

Darum lohnt sich ein Besuch auf der DKM 2025

WEITERBILDUNG UND FACHWISSEN

Ob private Vorsorge, Biometrie, Kranken oder Sach, ob KI, Rechts- und Haftungsfragen oder Maklerverwaltungsprogramme: Für wettbewerbsfähige Maklerhäuser ist es entscheidend, stets auf dem neuesten Stand der Entwicklungen in einzelnen Produkt- oder Kompetenzbereichen zu bleiben. Denn Produkte, Prozesse und rechtliche Rahmenbedingungen entwickeln sich beständig weiter. Die DKM 2025 bietet Ihnen dazu ein kompaktes und vielfältiges Programm an Workshops, Vorträgen und Panel-Diskussionen, die von führenden Expertinnen und Experten der Versicherungs- und Finanzbranche zusammengestellt und geleitet werden. Diese Einblicke und das erweiterte Fachwissen helfen Ihnen, sich als kompetenter Berater für Ihre Kundinnen und Kunden zu positionieren.

NETZWERKEN IN ENTSPANNTER ATMOSPHERE

Eines der Hauptmerkmale der DKM ist die Gelegenheit zum Netzwerken in einer lockeren und freundlichen Atmosphäre. Hier treffen Sie sowohl Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Branche als auch potenzielle Geschäftspartner und Dienstleister. Die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzbranche bietet eine einzigartige Plattform, auf der Sie bestehende Beziehungen pflegen und neue Kontakte knüpfen können, die für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens entscheidend sein können. Denn die Messe zieht eine Vielzahl an Start-ups der InsurTech-Branche genauso wie etablierte Versicherer und Markt- bzw. Rechtsexperten an. Das macht die Messe für Sie zu einem idealen Ort, um Kooperationen auszuloten und innovative Lösungen für Ihr Maklerhaus bzw. Ihre Kundinnen und Kunden zu entdecken.

KONSOLIDIERUNG UND KI

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die fortschreitende Konsolidierung unter Maklerhäusern, Pools und Dienstleistern und zuletzt auch unter Versicherern im Markt. Diese Entwicklungen haben weitreichende Auswirkungen

Auf einen Blick

- Umfassender Marktüberblick
- Große Ausstellungshallen mit Themenparks
- Perfektes Networking
- Weiterbildung in Kongressen
- Speaker's Corner mit prominenten Rednern
- Digitale Weiterbildung und Networking im Vorfeld auf der Plattform DKM365
- FemSurance
- Jungmakler-Campus und Young DKM

kungen auf die Marktstruktur sowie die Beratung im Maklerhaus. Ebenso entwickelt sich KI mit großer Geschwindigkeit. Die neue Technologie hat das Potenzial, Kundenkontakt, Beratung, Produkte sowie Underwriting-Prozesse grundlegend zu verändern. Die DKM bietet Ihnen die Chance, sich über diese Veränderungen zu informieren und mit Expertinnen und Experten auf Augenhöhe zu diskutieren.

DIE ANMELDUNG IST AB SOFORT MÖGLICH

Die DKM 2025 ist mehr als nur eine Messe. Sie ist ein integraler Treffpunkt für die Versicherungs- und Finanzbranche, der umfassendes Wissen, wertvolle Kontakte und zukunftsweisende Lösungen bietet. Schon jetzt können Sie sich Ihr persönliches Ticket sichern. Die Anmeldung ist bereits möglich. Auch deswegen lohnt sich nochmals der Blick auf das diesjährige Öffnungskonzept der DKM. Die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzbranche öffnet 2025 ihre Tore für die Fachbesucherinnen und Fachbesucher am Dienstag, dem 28.10.2025, um 11:00 Uhr. Die Messe endet am Mittwochnachmittag, dem 29.10.2025, um 16:00 Uhr. Veranstaltungsort bleibt die Messe Dortmund. Und am Dienstag, 28.10.2025, findet direkt im Anschluss des Messtages das „Meet-up“ statt, eine Veranstaltung vor allem mit Netzwerkcharakter. Der Besuch der Veranstaltung ist im Messticket enthalten.

Diese Aussteller sind schon dabei

A · ADAM RIESE · ADESSO · ADVIGON · AEIFORIA · AFC CLAIMS · AFW · AGREE & SIGN · ALSTERSPREE · ALTE LEIPZIGER · ALTE OLDENBURGER · ALTERGY · AMPEGA · AO NOW · APRIL INTERNATIONAL · ARAG · ARUNA GMBH · ASSCOMPACT · ASSFINET · ATTIKON · AURIMENTUM · AUSTRIAN ANADI BANK · AUXILIA · AXA · B · B+M INFORMATIK · BALOISE · BAOBAB · BARON TECHNOLOGIES · BAVONLINE · BERKLEY · BAYERISCHE LANDESBRANDVERSICHERUNG · BBG BETRIEBSBERATUNGS GMBH · BCA · BDVM · BEAZLEY SOLUTIONS · BELFOR · BFV · BGV · BIG DIREKT · BIPRO · BIPRO SERVICE · BIT CAPITAL · BRICKS & MORTAR · BROCKHAUS · BVK · BVK BRANDGILDE · BVS · C · CANADA LIFE · CARESTONE GROUP · CASH. MEDIA · CGPA EUROPE · 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 · EUROPA · F · FB RESEARCH · FIDELITY · FINANZGENIES · FINANZRITTER · FINANZWELT · FINCON · REPLY · FLIXCHECK · FONDSKONZEPT · FRANKE UND BORNBERG · FRANKLIN TEMPLETON · G · GERMANBROKER.NET · GEV · GLS INVESTMENT MANAGEMENT · GVO · H · HÄGER · DIE HAFTPFLICHTKASSE · HANNOVERSCHE · HANS JOHN · HANSEMERKUR · HDI · HELMSAUER & KOLLEGEN · HISCOX · I · INSTITUT RITTER · INSURMAGIC · INTERLLOYD · INTERRISK · INVEDA.NET · ITZEHOER · J · J.P. MORGAN · JIL LANGWOST · JURA DIREKT · K · KEASY · KRAVAG · L · LANDESKRANKENHILFE · LV 1871 · M · M&G LUXEMBOURG · MANNHEIMER · MARKEL · MATERNA · MEDIOLANUM · MÜNCHENER VEREIN · MUNICH PRIVATE EQUITY · MVK · N · NEODIGITAL VERSICHERUNG · NOVEM GOLD · NRW BANK · NÜRNBERGER · NV VERSICHERUNGEN · O · OBERÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNG · OCC · ÖKOWORLD · OTTONOVA · P · P&P GROUP · PANGAEA LIFE · PFEFFERMINZIA · POSTEX · 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 · VFM · VHV · VOLKSWOHL BUND · VPV · W · WECHSELPLOT · WECOYA · UNDERWRITING · WIP · MAKLERVERBUND · WOLTER · HOPPENBERG · WÜRTTEMBERGISCHE · WWK · X · XEMPUS · Z · ZÜRICH

Stand: 14.05.2025

die-leitmesse.de

28.-29.10.2025
Messe Dortmund

„Der Jungmakler Award ist eine Bewegung einer echten Community“

Interview mit Tobias Knörner,
CEO der bbg Betriebsberatungs GmbH
(DKM-Messeveranstalter)

Herr Knörner, warum ist das Format Jungmakler Award heute wichtiger denn je für die Zukunft der Branche?

Wir stehen als Branche vor einem der zentralen und unumkehrbaren Megatrends: der Demografie. Das betrifft Makler, Versicherer, Pools – letztlich alle Marktteilnehmer gleichermaßen. Genau darin liegt aber auch eine große Chance. Seit 2011 machen wir junge Maklerinnen und Makler durch den Jungmakler Award sichtbar und begleiten sie auf ihrer unternehmerischen Reise.

Der Award ist weit mehr als ein Wettbewerb – er ist eine Bewegung einer echten Community. Wir bieten Raum für Innovation, fördern unternehmerische Freiheit und unterstützen neue Denkansätze. Durch unser starkes Netzwerk und die engagierte Unterstützung unserer Förderer und Alumni entsteht echter Gestaltungsraum. Wer mitmacht, wird Teil eines dynamischen Marktplatzes der Ideen.

Was unterscheidet den Jungmakler Award von klassischen Nachwuchsprogrammen – und worin liegt der Mehrwert für junge Maklerinnen und Makler?

Wir sind keine beliebige Nachwuchsinitiative, die kurzfristig auf Trends reagiert. Seit über einem Jahrzehnt verfolgen wir ein klares Ziel – mit echter Überzeugung. Dabei steht die individuelle Förderung im Mittelpunkt. Unser Alumni-Netzwerk ist heute eines der stärksten der Branche.

Als bbg agieren wir bewusst neutral, unabhängig und mit dem Fokus auf die Menschen. Wir entwickeln Formate gemeinsam mit den Jungmaklerinnen und Jungmaklern und richten uns nach ihren Bedürfnissen – nicht umgekehrt. Der Award ist heute eine strategisch relevante Säule unseres Geschäftsmodells – und wurde zuletzt umfassend modernisiert.



Mit der Young DKM wird das Thema Jungmakler seit zwei Jahren stärker ins Messeprogramm eingebunden. Welche Ziele verfolgen Sie damit und wie soll das konkret aussehen?

Die Branche braucht junge Menschen – fachlich wie menschlich. Mit der Young DKM schaffen wir einen Raum, in dem sich junge Maklerinnen und Makler als Teil der Branche erleben können. Die DKM ist das zentrale Branchenevent, auf dem alle wichtigen Player zusammenkommen – für den Nachwuchs eine einmalige Gelegenheit, die Vielfalt des Marktes kennenzulernen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Die Young DKM bietet jungen Maklern eine einmalige Chance, die Branche kennenzulernen und sich gezielt zu vernetzen. Diesen Raum werden wir ausbauen – um die Branche wieder attraktiv zu machen.

Abends dann findet die Verleihung des Jungmakler Award statt. Welche Bedeutung hat die feierliche Preisverleihung auf der Messe?

Die Preisverleihung ist mehr als ein symbolischer Abschluss – sie ist eine Bühne, die den Jungmaklerinnen und Jungmaklern gerecht wird. Wer den Mut hat, sich unternehmerisch auf den Weg zu machen, verdient Sichtbarkeit, Anerkennung und Respekt.

Mit dem Rahmen auf der DKM zeigen wir: Nachwuchsförderung ist kein Randthema – sie gehört ins Zentrum der Branche. Der Gala-Abend bringt diese Wertschätzung zum Ausdruck und macht deutlich, wie ernst wir das Engagement der Teilnehmenden nehmen.



Was erwarten junge Talente Ihrer Erfahrung nach wirklich von der Branche – und wie adressiert der Jungmakler Award diese Bedürfnisse?

Vor allem: Ehrlichkeit, Transparenz, Partnerschaft – und echte Begegnung auf Augenhöhe. Junge Maklerinnen und Makler wollen nicht anders behandelt werden, nur weil sie noch nicht den höchsten Umsatz bringen. Sie suchen Partner, keine Gönner.

Der Jungmakler Award schafft genau diesen Rahmen. Hier entstehen echte Beziehungen, Vertrauen – und nicht selten Freundschaften. Unternehmen werden für die Teilnehmenden greifbar, relevant und zugänglich. Es geht nicht um Zahlen, sondern um Haltung.

Wie können sich Versicherer und weitere etablierte Marktteilnehmer stärker einbringen, um gemeinsam mit dem Nachwuchs eine zukunftsfähige Branche zu gestalten?

Der Jungmakler Award ist nicht nur ein Türöffner, sondern längst ein lebendiger Community-Hub. Ich kenne keine vergleichbare Initiative, die so konstant über Jahre hinweg echten Austausch ermöglicht.

Was es braucht, sind neutrale Räume, in denen Wissen aus verschiedenen Perspektiven zusammenkommt – und das ganz bewusst generationenübergreifend. Der Schlüssel heißt: gemeinsam. Wir stehen vor großen Herausforderungen – und die lösen wir am besten, wenn wir unser Wissen und unsere Ideen teilen. Nicht übereinander sprechen, sondern miteinander gestalten.

ANZEIGE

**ES GEHT UM
DIE KUNST
UNTERNEHMEN
MARKTGERECHT
ZU BEWERTEN UND
DAS WICHTIGSTE
NICHT AUS DEN
AUGEN ZU LASSEN:
DIE MENSCHEN
DAHINTER.**

Dr. Adams

dradams.de
+49 (0) 6196 400 108

**Business Matchmakers
mit einem Grundsatz.**

Persönlich First.

Wir sind langjähriger
Golf Partner von

AssCompact