



# DAS NEUE BILDUNGSPROGRAMM 2025

**MARTENS/  
PRAHL/**AKADEMIE





# 1 VORWORT

## LIEBE MARTENS & PRAHL'ER,

Die MARTENS & PRAHL Gruppe ist kein großer Tanker. Wir sind eine Flotte vieler, unterschiedlich schneller Schiffe, die sich an Veränderungen bestens anpassen. Ein intelligenter Schwarm. Wir können uns alle mit Begeisterung einbringen und neugierig bleiben. Das wollen wir fördern.

### Lasst uns dieser MARTENS & PRAHL Philosophie und unseren Werten treu bleiben!

10 Jahre Bildungskatalog, 10 Jahre gemeinsames Lernen – für Qualität im Sinne unserer Kunden und für einen intensiven Austausch in der Gruppe. Das ist ein schöner Grund, um zu feiern.

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 aktives Gestalten bedeuten, dass wir neugierig bleiben. Lebenslanges Lernen, damit wir als Gesicht unserer Unternehmen und Gruppe für die Kunden Versicherungen positiv erlebbar machen und ihnen den Nutzen bieten, dass sie gern zu uns kommen und 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, dieses vielfältige Angebot zu nutzen. Wir freuen uns auf Eure Anmeldungen und auf Anregungen aus der Gruppe, wie wir das Programm noch besser gestalten können. Und wir freuen uns, wenn wir Euch 2025 wieder möglichst oft zu unseren Bildungsangeboten begrüßen und gemeinsam in den Austausch gehen 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 MARTENS & PRAHL 10 JAHRE

### BILDUNGSPROGRAMM

Mit großer Freude blicken wir auf ein Jahrzehnt erfolgreicher Aus- & Weiterbildung bei MARTENS & PRAHL zurück. Unser Bildungsprogramm feiert sein 10-jähriges Jubiläum und wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um auf die Meilensteine und die Entwicklung unserer Akademie zurückzublicken, die ihre Anfänge bereits um das Jahr 1997 gefunden hat. **HIER UNSERE MEILENSTEINE ...**

- 1997**

Beginn mit MPF  
MARTENS & PRAHL Fortbildungsseminare:  
erste Seminarangebote zum Thema EDV initiiert durch  
Klaus Jung, Nadja Heynatz und Tina Reimers
- 2012**

Aus MPF wird mit Astrid Hornig-Kühnel  
eine eigene Abteilung innerhalb  
der Holding ins Leben gerufen
- 2013**

Mit Andrea Poetzsch-Heffter und Silke Christensen  
wird die Professionalisierung weiter ausgebaut
- 2014**

Das erste „Bildungsprogramm“ wird durch  
Andrea Poetzsch-Heffter und  
Astrid Hornig-Kühnel ins Leben gerufen.  
Mit Beginn der Initiative „gut beraten“  
beginnt eine deutliche Professionalisierung  
der Bildungslandschaft
- 2017**

Übernahme der MARTENS & PRAHL Akademie  
durch Auguste Karneck und Sabrina Kröger
- 2018**

Inkrafttreten der gesetzlichen  
Weiterbildungsverpflichtung
- 2020**

Verstärkung des Teams durch Celin Himmel  
und Professionalisierung des Seminar-  
managements mit neuer und moderner  
Akademie-Plattform
- 2020**

CORONA – Entwicklungsschub  
für die Online-Schulungen
- 2024**

Verstärkung des Teams durch Lara Sadler  
(Seminarorganisation) und neuer Fokus  
Celin Himmel auf den Bereich digitales Lernen



SABRINA KRÖGER

CELIN HIMMEL

TINA REIMERS

LARA SADLER

## MARTENS/ PRAHL/AKADEMIE

Heute, zehn Jahre nach der offiziellen Erstauflage des Bildungsprogramms, sind wir stolz auf die vielen Erfolge und die positiven Entwicklungen, die wir gemeinsam mit Euch – unseren Teilnehmern, Referenten und Kooperationspartnern – erreicht haben.

Unsere Akademie ist zu einem wichtigen Bestandteil der MARTENS & PRAHL Gruppe geworden und wir freuen uns darauf, auch in Zukunft maßgeschneiderte Weiterbildungsangebote anzubieten.

Herzlichen Dank an alle, die uns auf diesem Weg begleitet haben. Auf die nächsten zehn Jahre voller Wissen, Wachstum und gemeinsamer Erfolge!

**Euer MARTENS & PRAHL Akademie-Team**

#MARTENS&PRAHL #Jubiläum #Bildungsprogramm  
#Kompetenzentwicklung #Erfolgsgeschichte





## 2.2 WIR SIND DIE AKADEMIE WIR FREUEN UNS, GEMEINSAM MIT EUCH ZU WACHSEN!

In diesem Jahr feiern wir nicht nur unser 10-jähriges Jubiläum, sondern haben auch 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

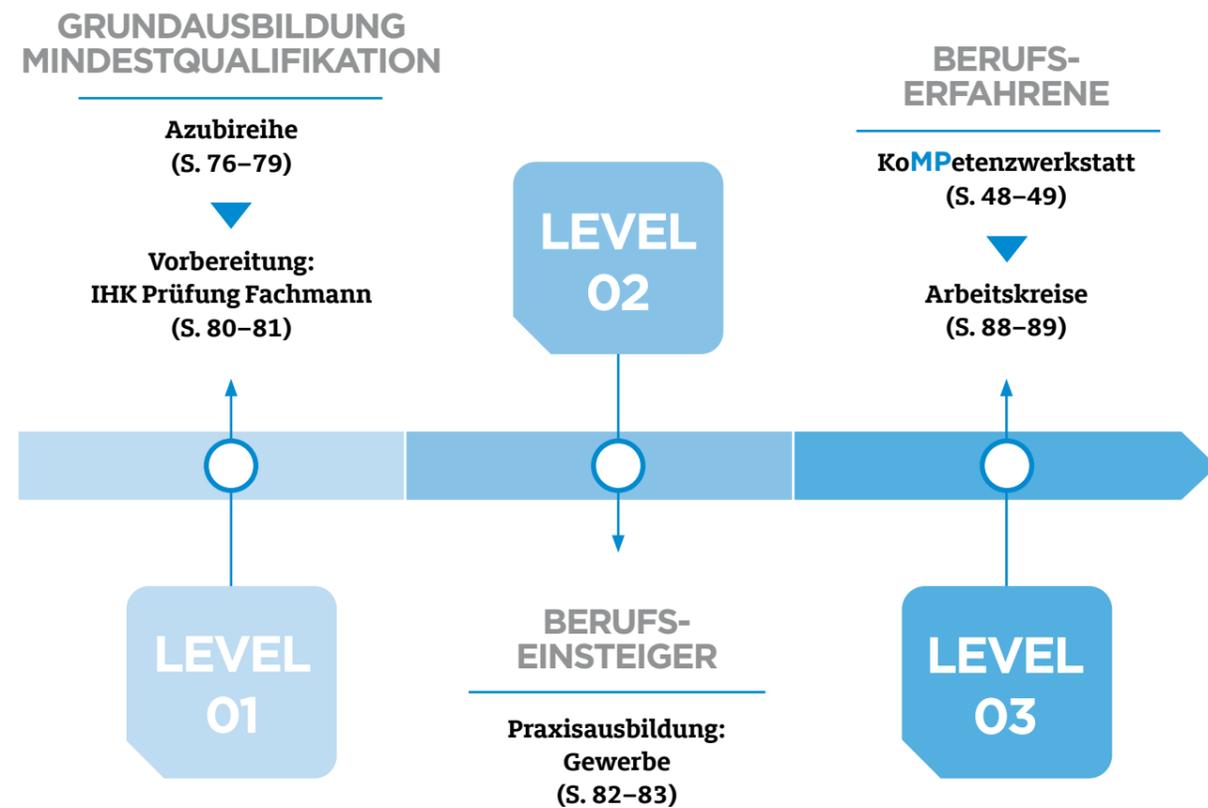
T 0451 88 18 279  
lara.sadler@martens-prahl.de

SEMINARORGANISATION

# 2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

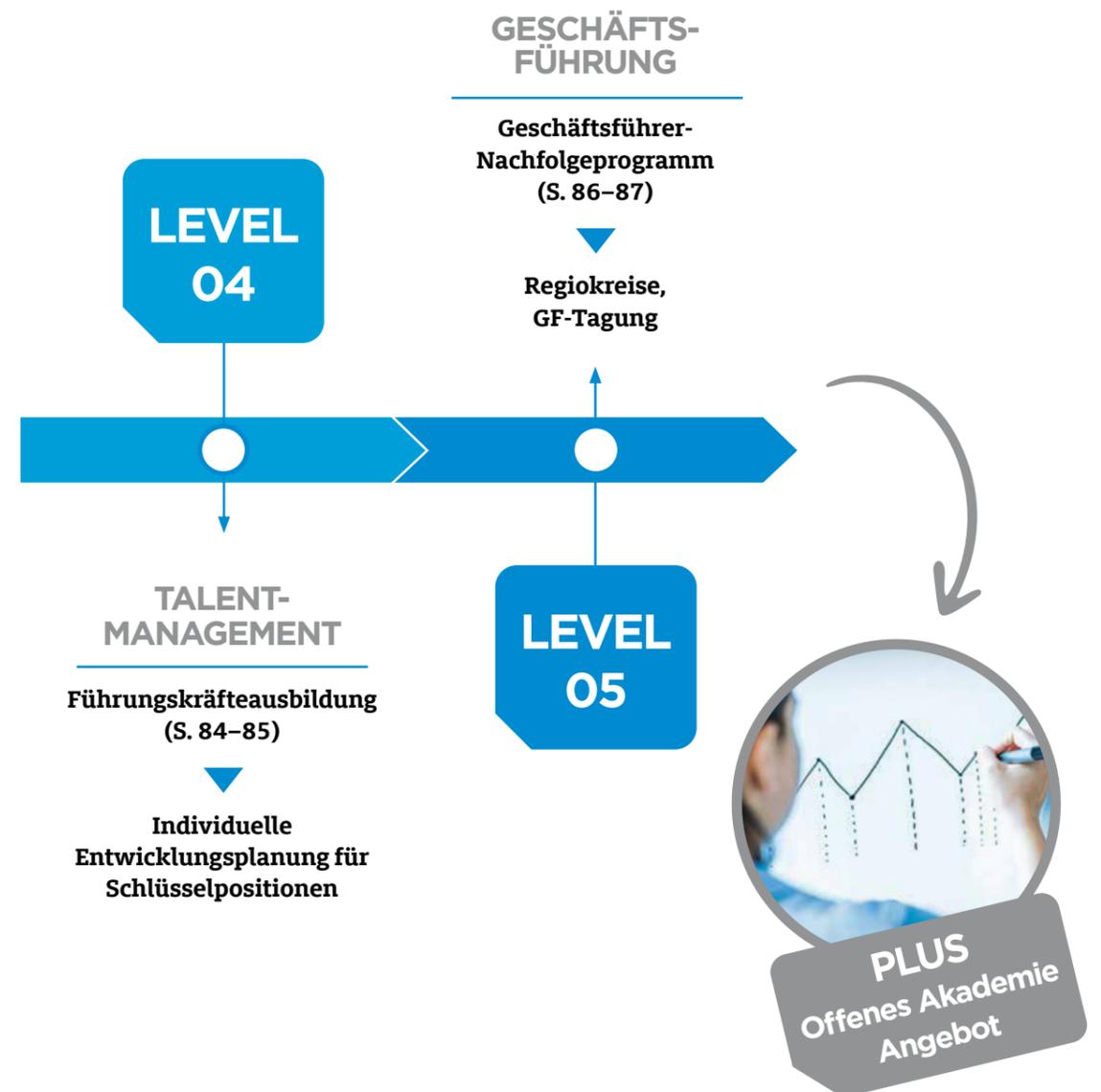
## 2.3 BILDUNGSLANDSCHAFT 2025

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 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

## 2.4 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, wie beispielsweise die Vorbereitung auf die kammer-zertifizierte Prüfung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung. 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.

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:

Im letzten Jahr 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.

### 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 Stornogebühr. Änderungen zur Seminaranmeldung können an folgende Adresse gesendet werden:

→ [akademie@martens-prahl.de](mailto:akademie@martens-prahl.de)

### In der angegebenen Seminargebühr sind enthalten:

- Die Verpflegung während der Veranstaltung und etwaiger Abendveranstaltungen
- Die Bereitstellung von Seminarunterlagen (Block, Stift, 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.

# IKONS ERKLÄRT BEACHTET FOLGENDE SYMBOLE



1. PRÄSENZSEMINAR



2. ONLINE-SCHULUNG



3. IM KATALOG NEU AUFGENOMMEN

„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 dem rechts abgebildeten Symbol. 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.



4. WEITERBILDUNGSZEIT WIRD ANGERECHNET

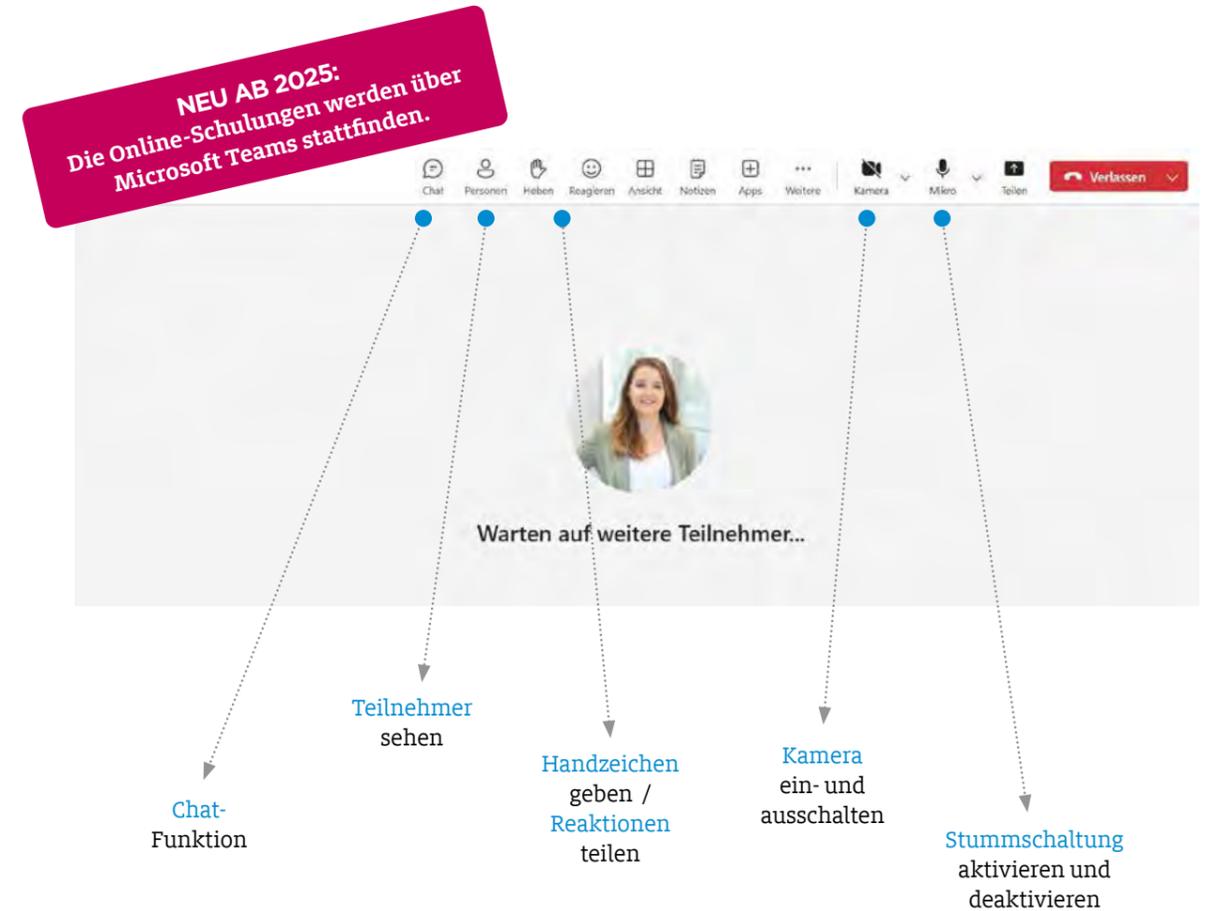
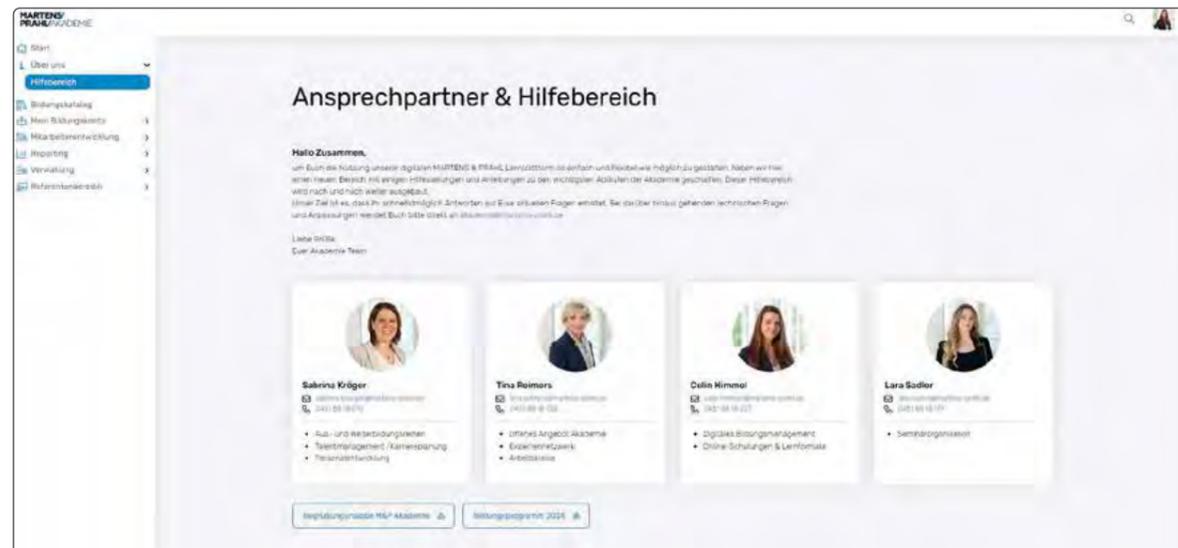
# 2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

## 2.5 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 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

## 2.6 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.

**DAHER UNSER TIPP ...**

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 verbraucher-schützenden 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 Weiterbildungspflicht 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, denen 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

## 2.7 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

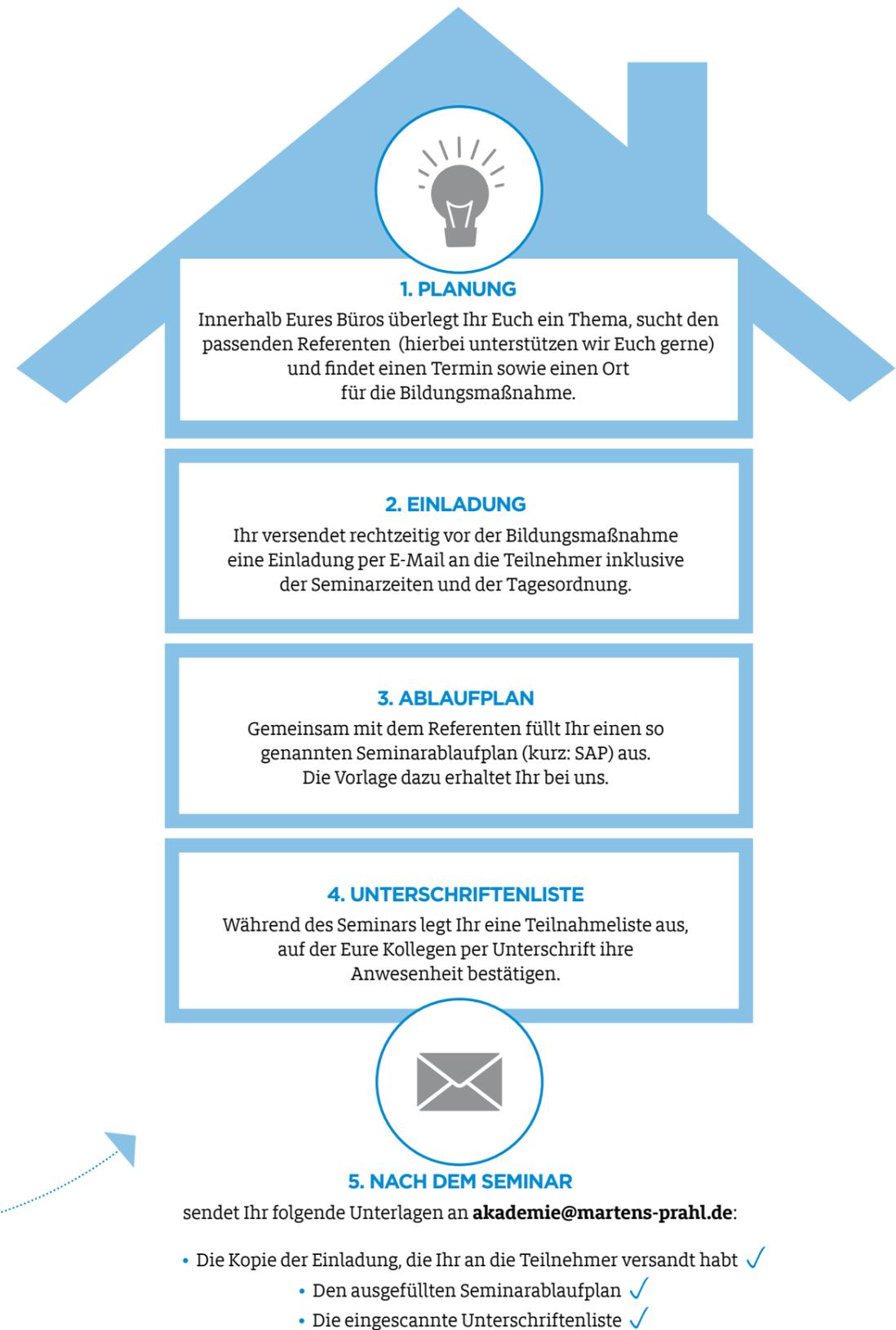
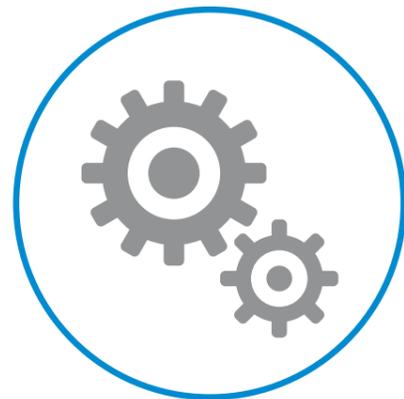
Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

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

## WIE GENAU FUNKTIONIERT DAS DURCHFÜHREN EINER INHOUSE-BILDUNGSMAßNAHME?



Wir prüfen dann, welche Seminarinhalte mit wie viel Weiterbildungszeit anrechenbar sind und stellen Euch entsprechende Zertifikate aus. Diese findet Ihr dann nach Abschluss der Maßnahme in Euren persönlichen Bildungskonten in der Akademie.

# 3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



**3.1**  
VERSICHERUNGSFACH-  
& SPARTENWISSEN



**3.2**  
VERTRIEB:  
KOMPETENZWERKSTATT



**3.3**  
MANAGEMENT, FÜHRUNG  
& PERSÖNLICHKEIT



**3.4**  
DIGITALISIERUNG



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



16.301

## MARTENS & PRAHL GEWERBETAGE 2025

### REFERENTEN:

- Ralf Kübeler** → MARTENS & PRAHL Kiel
- Tanja Buhmann** → MARTENS & PRAHL Hamburg
- Ralph Sanders** → MARTENS & PRAHL Holding

Vertreter unserer Konzeptversicherer AXA, BarmeniaGothaer & HDI

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Gewerbebereich aufweisen.

### Inhalte:

- Erläuterung praxisnaher Abläufe im Gewerbe-geschäft – Neugeschäft
- Analyse von Beständen
- Bestands-Renewal / Ausschreibungen
- Tipps zu Portfolio-Umdeckungen / Selektionen
- Benötigte Risikofaktoren / Unterlagen
- Ermittlung der Prämie / Berechnungen
- Erfahrungsaustausch der Mitarbeiter im Gewerbebereich zu Prozessen, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Gewerbekunden
- Gewerbe-Geschäft aus Sicht der Versicherer
- Aktuelle Konzeptentwicklungen und Highlights unserer Rahmenvereinbarungen

### Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von umfangreichen Kenntnissen im Ablauf von Verträgen mit den Konzeptpartnern AXA, GothaerBarmenia und HDI.

### Organisatorische Hinweise:

Es handelt sich um ein 1 ½ Tages-Seminar mit einem gemeinsamen Abendessen in Hamburg.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



ES GIBT  
WEITERBILDUNGSZEIT

**19.02.-  
20.02.2025**

HAMBURG

12.00 Uhr – 17.00 Uhr  
09.00 Uhr – 16.00 Uhr

500 €, inkl. Übernachtung  
und Verpflegung  
(bei mind. 15 Teilnehmern)

16.302

NEU

## ABUS – Einbruchprävention für Privatkunden MPC-B Hausrat Versicherung

### REFERENTEN:

- Manuel Bremicker** → ABUS
- Marlene Mathes** → Baloise Versicherung

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Keine besonderen Kenntnisse erforderlich.

### Inhalte:

- Zahlen, Daten, Fakten – wie geht der Einbrecher vor
- Grundlagen mech. Einbruchschutz (DIN + VdS)
- Absicherungsbeispiele am Objekt (MFH / EFH)
- Beispiele aus der Praxis
- Normung Wertschränke – Anforderungen VdS – Woran erkenne ich qualifizierte Wertschutz-schränke, was muss beim Einbau beachtet werden etc.
- Bezug auf unser MPC-B Hausratversicherung – Klärung von Fragen

### Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erlangen Kenntnisse zu der Risikosituation, den Präventionsmaßnahmen und den Besonderheiten in der MPC-B Hausratversicherung.



ES GIBT  
WEITERBILDUNGSZEIT

**17.06.2025**

10.00 Uhr – 11.20 Uhr

16.303

NEU

## MP Private Premium: Hausrat-Allgefahren- Versicherung

### REFERENTEN:

- 1) Isabell Lehmann & 2) Jan Andreas Müller**
- 1) MARTENS & PRAHL Lübeck
- 2) Allianz Versicherung

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Grundkenntnisse in der Hausratversicherung vorweisen.

### Inhalte:

- Vorstellung Rahmenvertrag MARTENS & PRAHL und Allianz:
- Antragsprozess
- Annahmerichtlinien
- Zeichnungsgrenzen
- Highlights und Besonderheiten

### Ziele der Maßnahme:

Kennenlernen der detailliert abgestimmten Versicherungslösungen für den höherwertigen Hausrat, die im Kern der Prozessoptimierung dienen. Die Teilnehmer sind anschließend in der Lage, die einzelnen Erweiterungen und Tools bestmöglich in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.



ES GIBT  
WEITERBILDUNGSZEIT

**12.02.2025**

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

# 16.304

NEU

## Zukunftsweisend beraten: Energetische Beratung als Erfolgsfaktor im Versicherungsgespräch

### REFERENTEN:

**Martina Esser**  
→ SkenData

### Zielgruppe:

Mitarbeiter in der Sparte Wohngebäude.

### Inhalte:

- EU Klimaziele und deren Auswirkungen auf die Versicherungsbranche
- EU Gebäuderichtlinie
- Worauf müssen Kunden sich einstellen?
- Vorstellung Berater- und Vertriebstool zur energetischen Beratung
- Aufzeigen wichtiger Vorteile für Berater und Kunden durch die Integration einer energetischen Beratung

### Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erlangen ein Grundwissen über die Klimaziele der EU und deren Auswirkungen auf die Versicherungsbranche. Sie bekommen einen Überblick der neuen Regelungen zur Energieeffizienz von Gebäuden und deren Auswirkungen und erhalten Informationen zur Optimierung der Kundenberatung. Zudem lernen sie eine praxisnahe Anwendung von digitalen Tools zur energetischen Beratung und erkennen Wettbewerbsvorteile.



## 18.09.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

# 16.305

NEU

## Markt- und Produktüberblick in der Warenkreditversicherung

### REFERENTEN:

**Luca Hollweg, Michelle Lee**  
→ Com Credit Contor

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Keine besonderen Kenntnisse erforderlich.

### Inhalte:

- Vorstellung unseres neuen Kooperationspartners Com Credit Contor, Bremen
- Markt- und Anbieterüberblick in der Kreditversicherung
- Überblick Kreditversicherungsprodukte
- Akquisitionsansätze in der Kreditversicherung
- Handling einer Kreditversicherungspolice

### Ziele der Maßnahme

Vermittlung eines gesamtheitlichen Überblicks über die Kreditversicherungsbranche anhand von praxisnahem Inhalt.



## 28.01.2025

11.00 Uhr – 12.00 Uhr

# 16.306

NEU

## PKV vs. GKV – Grundlagen in der Beratung

### REFERENTEN:

**1) Wolfram von Peter & 2) Kai Scheele**  
→ 1) Swiss Life Partner  
→ 2) MARTENS & PRAHL Travemünde

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Inhalte:

- Vorstellung Swiss Life Partner – Broker für Broker
- Wer ist in der GKV versichert?
- Leistungs- und Beitragsentwicklung in der GKV
- Beiträge in der GKV / PKV im Alter
- Wer kann sich in der PKV versichern?
- Leistungsunterschiede GKV / PKV
- Beitragsentwicklungen in der PKV
- Marktübersicht zu relevanten Anbietern
- Baustein- vs. Kompakttarife
- Altersrückstellungen, Zuführungen zu Rückstellungen
- Beitragsentlastungskomponente:  
Für wen ist sie interessant?

### Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Grundlagen der GKV und PKV, um diese in der Kundenberatung anwenden zu können.



## 31.03.2025

10.00 Uhr – 12.00 Uhr

# 16.307

## Neues aus der betrieblichen Altersversorgung

### REFERENTEN:

**Annemieke Fauter**  
→ MARTENS & PRAHL  
Pensionsmanagement

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter, die mit der betrieblichen Altersversorgung zu tun haben.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten mindestens Grundkenntnisse bis vertieftes Wissen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung vorweisen.

### Inhalte:

- Aktuelle Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Austauschmöglichkeit und Klärung offener Fragen

### Ziele der Maßnahme:

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



## 14.05.2025

09.30 Uhr – 10.30 Uhr



16.308

NEU

## VERSICHERBARE RISIKEN: Brandschutz und Prävention

### REFERENTEN:

- Ralf Kübeler** → MARTENS & PRAHL Kiel
- Julika Stripp** → AXA Versicherung
- Malte Lautz** → AXA XL Versicherung
- Vertreter von Versicherungsgesellschaften**

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Gewerbebereich aufweisen.

### Inhalte:

#### Teil 1 – MARTENS & PRAHL und AXA:

- Spezialthema Brandschutz – Grundlagen / Überprüfung im Gewerbebereich / Industriebereich
- Allgemeine Grundlagen eines Brandes
- Wodurch entstehen Brandschäden
- Brandschutzmaßnahmen
- Batterieladestationen für Elektrofahrzeuge
- Lithium-Ionen-Speichersysteme

#### Teil 2 – Livevorführungen im Minimax Brandhaus:

- Handlöscher Demonstrationen
- Sprühbilder-Demonstration von verschiedenen Sprinklern
- Bürobrand Löschung mit einem EconAqua Sprinklersystem
- Vorführung der MXOne Löschmaschine



ES GIBT WEITERBILDUNGSZEIT

**04.09.2025**

BAD OLDESLOE

10.00 Uhr – 15.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

### Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von Kenntnissen zum Thema Brandschutz im Gewerbebereich, Ursachen und Entstehung von Bränden, Löschmaßnahmen.

### Organisatorische Hinweise:

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt.

16.310

## AKQUISITION UND BERATUNG IN DER GEWERBE-/ INDUSTRIE-VERSICHERUNG: Schwerpunkt Risikoerfassung und Schadenabwicklung

### REFERENTEN:

- Markus Müller** → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln
- Lennart Wolff** → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln
- Alexander Hermann** → MARTENS & PRAHL RSM
- Dr. Markus Nothhaft** → Sachverständiger (Tag 2)

### Zielgruppe:

Vertrieb Außendienst, erfahrene Kundenbetreuer Innendienst, Geschäftsführer

### Kenntnisse:

Vertiefte Fachkenntnisse in der gewerblichen / industriellen Sach- und BU-Versicherung.

### Inhalte:

#### Tag 1:

- Technische und organisatorische Aufstellung der Unternehmen
- Platzierung komplexer Risiken z. B. Galvanikanlagen, Gießereien, Papierherstellung, Holzverarbeitung, Lebensmittelindustrie
- Umgang mit Elektrorevisionsattesten und Brandschutzempfehlungen
- Umgang mit nicht versicherungswürdigen Betriebsteilen
- Versicherungswerte und Ersatzwertregelungen
- Ermittlung angemessener Haftungslimits mit dem Kunden
- Markt- und Umgebungssituationen

#### Tag 2:

- Thema Regulierungspraxis deutscher Industrie-Versicherer im Brandschaden / Obliegenheiten der Versicherungsnehmer / Ermittlung der richtigen Versicherungssumme – notwendige Einschlüsse in der Police aus Sachverständigensicht
- Mehrwerte einer Kooperation mit MARTENS & PRAHL Risiko- und Servicemanagement

### Ziele der Maßnahme:

Spezielle Fragestellungen bzw. systematische Risikoanalyse inkl. Hinweisen zum Beratungsgespräch. Vorbereitung eines Akquisitions- bzw. Beratungsgesprächs. Hinweise zur Schadenbearbeitung aus Sicht eines Sachverständigen. Vertiefung der Kenntnisse zu den Risiken der größeren Gewerbe- und Industrie-Betriebe, aktuelle Trends, Marktentwicklung.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



ES GIBT WEITERBILDUNGSZEIT

**06.05.-07.05.2025**

STUTT GART

10.30 Uhr – 17.00 Uhr  
09.00 Uhr – 15.00 Uhr

500 €, inkl. Übernachtung und Verpflegung (bei mind. 15 Teilnehmern)



16.311

NEU

# CYBER VERSICHERUNG: Mindestanforderungen zur IT-Sicherheit

## REFERENTEN:

Dr. Sven Erichsen → Finlex

### Zielgruppe:

Kunden- und Fachbetreuer.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Grundkenntnisse in der Cyber Versicherung aufweisen.

### Inhalte:

- Einführung in die Cyber Versicherung, insbesondere Erläuterung der Fragebögen
- Überblick IT-Sicherheit
- Mindestanforderungen im Einzelnen
- Unterschied zu Vorbehalt, Auflagen und Obliegenheiten
- Bedeutung des Fragebogens im Schadenfall

### Ziele der Maßnahme:

Kennenlernen der wichtigsten Anforderungen der Cyber Versicherer an die IT-Sicherheit der Versicherungsnehmer.





08.05.2025

HAMBURG

11.30 Uhr – 16.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung  
(bei mind. 10 Teilnehmern)

16.312

NEU

# EINSTIEG IN DIE UMWELTHAFT- PFLICHTVERSICHERUNG / UMWELTSCHADENVERSICHERUNG

## REFERENTEN:

Dr. Helmuth Schmücker

→ Umwelt- und versicherungstechnische Beratung

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Grundkenntnisse in der Umwelthaftpflichtversicherung aufweisen.

### Inhalte:

Erläuterung der Wichtigkeit der Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung für Versicherungsnehmer.  
Spezielle Umweltrisiken, Umweltschäden, Eigenschäden, Anspruchsgrundlagen, Versicherungsschutz, Schadenbeispiele.

### Ziele der Maßnahme:

Sensibilisierung für Umweltrisiken und Vermittlung von Grundkenntnissen zur Versicherung von Umweltrisiken. Versicherungsbedarf für Gewerbekunden erkennen und in der Kundenberatung anwenden.





13.02.2025

HAMBURG

10.00 Uhr – 15.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung



12.080

## TREFFEN DER SPEZIALISTEN

im Bereich der Kfz Versicherungen

### REFERENTEN:

**Julie Schellack** → MARTENS & PRAHL Holding  
Vertreter von Versicherungsgesellschaften

### Zielgruppe:

Kfz Spezialisten der MARTENS & PRAHL Gruppe.

### 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.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Interne Sammlung aktueller Problemfälle und positiver Erfahrungen im Kfz Einzel- und Flottengeschäft.



28.04.2025

13.00 Uhr - 19.00 Uhr

29.04.2025

09.00 Uhr - 17.00 Uhr

30.04.2025

09.00 Uhr - 12.00 Uhr

KASSEL

700 €, inkl. Übernachtung und Verpflegung

16.313

## Elektromobilität in der Kfz Versicherung

### REFERENTEN:

**Denis Wolter**  
→ Itzehoer Versicherungen

### Zielgruppe:

Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe in der Sparte Kfz.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz Geschäft aufweisen.

### Inhalte:

- Entwicklung der E-Mobilität in Deutschland
- Besondere Herausforderungen im Versicherungsschutz
- Besondere Hinweise aus der Schadenbearbeitung

### Ziele der Maßnahme:

Vertiefung der Kenntnisse in der Kfz Sparte.



14.03.2025

10.00 Uhr - 11.00 Uhr

16.314

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

### REFERENTEN:

**Denis Wolter**  
→ Itzehoer Versicherungen

### Zielgruppe:

Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe in der Sparte Kfz.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz Geschäft aufweisen.

### Inhalte:

- Vermittlung der Inhalte des neuen Kfz Tarifs 09/2025 mit vertrieblichen Impulsen
- Verkehrs-Rechtsschutz

### Ziele der Maßnahme:

Vertiefung der Kenntnisse in der Kfz Sparte.



09.09.2025

10.00 Uhr - 11.00 Uhr



12.084

## TREFFEN DER SPEZIALISTEN im Bereich der Privatkunden Versicherungen

### REFERENTEN:

- Julie Schellack** → MARTENS & PRAHL Holding
  - Tina Reimers** → MARTENS & PRAHL Holding
  - Marcel Brahmstaedt** → MARTENS & PRAHL Holding
  - Anneke Witt** → MARTENS & PRAHL Holding
- Vertreter von Versicherungsgesellschaften

### Zielgruppe:

Privatkunden-Spezialisten der MARTENS & PRAHL Gruppe.

### 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 Privat-Versicherungsmarkt mit praktischen Hinweisen für die technische Verarbeitung.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Interne Sammlung aktueller Problemfälle und positiver Erfahrungen im Privatkundengeschäft. Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



**09.09.2025 -**  
Beginn: 14.00 Uhr

**11.09.2025**  
Ende: 14.00 Uhr

HEILIGENHAFEN

700 €, inkl. Übernachtung  
und Verpflegung



16.315

## NAFI Sachversicherungen (Privatkunden): Grundlagen- und Admin-Schulung

### REFERENTEN:

- Anneke Witt**  
→ MARTENS & PRAHL Holding

### Zielgruppe:

Innendienst-Mitarbeiter im Privatkunden-Segment, NAFI-Nutzer, NAFI-Administratoren.

### 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 / Markt-überblick, 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



**03.06.2025**

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



16.316

NEU

## Rahmenvertrag Zurich: Haus- und Grundbesitzer- haftpflicht

### REFERENTEN:

- Susanne Fandré**  
→ Zurich Gruppe Deutschland

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Inhalte:

- HuG Vertragsinhalte
- Erläuterungen Zielgruppen
- Grundlagen
- Deckungssummen
- Besondere Deckungserweiterungen
- Highlights

### Ziele der Maßnahme:

Vermittlung umfangreicher Kenntnisse in der Sparte Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht mit Bezug auf unsere Rahmenvereinbarung.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



**16.10.2025**

10.00 Uhr – 11.00 Uhr





12.087

NEU

## TREFFEN DER SPEZIALISTEN im Bereich Schaden

### REFERENTEN:

- Julie Schellack** → MARTENS & PRAHL Holding
- Ralph Sanders** → MARTENS & PRAHL Holding
- Mirja Scheele** → MARTENS & PRAHL Travemünde

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit Schwerpunkt Schaden.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten über fundierte Kenntnisse im Schadenbereich verfügen.

### Inhalte:

- Prozesse
- Beurteilung unserer Hauptversicherer
- Forderungen an Konzeptversicherer
- Gutachternetzwerke
- Rahmenverträge Sanierer

### Ziele der Maßnahme:

Austausch der Mitarbeiter aus dem Schadenbereich, um die Prozesse rund um die Schadenabwicklung sowohl intern als auch bei den Versicherern zu verbessern.



**ES GIBT WEITERBILDUNGSZEIT**

**12.03.2025**

HAMBURG

10.00 Uhr – 16.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

16.317

## Kfz Schadenbearbeitung im Hause R+V / KRAVAG

### REFERENTEN:

- Christoph Röttger, weitere Kfz Spezialisten**  
→ R+V Versicherung

### Zielgruppe:

Innendienst und Außendienst mit Aufgabe Kundenbetreuung Kfz.

### Inhalte:

- Schadenbearbeitung (News, Technik, Dienstleister, Prozesse)
- Abläufe beim Verkehrsunfall
- Haftung und Schadenersatz bei Unfällen mit Fußgängern und Radfahrern
- Betrugs- / Dubiosschadenbearbeitung

### Ziele der Maßnahme:

Der Teilnehmer kennt die erforderlichen Bearbeitungsroutinen in der Schadenbearbeitung, kann entsprechend beraten und eine erste Einschätzung zum Schadenersatz geben.

Der Teilnehmer kennt relevante Besonderheiten einer Haftung bei Unfällen mit Fußgängern und Radfahrern.

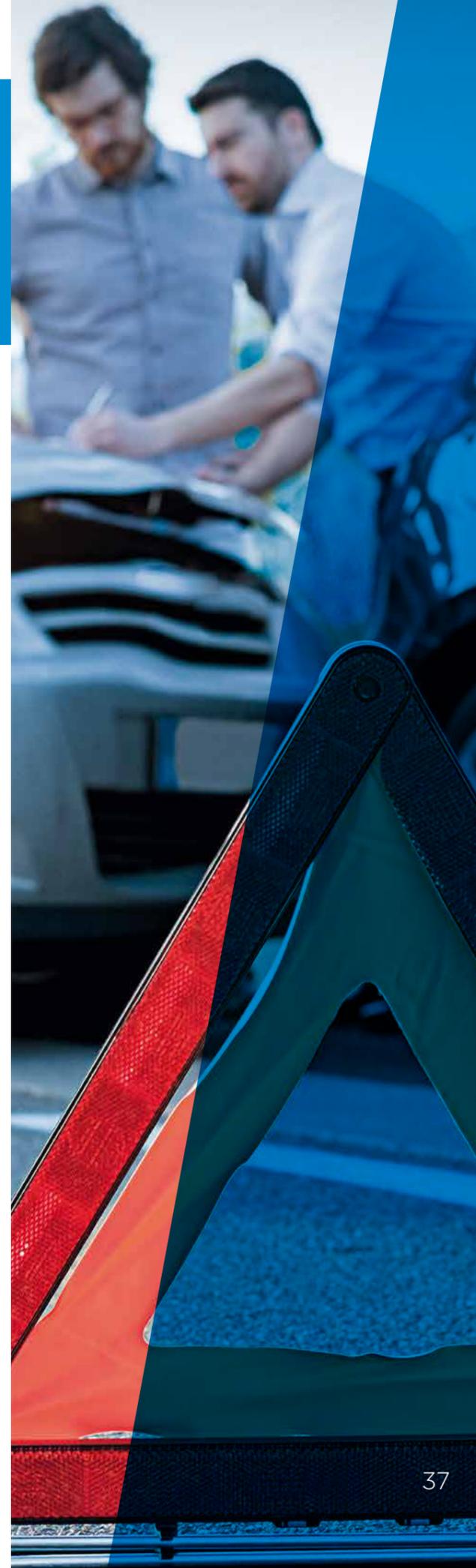
Der Teilnehmer kennt relevante Prozesse und Ermittlungstätigkeiten im Rahmen der Dubiosschadenbearbeitung, kann erste Unplausibilitäten erkennen und bei Aufklärungsarbeiten proaktiv unterstützen.



**ES GIBT WEITERBILDUNGSZEIT**

**23.09.2025**

09.00 Uhr – 12.00 Uhr





16.318

## PRAXISNAHER WORKSHOP in der Sparte Transportversicherung

### REFERENTEN:

Joachim Schmieter → MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit Berührungspunkten zur Sparte.

### Kenntnisse:

Grundkenntnisse im Bereich der Transportversicherung.

### Inhalte:

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

#### Wir schlagen folgende Schwerpunkte vor:

- Beginn und Ende des Versicherungsschutzes
- Mitversicherung der politischen Gefahren (Krieg / Streik-Aufruhr / Beschlagnahme)
- Versicherungssteuer (aktueller Stand)
- Schadenthemen (Input aus dem Teilnehmerkreis!)
- Transportversicherung in der Kundenberatung
- Geplant ist dabei eine halbtägige Besichtigung im Bereich der Logistik.

### Ziele der Maßnahme:

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



10.04.2025

HAMBURG

09.00 Uhr – 17.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung

16.319

NEU

## Versicherungsschutz rund um die Kunst – ARTIMA®

### REFERENTEN:

Dr. Michael Hassels, Karoline Tiede  
→ Mannheimer Versicherung

### Zielgruppe:

Makler mit Geschäftsfeldern von Kunst im gewerblichen Bereich sowie Kunst / Sammlungen / hochwertiger Hausrat im privaten Bereich.

### Inhalte:

- Versicherungslösungen für Ausstellungen und Museen
- Kunsthandel (Galerien, Antiquitätenhändler, Auktionshäuser)
- Künstler und Restauratoren
- Sammlungen in Privat- und Firmenbesitz sowie Modellbahnversicherung
- Sammlungen in Verbindung mit hochwertigem Hausrat und Wertsachen
- Maßnahmen zur Beratungsunterstützung

### Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer gewinnen einen Überblick über alle Facetten der Kunstversicherung anhand des Markenproduktes ARTIMA® und entwickeln Fach- und Beratungskompetenz bei der bedarfsgerechten Vermittlung von Spezialprodukten an ihre Kunden.



13.03.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.320

## Internationale Versicherungen – Lösungen für eine komplexe Welt

### REFERENTEN:

1) Jana Altuncu & 2) Thomas Großmann  
→ 1) MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln  
→ 2) MARTENS & PRAHL Holding

### Zielgruppe:

Geschäftsführer, Außendienst, Fachbetreuer Innendienst / Fachspezialisten.

### Kenntnisse:

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

### Inhalte:

- Herausforderungen & Zielsetzung internationaler Versicherungsprogramme
- Betreuung internationaler Kunden
- Vorgehensweise in der Praxis
- Markt Trends / Veränderungen
- Vortrag eines internationalen Netzwerkpartners / Versicherers

### Ziele der Maßnahme

Austausch und Vermittlung spezialisierter Kenntnisse.



15.05.2025

10.00 Uhr – 12.00 Uhr



12.010

## ENTWICKLUNGSTAGE:

Lösungen für die vertriebliche Praxis im gewerblichen Versicherungsbereich

### REFERENTEN:

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

Sechs Vertreter von Versicherungsgesellschaften, die langjährig 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.



23.05.2025 -

Beginn 13.00 Uhr

28.05.2025

Ende 13.30 Uhr



Der Ort ist noch offen

1.200 € inkl. Reisekosten, Übernachtung, Verpflegung etc.

16.321

Aktuelle Rechtsprechung zur Sachversicherung

### REFERENTEN:

- Tobias Westphal**  
→ MARTENS & PRAHL Gießen

### Zielgruppe:

Schadensachbearbeiter, jedoch grundsätzlich 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:

Aktualisierung und Ergänzung der Kompetenz und Qualifikation der Schadensachbearbeitung.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



07.10.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.322

NEU

Grundlagenschulung Bauleistungsversicherung

### REFERENTEN:

- Dieter Schönberger**  
→ AXA Versicherung

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Inhalte:

- Anwendung Bauleistungsversicherung
- Versicherte und nicht versicherte Gefahren
- Altbau
- Witterungsereignisse
- Schadenbeispiele
- Highlights Rahmenvereinbarung MARTENS & PRAHL

### Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von Grundkenntnissen und Ausbau von bereits vorhandenem Wissen.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



03.04.2025

10.00 Uhr – 11.00 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, dem Lübecker Lauferlebnis zwischen Holstentor und Ostsee oder dem spannenden MPC Cup Kickerturnier, bei dem gekickert wird, bis die Hände glühen! Bei unseren MARTENS & PRAHL Events geht es um mehr als nur sportliche Leistung. 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:** 13.09.2025 / **STAFFELLAUF:** 19.10.2025 /  
**MPC CUP:** 19.09.2025

# TEAM

Wir zählen auf Euch!  
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  
& PERSÖNLICHKEIT



**3.4**  
DIGITALISIERUNG



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

# KOMPETENZWERKSTATT

Willkommen in der neuen MARTENS & PRAHL KoMPetenzwerkstatt – unserem Angebot für persönliche Weiterentwicklung im Versicherungsvertrieb. Die Seminare vereinen die Inhalte unserer offenen Seminare und der bewährten Innendienst-Talenteriehe und richten sich gezielt an alle MARTENS & PRAHL Kundenberater – egal, ob der Schwerpunkt im Innen- oder Außendienst liegt.

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 Vertrieb und der Kundenberatung zugeschnitten sind.**

Unser modulares Prinzip ermöglicht Euch eine flexible und maßgeschneiderte Weiterbildung: Ihr könnt genau die Veranstaltungen buchen, die zu Euren individuellen Bedürfnissen und Zielen passen – ganz ohne die Verpflichtung, das gesamte Programm zu absolvieren. **Die MARTENS & PRAHL KoMPetenzwerkstatt ist dabei in vier Themenbereiche gegliedert: Vertrieb, digitale Tools, Wirkung & Präsentation sowie Prozesse & Organisation.**

## DAS WICHTIGSTE ZUR KOMPETENZWERKSTATT IM ÜBERBLICK:

- **Flexibler & individueller Aufbau:**

Seminare aller vier Themenbereiche können als gesamtes Paket, aber selbstverständlich auch einzeln gebucht werden.

- **Inhalte zeitgemäß und variabel:**

Die Inhalte der Seminare passen sich von Jahr zu Jahr den aktuellen Anforderungen des Vertriebs und Euren Wünschen an.

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



## THEMA 1

### VERTRIEB

- ✓ **Neue Wege zum Kunden: Digital Sales und Social Selling**  
(1 Tag Präsenz mit Frederik Huhmann)



## THEMA 2

### DIGITALE TOOLS

- ✓ **Optimierung von Prozessen mit AMS & KI als Tool in der Kundenberatung**  
(2 Tage Präsenz mit Ralph Sanders)



## MARTENS & PRAHL KUNDENBERATUNG



## THEMA 3

### WIRKUNG & PRÄSENTATION

- ✓ **Persönliches Auftreten im Kundenkontakt + Insights in der Kundenberatung**  
(2 Tage Präsenz mit Frederik Huhmann, Sabrina Kröger und Auguste Karneck)

## THEMA 4

### PROZESSE & ORGANISATION

- ✓ **Resilienzstrategien für den persönlichen Erfolg: Widerstandsfähigkeit und Energie-Ressourcen-Management im Maklerbüro-Alltag**  
(2 Tage Präsenz mit Frederik Huhmann)

Termine & Kosten für alle Seminare findet ihr ab Beginn 2025 auf der Akademie-Plattform

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

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

# FEED



**Peer Schiemann**  
von MARTENS & PRAHL Berlin



Die Akademie hat sich auch aus dem Blickwinkel als Dozent in den ganzen Jahren extrem gut weiterentwickelt. Die Organisation der Veranstaltungen ist jedes Mal sehr professionell, wodurch wir uns auf die inhaltlichen Themen konzentrieren können. Außerdem finden sich Angebote für alle relevanten Themen unseres Alltags und für jedes Level, ob Berufseinstiger oder erfahrende Mitarbeitende.



**Jana Altuncu**  
von MARTENS & PRAHL Jaspers, Köln



[akade'mi:] Substantiv  
#Motivatorin #Wissensvermittlerin # kreativ #Organisationstalent  
#Technik-Test Hauptquartier #Problemlöserin #Unterstützerin  
#Ratgeberin #einfach toll #Netzwerkerin #Termin-Jongleurin #plietsch



**Nico Streker**  
von Asspick



10 Jahre MARTENS&PRAHL Akademie.  
Das sind 10 Jahre abwechslungsreiche Bildungsformate, erstklassige externe und interne Trainer:innen mit wertvollem Fach- und Vertriebswissen, cooles Networking mit Kolleg:innen und VR-Partnern. Bitte weiter so!



**Susanne Kroher**  
von Hector



Wir nutzen die MARTENS&PRAHL Akademie hauptsächlich für die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden und als zentrale Übersichtsstelle über deren IDD-Stunden. Die bisher absolvierten Schulungen und Seminare z.B. für unsere Führungskräfte waren sowohl didaktisch als auch inhaltlich sehr gut aufbereitet und abwechslungsreich gestaltet. Unsere Ansprechpartner bei der MARTENS&PRAHL Akademie stehen uns immer kompetent und hilfsbereit bei Fragen oder Unklarheiten zur Seite.



**Tanja Buhmann**  
von MARTENS & PRAHL Hamburg



Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
vielen Dank für Euer Engagement in den vergangenen 10 Jahren und das vielfältige Angebot an Schulungen und Weiterbildungsprogrammen. Ihr unterstützt uns damit sehr, unsere Fähigkeiten kontinuierlich zu erweitern und erfolgreich zu bleiben. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre voller spannender Lernmöglichkeiten und gemeinsamer Erfolge.  
Herzliche Grüße, Euer MARTENS&PRAHL Hamburg Team



**Thomas Hopp**  
von AXA



Eine außergewöhnliche Lernerfahrung! So wie ich es wahrnehme, ist die MARTENS&PRAHL Akademie eine absolute Bereicherung für die berufliche und persönliche Weiterentwicklung der Teilnehmer. Von Anfang an beeindruckte mich die durchdachte Struktur und die professionelle Organisation der Kurse. Bei den Teilnehmern hatte ich immer das Gefühl, dass es ihnen um ihre eigene Entwicklung ging, nicht um das Erreichen von IDD-Zeiten. Besonders gefallen hat mir die praxisnahe Gestaltung der Schulungen. Theorie wurde stets mit praktischen Beispielen und Fallstudien untermauert, was mich hoffen lässt, dass das Gelernte direkt im jeweiligen Arbeitsalltag der Teilnehmer anwendbar war. Die kleinen Gruppengrößen sorgen zudem für eine angenehme Lernatmosphäre und ermöglichen es jedem, aktiv an den Schulungen teilzunehmen. Ein weiteres Highlight ist das Netzwerk, das sowohl der Referent, als auch die Teilnehmer während der Akademie aufbauen können. Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen MARTENS&PRAHL Häusern ist für mich immer ein wertvoller Mehrwert gewesen. Ich kann jedem, der seine berufliche Entwicklung vorantreiben möchte, seine Fähigkeiten erweitern und sich neue Perspektiven eröffnen möchte, die MARTENS&PRAHL Akademie nur wärmstens empfehlen. Eine Investition, die sich definitiv lohnt!



**Ralf Kübeler**  
von MARTENS & PRAHL Kiel



Moin zusammen und herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum.  
Die zehn Jahre waren flink um und unsere prima MARTENS&PRAHL Akademie ist längst etabliert. Prima ist auch die Vielfalt der Themen im Bildungskatalog, die Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und Vernetzung mit Praxisbezug. Mitmachen und Dabeisein ist übrigens auch prima. Grüße aus Kiel von Ralf



**Nina Schur**  
von MARTENS & PRAHL Lübeck



Das Bildungsprogramm ist gut strukturiert und ansprechend. Es ist für jeden etwas dabei. Kritik und Verbesserungsvorschläge im Nachgang zu den Veranstaltungen werden vom motivierten Team ernst genommen und man versucht, es zu verbessern. Somit ist das Programm über die Jahre auch sehr gewachsen. In Vorstellungsgesprächen werben wir gern mit unserer eigenen MARTENS&PRAHL Akademie, das macht Eindruck.



# BACK

# 3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



**3.1**  
VERSICHERUNGSFACH-  
& SPARTENWISSEN



**3.2**  
VERTRIEB:  
KOMPETENZWERKSTATT



**3.3**  
MANAGEMENT, FÜHRUNG  
& PERSÖNLICHKEIT



**3.4**  
DIGITALISIERUNG

**WEITERBILDUNGS-  
BEREICH 3.3**  
MANAGEMENT,  
FÜHRUNG &  
PERSÖNLICHKEIT



16.323

## FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH:

Coaching als modernes Führungsinstrument

### REFERENTEN:

Antje Greve → greve UNTERNEHMENSBERATUNG

### Zielgruppe:

Führungskräfte.

### Kenntnisse:

(Erste) Erfahrungen in der Personalführung.

### Inhalte:

- Coaching Grundlagen: Begriff, Abgrenzungen, Nutzen als Führungs-Werkzeug
- Coaching Prozess & Methoden
- Mindset & Verantwortung
- Praxisübungen & Fallbesprechungen
- Zielgruppen im eigenen Unternehmen
- Einsatzmöglichkeiten
- Chancen & Risiken von Coaching
- Rolle der Führungskraft

### Ziele der Maßnahme:

- Eigenverantwortung von Mitarbeitern & Teams steigern durch motivierende und lösungsorientierte Interventionen
- Durch Coaching Orientierung in schwierigen und komplexen Situationen schaffen
- Unsicherheiten und Blockaden in Veränderungsprozessen abbauen
- Lernen, Coaching-Methoden auch für eigene Fragestellungen zu nutzen
- Entwicklung individueller Führungsstile und-fähigkeiten



08.07.-  
09.07.2025

HAMBURG

09.00 Uhr - 18.00 Uhr

900 €, inkl. Übernachtung  
und Verpflegung  
(bei mind. 10 Teilnehmern)

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!

16.324

## 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
26.03.2025 10.00 Uhr - 11.30 Uhr	Leanmanagement beim Versicherungsmakler	Christian Schüberl Schüberl Consulting
26.06.2025 10.00 Uhr - 11.30 Uhr	Basisrente statt Entgeltumwandlung? Steuroptimierte Altersvorsorge vor und nach Rentenbezug neu gedacht	Jörg Wieland Kai Scheele MARTENS & PRAHL Travemünde
17.09.2025 10.00 Uhr - 11.30 Uhr	Betriebsorganisation beim Versicherungsmakler	Jennifer Möller MARTENS & PRAHL Holding

Online  
über  
TEAMS  
50 €  
pro TN/  
pro Treffen

|||  
###|||



16.325

NEU

# CHARAKTERE IM EINKLANG: Teams erfolgreich entwickeln

## REFERENTEN:

**Iris Viebke** → YourCoaches  
**Lothar Schomann** → YourCoaches

### Zielgruppe:

Führungskräfte.

### Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Erfahrung im Bereich Personalführung haben und aktuell ein Team leiten.

### Inhalte:

- Einfluss von Persönlichkeit in der Teamentwicklung
- Grundlagen der Teamdynamik
- Einsatz persönlichkeitsorientierter Kommunikation
- Wertschätzendes Feedback geben
- Erkennen von Konflikten und deren Dynamiken
- Werkzeuge zum Auflösen von Konflikten
- Viele Praxisübungen & Fallbesprechungen

### Ziele der Maßnahme:

Bedürfnisse unterschiedlicher Persönlichkeiten im Team erkennen und für die Teamentwicklung nutzen. Durch persönlichkeitsorientierte Kommunikation das Team zu mehr Performance und Zufriedenheit führen. Sicherer Umgang mit Konflikten im Team.



13.11.-  
14.11.2025

HAMBURG

09.00 Uhr – 18.00 Uhr

900 €, inkl. Übernachtung  
und Verpflegung  
(bei mind. 10 Teilnehmern)

16.326

NEU

# ARBEITSRECHT AKTUELL: Neues, Wichtiges, Interessantes

## REFERENTEN:

**Jörn Fuhrken** → fuhrken&sauer

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeitende mit HR-Themen.

### Kenntnisse:

Arbeitsrechtliches Interesse.

### Inhalte:

- Personalarbeit im Lichte aktueller Gerichtsentscheidungen
- Digitaler Wandel
- Mobile working
- Relevante Gesetzesänderungen

### Ziele der Maßnahme:

Problembewusstsein für alte und neue arbeitsrechtliche Fallstricke.



04.06.2025

HAMBURG

09.30 Uhr – 16.30 Uhr

300 €, inkl. Verpflegung  
(bei mind. 10 Teilnehmern)



16.327

## AUSBILDER- WORKSHOP: Moderne Berufsausbildung

### REFERENTEN:

- Sabrina Kröger** → MARTENS & PRAHL Holding
- Auguste Karneck** → MARTENS & PRAHL Holding
- Magret Klimkewitz** → AzubiScout

### Zielgruppe:

Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte.

### Inhalte:

- Workshop „Moderne Berufsausbildung“
- Begleitung des Azubis beim Lernprozess
- Eigenschaften motivierender Arbeitsaufgaben
- Einsatz & Verknüpfung moderner Ausbildungsmethoden
- Modern = digital? / Methodenvielfalt kennenlernen
- Kreative Methoden anwenden lernen
- Einsatz digitaler Lehrmethoden
- Interner Austausch zu diversen die Ausbildung betreffenden Themen

### Ziele der Maßnahme:

Vernetzung und Austausch der Ausbilder der Gruppe.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



01.10.-  
02.10.2025

LEIPZIG

09.30 Uhr – 17.00 Uhr

500 €, inkl. Übernachtung  
und Verpflegung

# LÜBECKER EMPFANGSTAGE WIR LADEN EUCH EIN

### WIR WACHSEN!

Darum 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.



16.328

WANN?  
2x IM JAHR, IN LÜBECK



AUGUSTE KARNECK

T 0451 88 18 270  
auguste.karneck@martens-prahl.de



MARCEL BRAHMSTAEDT

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

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!

# SOCIAL MEDIA AKADEMIE ANGEBOTE

Das Weiterbildungsangebot im Bereich Social Media ist nun jederzeit und in kleinen Häppchen auf der MARTENS & PRAHL Akademie für Euch zugänglich. Es wird zukünftig keine Wartezeit mehr bis zur nächsten Online-Schulung geben und das benötigte Wissen kann gezielt aus einem umfangreichen Angebot an Modulen ausgewählt werden. Social Media ist aus den Köpfen nicht mehr wegzudenken und hat die letzten Jahre immer mehr an Relevanz gewonnen. Genau deshalb möchten wir Euch das Wissen zur Verfügung stellen, das Ihr in diesem Moment braucht. Von Grundlagenmodulen bis hin zu Vertriebskenntnissen ist für jeden Bedarf etwas dabei.



**\*Hinweis:** Die On-Demand-Schulungen sind in der Akademie verfügbar und werden bedarfsgerecht erweitert.

16.329

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

**REFERENTEN:**

**Stefanie Kaml**  
→ MARTENS & PRAHL Holding

**Inhalte:**

Was gibt es Neues in der Social Media Welt und welche spannenden Updates gibt es auf den verschiedenen Plattformen? Darüber sprechen wir in dieser Schulung.

**Ziele der Maßnahme:**

Es wird vermittelt, welche Erneuerungen es gibt und wie diese vertrieblich eingesetzt werden können. Austausch und das Beantworten offener Fragen.

**Vorbereitung der Teilnehmer:**

Diese Schulung baut auf die Inhalte der WBTs (Web Based Trainings) zu den einzelnen Social Media Plattformen auf. Wir empfehlen daher die WBTs vorab zu durchlaufen.

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Beginn in der Akademie einreichen!

16.330

Impuls-Workshop: Corporate Influencing und Social Selling

**REFERENTEN:**

**Frederik Huhmann**  
→ HUHMANN & PARTNER

**Inhalte:**

- Welche Möglichkeiten bietet das Netzwerk LinkedIn als zusätzlicher Touchpoint für Kunden, Interessenten und Bewerber?
- Welche Chancen lassen sich für die eigene Arbeit daraus ableiten?
- Corporate Influencing: Botschafter im sozialen Netzwerk sein
- Ansätze von Social-Media und Social-Selling-Strategien
- Eckpfeiler für die Entwicklung einer Social-Media und Social-Selling Strategie

**Ziele der Maßnahme:**

Die Teilnehmer erkennen die Möglichkeiten, die das Netzwerk LinkedIn bietet. Im moderierten Austausch haben sie die Gelegenheit, einzelne Vorgehensweisen kennenzulernen und zu diskutieren. Sie erlernen darüber hinaus, wie einzelne Strategien entwickelt und umgesetzt werden können.



16.331

NEU

## IN DER EIGENEN KRAFT BLEIBEN: auch wenn es stressig wird!

### REFERENTEN:

Dennis Evers → HanseLab & mindful-luebeck.de

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Kenntnisse:

Keine Vorkenntnisse erforderlich.

### Inhalte:

- Persönliche Kraftquellenanalyse
- Resilienz & Achtsamkeit – Definition und Abgrenzung
- So tickt unser Gehirn: Stressreaktion verstehen und abmildern
- Praktische Anwendung: Achtsamkeitstraining
- Achtsamkeitskarten-Set für den Einsatz in der Praxis

### Ziele der Maßnahme:

- Analyse der eigenen Kraftquellen
- Selbstreflexion zu persönlichen Stressoren
- Selbsterfahrung in achtsamen Übungen

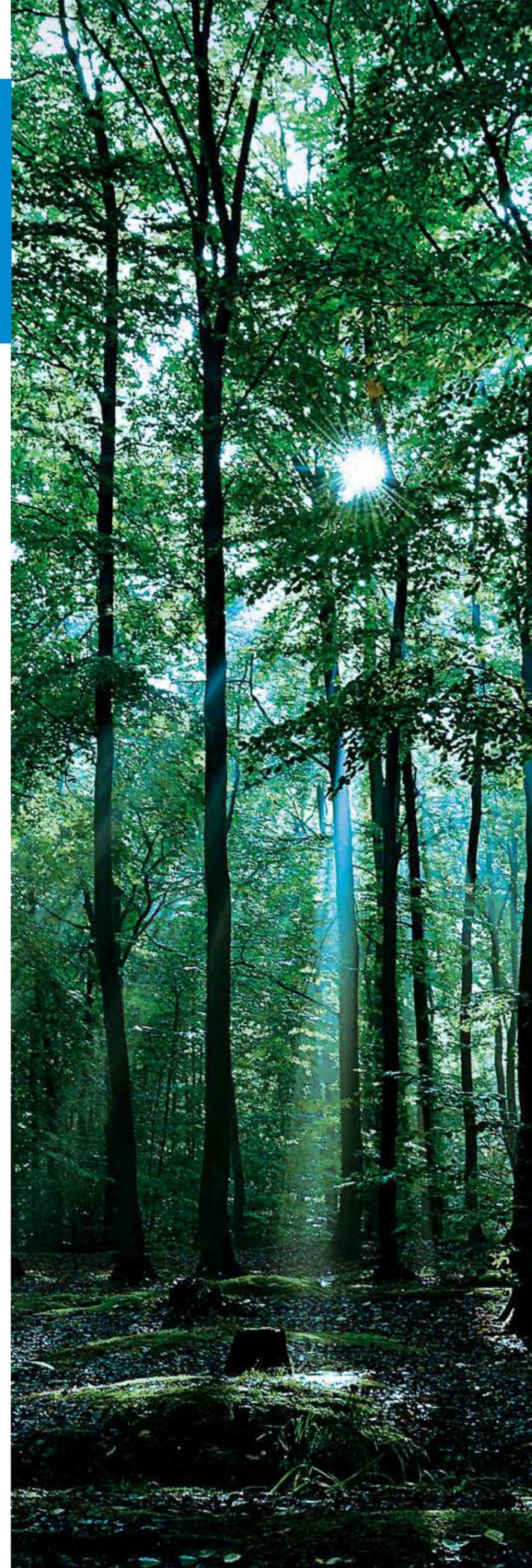


16.05.2025

LÜBECK

09.00 Uhr – 17.00 Uhr

300 €, inkl. Verpflegung  
(bei mind. 10 Teilnehmern)



16.332

## Klimagrün im Rahmen der ESG Berichtspflicht

### REFERENTEN:

Anneke Witt, Kevin Schön, Marco Schlizio  
→ MARTENS & PRAHL Holding

### Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

### Inhalte:

- Inhalte und Ziele von MARTENS & PRAHL Klimagrün
- Grundlagen der EU-Nachhaltigkeitsverordnung – Environmental, Social and Corporate Governance (ESG)
- ESG-Berichtspflicht für MARTENS & PRAHL

### Ziele der Maßnahme:

Nachhaltigkeits-Anforderungen nach ESG verstehen und erste Ansätze zur Implementierung im eigenen Betrieb entwickeln.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Beginn in der Akademie einreichen!



05.06.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

# 3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



**3.1**  
VERSICHERUNGSFACH-  
& SPARTENWISSEN



**3.2**  
VERTRIEB:  
KOMPETENZWERKSTATT



**3.3**  
MANAGEMENT, FÜHRUNG  
& PERSÖNLICHKEIT



**3.4**  
DIGITALISIERUNG



**WEITERBILDUNGS-  
BEREICH 3.4**  
DIGITALISIERUNG

# DIGITALE BILDUNG INNOVATIV & FLEXIBEL

Das Thema „digitales Lernen“ gewinnt immer mehr an Relevanz. Um Euch das Lernen so einfach und flexibel wie möglich zu gestalten, möchten wir den Bereich im Jahr 2025 noch weiter ausbauen. Dafür haben wir schon einige Ideen gesammelt und möchten diese gerne schon jetzt mit Euch teilen und einen kleinen Einblick geben.



## Warum ist das Thema digitales Lernen so wichtig?

Sich neben dem eigentlichen Job noch weiterzubilden, kostet oft sehr viel Zeit und Nerven. Lernen soll Spaß machen! 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, spaßige 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

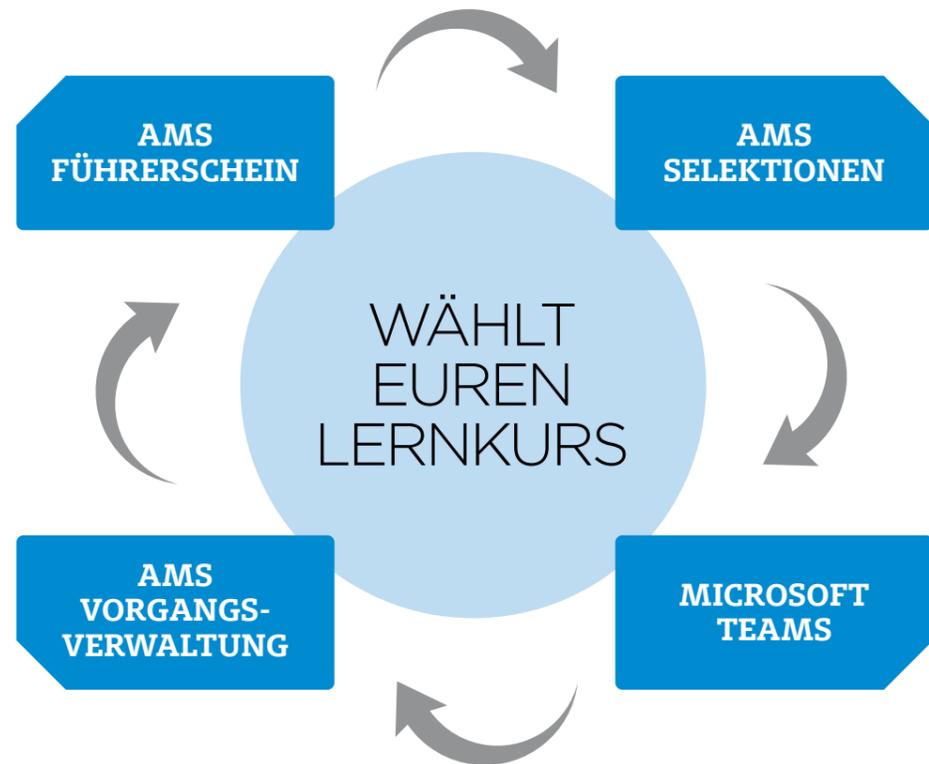
IDD  
FÄHIG

# MARTENS & PRAHL ONLINE KURSE: AMS & MICROSOFT TEAMS

## UND SO GEHTS:

### 1. REGISTRIERT ...

Euch auf <https://akademie.martens-prahl.de>



### 2. DURCHLAUFT ...

Euren Lernkurs!

### 3. ERHALTET ...

Eure Bestätigung direkt in der MARTENS & PRAHL Akademie.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



PHIL STADTLÄNDER

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

# NEW HORIZONS OFFICE TRAININGS

Um unser Portfolio zu den Schulungen im Bereich Microsoft Office zu komplettieren, kooperieren wir auch weiterhin mit dem Anbieter New Horizons.

Im Rahmen des (Remote) WalkIn Trainings könnt Ihr das Office-Programm Eurer Wahl in verschiedenen Levels trainieren.

Ein sogenannter Voucher beinhaltet 3,5 Stunden am Vor- oder Nachmittag, in denen Euch das Training zur Verfügung. Die Kosten sind abhängig vom gebuchten Training.



### SO FUNKTIONIERT (REMOTE) WalkIn :

Individuelles, mentorgestütztes Einzelplatztraining, das alle Vorteile aus Klassenraum- und Videotraining vereint:

- Kernstück des (REMOTE) WalkIn ist Euer individueller Arbeitsplatz mit zwei Monitoren im digitalen New Horizons Center.
- Über den rechten Monitor, der sogenannte Lernstation, werden per Trainingsvideo ausgewählte Lerninhalte über Kopfhörer durch einen zertifizierten Trainer vermittelt.
- Auf dem linken Bildschirm findet der Teilnehmer die Trainingsumgebung, in der er entsprechende Übungen nachvollziehen und das Gelernte direkt anwenden kann.

Zusätzlich befindet sich jederzeit ein Live-Trainer im Schulungsraum, um bei fachlichen Fragestellungen kompetent zu unterstützen. Darüber hinaus erfüllt er die wichtigste Aufgabe eines jeden Trainers: die Teilnehmer zu motivieren und den Trainingsfortschritt sicherzustellen.



Zur Verfügung stehen alle gängigen Office-Produkte:

- Outlook
- Access
- Excel
- PowerPoint
- Visio
- Word
- OneNote

### UND SO FUNKTIONIERT ES:

1) Wenn Ihr einen Voucher kaufen, also einen Kurs buchen wollt, meldet Euch kurz bei der Akademie und Ihr bekommt eine Voucher-Nummer von uns.

2) Unter diesem Link ...

<https://newhorizons-hamburg.de/lernloesungen/walkin-anmeldung-und-stornierung>

... müsst Ihr dann zunächst den Punkt:

3) WalkIn Anmeldung für Erstbesucher\* und bei der Zahlungsart: WalkIn Trainingsvoucher wählen und den Punkt MS Office anklicken.

4) Im Feld Anmerkungen müsst Ihr dann bitte die von uns erhaltene Voucher-Nr. angeben.

Die Möglichkeiten mit Microsoft Office 365

REFERENTEN:

Ralph Sanders  
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Inhalte:

- Einbinden von Objekten und Dateien in Microsoft Teams
- Die Dateiablage, öffnen der Dateiablage in Sharepoint
- Synchronisieren der Dateiablage mittels OneDrive
- Teilen von Dateien
- Rechte & Rollen
- Änderungen nachverfolgen
- Versionierung von Dokumenten
- Einstellen von Benachrichtigungen im SharePoint
- Öffnen einer Besprechung mit Microsoft Teams
- Break-Out-Räume, Emoticons und Ansichten

Ziele der Maßnahme:

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



19.03.2025  
& 19.11.2025

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS

REFERENTEN:

Kevin Schön, Chris Zielesch  
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“.

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 dienen. Sie sind anschließend in der Lage, die einzelnen Erweiterungen oder Tools bestmöglich in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.



28.03.2025  
& 27.11.2025

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

AMS – Einstieg in die Welt der Automatismen

REFERENTEN:

Max Baumgärtel, Almubarak Abunijim  
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Partnerunternehmen, die neu mit dem Thema starten wollen.

Inhalte:

Grundlegender Überblick über die vorhandenen Standardautomatismen und die Bedienung / Feinjustierung über die Endbenutzereinstellungen.

Ziele der Maßnahme:

Eigenständiger Umgang mit den Standardautomatismen und die Integration derselben in den täglichen Arbeitsprozess.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



12.03.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

AMS – Automatismen für Fortgeschrittene

REFERENTEN:

Max Baumgärtel, Almubarak Abunijim  
→ MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Partnerunternehmen, die sich bereits mit den Standardautomatismen beschäftigt haben und nun eigene Anpassungen vornehmen wollen.

Inhalte:

Einführung in den Automatismenbau und die Mechaniken hinter den Automatismen. Einzelne Automatismusschritte, Trigger und Bedingungen werden erläutert.

Ziele der Maßnahme:

Verständnis über den Aufbau einzelner Automatismusschritte und deren Funktionalitäten. Eigene Umsetzung einfacher Anpassungen an bestehenden Automatismen und Neuanlage eigener einfacher Automatismen.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



06.11.2025

10.00 Uhr – 11.00 Uhr



19.010

## AMS CONNECT: Treffen der AMS Anwender

### REFERENTEN:

<b>Chris Zielesch</b>	→	MARTENS & PRAHL Holding
<b>Kevin Schön</b>	→	MARTENS & PRAHL Holding
<b>Julia Langhoff</b>	→	MARTENS & PRAHL Holding
<b>Markus Gerigk</b>	→	Assfinet

### Zielgruppe:

AMS Anwender (Einsteiger sowie Fortgeschrittene).

### Kenntnisse:

Rudimentäres Verständnis vom AMS-System und Funktionen.

### Inhalte:

- AMS 5.5
- Partnermanagement
- MARTENS & PRAHL – Plug-Ins
- Best Practices
- Eure individuellen Themen

### Ziele der Maßnahme:

Durch kleine Gruppenworkshops soll untereinander ein Austausch stattfinden, in dem die AMS-Prozesse samt Funktionen besprochen werden. Hier stehen die Kollegen aus beiden Unternehmen unterstützend zur Seite. Dies soll dazu führen, dass man die Arbeitsweisen der anderen Partnerunternehmen kennenlernt, aber „Best Practice“ aus erster Hand erfährt und umsetzen kann.

### Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



03.04.2025

HAMBURG

10.00 Uhr – 17.00 Uhr

150 €, inkl. Verpflegung



16.338

### Assfinet Forms: Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden

**REFERENTEN:**

**Almubarak Abunijim, Chris Zielesch**

→ MARTENS & PRAHL Holding

**Zielgruppe:**

AMS „Power-User“.

**Inhalte:**

- Voraussetzungen für die Nutzung von Assfinet Forms
- Bau eines Fragebogens
- Konditionen von Assfinet Forms
- Onboarding

**Ziele der Maßnahme:**

Die Teilnehmer gewinnen Eindrücke über aktuelle und neue Features zu Assfinet 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.



**11.03.2025  
& 04.12.2025**

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.339

NEU

### Buchhaltung im AMS: Richtig abrechnen und verbuchen

**REFERENTEN:**

**Max Baumgärtel**

→ MARTENS & PRAHL Holding

**Zielgruppe:**

Sachbearbeiter mit Rechnungswesen-Bezug.

**Inhalte:**

- Kundenabrechnung
- Versichererabrechnung
- Vermittlerabrechnung
- Bordero-Verbuchung
- Provisions-Kontrolle
- Provisions-Import

**Ziele der Maßnahme:**

Es soll vermittelt werden, wie effizient mit dem Rechnungswesen-Modul im AMS gearbeitet werden kann.



**07.04.2025  
& 15.10.2025**

jeweils: 10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.340

NEU

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

**REFERENTEN:**

**Marvin Lienau**

→ MARTENS & PRAHL Holding

**Zielgruppe:**

Bestehende Qlik User mit Zugriffsrechten.

**Kenntnisse**

Grundlagen Qlik Sense.

**Inhalte:**

- Datenexploration
- Daten filtern
- Wiederkehrende Auswertung
- Exportieren von Berichten und Daten

**Ziele der Maßnahme:**

Sicherer Umgang mit Qlik Sense im Arbeitsalltag.



**16.07.2025**

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.341

NEU

### Wie Künstliche Intelligenz mehr Zeit für das Wesentliche schafft

**REFERENTEN:**

**Thorben Schlätzer**

→ dreifach.ai

**Zielgruppe:**

Gewerbe- und Industriemakler.

**Kenntnisse**

Erste Erfahrungen mit KI-Projekten im Privat-, Gewerbe- und Industrieversicherungsbereich.

**Inhalte:**

- Grundsätzliche Einführung in das Thema KI
- Implikationen für die Versicherungsbranche
- Konkrete Anwendungsfälle für Makler (KI-Telefonie, Dokumentenverarbeitung, Kommunikationsunterstützung, Marketing)
- Abgrenzung zu Branchenlösungen wie z. B. von ams

**Ziele der Maßnahme:**

Eine Idee von KI und die Anwendungsfälle bekommen.



**07.10.2025**

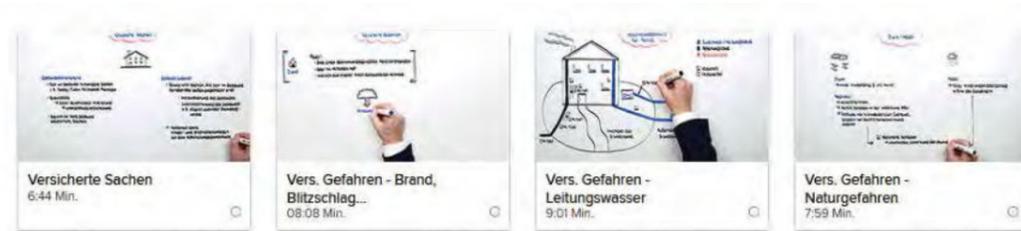
10.00 Uhr – 11.00 Uhr

# 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.

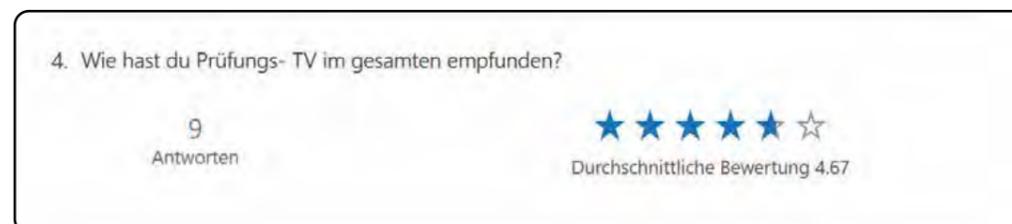
BEISPIEL: WOHNGEBÄUDE



### 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.**

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.

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 aber, die Auszubildenden praxisnah auszubilden. Daher sind auch verschiedene gewerbliche Sparten Teil der Reihe, die den Inhalt, der in den Berufsschulen vermittelt wird, ergänzen sollen. Verschiedene Themen der Persönlichkeitsentwicklung sollen die Entwicklung personenbezogener Fähigkeiten wie Sozial- und Selbstkompetenz fördern.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!



SABRINA KRÖGER

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



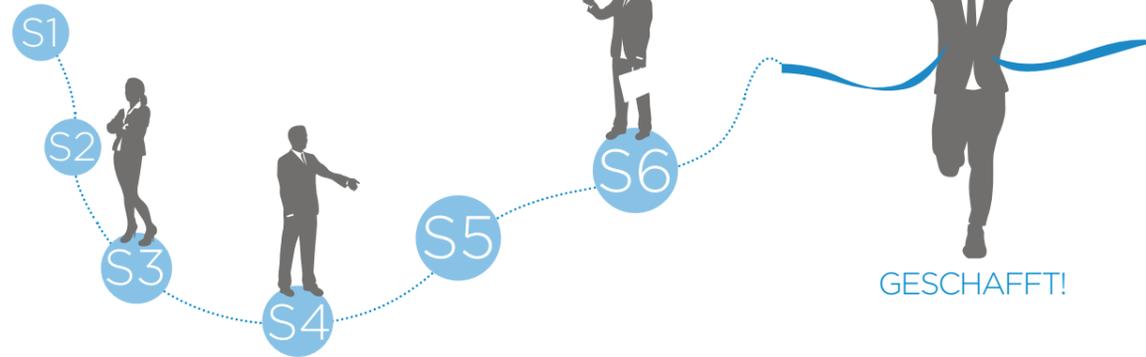
LARA SADLER

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

Am Ende bereiten wir die Gruppen auf die mündliche und schriftliche Prüfung vor. Wir bieten den Auszubildenden der verschiedenen Standorte mit der Reihe einen Rahmen zur Vernetzung, zur Knüpfung von Kontakten, vielleicht sogar von Freundschaften.

# 4.1 AUSBILDUNG MODULE IM ÜBERBLICK

EINFÜHRUNG



SEMINARE	INHALTE
EINFÜHRUNG SEMINAR 1 (dreitägig)	<b>Einführungsveranstaltung:</b> 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 (zweitägig)	<b>Privatkunden:</b> Tag 1: Workshop zum Thema Nachhaltigkeit „Klimagrün“ Tag 2: Hausrat- und Gebäudeversicherung inklusive Beratungstraining
SEMINAR 3 (dreitägig)	<b>Privatkunden:</b> Tag 1: Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung Teil 1 Tag 2: Kfz- und Haftpflichtversicherung Tag 3: Persönlichkeit & Kommunikation
SEMINAR 4 (zweitägig)	<b>Personenversicherungen:</b> Tag 1: Systemunterschiede PKV und GKV / Einführung in die GRV, private und betriebliche Altersvorsorge Tag 2: Grundlagen Unfallversicherung
SEMINAR 5 (dreitägig)	<b>Gewerbekunden:</b> Tag 1: IT-Tag inklusive Cyberversicherung Tag 2: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 3: Finanzanlagen
SEMINAR 6 (dreitägig)	<b>Prüfungsvorbereitung:</b> Tag 1: Prüfungsvorbereitung mündlich Tag 2+3: Prüfungsvorbereitung schriftlich

WERTEORIENTIERUNG

## TERMINE 2025



SEMINAR-NR.	DATUM	MODUL	KOSTEN	THEMEN	REFERENTEN
16.384	24.-25.02. 2025	04/2023	375,00 € pro Person	Tag 1: PKV und GKV / Einführung in die GRV, private und betriebliche Altersvorsorge Tag 2: Grundlagen Unfallversicherung	Jacqueline Höffken Stefan Klabes Pascal Lorenz
16.382	13.-14.02. 2025	02/2024	375,00 € pro Person	Tag 1: Workshop zum Thema Nachhaltigkeit „Klimagrün“ Tag 2: Hausrat- und Gebäudeversicherung, Beratungstraining	Team Klimagrün Nico Streker
16.383	08.-10.09. 2025	03/2024	700,00 € pro Person	Tag 1: Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung 1 Tag 2: Haftpflicht- / Kfz Versicherung Tag 3: Persönlichkeitsprofile (INSIGHTS)	Maximilian Freund Auguste Karneck Sabrina Kröger BWV SH / HH
16.381	23.-26.09. 2025	01/2025	1350,00 € pro Person	Tag 1: MARTENS & PRAHL Werte Tag 2: Wirkungsvolle Kommunikation am Telefon Tag 3: Knigge	Marcel Brahmstaedt Frederik Huhmann Adel Steffen
16.385	offen	05/2023	offen	Tag 1: IT-Tag Tag 2: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 3: Finanzanlagen	Ralph Sanders Jennifer Brandt Mirja Scheele Lutz Nienaber
16.386	21.05. 2025	06/2022	150,00 € pro Person	Tag 1: Prüfungsvorbereitung mündlich & Report	Thomas Schwebe

**VERANSTALTUNGORT & ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEIT:**  
Lübeck – Genaue Informationen folgen rechtzeitig vor Beginn.

# 4.2 AUSBILDUNG ZUM FACHMANN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Die Ausbildungsreihe zum Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) ist eine Grundausbildung und richtet sich an Quereinsteiger in der Versicherungsbranche, die die Prüfung vor der IHK ablegen wollen, um somit den Sachkundenachweis 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.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



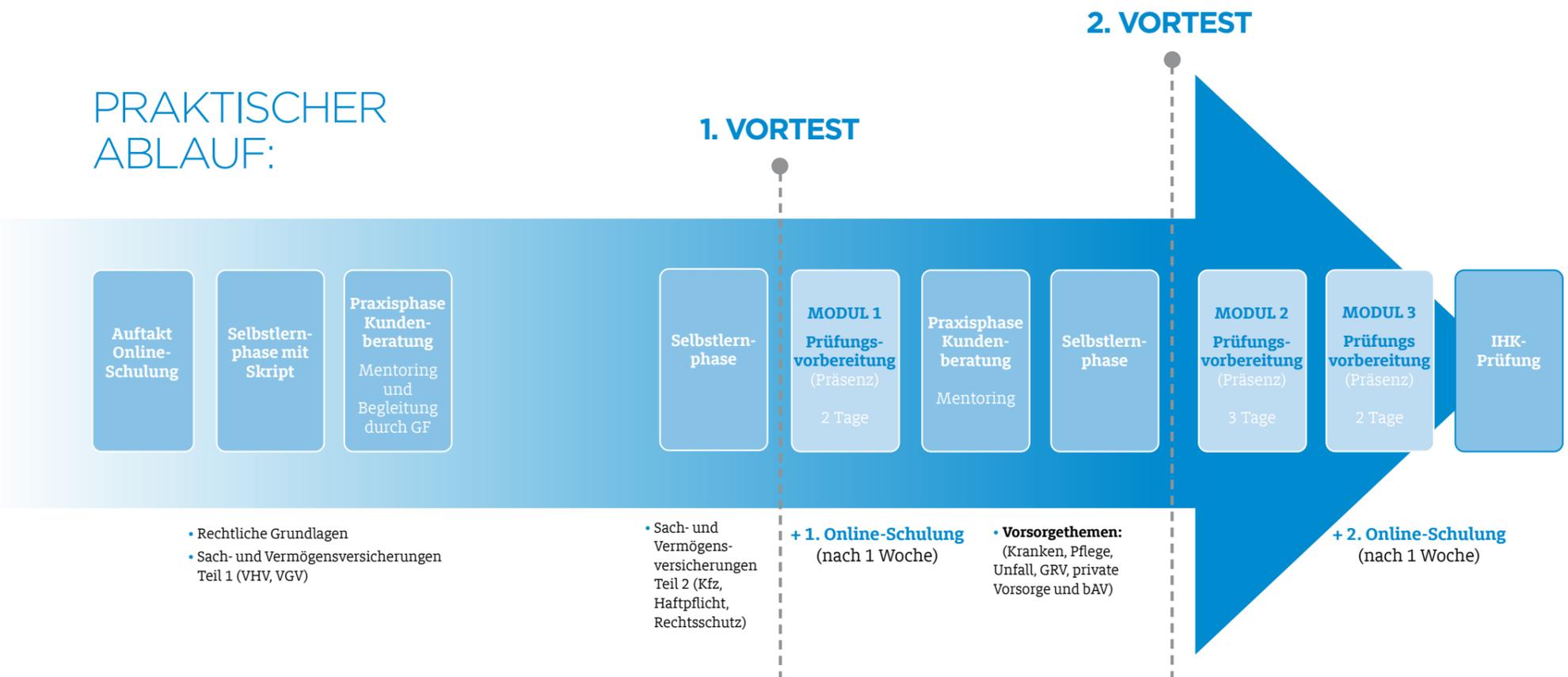
SABRINA KRÖGER

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

## WIE LÄUFT DIE AUSBILDUNGSREIHE DER MARTENS & PRAHL AKADEMIE AB?

- In unserem Prüfungsvorbereitungskurs lernen die Teilnehmer im Selbststudium mittels aufbereiteter Arbeitsmaterialien (z. B. Skripte & Prüfungsfragen) das komplette Fachwissen von der Kfz Versicherung über Krankenversicherung und Komposit bis zu den Themen der Vorsorge und Rechtsgrundlagen um die IHK-Abschlussprüfung bestmöglich vorbereitet bestehen zu können
- Zwischen den Phasen des Selbststudiums liegen Praxisphasen, in denen zum größtmöglichen Praxistransfer eine enge Begleitung durch die eigene Geschäftsführung und die MARTENS & PRAHL Akademie erfolgen soll
- Zur konkreten Prüfungsvorbereitung finden 3 Präsenzseminare in der Gruppe statt (insgesamt 7 Tage). Im Vorfeld dieser Präsenztage wird überprüft, ob der erforderliche Leistungsstand erreicht worden ist
- Nach den Präsenzseminaren begleitet der Referent mit Hilfe einer Hausaufgabe und zeitnah folgenden Lerneinheiten via Online-Schulungen die Lernfortschritte der Teilnehmer

## PRAKTISCHER ABLAUF:



# TERMINE & ABLAUF 2025

## REFERENT:

**Kim Christoph Goldammer**  
NorthSales Training & Coaching

## ORGANISATORISCHE HINWEISE:

- 7 Präsenztage verteilt über ca. zwei Monate
- Kosten: 3.500 € bei einer Anzahl von 6 Teilnehmern
- Bei einer abweichenden Teilnehmeranzahl behalten wir uns eine Anpassung der Kosten vor
- Inklusive Arbeitsmaterial, Übernachtungs- und Verpflegungskosten
- Die Dauer der Reihe ist auf eine Teilnahme an der IHK-Prüfung im November 2025 abgestimmt

## TERMINE:

**AUFTAKT ONLINE-SCHULUNG:**  
19.06.2025 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

**MODUL 1:**  
25.–26.08.2025

**ONLINE-SCHULUNG ZU MODUL 1:**  
05.09.2025 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

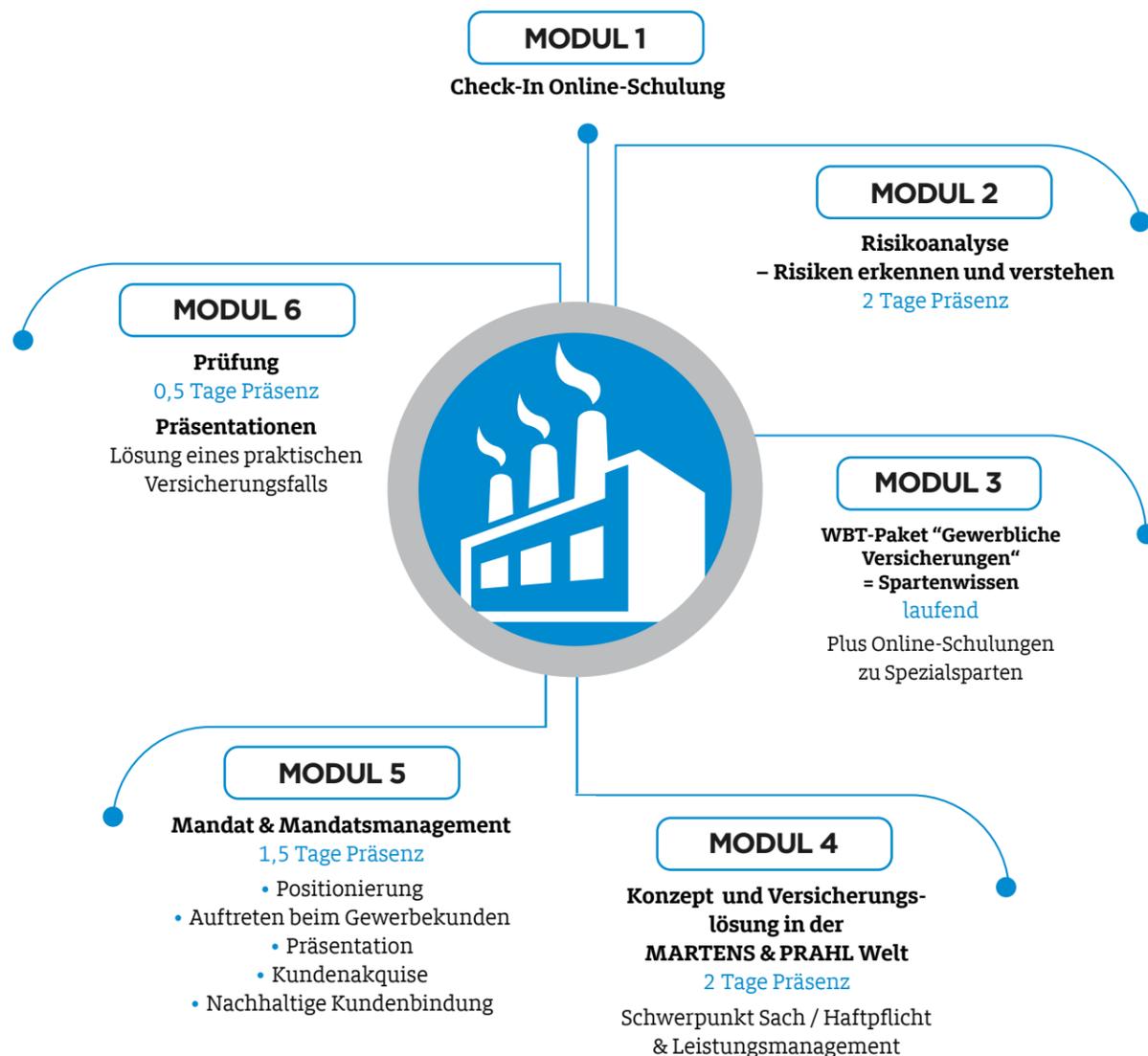
**MODUL 2:**  
06.–08.10.2025

**ONLINE-SCHULUNG ZU MODUL 2:**  
17.10.2025 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

**MODUL 3:**  
27.–28.10.2025

# 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 2025

DATUM	THEMEN	FORMAT
13.03.2025 10.00–11.00 Uhr	1. Check-In Online-Schulung - Ablauf & Einführung WBT	Online 1 Stunde
01.04. –02.04.2025	2. Risikoanalyse: Gewerbliche Risiken erkennen und verstehen	Präsenz 2 Tage
20.05.2025 09.00–15.00 Uhr	3. Online-Workshop: Spezielles Spartenwissen	Online 1 Tag
17.06.–18.06.2025	4. Konzepte und Versicherungslösungen in der MARTENS & PRAHL Welt (Schwerpunkt Sach / Haftpflicht) & Leistungsmanagement	Präsenz 2 Tage
17.07.–18.07.2025	5. Mandat & Mandatsmanagement	Präsenz 1,5 Tage
18.07.2025	6. Prüfung	Präsenz 0,5 Tage

### Zielgruppe:

Einsteiger im gewerblichen Versicherungsbereich mit Grundkenntnissen im Versicherungsgeschäft.

### Kosten:

1.800 € bei einer Anzahl von 6 Teilnehmern. (Inklusive WBT-Nutzung, Material, Übernachtungs- und Verpflegungskosten).

### Dauer:

Ca. 4 Monate.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

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

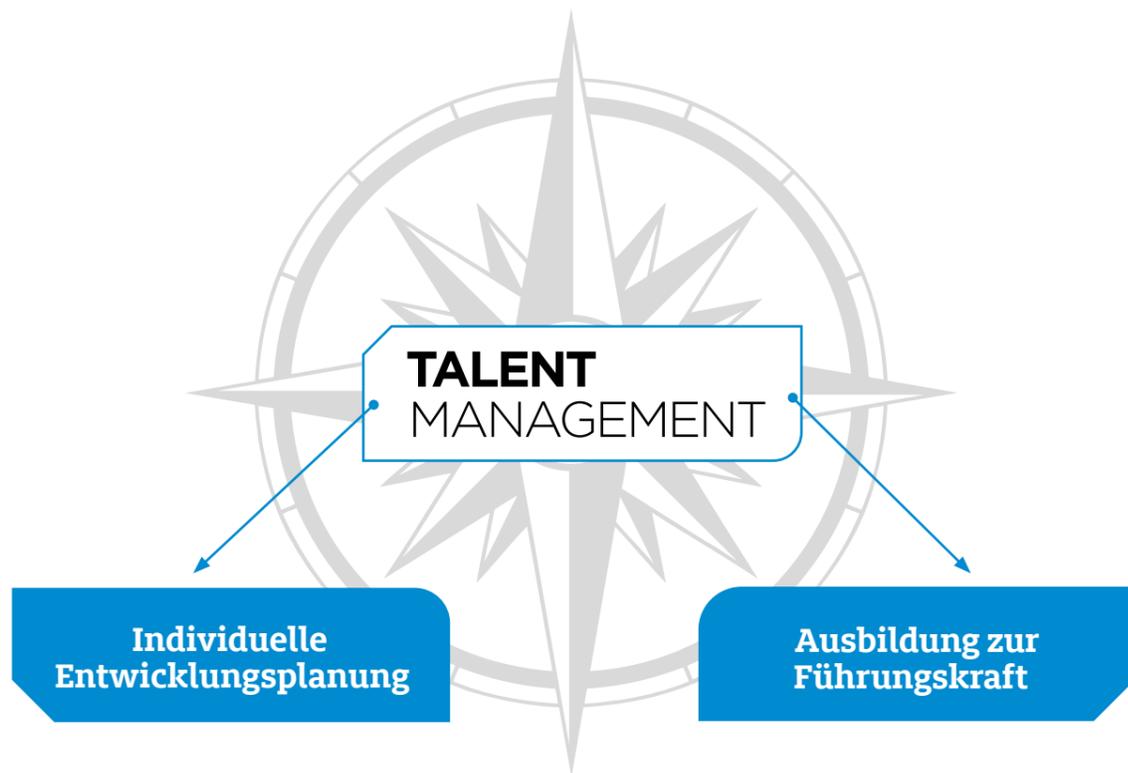
# 4.4 TALENTMANAGEMENT KARRIERE/KOMPASS

Willkommen im neu gestalteten Talentmanagement-Programm von MARTENS & PRAHL! Im Mittelpunkt des künftigen Talentmanagement-Programms stehen die bewährte Führungskräfteausbildung und ab sofort unser neues innovatives Dienstleistungsangebot der individuellen Entwicklungsplanung für Mitarbeiter, die künftig Schlüsselpositionen im Unternehmen einnehmen sollen.

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

Unser Ziel mit dem Relaunch des 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

Unsere Führungskräfteausbildung bietet eine umfassende und praxisnahe Vorbereitung auf Führungsrollen in allen Bereichen unseres Unternehmens.

#### INHALTE DER AUSBILDUNGSREIHE:

- **Moderne Personalführung:** Ihr lernt, wie Ihr in heutigen Zeiten Euer Team effektiv leitet und motivieren könnt, um gemeinsam Ziele zu erreichen.
- **Betriebswirtschaftliche und andere Steuerungsthemen:** Erwerbt fundierte Kenntnisse in betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Steuerungsthemen, die für die erfolgreiche Unternehmensführung innerhalb eines Versicherungsmaklers unerlässlich sind.
- **Rechtliche Grundlagen beim Versicherungsmakler:** Versteht die rechtlichen Rahmenbedingungen und Pflichten, die für unsere Branche von Bedeutung sind.

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

Wir freuen uns, Euch die Einführung unserer neuen Dienstleistung der individuellen Entwicklungsplanung bekannt zu geben.

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.



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

# 4.5 GESCHÄFTSFÜHRER-NACHFOLGE-PROGRAMM (GNP)

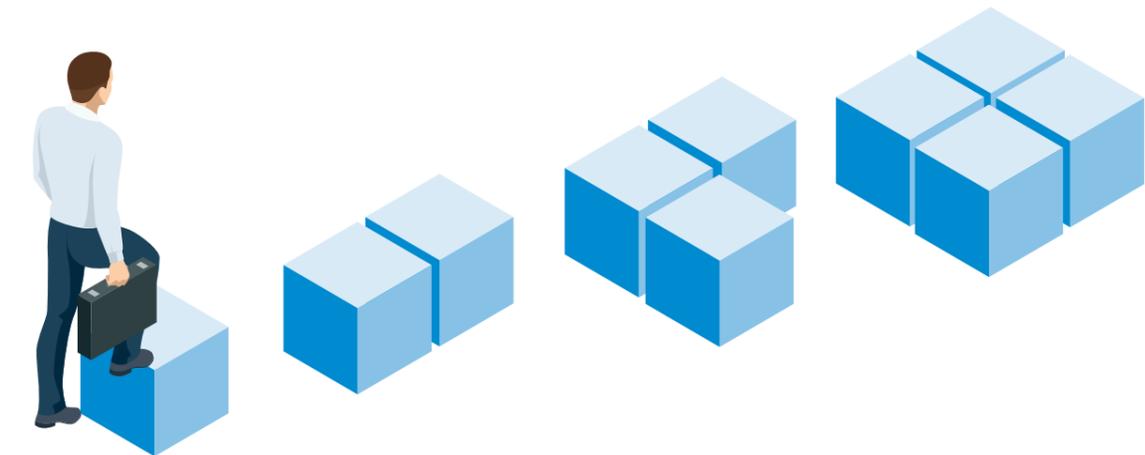
Auf dieser Seite möchten wir Euch unser zweites neues Angebot zur Entwicklungsplanung für angehende Geschäftsführer vorstellen. Dieses speziell zugeschnittene Programm richtet sich an Nachwuchskräfte, die die klare Perspektive „Geschäftsführung“ haben und innerhalb eines konkret festgelegten Zeitraums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



# 1.

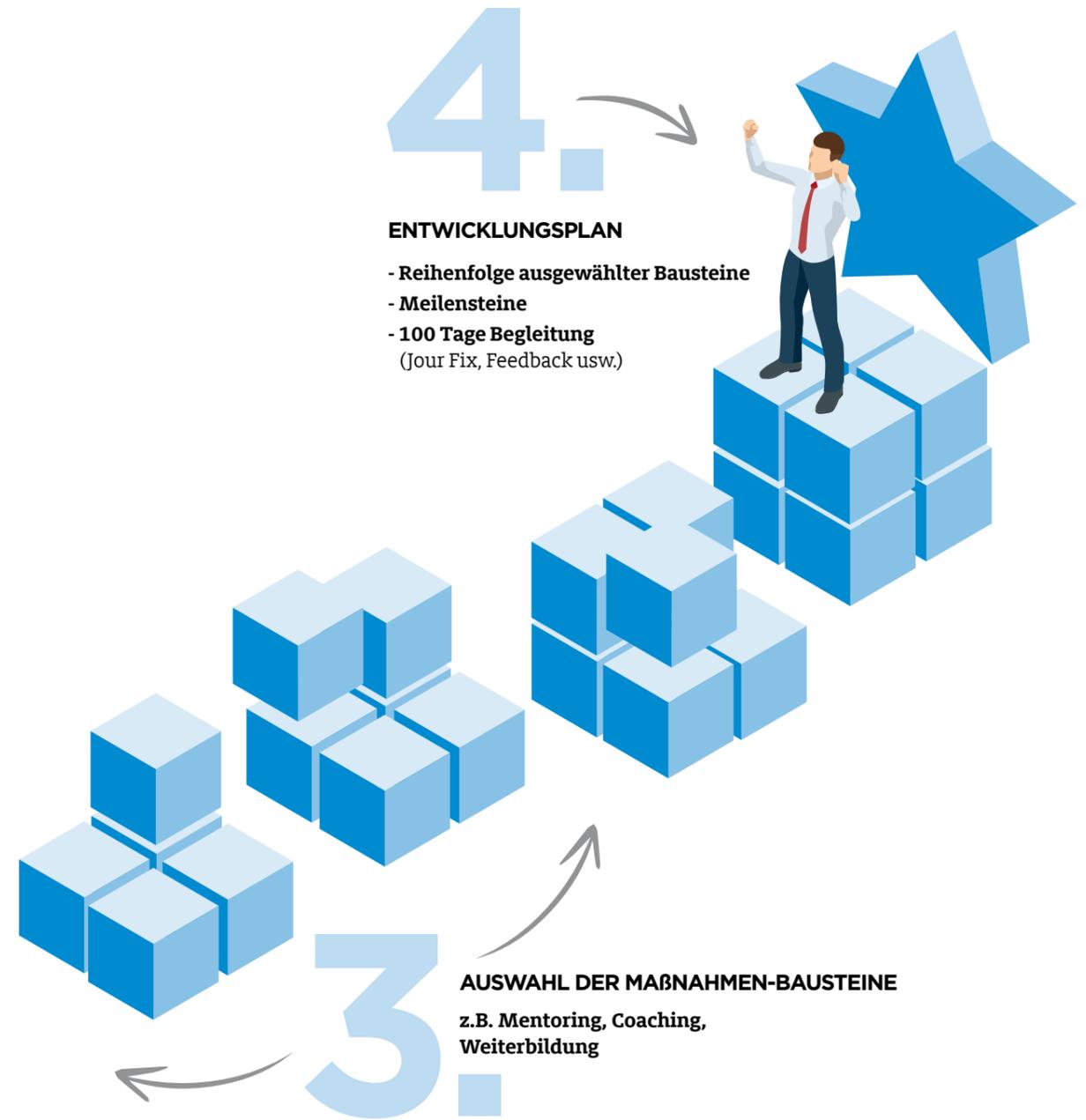
## KICK OFF

- Ausgangssituation
- Klärung Auftrag
- Klärung Rollen-Beteiligte (Alt / Neu GF, Mentor, Holding, HR etc.)
- Zeithorizont

# 2.

## STANDORTBESTIMMUNG

(mit Hilfe von z. B. INSIGHTS, Assess, einem 360 Grad Feedback) und daraus zu entwickelnde Kompetenzen



# 4.

## ENTWICKLUNGSPLAN

- Reihenfolge ausgewählter Bausteine
- Meilensteine
- 100 Tage Begleitung (Jour Fix, Feedback usw.)

# 3.

## AUSWAHL DER MAßNAHMEN-BAUSTEINE

z.B. Mentoring, Coaching, Weiterbildung

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

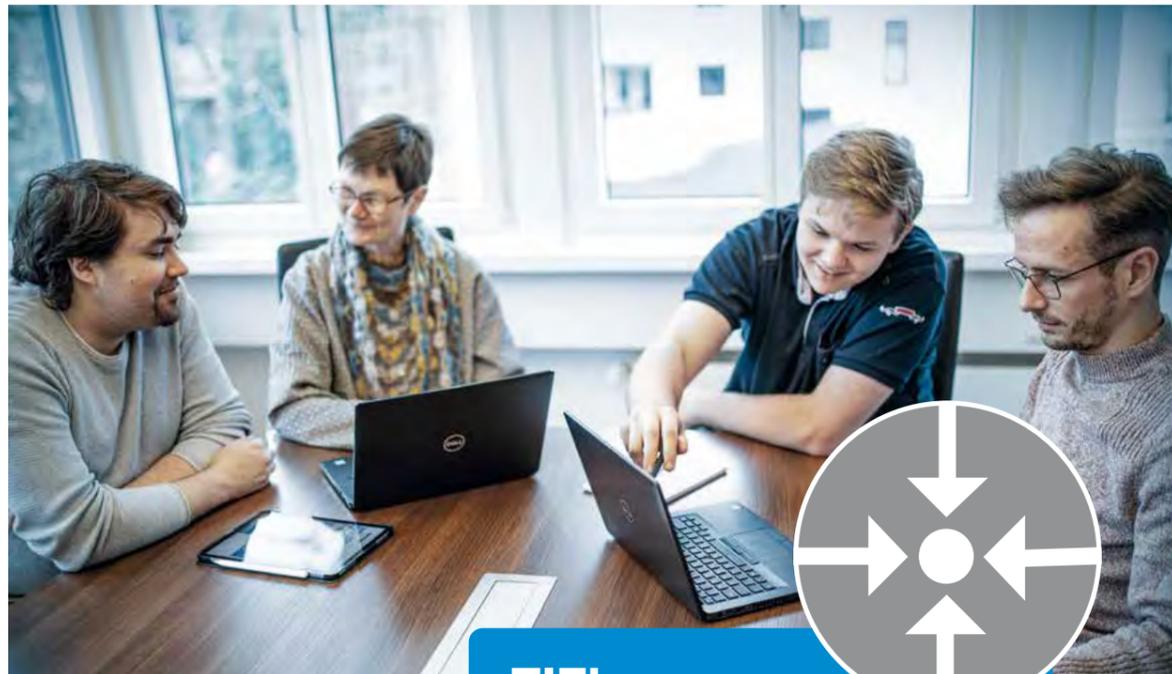
T 0451 88 18 270  
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

# 4.6 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

## ARBEITSKREIS WOHNUNGSWIRTSCHAFT



HOLGER MARDFELDT

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

## ARBEITSKREISE FEUER & INDUSTRIE



THOMAS GROßMANN

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



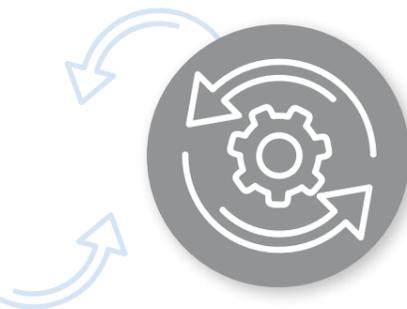
NICO STREKER

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

### ARBEITSKREISE UND ANSPRECHPARTNER

GERNE NEHMEN WIR INTERESSIERTE MITARBEITER IN DIE ARBEITSKREISE AUF.

BITTE WENDET EUCH AN DIE ENTSPRECHENDEN ANSPRECHPARTNER!



## ARBEITSKREIS VORSORGE



JULIA SCHRADER

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

## ARBEITSKREIS AMS PROJEKTAUSSCHUSS



RALPH SANDERS

T 0451 88 18 122  
ralph.sanders@martens-prahl.de

## ARBEITSKREISE TRANSPORT, HAFTPFLICHT & CYBER



ALEXANDRA JUNG

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

# 5 ÜBERSICHT ALLER VERANSTALTUNGEN 2025

NR.	TITEL		DATUM
16.305	Markt- und Produktüberblick in der Warenkreditversicherung	S. 26	28.01.2025
16.303	MP Private Premium: Hausrat-Allgefahren-Versicherung	S. 25	12.02.2025
16.312	Einstieg in die Umwelthaftpflichtversicherung / Umweltschadenversicherung	S. 31	13.02.2025
16.301	MARTENS & PRAHL Gewerbetage 2025	S. 24	19.– 20.02.2025
16.338	Assfinet Forms: Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden (1)	S. 74	11.03.2025
16.335	AMS – Einstieg in die Welt der Automatismen	S. 71	12.03.2025
12.087	Treffen der Spezialisten im Bereich Schaden	S. 36	12.03.2025
16.319	Versicherungsschutz rund um die Kunst – ARTIMA®	S. 39	13.03.2025
16.313	Elektromobilität in der Kfz Versicherung	S. 33	14.03.2025
16.333	Die Möglichkeiten mit Microsoft Office 365 (1)	S. 70	19.03.2025
16.324	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Leanmanagement beim Versicherungsmakler	S. 55	26.03.2025
16.330	Impuls-Workshop: Corporate Influencing und Social Selling	S. 61	27.03.2025
16.334	Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS (1)	S. 70	28.03.2025
16.306	PKV vs. GKV – Grundlagen in der Beratung	S. 27	31.03.2025
16.322	Grundlagenschulung Bauleistungsversicherung	S. 41	03.04.2025
19.010	AMS Connect: Treffen der AMS Anwender	S. 72	03.04.2025
16.339	Buchhaltung im AMS: Richtig abrechnen und verbuchen (1)	S. 74	07.04.2025
16.318	Praxisnaher Workshop in der Sparte Transportversicherung	S. 38	10.04.2025
12.080	Treffen der Spezialisten im Bereich der Kfz Versicherungen	S. 32	28.– 30.04.2025
16.310	Akquisition und Beratung in der Gewerbe-/ Industrieversicherung: Schwerpunkt Risikoerfassung und Schadenabwicklung	S. 29	06.– 07.05.2025
16.311	Cyber Versicherung: Mindestanforderungen zur IT-Sicherheit	S. 30	08.05.2025
16.307	Neues aus der betrieblichen Altersversorgung	S. 27	14.05.2025
16.320	Internationale Versicherungen – Lösungen für eine komplexe Welt	S. 39	15.05.2025
16.331	In der eigenen Kraft bleiben: auch wenn es stressig wird!	S. 62	16.05.2025
12.010	Entwicklungstage: Lösungen für die vertriebliche Praxis im gewerblichen Versicherungsbereich	S. 40	23.– 28.05.2025

NR.	TITEL		DATUM
16.315	NAFI Sachversicherungen (Privatkunden): Grundlagen- und Admin-Schulung	S.35	03.06.2025
16.326	Arbeitsrecht aktuell: Neues, Wichtiges, Interessantes	S.57	04.06.2025
16.332	Klimagrün im Rahmen der ESG Berichtspflicht	S. 63	05.06.2025
16.302	ABUS – Einbruchprävention für Privatkunden MPC-B Hausrat Versicherung	S. 25	17.06.2025
16.329	Neues aus der Social Media Welt in der MARTENS & PRAHL Gruppe (1)	S. 61	25.06.2025
16.324	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Basisrente statt Entgeltumwandlung steueroptimierte Altersvorsorge vor und nach Rentenbezug neu gedacht	S. 55	26.06.2025
16.323	Führungskraft als Coach: Coaching als modernes Führungsinstrument	S. 54	08.– 09.07.2025
16.340	Qlik Sense Essentials: Smarte Datenanalyse und Reporting für die Zukunft der Versicherungsbranche	S. 75	16.07.2025
16.308	Versicherbare Risiken: Brandschutz und Prävention	S. 28	04.09.2025
16.314	Itzehoer: Ein echter Partner in der Kfz Versicherung für die MARTENS & PRAHL Gruppe	S. 33	09.09.2025
12.084	Treffen der Spezialisten im Bereich der Privatkunden Versicherungen	S. 34	09.– 11.09.2025
16.324	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Betriebsorganisation beim Versicherungsmakler	S. 55	17.09.2025
16.304	Zukunftsweisend beraten: Energetische Beratung als Erfolgsfaktor im Versicherungsgespräch	S. 26	18.09.2025
16.317	Kfz Schadenbearbeitung im Hause R+V / KRAVAG	S.37	23.09.2025
16.327	Ausbilderworkshop: Moderne Berufsausbildung	S. 58	01.– 02.10.2025
16.321	Aktuelle Rechtsprechung zur Sachversicherung	S. 41	07.10.2025
16.341	Wie Künstliche Intelligenz mehr Zeit für das Wesentliche schafft	S. 75	07.10.2025
16.339	Buchhaltung im AMS: Richtig abrechnen und verbuchen (2)	S. 74	15.10.2025
16.316	Rahmenvertrag Zurich: Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht	S. 35	16.10.2025
16.329	Neues aus der Social Media Welt in der MARTENS & PRAHL Gruppe (2)	S. 61	03.11.2025
16.336	AMS – Automatismen für Fortgeschrittene	S. 71	06.11.2025
16.325	Charakter im Einklang: Teams erfolgreich entwickeln	S. 56	13.– 14.11.2025
16.333	Die Möglichkeiten mit Microsoft Office 365 (2)	S. 70	19.11.2025
16.334	Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS (2)	S. 70	27.11.2025
16.338	Assfinet Forms: Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden (2)	S. 74	04.12.2025
16.328	Lübecker Empfangstage	S. 59	2025

**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 · F 0451 88 18 280

?

**HABEN**

?

**WIR**

?

**ETWAS**

?

**VERGESSEN?**

Wir freuen uns über Euer Feedback und  
Eure Themenwünsche an  
**[akademie@martens-prahl.de](mailto:akademie@martens-prahl.de)**

