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 09:15 - 09:45 Uhr XPOST-Plenum

Aeiforia GmbH

Neustart fürs Alter – Wie Langlebigkeit unsere Beratung und Vorsorge neu definiert

Martin Gattung, Vorsorge-Experte, Keynote Speaker (Top 111 Speaker 2024) Impulsgeber für TV-Sendung Vorsorge.Einfach.Besser. und Unternehmer, zeigt Maklern, warum Langlebigkeit das Zukunftsthema der Branche ist. Mit bewegenden Geschichten und fundierter Analyse liefert er Impulse für eine moderne Altersvorsorgeberatung – damit Makler ihre Kunden sicher in die „zweite Freiheit“ begleiten können.

Referent: Martin Gattung, Geschäftsführer, Aeiforia GmbH

Martin Gattung ist seit fast 30 Jahren in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche tätig. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann zog es ihn zunächst als Bezirksdirektor in den Versicherungsvertrieb. Als freier Berater entwickelte er bis heute im Einsatz befindliche Vertriebssysteme. Sein Interesse für die geförderte Altersvorsorge entdeckte er im Rahmen seiner Tätigkeit für einen Softwarehersteller, wo er unter anderem die Entwicklung von Systemen zur Zulageverwaltung verantwortete. Zuletzt war er als Vorstand eines mittelständischen Beratungsunternehmens tätig. Sein Beratungsschwerpunkt liegt im Bereich der Altersvorsorge, speziell Riester. Martin Gattung ist Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH.

Zielgruppe: Makler:innen im Umfeld der privaten und betrieblichen Altersvorsorge

Lernziele: Die Teilnehmer:innen lernen - Hintergründe zur Entwicklung der Langlebigkeit und - innovative Lösungsansätze für die Beratung und frühzeitige Vorsorge kennen.

Inhalt: - Langlebigkeit als das Zukunftsthema der Branche und unserer Gesellschaft - Bedeutung des Langlebigkeitsrisikos für die Altersvorsorge - Maklerauftrag für eine lebenswerte Zukunft vor dem Hintergrund der Langlebigkeit

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

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 Maklermanagement Kranken GmbH
Unsere neuen Möglichkeiten und Chancen in der betrieblichen Krankenversicherung für Arbeitgeber und Kommunen
Wir zeigen Möglichkeiten und Chancen für die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung bei öffentlichen Arbeitgebern und Kommunen auf und welche Highlights wir hier bieten können.
Referent: Tobias Jelen, Vertriebsleiter betriebliche Krankenversicherung, Versicherungskammer Maklermanagement
Zielgruppe: - Makler, welche sich im Segment der betrieblichen Krankenversicherung bewegen und neue Zielgruppen entdecken möchten
Lernziele: Kennenlernen der bKV Tarife der Versicherungskammer sowie die Besonderheiten im Markt der öffentlichen Arbeitgeber und Kommunen.
Inhalt: Einblick in die Tarifwelt der betrieblichen Krankenversicherung der Versicherungskammer.
Methoden: Vortrag mit Präsentation - gerne auch Fragen aus dem Auditorium
Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 09:50 - 10:20 Uhr Workshopraum 3
Penseo GmbH
Future bAV: Die digitalen Trends der betrieblichen Vorsorge
Digitale Tools verändern bereits jetzt grundlegend das Management betrieblicher Versorgungslösungen. Doch wie sehen die Tools von morgen aus? Der Vortrag thematisiert die wichtigsten Trends und welche Möglichkeiten sich daraus für

Vermittler ergeben.
Referent: Alexander Brix, Leiter betriebliche Versorgungssysteme (bVS), Netfonds AG
Referent: Dr. Johannes Georg, Geschäftsführer, Penseo GmbH
Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler
Lernziele: Erlangen von Kenntnissen über Merkmale moderner bAV-Tools Impulse für die Digitalisierung der betrieblichen Versorgung bei unterschiedlichen Firmenkunden
Inhalt: Merkmale moderner bAV-Tools Trends der Digitalisierung von Verwaltung und Vertrieb der betrieblichen Versorgung
Methoden: Vortrag mit Präsentation
Dauer: 30 Minuten

24.06.2025 Dienstag 09:50 - 10:20 Uhr Workshopraum 4
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.
Direktversicherung und Unterstützungskasse - ein unschlagbares Doppel - deckt alle betrieblichen Versorgungsbereiche ab!
Egal, ob "Geringverdiener" oder High-Potential - mit den Durchführungswegen Direktversicherung & rückgedeckte Unterstützungskasse kann der Beratungsalltag in den Betrieben nahezu vollständig abgedeckt werden. Nutzen Sie die Chancen im eigenen und im Kundeninteresse!
Referent: Robert Dickner, DBV / HB, Volkswohl Bund Versicherungen

Diplom-Studiengang an der Fachhochschule Köln mit Abschluss zum Dipl.-Versicherungsbetriebswirt (FH). Verfügt über eine mehr als 15-jährige Erfahrung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung u.a. auch durch die Tätigkeiten bei der Westfälischen Provinzial und der Aachener und Münchener Lebensversicherung AG. Seit 2002 - bAV-Produktmanager in der Abteilung Marketing beim VOLKSWOHL BUND. Zu seinen Hauptaufgaben zählen die Produktentwicklung und Vertriebsunterstützung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung in allen Durchführungswegen.

Zielgruppe: unabhängige Vermittler, die sich auf den aktuellen Stand der bAV-Möglichkeiten bringen lassen wollen.
Lernziele: Kennenlernen der Rahmenbedingungen der Durchführungswege Direktversicherung und Unterstützungskasse. Kennenlernen der Kombinationsmöglichkeiten und Chancen von rückgedeckten Unterstützungskassen. Kennenlernen der aktuellen Rahmenbedingungen und Anwendungsmöglichkeiten der "Geringverdiener-Förderung".
Inhalt: - steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte der Durchführungswege Direktversicherung und rückgedeckte Unterstützungskasse sowie deren tariflichen Möglichkeiten - Kombinationsmöglichkeiten von Durchführungswegen - aktuelle (und ggf. zukünftige) Regelungen und Möglichkeiten bei der "Geringverdiener-Förderung"
Methoden: Vortrag mit Präsentation
Dauer: 30 Minuten

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 10:30 - 11:00 Uhr Workshopraum 4

HDI AG

Next Level Einkommensschutz – EGO Top setzt neue Maßstäbe

HDI erweitert sein Angebot in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Dank neuer Produktfeatures haben die Kunden nun noch mehr Flexibilität, um den Versicherungsschutz individuell an ihre persönliche Lebenssituation anzupassen. Was bedeutet das konkret? Über diese Fragen diskutieren Vertreter aus dem Vertrieb, dem Produktmanagement und der Risikoprüfung.

Referent: Pascal Neuland, Produktmanager Biometrie, HDI AG - Segment HDI Deutschland

Referent: Carsten Kock, Leiter Bereiche Retail/Automotive und Maklervertrieb Leben, HDI AG - Segment HDI Deutschland

Referent: Ricardo Testart Soto, Leiter der Risikoprüfung des Neugeschäftes, HDI AG - Segment HDI Deutschland

Zielgruppe: Vermittler: Innen, die sich um die Absicherung rund um den Einkommensschutz ihrer Kund:innen kümmern

Lernziele: Kenntnisse erlangen aus dem Produktmanagement und der Risikoprüfung Kenntnisse anwenden im Kundengesprächen Kenntnisse über neue Verkaufsansätze der Berufsunfähigkeitsversicherungen erlernen

Inhalt: Produktinformationen inklusive der neuen Features der Berufsunfähigkeitsversicherung Hinweise rund um die Gesundheitsprüfung Vertriebliche Verkaufsansätze für die Kundenberatung von starken Zielgruppen

Methoden: Vortrag mit Podiumsdiskussion

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 3

R+V Lebensversicherung AG

Smart+Easy - Auf einen hohen Kundennutzen kommt es an!

Sichern Sie sich mit Smart+Easy eine hohe Kundenzufriedenheit

Referent: Dr. Stefan Mohr, Berater Maklergeschäft bAV, Condor Lebensversicherungs-AG

Referent: Kurt Wolfers, Vertriebsbeauftragter bAV, R+V Lebensversicherung AG

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsmakler mit Grundwissen in der betrieblichen Altersversorgung
Lernziele: Kennenlernen einer chancenorientierten betrieblichen Altersvorsorge Vorteile und Nutzen eines chancenorientierten Tarifs
Inhalt: Aufbau, Funktion, Chancen und Risiken einer chanchenorientierten betrieblichen Altersversorgung
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 12:10 - 12:40 Uhr Workshopraum 3

Münchener Verein Versicherungsgruppe

Warum wir anders sind - die bKV vom Münchner Verein erlebt einen Boom

Es gibt mittlerweile viele bKV-Anbieter auf dem Markt. Jeder bietet in seinem Sinne das beste Produkt an. Doch warum lohnt es sich auf die Prozesse zu schauen? Passt die Produktidee der Gesellschaft zu Ihnen und was verbirgt sich dahinter? Wir freuen uns genau diese Anworten zu liefern und einen kurzen Blick auf die Idee, das Produkt und die Prozesse zu werfen.

Referent: Björn Maaß, Key Account Manager bKV / Direktionsbevollmächtigter, Münchener Verein

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler und Berater

Lernziele: - Kenntnisse zur gezielten Bedarfsanalyse beim Kunden - Abläufe und Prozesse verstehen und anwenden - Chancen und Risiken verstehen

Inhalt: - Kundennutzen erkennen und erklären - Prozesse verstehen und Bedarfsorientiert einsetzen - Produktmehrwerte erkennen - Datenschutz- und Steuerrecht verstehen - Abläufe kennen und verstehen

Methoden: - Vortrag und Präsentation - Diskussion und Fragenrunde

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: 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

Referent: Norbert Lohmann, 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 1
R+V Krankenversicherung AG
Gesundheit oder Geld? Warum Investitionen in die Mitarbeitergesundheit unerlässlich sind!
Erfahren Sie, wie sich Investitionen in die Mitarbeitergesundheit direkt auf den Unternehmenserfolg auswirken und wie sich die betriebliche Gesundheitsvorsorge optimal an die Mitarbeiterbedürfnisse anpassen lässt.
Referent: Tobias Berkhahn, Experte betriebliche Krankenversicherung, R+V Krankenversicherung AG
Referent: Martin Haack, Makler Account Manager Krankenversicherung, R+V Krankenversicherung AG
Zielgruppe: Versicherungsvermittler mit und ohne Vorkenntnisse zur betrieblichen Gesundheitsvorsorge
Lernziele: - Teilnehmer kennen die Vorteile einer betrieblichen Gesundheitsvorsorge im Vergleich zu einer Gehaltserhöhung für Vermittler, Arbeitgeber und Mitarbeiter - Teilnehmer erlangen Kenntnissen über die Gestaltungsmöglichkeiten in der betrieblichen Gesundheitsvorsorge - Teilnehmer erfahren, dass eine erfolgreiche betriebliche Gesundheitsvorsorge nicht nur aus einem überzeugenden Tarifpaket besteht, sondern ergänzende Leistungen und Prozesse den entscheidenden Unterschied machen können
Inhalt: - Gegenüberstellung einer Gehaltserhöhung zu den Vorteilen der betrieblichen Gesundheitsvorsorge im Unternehmen - Darstellung der Vorteile der betrieblichen Gesundheitsvorsorge für Vermittler, Arbeitgeber und Mitarbeiter - Darstellung der Relevanz einer ganzheitlich betrachteten betrieblichen Gesundheitsvorsorge - Aufzeigen von Gestaltungsmöglichkeiten in der betrieblichen Gesundheitsvorsorge
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 14:40 - 15:10 Uhr Workshopraum 3
Stuttgarter Versicherungsgruppe
Direktversicherung: Rentabilität aus der Perspektive der Arbeitnehmer
Welche Rentabilität bietet die Direktversicherung für Arbeitnehmer? Erfahren Sie mehr über die rentabilitätswirksamen Auswirkungen verschiedener Finanzierungsmodelle, unter Berücksichtigung von Freibeträgen und möglicher Nebenwirkungen – für eine fundierte Entscheidung in der Altersvorsorge.
Referent: Sebastian Schäfer, Senior Consultant bAV, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH, Die Stuttgarter
Zielgruppe: Unabhängige Vermittler, die zur bAV beraten
Lernziele: Die Teilnehmer möchten die Rentabilität der Direktversicherung verstehen, verschiedene Finanzierungsmodelle vergleichen, Freibeträge kennen und mögliche Nebenwirkungen einschätzen. Ziel ist es, fundierte Informationen für eine informierte Entscheidung zur Altersvorsorge zu erhalten und die Vorteile sowie Risiken der Direktversicherung besser beurteilen zu können.
Inhalt: Der Vortrag erklärt die Direktversicherung als Instrument der betrieblichen Altersvorsorge, ihre Funktionsweise, Vorteile und Finanzierungsmodelle. Es werden steuerliche Aspekte und Freibeträge erläutert sowie Risiken und Tipps für eine Entscheidung.
Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

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

Kaffeepause und Besuch der Ausstellerstände

24.06.2025 Dienstag 15:45 - 16:30 Uhr XPOST-Plenum

Aeiforia GmbH

Langlebigkeit, Verantwortung, Zukunft: Wie sichern wir die Altersvorsorge neu?

Länger leben – besser vorsorgen? Der demografische Wandel verändert nicht nur die Lebensverläufe, sondern fordert unser Altersvorsorgesystem grundlegend heraus. In dieser Diskussionsrunde kommen führende Stimmen aus Wissenschaft, Institutionen und Praxis zusammen. Sie beleuchten Perspektiven, wie sich gesetzliche, betriebliche und private Systeme zukunftsfest aufstellen lassen.

Teilnehmer folgen

Teilnehmer: Dr. Friedemann Lucius, Chefaktuar, HEUBECK AG

Teilnehmer: Klaus Morgenstern, Sprecher, DIA DEUTSCHES INSTITUT FÜR ALTERSVORSORGE

Moderation: Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer, Aeiforia GmbH

Martin Gattung ist seit fast 30 Jahren in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche tätig. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann zog es ihn zunächst als Bezirksdirektor in den Versicherungsvertrieb. Als freier Berater entwickelte er bis heute im Einsatz befindliche Vertriebssysteme. Sein Interesse für die geförderte Altersvorsorge entdeckte er im Rahmen seiner Tätigkeit für einen Softwarehersteller, wo er unter anderem die Entwicklung von Systemen zur Zulageverwaltung verantwortete. Zuletzt war er als Vorstand eines mittelständischen Beratungsunternehmens tätig. Sein Beratungsschwerpunkt liegt im Bereich der Altersvorsorge, speziell Riester. Martin Gattung ist Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH.

Zielgruppe: Makler:innen im Umfeld der privaten und betrieblichen Altersversorgung

Lernziele: Die Teilnehmer lernen Möglichkeiten zur Neugestaltung der Altersvorsorge kennen und diese in ihre Beratungsarbeit einzubeziehen.

Inhalt: Ansätze zur Neugestaltung unserer Altersvorsorge - gesetzlich, betrieblich und privat.

Methoden: Expertendiskussion

Dauer: 45 Minuten