

Forum betriebliche Versorgung

24.06.2025 Dienstag

09:50 - 10:20 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

„Querdenken“ bei der Auslagerung von Pensionszusagen und Aktuelles aus dem Arbeitsrecht

Unser Update zum bAV-Arbeitsrecht: Lernen Sie verschiedene Kombinationsmöglichkeiten von Durchführungswegen bei Auslagerungen kennen!

Referentin: Elisabeth Lapp, Syndikusrechtsanwältin, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Referent: Jochen Prost, Leiter bAV Vertriebsunterstützung, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler, die Firmenkunden im Bereich der bAV betreuen und beraten – insbesondere im GGF-Bereich

Lernziele: Update zu bAV-Arbeitsrecht; Lernen der verschiedenen Kombinationsmöglichkeiten von Durchführungswegen bei Auslagerung

Inhalt: Aktuelle arbeitsrechtliche Themen und Auslagerung von Pensionszusagen

Methoden: Mischung aus Interview und Vortrag mit Einbindung der Teilnehmer

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

10:30 - 11:00 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland

Mit Einmalbeiträgen mehr erreichen!

GGF-Versorgung leicht gemacht

Referent: Thomas Mesdag, Business Consultant bAV Solutions, Canada Life

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen

Lernziele: Die Teilnehmer erlernen spezifisches Wissen zur bedarfsgerechten Ansprache; Beratung und Umsetzung von bAV-Vorsorgelösungen für GGF per Einmalbeitrag.

Inhalt: Tantiemen für Gesellschafter Geschäftsführer (GGF) Einmalzahlung steuerlich optimieren. Grundlagen, Beispiele und Produktlösungen. Argumente für den Entscheider.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

10:30 - 11:00 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

„Für die Besten. Nur das Beste.“ Mehr Gesundheit für ein starkes Team.

Inzwischen haben mehr als 2,3 Mio. Beschäftigte und fast 50.000 Unternehmen in Deutschland eine bKV und als Allianz sind wir einer der führenden Anbieter.

Dennoch ist das Potenzial für Sie enorm, da immer noch über 90 % der Beschäftigten und Unternehmen ab 5 Mitarbeitenden keine bKV haben. Nutzen Sie diese Chance und erfahren Sie mehr über unser Produktkonzept.

Referent: Maximilian Wicht, Stv. Leiter Vertriebsdirektion Corporate Health Solutions, Allianz Private Krankenversicherungs-Aktiengesellschaft

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler von Versicherungsgesellschaften mit Zugang zu Firmenkunden.

Lernziele: - Die Teilnehmer erweitern und aktualisieren ihr Produktwissen, indem sie einen Überblick über die Neuerungen und Vorteile des Produktes gewinnen. - Die individuelle Fachkompetenz in Hinblick auf den Gesprächsanlass des Versicherungsnehmers sicherstellen. - Beratungs- und Vermittlungsansätze erkennen und aus eigenem Antrieb die Verantwortung für Kundenberatungs- und Vermittlungsgespräche im Versicherungsvertrieb übernehmen.

Inhalt: Leistungsumfang der neuen betrieblichen Krankenversicherung, Vorstellung des neuen Tarifs und der Rahmenbedingungen.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

10:30 - 11:00 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

Continentale Krankenversicherung a.G.

„Die Mischung macht's - Versorgungswerke klug gestalten!“

bAV und andere Benefits in einem Versorgungswerk? Ja gerne – aber klug kombiniert!

*Referent: Sascha Holstein, Leiter Vertriebsunterstützung bAV (bav-vu),
Continentale Krankenversicherung a.G.*

Betriebswirt für betriebliche Altersversorgung (FH), seit 1994 in der Versicherungsbranche als Trainer, Coach und in verschiedenen Funktionen im Vertrieb tätig. Seit 2015 Leiter der Vertriebsunterstützung bAV der Continentale Lebensversicherung AG.

Zielgruppe: Vermittler mit Vorkenntnissen/Erfahrungen in der bAV

Lernziele: Verschiedene Absicherungsbausteine kennen und sicher anwenden können

Inhalt: Sinnvolle Kombination von Absicherungsbausteinen bei der Gestaltung von Versorgungswerken

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

Kaffeepause und Besuch der Ausstellerstände

24.06.2025 Dienstag

11:30 - 12:00 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt*Stuttgarter Versicherungsgruppe***Value for money, Wohlverhalten und aktuelle bAV-Rechtsprechung - was bedeutet das für Vermittler?**

Die aktuellen Rahmenbedingungen der Aufsicht, der geplanten Kleinanlegerstrategie und natürlich aktuelle Rechtsprechung haben auch Auswirkungen auf die bAV-Beratungspraxis. Worauf ist insbesondere zu achten?

Referent: Per Protoschill, Geschäftsführer und Leiter Vertriebsunterstützung, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH, Die Stuttgarter

Zielgruppe: Unabhängige Vermittler, die zur bAV beraten

Lernziele: Die Teilnehmenden kennen die Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf die Beratungspraxis.

Inhalt: Der Vortrag geht auf aktuelle Rahmenbedingungen der nationalen Aufsicht BaFin, möglichen Auswirkungen der Kleinanlegerstrategie und aktuellen Urteilen in der bAV ein.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

11:30 - 12:00 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt*Landeskrankenhilfe V.V.a.G***Versicherte Mitarbeitende zu echten bKV-Fans machen und vertrieblich davon profitieren**

Ist der Arbeitgeber für eine bKV gewonnen, so ist es wichtig, im zweiten Schritt auch jeden Mitarbeitenden für die bKV zu begeistern. Erfahren Sie hier, wie Sie die Mitarbeitenden umfassend informieren und beraten. Tipps und Erfahrungsberichte aus der Praxis zeigen darüber hinaus, wie Sie vertrieblich von der bKV profitieren.

Referent: Stefan Gaedicke, Leiter Betriebliche Krankenversicherung, LKH (Landeskrankenhilfe V.V.a.G.)

Zielgruppe: Versicherungsmakler*innen, -berater*innen, -vermittler*innen, Versicherungsvertreter*innen mit Erlaubnis, gebundene Versicherungsvertreter*innen, Annexvermittler*innen nach §34d Abs. 1-2 bzw. 6-8 GewO

Lernziele: Die Teilnehmenden verstehen die Wichtigkeit der Zielgruppe - der versicherten Mitarbeitenden - für die Implementierung einer bKV, erlernen Methoden für die Information und Beratung der Zielgruppe und somit für den langfristigen Erfolg der bKV. Des Weiteren erkennen sie die Vertriebspotenziale dieser Zielgruppe. Im Weiteren lernen

die Teilnehmenden das Produktangebot der LKH zur bKV kennen.

Inhalt: Mitarbeitende erhalten von ihrem Arbeitgeber die bKV "geschenkt". Anders als im Privatkundengeschäft hat sich die versicherte Person damit nicht auseinander gesetzt und wurde nicht beraten. Die Information der versicherten Mitarbeitenden ist daher ein wesentlicher Bestandteil bei der Einführung der bKV und wirkt sich auch positiv auf den vertrieblichen Erfolg des Vermittlers aus.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

12:10 - 12:40 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

Allianz Lebensversicherungs-AG

Betriebliche Vorsorge rechnet sich – insbesondere mit der Lösungskomponente FirmenOnline

Betriebliche Benefits sind heute mehr als „nice to have“. Nur das Nötigste zu tun, reicht für Unternehmen nicht mehr aus. Eine betriebliche Vorsorge ist ein adäquates Mittel im Wettbewerb, um qualifiziertes Personal zu gewinnen und zu binden, und gleichzeitig rechnet es sich für Mitarbeitende und Unternehmen. FirmenOnline erhöht die Effizienz und hilft bei der Information und Verarbeitung.

Hauptreferent: Dr. Stephan Eckert, Leitung Maklervertrieb Rhein-Main (Köln/Frankfurt), Allianz Lebensversicherungs-AG

Referent: Stefan Hauptfleisch, Leiter digitale Vertriebspartner und Prozessoptimierung (Maklervertrieb Leben), Allianz Lebensversicherungs-AG

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler von Versicherungsgesellschaften mit Zugang zu Firmenkunden

Lernziele: - Warum Betriebliche Vorsorge mehr ist als nur ein „Mitarbeiter-Benefit“ - Zeigt auf Basis einer ökonomischen Betrachtung, warum sich betriebliche Vorsorge als Benefit für Unternehmen und Mitarbeitende rechnet und welche Vorteile die Allianz bieten kann.

Inhalt: - Die Teilnehmenden lernen die ökonomische Vorteilhaftigkeit der betriebliche Vorsorge als Ansprachekonzept bei Firmenkunden zu nutzen - Die Teilnehmenden lernen die Vorteile von FirmenOnline, der digitalen Verwaltungsplattform im Firmenkundengeschäft der Allianz kennen (Ansprache, Verwaltung und Umsetzung)

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

12:10 - 12:40 Uhr

Workshop Vorsorge
Forum - Raum wird
noch zugeteilt

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

Neue Wege im betrieblichen Einkommensschutz der NÜRNBERGER

Unsere Mission: Sichere Betriebsrente für alle - unabhängig vom Beruf.

Vereinfachter Zugang zum betrieblichen Einkommensschutz. Vorteile nutzen. Risiko minimieren.

Referent: Eric Eylers, Referent betriebliche Altersversorgung, Nürnberger Lebensversicherung AG

Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV

Wissen - Versicherungsvermittler und Vertreter von

Versicherungsgesellschaften und Angestellte im

Versicherungsaußendienst

Lernziele: - Kennenlernen des neuen

Beitragsbefreiungstarifes im betrieblichen Einkommensschutz

der NÜRNBERGER - Kennenlernen des betrieblichen

Einkommensschutz-Konzeptes der NÜRNBERGER

Inhalt: - Möglichkeiten und Leistungsumfang des

betrieblichen Einkommensschutzes der NÜRNBERGER - die neue

Beitragsbefreiung mit vereinfachtem Zugang im betrieblichen

Einkommensschutz der NÜRNBERGER - Betrieblicher

Einkommensschutz als Mitarbeiterbindung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag

12:40 - 14:00 Uhr

XPOST-Plenum

Mittagspause und Besuch der Ausstellerstände

24.06.2025 Dienstag

15:10 - 15:45 Uhr

XPOST-Plenum

Kaffeepause und Besuch der Ausstellerstände
