

12. Berliner Vertriebsrechtstage am 23. und 24.09.2025

Brancheninitiative „Arbeitskreis Beratungsprozesse e.V.“ diskutiert mit Vorständen, Juristen und Vertriebsexperten aus der Branche aktuelle Rechtsfragen

Tagungsort:

IDEAL Lebensversicherung a.G.
Kochstraße 26
10969 Berlin

1. Tag: 23.09.2025

15:00 h – 15:15 h

Begrüßung

Michael Franke, Arbeitskreis Beratungsprozesse e.V.
Niklas Boslak, Zurich Gruppe Deutschland

15:15 h – 16:15 h

Zwischen Kundeninteresse und Rechtsdienstleistung: Rechte und Pflichten von Maklern im Schadenfall

Georg Niederreiter, Swiss Life AG
Christian Lübben, Hans John Versicherungsmakler GmbH

Was darf ein Versicherungsmakler im Schadenfall tun – und was nicht?
Der Vortrag zeigt praxisnah und mit Blick auf Schaden- und Leistungsbe-
arbeitung beim VU, welche Verpflichtungen Makler ihren Kunden gegen-
über haben, ohne gegen das RDG zu verstoßen.

16:15 h – 17:15 h

„Gestatten, Kim!“ Deutschlands erster KI-Mitarbeiter in der Versiche- rungsbranche

Christine Raasch, Domcura AG

Künstliche Intelligenz, die wirklich entlastet: Mit „Kim“ revolutioniert
DOMCURA die Schadenbearbeitung – schnell, automatisiert und kunden-
freundlich. Christine Raasch zeigt, wie aus ChatGPT ein praxisnahes KI-
System wurde, das Vermerke liest, Unterlagen anfordert und Erstattun-
gen berechnet – ganz ohne menschliches Eingreifen. Ein Einblick in ge-
lebte Digitalisierung mit echtem Mehrwert.

- 17:15 h – 17:45 h **Kaffeepause**
- 17:45 h – 18:45 h **Fürchtet Euch nicht! Die Konsolidierung der Maklerschaft und Auswirkungen auf den unabhängigen Vertriebskanal**
- Dr. Hans-Georg Jensen
- Der Versicherungsvertrieb steht vor tiefgreifenden Veränderungen: Alternde Vermittlerschaft, Nachfolgefragen und digitale Disruption fordern neue Antworten. Der Vortrag verbindet demografische Analyse mit strategischen Impulsen zu Bestandsübertragung, KI-Einsatz und Zukunft des Maklergeschäfts. Ob Mensch oder Maschine – die Richtung entscheidet sich jetzt.
- 18:45 h – 19:45 h **The very best fanatics – Die Ideologie der Tech-Branche**
- Prof Dr. Eckard Minx, Die Denkbank
- Die Protagonisten auf der Bühne technologischer Revolutionen und ihre wahren Ziele – von Sam Altman, Peter Thiel und Elon Musk bis Curtis Yarvin.
- 2. Tag: 23.09.2025**
- 09:00 h – 09:15 h **Begrüßung**
- Michael Franke, Arbeitskreis Beratungsprozesse e.V.
Niklas Boslak, Zurich Gruppe Deutschland
- 09:15 h – 10:15 h **Zwischen Green Claims und Greenwashing: Wie kann man künftig noch umweltbezogen werben?**
- Christina Kufer, Fieldfisher Deutschland
- „Klimaneutral“ – aber darf man das überhaupt noch sagen? Umweltbezogene Werbung gerät zunehmend unter regulatorischen Druck. Der Vortrag zeigt, was heute erlaubt ist, welche Verschärfungen ab 2026 kommen und wo Green Claims in der Versicherungsbranche zur Haftungsfalle werden können. Klar, aktuell und praxisnah.

- 10:15 h – 11:15 h **Startklar für KI? Chancen, Risiken und Rahmenbedingungen in der Lebensversicherung**
- Roland Sing – Swiss Life AG
- Zwischen DSGVO, KI-Verordnung und betrieblicher Realität: Eine Orientierungshilfe und Erfahrungsbericht für alle, die KI verantwortungsvoll einführen wollen.
- 11:15 h – 11:45 h **Kaffeepause**
- 11:45 h – 12:45 h **RIS/SIU und FIDA – quo vadis?**
- Dr. Bernhard Gause, Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
- „Simplify or stop“ – Brüssel denkt Regulierung neu. Doch was bedeutet dieser Kurs für Altersvorsorge, Digitalisierung und Versicherungsvertrieb? Der Vortrag beleuchtet zentrale EU-Gesetzesvorhaben unter dänischer Ratspräsidentschaft und zeigt aus Maklersicht, wo die Balance zwischen Innovation und Überregulierung gelingen muss.
- 12:45 h – 13:45 h **Mittagspause**
- 13:45 h – 14:45 h **Regelwerk im Wandel: Wie Brüssel und Berlin den Versicherungsvertrieb neu justieren**
- Michael Heinz, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
- Europa reguliert, Berlin justiert nach – und Versicherer und Vermittler müssen liefern. BVK-Präsident Michael Heinz verrät, welche Regeln wirklich kommen, wie viel Spielraum die neue Bundesregierung lässt und wo der Vertrieb jetzt klug vorbauen sollte, um den Erfolg zukunftsfest zu halten.

14:45 h – 15:45 h **F(R)IDA auf der Zielgeraden – Was bedeutet das für Vertrieb & Beratung**

Julius Kretz, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Open Finance wird Realität – und mit FIDA steht der Versicherungsbranche ein Paradigmenwechsel bevor. Der Vortrag zeigt, was Makler, Pools und Versicherer jetzt wissen müssen, um sich datenschutzkonform und zukunftsfähig aufzustellen. Mit praxisnahen Beispielen und strategischem Ausblick auf das Potenzial von Open Insurance.

Moderation: Niklas Boslak, Zurich

Hintergrundinformationen zu Vorträgen und Referenten finden Sie auf den Folgeseiten.

Die Vorträge

Zwischen Kundeninteresse und Rechtsdienstleistung: Der Makler im Leistungsfall

Georg Niederreiter, Swiss Life AG

Christian Lübben, Hans John Versicherungsmakler GmbH

Der Versicherungsmakler ist nicht nur Vermittler, sondern auch Interessenvertreter seines Kunden – gerade im Schadenfall. Der Vortrag beleuchtet die rechtlichen Grundlagen und praktischen Handlungsspielräume des Maklers bei Eintritt eines Versicherungsfalles. Welche Unterstützungsleistungen sind erlaubt, was gilt als unzulässige Rechtsdienstleistung im Sinne des RDG? Im Mittelpunkt steht das Spannungsfeld zwischen Kundenbetreuung und rechtlicher Grenze, insbesondere im Verhältnis zum Versicherer. Es werden typische Situationen analysiert, in denen Makler ins Risiko geraten – etwa bei der Schadenaufnahme, der Kommunikation mit dem Versicherer oder bei Altschäden früherer Versicherungsverträge. Auch potenzielle Interessenkonflikte, etwa bei der Abwehr von Ansprüchen Dritter oder bei einer möglichen Doppelrolle im Auftrag des Versicherers, werden thematisiert. Nicht zuletzt wird aufgezeigt, wie Makler haftungsrelevante Fallstricke vermeiden und gleichzeitig ihrer Beratungsverantwortung gerecht werden.

„Gestatten, Kim!“ Deutschlands erster KI-Mitarbeiter in der Versicherungsbranche

Christine Raasch, Domcura AG

Leitungswasserschaden gemeldet, Geld wenige Minuten später auf dem Konto? Was utopisch klingt, ist bei DOMCURA Realität. Mit Kim, Deutschlands erstem KI-Mitarbeiter in der Assekuranz, wird die komplette Schadenbearbeitung auf ein neues Level gehoben. Schnell, vollautomatisch und zuverlässig. Christine Raasch zeigt, wie intelligente Systeme Prozesse beschleunigen und den Kundenservice revolutionieren. Auf Basis von ChatGPT inhouse entwickelt und seit Juli 2024 live im Einsatz, verifiziert Kim Bilder, liest handschriftliche Vermerke aus, fragt fehlende Dokumente an und berechnet die Erstattung. In den meisten Fällen ganz ohne menschliches Eingreifen.

Der Vortrag macht Digitalisierung greifbar und zeigt, wo die echten Mehrwerte liegen. Das Ergebnis: Entlastung für die Mitarbeitenden, schnellere Abläufe, zufriedene Kunden und eine echte Antwort auf den Fachkräftemangel. DOMCURA verändert die Schadenbearbeitung nachhaltig. Nicht mit Schnittstellen, sondern mit Lösungen, die Wirkung zeigen.

Fürchtet Euch nicht! Die Konsolidierung der Maklerschaft und Auswirkungen auf den unabhängigen Vertriebskanal

Dr. Hans-Georg Jenssen

Rechtsanwalt Hans-Georg Jenssen, versierter Kenner und langjähriger Interessenvertreter von Versicherungsmaklern auf deutscher und europäischer Ebene, beleuchtet zentrale Herausforderungen für den Berufsstand. Sein Vortrag behandelt zunächst einmal die demographische Entwicklung, d. h. die Fragen der Trends, der Berufserfahrung in der Vermittlung und die Altersstruktur der Versicherungsvermittler, speziell der Versicherungsmakler, und beleuchtet die Konsequenzen für die Personalstrategie. Dabei wird schwerpunktmäßig auch auf die Nachfolgethematik und deren wichtige Aspekte, z. B. Übertragungsweg, Wertermittlung des Bestandes bzw. des Unternehmens und die Problembereiche bei der Unternehmensnachfolge etc. eingegangen.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Thematik Digitalisierung und KI. Im Vordergrund steht dabei die Frage, ob der Versicherungsmakler komplett durch die KI abgelöst wird. Und soll bzw. wird der Kunde speziell im Gewerbe- und Industriebereich in Zukunft einer Maschine vertrauen? Schließlich stellt Dr. Hans-Georg Jenssen seine Thesen zur Zukunft des Geschäftsmodells Kleiner-/Gewerbe-/Industrie-Versicherungsmakler vor und behandelt diese im Einzelnen. Die Quintessenz lautet: Packen Sie es an – Zukunft wird aus Mut gemacht!

„The very best fanatics“ – Die Ideologie der Tech-Branche

Prof Dr. Eckard Minx, Die Denkbank

Wir erleben weltweit gerade zwei parallele Entwicklungen von besonderer Brisanz: Zum einen sprechen wir von einem Epochenbruch bzw. einem „Coop neuen Typs“ (H. Wefing) oder sogar eines „Staatsstreichs“ (T. Snyder) des Präsidenten der USA, hin zu einer Epoche des neuen autoritären Nationalismus.

Zum anderen verwirklicht sich diese Entwicklung – zumindest in den USA und in spezieller Form in China – im Zusammenspiel mit dem, was „Broligarchie“ genannt wird: Der Nähe von Technologie, extremem Reichtum und politischem Einfluss. Einem gemeinsamen Wirken von Risikoinvestoren, Erfindern und Gründern der Tech-Szene und politischer Macht. Hier insbesondere durch die Nutzung umwälzender Konzepte der KI, von Plattformen, Suchmaschinen und Chatbots. Dies gilt insbesondere für das Wirken von DOGE, dem von Musk initiierten und teilweise geleiteten Projekt zur angeblichen Effizienzsteigerung der US-Bürokratie.

Wer aber hat Musk und anderen die Idee dafür geliefert? Von wem und wovon sind sie beeinflusst? Was formte ihr Weltbild, auch und gerade in langfristiger Perspektive?

Der Vortrag will damit eine andere – nichttechnische – Sicht auf die sogenannte „Künstliche Intelligenz“ und deren Risiken in den Fokus rücken.

Zwischen Green Claims und Greenwashing: Wie kann man künftig noch umweltbezogen werben?

Christina Kufer, Fieldfisher Deutschland

Klimaneutral, grün, nachhaltig: Werbung sieht sich auch in der Versicherungswirtschaft immer öfter Greenwashing-Vorwürfen ausgesetzt. Die deutsche Rechtsprechung ist bei Umweltwerbung traditionell streng, wie der BGH kürzlich zur Aussage „klimaneutral“ bekräftigt hat. Ab September 2026 frischt der Wind durch die sog. Empowering Consumers Richtlinie aber nochmal deutlich auf und noch steht in den Sternen, ob und wie die sog. Green Claims Richtlinie kommt, die sich derzeit in den Trilogverhandlungen befindet. Der Vortrag gibt einen aktuellen Überblick über den rechtlichen Status quo und die anstehenden Gesetzesverschärfungen bei umweltbezogener Werbung mit Beispielen aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Einen Schwerpunkt bilden die Regeln zur Werbung mit allgemeinen Umweltaussagen, Nachhaltigkeitsiegeln und zukunftsbezogenen Green Claims.

RIS/SIU und FIDA – quo vadis?

Dr. Bernhard Gause, Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.

Paradigmenwechsel in Brüssel: Was nicht vereinfacht wird, wird nicht gemacht. Was bedeutet der neue Ansatz für den Fortgang der für die Branche zentralen europäischen Legislativprojekte unter dänischer Ratspräsidentschaft? Über die Ziele besteht Einvernehmen: Es muss mehr getan werden in Europa in Sachen Altersvorsorge. Auch die Absicherung weiterer Lebensbereiche kann durch optimale digitale Prozesse sicher unterstützt werden. Aber wo liegt die Grenze zwischen einem gesetzlichen Rahmen, der Innovation für alle Beteiligten ermöglicht, und bürokratischer Überregulierung? Eine Analyse der Gesprächsstände und Perspektiven aus Maklersicht.

Startklar für KI? Chancen, Risiken und Rahmenbedingungen in der Lebensversicherung

Roland Sing – Swiss Life AG

Künstliche Intelligenz (KI) bietet unzählige wirtschaftliche Chancen in allen Lebensbereichen und Berufsfeldern. Unternehmen werden zunehmend innovativ und effizient KI-Technologien zum Einsatz bringen. Der Umsetzung muss man sich verantwortungsvoll und mit großer Sorgfalt annehmen. Rechtliche Vorgaben, die sich zum Beispiel aus der KI-Verordnung oder der DSGVO ergeben, sind zu berücksichtigen. Wie und wo also können in einem Lebensversicherungsunternehmens KI-Systeme eingesetzt werden? Und welche Risiken muss man dabei erkennen und vermeiden?

Regelwerk im Wandel: Wie Berlin den Versicherungsvertrieb neu justiert

Michael Heinz, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Deutschland hat eine neue Große Koalition, Brüssel arbeitet weiter am „Retail Investment Package“ – und für Vermittler rollt eine Regulierungs-Welle an, die von der alten Legislaturperiode noch längst nicht abgearbeitet ist. Michael Heinz, langjähriger Präsident des BVK und erfahrener Interessenvertreter in Berlin wie Brüssel, ordnet die politischen Signale ein und skizziert, was Vermittler 2025 ff. realistischerweise erwartet. Auf der Agenda stehen unter anderem:

- Offene Baustellen der Ampel-Zeit – etwa FIDA/Open Finance, Nachhaltigkeits- und Transparenzpflichten oder mögliche Provisionsobergrenzen
- Erste Eckpunkte der neuen Regierung – von einer „Vorsorge-Offensive“ bis zu vereinfachten digitalen Abschlussprozessen
- Das Zusammenspiel nationaler Initiativen mit EU-Projekten (IDD-Revision, KI-Verordnung, Digital Operational Resilience Act).

Heinz diskutiert Handlungsfelder für Makler, Pools und Vertriebe: Wo lohnt sich frühes Vorbereiten, wo ist noch Gestaltungsspielraum und wo drohen realistische Risiken für Geschäftsmodelle? Das Ziel: ein praxisnaher Kompass, der strategische Weichenstellungen ermöglicht, ohne die unternehmerische Freiheit unnötig einzuengen.

FIDA auf der Zielgeraden – Was bedeutet das für Vertrieb & Beratung

Julius Kretz, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Mit dem FIDA-Verordnungsentwurf nimmt Open Finance in Europa konkrete Formen an – auch für die Versicherungswirtschaft. Die gesetzgeberische Zielgerade ist erreicht, doch der Handlungsbedarf beginnt jetzt. Der Vortrag beleuchtet den aktuellen Stand der FIDA-Gesetzgebung und ordnet ein, welche Verpflichtungen und Gestaltungsspielräume für Makler, Pools und Versicherer zu erwarten sind. Im Fokus steht die Frage: Wie können sich Vermittler und Produktgeber heute sinnvoll vorbereiten, um Datenzugang und -nutzung in der Beratung nicht nur gesetzeskonform, sondern kundenorientiert und wettbewerbsfähig zu gestalten. Anhand praxisnaher Use-Cases zeigt der Vortrag Chancen für Vertrieb und Beratung auf. Abschließend werfen wir einen Blick auf die strategischen Potenziale von Open Insurance.

Unsere Referenten und Moderatoren



Georg Niederreiter

Georg Niederreiter ist Volljurist und arbeitet in der Rechtsabteilung der Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland. Bis 2007 war er in verschiedenen Funktionen in der Aachen Münchener Gruppe tätig, u. a. Konzern-Traineeprogramm, Leitung der Abteilung Vertrieb einer Landesdirektion (Vertriebs-/Kostencontrolling, Handelsvertreterrecht), 2000 bis 2007 betriebswirtschaftliche Agenturberatung. Seit 2007 bei Swiss Life, Leitung der Abteilung Vertriebsorganisation, seit 2015 Referent in der Abteilung Recht Versicherung. Tätigkeitsschwerpunkte: Vertriebs-/Vermittlerrecht, europäische und deutsche Regulatorik, Vertragsrecht. Mitglied in diversen Arbeitskreisen der Branche.



Christian Lübben

Als Prokurist der Hans John Versicherungsmakler GmbH ist Christian Lübben vorrangig mit der Weiterentwicklung der Deckungskonzepte zur Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung speziell für Vermittler betraut. Der Volljurist mit Schwerpunkten im Versicherungs- sowie Bank- und Kapitalmarktrecht unterstützt zudem die Schadenabteilung bei komplexen deckungsrechtlichen Fragestellungen. Darüber hinaus ist Christian Lübben Themenkreisleiter „Dienstleister und Vermittler, Vereine und Körperschaften“ des DGVH e.V. und analysiert kontinuierlich die rechtlichen Anforderungen der Branche und entsprechende Auswirkungen auf die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.



Christine Raasch

Christine Raasch ist seit über 25 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche unterwegs, mit Stationen bei Versicherungen, Pools, Banken und Insurtechs. Seit 2016 ist sie bei der DOMCURA AG und verantwortet als Sales Managerin den Bereich KI-Services.

Geboren in Dresden, verheiratet und Teil einer Familie mit vier Kindern, bringt sie neben fachlicher Tiefe viel Praxiserfahrung und Realitätssinn mit. Sie begleitet Versicherer, Assekuradeure und Makler bei der Einführung KI-gestützter Lösungen.

Christine Raasch steht für innovative Ansätze in der Schadenbearbeitung, klare Kommunikation auf Augenhöhe und die Fähigkeit, auch komplexe Themen für Kunden verständlich und motivierend zu vermitteln.

Dr. Hans Georg Jensen



Dr. Jensen studierte Rechtswissenschaften in Hamburg, war wissenschaftlicher Assistent am Seminar für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und promovierte dort 1989 mit dem Thema „Die europäische Mitversicherung - Ein Beitrag zur Dienstleistungsfreiheit in Europa“. Nach mehrjähriger Tätigkeit in einer Anwaltskanzlei übernahm er 1992 die Leitung der Rechtsabteilung bei der Hamburg-Mannheimer und wurde dort 1997 Hauptabteilungsleiter Personal- und Sozialwesen. Von Juli 2001 bis Ende 2022 war er Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V., Hamburg und hat u. a. die Interessen der im Verband organisierten Versicherungsmakler in Deutschland, Europa und in der Weltorganisation der Versicherungsvermittler vertreten. Zurzeit ist er als Rechtsanwalt mit Schwerpunkt in den Bereichen Versicherungsvertriebsrecht, Maklerrecht und Versicherungsrecht tätig.

Prof. Dr. Eckard Minx



Studierte Wirtschafts- und Rechtswissenschaft, FU-Berlin. Er war von 1992 bis 2009 Leiter der Daimler Zukunftsforschung „Gesellschaft und Technik“ mit Sitz in Berlin, Palo Alto und Kyoto, sowie Vicepresident der Daimler Research and Technology North America, Inc. Von 2008 bis Mai 2021 Sprecher des Vorstands der Daimler- und Benz-Stiftung, Ladenburg und Berlin. Seit September 2021 ist er Stellvertretender Kuratoriumsvorsitzender der Wittenstein Stiftung in Igersheim. Er ist Honorarprofessor für Soziologie der Technik am Fachbereich Betriebswirtschaft der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin und für Design an der HBK Braunschweig. Er beschäftigt sich forschend und lehrend mit Zukunftsentwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft und mit Methoden der Strategiefindung in Unternehmen und politischen Institutionen. Er gehört zu den angesehensten Zukunftsforschern im internationalen Raum. Von 2009 bis 2025 war er zusammen mit Prof. Lutz Engelke Gründer

und Gesellschafter von „Engelke Minx Partner - DIE DENK-BANK“. Verschiedene ehrenamtliche und Beiratsfunktionen u.a.: Kuratorium Einsteinforum, Potsdam.

Christina Kufer



Rechtsanwältin Christina Kufer, LL.M (LSE), Berlin, Jahrgang 1991; Studium an der LMU München mit Auslandsaufenthalt an der Bilgi University Istanbul; 2016/2017 LL.M.-Studium an der London School of Economics and Political Science mit Schwerpunkt IP; Referendariat am Kammergericht Berlin mit Stationen beim Bundeswirtschaftsministerium und Ludwig-Boltzmann-Institut für Menschenrechte in Wien. Seit 2020 Rechtsanwältin im Intellectual Property mit Schwerpunkt Wettbewerbs-, Marken- und Designrecht sowie E-Commerce. Seit 2024 bei der Kanzlei Fieldfisher in Berlin (Praxisgruppe IP); Fachanwältin für Gewerblichen Rechtsschutz.

Dr. Bernhard Gause



Bernhard Gause, Jahrgang 1968, ist in Mainz aufgewachsen, studierte in München und Edinburgh und hat in Berlin zum Thema „Europäisches Konzernrecht im Vergleich“ promoviert. Der Jurist war über 20 Jahre für den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) tätig, darunter als Chefsyndikus und Leiter des Europabüros des GDV in Brüssel, zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung mit dem inhaltlichen Schwerpunkt „Risikoschutz für Gesellschaft und Wirtschaft“. Seit Oktober 2021 ist Gause beim Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) tätig, seit November 2022 als geschäftsführender Vorstand.

Roland Sing



Roland Sing ist seit 2004 als Rechtsanwalt und Syndikusrechtsanwalt im Bereich Vertriebsrecht tätig. Sein beruflicher Werdegang führte ihn über eine Anwaltskanzlei, die Allianz und die LV 1871 im Jahr 2020 zur Swiss Life Lebensversicherung in Garching bei München. Als Senior-Experte Vertriebsrecht beschäftigt er sich mit allen rechtlichen Fragen in der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern, unter anderem mit Datenschutzrecht, Vertragsrecht und Aufsichtsrecht.

Michael Heinz



Michael Heinz ist seit über vier Jahrzehnten in der Versicherungsbranche tätig. Bereits 1982 machte er sich als Versicherungsvermittler selbstständig und ist seit 1984 als Versicherungsmakler in Siegen aktiv. Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit engagiert er sich seit vielen Jahren ehrenamtlich für die Belange des Berufsstandes: Seit 1997 gehört er dem Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) an, dessen Präsident er seit 2004 ist.

In dieser Funktion verantwortet er unter anderem die Grundsatzarbeit, Öffentlichkeitsarbeit, das Marketing sowie die Mittelstandspolitik des Verbandes. Darüber hinaus ist er Mitglied in mehreren Beiräten deutscher Versicherer und gehört dem Beirat beim Versicherungsombudsmann an. Auch über die Branche hinaus bringt er sich ein: Seit 2012 ist er Präsident des Bundesverbands der Dienstleistungswirtschaft (BDWi).

Julius Kretz



Julius Kretz ist seit 2012 in der ALH-Gruppe tätig und hat dort Stationen vom Trendscouting in der Insurtech-Szene über Projektleitungen bis hin zum Aufbau von Online-Plattformen durchlaufen. Als Bereichsleiter im Marketing der ALH-Gruppe verantwortete er u. a. die Financial-Home-Plattform „fin4u“, den Aufbau von Kundenportal-Services, das Content-Management-System und zahlreiche Online-Abschlussstrecken. Er ist außerdem Co-Initiator und Vorstand der Schnittstelleninitiative FRIDA (Free Insurance Data e.V.), die als Enabler im Kontext von Open-Insurance endkundenzentrierte Use-Cases ermöglichen soll.

Anmeldeinformationen finden Sie auf den Folgeseiten

So melden Sie sich an:

Ein Online-Anmeldeformular finden Sie über den angegebenen Link in unserer Einladungsmail. Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Marita Öztürk-Kussin unter der Telefonnummer 030 75438759-0 (E-Mail: marita.kussin@beratungsprozesse.de)

Tagungsort:**IDEAL Versicherung**

Kochstraße 26
10969 Berlin

Zimmerkontingent:**COURTYARD BY MARRIOTT BERLIN CITY CENTER**

Axel-Springer-Straße 55
10117 Berlin Telefon:
030 8009280

<https://www.marriott.com/en-us/hotels/bermt-courtyard-berlin-city-center>

Bis zum **01.09.2025** steht Ihnen ein begrenztes [Zimmerkontingent zur Verfügung](#). Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung selbst im Hotel vor, Stichwort: „12. Berliner Vertriebsrechtstage“.

Ihr Teilnehmerbeitrag ist ein wichtiger Bestandteil zur Finanzierung unserer Non-Profit-Organisation: Die Teilnahmekosten für die Veranstaltung, einschließlich Vorabend-Catering, Mittagessen sowie Pausenverpflegung und Pausengetränken, betragen **990 € zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer**. Für die Teilnahme jeder weiteren Person aus demselben Unternehmen wird ein **Nachlass in Höhe von 10 % auf die Grund-Teilnahmekosten** gewährt.

Folgende zusätzliche Nachlässe gelten für Unternehmen, die dem Partnerprogramm des „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ beigetreten sind (jeweils für die erste Person):

- Goldpartner: 30 Prozent Nachlass auf die Teilnahmekosten
- Silberpartner: 10 Prozent Nachlass
- Bronzepartner: 5 Prozent Nachlass

Die Partnerliste finden Sie auf unserer [Webseite](#).

Eine Stornierung Ihrer Teilnahme ist bis zum 12.08.2025 (eingehend bei uns) kostenlos möglich. Bei Stornierungen zu einem späteren Zeitpunkt oder Nichterscheinen erfolgt keine Rückerstattung der Teilnahmegebühr. Anstelle einer Stornierung dürfen Sie uns jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen. Ist der Ersatzteilnehmer nicht Beschäftigter Ihres Unternehmens, entfällt ggf. ein partnerschaftsbedingter Preisnachlass.

Wir haben das Recht, die Veranstaltung aus wichtigem Grund (z.B. zu geringer Teilnehmerzahl, Absage von Referenten, höhere Gewalt) abzusagen oder auf einen anderen Termin zu verschieben. Hierüber informieren wir in Textform über die in der Anmeldung genannten Kontaktdaten. Bereits überwiesene Teilnehmerbeträge werden in diesem Fall zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche, wie z. B. die Erstattung von Reisekosten, sind ausgeschlossen.

Eine Änderung der Agenda aus wichtigem Grund (z. B. wegen Ausfall eines Referenten) begründet keinen Anspruch auf Minderung der Teilnahmegebühr oder Rücktritt vom Vertrag.

Ihre Daten werden von uns zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren. Falls Sie uns diese Einwilligung nicht geben möchten, informieren Sie uns bitte entsprechend. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

Wir fotografieren und filmen während der Veranstaltung zum Zwecke der Veröffentlichung, z. B. auf unserer Webseite und im Rahmen unserer weiteren Kommunikationskanäle, etwa unserem Newsletter. Mit Ihrer Teilnahme an der Veranstaltung erklären Sie sich mit der Veröffentlichung von Filmmaterial und Fotos einverstanden, auf denen auch Sie abgebildet sind. Wenn Sie das nicht möchten, teilen Sie uns das bitte zu Beginn der Veranstaltung mit.