funk Gruppe), sowie bei der Provinzial Rheinland, wo er zunächst als Vertriebsleiter und anschließend als Leiter einer Großgeschäftsstelle aktiv war. Nach einer weiteren Station beim Start-Up für Perseus Technologies, wo er den Broker-Vertriebsbereich aufgebaut hat, ist er nun seit 3 Jahren Head of Sales bei der DMB Rechtsschutz-Versicherung wo er, neben der Verantwortung für die Vertriebsmitarbeiter, die strategische Entwicklung des Unternehmens vorantreibt.

Milan Jarosch ist passionierter Netzwerker und bringt so die unterschiedlichen Stakeholder zusammen, um die Sparte Rechtsschutz, aber auch die Stellung der Assekuranz insgesamt am Markt noch besser zu positionieren.

Spinne dein Vertriebsnetz

Wie auch mit kleinen Mitteln eine große Wirkung erzeugt werden kann

Die Teilnehmenden erhalten einen Einblick in die Tools und Möglichkeiten der neuen (digitalen) Welt.

Weiterhin geht es darum, den Nutzen von Netzwerken für den geschäftlichen Erfolg transparent zu machen und aufzuzeigen, wie man auch als ‚kleiner‘ Player einen großen Effekt erzeugen kann.

Die Redner und ihre Vorträge



Christoph von Forstner
Partner
Atelier Steinbüchel & Partner

Christoph von Forstner ist Partner der auf die Assekuranz spezialisierte Werbeagentur Atelier Steinbüchel & Partner in Köln.

Vor seiner Selbständigkeit hatte er viele Jahre leitende Positionen in der nationalen und internationalen Versicherungsbranche (TALANX) inne.

Mit Fachverstand, Knowhow und Kreativität führt das Team von Atelier Steinbüchel & Partner seit mehr als zwei Jahrzehnten große renommierte Versicherer ebenso wie mittelständische Makler- und Vertriebsunternehmen zum Erfolg. Es sind die Experten in dieser Branche und seit Anfang des Jahres Partneragentur der alternus Organisationsberatung.

Den Vertrieb zuerst begeistern! Erfolgreiche Marketingaktionen in der Assekuranz

- Inspiration durch die unterschiedlichsten Vertriebsunterstützenden Projekte.
- Verschiedene Vertriebswege werden mit Hilfe der unterschiedlichsten Medien aktiviert und motiviert. Jeder Vertriebsweg hat seine speziellen Anforderungen in der Kommunikation – BtoBtoC dominiert!
- Motivation und Schulung des Vertriebs zu eigenen Vertriebsaktivitäten durch z.B. Emotional-, Solution- oder Social Selling,...
- Herausragende Beispiele zeigen, was möglich ist und inspirieren zur Übertragung auf die eigenen Herausforderungen.

Atelier Steinbüchel & Partner ist Mitautor des von Markus Milz & Prof. Dr. Frank Gebert herausgegebenen „Vertriebskompendiums“. Es werden Strategien und Erfolgsfaktoren zu Kernthemen des Vertriebs geschildert und wertvolle Erfahrungen und Lerneffekte aus der Praxis vermittelt. Von diesem umfangreichen Überblick über erprobte Lösungsansätze profitieren Vertriebsprofis in allen Branchen.

Die Redner und ihre Vorträge



Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser
Geschäftsführer
Deuser-Concept GmbH

Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser ist Künstler, Produzent und Talentförderer aus Leidenschaft. Der ehemalige Hochleistungssportler und studierte BWLer Klaus-Jürgen Deuser kann auf eine eindrucksvolle Bühnenkarriere von über 35 Jahre zurückblicken, die mit einer Schauspielausbildung in New York ihren Ursprung fand.

Durch seine TV-Show NightWash, die ihm 2016 den renommierten Deutschen Comedypreis einbrachte, hat er nicht nur ein Sprungbrett für zahlreiche deutsche Comedians geschaffen, sondern auch den Humor einer Generation geprägt.

Inzwischen konzipiert und produziert er Medienprojekte u.a. für Sender wie ARD und ZDF sowie diverse Unternehmen.

Mehr Informationen auf [Wikipedia](#).

A first impression can last for a long time Stagehacks – das Bühnenwissen der Profis

Sein aktuelles Projekt:
Stagehacks – die Geheimnisse der Bühne

Abseits des Rampenlichts hat er immer eine tiefe Faszination dafür gehegt, wie man Wissen effektiv weitergeben und anderen dabei helfen kann, sich und seine Visionen optimal zu präsentieren. Die Stagehacks geben nicht nur einen tiefen Einblick in die Magie der Bühnen- und Kameraarbeit, sie liefern auch konkrete Hilfestellungen für jede Art des Gesprächs, der Präsentation und des Vortrages.

www.stagehacks.de

Der Mehrwert

Die Stagehacks sind mehr als ein klassisches Rhetorik- und Körpersprachentraining. Sie sind ein Gesamtkunstwerk basierend auf 40 Jahren Bühnen- und Medienerfahrung.

“Mit den Stagehacks liefere ich die Präsentationsskills und Tricks der Profis. Du lernst, wie du in kurzer Zeit entspannter auftrittst, dein Lampenfieber abbaust und deutlich an Ausstrahlung gewinnst.“

Moderator & Gastgeber



Thomas Lipinski
Geschäftsführer
alternus GmbH

Thomas Lipinski war 14 Jahre im Management bei der CSC Ploenzke AG, zuletzt als Vorstand für die Bereiche Organisations- und Strategieberatung sowie das konzernweite Marketing tätig. 2003 gründete er die alternus Gesellschaft, für die er als Geschäftsführer und Berater verantwortlich ist.

In dieser Zeit initiierte er die Zukunftswerkstatt und das OE/PE innovation-lab – Formate für unternehmensübergreifende Organisations- und Personalentwicklung.

Er ist Buchautor und Vortragsredner sowie ausgebildeter systemischer Coach, zertifizierter SCRUM-Master und war als Gastdozent der Universität Augsburg am Lehrstuhl für Unternehmensführung und Organisation tätig.



Wir sind ein Beratungsunternehmen für Organisations- und Personalentwicklung.

Unsere besondere Kompetenz liegt in der Gestaltung der Zusammenarbeit – in der Linien- und Projektorganisation sowie in der unternehmensübergreifenden Kooperation.

Wir fördern die Zusammenarbeit, coachen Teams und entwickeln Organisationen durch unsere Methoden- und Veränderungskompetenz.

Unsere Konzepte sind entwickelt für eine Welt, in der wir alle gerne leben und arbeiten möchten.

www.alternus.de

alternus GmbH
Bergedorfer Straße 100b • 21029 Hamburg

T +49 (0) 40 - 530 27 05 - 60
infol@alternus.de

Gastgeberin



Constanze Steinbüchel
Geschäftsführerin
Atelier Steinbüchel & Partner

Die in Köln geborene Kommunikations-Designerin ist Spezialistin für erfolgreiche Marketing- und Vertriebsstrategien sowie emotionale und einzigartige Markendesigns.

Mit ihrer weitreichenden Berufserfahrung arbeitet Constanze Steinbüchel für renommierte Versicherer wie Gothaer, DEVK oder DEURAG Rechtsschutz, TÜV Rheinland, Pharmahersteller wie Chr.Hansen, Handwerksinnungen, Kliniken und ebenso für mittelständische Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen.

Neben Versicherungsmarketing liegen ihr Themen wie Employer Branding, Mensch als Marke, Social Responsibility und Creativ by Nature besonders am Herzen und sie ist mit diesen Trendthemen am Puls der Zeit.

2002 gründet Constanze den gemeinnützigen Verein Kölle-Alarm e.V. Als zweite Vorsitzende engagiert sie sich ehrenamtlich im Bereich Alkoholprävention und Brauchtumpflege für Kinder und Jugendliche. Außerdem ist sie Mitglied in weiteren wohltätigen und gemeinnützigen Vereinen.

Gerne vernetzen bei [LinkedIn](#)



**ATELIER
STEINBÜCHEL
& PARTNER**

Agentur für Marken- und
Vertriebskommunikation

VON DER KUNST, AUS KREATIVITÄT ERFOLG ZU MACHEN

Seit 2002 sind wir die Full-Service-Werbeagentur in Köln und bieten ein einzigartiges Know-how.

Mit hohem Design-Anspruch und einer künstlerischen Familientradition verpflichtet, überzeugen wir unsere Kunden mit neuen Konzepten, kreativen Designs und technischem Höchstanspruch.

Wir lösen Ihre Herausforderungen im Marketing: die punktgenaue Ansprache Ihrer Kundengruppen und das Erreichen Ihrer Ziele.

www.atelier-steinbuechel.de

Atelier Steinbüchel & Partner
Sperberweg 2 • 50858 Köln-Junkersdorf

T +49 (0) 221 442398
info@atelier-steinbuechel.de

Rückmeldung

5. September 2024 10.00 Uhr – 12.30 Uhr

1

Möglichkeit 1:

Sie können sich über Microsoft Forms hier [online anmelden](#).

2

Möglichkeit 2:

Nutzen Sie für die Online Anmeldung über Microsoft Forms nebenstehenden QR Code.



3

Möglichkeit 3:

Bitte senden Sie eine formlose E-Mail an: Antje.Troemel@alternus.de mit folgenden Angaben:

- Vor- und Nachname
- Unternehmen
- Ihre Position im Unternehmen

Bei einer Anmeldung per E-Mail erkläre ich mich mit der DSGVO-konformen Verwendung meiner Daten einverstanden.

Ansprechpartnerin: Antje Trömel | alternus GmbH | T + 49 (0) 172 - 459 68 03 | Antje.Troemel@alternus.de

Die Zukunftswerkstatt Versicherungen

Format für unternehmensübergreifende Organisations- und Personalentwicklung.

Die Zukunftswerkstatt ist ein unternehmensübergreifendes Netzwerk und entwickelt mit dem Management und den interdisziplinären Teams Lösungen für aktuelle Herausforderungen.

Die aktuellen Projekte:

1

Mobilität 2040

Geschäftsmodellansätze für Versicherungen

Das Team beschreibt das Ökosystem Mobilität im Jahr 2040 und leiten daraus ab, welche strategischen Maßnahmen Kfz-Versicherer bereits heute einleiten sollten.

2

Personallengpass-Strategien

Einsatz von KI gegen den Fachkräftemangel

Das Team entwickelt ein Konzept zur organisatorischen Implementierung einer KI für die Schadenabteilung Komposit eines Versicherungsunternehmens, um dem Personalmangel entgegenzuwirken

3

AI-Starterkit

Toolbox zur Effizienzsteigerung

Das Team erarbeitet für Versicherungsunternehmen ein AI-Starterkit. Dies ist ein Kompendium an bewerteten KI Use Cases inkl. Handlungsempfehlungen zum Aufbau und Ausbau von KI-Nutzung in Versicherungsunternehmen zur Effizienzsteigerung.



Melden Sie sich **hier** für die Ergebnisveranstaltung Zukunftswerkstatt Versicherungen an!

Für mehr Informationen sprechen Sie uns gerne an: Antje Trömel | M +49 (0) 172 - 459 68 03 | antje.troemel@alternus.de

Oder schauen Sie auf der Internetseite vorbei: www.alternus-zukunftswerkstatt.de