

Forum betriebliche Versorgung

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln 09:00 - 09:15 Uhr Motorworld-Plenum
AssCompact

Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

Referent: Oliver Dahmen, Leiter Vertrieb, bbg Betriebsberatungs GmbH

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln 09:15 - 09:45 Uhr Motorworld-Plenum
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Langohr-Plato

Quo vadis bAV - Betriebsrentenstärkungsgesetz II – was können wir vom Gesetzgeber erwarten und was nicht?

Referent: Dr. Uwe Langohr-Plato, Inhaber, Rechtsanwaltskanzlei Dr. Langohr-Plato

Dr. Uwe Langohr-Plato ist Rechtsanwalt und verfügt über eine über 25-jährige Berufserfahrung als Syndikus und Geschäftsführer im Bereich der betrieblichen Altersversorgung spezialisierter Unternehmensberatungsgesellschaften. Sein Spezialgebiet ist die Unternehmensberatung in allen arbeits- und steuerrechtlichen Fragen der betrieblichen Altersversorgung. Daneben ist er als Autor diverser Kommentare und Fachbücher zur Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung und zum Betriebsrentenrecht, durch zahlreiche arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Veröffentlichungen in der Fachpresse sowie durch vielfältige Referenten- und Dozententätigkeit auf Kongressen, Seminaren und Schulungsveranstaltungen bekannt geworden. So ist er u.a. als Lehrbeauftragter an der FH Köln und der Universität Münster, als Dozent an der Deutschen Makler Akademie (DMA) sowie im Fachausschuss Arbeitsrecht der Arbeitsgemeinschaft Betriebliche Altersversorgung (aba) tätig.

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen

Lernziele: Kennenlernen der bereits umgesetzten sowie der geplanten gesetzlichen Änderungen und ihre Auswirkungen auf die bAV - worauf sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer einrichten müssen.

Inhalt: • Information über aktuelle und anstehende Gesetzesänderungen im Kontext zur bAV • Beratungskompetenz

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln 09:50 - 10:20 Uhr Motorworld-Plenum
GPI-Service-Center bAV-Konzepte GmbH & Co. KG

Beraten Abwickeln Verwalten – so geht BAV heute!

Die bAV-Beratung wird immer anspruchsvoller und digitaler. Auf was sich Makler und Vermittler einstellen müssen.

Referent: Georg Pamboukis, Geschäftsführender Gesellschafter, GPI-Service-Center bAV-Konzepte GmbH & Co. KG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen Makler- und Mehrfachvertreter mit Firmenkundenbeständen

Lernziele: Kenntnisse der haftungsrelevanten Aspekte in der bAV Rechtssichere Gestaltung und prozessorientierte

Implementierung von modernen bAV-Konzepten Einbindung der bAV in die Employer Branding Strategie des Firmenkunden
Digitale Verwaltung der bAV im eigenen Arbeitgeberportal

Inhalt: Haftungsrelevante Aspekte der bAV bAV als Teil der Employer Branding Strategie Moderne bAV-Konzepte

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

10:20 - 10:50 Uhr

Hangar 1

Kaffeepause und Besuch der Aussteller

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

10:50 - 11:20 Uhr

Vortragsbereich 1 -

Empore

Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Für das beste Team der Welt: Bedarfsgerechte Lösungen in der Arbeitgeberberatung mit betrieblicher Vorsorge

Wertschätzung als Erfolgsfaktor für Ihre Firmenkunden - Erfahren Sie in diesem Workshop, wie Sie als Lösungsanbieter Benefitkonzepte im AG-Gespräch bedarfsgerecht positionieren können!

Referentin: Michaela Hammer, Leiterin Maklervertrieb Leben München, Allianz Lebensversicherungs-AG

Referent: Maximilian Wicht, Key Account Manager Global Broker & Inhouse Broker, Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfahren, wie ihre Firmenkunden mit betrieblicher Vorsorge die gesetzliche Absicherung ihrer Mitarbeitenden hochwertig ergänzen und damit die unternehmerische Wertschätzung direkt greifbar machen können.

Inhalt: Sie werden hier erfahren, wie ihre Firmenkunden die Belegschaft mit betrieblicher Vorsorge (BV) ganzheitlich in den Bereichen Altersversorgung, Arbeitskraftsicherung und Krankenversicherung absichern können. BV kann helfen, Arbeitnehmer:innen langfristig an ein Unternehmen zu binden. Es wird aufgezeigt, wie Unternehmen ihren Mitarbeitenden jetzt etwas für die Gesundheit, später für den sorgenfreien Ruhestand und für das gute Gefühl von Sicherheit für den "Fall des Falles" bieten können.

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

10:50 - 11:20 Uhr

Vortragsbereich 2

Penseo GmbH

Future bAV: Die 4 entscheidenden Trends der Digitalisierung

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: Dr. Johannes Georg, Geschäftsführer, Penseo GmbH

Zielgruppe: Unabhängige bAV-Vermittler aus Beratung und Verwaltung

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

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Barmenia Versicherungen

10:50 - 11:20 Uhr

Vortragsbereich 3

Ein DEEP-DIVE in den Nutzen der betrieblichen KV

Wie genau helfen Budgettarife und Zusatzversicherungen Unternehmen Ihre personalpolitischen Ziele zu erreichen? Wegen eines kleinen Budgets bleibt doch niemand beim Arbeitgeber, der ein gutes Wechselangebot hat? Dieser Vortrag beleuchtet den konkreten Nutzen der bKV aus Sicht mittelständischer Unternehmen.

Referent: Christopher Hans, Key-Account-Manager, Barmenia Krankenversicherung AG

Zielgruppe: Makler und Mehrfachagenten

Lernziele: Konzepte für eine erfolgreiche Platzierung der bKV im Unternehmen erstellen

Inhalt: • Warum betriebliche Krankenversicherung • konkreter Nutzen der bKV aus Sicht mittelständischer Unternehmen • Vorstellung der Tarife der bKV und mögliche Konzepte • Digitale Lösungen von Angebot bis zum Rahmenvertrag, • Portallösungen für den AG

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

10:50 - 11:20 Uhr

Vortragsbereich 4

Bindungswirkung in der bAV - kreative Ansätze und praktische Gestaltungstipps

Lernen Sie "alte und neue" Gestaltungsansätze innerhalb von Versorgungssystemen kennen, die Bindung und Findung von Arbeitskräften unterstützen können.

Referent: Robert Dickner, bAV-Direktionsbevollmächtigter, VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G.

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 bAV-Versicherungsvermittler
Lernziele: - Kenntnisse des Arbeitsrechts zur Bindungswirkung vertiefen - Historische Entwicklungen kennen und ggf. berücksichtigen können - neue Bindungsformen in der Anwendung sicher beherrschen
Inhalt: - arbeitsrechtliche Bindungswirkung in der Direktversicherung und Unterstützungskasse - BetrAVG als Grundlage für Bindung in der bAV - Besonderheiten der Direktversicherung und Unterstützungskasse
Methoden: Vortrag mit Präsentation
Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln 10:50 - 11:20 Uhr Vortragsbereich 5
R+V Lebensversicherung AG / Condor Lebensversicherungs-AG

Smart + Easy - Die bAV die beides kann!

Wo Chance drauf steht, muss auch Chance drin sein! Die neue chancenorientierte bAV-Produktwelt der R+V Gruppe

Referent: Michael Kunze, Berater Maklervertrieb bAV, Condor Lebensversicherungs-AG

-

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

Zielgruppe: Versicherungsmakler, die im Bereich bAV tätig sind und bAV-Beratungshäuser

Lernziele: Die Teilnehmer kennen die Anwendungsbereiche des neuen chancenorientierten Produkts Smart+Easy. Sie kennen die wesentlichen Merkmale der neuen Produktlösung und verstehen die Funktionsweise der Kombination aus sicherheits- und chancenorientierter Anlage.

Inhalt: Was muss ein bAV-Produkt aus Sicht von Versicherungsmaklern und bAV-Beratungshäusern erfüllen? Was davon erfüllt unser neues chancenorientiertes bAV-Produkt? Wie sieht unsere Kombination aus sicherheits- und chancenorientierter Anlage aus?

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln 11:30 - 12:00 Uhr Vortragsbereich 1 - Empore

Stuttgarter Versicherungsgruppe

BAV - quo vadis? Neues aus Politik, Rechtsprechung und Gesetzgebung

Was ist neu und in welche Richtung geht es weiter bei der bAV?

Lösungsorientierte Impulse und Ansätze für die Beratungspraxis

Referentin: Dr. Henriette Meissner, Geschäftsführerin und Generalbevollmächtigte für die bAV, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und Stuttgarter

Lebensversicherung a.G.

Dr. Henriette Meissner ist seit 2005 Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und seit 2014 Generalbevollmächtigte für die bAV der Stuttgarter Lebensversicherung a.G. Sie hatte zuvor leitende Funktionen bei der Allianz Versicherung-AG, der Allianz Asset-Management und der DBV Winterthur inne. Im Fachverband Arbeitsgemeinschaft bAV (aba) ist sie Vorstand. Sie ist Mitautorin des ersten Kommentars zum Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), Herausgeberin des Praxishandbuchs bAV und Dozentin an der Hochschule Koblenz. Weiterhin ist sie Mitglied im Fachkreis bAV der Deutsche Makler Akademie.

Referent: Per Protoschill, Geschäftsführer und Leitung Vertriebsunterstützung bAV, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Zielgruppe: Makler & Mehrfachagenten

Lernziele: Die Beratung zur bAV auf dem aktuellen Stand von Rechtsprechung und Gesetzgebung halten

Inhalt: Neues aus Politik, Rechtsprechung und Gesetzgebung, Ansätze und Impulse zur Beratung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
ERGO Versicherung AG

11:30 - 12:00 Uhr

Vortragsbereich 2

Mit Beratungsdienstleistungen zu mehr bAV Geschäft.

Die Versorgungsordnung: Klärungsfragen erkennen und deren Lösung.

Referent: Friedrich Lenhart, Abteilungsleiter Vertriebsunterstützung bAV, ERGO Group AG

Referent: Dominik Muhler, Leiter Channelmanagement Longial GmbH, Longial - ERGO

Zielgruppe: bAV-affine Vertriebspartner

Lernziele: Erkennen von Haftungsfallen mit Hilfe eines Rentenberaters, Kundengerechter Einsatz einer Versorgungsordnung Checkliste

Inhalt: Mögliche Unklarheiten bei Versorgungszusagen, Zielvorgaben bei Zusagen, Struktur einer Versorgungsordnung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
AXA Konzern AG

11:30 - 12:00 Uhr

Vortragsbereich 3

Märkte erschließen durch Innovation - Die smarte bAV für flexible Löhne

Wie kann eine Altersversorgung aussehen, die sich dem Lohn automatisch anpasst?

Bisher gibt es kaum praxistaugliche Lösungen am Markt. Dank einer neuen Produktinnovation mit flexibler Beitragszahlung lässt sich dies jetzt einfach umsetzen.

Referent: Raimund Schmeckenbecher, Sonderbeauftragter Corporate Employee Benefits, AXA Konzern AG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen

Lernziele: - Kennenlernen der Umsetzungsmöglichkeiten von

gehaltsabhängigen Versorgungszusagen in Branchen mit schwankenden Gehältern und somit schwankenden bAV-Beiträgen.

- Kenntnisse über Nachhaltigkeit in der bAV durch digitale Lösungen.

Inhalt: - Vorstellung eines neuen Konzeptes für die einfache Einrichtung einer bAV in Unternehmen mit flexiblen Lohnzahlungen - Neue Möglichkeiten der kollektiven Versandsteuerung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

11:30 - 12:00 Uhr

Vortragsbereich 5

Continental Versicherung

Wirksam gegen den Fachkräftemangel – die neuen Möglichkeiten im BU-Kollektiv

Gerade in Zeiten des Mangels an Fachkräften ist die betriebliche BU-Absicherung ein wichtiger Schlüssel zur Findung und Bindung von Mitarbeitern, wenn Sie möglichst vielen Mitarbeitern zugänglich ist. Die Continental hat dafür neue Möglichkeiten geschaffen – erfahren Sie, wie BU in der bAV richtig geht!

Referent: Sascha Holstein, Leiter Vertriebsunterstützung bAV, Continental Versicherung

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 Continental Lebensversicherung AG.

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler mit Erfahrung in der bAV

Lernziele: Kenntnisse der arbeitsrechtlichen Grundlagen der BU in der bAV Kenntnisse der tarifliche Rahmenbedingungen der betrieblichen BU bei der Continental

Inhalt: Arbeitsrechtliche Grundlagen der BU in der bAV Besonderheiten von BU-Versorgungswerken Tarifliche Rahmenbedingungen der betrieblichen BU bei der Continental

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

12:10 - 12:40 Uhr

Vortragsbereich 1 -
Empore

wayly

Betriebliche Vorsorge aus einer Hand – mit innovativen Lösungen mehr Mitarbeitende erreichen

Antworten auf die gestiegenen Anforderungen der Kunden. Beraten Sie schon digital? Wie erreichen Sie fremdsprachige Mitarbeitende? Und haben Sie schon einmal eine bAV um 2 Uhr morgens abgeschlossen?

Referent: Felix Noppenberger, Geschäftsführer, wayly

Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV Wissen - Agenturinhaber mit bAV-Geschäft - Mehrfachagenten mit bAV Wissen

Lernziele: Die Teilnehmenden lernen, wie man mithilfe von wayly in wenigen Schritten die Kommunikation von betrieblichen Vorsorgelösungen auf ein zeitgemäßes Level hebt und dabei Mehrwerte für sich selbst als Vermittler, für die Unternehmen und die Mitarbeitenden generiert.

Inhalt: - Welche Ansprüche hat meine Zielgruppe an digitale Lösungen - Wie verändert sich die Art, Inhalte zu nutzen und wie kann ich als Vermittler darauf reagieren - Zielgruppenspezifische Ansprache (Wann verwende ich welches Kommunikationsmittel) - Kombination von verschiedenen Produktbausteinen in der Kommunikation

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
NÜRNBERGER Versicherung

12:10 - 12:40 Uhr

Vortragsbereich 2

Neue Wege im bAV-Vertrieb entstehen, wenn wir sie Digital gemeinsam gehen.

Optimierung des Vertriebes in der bAV durch Nutzung von digitalen Prozessen.

Referent: Jürgen Czerwonka, Referent betriebliche Altersversorgung, Nürnberger Lebensversicherung AG

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen in der vertrieblichen Umsetzung Interessenten an digitalen Vertriebsprozessoptimierungen

Lernziele: Kenntnis der Nürnberger „Digitalen – BAV - Welt“ Vorteile und Mehrwerte der digitalen Prozesse

Inhalt: Digitale Verkaufsstrecke Unternehmensverwaltung BAV-digital Digitales Vertriebsportal (u. a. DOKnet) Online-Beauftragung einer Versorgungsordnung, u. v. m.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

12:10 - 12:40 Uhr

Vortragsbereich 3

Betriebliche Fürsorge – made by ALH mit digitaler Power

Die betriebliche Fürsorge – die Kombination aus betrieblicher Altersversorgung (bAV) und betrieblicher Krankenversicherung (bKV) kann bei der Mitarbeitergewinnung ein entscheidender Erfolgsfaktor sein. Bei Arbeitgebern und der Belegschaft mit einem modernen, greifbaren und individuellen Versorgungswerkpunkten!

Referentin: Carolin Birken, Direktionsbevollmächtigte Kompetenzzentrum Firmenkunden, Hallesche Krankenversicherung a.G.

Referent: Sven-Oliver Prang, Principal Customer Success (Broker), XEMPUS AG

Referentin: Kerstin Schiller, Direktionsbeauftragte bAV, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Zielgruppe: Unabhängige VermittlerInnen, die überwiegend im Firmenkundengeschäft tätig sind oder es werden möchten & Ihre Kompetenzen im Bereich betriebliche

Mitarbeiterversorgung aufbauen oder erweitern wollen.

Lernziele: Lernen Sie das Unterstützungsangebot der ALH Gruppe kennen und verstehen Sie die Anforderungen der Firmenkunden, um hier zielgerichtet und lösungsorientiert, ein modernes und individuelles Versorgungswerk zu konzipieren.

Inhalt: Der demographische Wandel und der Fachkräftemangel haben bewirkt, dass sich Unternehmen mehr als je zuvor Gedanken darüber machen müssen, wie sie für Mitarbeiter attraktiv werden bzw. bleiben. Die betriebliche Fürsorge –die Kombination aus betrieblicher Altersversorgung (bAV) und betrieblicher Krankenversicherung (bKV) kann dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor sein. Bei Arbeitgebern und der Belegschaft mit einem modernen, greifbaren und individuellen Versorgungswerk punkten!

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

12:10 - 12:40 Uhr

Vortragsbereich 4

Dialog Versicherungen

Auszubildende: Die übersehene Zielgruppe mit großem Potential in der kollektiven Absicherung von biometrischen Risiken

Wir zeigen Ihnen wie Sie die Zielgruppe der Auszubildenden, die noch keinen gesetzlichen Schutz vor den Folgen einer Invalidität hat, von der kollektiven BU-Versicherung überzeugen können. Dabei gehen wir auf unser einzigartiges Umsetzungskonzept mit einer attraktiven Nachversicherungsgarantie und langfristigen Bindung der gut ausgebildeten Auszubildenden an das Unternehmen ein.

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-Versicherung für Auszubildende im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung kennen. Wir erläutern Ihnen, wie der Versorgungsbedarf von Auszubildenden in der gesetzlichen Invaliditätsversicherung ermittelt wird und wie die passende Kollektivlösung der Dialog aussieht. Dabei gehen wir auf wichtige Aspekte im Übergang zum Berufsleben ein.

Inhalt: Versorgungsbedarf der Auszubildenden; Kollektive Absicherung von biometrischen Risiken; Anpassung des Versorgungsschutzes an die geänderten Bedürfnisse durch die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

12:10 - 12:40 Uhr

Vortragsbereich 5

Zwei Blockbuster für Ihre Arbeitgeberansprache - bAV-Akquisemappe und Arbeitnehmer-Infoportal im Entscheidungsgespräch

Tauchen Sie ein in die Welt der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) mit unseren innovativen Tools und Ressourcen! In unserem Vortrag haben Teilnehmer die Möglichkeit, sich umfassend über die bAV-Akquisemappe von Canada Life und das Arbeitnehmer-Infoportal von XEMPUS zu informieren. Erfahren Sie, wie Sie diese Kenntnisse nutzen können, um wirkungsvolle Akquiseansätze im bAV-Entscheidungsgespräch anzuwenden und Arbeitgeber sicher und kompetent zu beraten.

Referent: Dirk Thiel, Business Consultant bAV Solutions, Canada Life

Zielgruppe: Makler und Mehrfachagenten mit Fokus auf betriebliche Altersversorgung

Lernziele: Der Teilnehmer kann: • sich Wissen zur bAV-Akquisemappe von Canada Life und zum Arbeitnehmer-Infoportal von XEMPUS aneignen, • die Akquiseansätze im bAV-Entscheidungsgespräch anwenden und • Arbeitgeber sicher und kompetent beraten

Inhalt: • Vorstellung bAV-Projektgenerator • Vorstellung bAV-Akquisemappe und Arbeitnehmer-Infoportal • Vorteil Beratungsansätze: bAV-Unterstützung, Dienstleistungen, digitale Dienste

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Mittagspause und Besuch der Aussteller

12:40 - 14:00 Uhr

Hangar 1

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:00 - 14:30 Uhr

Vortragsbereich 1 -
Empore

Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private Krankenversicherungs-AG

FirmenOnline – die digitale Komplettlösung für das betriebliche Vorsorgemanagement

Hier erfahren Sie, wie Sie und Ihre Firmenkunden mit FirmenOnline alle Verwaltungsprozesse rund um die betriebliche Vorsorge digital abwickeln und dadurch deutlich Prozesse beschleunigen und vereinfachen können.

Referent: Stefan Hauptfleisch, Leiter digitale Vertriebspartner Maklervertrieb, Allianz Lebensversicherungs-AG

Referent: Dominik Rilli, Digital Transformation Manager, Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten wertvolle Hinweise zur effizienten und bedarfsgerechten Verwaltung der betrieblichen Vorsorge bei ihren Firmenkunden

Inhalt: Sie werden in diesem Workshop erfahren, wie die Personalabteilungen ihrer Firmenkunden beim bAV- und bKV-Management entlastet werden können. Darüber hinaus lernen

sie, wie die Mitarbeiter ihrer Firmenkunden sich selbst über das Angebot der betrieblichen Vorsorge informieren können.

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:00 - 14:30 Uhr

Vortragsbereich 2

Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Betriebliche Vorsorge als Aufgabe von Arbeitgebern

Die Teilnehmer erhalten einen aktuellen Marktüberblick in Bezug auf die betriebliche Vorsorge und damit verbundene Herausforderungen und Chancen. Zudem werden Beratungsansätze zur bAV, bKV sowie bAKS vermittelt, die mit Tools und Services der Fonds Finanz unterstützt werden.

Referent: Michael Hettich, stellv. Abteilungsleiter Leben, Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Zielgruppe: Versicherungsvermittler

Lernziele: Die Teilnehmer erfahren, welche Bausteine Arbeitgebern in einem Versorgungskonzept zur Mitarbeiterbindung und -findung zur Verfügung stehen.

Inhalt: Marktsituation zum Fach- / Arbeitskräftemangel und zur bAV; Möglichkeiten zur Verbesserung der Arbeitgeberwahrnehmung durch Vorsorge-Angebote; Beratungsunterstützung und Tools der Fonds Finanz für die betriebliche Vorsorge Die Teilnehmer erhalten einen aktuellen Marktüberblick in Bezug auf die betriebliche Vorsorge und damit verbundene Herausforderungen und Chancen. Zudem werden Beratungsansätze zur bAV, bKV sowie bAKS vermittelt, die mit Tools und Services der Fonds Finanz unterstützt werden.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:00 - 14:30 Uhr

Vortragsbereich 3

Swiss Life AG

„Treffsicher und zielorientiert Unternehmerinnen und Unternehmer beraten“ – mit Swiss Life und dem „GGF Zielgruppen-Strategiekonzept“.

Als besondere Form der Unternehmerschaft benötigen GmbH Gesellschafter-Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer individuelle, auf ihre persönlichen Bedürfnisse und deren Unternehmen, abgestimmte Konzepte – genau hier unterstützt unser Zielgruppen-Strategiekonzept Sie in ihrer Beratung. Fragen Sie uns, wie!

Referent: Thomas Winkler, Vertriebsunterstützung Firmenkunden, Swiss Life AG

Zielgruppe: Makler und Mehrfachagenten

Lernziele: 1. Arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten in der Beratung der Zielgruppe kurz kennenlernen 2. Entgelt- und arbeitgeberfinanzierte Modelle unterscheiden können (§3 Nr. 63 EStG / Unterstützungskasse/Pensionszusage) 3. Swiss Life GGF-Strategiekonzept als zielführende Methodik in der

Beratung von GGF, ausgerichtet auf die unterschiedlichen Lebenszyklen des GGF, kennenlernen 4. Lebenszyklen:

Gründerinnen/Gründer – etablierte

Unternehmerinnen/Unternehmer – rentennahe Unternehmer

Inhalt: Merkmale und Besonderheiten der (b)GGF-Versorgung, in der bAV-Beratung. Swiss Life bietet speziell für die Zielgruppe Unternehmer(in) ein Strategiekonzept an, das auf den speziellen Bedarf dieser Zielgruppe ausgerichtet ist.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:00 - 14:30 Uhr

Vortragsbereich 4

Continental Versicherung

Generationenkonflikt = Wertekonflikt? Wie die bKV vermitteln kann.

In einer sich ständig verändernden Arbeitswelt treffen unterschiedliche Generationen mit verschiedenen Werthaltungen und Erwartungen aufeinander. Dies führt oft zu Spannungen und Konflikten innerhalb der Belegschaft des Unternehmens. Doch können diese Konflikte letztendlich als Wertekonflikte betrachtet werden? Und welche Rolle kann die betriebliche Krankenversicherung für dieser Konflikte spielen?

Referent: André Hellmig, Leiter Vertriebsunterstützung Firmen- und Verbandskunden, Continental Versicherung

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler mit bKV-Wissen

Lernziele: Kennenlernen der Demografischen und gesellschaftlichen Entwicklung in Deutschland Kenntnisse über bKV-Produktlinien, insbesondere Budgettarife

Inhalt: Gesellschaftliche/Demografische Fachinformationen bKV-Produktkenntnisse

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:00 - 14:30 Uhr

Vortragsbereich 5

Versicherungskammer Makler- management Kranken GmbH

Die betriebliche Vorsorge für den öffentlichen Dienst - ein neuer Markt für ungebundene Vermittler!

Mit Ihrem neuen Partner der Versicherungskammer Bayern können nun auch freie Vermittler die Themen bAV und bKV im öffentlichen Dienst angehen und tarifkonforme Lösungen anbieten. Ein weitestgehend unberatener Kundenkreis wartet auf Sie!

Referent: Roland Aschenberger, Account Manager betriebliche Vorsorge, Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

Referent: Alexander Stelzner, Account Manager betriebliche Vorsorge, Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

Zielgruppe: -freie Vermittler mit und ohne bAV/bKV-

Fachwissen, die sich einen neuen Markt erschließen wollen

-alle, die sich mit dem Thema "Öffentlicher Dienst"

beschäftigen wollen.

Lernziele: - Kenntnisse der betrieblichen Altersvorsorge im Öffentlichen Dienst vertiefen - Erweiterung des bAV/bKV-Wissen durch den Bereich des Öffentlichen Dienstes

Inhalt: -Tarifkonforme Entgeltumwandlung im Öffentlichen Dienst -bKV-Praxis speziell für den Öffentlichen Dienst
-Besonderheiten bei öffentlichen Arbeitgebern

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:40 - 15:10 Uhr

Vortragsbereich 2

Jungmakler Award

Die „Benefitlogik“ - Die Psychologie hinter der betrieblichen Vorsorge

Erfahren Sie, wie sie psychologische Aspekte in die Beratung zu betrieblicher Vorsorge wirken lassen können. Die Grundlage bilden Aspekte der Motivationstheorie und New Work.

Referent: Moritz Heilfort, Markenbotschafter, Jungmakler Award

Zielgruppe: unabhängige und angestellte Vermittler von betrieblichen Vorsorgelösungen Vertriebsverantwortliche von Versicherungsgesellschaften und Vertriebsorganisationen

Lernziele: Kennenlernen der Zwei-Faktor-Theorie nach Frederick Herzberg Kennenlernen der psychologischen Komponenten des New Work Denkmodells Verständnis des Zusammenhangs zwischen der Benefit Logik und der betrieblichen Versicherungslösungen für Mitarbeitervorsorge Anwendung auf die Budget Tarife der betrieblichen Krankenversicherung

Inhalt: psychologische Aspekte der Benefit- und Vorsorgeberatung in Unternehmen aller Branchen und Größen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:40 - 15:10 Uhr

Vortragsbereich 3

Xempus | eVorsorge

Gemeinsam stark – Wie Xempus und eVorsorge die betriebliche Vorsorge digitalisieren

Seit Mai 2023 gehen Xempus und eVorsorge gemeinsame Wege. Ihr Ziel: Stärken bündeln und zusammen die betriebliche Vorsorge für alle Beteiligten digitalisieren. Was das konkret bedeutet, welche Vision die beiden Gründer teilen und wie Sie als Vermittler in der Beratung und der Verwaltung von dem Zusammenschluss profitieren, zeigen Ihnen Martin Bockelmann und Stefan Huber.

Referent: Martin Bockelmann, Co-CEO und Gründer Xempus, Xempus AG

Referent: Stefan Huber, Geschäftsführer und Gründer von eVorsorge, eVorsorge GmbH

Zielgruppe: Alle Versicherungsvermittler

Lernziele: fundierte Kenntnisse über die Möglichkeiten der Digitalisierung betrieblicher Vorsorge

Inhalt: Xempus und eVorsorge gehen gemeinsame Wege, um zusammen die betriebliche Vorsorge für alle Beteiligten zu digitalisieren. Doch was bedeutet das konkret für die Vermittler? Sie profitieren in der Beratung und Verwaltung von Schnittstellen, die wir vorstellen. Außerdem stellen wir den Budget-Berater vor – ein Tool zur Beratung von Arbeitgebern: Von der Akquise, über die Identifizierung ihres Bedarfs, Festlegung und Optimierung von Budget, bis hin zur Beratung betrieblicher Vorsorge.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:40 - 15:10 Uhr

Vortragsbereich 4

Stuttgarter Versicherungsgruppe

Verliebt, verlobt, verarmt? Wie können Frauen und Arbeitgeber mit der bAV dem Gender-Pension-Gap entgegenwirken?

Lösungsorientierte Impulse für die Beratungspraxis sind vielfältig. Wir zeigen Ihnen Ansätze für die bAV-Beratung.

Referent: Sebastian Schäfer, Betriebswirt bAV (FH) / Senior Consultant -

Vertriebsunterstützung bAV, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Referentin: Sabrina Wasem, Expertin bAV (DMA) / Vertriebsunterstützung bAV

Backoffice, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Zielgruppe: Makler & Mehrfachagenten

Lernziele: Beratung von Frauen und Arbeitgebern zum Thema auskömmliche betriebliche Altersversorgung

Inhalt: Frauen und Altersversorgung, Ansätze und Impulse zur Beratung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

14:40 - 15:10 Uhr

Vortragsbereich 5

R+V Krankenversicherung AG

Mit starken Tarifen überzeugen, mit Gesundheitsservices begeistern - Die Gesundheitsvorsorge der R+V Krankenversicherung AG

Bei der Implementierung einer nachhaltigen und erfolgreichen Gesundheitsvorsorge kommt es auf den richtigen Mix aus leistungsstarken Tarifen, schlanken Prozessen und kompetenter Beratung an.

Referent: Martin Haack, Makler Account Manager Krankenversicherung, R+V Lebensversicherung AG

Referent: Andreas Schwärzel, Key-Account-Manager betriebliche Gesundheitsvorsorge, R+V Lebensversicherung AG

Zielgruppe: - Versicherungsvermittler mit und ohne Vorkenntnisse zur betrieblichen Gesundheitsvorsorge

Lernziele: Kenntnisse über die verschiedenen Dimensionen einer erfolgreichen betrieblichen Gesundheitsvorsorge

Inhalt: - Relevanz einer nachhaltigen und durchdachten betrieblichen Gesundheitsvorsorge - Gestaltungsmöglichkeiten

in der bKV mit Blick auf das Tarifangebot - Relevanz von
passgenauen Gesundheitsservices - Relevanz einer
professionellen Beratung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Kaffeepause und Besuch der Aussteller

15:10 - 15:40 Uhr

Hangar 1

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

15:40 - 16:10 Uhr

Motorworld-Plenum

**GGF-Versorgung und die aktuelle Situation in diesem Bereich mit
Vertriebschancen.**

Prof. Dr. Thomas Dommermuth ist emeritierter Hochschullehrer, Steuerberater und Mitgründer und Gesellschafter des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP). Der Steuerexperte und Wissenschaftler forscht seit Jahren auf dem Gebiet der Altersvorsorge. Prof. Dr. Dommermuth ist Autor der Kommentierungen der §§ 4d, 4e und 6a EStG im traditionsreichsten juristischen Kommentar zum deutschen Einkommensteuer- und Körperschaftsteuergesetz, Herrmann-Heuer-Raupach. Er moderierte die Handelsblatt Jahrestagung betriebliche Altersvorsorge 2012 bis 2017 und war an mehreren Gesetzen zur Altersvorsorge, zuletzt am Betriebsrentenstärkungsgesetz und am GKV-Freibetragsgesetz beteiligt. Anfang 2023 hat er einen weiteren Vorschlag zur gesetzlichen Reform der staatlich geförderten Vorsorge inkl. der Riesterversorgung veröffentlicht. Wegen seines umfangreichen Wissens wurde er in den letzten 20 Jahren zu über 1.200 Vorträgen eingeladen, u.a. auch im Fernsehen und Radio.

Referent: Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Gesellschafter, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Der Steuerexperte und Wissenschaftler lehrt seit 1996 an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Amberg-Weiden und forscht seit Jahren auf dem Gebiet der Altersvorsorge. Professor Dr. Dommermuth ist als Nachfolger von Prof. Dr. Heubeck Mitherausgeber der Kommentierung des § 6a EStG im ältesten deutschen Einkommensteuerkommentar Hermann-Heuer-Raupach. Wegen seines umfangreichen Wissens wurde er in den letzten Jahren zu über 500 Vorträgen eingeladen, u.a. auch im Fernsehen und Radio.

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV- und speziellem GGF-Wissen Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften Maklerbetreuer

Lernziele: Kenntnisse der steuerrechtlichen Aspekte und Gefahrenzonen der GGF-Versorgung Möglichkeiten der Umstrukturierung bestehender GGF-Versorgung und Nutzung für Vertriebsfolge Kennenlernen der aktuellen Rechtsprechung und Verwaltungspraxis

Inhalt: Grundlagen des Einkommensteuerrechts bzgl. Pensionsrückstellungen und Unterstützungskassen-Zuwendungen
Grundlagen des Körperschaftsteuerrechts bzgl. verdeckter

Gewinnausschüttungen (vGA) und verdeckter Einlagen
Detailwissen zu den vGA-Themen Probezeit, Erdienbarkeit,
Abfindungen, Gehalt- und Rentenbezug parallel

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln
Continental Krankenversicherung a.G.

16:00 - 17:00 Uhr

Motorworld-Rundgang

Motorworld-Rundgang

27.06.2024 Donnerstag, Motorworld Köln

16:15 - 17:00 Uhr

Hangar 1

Geführter Rundgang
