Forum betriebliche Versorgung

24.06.2025 Dienstag 09:00 - 09:15 Uhr XPOST-Plenum

Begrüßung und Eröffnung

Begrüßung: Dr. Lisa Knörrer, Geschäftsführerin, bbg Betriebsberatungs GmbH

Als Unternehmerin in zweiter Generation, die buchstäblich in der Versicherungsbranche aufgewachsen ist, leitet sie seit 2023 die bbg. Als international erfahrene WHU-Absolventin ist sie davon überzeugt, dass kontinuierliche Verbesserung, Schnelligkeit und datengesteuerte Entscheidungen die Grundlagen für nachhaltigen Erfolg bilden.

24.06.2025 Dienstag 09:50 - 10:20 Uhr Workshopraum 1

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 09:50 - 10:20 Uhr Workshopraum 2

Versicherungskammer Makler- management Kranken GmbH

Unsere neuen Möglichkeiten und Chancen in der betrieblichen Krankenversicherung für Arbeitgeber und Kommunen

Referent: Tobias Jelen, Vertriebsleiter betriebliche Krankenversicherung, Versicherungskammer Maklermanagement

---

24.06.2025 Dienstag 10:30 - 11:00 Uhr Workshopraum 1

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 Workshopraum 2
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

24.06.2025 Dienstag 10:30 - 11:00 Uhr Workshopraum 3
Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland
Mit Einmalbeiträgen mehr erreichen! GGF-Versorgung leicht gemacht
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 11:00 - 11:30 Uhr XPOST-Plenum
Kaffeepause und Besuch der Ausstellerstände

24.06.2025 Dienstag 11:30 - 12:00 Uhr Workshopraum 1
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 Workshopraum 2
Xempus Deutschland GmbH
bAV flexibel und effizient: die verbesserte bAV-Arbeitnehmerberatung im XEMPUS advisor
Digitale Lösungen helfen die bAV einfach und verständlich zu beraten. Flexible und datenbasierte Beratungsprozesse machen die Beratung nicht nur effizienter, sondern ermöglichen auch eine individuelle und maßgeschneiderte Kundenansprache. Daher haben wir unsere Arbeitnehmerstrecke weiter ausgebaut, damit Sie ihren Beratungsprozess nicht nur effizient, sondern auch flexibel gestalten können.
Referent: Ralf Menikheim, Director Sales Broker & Partnerships, Xempus Deutschland GmbH
Referentin: Monika Ritzer, Vice President Broker Sales, Xempus Deutschland GmbH
Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen - Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Lernziele: - Beratungsprozess nicht nur digital, sondern auch individuell gestalten und dadurch noch effizienter und flexibler beraten
Inhalt: - digitale Beratung in der bAV
Methoden: Vortrag mit Präsentation
Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 11:30 - 12:00 Uhr Workshopraum 4
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 Workshopraum 1
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 Workshopraum 2
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 14:00 - 14:30 Uhr Workshopraum 1

Swiss Life Lebensversicherung SE

Weniger Altersarmut. Mehr Wirtschaftskraft. – jetzt NEU denken!

b(A)V – im Wandel der Zeit – Wer Schmerzen hat, ist eher an Lösungen interessiert!

Referent: Alexander Baumann, Direktionsbeauftragter / Vertriebsdirektion West, Swiss Life Lebensversicherung SE

Referent: Dirk Wessel, Fachreferent betriebliche Vorsorge, Swiss Life Lebensversicherung SE

Zielgruppe: b(A)V-interessierte unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: Kausalität zwischen GRV- und b(A)V-Ansprüchen aus Arbeitnehmer und Arbeitgebersicht erkennen und für seinen eigenen Geschäftserfolg nutzen.

Inhalt: Vorstellung des neuen Tarifs Notwendigkeit neben den GRV-Anwartschaften Reflektion der Versorgungssituation von SV-pflichtigen Arbeitnehmenden und in den Kontext gestellt zu FPF – Fehlzeiten – Personalengpässen – Fluktuation aus Unternehmersicht.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 14:00 - 14:30 Uhr Workshopraum 2

AXA Konzern AG

JustInvest – die Fondsgebundene Rentenversicherung (FRV) von AXA am Puls der Zeit - Relevantes für die Kund:innenberatung

Sie erhalten Einblick in das neue Vorsorgeprodukt JustInvest, das AXA ihnen und ihren Kund:innen zu bedarfgsgerechten Altersvorsorge bietet, sowie dessen innovative Features.

Referent: Maik Essing, Maklerbetreuer Private Vorsorge, AXA Konzern AG

Zielgruppe: Makler, Mehrfachagenten, sonstige freie Vermittler:innen und deren Mitarbeitende mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft

Lernziele: Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die Bedürfnisse einer modernen fondsgebundenen Altersvorsorge für Ihre Kund:innen. Sie erhalten Einblick in das neue Vorsorgeprodukt JustInvest, das AXA ihnen und ihren Kund:innen zu bedarfgsgerechten Altersvorsorge bietet, sowie dessen innovative Features. Sie setzen sich mit der Positionierung des Produkts im Markt auseinander und können so die Leistungsmerkmale und den Nutzen des Produkts für Ihre Kund:innen noch besser einordnen. Darüber hin

Inhalt: • Bedürfnisse einer modernen fondsgebundenen Altersvorsorge • JustInvest - neues Anlage-Produkt mit

innovativen Features • JustInvest - Einordnung im Marktumfeld • Produkt-Highlights für die Kund:innenansprache und Beratung
Methoden: • Lehrgespräch • Lehrvortrag • Präsentation
Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 14:00 - 14:30 Uhr Workshopraum 3
Dialog Versicherungen
Einkommensschutz leicht gemacht: Dialog-Lösungen für Auszubildende und Geringverdienende in der bAV
Auszubildende und Geringverdienende sind eine oft übersehene Zielgruppe in der Einkommensabsicherung. Lernen Sie die kollektiven Absicherungsmöglichkeiten von biometrischen Risiken dieser Zielgruppe kennen.
Referent: Stefan Exler, Leiter Beratungsmanagement bAV, Dialog Lebensversicherungs-AG
Zielgruppe: Makler und Mehrfachagenturen mit Fokus auf betriebliche Altersversorgung
Lernziele: Sie lernen die Notwendigkeit einer BU-Absicherung für Auszubildende im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung kennen. Wir erläutern Ihnen, wie der Versorgungsbedarf von Auszubildenden in der gesetzlichen Invaliditätssicherung ermittelt wird und wie die passende Kollektivlösung der Dialog aussieht. Dabei gehen wir auf wichtige Aspekte im Übergang zum Berufsleben ein. Zudem zeigen wir auf wie Geringverdiener von der Geringverdienerförderung bei der Dialog profitieren.
Inhalt: Versorgungsbedarf der Auszubildenden: Kollektive Absicherung von biometrischen Risiken; Vorteil für Geringverdiener durch die Geringverdienerförderung
Methoden: Vortrag mit Präsentation
Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 14:40 - 15:10 Uhr Workshopraum 2
WWK Lebensversicherung a.G.
Ihre Antwort auf die individuelle Bedürfnisse des Arbeitgeberkunden – Mit der WWK bAV Welt decken Sie die Bedürfnisse Ihres Kunden passgenau ab!
Versicherungsvermittler stehen vor der Herausforderung, für jeden Arbeitgeberkunden die optimale Lösung zu finden. Passgenau, rechtssicher und effizient. Hier erfahren Sie, wie Sie neue Garantieprodukte optimal für Ihre Beratung nutzen können. Sie erfahren, wie Sie das breite Produktspektrum der Direktversicherung strategisch einsetzen, um Firmenkunden passgenaue Garantien anzubieten.
Hauptreferent: Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb, WWK Versicherungen
Zielgruppe: - Versicherungsvermittler (§34d Gewo) - Finanzanlagenvermittler (§34h Gewo) - Honorar-Finanzanlagenberater (§34i Gewo)
Lernziele: - Die Teilnehmer können die Zusagearzten BZML und

boLZ abgrenzen und dazugehörige Produktmerkmale einbauen - Die Teilnehmer können selbstständig das Chance-Risiko-Profil des Kunden ermitteln und ein passendes Garantieniveau erläutern - Die Teilnehmer erkennen Haftungspunkte und können diese analysieren - Die Teilnehmer kennen die Vorteile von optimierten Prozessen und klaren Servicestandards

Inhalt: - Wiederholung arbeitsrechtlicher Erfordernisse: Haftung, Informationspflicht und Zusageart - Versicherungsebene: Variable Garantiehöhen und Investment - Prozesse zur Abwicklung der Betriebsrente - Service der WWK Versicherung für Arbeitgeber und Vermittler

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 15:10 - 15:45 Uhr XPOST-Plenum

Kaffeepause und Besuch der Ausstellerstände