



DAS NEUE BILDUNGSPROGRAMM 2026

**MARTENS/
PRAHL/**AKADEMIE

MEINE NOTIZEN UND SEMINARE

[illegible]

INHALTSVERZEICHNIS

5	1 VORWORT
	2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE
6	2.1 MARTENS & PRAHL AKADEMIE, ANSPRECHPARTNER
8	2.2 ÜBERSICHT BILDUNGSLANDSCHAFT 2026
10	2.3 EIN PAAR WICHTIGE HINWEISE
12	2.4 ABLAGEORTE UND MICROSOFT TEAMS
14	2.5 VERPFLICHTUNG ZUR WEITERBILDUNG
16	2.6 DURCHFÜHRUNG VON BILDUNGSMAßNAHMEN INHOUSE
18	3 WEITERBILDUNGSBEREICHE
20	3.1 VERSICHERUNGSFACH- & SPARTENWISSEN
48	3.2 VERTRIEB: KOMPETENZWERKSTATT
52	3.3 MANAGEMENT & FÜHRUNG
60	3.4 DIGITALISIERUNG
74	4 REIHEN & EXPERTEN
76	4.1 AUSBILDUNG MODULE IM ÜBERBLICK
78	4.2 AUSBILDUNG ZUM FACHMANN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG
80	4.3 PRAXISAUSBILDUNG GEWERBE
82	4.4 AUSBILDUNG DER AUSBILDER
84	4.5 ARBEITSKREISE
86	4.6 TALENTMANAGEMENT KARRIEREKOMPASS
88	4.7 GESCHÄFTSFÜHRER NACHFOLGE PROGRAMM (GNP)
90	4.8 GESCHÄFTSFÜHRER- TAGUNG & REGIONALKREISE
92	5 ÜBERSICHT VERANSTALTUNGEN 2026



1 VORWORT

LIEBE MARTENS & PRAHL'ER,

Die MARTENS & PRAHL Gruppe ist ein intelligenter „Schwarm“; kein großer Tanker. Wir sind eine Flotte vieler, unterschiedlich schneller Schiffe, die sich an Veränderungen bestens anpassen. Wir können uns alle mit Begeisterung einbringen und neugierig bleiben. Lasst uns diesen Wert auch ins Jahr 2026 tragen...

... und weiter wissbegierig sein, auch auf neue Themen.

Gemeinsames Lernen – für Qualität im Sinne unserer Kunden und für einen intensiven Austausch in der Gruppe. Das fördern wir seit über 10 Jahren mit der MARTENS & PRAHL Akademie.

Wir bleiben unserer Philosophie und unseren Werten treu – als vielfältige Gruppe, in der sich alle einbringen können und sollen – vom Auszubildenden bis zum Gesellschafter-Geschäftsführer.

Hohe Beratungsqualität und Gestaltungswille bedeuten, dass wir uns weiterbilden und auch einmal über den „Tellerrand“ hinausschauen. Lebenslanges Lernen, damit wir als Botschafter unserer Unternehmen das Thema Versicherungen positiv erlebbar machen und unseren Kunden weiter den Nutzen bieten, dass sie zu uns kommen und überzeugt bei uns bleiben.

Hierfür bieten wir über die MARTENS & PRAHL Akademie wieder ein breites Bildungsangebot. Wir unterstützen bei berufsbegleitenden Studiengängen und anderen Fortbildungen, organisieren Seminare und Online-Schulungen. Und das alles mit vielen internen und externen Referenten.

Allen Referenten ein großes Dankeschön! Ohne diese vielen Spezialisten wäre ein so umfassendes Programm nicht möglich.

Jetzt ist es an Euch, das vielfältige Angebot der Akademie zu nutzen. Wir freuen uns auf Eure Anmeldungen und auf Anregungen aus der Gruppe, wie wir noch besser werden können. Hoffentlich sehen wir Euch 2026 wieder möglichst oft zu unseren Bildungsangeboten, um gemeinsam in den Austausch gehen zu können.

Herzliche Grüße,



Julie Schellack
Julie Schellack

Hinweise:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die gleichzeitige Verwendung männlicher, weiblicher und diverser Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Die Inhalte dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit wird jedoch keine Haftung übernommen.

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE 2.1 EURE ANSPRECHPARTNER WIR FREUEN UNS, GEMEINSAM MIT EUCH ZU WACHSEN!

Auch in diesem Jahr haben wir wieder eine spannende Auswahl bekannter und neuer Weiterbildungsangebote für Euch erarbeitet.

Auf der nächsten Seite findet Ihr eine Gesamtübersicht unseres Weiterbildungsangebots mit innovativen Online-Schulungen, Seminaren und individuellen Weiterbildungsmöglichkeiten, die auf die aktuellen Bedürfnisse und Trends in der Versicherungsbranche abgestimmt sind. Schaut Euch gerne um und entdeckt die verschiedenen Möglichkeiten, die wir für Euch bereithalten. Im weiteren Verlauf unseres Kataloges findet Ihr detaillierte Informationen zu allen Angeboten.

Wenn Ihr Fragen habt oder nicht sicher seid, welches Angebot am besten zu Euch passt, zögert nicht, uns anzusprechen. Wir freuen uns darauf, Euch auf Eurem Bildungsweg zu unterstützen, denn gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Bildung.



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

GRUNDAUSBILDUNG

TALENTMANAGEMENT

PERSONALENTWICKLUNG



CELIN HIMMEL

T 0451 88 18 227
celin.himmel@martens-prahl.de

DIGITALES
BILDUNGSMANAGEMENT

ONLINE-SCHULUNGEN
& LERNFORMATE



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

OFFENES ANGEBOT
AKADEMIE

EXPERTENNETZWERK

ARBEITSKREISE



LARA SADLER

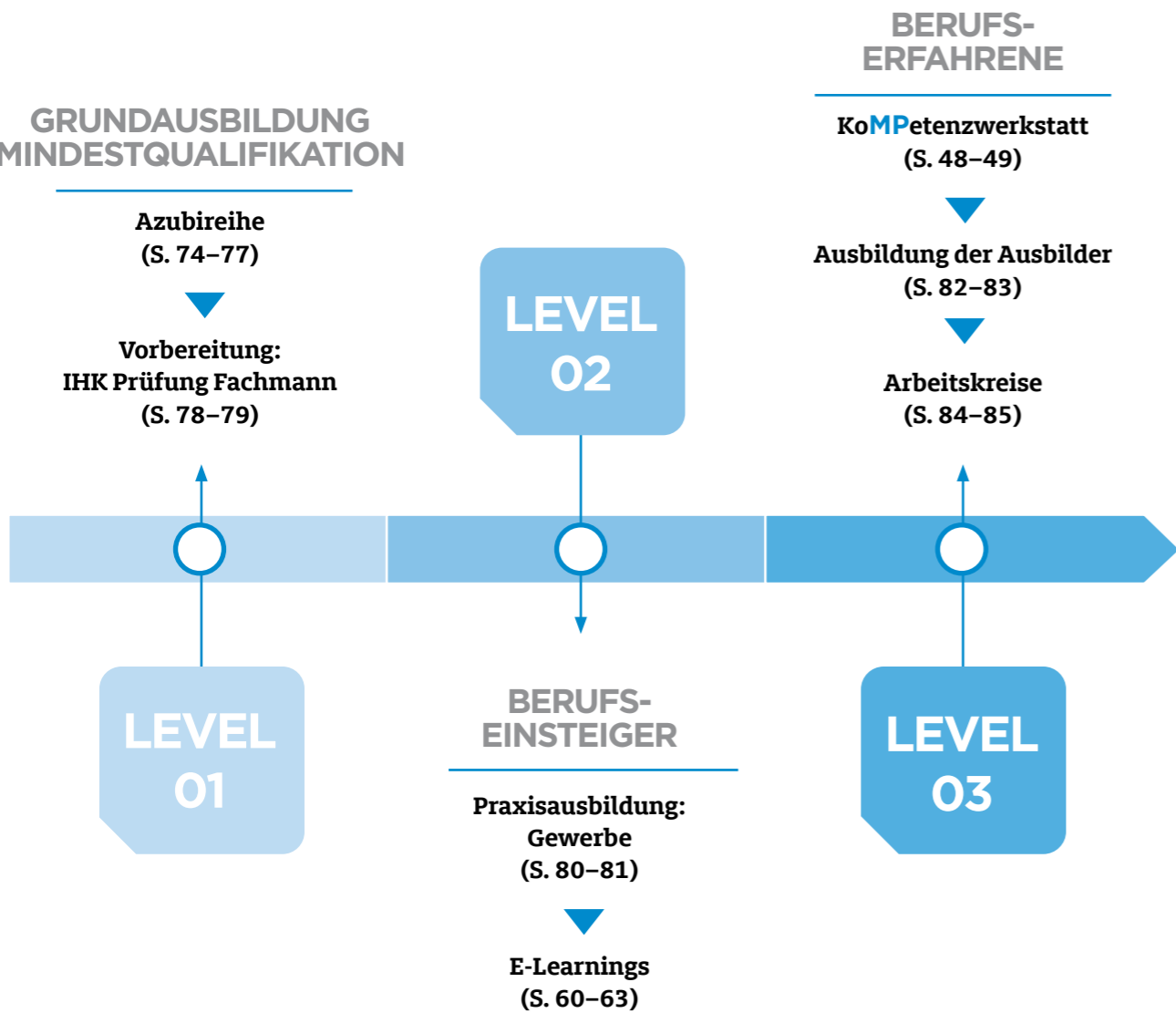
T 0451 88 18 279
lara.sadler@martens-prahl.de

SEMINARORGANISATION

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

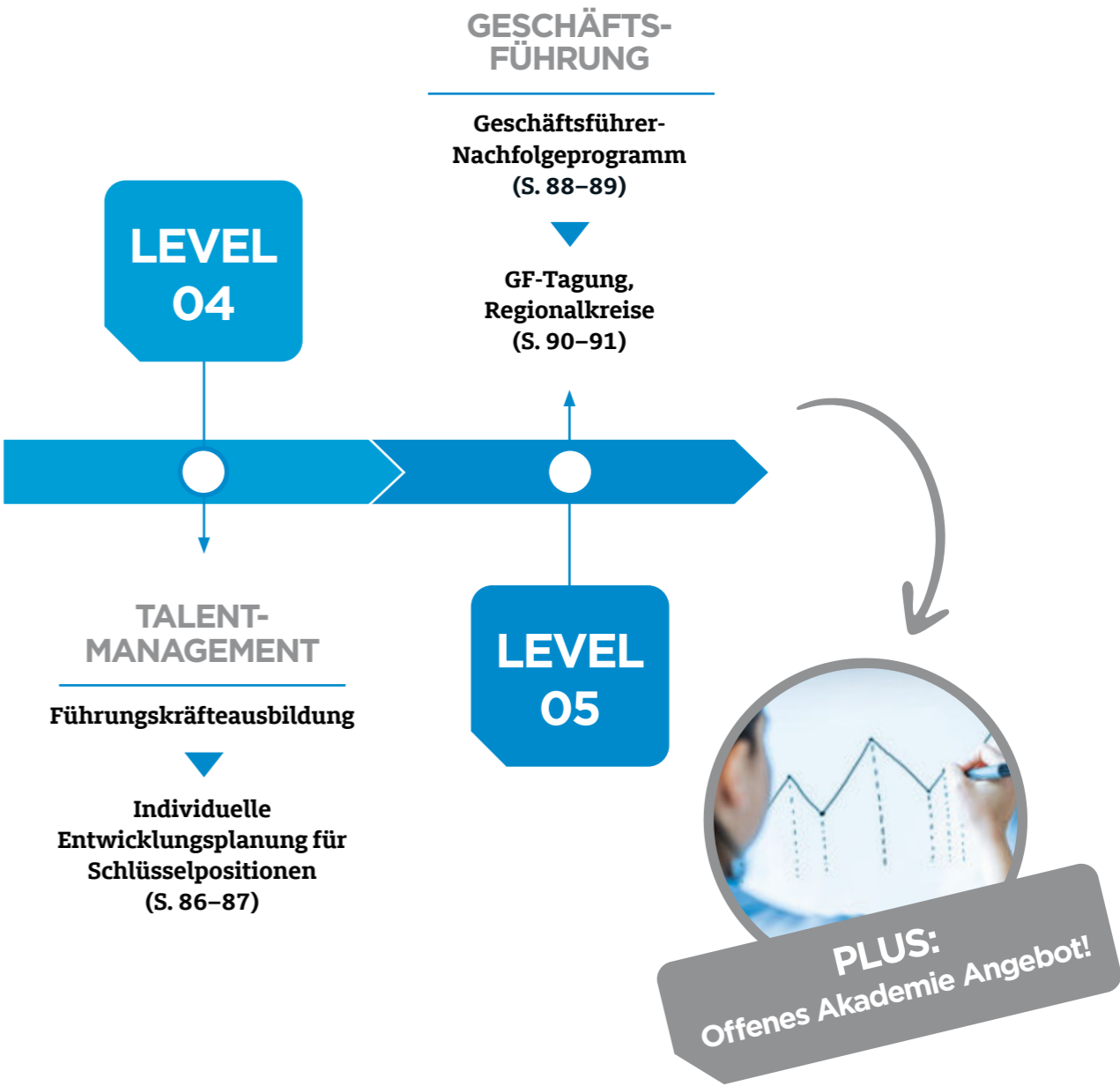
2.2 BILDUNGSLANDSCHAFT 2026

In der MARTENS & PRAHL Akademie vertreten wir ein ganzheitliches Verständnis von Bildung, orientiert an unserer Unternehmensphilosophie. Genauso ist auch unsere Bildungslandschaft aufgebaut: Ganzheitlich, individuell und auf die Bildung von Netzwerken zum gemeinsamen Wissensaustausch ausgerichtet.



Im Rahmen der MARTENS & PRAHL Akademie begleiten wir Euch somit von der beruflichen Erstausbildung (Level 1), unterstützen den Berufseinstieg (Level 2) und geben Impulse für berufserfahrene Kollegen (Level 3). Ebenso beraten wir in der Karriereentwicklung (Level 4) und haben ein spannendes Angebot für unsere Geschäftsführer (Level 5).

Solltet Ihr Fragen haben, welches Angebot für Euch das richtige ist, kommt gerne auf uns zu.



2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.3 EIN PAAR WICHTIGE HINWEISE

Die MARTENS & PRAHL Lernplattform <https://akademie.martens-prahl.de/> umfasst nicht nur die von uns angebotenen Präsenzveranstaltungen, sondern bietet darüber hinaus die Möglichkeit, online zur Verfügung gestellte Lernmedien zu verschiedenen Themen zu nutzen. Ferner ist auf einen Blick zu erkennen, welche Veranstaltungen dieses Bildungsprogramms bereits buchbar und welche lediglich als Vorabinformationen und „save the date“ kommuniziert sind.

Grundsätzlich informieren wir Euch immer über neue und anstehende Veranstaltungen im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“.

DAS ANMELDEVERFAHREN BIETET VIELE VORTEILE:

Nach der Anmeldung erhaltet Ihr per E-Mail sofort eine Eingangsbestätigung. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht sein, benachrichtigen wir Euch telefonisch oder per E-Mail, um eventuelle Alternativen zu besprechen. Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!

Unmittelbar vor Veranstaltungsbeginn versenden wir die Teilnehmerliste und weitere organisatorische Hinweise. Nach erfolgreicher Teilnahme findet Ihr Eure Zertifikate zu allen besuchten Veranstaltungen in Eurem Akademie-Account unter „Mein Bildungskonto“.

ALLGEMEINE HINWEISE:

In der Vergangenheit mussten wir leider vermehrt feststellen, dass es bei den Online-Schulungen und auch Präsenzseminaren immer wieder zu sehr kurzfristigen Absagen kam. Bei einigen Veranstaltungen greift dann die Stornoregelung, dennoch ist es für uns als Organisationsteam, die jeden Termin sorgfältig planen, nicht erfreulich, Absagen zu erhalten.

Damit wir auch in Zukunft die Online-Schulungen nicht mit Gebühren belasten müssen, bitten wir mit allen Anmeldungen in der Akademie verbindlich und verantwortungsvoll umzugehen. Vielen Dank für Euer Verständnis. Bei all unseren Veranstaltungen werden Film- und Fotoaufnahmen für interne und externe Zwecke gemacht.

KOSTEN- UND STORNOREGELUNG:

Gerne möchten wir der MARTENS & PRAHL Gruppe eine qualitativ hochwertige Organisation und Durchführung der Seminarveranstaltungen, die häufig in eigens angemieteten Konferenzräumen stattfinden, anbieten. Hierbei entstehen Kosten, die durch eine rechtzeitige Absage einer gebuchten Veranstaltung verringert werden können. Bis 28 Tage vor Seminarbeginn, bzw. bei Online-Schulungen bis 14 Tage vor Beginn, ist eine Abmeldung kostenfrei möglich, es sei denn, es ist in der Einladung und Akademie anders ausgeschrieben.

Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers, berechnen wir die in der Einladung ausgewiesene Seminarpauschale als Stornogeühr. Änderungen zur Seminaranmeldung können an folgende Adresse gesendet werden:

→ akademie@martens-prahl.de

In der angegebenen Seminargebühr sind enthalten:

- Die Verpflegung während der Veranstaltung und etwaiger Abendveranstaltungen
- Die Bereitstellung von Seminarunterlagen und ggf. Unterrichtsmaterialien
- Die jeweiligen Trainerhonorare

Nicht enthalten sind anfallende Übernachtungskosten sowie Parkgebühren, Telefonkosten etc. Bei einigen Veranstaltungen sind die Kosten der Übernachtung in die Seminargebühr mit einkalkuliert (entsprechend ausgewiesen). Alle ausgewiesenen Kosten sind Nettobeträge.

MINDEST- UND MAXIMALZAHL DER TEILNEHMER:

Bei mindestens 8 Teilnehmern findet die Veranstaltung statt. Sind weniger Personen angemeldet, so behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen. Im Falle einer Überbuchung bzw. Beschränkung der Anzahl von Teilnehmern führen wir eine Warteliste, welche in der Reihenfolge der eingehenden Anmeldungen gepflegt wird. Grundsätzlich sind bei allen in diesem Bildungsprogramm genannten Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten Änderungen vorbehalten.

ICONS ERKLÄRT

BEACHTET FOLGENDE SYMBOLE



„DIESE SYMBOLE FINDET IHR AUF ALLEN SEITEN NEBEN DEN TERMINEN DER EINZELNEN VERANSTALTUNGEN.“

WEITERBILDUNGSZEIT:

Wenn für die jeweilige Veranstaltung Weiterbildungszeit anrechenbar ist, erkennt Ihr das an den abgebildeten Symbolen. Die genauen Zeiten könnt Ihr rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn dem Bildungskatalog auf der Akademie-Plattform entnehmen.

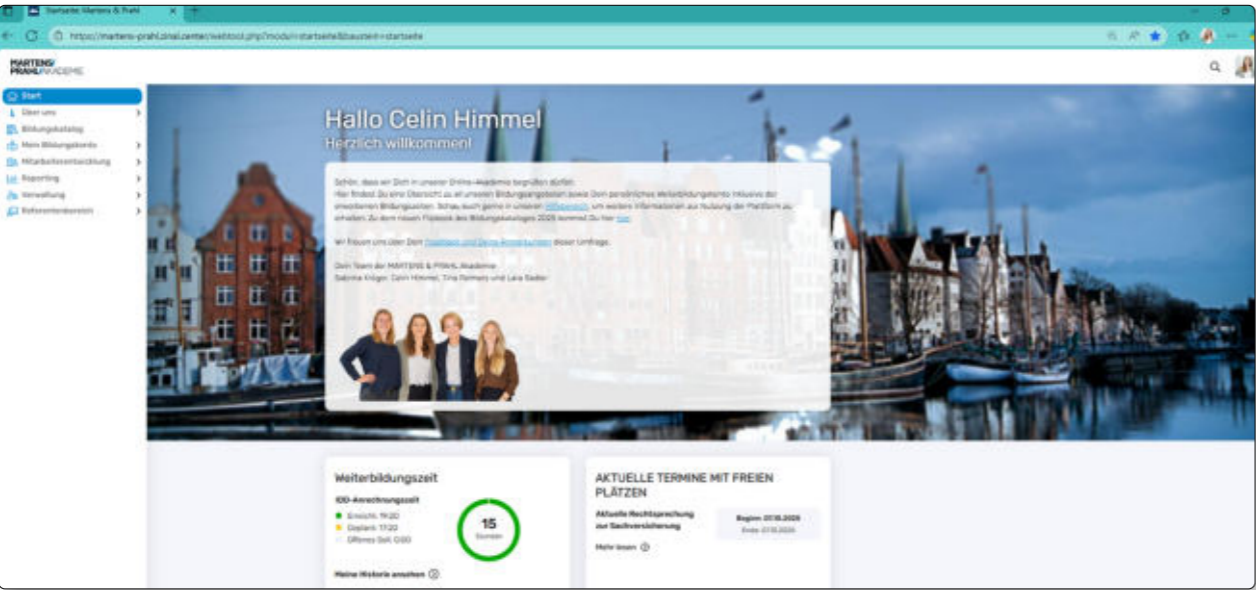
Für Online-Schulungen gilt: Wenn Ihr mindestens 80 % der Dauer der Veranstaltung anwesend seid, bekommt Ihr die (volle) Weiterbildungszeit, bei geringerer Teilnahme gibt es keine Weiterbildungszeit mehr.



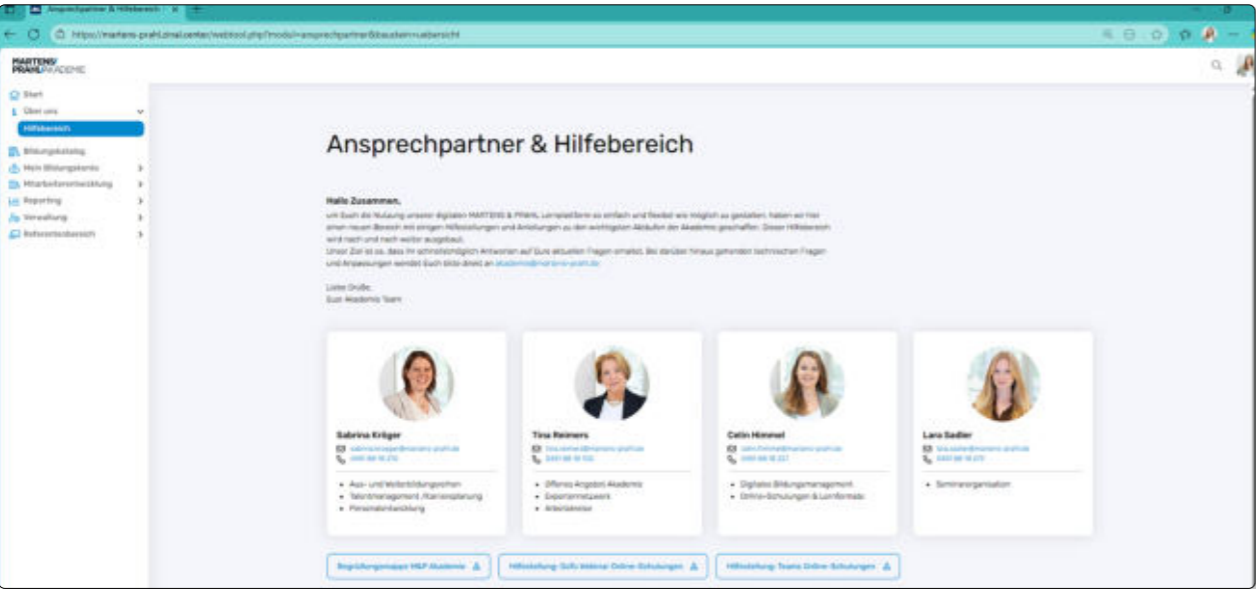
2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.4 ABLAGEORTE UND MICROSOFT TEAMS

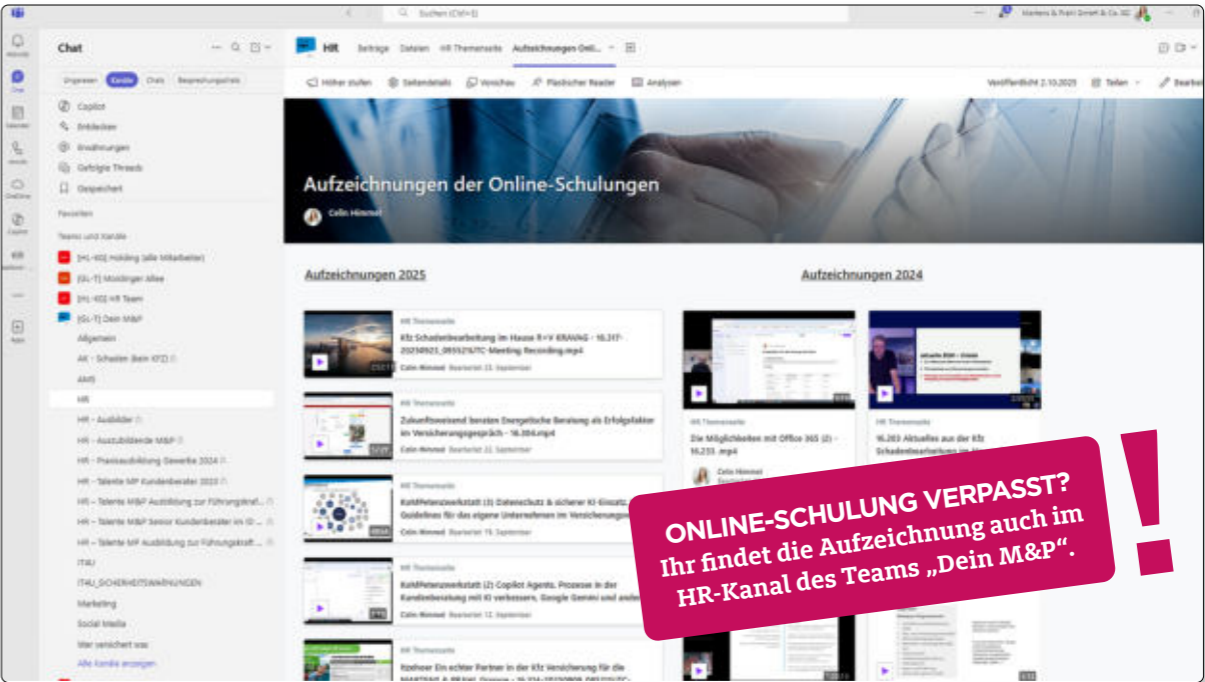
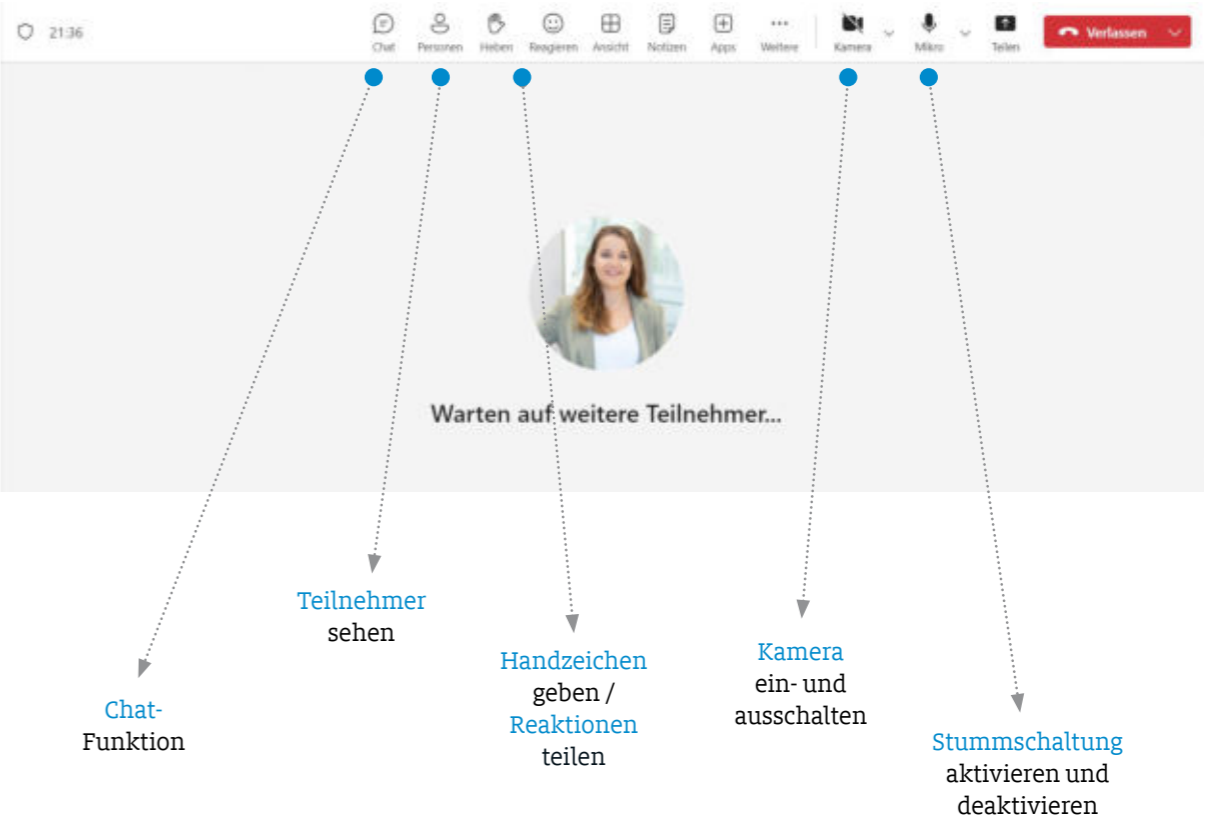
Um Euch die Nutzung unserer digitalen MARTENS & PRAHL Lernplattform so einfach und flexibel wie möglich zu gestalten, haben wir einen Bereich mit einigen Hilfestellungen und Anleitungen zu den wichtigsten Abläufen der Akademie geschaffen. Dieser Hilfebereich wird nach und nach weiter ausgebaut. Unser Ziel ist es, dass Ihr schnellstmöglich Antworten auf Eure aktuellen Fragen erhaltet.



1. Im Hilfebereich des Akademie-Portals findet Ihr wichtige Informationen und Hilfestellungen rund um die Abläufe in der Akademie.



2. Die Online-Schulungen finden über Microsoft Teams statt. Hier seht Ihr die für Euch wichtigsten Funktionen der Benutzeroberfläche:



2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.5 VERPFLICHTUNG ZUR WEITERBILDUNG

Mit der EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) gilt für alle in der Versicherungswirtschaft vertrieblich Tätigen die gesetzliche Pflicht zur Weiterbildung. Die dazu in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) festgelegten Eckdaten setzen wir selbstverständlich auch in der Akademie um.

WELCHER WEITERBILDUNGSUMFANG IST PRO JAHR ZU ERFÜLLEN?

Um den gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung zu genügen, müssen alle vertrieblich Tätigen 15 Stunden an Bildungszeit pro Kalenderjahr nachweisen. Die Teilnahme wird in Form von Zeiteinheiten (Stunden / Minuten) dokumentiert.

Die Stundenzahl gilt grundsätzlich für **ALLE** in voller Höhe – auch für Teilzeitkräfte oder nach Fehlzeiten z. B. bei Krankheit oder Mutterschutz.



Erfasst sind also in der Regel (fast) alle Mitarbeiter eines Maklerbüros, da auch schon vorbereitende Arbeiten ohne ständigen Kundenkontakt als Versicherungsvertrieb gewertet werden – wie z. B. das Bereitstellen von Informationen zu Versicherungsverträgen über Websites oder das Erstellen von Ranglisten zu Versicherungsprodukten. Ausgenommen von der Weiterbildungsverpflichtung sind daher nur die Mitarbeiter, die keinen Kundenkontakt haben und auch nicht vorbereitend oder verwaltend tätig sind – wie z. B. Empfangspersonal, Buchhalter mit rein interner Tätigkeit oder Reinigungskräfte.

WELCHE WEITERBILDUNGSMAßNAHMEN SIND MÖGLICH?

Die Weiterbildungsmaßnahmen sollten zur konkreten Tätigkeit passen und können individuell ausgewählt werden, wenn der Bezug zur Tätigkeit sich auch für einen neutralen Dritten erschließt.

Denkbar ist alles, was zu dem konkreten Job passt:

- Seminare
- Online-Schulungen
- Z. T. auch Zeitschriften-Lektüren

Wesentliche Voraussetzung für die Anerkennung einer Maßnahme als Weiterbildung ist, dass dieser eine Planung zugrunde liegt, sie systematisch organisiert ist und die Referenten bzw. Durchführenden der Weiterbildung thematisch qualifiziert sind. Beim Selbststudium ist zudem eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle durch den Anbieter der Weiterbildung erforderlich.



Wenn Ihr für Eure Mitarbeiter „untypische“ Weiterbildungsmaßnahmen plant (z. B. Fachzeitschriften):

„STIMMT DIE MAßNAHME MIT DER HOLDING AB!“

Wir helfen Euch bei der Dokumentation. Ebenso können wir Euch bei der Gestaltung betriebsinterner Maßnahmen unterstützen, damit diese den gesetzlich vorgegebenen Qualitätsstandard erfüllen (siehe auch nächstes Kapitel 2.7 „Durchführung von Bildungsmaßnahmen Inhouse“).

WELCHE INHALTE EINER WEITERBILDUNGSMAßNAHME SIND ALS WEITERBILDUNGSZEIT ANRECHENBAR?

Die Weiterbildung muss inhaltlich nach § 7 Absatz 1 VersVermV die Aufrechterhaltung der Fachkompetenz und der personalen Kompetenz des Vermittlers oder Beraters gewährleisten.

Durch die Weiterbildung erbringen die zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Dabei steht aufgrund der verbraucherschützenden Zielsetzung der IDD der Kundennutzen im Vordergrund.

Nicht anerkannt werden:

- Weiterbildungen mit versicherungsfremden Inhalten (z. B. Themen zum Gesundheitsmanagement)
- Weiterbildungen ohne konkreten Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung (z. B. allgemein betriebswirtschaftliche Weiterbildungen zur Unternehmensführung).

Ebenso wenig können Veranstaltungen zu den Themen Finanzanlagen, Immobiliendarlehen und Bausparen anerkannt werden. Sofern in diesem Rahmen eine Weiterbildung zu Versicherungsprodukten stattfindet, z. B. zur betrieblichen Altersvorsorge, können diese Teile der Veranstaltung anerkannt werden.

WIE ERFOLGT DER WEITERBILDUNGSNACHWEIS?

Die Prüfung der Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung erfolgt auf Anfrage und stichprobenartig durch die zuständige Industrie- und Handelskammer. Die Nachweise sind elektronisch anhand einer Prüfvorlage zu übermitteln.

Die Dokumentation der Weiterbildungszeit muss dabei bestimmten Kriterien folgen, den die Teilnahmezertifikate unserer M&P Akademie entsprechen. Weitere Informationen zur Dokumentation findet Ihr im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“.

Wer vorsätzlich oder fahrlässig den Weiterbildungsnachweis nicht richtig, nicht vollständig, nicht in der vorgeschriebenen Weise oder nicht mindestens fünf Jahre lang aufbewahrt, handelt ordnungswidrig. Diese Ordnungswidrigkeit kann mit einer Geldbuße bis zu 5.000 Euro belegt werden.



WER IST ZUR WEITERBILDUNG VERPFLICHTET?

Alle Mitarbeiter, die im Versicherungsvertrieb tätig sind, müssen sich weiterbilden.

Zur Vertriebstätigkeit gehören:

- Die Beratung
- Die Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich des Erstellens von Vertragsvorschlägen
- Der Abschluss von Versicherungsverträgen
- Das Mitwirken bei der Verwaltung und der Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.6 DURCHFÜHRUNG VON BILDUNGSMAßNAHMEN INHOUSE

Grundsätzlich besteht im Rahmen der MARTENS & PRAHL Akademie die Möglichkeit, Weiterbildungsangebote exklusiv für Euer Haus bzw. für einen geschlossenen Teilnehmerkreis durchzuführen.

WELCHE VORTEILE BIETET DAS FÜR EUCH?

- Geringe bis keine Wegkosten
- Ein stark auf Eure Bildungsbedarfssituation abgestimmter Seminarinhalt
- Unter der Einhaltung bestimmter Qualitätsstandards wird selbstverständlich auch Weiterbildungszeit durch die Akademie für Euch gutgeschrieben

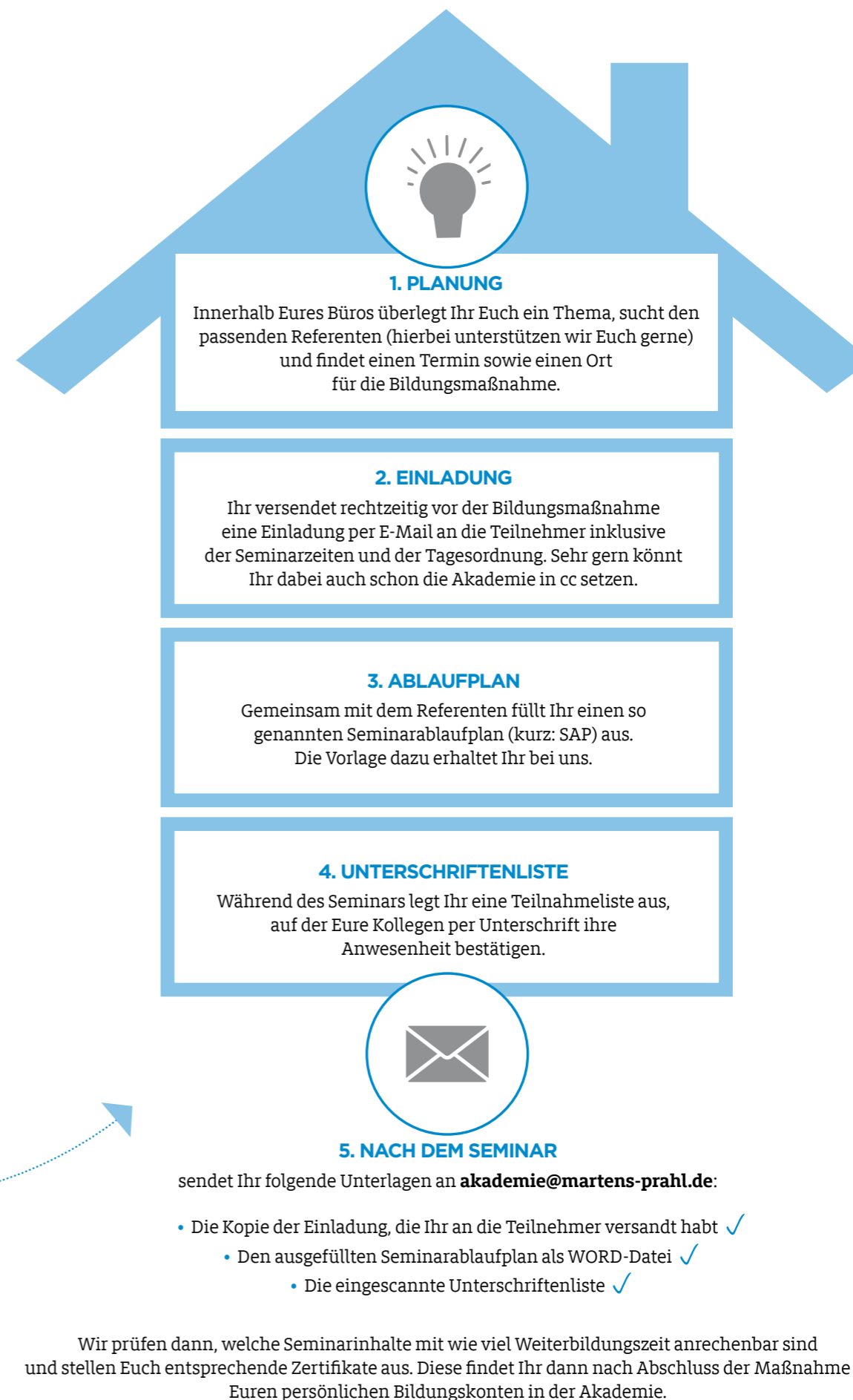
Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

WIE GENAU FUNKTIONIERT DAS DURCHFÜHREN EINER INHOUSE- BILDUNGSMAßNAHME?



3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



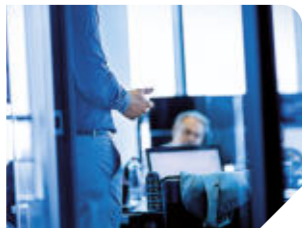
3.1

VERSICHERUNGSFACH-
& SPARTENWISSEN



3.2

VERTRIEB:
KOM**P**ETENZWERKSTATT



3.3

MANAGEMENT & FÜHRUNG



3.4

DIGITALISIERUNG



**WEITERBILDUNGS-
BEREICH 3.1**
VERSICHERUNGS-
FACH- & SPARTEN-
WISSEN



12.086

NEU

TREFFEN DER SPEZIALISTEN im Bereich Vorsorge

REFERENTEN:

Marcus Wetzel → MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement
Matthias Matyssek → MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement
Sabina Haid → MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten über detaillierte Kenntnisse im Bereich Vorsorge verfügen.

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen der betrieblichen Altersversorgung
- Rechtliche Neuerungen
- Basis-Informationen zum Geldwäschegesetz
- Ansätze zur Kundenbetreuung und Akquisition

Ziele der Maßnahme:

Spezialisierte Austausch der Teilnehmer im Vorsorge-Bereich aufgrund aktueller Marktentwicklungen sowie eine intensivere Vernetzung innerhalb der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Organisatorische Hinweise:

Neue Teilnehmer sind herzlich willkommen.



22.01.2026

HAMBURG

10.00 Uhr – 16.30 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

16.101

Neues aus der betrieblichen Altersversorgung

REFERENTEN:

Annemieke Fauter
→ MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Aktuelle Rechtsprechung / Gesetzgebung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung
- Praktische Umsetzung im betrieblichen Alltag von regulatorischen Entwicklungen im Recht der betrieblichen Altersversorgung
- Austauschmöglichkeit und Klärung offener Fragen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über aktuelle und rechtlich relevante Themen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung.



27.03.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.102

NEU

Vollmacht & Patientenverfügung: Immer noch nicht geregelt? Versorgungslücken bei Kunden erkennen

REFERENTEN:

Horst Loy
→ JURA DIREKT GmbH

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Wer vertritt, wenn man aufgrund eines Unfalls oder wegen Krankheit nicht mehr selbst in der Lage dazu ist
- Wer entscheidet über Gesundheit, Finanzen oder Unterbringung und setzt Wünsche durch
- Die größten Irrtümer zum Thema Vollmachten, Testament und 24 Std. Notfall-Hilfe
- Nachhaltige Absicherung

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer können Versorgungslücken erkennen und aufzeigen. Zudem können sie rechtliche Vorsorge als Brücke zum Biometrie-Geschäft einsetzen.



16.06.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



16.103

MARTENS & PRAHL
GEWERBETAGE 2026:
Trends & Entwicklungen in der
Gewerbeversicherung

REFERENTEN:

Ralf Kübeler → MARTENS & PRAHL Kiel
Tanja Buhmann → MARTENS & PRAHL Hamburg
Vertreter unserer Konzeptversicherer AXA,
BarmeniaGothaer & HDI

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Bereich der gewerblichen Versicherungen aufweisen.

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch der Mitarbeiter im Gewerbebereich zu Prozessen, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Gewerbekunden
- Erläuterung praxisnaher Abläufe im Gewerbe-geschäft und Neugeschäft
- Bestands-Renewal / Ausschreibungen
- Benötigte Risikofaktoren / Unterlagen
- Ermittlung der Prämie / Berechnungen
- Gewerbe-geschäft aus Sicht der Versicherer
- Aktuelle Marktentwicklungen, Vorteile und Erfahrungen unserer Rahmenvereinbarungen

Ziele der Maßnahme:

Intensiver Austausch der Teilnehmer im Gewerbe-Geschäft, um die Prozesse sowohl intern als auch bei den Versicherern zu verbessern.

Organisatorische Hinweise:

Es handelt sich um ein 1,5 Tages-Seminar mit einem gemeinsamen Abendessen in Hamburg.

18.02.2026-
Beginn: 12.00 Uhr
19.02.2026
Ende: 16.00 Uhr

HAMBURG

350 €, inkl. Übernachtung
und Verpflegung
(bei mind. 15 Teilnehmern)

16.104

NEU

Das MARTENS & PRAHL
Bürocover: Einfach, schnell
und preiswert

REFERENTEN:

Ellen Mandelkow, Roswitha Pelzer
→ Baloise Versicherung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Versicherungslösungen für Bürobetriebe – kompakt & praxisnah
- Highlights und Alleinstellungsmerkmale
- Möglichkeit für Fragen & Austausch mit Experten aus dem Fachbereich

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen den Aufbau, die Anwendung und Tarifierung des Konzeptes kennen und wissen, wie sie diese anwenden können.

12.03.2026

11.00 Uhr – 12.00 Uhr

16.105

NEU

Risikobewusstsein vs.
Realität: Ist die Cyber-
versicherung überflüssig?

REFERENTEN:

Björn Blender
→ CyberDirekt

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Vorstellung CyberDirekt
- Unser Risikobewusstsein benötigt ein Update
- Schadenfälle aus der Praxis
- Im Dickicht der Tarifwelten
- Die Unterstützung durch CyberDirekt

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die grundsätzlichen Leistungsbereiche der Cyberversicherungen und ihren Aufbau kennen. Sie erfahren, wie individuell die Risiken für verschiedene Unternehmen sein können. Außerdem lernen sie die Bedeutung der einzelnen Leistungsarten kennen, um so die Angebote der Cyber-Versicherer besser verstehen zu können.

29.04.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



16.106

AKQUISITION & BERATUNG IN DER GEWERBE-/ INDUSTRIE-VERSICHERUNG

REFERENTEN:

Markus Müller → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln

16.107

AKQUISITION & BERATUNG IN DER GEWERBE-/ INDUSTRIE-VERSICHERUNG

REFERENTEN:

Markus Müller → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln
Johannes Zeller → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Vertiefte Fachkenntnisse in der gewerblichen / industriellen Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung.

Inhalte:

- Technische und organisatorische Aufstellung der Unternehmen
- Platzierung komplexer Risiken z. B. Galvanikanlagen, Gießereien, Papierherstellung, Holzverarbeitung, Lebensmittelindustrie
- Umgang mit Elektroveisungsattesten und Brandschutzempfehlungen
- Umgang mit nicht versicherungswürdigen Betriebsteilen
- Versicherungswerte und Ersatzwertregelungen
- Ermittlung angemessener Haftungslimits mit dem Kunden
- Markt- und Umgebungssituationen
- Digitale Administration von internationalen Programmen mit MARTENS & PRAHL Jaspers

Ziele der Maßnahme:

Spezielle Fragestellungen bzw. systematische Risikoanalyse inklusive Hinweisen zum Beratungsgespräch. Vorbereitung eines Akquisitions- bzw. Beratungsgesprächs. Vertiefung der Kenntnisse zu den Risiken der größeren Gewerbe- und Industriebetriebe, aktuelle Trends, Marktentwicklung.



28.04.2026

HAMBURG

10.00 Uhr – 16.30 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Vertiefte Fachkenntnisse in der gewerblichen / industriellen Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung.

Inhalte:

- Tag 1:
- Technische und organisatorische Aufstellung der Unternehmen
 - Platzierung komplexer Risiken z. B. Galvanikanlagen, Gießereien, Papierherstellung, Holzverarbeitung, Lebensmittelindustrie
 - Umgang mit Elektroveisungsattesten und Brandschutzempfehlungen
 - Umgang mit nicht versicherungswürdigen Betriebsteilen
 - Versicherungswerte und Ersatzwertregelungen
 - Ermittlung angemessener Haftungslimits mit dem Kunden
 - Markt- und Umgebungssituationen
 - Digitale Administration von internationalen Programmen mit MARTENS & PRAHL Jaspers
- Tag 2:
- Summenermittlung in der Betriebsunterbrechungsversicherung
 - PML Schätzung und Festlegung von Höchstentschädigungen in der Betriebsunterbrechungsversicherung
 - Sonderfälle z. B. Fabrikationsrisiken

Ziele der Maßnahme:

Spezielle Fragestellungen bzw. systematische Risikoanalyse inklusive Hinweisen zum Beratungsgespräch. Vorbereitung eines Akquisitions- bzw. Beratungsgesprächs. Vertiefung der Kenntnisse zu den Risiken der größeren Gewerbe- und Industriebetriebe, aktuelle Trends, Marktentwicklung.



29.06.2026-
Beginn: 10.30 Uhr
30.06.2026
Ende: 15.00 Uhr

STUTTGART

400 €, inkl. Übernachtung und Verpflegung



16.108

NEU

BERATEN MIT MEHRWERT:
Arbeitskraftabsicherung neu gedacht

REFERENTEN:

Jörg Wieland → mehrwertsein

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Konzeptionelle Arbeitskraftabsicherung unter Berücksichtigung der Sozialversicherung und der steuerlichen Aspekte.

Inhalte:

- Bedarfsermittlung und Bedarfssituation
- Besonderheiten je nach Versicherungsstatus
- Berufsunfähigkeitsrente und steuerliche Einordnung
- Zuschüsse und Arbeitgeberlösungen
- Betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung (bBU)
- Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge
- Berufsunfähigkeit und Pflegeabsicherung
- Pflegeabsicherung im Beratungsgespräch

Ziele der Maßnahme:

Mit dem Kunden ein Konzept zur Absicherung im Falle der Berufsunfähigkeit erstellen zu können, das alle Bedarfssituationen umfasst, die Bestimmung der Absicherungshöhe und Auswahl des Durchführungswegs unter Berücksichtigung der Sozialversicherung und der Steuer ermöglicht.



03.02.2026

HAMBURG

09.30 Uhr – 16.15 Uhr

400 €, inkl. Verpflegung

16.109

NEU

STRATEGISCHE RESILIENZ:
Business Continuity Management (BCM) als Erfolgsfaktor des Risikomanagements beim Kunden

REFERENTEN:

Gilberto Rosa → MARTENS & PRAHL Consulting

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Erfahrung im Bereich Firmen- oder Industrierversicherung mitbringen.

Inhalte:

- Business Continuity Management nach ISO 22301 / VdS 3822
- Systematische Identifikation kritischer Prozesse und Ressourcen
- Reduktion von Risiken und Stärkung der Resilienz (Widerstandsfähigkeit)
- Verbesserte Ausgangsposition bei Versicherungsverhandlungen
- Sicherstellung der Handlungsfähigkeit im Ernstfall durch Notfallpläne und definierte Wiederanlaufzeiten

Ziele der Maßnahme:

BCM macht Risiken beherrschbarer und gibt Unternehmen Stabilität in einem herausfordernden (Versicherungs-)Marktumfeld.



14.04.2026

HAMBURG

10.00 Uhr – 16.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung



12.080

TREFFEN DER SPEZIALISTEN

im Bereich der Kfz Versicherungen

REFERENTEN:

Julie Schellack → MARTENS & PRAHL Holding
Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz Geschäft aufweisen.

Inhalte:

Interner Austausch zu Versicherern, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Kfz Kunden.

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung umfangreicher Kenntnisse zu den aktuellen Entwicklungen im Kfz Versicherungsmarkt mit praktischen Hinweisen für die technische Verarbeitung.

Organisatorische Hinweise:

Neue Teilnehmer sind herzlich willkommen. Teilnehmer dürfen eine interne Sammlung aktueller Problemfälle und positiver Erfahrungen im Kfz Einzel- und Flottengeschäft mitbringen.





20.04.2026-
Beginn: 13.00 Uhr
22.04.2026
Ende: 12.00 Uhr

OSTBEVERN

750 €, inkl. Übernachtung und Verpflegung

16.110

NEU

Schadenfälle in der Kfz Versicherung

REFERENTEN:

Denis Wolter → Itzehoer Versicherungen

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Einblick in die Itzehoer Schadenwelt
- Echte Großschäden
- Fahrerschutz – sinnvoll oder nicht
- Praxisnahe Schadenbeispiele

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer verstehen zentrale Schadenprozesse von Großschäden. Sie erhalten Einblicke in die Schadenwelt der Itzehoer Versicherungen und reflektieren praxisnahe Schadenbeispiele.





16.03.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.111

Ein echter Partner in der Kfz Versicherung für die MARTENS & PRAHL Gruppe

REFERENTEN:

Denis Wolter → Itzehoer Versicherungen

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Vermittlung der Inhalte des neuen Kfz Tarifs 09/2026 mit vertrieblichen Impulsen
- Verkehrs-Rechtsschutz

Ziele der Maßnahme:

Vertiefung der Kenntnisse in der Kfz Sparte. Kennenlernen der Neuerungen des Kfz Tarifs.





09.09.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



12.084

TREFFEN DER SPEZIALISTEN

im Bereich der Privatkunden Versicherungen

REFERENTEN:

Julie Schellack → MARTENS & PRAHL Holding
Anneke Witt → MARTENS & PRAHL Holding
Marcel Brahmstaedt → MARTENS & PRAHL Holding
Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten primär im Privatkunden-segment tätig sein.

Inhalte:

- Interner Austausch zu Versicherern, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Privatkunden
- Intensiver Austausch mit unseren Konzeptanbietern zu Produkten und Zusammenarbeit

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung umfangreicher Kenntnisse der aktuellen Entwicklungen im Privatversicherungsmarkt mit praktischen Hinweisen für die technische Verarbeitung.



25.08.2026-

Beginn: 14.00 Uhr

27.08.2026

Ende: 14.00 Uhr

HEILIGENHAFEN

750 €, inkl. Übernachtung und Verpflegung

16.112

NAFI Sachversicherungen: (Privatkunden) Grundlagen- & Admin-Schulung zur Nutzung des Beratungstools

REFERENTEN:

Anneke Witt
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Nutzung des Beratungs- und Vergleichstools NAFI
- Zusammenspiel NAFI / AMS
- Beispiel-Rechnungen (spartenübergreifend)
- Admin-Bereich
- Konfigurationsmöglichkeiten im NAFI- Tool kennenlernen und Zusammenhänge verstehen (u. a.): Auswahl der Versicherer, Risikofragen reduzieren, Wahlmöglichkeit: MPC / Marktüberblick, Vorbelegungen, etc.
- Austauschmöglichkeit und Klärung offener Fragen

Ziele der Maßnahme:

- Sichere Handhabung des NAFI-Tools und des Admin-Bereiches
- Optimale Konfiguration für die MARTENS & PRAHL Partner
- Effiziente Nutzung des NAFI-Tools



03.06.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.113

NEU

Die MARTENS & PRAHL Konzeptwelt: Mehrwerte in der Kundenberatung

REFERENTEN:

Tina Reimers, Anneke Witt
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Vorstellung der MARTENS & PRAHL Konzeptwelt
- Welche Konzepte und Rahmenverträge gibt es
- Welche Highlights beinhalten die Konzepte
- Wo finde ich die entsprechenden Unterlagen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die MARTENS & PRAHL Konzeptwelt kennen und verstehen diese. Zudem wissen sie, wer die Ansprechpartner sind und wo sie die Klauselwerke und Dateien finden.



02.07.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



16.114

NEU

**ROLAND RECHTS-
SCHUTZ KOMPAKT:**
Produkte, Leistungen, Praxisfälle

REFERENTEN:

Daniela Petermann → ROLAND Rechtsschutz

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Grundkenntnisse im Bereich Rechtsschutz empfohlen.

Inhalte:

- Arbeiten mit den produktspezifischen Bedingungs-
werken (z. B. allgemeine Rechtsschutz-Bedingun-
gen ARB, MARTENS & PRAHL STRAF)
- Geltungsbereich, Versicherungsfall, Ausschlüsse
etc.
- Schadenbeispiele aus der Praxis
- Einblicke in die Produktwelt
- Allgemeines & Erfahrungen, Austausch

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer frischen ihr Wissen auf, verstehen
Zusammenhänge und gewinnen Sicherheit im Be-
ratungsgespräch.



06.10.2026

HAMBURG

10.00 Uhr – 16.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

16.115

NEU

ROLAND Rechtsschutz:
Das Service-Portal für
den Kunden

REFERENTEN:

Sevim Kayirtar, Daniela Petermann
→ ROLAND Rechtsschutz

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Vorstellung der vielfältigen Möglichkeiten des
Kunden- Service-Portals
- Kennenlernen der Services wie z. B. Online-
Schadenmeldung , Vertragsgenerator und Kunden-
datenänderung

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen das Service-Portal von
ROLAND Rechtsschutz sowie die damit verbundenen
Vorteile zur Nutzung im Arbeitsalltag kennen.



**22.04.2026
& 18.08.2026**

jeweils 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.116

NEU

ROLAND Rechtsschutz:
Der Konfliktlöser – besseres
Miteinander als Unterstüt-
zung für den Kunden

REFERENTEN:

Daniel Freier, Daniela Petermann
→ ROLAND Rechtsschutz

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

Vorstellung der vielfältigen und bedarfsgerechten
Services für Kunden im Konfliktfall, bei einer Rechts-
frage oder bei Unstimmigkeiten.

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die vielseitigen Möglichkeiten
zur Konfliktlösung kennen und wissen, wie sie diese
umsetzen können.



23.04.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



12.087

TREFFEN DER SPEZIALISTEN im Bereich Schaden

REFERENTEN:

Julie Schellack → MARTENS & PRAHL Holding
Mirja Scheele → MARTENS & PRAHL Travemünde
Weitere externe und interne Referenten

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten über fundierte Kenntnisse im Schadenbereich verfügen.

Inhalte:

Tag 1:

- Besuch IFS – Institut für Schadenverhütung und Schadenforschung in Kiel, Besichtigung und Vortrag Dr. H.-Hermann Drews

Tag 2:

- Aktuelle Herausforderungen in der Schadenbearbeitung
- Prozesse – digitale Lösungen / KI
- Schadenprävention in der Praxis – Feedback Tag 1
- Beurteilung unserer Hauptversicherer
- Anforderungen an Konzeptversicherer
- Besondere Schadenfälle aus der Praxis



24.03.2026-

Beginn: 10.30 Uhr

25.03.2026

Ende: 16.00 Uhr

KIEL

**300 €, inkl. Übernachtung
und Verpflegung**
(bei mind. 15 Teilnehmern)

16.117

Kfz Schadenbearbeitung im Hause R+V / KRAVAG

REFERENTEN:

Christoph Röttger, weitere Kfz Spezialisten
→ R+V Versicherung

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Schadenbearbeitung im Hause R+V / KRAVAG (News / Zahlen / Daten / Fakten)
- Konkrete und fiktive Abrechnung von Kfz Schäden (Kfz Haftpflicht und Kasko)
- Dubiosschadenerkennung und -bearbeitung anhand von Fallbeispielen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer kennen die erforderlichen Bearbeitungsroutinen in der Schadenbearbeitung und der Rücksprachebedarf wird minimiert. Die Teilnehmer können zu erforderlichen Maßnahmen rund um den Verkehrsunfall beraten und eine erste Einschätzung zum Schadenersatz geben.



29.09.2026

10.00 Uhr – 12.00 Uhr





12.085

TREFFEN DER SPEZIALISTEN

im Bereich Wohnungswirtschaft

REFERENTEN:

Holger Mardfeldt → MARTENS & PRAHL Holding
Nico Streker → Asspick
Weitere externe und interne Referenten

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten über fundierte Kenntnisse in der Wohnungswirtschaft verfügen.

Inhalte:

Interner Austausch zu Versicherern, Produkten und Marktentwicklungen. Außerdem werden digitale Lösungen und aktuelle Ansätze zur Kundenbetreuung und Akquisition diskutiert.

Ziele der Maßnahme:

Austausch und Vermittlung von spezialisierten Kenntnissen der aktuellen Entwicklungen im wohnungswirtschaftlichen Segment.

Organisatorische Hinweise:

Neue Teilnehmer sind herzlich willkommen.



23.02.2026-
Beginn: 12.00 Uhr
24.02.2026
Ende: 14.00 Uhr

HAMBURG

400 €, inkl. Übernachtung
und Verpflegung
(bei mind. 15 Teilnehmern)

16.118

NEU

Spezialversicherungskonzepte für die Bau- branche: Maschinen- und Anlagenbau

REFERENTEN:

Dirk Remer, Jens Hildebrandt
→ M&P FiMa

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Vorstellung M&P FiMa Assekuranzmakler GmbH
- Sonderkonzepte Komposit-Bau (BHV, Maschinenversicherung, Bauleistung)
- Grundlagen der Kautionsversicherung
- Verbesserung der Finanzierungsstruktur
- Liquiditätssicherung

Ziele der Maßnahme:

Unterstützung zur Kautionsversicherung für die gesamte MARTENS & PRAHL Gruppe.
Austausch / Unterstützung durch Branchenkenntnisse in der gesamten MARTENS & PRAHL Gruppe.



17.03.2026

10.00 Uhr – 10.45 Uhr

16.119

NEU

LOUD insurance broker: Versicherungslösungen für Veranstaltungen

REFERENTEN:

Peter Grischke, Anna-Lena Schönberger
→ LOUD insurance broker

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Vorstellung LOUD insurance broker GmbH
- Veranstalterhaftpflichtversicherung
- Weitere notwendige Versicherungen für eine Veranstaltung

Ziele der Maßnahme:

Kennenlernen unserer neuen Partnerfirma LOUD und deren Spezialgebiete. Möglichkeiten der Zusammenarbeit, Netzwerk MARTENS & PRAHL Gruppe.



05.02.2026

10.00 Uhr – 10.45 Uhr



16.120

PRAXISNAHER WORKSHOP in der Sparte Transportversicherung

REFERENTEN:

Joachim Schmieter → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten mindestens über Grundkenntnisse im Bereich der Transportversicherung verfügen.

Inhalte:

Tag 1:

- Abendessen und Abfahrt zum Flughafen Köln zur exklusiven Besichtigung des Frachtbereiches UPS
- Übernachtung Hotel in Köln

Tag 2:

- Feedback und Resümee Tag 1
- Transportversicherung in der Kundenberatung
- Güterfolge- und Vermögensschäden
- Ausschlüsse in der Transportversicherung
- Mitversicherung der politischen Gefahren (Krieg / Streik-Aufruhr / Beschlagnahme) & aktueller Stand
- Versicherungssteuer (aktueller Stand)
- Schadenthemen (Input aus dem Teilnehmerkreis!)

Die zu besprechenden Themen richten sich auch nach den Wünschen der Teilnehmer!

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erlangen Kenntnisse zu der Risikosituation, den Präventionsmaßnahmen sowie der Schadenabwicklung.

Organisatorische Hinweise:

Der Frachtbereich vom Flughafen Köln ist abends besonders spannend. Die exklusive Führung am 18.06.2026 beginnt um 21.45 Uhr und endet um ca. 00.30 Uhr.

ES GIBT
WEITERBILDUNG ZEIT

18.06.2026-
Beginn: 17.00 Uhr
19.06.2026
Ende: 15.30 Uhr

KÖLN

300 €, inkl. Übernachtung
und Verpflegung

16.121

NEU

Complianceversicherung 2.0: Schutzschild gegen Wirtschaftskriminalität

REFERENTEN:

Stefan Sievers
→ Hiscox SA

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Reale Schadenfälle und Akquise-Tipps
- Leistungsdetails der Complianceversicherung
- Fachbeitrag unseres Partners Control Risks zu internen Ermittlungen
- Vertriebstipps zur zielgerichteten Kundenansprache

Ziele der Maßnahme:

- Neue Vertriebsmöglichkeit vorstellen
- Wissen rund um Compliance und Hinweisgeber-schutzgesetz vermitteln
- Wissensvorsprung gegenüber Wettbewerb

ES GIBT
WEITERBILDUNG ZEIT

06.05.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.122

NEU

Einblick in zentrale US- Versicherungsthemen

REFERENTEN:

1) Jana Altuncu 2) Doug Mitchel
3) Thomas Großmann
→ 1) MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln
→ 2) Lowry Insurance
→ 3) MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten, Führungskräfte, Geschäftsführer.

Inhalte:

- Workers' Compensation
- Herausforderungen für Markteinsteiger
- Das US-Gesundheitssystem und seine Kosten
- Stressfaktor Familienabsicherung

Ziele der Maßnahme:

Diese praxisorientierte Schulung vermittelt einen umfassenden Überblick über wichtige Versicherungsfragen für Firmen, die in den US Markt eintreten oder dort bereits vertreten sind.

Organisatorische Hinweise:

Es wird ein Verständnis für Marktmechanismen und regulatorische Unterschiede vorausgesetzt. Die Schulung wird in englischer Sprache durchgeführt.

ES GIBT
WEITERBILDUNG ZEIT

03.03.2026

15.00 Uhr – 16.30 Uhr



12.010

ENTWICKLUNGSTAGE:

Lösungen für die vertriebliche Praxis im gewerblichen Versicherungsbereich

REFERENTEN:

- Ralf Kübeler** → MARTENS & PRAHL Kiel
Peer Schiemann → MARTENS & PRAHL Berlin
Tina Reimers → MARTENS & PRAHL Holding

Sechs Vertreter von Versicherungsgesellschaften, die langfristig für die MARTENS & PRAHL Gruppe tätig sind

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Kennenlernen der MARTENS & PRAHL Gruppe mit all ihren Besonderheiten, Konzepten und Spezialitäten
- Praxisarbeit am Beispiel von drei Musterkunden im Gewerbebereich vom Handwerksbetrieb bis zum großgewerblichen Unternehmen
- Spartenübergreifend – Sachversicherung, Betriebshaftpflicht, Betriebsunterbrechung, Schadenmanagement, Kunden- und Bestandsbetreuung
- Fachvorträge der Referenten
- Vorstellung Arbeitsergebnisse, Erstellung einer Abschlusspräsentation
- Erfahrungsaustausch sowie Intensivierung von Versichererkontakten

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die MARTENS & PRAHL Gruppe kennen, erarbeiten in Arbeitsgruppen die umfassende Betreuung eines Gewerbebetriebes und erhalten hierbei viele praxisbezogene Hinweise der Referenten.





16.05.2026-
Beginn 13.00 Uhr
21.05.2026
Ende 13.30 Uhr

Der Ort ist noch offen

**1.200 € inkl. Reisekosten,
Übernachtung, Verpflegung etc.**

16.123

Aktuelle Rechtsprechung zur Sachversicherung

REFERENTEN:

- Tobias Westphal**
→ MARTENS & PRAHL Gießen

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

Darstellung der neueren Gerichtsurteile in der Sachversicherung, insbesondere zu den Themen:

- Obliegenheitsverletzungen
- Leistungsausschlüsse
- Nachweis des Versicherungsfalls
- Quotelungen
- Wirksamkeit von Versicherungsbedingungen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer aktualisieren und ergänzen ihre Kompetenz und Qualifikation in der Schadensbearbeitung.





27.10.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.124

NEU

Berufshaftpflicht für Ärzte:
Versicherungslösungen für die Praxis

REFERENTEN:

- Moritz Keeve, Stefan Finke**
→ HDI AG

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungspunkten.

Inhalte:

- Grundlagen der Arzthaftung
- Praxisabsicherung, Inhalt und Betriebsunterbrechungsversicherung
- Vorstellung Angebotsrechner

Ziele der Maßnahme:

- Verständnis für die Grundlagen der Arzthaftung
- Kenntnis über die Möglichkeiten der Praxisabsicherung
- Eigenständige Berechnung von Tarifangeboten





07.10.2026

10.00 Uhr – 11.30 Uhr



**WIR SIND EINE
FLOTTE VIELER,
UNTERSCHIEDLICH
SCHNELLER SCHIFFE,
DIE SICH AN
VERÄNDERUNGEN
BESTENS ANPASSEN.**

**EIN INTELLIGENTER
SCHWARM.**

Julie Schellack



GEIST

MARTENS & PRAHL TEAMEVENTS

Ob bei der herausfordernden Xletix-Challenge durch Matsch und Eiswasser in Grömitz oder dem spannenden MPC Cup Kickerturnier, bei dem gekickt wird, bis die Hände glühen! Es geht vor allem um den Zusammenhalt, Spaß und das gemeinsame Erreichen von Zielen.

AUCH IN DIESEM JAHR ZÄHLT:
EIN TEAM, EIN ZIEL!

Mit dem Motto setzen wir auf Teamgeist und den Spaß, gemeinsam die Herausforderungen zu meistern.

TERMINE: **XLETIX:** 12.09.2026 / **MPC CUP:** 25.09.2026 /
UND NOCH MEHR SPORTLICHE AKTIVITÄTEN

TEAM

Wir zählen auf Euch und nehmen gerne weitere Ideen von Euch auf! Viel Spaß und bleibt sportlich!

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



3.1

VERSICHERUNGSFACH-
& SPARTENWISSEN



3.2

VERTRIEB:
KOMPETENZWERKSTATT



3.3

MANAGEMENT & FÜHRUNG



3.4

DIGITALISIERUNG



**WEITERBILDUNGS-
BEREICH 3.2**
VERTRIEB:
KOMPETENZ-
WERKSTATT

KOMPETENZWERKSTATT

Willkommen in der MARTENS & PRAHL KoMPetenzwerkstatt – unserem Angebot für persönliche Weiterentwicklung im Versicherungsvertrieb. Die Seminare richten sich gezielt an alle MARTENS & PRAHL Kundenberater – egal, ob der Schwerpunkt im Innen- oder Außendienst liegt. Neu in diesem Jahr ist die Erweiterung um Angebote für die Büromanager und Vertriebsassistenzen unserer Maklerbüros. Damit möchten wir auch diese wichtige Zielgruppe ansprechen und praxisnahe Unterstützung sowie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten bieten.

In der KoMPetenzwerkstatt steht die Entwicklung von Soft Skills im Vordergrund und ergänzt so perfekt Eure vorhandenen Fachkenntnisse und unser Angebot im Bereich Versicherungsfach- & Spartenwissen.

Wir bieten aktuelle und moderne Themen, die speziell auf die Herausforderungen und Chancen im Maklerbüro zugeschnitten sind.

Neben klassischen Inhalten wie Kundenkommunikation oder Beratungsgrundlagen setzen wir gezielt Schwerpunkte auf Trends und Innovationen, Digitalisierung, nachhaltiges Handeln sowie persönliche Entwicklungskompetenzen. So geben unsere internen und externen Experten wichtige Impulse, damit Ihr Euch zukunftsicher aufstellen könnt.

Nutzt ergänzend hierzu unser thematisch passendes E-Learning- Angebot (siehe Seite 63).



DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK:

Ziele:

Persönliche und berufliche Weiterentwicklung gezielt fördern – praxisnah, zukunftsorientiert und mit echtem Mehrwert für den Vertriebsalltag.

Mehrwerte:

- Individuelle Förderung persönlicher Kompetenzen
- Praxisnahe Workshops und Impulsvorträge zu aktuellen Branchenthemen
- Gezielter Austausch mit Experten und Kollegen
- Stärkung der eigenen Rolle, egal ob im Vertrieb oder im Backoffice
- Flexibles und modernes Weiterbildungsangebot

Wenn Ihr neue Impulse kennenlernen und Eure Kompetenzen ausbauen möchtet, meldet Euch bei uns an!

DIE THEMEN IM ÜBERBLICK:

KUNDENBERATUNG



Copilot Agenten in der Praxis: KI in der Kundenberatung zielsicher einsetzen

- ✓ Online-Schulung
- ✓ Dauer: 0,5 Tage
- ✓ Referenten: KI-Team

VERTRIEBSASSISTENZ



Anforderungen im Alltag meistern: Professioneller Umgang mit Erwartungen, Konflikten & dem eigenen Anspruch

- ✓ Online-Schulung
- ✓ Dauer: Zweimal 0,5 Tage
- ✓ Referenten: Frederik Huhmann



Wirkung und Präsentation in der Kundenberatung

- ✓ Seminar
- ✓ Dauer: 2 Tage
- ✓ Referenten: Marcel Brahmstaedt



Effiziente Assistenz im Maklerbüro: Organisation, Prozesse und Praxiswissen

- ✓ Seminar
- ✓ Dauer: 1 Tag
- ✓ Referenten: Verschiedene interne Experten

Termine & Kosten für alle Veranstaltungen findet Ihr ab Beginn 2026 auf der Akademie-Plattform!

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



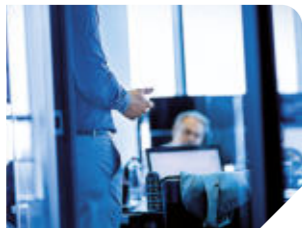
3.1

VERSICHERUNGSFACH-
& SPARTENWISSEN



3.2

VERTRIEB:
KOMPETENZWERKSTATT



3.3

MANAGEMENT & FÜHRUNG



3.4

DIGITALISIERUNG

**WEITERBILDUNGS-
BEREICH 3.3**
MANAGEMENT &
FÜHRUNG



16.125

ARBEITSRECHT AKTUELL:

Neues, Wichtiges & Interessantes für
den Maklerbetrieb als Arbeitgeber

REFERENTEN:

Jörn Fuhrken → fuhrken&sauer

Zielgruppe:

Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Arbeitsrechtliches Interesse.

Inhalte:

- Personalarbeit im Lichte aktueller Gerichtsentscheidungen
- Relevante Gesetzesänderungen
- Aktuelle Bezüge zu praxisnahen Themen
- Spannende neue Gesetze im Bereich des Arbeitsrechts

Ziele der Maßnahme:

Problembewusstsein für alte und neue
arbeitsrechtliche Fallstricke.

Organisatorische Hinweise:

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt.



05.05.2026

HAMBURG


09.30 Uhr – 16.30 Uhr

250 €, inkl. Verpflegung

16.126

DER STAMMTISCH FÜR UNTERNEHMER:

MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde



Für Führungskräfte

**DIE STUNDE DER
UNTERNEHMER
STAMMTISCH FÜR ALLE,
DIE DABEI SIND!**

**Hier wird
90 Minuten
auf dem Laufenden
gehalten!**

TERMINE	THEMEN	REFERENTEN
30.04.2026 10.00 Uhr – 11.30 Uhr	KI & Copilot Agents im Maklerbetrieb	KI Team MARTENS & PRAHL Holding
11.06.2026 10.00 Uhr – 11.30 Uhr	Führen im Maklerbetrieb in Zeiten des Wandels	movit GmbH
21.09.2026 10.00 Uhr – 11.30 Uhr	Corporate Trust - Bedeutung für den Versicherungsmakler	Christian Schaaf, Uwe Knebelsberger CORPORATE TRUST
19.11.2026 10.00 Uhr – 11.30 Uhr	Zahlen, Steuern, Strategie: Der Blick der Holding auf die Beteiligungen der Versicherungsmakler	Tahar Belhadj MARTENS & PRAHL Holding

50 €
pro TN /
pro Treffen

Online
über
TEAMS

|||
###|||



16.127

AUSBILDER WORKSHOP: Impulse für die Praxis beim Versicherungsmakler

REFERENTEN:

Sabrina Kröger → MARTENS & PRAHL Holding
Auguste Karneck → MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte.

Inhalte:

- Interner Austausch zu aktuellen Ausbildungsthemen
- Best-Practice-Beispiele aus der Ausbildungspraxis
- Änderungen in rechtlichen Rahmenbedingungen und im Berufsbildungsgesetz
- Austausch über Herausforderungen und Lösungsansätze im Alltag
- Impulsvortrag zu einem aktuellen Thema (wird rechtzeitig vorher auf der Akademie-Plattform bekannt gegeben)

Ziele der Maßnahme:

Vernetzung und Austausch der Ausbilder der Gruppe.

Organisatorische Hinweise:

Der Veranstaltungsort und der Preis werden Anfang 2026 auf der Akademie-Plattform bekanntgegeben.



08.09.2026 -

Beginn: 09.30 Uhr

09.09.2026

Ende: 17.00 Uhr

Der Ort ist noch offen

Der Preis ist abhängig vom Ort und
der Anzahl der Anmeldungen

LÜBECKER EMPFANGSTAGE WIR LADEN EUCH EIN

Bei diesem Treffen laden wir alle neuen Kollegen herzlich zu einem besonderen Kennenlernen nach Lübeck ein. Dies ist eine wertvolle Gelegenheit, sich mit Mitgliedern unserer Gruppe aus ganz Deutschland zu vernetzen, tiefere Einblicke in unsere Unternehmenskultur zu gewinnen und neue Kontakte zu knüpfen.



Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!



AUGUSTE KARNECK

T 0451 88 18 271
auguste.karneck@martens-prahl.de



MARCEL BRAHMSTAEDT

T 0451 88 18 129
marcel.brahmstaedt@martens-prahl.de

16.129

NEU

LinkedIn als Erfolgsfaktor für Versicherungsmakler: Strategie und Beiträge für mehr Sichtbarkeit

REFERENTEN:

Stefanie Kaml

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- LinkedIn verstehen und lernen, damit umzugehen
- Strategische Differenzierung zwischen Unternehmensprofil und privatem Profil
- Content als Unternehmen und Corporate Influencer für organische Reichweite erstellen
- Möglichkeiten der Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer verstehen, wie LinkedIn aufgebaut ist und wie man den Nerv der Zielgruppe wirklich trifft. Dabei erstellen wir aussagekräftige Profile und tauchen in die Content Strategie ein. Am Ende hat der Teilnehmer ein Paket aus Theorie und Praxis für die langfristige Aktivität auf LinkedIn.



28.04.2026

09.15 Uhr – 12.45 Uhr

16.130

NEU

Instagram als Erfolgsfaktor für Versicherungsmakler: Strategie und Beiträge für mehr Sichtbarkeit

REFERENTEN:

Stefanie Kaml

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Profilaufbau ansprechend für die Zielgruppe erstellen, um Ziele (Bewerbungen, Reichweite, Kunden) zu erfüllen
- Struktur der verschiedenen strategischen Möglichkeiten
- Content Strategie mit der Differenzierung von Story und Feedcontent

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen, wie man langfristig und erfolgreich im beruflichen Kontext auf Instagram aktiv sein kann. Dazu werden in der Theorie die wichtigsten Themen angesprochen und mit Praxisaufgaben vertieft. Am Ende weiß der Teilnehmer, wie man die eigene Zielgruppe mit dem richtigen Content erreichen kann.



06.10.2026

09.15 Uhr – 12.45 Uhr

16.131

Neues aus der Social Media Welt in der Versicherungsbranche der MARTENS & PRAHL Gruppe

REFERENTEN:

Stefanie Kaml

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Die aktuellen Entwicklungen und Trends auf den wichtigsten Social Media Plattformen
- Veränderungen im digitalen Konsumverhalten & Auswirkungen auf die Kommunikationsstrategie
- Vorstellung relevanter Neuerungen (Funktionen, Algorithmen und Nutzerverhalten)
- Besprechung häufig gestellter Fragen aus der MARTENS & PRAHL Gruppe und praxisnahe Lösungsansätze
- Möglichkeit für Austausch & Fragen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Überblick über die wichtigsten Entwicklungen der letzten Monate im Bereich Social Media. Im Fokus stehen aktuelle Trends, häufige Herausforderungen sowie Fragen, die Partnerunternehmen derzeit besonders beschäftigen.

26.02.2026
& 24.09.2026

jeweils 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.660

NEU

Social Media im Versicherungsvertrieb erfolgreich nutzen

REFERENTEN:

Stefanie Kaml

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Grundlagen von Social Media im Versicherungsvertrieb
- Social Media und KI
- Strategien für Versicherungsmakler
- Vertriebliche Nutzung von Instagram, LinkedIn, Xing, Kununu, Facebook, TikTok und YouTube

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen von Social Media kennen und verstehen den Mehrwert einer vertrieblischen Strategie. Sie lernen die Anwendung in der Versicherungsbranche und verstehen die Notwendigkeit eines eigenen Konzeptes.



E-Learning

Dauer: Ca. 90 Minuten

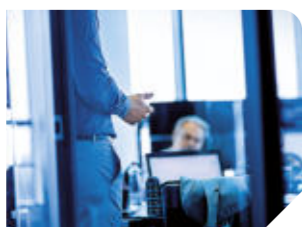
3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



3.1 VERSICHERUNGSFACH- & SPARTENWISSEN



3.2 VERTRIEB: KOMPETENZWERKSTATT



3.3 MANAGEMENT & FÜHRUNG



3.4 DIGITALISIERUNG



WEITERBILDUNGS- BEREICH 3.4 DIGITALISIERUNG

DIGITALE BILDUNG INNOVATIV & FLEXIBEL

Das Thema „Digitales Lernen“ hat mittlerweile einen festen Platz in der beruflichen Weiterbildung eingenommen. Um Euch das Lernen so einfach, praxisnah und flexibel wie möglich zu gestalten, bauen wir diesen Bereich im Jahr 2026 gezielt weiter aus. Wir möchten Euch ein vielfältiges und attraktives Lernangebot bereitstellen, das sich kontinuierlich weiterentwickelt und an Eure Bedürfnisse anpasst. Freut Euch auf neue Inhalte, moderne Lernformate und spannende Themen, die Euch im Arbeitsalltag unterstützen und inspirieren können.



Warum ist das Thema Digitales Lernen so wichtig?

Sich neben dem eigentlichen Job noch weiterzubilden, kostet oft sehr viel Zeit und Nerven. Lernen soll möglichst einfach, flexibel und ansprechend sein! Menschen lernen, weil sie es möchten und nicht, weil sie es müssen! Dieses Gefühl möchten wir gern verstärken und daher unser Angebot – ergänzend zu den bekannten Formaten – zukünftig um flexible, spannende und interaktive Lernmethoden erweitern.

Lernen: Wann und wo es Euch am besten passt!

Ob im Auto, auf dem Weg zum nächsten Kundentermin, auf dem Handy oder als Quiz mit anderen Kollegen gemeinsam.

Wir möchten Euch einen bunten Blumenstrauß bieten, aus dem Ihr Euch das Angebot auswählen könnt, welches Ihr gerade benötigt.

Wir freuen uns schon jetzt auf Euer Feedback sowie über Eure Anmerkungen und Themenwünsche.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



CELIN HIMMEL

T 0451 88 18 227
celin.himmel@martens-prahl.de



INTERAKTIV
UND
VIELFÄLTIG

ZEITLICHE
FLEXIBILITÄT

UND HIER UNSERE
E-LEARNING
MEHRWERTE FÜR EUCH!

INDIVIDUELL
LERNEN
=
ERHÖHTER
LERNERFOLG

RESSOURCEN
SPAREND

IDD
FÄHIG

MARTENS & PRAHL ONLINE KURSE: ABLAUF & ÜBERBLICK

UND SO GEHTS:

1. MELDET EUCH AN ...

Unter <https://akademie.martens-prahl.de>

2. WÄHLT ...

Die Kategorie WBT und ein passendes Thema im Bildungskatalog aus.



Das Angebot wird stetig erweitert.
Gerne nehmen wir Eure Themenwünsche mit auf!

3. DURCHLAUFT ...

Euren Lernkurs!

4. ERHALTET ...

Eure Bestätigung direkt in der MARTENS & PRAHL Akademie.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



CELIN HIMMEL

T 0451 88 18 227
celin.himmel@martens-prahl.de

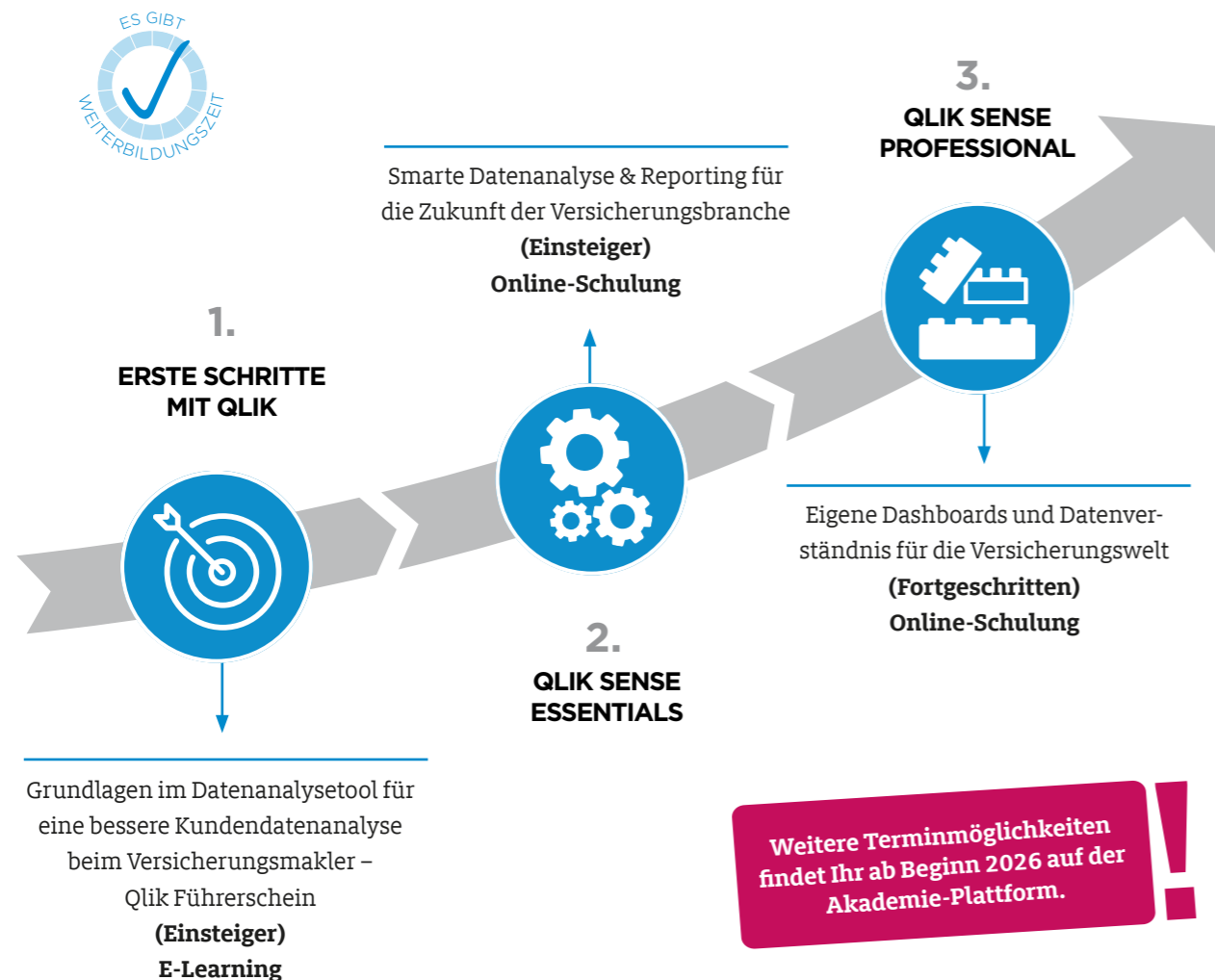
ALLE ONLINE-KURSE AUF EINEN BLICK



NR.	TITEL
MANAGEMENT, FÜHRUNG & PERSÖNLICHKEIT	
16.601	So funktioniert kundenorientierte Kommunikation in der Versicherungswirtschaft
16.602	Bedarfsgerechte Kommunikation mit unterschiedlichen Versicherungskundinnen und -kunden
16.603	Bindungskräfte entfalten – Leistungsstarke Teams für die kundenorientierte Versicherungsberatung
16.604	Die sechs Strategien der Konfliktlösung: Konflikte im Versicherungswesen kundenorientiert lösen
16.605	Ideen im Versicherungsunternehmen kundenorientiert umsetzen – wie aus Absichten Taten werden
16.606	In der Versicherungswirtschaft mit Lob und Anerkennung führen
16.607	Problemlösung im Versicherungsunternehmen – Von der Analyse bis zur kundenorientierten Umsetzung
16.608	Versicherungskundinnen und -kunden aus dem Homeoffice betreuen
16.609	Feedback geben für eine bessere Zusammenarbeit mit Ihren Versicherungskunden
16.610	Online-Verhandlungen mit Versicherungskundschaft professionell führen
16.611	Storytelling im Beratungsgespräch: Versicherungskundschaft mit praxisnahen Beispielen
16.612	Unconscious Bias und Vorurteile abbauen – Versicherungskundinnen und -kunden wertschätzend begegnen
16.613	Customer Service: Kundenservice in der Versicherungsbranche
16.614	Selbstreflexion und Selbstcoaching in der Beratung: Mit Schwächen umgehen und Stärke entwickeln
VERTRIEB, DIGITALISIERUNG, VERSICHERUNGSFACH- & SPARTENSWISSEN	
16.660	Social Media im Versicherungsvertrieb erfolgreich nutzen
16.661	Erste Schritte mit AMS: Grundlagen im Maklerverwaltungsprogramm beim Versicherungsmakler (AMS Führerschein)
16.662	AMS 5 Selektionen
16.663	AMS 5 Vorgangsverwaltung
16.664	Microsoft Teams
16.665	GenAI Grundkurs für Versicherungsvermittler (KI)
16.666	Erste Schritte mit Qlik: Grundlagen im Datenanalysetool für eine bessere Kundendatenanalyse beim Versicherungsmakler (Qlik Führerschein)
16.682	Gewerbeversicherungen (Kostenpflichtig)

QLIK SENCE SMARTE DATENANALYSE

Mit Qlik Sense könnt Ihr Informationen aus verschiedenen Quellen mühelos zusammenführen. Die Daten werden in klar strukturierten, interaktiven Apps dargestellt – ganz ohne technisches Fachwissen. Die visuelle Aufbereitung sorgt dafür, dass Ihr schnell die wichtigsten Erkenntnisse erfassen und fundierte Entscheidungen treffen könnt. Automatisch erstellte Berichte sparen Zeit und reduzieren Euren manuellen Aufwand. Dank einheitlicher Darstellung erhaltet Ihr verlässliche Ergebnisse und vermeidet Fehler. So schafft Ihr eine solide Basis für bessere Entscheidungen und effizientere Arbeitsabläufe.



Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



DANIEL SCHNEIDER

T 04518818140
daniel.schneider@martens-prahl.de

16.132

Qlik Sense Essentials:
Smarte Datenanalyse &
Reporting für die Zukunft
der Versicherungsbranche

REFERENTEN:

Daniel Schneider
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Navigation & Grundfunktionen
- Filtern & Selektionen
- Arbeiten mit Visualisierungen
- Exportieren & Teilen
- Suchen & Smart Search
- Lesezeichen & Storytelling

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen einen sicheren Umgang mit Qlik Sense im Arbeitsalltag kennen.

**04.03.2026
& 08.12.2026**

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.133

NEU

Qlik Sense Professional:
Eigene Dashboards &
Datenverständnis für die
Versicherungswelt

REFERENTEN:

Daniel Schneider
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Bestehende Qlik User mit Anwendungserfahrung.

Inhalte:

- Erstellen von Dashboards
- Verstehen von bestehenden Datenmodellen
- Anwenden von Oberflächenfunktionen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen einen sicheren Umgang im Erstellen von Visualisierungen für angebundene Datenbanken kennen.

**05.03.2026
& 09.12.2026**

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

DIGITALISIERUNG

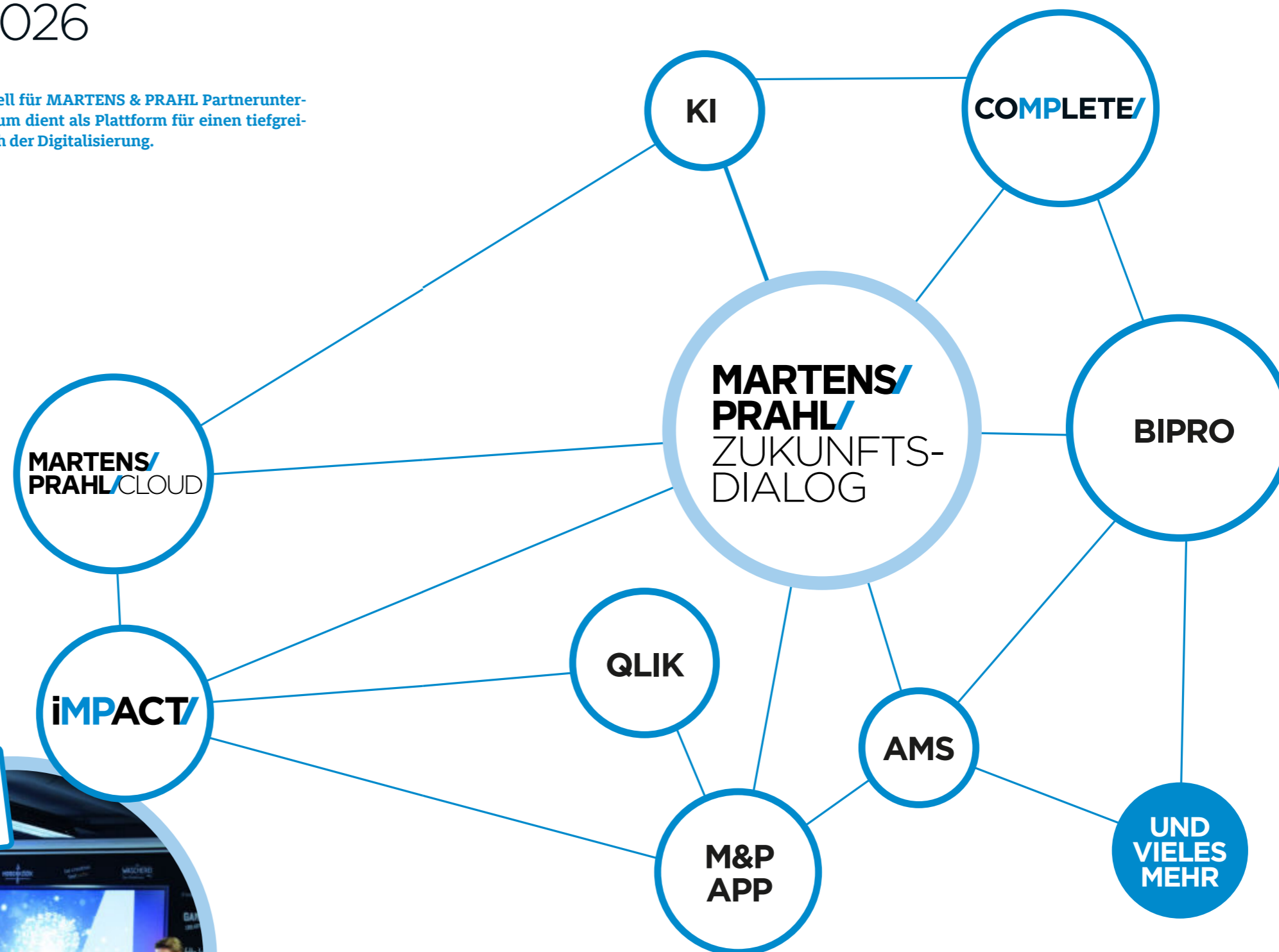
MARTENS & PRAHL

ZUKUNFTSDIALOG 2026

Der „MARTENS & PRAHL Zukunftsdialog“ ist ein Event, das speziell für MARTENS & PRAHL Partnerunternehmen und Software-Dienstleister konzipiert wurde. Dieses Forum dient als Plattform für einen tiefgreifenden Austausch über aktuelle und zukünftige Themen im Bereich der Digitalisierung.

Das Veranstaltungsformat umfasst eine Mischung aus inspirierenden Vorträgen und interaktiven Diskussionsrunden sowie einen Messebereich.

Der „MARTENS & PRAHL Zukunftsdialog“ ist somit nicht nur eine herausragende Wissens- und Networking-Plattform, sondern auch ein Motor für Innovation und zukunftsweisende Entwicklungen im AMS-Bereich. Durch die Förderung eines offenen und kollaborativen Umfelds bietet diese Veranstaltung den Teilnehmern die Möglichkeit, neue Perspektiven und wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen, um sich erfolgreich auf die sich ständig verändernden Anforderungen des modernen Arbeitsumfelds vorzubereiten.



Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



PHIL STADTLÄNDER

T 0451 88 18 135
phil.stadtlaender@martens-prahl.de

16.134

NEU

AMS6: Neue Funktionen des Maklerverwaltungsprogramms im Überblick

REFERENTEN:

Julia Plaumann

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“, AMS-Anwender / Einsteiger.

Inhalte:

- Überblick über die wichtigsten Neuerungen im AMS6
- Aktueller Entwicklungsstand: Welche Funktionen sind bereits verfügbar, welche noch in Umsetzung?
- Zielgruppen & Einsatzbereiche: Für wen ist AMS6 aktuell besonders geeignet
- Tipps für den Umstieg von AMS5 auf AMS6

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die neuen Funktionen und Strukturen des AMS6-Programms und eine fundierte Entscheidungsgrundlage für einen möglichen Systemwechsel.



17.11.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.135

Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS

REFERENTEN:

Christian Carls

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“, AMS-Anwender / Einsteiger.

Inhalte:

- MARTENS & PRAHL Cloud
- Aktuelle MARTENS & PRAHL Projekte
- Highlights der neuen Version (Zeiterfassung, Automatismen, Individualimporter usw.)
- Was erwartet uns in der Zukunft?

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer gewinnen Eindrücke über aktuelle und neue Features im Maklerverwaltungsprogramm, die im Kern der Prozessoptimierung im Maklerbetrieb dienen. Sie sind anschließend in der Lage, die einzelnen Erweiterungen oder Tools bestmöglich in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.



13.10.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.136

AMS: Einstieg in die Welt der Automatismen in der Versicherungsbranche

REFERENTEN:

Max Baumgärtel, Jared Oldekop

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS-Anwender / Einsteiger.

Inhalte:

- Kosten & Onboarding
- Vorstellung von AMS-Automatismen inklusive Anwendungsbeispielen (Änderung Anschrift)
- Weitere Anwendungsmöglichkeiten im Alltag eines Versicherungsmaklers

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen einen eigenständigen Umgang mit den Standardautomatismen und die Integration dieser in den täglichen Arbeitsprozess.



27.05.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.137

AMS: Automatismen für Fortgeschrittene in der Versicherungsbranche

REFERENTEN:

Max Baumgärtel, Jared Oldekop

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“, AMS-Anwender / Einsteiger.

Inhalte:

- Aufbau von Automatismen zur Optimierung von vertrieblichen Prozessen
- Grundlagen & Mechaniken zum Bau eines Automatismus
- Werkzeuge des Automatismus

Ziele der Maßnahme:

- Aufbau & Funktionen verstehen
- Einfache Automatismen selbst erstellen können
- Bestehende Automatismen anpassen können



28.05.2026

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.138

NEU

Tipps & Tricks im AMS5: Benutzerfreundlich & effzi- ent arbeiten im Maklerbüro

REFERENTEN:

Kevin Schön, Julia Plaumann
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“.

Inhalte:

- Übersicht nützlicher AMS-Funktionen für den Arbeitsalltag
- Benutzeroberfläche individuell anpassen
- Favoriten, Schnellzugriffe & Suchfunktionen optimal nutzen
- Einstellungen zur besseren Sichtbarkeit und Datenpflege

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen, AMS individuell anzupas-
sen und durch gezielte Einstellungen effizienter zu
nutzen, um ihre tägliche Arbeit im System über-
sichtlicher, schneller und benutzerfreundlicher zu
gestalten.



16.139

Die Möglichkeiten mit Microsoft Office 365

REFERENTEN:

Jared Oldekop
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungs-
punkten.

Inhalte:

- Überblick & Konzept von Microsoft 365
- OneDrive & SharePoint – Zentrale Dateiverwaltung
- Teams-Chat, Meetings, gemeinsame Dateien
- Outlook & Kalender – Terminorganisation
- Word, Excel, PowerPoint- Bearbeitung
- Planner & To Do-Aufgabenmanagement

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die Möglichkeiten von
Microsoft Office 365 kennen und erhalten hilfreiche
Tipps zur Umsetzung und Anwendung.



16.140

NEU

Einführung Microsoft CoPilot: Funktionen & Anwendungsbereiche im vertrieblichen Arbeitsalltag

REFERENTEN:

Kevin Schön, Ralf Rutkowski
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Funktionsumfang der Lizenzmodelle
- Transkripte & Protokolle nutzen
- Interessante Funktionen in Word, Excel, Power-
Point, Outlook & Teams
- Alltagsbeispiele & Anwendungsbereiche
- Best Practices & Tipps für Prompts
- Interaktive Übungen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen praxisnahen Über-
blick über Copilot-Funktionen in Microsoft 365 und
den MARTENS & PRAHL Chatbot. Sie lernen typische
Anwendungsbereiche kennen und üben den direk-
ten Einsatz im Arbeitsalltag.



16.141

NEU

Fortgeschritten Microsoft CoPilot: Erstellung von eige- nen Agenten zur Optimie- rung der Kundenberatung

REFERENTEN:

Julia Plaumann, Daniel Schneider
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit inhaltlichen Berührungs-
punkten.

Inhalte:

- Überblick erweiterte Copilot- Funktionen
- Einführung in eigene Agenten
- Aufbau & Konfiguration von Workflows
Point, Outlook & Teams
- Einbindung in Microsoft 365 Apps
- Unternehmensspezifische Use Cases
- Sicherheit & Berechtigungen
- Best Practices für Agenten- Design
- Interaktive Übungen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen, eigene Copilot-Agenten zu
erstellen, sinnvoll in Microsoft 365-Workflows einzu-
binden und sicher anzuwenden, um unternehmens-
spezifische Prozesse effizienter und automatisiert zu
gestalten.



16.142

Assfinet Forms und Forms+: Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden

REFERENTEN:

Kevin Schön

→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“.

Inhalte:

- Vorstellung von Assfinet Forms und Forms+ inklusive Anwendungsbeispiele
- Erstellung von digitalen Fragebögen für die Kundenberatung über das Tool Forms

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer gewinnen Eindrücke über aktuelle und neue Features zu Assfinet Forms sowie Forms+, die im Kern der Prozessoptimierung dienen. Sie sind anschließend in der Lage, eigene Formulare zu erstellen und diese in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.



**30.03.2026
& 27.11.2026**

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

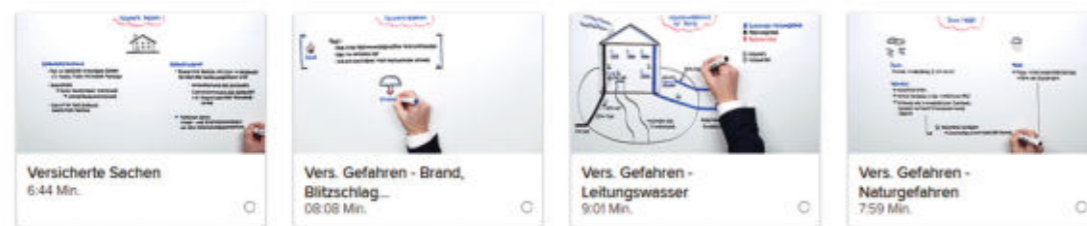


4 REIHEN & EXPERTEN

PRÜFUNGS.TV – DER ONLINE-LERNBEGLEITER FÜR AZUBIS

Eine ausbildungsbegleitende Plattform zur Vertiefung von Wissen in Form von Videos in allen ausbildungsrelevanten Themenfeldern und zur Prüfungsvorbereitung. Zur Vertiefung und Ergänzung des Berufsschulunterrichts.

BEISPIEL: WOHNGEBÄUDE



DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Auszubildende können ihr Lerntempo eigenständig bestimmen, sich den Lernstoff ohne Zeitdruck selber aufteilen und ortsunabhängig lernen
- Anzeige des Lernfortschritts in allen Kategorien – zum besseren Überblick, was schon geschafft wurde und als Motivation
- Optimale Prüfungsvorbereitung durch Echtzeit-Prüfungssimulationen
- Von Experten entwickelt – alle Videos wurden von langjährigen IHK-Prüfern und erfolgreichen Trainern entwickelt
- Bei fachlichen Fragen steht [Prüfungs.TV](#) den Auszubildenden zur Verfügung und beantwortet ihre Fragen innerhalb von 48 Stunden
- Jeder Nutzer hat jederzeit unbegrenzten Zugriff auf alle Lernfunktionen u. a.:
 - Fachvideos
 - Übungsaufgaben
 - Echtzeit-Prüfungssimulation
 - und viele mehr online oder ...
 - in der [Prüfungs.TV-App](#)

DAS SAGEN UNSERE AZUBIS:



AZUBISEMINARE



Die Seminarreihe für Auszubildende der **MARTENS & PRAHL Gruppe umfasst sechs Veranstaltungen à 2–3 Tage. Bei diesen Seminaren kommen immer die Auszubildenden eines Jahrgangs in festen Gruppen zusammen. Selbstverständlich sind die Inhalte unserer Reihe auf die neue Ausbildungsordnung „Kaufmann für Versicherungen & Finanzanlagen“ angepasst.**

In der Seminarreihe geht es um die Vertiefung und Ergänzung des in der Berufsschule und der Praxis erworbenen Fachwissens in den verschiedenen Versicherungssparten. Unser Anspruch ist es praxisnah auszubilden. Daher ergänzen verschiedene Themen der Persönlichkeitsentwicklung und der modernen Arbeitswelt die Ausbildungsreihe und fördern die Entwicklung personenbezogener Fähigkeiten wie Sozial- und Selbstkompetenz.

Am Ende bereiten wir die Gruppen auf die mündliche und schriftliche Prüfung vor.

Zudem bieten wir den Auszubildenden der verschiedenen Standorte mit der Reihe einen Rahmen zur Vernetzung und zum Knüpfen von Kontakten, vielleicht sogar von Freundschaften. Das Netzwerk ist ein zentrales Thema bei all unseren Veranstaltungen und schon in der Ausbildung besonders wichtig, daher werden die Seminartage immer mit gemeinsamen Abendveranstaltungen und Teambuildingmaßnahmen abgerundet.

Der Veranstaltungsort und die Übernachtungsmöglichkeit werden in Lübeck sein. Genauere Informationen folgen rechtzeitig vor Beginn der jeweiligen Seminarmodule.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

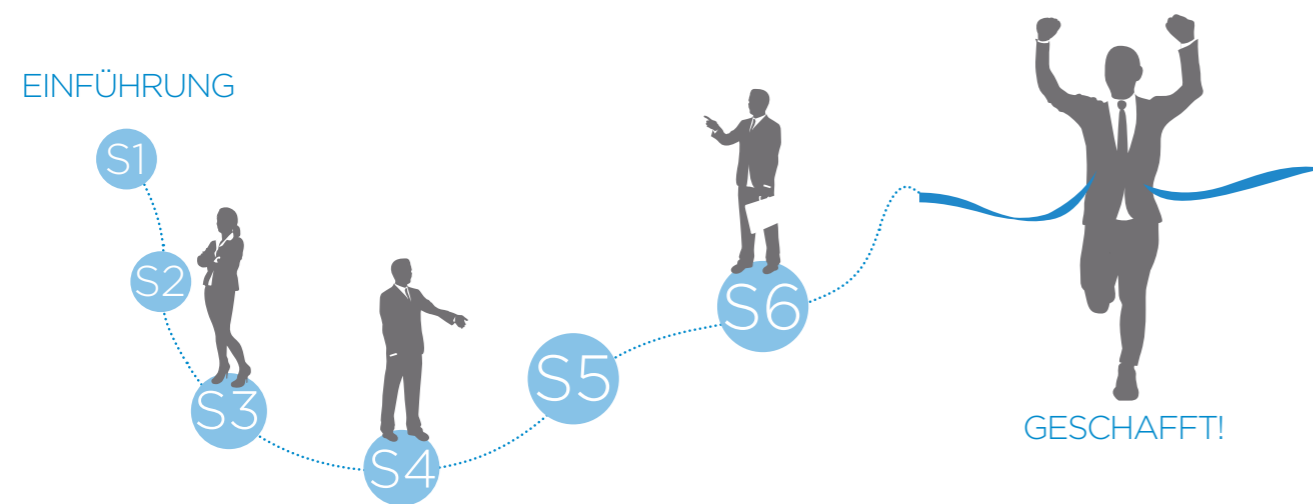


LARA SADLER

T 0451 88 18 279
lara.sadler@martens-prahl.de

4.1 AUSBILDUNG

MODULE IM ÜBERBLICK



SEMINARE	INHALTE
EINFÜHRUNG SEMINAR 1 (dreitägig)	Einführungsveranstaltung: Tag 1: Vorstellung der MARTENS & PRAHL Gruppe, Grundlagen der Versicherungswirtschaft, Sensibilisierung CI und Unternehmensphilosophie Tag 2: Kommunikationsgrundlagen am Telefon Tag 3: Knigge für Azubis
SEMINAR 2 (dreitägig)	Privatkunden: Tag 1: Hausrat- und Gebäudeversicherung Tag 2: Kfz und Haftpflichtversicherung Tag 3: MARTENS & PRAHL Konzepte und Nachhaltigkeit
SEMINAR 3 (zweitägig)	Privatkunden: Tag 1: Kommunikation im Kundenberatungsgespräch Tag 2: Persönlichkeit & Insights inklusive Teambuilding-Event
SEMINAR 4 (dreitägig)	Personenversicherungen: Tag 1: Grundlagen Unfallversicherung Tag 2: Grundlagen Krankenversicherung & betriebliche Altersvorsorge Tag 3: Agiles Arbeiten
SEMINAR 5 (zweitägig)	Gewerbekunden: Tag 1: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 2: Finanzanlagen
SEMINAR 6 (eintägig)	Prüfungsvorbereitung: Tag 1: Prüfungsvorbereitung mündlich inklusive Report

TERMINE 2026



MODUL	DATUM	KOSTEN	THEMEN	REFERENTEN
JAHRGANG 2023				
06/2023	20.05.2026	75,00 € pro Person	Tag 1: Prüfungsvorbereitung mündlich inklusive Report	Thomas Schwebe
JAHRGANG 2024				
04/2024	10. – 12.03. 2026	450,00 € pro Person	Tag 1 (ab mittags): Unfallversicherung Tag 2: Grundlagen Krankenversicherung & betriebliche Altersvorsorge Tag 3 (bis mittags): Agiles Arbeiten	Isabell Lehmann Stefan Klages Jacqueline Höffken Kevin Schön
05/2024	22. – 23.09. 2026	300,00 € pro Person	Tag 1: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 2: Finanzanlagen	Mirja Scheele Jennifer Brandt Lutz Nienaber
JAHRGANG 2025				
02/2025	28. – 30.04. 2026	450,00 € pro Person	Tag 1 (ab mittags): Hausrat- und Gebäudeversicherung Tag 2: Kfz- und Haftpflichtversicherung Tag 3 (bis mittags): MARTENS & PRAHL Konzepte und Nachhaltigkeit	Anneke Witt
03/2025	08. – 09.10. 2026	450,00 € pro Person	Tag 1: Kommunikation im Kundenberatungsgespräch Tag 2: Persönlichkeit & Insights	Auguste Karneck Sabrina Kröger Frederik Huhmann
JAHRGANG 2026				
01/2026	28. – 30.09. 2026	700,00 € pro Person	Tag 1: MARTENS & PRAHL Werte Tag 2: Wirkungsvolle Kommunikation am Telefon Tag 3: Knigge	Marcel Brahmstaedt Frederik Huhmann Auguste Karneck Sabrina Kröger

ANGEPASSTE Uhrzeiten ab 2026!
Genauere Infos findet Ihr wie immer
auf der Akademie- Plattform.

4.2 AUSBILDUNG ZUM FACHMANN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Der Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) richtet sich an Quereinsteiger in der Versicherungsbranche, die die Prüfung vor der IHK ablegen wollen, um somit den Sachkundenachweis (oder die so genannte Mindestqualifikation nach der IDD-Richtlinie) zu erbringen.

Die Ausbildung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung ist kein Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz, sondern eine reine IHK-Prüfung, in der das Wissen in der Versicherungsvermittlung unter Beweis gestellt wird. Um an der Prüfung teilzunehmen, müssen keine besonderen Voraussetzungen erfüllt werden.

Die Prüfung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung wird vor Eurer zuständigen Industrie- und Handelskammer abgelegt. Die Inhalte hat der Gesetzgeber in einer Anlage der Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV) festgelegt: Sie besteht dabei aus einem schriftlichen und einem praktischen Prüfungsteil.

NEU IN 2026:

Für die Ausbildung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung möchten wir Euch künftig zwei unserer Kooperationspartner ans Herz legen, die Eure neuen Mitarbeiter gezielt auf die IHK-Prüfung vorbereiten. Die beiden aus unserer Sicht geeigneten Anbieter auf diesem Gebiet sind das BWV (jeweils aus Eurer Region) und die Going Public! Akademie für Finanzberatung. Beide Dienstleister bieten umfassende Vorbereitungskurse an, die sowohl das erforderliche Fachwissen als auch prüfungsrelevante Inhalte vermitteln.

Die Kurse können – je nach Eurem individuellem Bedarf – flexibel als Präsenzveranstaltungen oder in Form von Online-Seminaren und E-Learnings gebucht werden.

UNSERE EMPFEHLUNG:

Nutzt in jedem Fall eine gezielte Vorbereitung auf die Prüfung unter fachkundiger Anleitung, um die IHK-Prüfung bestehen zu können!

Bitte meldet Euch gern bei uns, wenn Ihr zum Vergleich der beiden Anbieter, zu darüberhinausgehenden Möglichkeiten oder zur Auswahl der für Euch geeigneten Maßnahme Fragen habt.

Anbei das Angebot der beiden Anbieter vom BWV Nord und GoingPublic in der Übersicht.

Weitere Informationen findet Ihr unter <https://nord.bvv.de/> und <https://akademie-fuer-finanzberatung.de/>

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

ANBIETER AUF EINEN BLICK:

BWV NORD

1.

Format: Hybrid

- Online-Schulungen, Präsenzveranstaltungen, Selbstlernphasen mit einer Lernplattform
- Testumgebung zur Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung sowie Lernmaterialien & Skripte

Im BWV Nord werden jeweils immer 2 Kurse pro Jahr angeboten:
Kiel: Start im November & Mai, Hamburg: Start im Februar & Juli

Kosten: 1.860 €

GOING PUBLIC – VARIANTE 1

2.

Format: Selbststudium Online

- Ausschließlich Selbststudium mit E-Learning-Bereich
- Inkludiert sind Prüfungsfragen sowie ein KI-Lernassistent, der rund um die Uhr für Fragen zur Verfügung steht
- Online-Prüfungssimulation

Der Einstieg ist jederzeit möglich – Kosten: 950 €

GOING PUBLIC – VARIANTE 2

3.

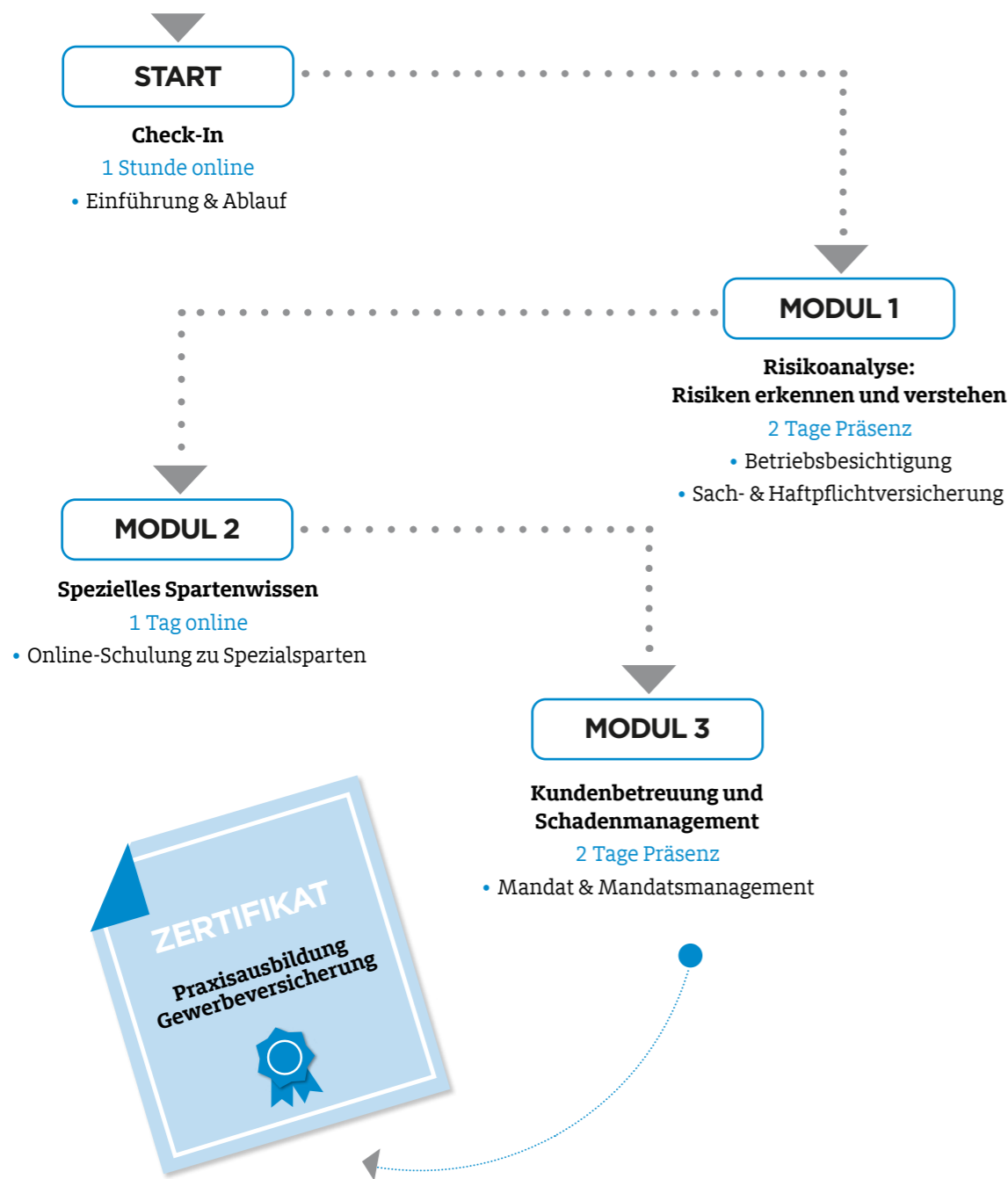
Format: Live-Online-Seminare & Selbststudium

- Online-Schulungen
- Prüfungssimulation online: Für den schriftlichen und praktischen Prüfungsteil
- Inkludiert sind zudem ein Pool von Prüfungsfragen, der KI-Lernassistent sowie Seminarunterlagen





Der Einstieg ist monatlich möglich – Kosten: 1.450 €

4.3 PRAXISAUSBILDUNG GEWERBE MODULE IM ÜBERBLICK

Die Ausbildungsreihe beinhaltet – neben den Kenntnissen der einzelnen Sparten – alle Schritte im vertrieblichen Zyklus im Bereich der gewerblichen Versicherungen: Von der ersten Begegnung mit dem Kunden, über das Erkennen und Verstehen des Risikos, bis hin zum erfolgreichen Abschluss sowie der nachhaltigen Kundenbetreuung. Ziel ist die erfolgreiche Qualifikation und Weiterentwicklung von (neuen) Mitarbeitern, die bisher vorwiegend Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Privatkundenversicherung aufweisen.



TERMINE & ABLAUF 2026

DATUM	THEMEN	FORMAT
04.09.2026 10.00 – 11.00 Uhr	Check-In Online-Schulung: Ablauf & Einführung	Online 1 Stunde 
17.09.–18.09.2026	Risikoanalyse: Gewerbliche Risiken erkennen und verstehen	Präsenz 2 Tage 
25.09.2026 09.00 – 14.30 Uhr	Online-Workshop: Spezielles Spartenwissen	Online 1 Tag 
01.10.–02.10.2026	Kundenbetreuung und Schadenmanagement	Präsenz 2 Tage 

Referent:

Ralf Kübeler, MARTENS & PRAHL Kiel,
weitere interne & externe Referenten.

Veranstaltungsort:

Lübeck und Kiel.

Zielgruppe:

Einsteiger im gewerblichen Versicherungsbereich
mit Grundkenntnissen im Versicherungsgeschäft.

Kosten:

800 € bei einer Anzahl von 7 Teilnehmern.
(Inklusive Material, Übernachtungs- und Verpfle-
gungskosten).



Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!

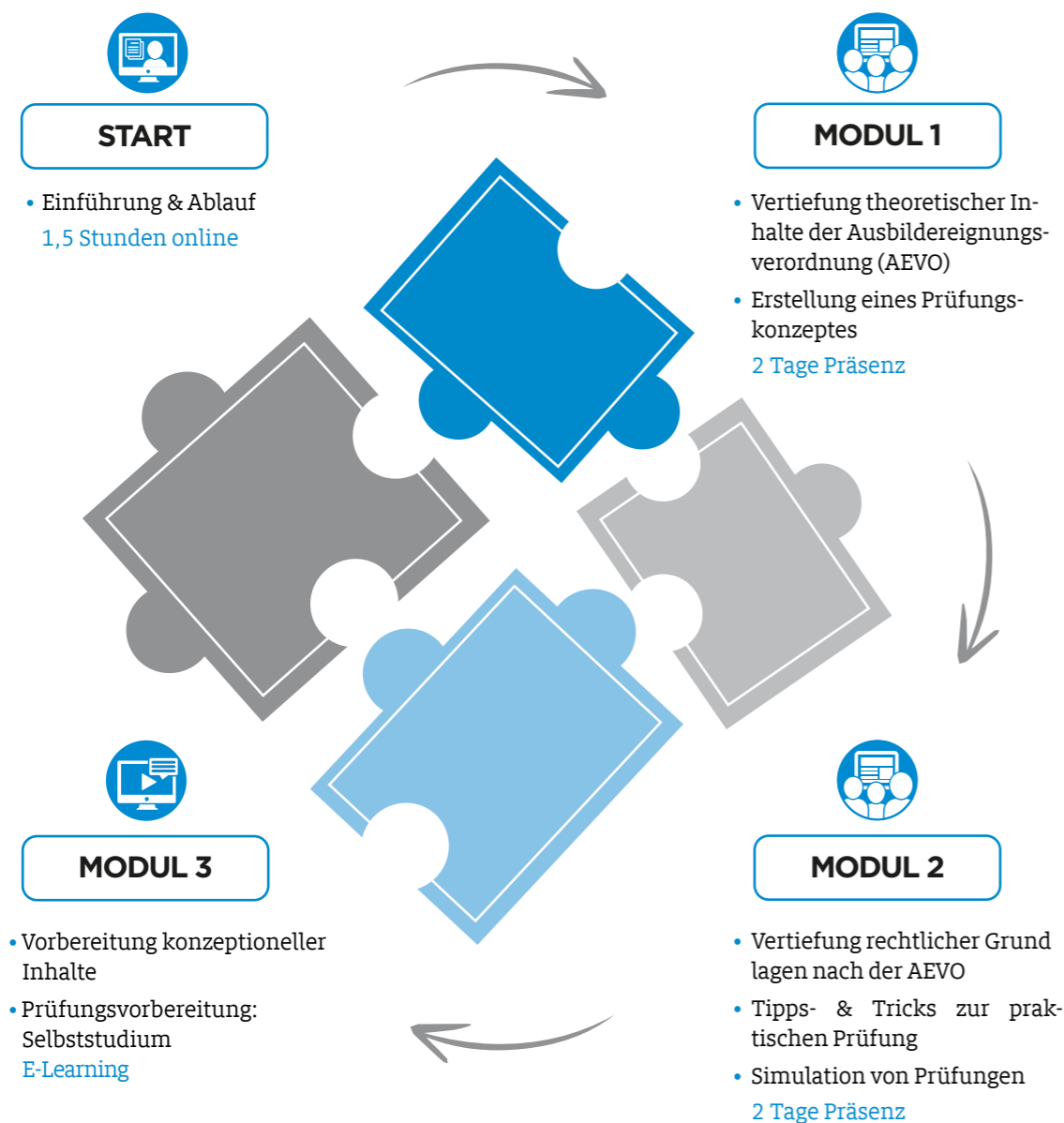


SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

4.4 AUSBILDUNG DER AUSBILDER MODULE IM ÜBERBLICK

Die Ausbildereignungsprüfung ist die bundesweit notwendige IHK- Qualifikation, die nachweist, dass eine Person über die berufs- und arbeitspädagogischen Kenntnisse verfügt, um Auszubildende fachgerecht anzuleiten und zu betreuen. Unsere Ausbildungsreihe beinhaltet – neben den Kenntnissen der einzelnen Module – theoretische Grundlagen zu allen Inhalten der Ausbildereignungsverordnung (AEVO). Weiterer Bestandteil ist eine umfangreiche Vorbereitung auf alle Prüfungsbestandteile der IHK-Prüfung.



TERMINE & ABLAUF 2026

DATUM	THEMEN	FORMAT
24.04.2026 10.00 – 11.30 Uhr	Check-In Online-Schulung: Ablauf & Einführung	Online 1,5 Stunden
07.05.–08.05.2026	MODUL 1	Präsenz 2 Tage
15.06.–16.06.2026	MODUL 2	Präsenz 2 Tage
Flexibel	MODUL 3	E-Learning Ca. 8 Stunden

Referenten:

Sabrina Kröger, MARTENS & PRAHL Holding.

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Ziele der Maßnahme:

Die Prüfungsvorbereitung bereitet gezielt auf die Inhalte und den Ablauf der offiziellen IHK-Prüfung mit praktischem und schriftlichem Teil vor.

Organisatorische Hinweise:

Bitte beachtet, dass für das E-Learning zusätzliche Zeit außerhalb der Seminarmodule eingeplant werden muss. Ebenso sind konzeptionelle Inhalte zu Hause für das Seminar vorzubereiten.

Veranstaltungsort:

Lübeck.

Kosten:

700 € bei einer Anzahl von 8 Teilnehmern. (Inklusive Material, Übernachtungs- und Verpflegungskosten).

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

4.5 ARBEITSKREISE

Unsere Experten vertiefen und tauschen ihre Kenntnisse und Fertigkeiten in den jeweiligen Schwerpunktbereichen aus. Der Erfahrungs- und Kenntnisaustausch in den Arbeitskreisen dient der gruppenweiten Qualitätsentwicklung in der Kundenberatung. Ziel ist es, ein überregionales Netzwerk zu etablieren, das durch regelmäßig stattfindende Fachseminare und Workshops begleitet wird.

IM VORDERGRUND DES AUSTAUSCHES STEHEN FOLGENDE THEMEN:

- Fachliche Entwicklungen (Konzepte, Klauseln, Rahmenverträge)
- Marktentwicklungen (Versicherer, Wettbewerber)
- Beobachtung und Begleitung technischer Entwicklungen (z. B. Kundenportal)

ZIEL

DURCH DIE BEARBEITUNG EINES SPEZIELLEN THEMAS WIRD IM ARBEITSKREIS EXPERTENWISSEN ERZEUGT UND DER GRUPPE ZUR VERFÜGUNG GESTELLT.



ARBEITSKREISE PRIVATKUNDEN, SCHADEN & KFZ



JULIE SCHELLACK

T 0451 88 18 112
julie.schellack@martens-prahl.de

ARBEITSKREISE FEUER & INDUSTRIE



THOMAS GROßMANN

T 0451 88 18 128
thomas.grossmann@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS FÜHRUNGSKRÄFTE



AUGUSTE KARNECK

T 0451 88 18 271
auguste.karneck@martens-prahl.de



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS WOHNUNGSWIRTSCHAFT



HOLGER MARDFELDT

T 0451 88 18 111
holger.mardfeldt@martens-prahl.de



NICO STREKER

T 0451 98 913 510
nico.streker@asspick.de

GERNE NEHMEN WIR
INTERESSIERTE MITARBEITER
IN DIE ARBEITSKREISE AUF.
BITTE WENDET EUCH AN
DIE ENTSPRECHENDEN
ANSPRECHPARTNER!



ARBEITSKREIS KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



DANIEL SCHNEIDER

T 0451 88 18 140
daniel.schneider@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS VERTRIEB



MARCEL BRAHMSTAEDT

T 0451 88 18 129
marcel.brahmstaedt@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS VORSORGE



JULIA SCHRADER

T 030 680 750 239
julia.schrader@martens-prahl-pm.de

ARBEITSKREIS AMS PROJEKTAUSSCHUSS, FORMS, AUTOMATISMEN & DATA



KEVIN SCHÖN

T 0451 88 18 133
kevin.schoen@martens-prahl.de

ARBEITSKREISE TRANSPORT, HAFTPFLICHT & CYBER



ALEXANDRA JUNG

T 0451 88 18 124
alexandra.jung@martens-prahl.de

4.6 TALENTMANAGEMENT KARRIERE/KOMPASS

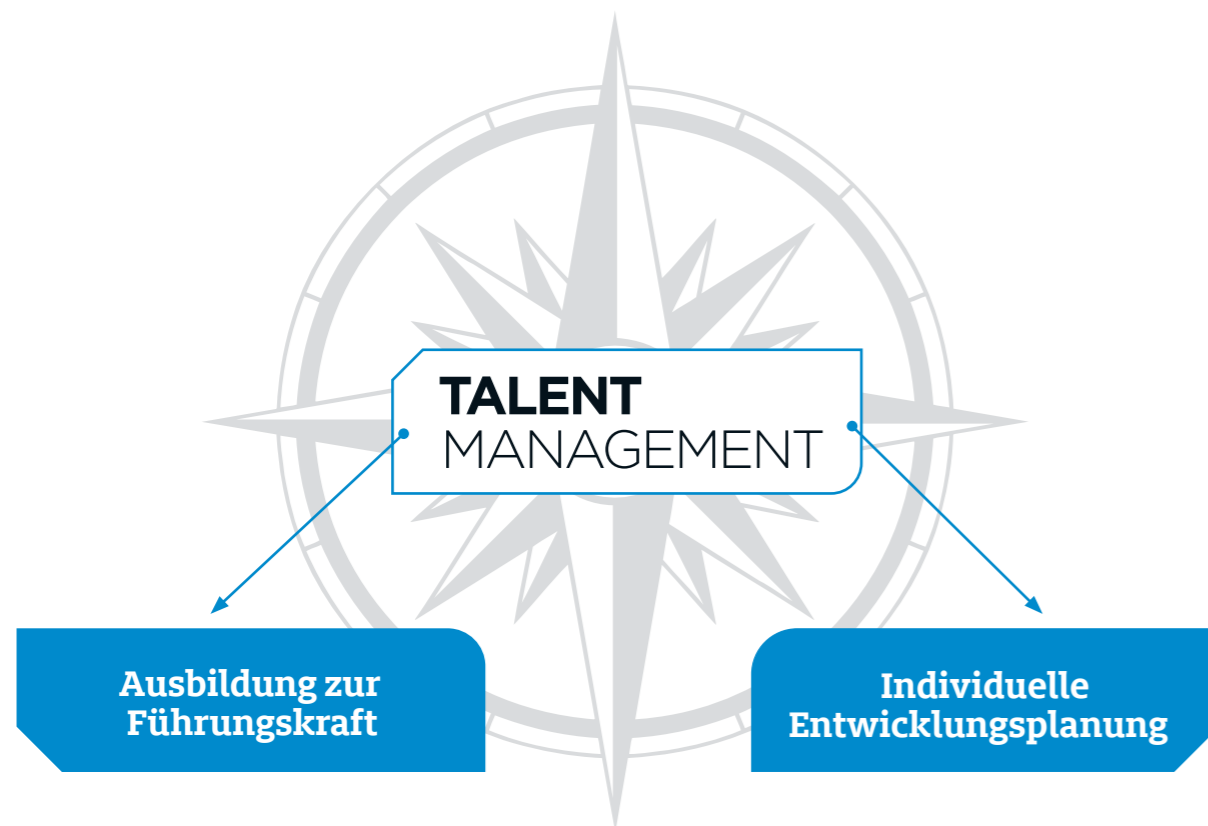
Willkommen im Talentmanagement-Programm von MARTENS & PRAHL!

Im Mittelpunkt des Talentmanagement-Programms stehen die Führungskräfteausbildung und unser Dienstleistungsangebot der individuellen Entwicklungsplanung für Mitarbeiter, die künftig Schlüsselpositionen im Unternehmen einnehmen sollen.

Die bekannten Innendienst- und Außendienst-Reihen sind nicht mehr Teil der Talente, sondern in der modernen MARTENS & PRAHL KoMPetenzwerkstatt integriert.

Unser Ziel mit dem KarriereKoMPass ist es, die Individualität in der MARTENS & PRAHL Gruppe weiter zu fördern und eine maßgeschneiderte, kompetenzbasierte Entwicklung zu ermöglichen. Durch die Kombination von fundierter Führungskräfteausbildung und gezielter Entwicklungsplanung unterstützen wir unsere Talente dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten sowie die spezifischen Anforderungen ihrer Positionen optimal zu erfüllen und dabei die Besonderheiten unserer Partnerunternehmen im Blick zu behalten.

DER WEGWEISER FÜR EURE INDIVIDUELLE ENTWICKLUNG BEI MARTENS & PRAHL



FÜHRUNGSKRÄFTEAUSBILDUNG IM ÜBERBLICK

Unsere Führungskräfteausbildung präsentiert sich rundum erneuert und ist jetzt noch passgenauer auf die Herausforderungen von heute zugeschnitten. In nur einem Jahr erwerbt Ihr gezielt Kompetenzen, die für moderne Führung entscheidend sind – mit einem klaren Fokus auf die erfolgreiche Leitung von Teams. Die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themen werden künftig in unsere Unternehmerrunde integriert.

- Kompakte Ausbildungsdauer: Nur ein Jahr – zwei einwöchige Kompaktblöcke bieten Raum für Austausch, Vernetzung und praxisnahes Lernen
- Sinnvoll ergänzt werden die Kompaktblöcke durch Online-Schulungen und E-Learning-Impulse
- Intensive und zukunftsorientierte Beschäftigung mit allen Schwerpunkten der Personalführung

Ein besonderes Highlight unserer Führungskräfteausbildung sind die individuellen Coachingsequenzen für jeden Teilnehmer. Diese Sessions sind speziell darauf ausgelegt, Eure persönliche Entwicklung zu fördern und Euch in der Rolle als Führungskraft zu stärken.

Unsere Ausbildung richtet sich an angehende Führungskräfte in allen Funktionen – von Teamleitung und Abteilungsleitung über Projektleitung mit Mitarbeiterverantwortung bis hin zur Geschäftsführung. Egal, in welcher Position Ihr Euch befindet, unsere Ausbildungsreihe bereitet Euch optimal auf die Herausforderungen und Verantwortungen einer Führungsrolle vor.

HABEN WIR EUER INTERESSE GEWECKT ?

Dann erlebt selbst, wie unsere individuelle Entwicklungsplanung und unsere Führungskräfteausbildung dazu beitragen, die Zukunft von MARTENS & PRAHL nachhaltig zu gestalten. Sprecht noch heute mit Eurer Führungskraft über die verschiedenen Möglichkeiten der Teilnahme.

Dienstleistung der individuellen Entwicklungsplanung

Neben der Führungskräfteausbildung bildet die individuelle Entwicklungsplanung das zweite zentrale Element unseres MARTENS & PRAHL Talentmanagements. Dieses Angebot richtet sich an Mitarbeiter, die in Schlüsselpositionen des Unternehmens entwickelt werden sollen. Unser Ziel ist es, sowohl die Geschäftsführung als auch die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, strukturiert und zielgerichtet den Weg in ihre zukünftigen Rollen zu finden.

ABLAUF DER ENTWICKLUNGSPLANUNG



Die individuelle Entwicklungsplanung bietet maßgeschneiderte Unterstützung und gezielte Maßnahmen, um die Kompetenzen und Fähigkeiten unserer Talente optimal zu fördern. Durch eine sorgfältige Analyse und Planung in Form eines Entwicklungsplans stellen wir sicher, dass jeder Mitarbeiter passgenau auf seine zukünftigen Aufgaben vorbereitet wird und die individuellen Stärken bestmöglich eingesetzt werden.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

4.7 GESCHÄFTSFÜHRER-NACHFOLGE-PROGRAMM (GNP)

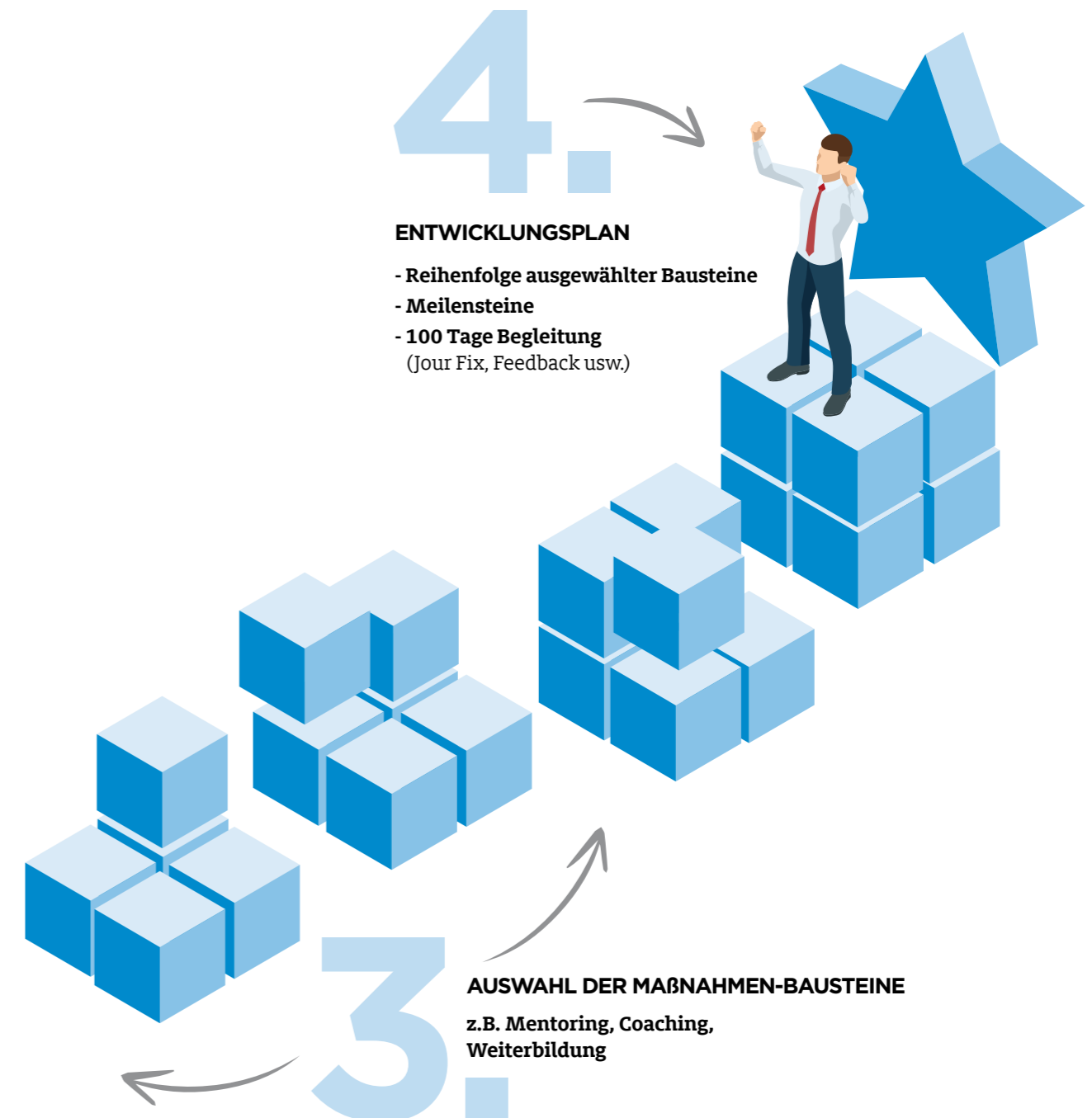
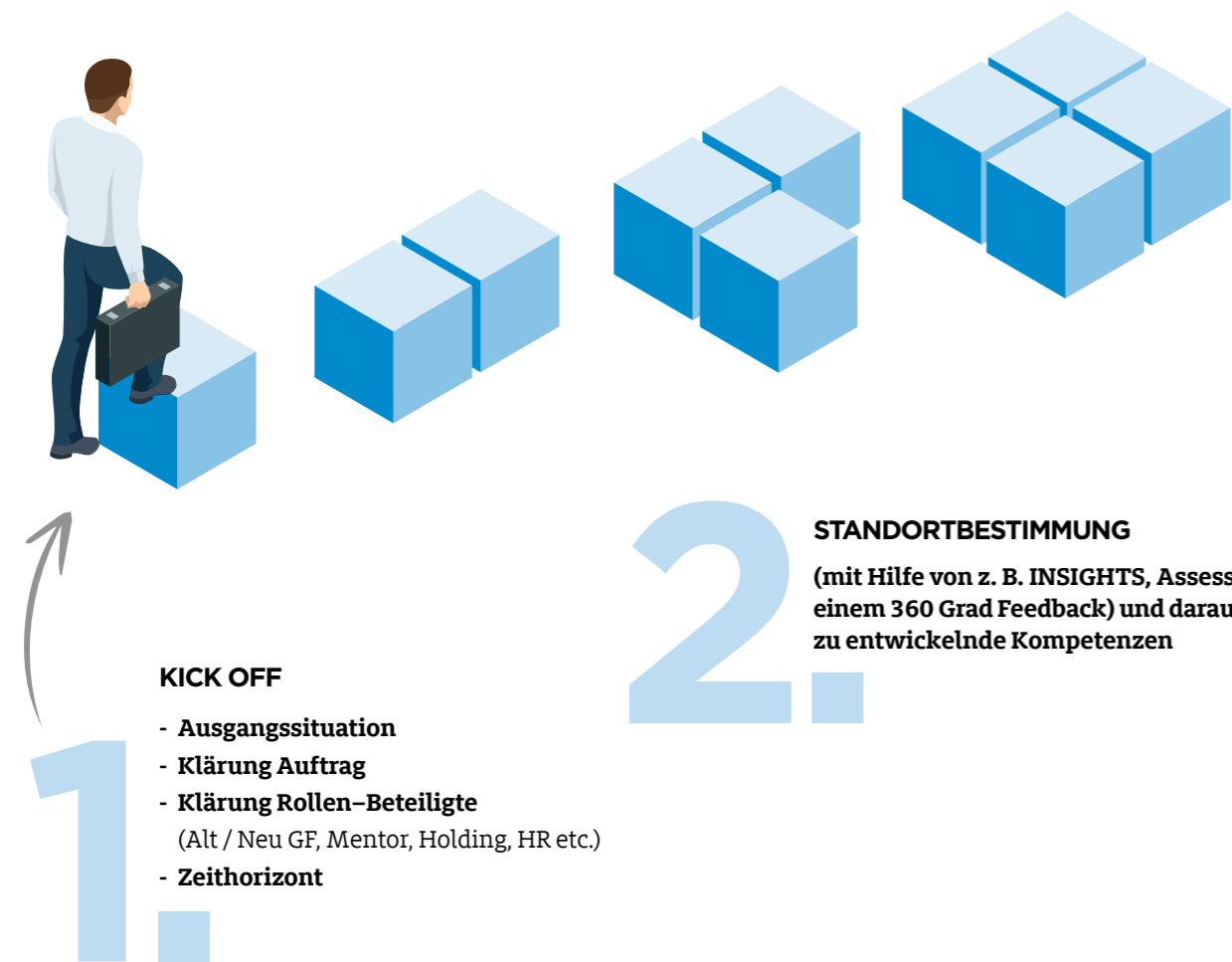
Auf dieser Seite möchten wir Euch unser zweites Angebot zur Entwicklungsplanung für angehende Geschäftsführer vorstellen. Dieses speziell zugeschnittene Programm richtet sich an Nachwuchskräfte, die die klare Perspektive „Geschäftsführung“ haben und innerhalb eines konkret festgelegten Zeitraums die Geschäftsführer-Rolle übernehmen werden.

Unser Ziel ist es, diesen Übergang so reibungslos und erfolgreich wie möglich zu gestalten. Daher bieten wir eine strukturierte Entwicklungsplanung, die den Weg in die neue Aufgabe optimal unterstützt.

In enger Zusammenarbeit mit der Holding und einem ausgewählten Mentor wird ein individuelles Programm für jeden Teilnehmer zusammengestellt.

Dieses maßgeschneiderte Entwicklungsprogramm umfasst einen Baukasten mit verschiedenen Maßnahmen, die speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen der zukünftigen Geschäftsführer abgestimmt werden.

Die Kombination aus fachlicher Weiterbildung, Training on the Job und persönlichem Coaching stellt sicher, dass die Nachwuchskräfte bestens auf ihre neue Rolle vorbereitet werden.



Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de



12.020

GESCHÄFTSFÜHRER-TAGUNG 2026: Aktuelles vom Versicherungsmarkt

REFERENTEN:

Interne & externe Referenten

Zielgruppe:

Führungskräfte, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Teilnahmeberechtigt sind alle geschäftsführenden Gesellschafter, Geschäftsführer bzw. Leiter der Büros.

Inhalte:

- Aktuelle Marktentwicklungen
- Neues aus der MARTENS & PRAHL Gruppe
- Bericht des Beirats
- Vorträge und Internes der MARTENS & PRAHL Holding
- Impulsvorträge externer Referenten

Ziele der Maßnahme:

Aktuelle Informationen aus dem Versicherungsmarkt und der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Organisatorische Hinweise:

Hotelübernachtungen bitten wir eigenständig zu buchen. Ein Abrufkontingent stellen wir zur Verfügung.

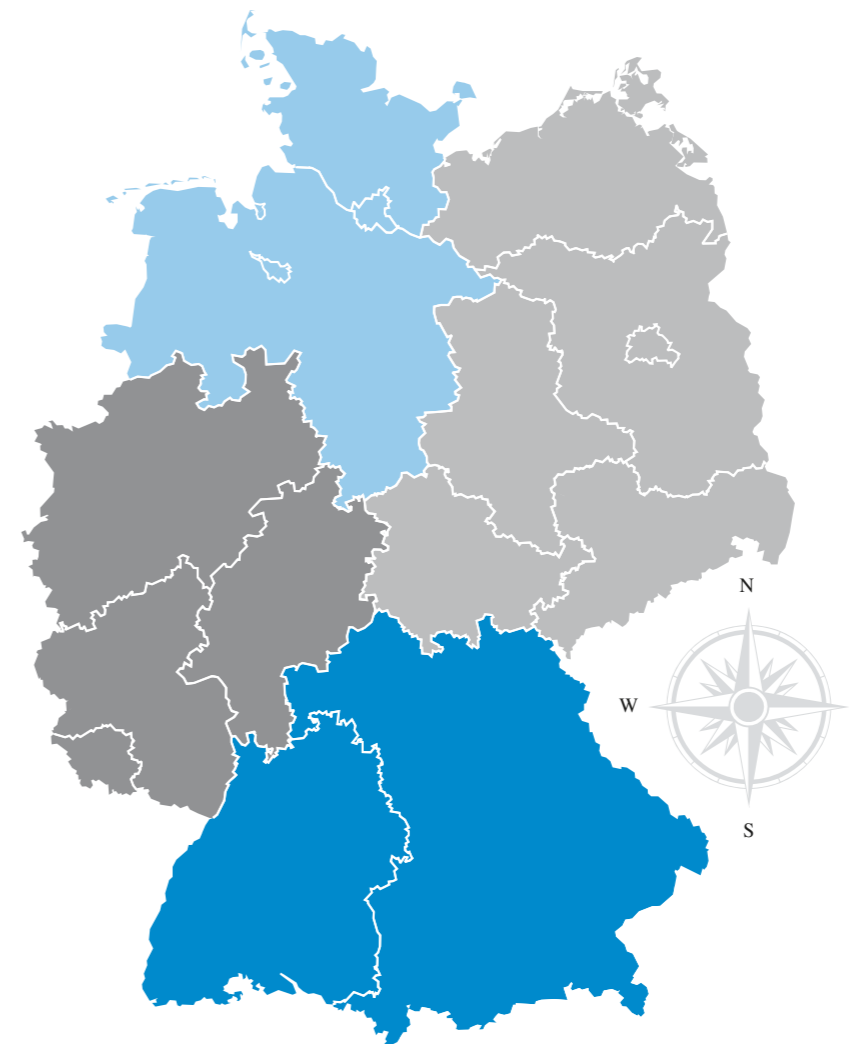


01.06.2026 -
Beginn: 12.00 Uhr
02.06.2026
Ende: 13.00 Uhr

LÜBECK

4.8 REGIONALKREISE NORD, OST, SÜD, WEST

Zweimal im Jahr treffen sich alle Geschäftsführenden der MARTENS & PRAHL Gruppe in den vier Regionen zum gemeinsamen Informationsaustausch und Vernetzung mit den Mitarbeitenden der MARTENS & PRAHL Holding. Hier werden Themen besprochen wie die aktuellen Marktentwicklungen, Wichtiges aus der M&P Welt, Themenschwerpunkte aus den Fachbereichen oder die Berichterstattung des Beirats.



TERMINE:

NORD:

18.-19.03.2026
04.-05.11.2026

OST:

22.-23.04.2026
10.-11.11.2026

SÜD:

10.-11.03.2026
21.-22.10.2026

WEST:

25.-26.03.2026
24.-25.11.2026

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de



NADJA HEYNATZ

T 0451 88 18 102
nadja.heyntz@martens-prahl.de

5 ÜBERSICHT ALLER VERANSTALTUNGEN 2026

NR.	TITEL		DATUM
12.086	Treffen der Spezialisten im Bereich Vorsorge	S. 20	22.01.2026
16.108	Beraten mit Mehrwert: Arbeitskraftabsicherung neu gedacht	S. 26	03.02.2026
16.119	LOUD insurance broker: Versicherungslösungen für Veranstaltungen	S. 37	05.02.2026
16.103	MARTENS & PRAHL Gewerbetage 2026: Trends & Entwicklungen in der Gewerbeversicherung	S. 22	18.-19.02.2026
12.085	Treffen der Spezialisten im Bereich Wohnungswirtschaft	S. 36	23.-24.02.2026
16.131	Neues aus der Social Media Welt in der Versicherungsbranche der MARTENS & PRAHL Gruppe	S. 57	26.02. & 24.09.2026
16.122	Einblick in zentrale US- Versicherungsthemen	S. 39	03.03.2026
16.132	Qlik Sense Essentials: Smarte Datenanalyse & Reporting für die Zukunft der Versicherungsbranche	S. 65	04.03. & 08.12.2026
16.133	Qlik Sense Professional: Eigene Dashboards & Datenverständnis für die Versicherungswelt	S. 65	05.03. & 09.12.2026
16.140	Einführung Microsoft CoPilot: Funktionen & Anwendungsbereiche im vertrieblichen Arbeitsalltag	S. 71	09.03.2026
16.104	Das MARTENS & PRAHL Bürocover: Einfach, schnell und preiswert	S. 23	12.03.2026
16.110	Schadenfälle in der Kfz Versicherung	S. 29	16.03.2026
16.118	Spezialversicherungskonzepte für die Baubranche: Maschinen- und Anlagenbau	S. 37	17.03.2026
12.087	Treffen der Spezialisten im Bereich Schaden	S. 34	24.-25.03.2026
16.101	Neues aus der betrieblichen Altersversorgung	S. 21	27.03.2026
16.142	Assfinet Forms und Forms+: Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden	S. 72	30.03. & 27.11.2026
16.139	Die Möglichkeiten mit Microsoft Office 365	S. 70	31.03.2026
16.109	Strategische Resilienz: Business Continuity Management (BCM) als Erfolgsfaktor des Risikomanagements beim Kunden	S. 27	14.04.2026
12.080	Treffen der Spezialisten im Bereich der Kfz Versicherungen	S. 28	20.-22.04.2026
16.115	Roland Rechtsschutz: Das Service-Portal für den Kunden	S. 33	22.04. & 18.08.2026
16.116	Roland Rechtsschutz: Der Konfliktlöser – besseres Miteinander als Unterstützung für den Kunden	S. 33	23.04.2026
16.106	Akquisition & Beratung in der Gewerbe-/ Industrieversicherung	S. 24	28.04.2026
16.129	LinkedIn als Erfolgsfaktor für Versicherungsmakler: Strategie und Beiträge für mehr Sichtbarkeit	S. 56	28.04.2026
16.105	Risikobewusstsein vs. Realität: Ist die Cyberversicherung überflüssig?	S. 23	29.04.2026
16.126	Unternehmerstunde: KI & Copilot Agents im Maklerbetrieb	S. 53	30.04.2026
16.125	Arbeitsrecht aktuell: Neues, Wichtiges & Interessantes für den Maklerbetrieb als Arbeitgeber	S. 52	05.05.2026

NR.	TITEL		DATUM
16.141	Fortgeschritten Microsoft CoPilot: Erstellung von eigenen Agenten zur Optimierung der Kundenberatung	S. 71	05.05.2026
16.121	Complianceversicherung 2.0: Schutzschild gegen Wirtschaftskriminalität	S. 39	06.05.2026
12.010	Entwicklungstage: Lösungen für die vertriebliche Praxis im gewerblichen Versicherungsbereich	S. 40	16.-21.05.2026
16.136	AMS: Einstieg in die Welt der Automatismen in der Versicherungsbranche	S. 69	27.05.2026
16.137	AMS: Automatismen für Fortgeschrittene in der Versicherungsbranche	S. 69	28.05.2026
12.020	Geschäftsführertagung 2026: Aktuelles vom Versicherungsmarkt	S. 90	01.-02.06.2026
16.112	NAFI Sachversicherungen: (Privatkunden) Grundlagen- & Admin-Schulung zur Nutzung des Beratungstools	S. 31	03.06.2026
16.126	Unternehmerstunde: Führen im Maklerbetrieb in Zeiten des Wandels	S. 53	11.06.2026
16.102	Vollmacht & Patientenverfügung: Immer noch nicht geregelt? Versorgungslücken bei Kunden erkennen	S. 21	16.06.2026
16.120	Praxisnaher Workshop in der Sparte Transportversicherung	S. 38	18.-19.06.2026
16.107	Akquisition & Beratung in der Gewerbe-/ Industrieversicherung	S. 25	29.-30.06.2026
16.113	Die MARTENS & PRAHL Konzeptwelt: Mehrwerte in der Kundenberatung	S. 31	02.07.2026
12.084	Treffen der Spezialisten im Bereich der Privatkunden Versicherungen	S. 30	25.-27.08.2026
16.127	Ausbilder Workshop: Impulse für die Praxis beim Versicherungsmakler	S. 54	08.-09.09.2026
16.111	Ein echter Partner in der Kfz Versicherung für die MARTENS & PRAHL Gruppe	S. 29	09.09.2026
16.126	Unternehmerstunde: Corporate Trust – Bedeutung für den Versicherungsmakler	S. 53	21.09.2026
16.117	Kfz Schadenbearbeitung im Hause R+V / KRAVAG	S. 35	29.09.2026
16.114	Roland Rechtsschutz Kompakt: Produkte, Leistungen, Praxisfälle	S. 32	06.10.2026
16.130	Instagram als Erfolgsfaktor für Versicherungsmakler: Strategie und Beiträge für mehr Sichtbarkeit	S. 56	06.10.2026
16.124	Berufshaftpflicht für Ärzte: Versicherungslösungen für die Praxis	S. 41	07.10.2026
16.135	Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS	S. 68	13.10.2026
16.138	Tipps & Tricks im AMS5: Benutzerfreundlich & effizient arbeiten im Maklerbüro	S. 70	14.10.2026
16.123	Aktuelle Rechtssprechng zur Sachversicherung	S. 41	27.10.2026
16.134	AMS6: Neue Funktionen des Maklerverwaltungsprogramms im Überblick	S. 68	17.11.2026
16.126	Unternehmerstunde: Zahlen, Steuern, Strategie: Der Blick der Holding auf die Beteiligungen der Versicherungsbranche	S. 53	19.11.2026

BITTE BEACHTET!
Wir organisieren regelmäßig kurzfristige, ergänzende Online-Schulungen und informieren Euch darüber im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“!

Bildnachweise:
Shutterstock
MARTENS & PRAHL

**MARTENS/
PRAHL/**AKADEMIE

IMPRESSUM:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck
T 0451 88 18 0

?

HABEN

?

WIR

?

ETWAS

?

VERGESSEN?

Wir freuen uns über Euer Feedback und
Eure Themenwünsche an
akademie@martens-prahl.de

