

## Aus Wissen wird Vorsprung: Die DKM als Weiterbildungshub für Vermittler

*Auf der DKM 2025 können Versicherungsvermittler durch Kongresse, Vorträge und Diskussionen ihr Wissen erweitern, neue Vertriebstrends und Innovationen kennenlernen und sich mit Experten und Kollegen austauschen. So lassen sich wertvolle Weiterbildungszeiten sammeln sowie neue Fähigkeiten erwerben und Fachwissen vertiefen.*

Ein Besuch der DKM 2025 ist für viele ungebundene Vermittlerinnen und Vermittler mehr als ein Pflichttermin – es ist eine bewusste Entscheidung für Weiterentwicklung, neue Impulse und echte Begegnungen. Auch 2025 bietet das umfassende Kongressprogramm wieder die Möglichkeit, das eigene Wissenskonto bei der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ gezielt aufzufüllen – und darüber hinaus den Blick für das Wesentliche zu schärfen: ein starkes, fundiertes Beratungsangebot für die Kunden von morgen.

Wer zur DKM 2025 kommt, will mehr: mehr Überblick, mehr Relevanz, mehr Austausch. In einer Welt, in der sich Finanz- und Versicherungsmärkte schnell verändern, wird die DKM zum Ort, an dem man sich neu justiert. Sie ist der Knotenpunkt, an dem Wissen zusammenfließt – strukturiert, konzentriert und vor allem: praxisnah.

Zahlreiche Kongresse, Vorträge und Diskussionen bringen aktuelles Fachwissen auf die Bühne – immer nah am Maklermarkt, immer mit Blick auf die Praxis. Die Inhalte werden von ausgewiesenen Experten entwickelt und kuratiert – von Menschen, die wissen, was Vermittler brauchen. Was bleibt, ist das, was zählt: echtes Know-how, persönlicher Austausch und der Rückenwind für ein erfolgreiches neues Geschäftsjahr.

### VERTRIEBSTRENDS IM FOKUS

Und wer sind nun die Partner der DKM-Kongresse? Regelmäßige DKM-Besucher werden viele der Namen wiedererkennen, denn hier bestehen bewährte Partnerschaften schon seit Jahren. Zu ihnen zählen beispielsweise die Verbände BDVM und BVK, die ihr Ohr am politischen Geschehen haben und auch über hohes Spartenwissen und betriebswirtschaftliches Know-how verfügen. Analysehäuser wie Franke und Bornberg sowie

das IVFP gehen wie gewohnt in die Tiefe von Risikoabsicherung und Altersvorsorge und werden für spannenden Input sorgen.

In jedem einzelnen Kongress werden Experten stets auch die neuen Trends und Innovationen aufgreifen. Der Kongress „Insurance Innovation & Technology“ etwa trägt dies schon im Namen. Und beim Kongress „Gewerbeversicherung“ beleuchtet die Kooperation mit der Gewerbe Academy aktuelle Vertriebstrends im Geschäft mit Firmenkunden. Was sind die Erfolgsfaktoren der Firmenkundenberatung? Wie tragen moderne Technologien zum Vertriebs Erfolg bei? Und wie funktioniert die Skalierung des Geschäfts?

Doch damit nicht genug. Denn auch die Sparte betriebliche Absicherung wird auf der DKM 2025 vielfach diskutiert. Besonderes Interesse gilt Themen wie der betrieblichen Altersversorgung, der betrieblichen Krankenversicherung und der Absicherung von Schlüsselpersonen.

### Im Überblick

#### Dienstag, 28.10.2025

09:00–18:30 Uhr  
Entscheider-Lounges

11:00–18:30 Uhr  
Messebetrieb

13:00–18:00 Uhr  
Kongressprogramm

18:30–01:00 Uhr  
Abendveranstaltung Meet-up

#### Mittwoch, 29.10.2025

09:00–16:00 Uhr  
Messebetrieb und Entscheider-Lounges

09:30–15:30 Uhr  
Kongressprogramm

### GUT GEPLANT IST HALB GEWONNEN

Weitere Partner und Kongressinhalte stellt das Fachmagazin AssCompact auf dem Weg zur DKM 2025 vor. In der Regel steht das vollständige Kongressprogramm bis Ende August. Doch auch schon zuvor gibt es immer wieder Neuigkeiten zu den Vorträgen und den Referenten. Natürlich in den DKM-News oder auf die-leitmesse.de. Es lohnt sich auch, in den sozialen Medien nach #DKM2025 Ausschau zu halten. Zahlreiche Redner und Diskutanten kündigen ihren Slot beispielsweise auch auf LinkedIn, Instagram und Facebook an.

Denn immer geht es auch darum, die Zeit auf der DKM 2025 gut einzuteilen, was voraussetzt, dass die Besucher gut und rechtzeitig planen. Schließlich sollen auf der Leitmesse der Branche auch die Gespräche mit den Ausstellern nicht zu kurz kommen. Und DKM-Kenner wissen, dass sich auf der Fachmesse viele weitere Gelegenheiten ergeben, um individuellen Nutzen für sich und das eigene Geschäftsmodell zu ziehen.

### NOCH MEHR WEITERBILDUNG BEI DEN DKM STREAMING-DAYS

Seit einigen Jahren finden im Vorfeld der DKM die DKM Streaming-Days statt. Waren ehemals Workshops der Aussteller Teil der Präsenz-DKM, sind diese auf die digitale Plattform DKM365 umgezogen und gehören nun zu den DKM Streaming-Days. In den Wochen vor der DKM laufen sie jeweils am Donnerstag über die Bildschirme. Auch hier gibt es ausreichend Weiterbildungszeit und interessante Informationen zum eigenen Spezialgebiet. Los geht es am 18.09.2025.

Zudem finden auf der Plattform über das ganze Jahr weitere digitale Weiterbildungsereignisse statt, zum Beispiel die AssCompact Digitalkongresse. Dort finden Sie zudem Präsentationen und einen umfassenden Medienüberblick. Bitte beachten Sie, dass die Kongresse der DKM 2025 nur exklusiv vor Ort in der Messe Dortmund zu erleben sind.

### Die Kongresse im Überblick

- Altersvorsorge
- Arbeitskraftabsicherung
- Bestand und Nachfolge
- Betriebliche Absicherung
- BiPRO\*
- Cyberversicherung
- Einstieg – Umstieg – Ausstieg
- FemSurance
- Gewerbeversicherung
- Insurance Innovation & Technology\*
- Investment\*
- Marktumfeld Gewerbe, Industrie, Leben
- Perspektive 360 Grad
- Prozesse & IT\*
- Vermittlererfolg
- Young DKM

\* Teil eines Themenparks; Stand: 15.06.2025



## „Der Wettbewerb wird intensiver, aber auch spannender“

INTERVIEW MIT OLIVER DAHMEN, HEAD OF SALES BEI DER  
BBG BETRIEBSBERATUNGS GMBH (DKM-MESSEVERANSTALTER)

**Herr Dahmen, die Versicherungswirtschaft steht unter Druck, ihre Vertriebsprozesse effizienter und kundenorientierter zu gestalten. Welche Trends sehen Sie in der Vertriebslandschaft?**

Ich erinnere mich an ein Gespräch mit einem Makler auf der DKM im letzten Jahr. Er sagte: „Ich will digitaler arbeiten – aber nicht digital beraten.“ Genau dieser Spagat beschreibt die aktuelle Entwicklung sehr treffend. Die großen Trends heißen Prozessautomatisierung, hybride Beratung und datenbasierte Zielgruppenansprache. Digitale Tools helfen, Zeit zu sparen – etwa bei der Angebotserstellung oder Dokumentation. Die persönliche Beratung bleibt aber der zentrale Vertrauensanker. Erfolgreiche Vertriebe schaffen es, diese beiden Welten sinnvoll zu kombinieren – und genau das wird in Zukunft den Unterschied machen.



Oliver Dahmen

**Inwiefern verändern Fusionen unter Versicherern und Maklerpools im Markt die Vertriebslandschaft?**

Der Markt konsolidiert sich spürbar. Wenn Versicherer oder Pools fusionieren, verändert sich das Kräfteverhältnis – neue Angebote entstehen, aber auch Unsicherheit bei Maklern. In Gesprächen höre ich oft: „Wird meine Unabhängigkeit gewahrt?“ Hier braucht es Orientierung. Gleichzeitig bieten größere Einheiten häufig bessere IT-Infrastruktur oder Services. Für Vermittler heißt das: aktiv beobachten, kritisch hinterfragen – und Chancen nutzen, etwa durch Kooperationen oder Spezialisierung. Der Wettbewerb wird intensiver, aber auch spannender.

**Digitalisierung und Plattformökonomie sind in aller Munde. Welche Auswirkungen hat dies auf den Maklermarkt und welche Chancen ergeben sich daraus?**

Ich habe großen Respekt vor dem Anpassungsdruck, unter dem viele Maklerbetriebe stehen. Aber ich sehe auch viel Mut zur Veränderung. Digitale Plattformen können eine enorme Erleichterung bringen – sei es durch Schnittstellen zu Versicherern, automatische Updates oder neue Zugänge zu Kunden. Wer sich klug aufstellt, kann nicht nur effizienter arbeiten, sondern ganz neue Geschäftspotenziale heben. Es geht

nicht darum, sich zu verbiegen, sondern die eigene Beratungsqualität durch Technologie zu stärken.

**Gerade Maklerhäuser kämpfen mit zunehmender Regulierung und steigendem Verwaltungsaufwand. Welche Rolle spielen dabei neue Technologien, die auf der Messe präsentiert werden?**

Auf der DKM ist sehr gut zu sehen, wie vielfältig die Lösungen inzwischen sind. Ein mittelständischer Makler berichtete mir, dass er durch digitale Prozessautomatisierung 30% Zeit spart. Das schafft Freiraum – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch mental. IDD-konforme Tools, ESG-Checklisten oder vollautomatische Kundenstrecken – sie alle sind keine Zukunftsmusik mehr, sondern Alltag. Die DKM fungiert hier als Innovationsbühne und Netzwerkplattform zugleich.

**Die Messe versteht sich als Seismograf für Branchentrends. Wo sehen Sie aktuell besonders starke Innovationsimpulse – eher bei Versicherern, in der Start-up-Szene oder im Dienstleistungsumfeld?**

Es ist wie bei einem guten Orchester – der richtige Klang entsteht im Zusammenspiel. Die Start-up-Szene bringt enorme Geschwindigkeit in den Markt, vor allem bei Themen wie KI, Embedded Insurance oder User Experience. Versicherer wiederum investieren zunehmend in Ökosysteme und ganzheitliche Kundenerlebnisse. Und das Dienstleistungsumfeld verbindet diese Impulse mit der Praxis. Besonders spannend wird es, wenn alle Akteure voneinander lernen – denn dann entstehen echte Mehrwerte für Vertrieb und Kunde.

## Diese Aussteller sind schon dabei

**A** · ADAM RIESE · ADESSO · ADVIGON · AEIFORIA · AFC CLAIMS · AFW · AGREE & SIGN · ALLIANZ · ALSTERSPREE · ALTE LEIPZIGER · ALTE OLDENBURGER · ALTERGY · AMPEGA · AO NOW · APELLA AG · APRIL INTERNATIONAL · ARAG · ARUNA GMBH · ASSCOMPACT · ASSFINET · ATTIKON · AURIMENTUM · AUSTRIAN ANADI BANK · AUXILIA · AVENTUS · AXA · **B** · B+M INFORMATIK · BALOISE · BAOBAB · BARON TECHNOLOGIES · BAVONLINE · BAYERISCHE LANDESBRANDVERSICHERUNG · BBG BETRIEBSBERATUNGS GMBH · BCA · BDVM · BEAZLEY SOLUTIONS · BELFOR · BERKLEY · BFV · BGV · BIG DIREKT · BIPRO · BIPRO SERVICE · BIT CAPITAL · BLAU DIREKT GMBH · BREFFKA & HEHNKE · BRICKS & MORTAR · BROCKHAUS · BVK · BVK BRANDGILDE · BVSV · **C** · CANADA LIFE · CARESTONE GROUP · CASH. MEDIA · CGPA EUROPE · CLAIMBIRD GMBH · CLEO & YOU · CODIE · COGITANDA · CONCORDIA · CONDOR CONTINENTALE · CONVISTA · CYBERDIREKT · **D** · DAK · DAS INVESTMENT EDELSTOFF · DELA · DEURAG · DEUTSCHE MAKLER AKADEMIE · DIALOG · DI DEUTSCHLAND.IMMOBILIEN · DIE BAYERISCHE · DIGITAL BROKING · DOMCURA · DOMICIL · DOMKE ADVICE · DREIFACH.AI · DWS · **E** · EASY LOGIN · ERGO · ERL IMMOBILIEN AG · EUROPA · **F** · FALC IMMOBILIEN · FB RESEARCH · FIDELITY · FINANZGENIES · FINANZRITTER · FINANZWELT · FINCON REPLY · FLIXCHECK · FONDSKONZEPT · FRANKE UND BORNBERG · FRANKLIN TEMPLETON · **G** · GERMANBROKER.NET · GEV · GEWERBE ACADEMY · GLS INVESTMENT · GVO · **H** · HÄGER · DIE HAFTPFLICHTKASSE · HANNOVERSCHE · HANS JOHN · HANSEMERKUR · HDI · HELMSAUER & KOLLEGEN · HISCOX · **I** · INSTITUT RITTER · INSURMAGIC · INTER · INTERLLOYD · INTERRISK · INVEDA.NET · ITZEHOER · **J** · J.P. MORGAN · JIL LANGWOST · JURA DIREKT · **K** · KAHADO GMBH · KEASY · KONZEPT & MARKETING GMBH · KOTAX HERITAGE · KRAVAG · **L** · LANDESKRANKENHILFE · LV 1871 · **M** · M&G LUXEMBOURG · MANNHEIMER · MARKEL · MATERNA · MEDIOLANUM · MÜNCHENER VEREIN · MUFFINTECH GMBH · MUNICH PRIVATE EQUITY · MVK · MYSOLUTION SOFTWARE & CONSULTING GMBH · **N** · NEODIGITAL VERSICHERUNG · NOVEM GOLD · NRW BANK · NÜRNBERGER · NV VERSICHERUNGEN · **O** · OBERÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNG · OCC · ODDO · ÖKOWORLD · OTTONOVA · **P** · P&P GROUP · PANGAEA LIFE · PFEFFERMINZIA · POSTEX · PROCHECK24 · PROKUNDO · PROTECT · PROVINZIAL · **R** · R+V · RHENUS OFFICE SYSTEMS · RISK EXPLORER · ROYAL LONDON · **S** · SCHLESWIGER VERSICHERUNGSVEREIN · SDV · SEB · SECHZEHN54 · SETANTA · SIGNAL IDUNA · SKENDATA · SPRINGER · STOIK · STUTTGARTER · SÜDDEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG · SWISS LIFE · **T** · TEAM NEUSTA · TECKPRO · THINKSURANCE · **U** · UELZENER · UNIVERSA · **V** · VANGUARD · VEMA · VEMAMEDIA · VERSDIAGNOSE · VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT · VERSICHERUNGSJOURNAL · VFM · VHV · VOLKSWOHL BUND · VPV · **W** · WECHSELPILOT · WECOYA UNDERWRITING · WIP MAKLERVERBUND · WOLTER HOPPENBERG · WÜRTEMBERGISCHE · WWK · **X** · XEMPUS · **Z** · ZURICH

Stand: 13.06.2025

**DKM**  
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-  
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

28.–29. Oktober 2025  
Messe Dortmund

Jetzt  
für 2025  
anmelden



Unser Anti-Stress-Würfel  
nimmt dir alle weiteren  
Entscheidungen ab :)

\*Solange der Vorrat reicht

