

# Forum betriebliche Versorgung digital

29.06.2021 Dienstag

09:00 - 09:45 Uhr

Plenum 1

## **HANDELSBLATT MEDIA GROUP GMBH & CO. KG**

Betriebsrenten und Privatvorsorge: Die verfreundeten Schwestern

*Referent: Professor Dr. Bert Rürup, Präsident, Handelsblatt Research Institute*

Professor Dr. Dr. h.c Bert Rürup ist seit Anfang 2013 Präsident für das Handelsblatt Research Institute, einer unabhängigen Forschungseinrichtung der Handelsblatt Media Group. Seit dem 1. Februar 2017 ist er zudem Chefökonom des Handelsblatts. Nach seiner akademischen Ausbildung arbeitete er einige Zeit unter den Bundeskanzlern Willy Brandt und Helmut Schmidt in der Planungsabteilung des Bundeskanzleramts. Nach einer Lehrstuhlvertretung an der Universität Göttingen übernahm er im Spätsommer 1975 eine Professur für Volkswirtschaftslehre an der Universität Essen, um danach von 1976 bis 2009 das Fachgebiet Wirtschafts- und Finanzpolitik an der TU Darmstadt zu leiten. Lange Zeit war er der rentenpolitische Berater der deutschen Bundesregierung und war Vorsitzender diverser sozialpolitischer Kommissionen. Im Jahr 2000 wurde Bert Rürup in den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung berufen, an dessen Spitze er von 2005 bis 2009 stand.

**Zielgruppe:** Vermittler und Berater; Personalleiter

**Lernziele:** Haftungsrecht in der betrieblichen Altersvorsorge

**Inhalt:** • Von der betrieblichen Altersversorgung (Arbeitgeberleistung und letztendliche Haftung) zur betrieblichen Altersvorsorge durch Arbeitnehmer/innen (pay and forget) • Pros und Cons des Betriebsrentenstärkungsgesetzes

**Methoden:** Online-Vortrag

**Dauer:** 45 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

10:00 - 10:30 Uhr

Plenum 1

## **Stuttgarter Versicherungsgruppe**

Haftungsrisiken betriebliche Altersversorgung 2021 - Das sollten Makler unbedingt dokumentieren!

*Referentin: Dr. Henriette M. Meissner, Geschäftsführerin, Stuttgarter Vorsorge Management GmbH*

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.

**Zielgruppe:** bAV-Vermittler

**Lernziele:** Lernen Sie Ihre Beratungs- und Informationspflichten kennen und wenden Sie diese in 2021 richtig an.

**Inhalt:** Worauf Vermittlerinnen und Vermittler in 2021 bei den Beratungs- und Informationspflichten in der betrieblichen Altersversorgung besonders achten müssen.

**Methoden:** Online-Vortrag

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

10:00 - 10:30 Uhr

Plenum 2

## **Swiss Life AG**

Die zeitgemäße Versorgung von GGF und Führungskräften mit der Swiss Life Unterstützungskasse  
*Zukunftsorientierte Absicherung mit Swiss Life Maximo in der Unterstützungskasse*

*Referent: Thomas Compall, Berater für das betriebliche Versorgungswesen, Swiss Life AG*

*Referent: Eckhard Völcker, Fachreferent für betriebliche Altersversorgung, Swiss Life AG*

**Zielgruppe:** Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, BAV-Berater und  
Versicherungsvertreter

**Lernziele:** -Die Teilnehmer kennen die Herausforderungen, die sich für die  
(betriebliche) Altersversorgungen aus der lang anhaltenden  
Niedrigzinsphase ergeben -Die Teilnehmer können die Unterschiede  
zwischen den verschiedenen investitorientierten Produktgattungen  
erklären -Die Teilnehmer erlernen die produktspezifischen Besonderheiten  
und Highlights von Swiss Life Maximo -Die Teilnehmer kennen das Konzept  
von Swiss Life Maximo als Rückdeckungsversicherung in der  
Unterstützungskasse

**Inhalt:** - Herausforderungen in der betrieblichen Altersversorgung durch  
den Niedrigzins - Unterschiede der einzelnen investitorientierten  
Produktgattungen und die Besonderheiten von Swiss Life Maximo - Der  
Durchführungsweg Unterstützungskasse als besonders geeigneter Weg für  
die Versorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern sowie Fach- und  
Führungskräften

**Methoden:** Powerpoint (digital) mit Chat-Funktion

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

11:00 - 11:30 Uhr

Plenum 1

### **Allianz Lebensversicherungs-AG**

Betriebliche Einkommensvorsorge – Arbeitskraft zeitgemäß sichern

*Referent: Göksel Ertas, Leiter Maklervertrieb Frankfurt, Allianz Lebensversicherungs-AG*

*Referent: Marco Schloss, Produktmanager Biometrie, Allianz Lebensversicherungs-AG*

**Zielgruppe:** unabhängige Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen

**Lernziele:** Kennenlernen der Argumente für die Einkommensvorsorge in  
der bAV aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmersicht

**Inhalt:** Im Workshop wird dargestellt, wie die betriebliche Vorsorge mit der  
Arbeitskraftsicherung weiter an Attraktivität gewinnen kann und welche  
Möglichkeiten sie Arbeitnehmern und Arbeitgebern bietet.

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation und Diskussion

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

11:00 - 11:30 Uhr

Plenum 2

### **Continental Lebensversicherung AG**

Sitzt wie ein Maßanzug: Größere Kollektive durch die bAV passend versorgen!

*Referent: Sascha Holstein, Leiter Vertriebsunterstützung bAV, Continentale Versicherungsverbund*

**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 Vermittler mit bAV-Wissen.

**Lernziele:** Der Vermittler soll die Besonderheiten bei der Einführung von

---

neuen Versorgungswerken in größeren Unternehmen kennen und in der Beratung umsetzen können.

**Inhalt:** Die Besonderheiten bei der Einführung von neuen Versorgungswerken in größeren Unternehmen.

**Methoden:** Vortrag und Diskussion

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

12:00 - 12:30 Uhr

Plenum 1

### **NÜRNBERGER Versicherung**

Einkommenschutz4Business-weniger Fragen mehr Lösungen in der bAV

*Moderne Lösungen im Bereich des betrieblichen Einkommenschutzes in der betrieblichen Altersversorgung*

*Referent: Christian Pöschl, Marktmanager Süd, Verkaufsförderung Firmen, Produkt- und Marktmanagement Leben, NÜRNBERGER Versicherung*

**Zielgruppe:** Vermittler mit Zugang zu Firmenkunden Vermittler, die neue Firmenkunden erschließen möchten

**Lernziele:** Umsetzen einer ganzheitlichen Beratung im betrieblichen Einkommenschutz mit vereinfachten Annahmemöglichkeiten Kenntnis der Vorteile der Absicherung von biometrischen Risiken im betrieblichen Einkommenschutz aus Kundensicht

**Inhalt:** Absicherung des Einkommenschutzes über den Arbeitgeber kundenorientiert gestalten und umsetzen

**Methoden:** Vortrag über PowerPoint Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

12:00 - 12:30 Uhr

Plenum 2

### **Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland**

Zugang zu Entscheidern in schwierigen Zeiten in der betrieblichen Altersversorgung

*Referent: Thomas Mesdag, Direktionsbeauftragter bAV, Canada Life Assurance Europe plc*

**Zielgruppe:** Makler mit Kontakten zu Firmenkunden

**Lernziele:** Gestaltungsmöglichkeiten der bAV erkennen und anwenden; Vorteile von Checklisten kennen lernen

**Inhalt:** verpflichtender Arbeitgeberzuschuss, Versorgungsordnung, „Geringverdienerförderung“, Systemrendite, Checkup Insolvenzversicherung

**Methoden:** Onlineseminar – Präsentation

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

13:00 - 13:30 Uhr

Plenum 1

### **R+V Lebensversicherung AG**

Pensionsverpflichtungen aktiv managen

*Referent: Thomas Stumpf, Leitender Senior Consultant, compertis Beratungsgesellschaft*

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

**Zielgruppe:** Alle virtuellen Messebesucher die Interesse haben zum Thema "Auslagerung von Pensionsverpflichtungen"

**Lernziele:** Die Teilnehmer kennen Lösungsansätze zum aktiven Management von Pensionsverpflichtungen. Insbesondere die Möglichkeiten

---

der Ausfinanzierung und Auslagerung auf externe Versorgungsträger

**Inhalt:** 1. Lösungsansätze im Überblick 2. Thema heute: Ausfinanzierung und Auslagerung 3. Konkretes Beispiel in Zahlen 4. Verschiedene Pensionspläne mit ihren Besonderheiten 5. Motive für eine Auslagerung 6. Expertise der R+V

**Methoden:** Erfahren Sie Neuigkeiten und Spezialthemen im direkten Kontakt mit unseren Vertriebsprofis und Produktspezialisten, mit der anschließenden Möglichkeit Antworten aus erster Quelle zu erhalten

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

13:00 - 13:30 Uhr

Plenum 2

### **Xempus AG**

Digitale bAV - was ist aktuell möglich?

*Die unabhängige Vorsorge-Plattform verbindet alle Beteiligten miteinander | Online beraten, abschließen, verwalten und interagieren*

*Referent: Martin Bockelmann, Gründer und CEO, Xempus AG*

**Zielgruppe:** Vermittlerinnen und Vermittler mit und ohne bAV-Kenntnisse

**Lernziele:** Sie lernen, warum der Einsatz digitaler Lösungen im bAV-Geschäft zu deutlich mehr Neugeschäft, höheren Abschlüssen und einer effizienteren Verwaltung führt.

**Inhalt:** Neben den Vorteilen der digitalen bAV-Beratung stellen wir Ihnen die Treiber des Kunden-Erfolgs vor. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie sich das aktuelle Umfeld auf das bAV-Geschäft auswirkt. Worauf müssen Sie sich vorbereiten und welche Lehren sollten Sie jetzt ziehen?

**Methoden:** Live-Vortrag

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum 1

### **Allianz Private Krankenversicherungs-AG**

Die Extraportion Gesundheit. Nutzen Sie die neuen Chancen der Allianz bKV

*Referent: Alexander Braas, Leiter Vertrieb Firmenkunden, Allianz Private Krankenversicherungs-AG*

*Referentin: Natalie Avi-Tal, Leiterin Vertriebsdirektion Corporate Health Solutions, Allianz Private Krankenversicherungs-AG*

**Zielgruppe:** unabhängige Versicherungsvermittler

**Lernziele:** Kennenlernen der wichtigsten Grundlagen der bKV; Verständnis für fachliche und vertriebliche Argumente pro bKV

**Inhalt:** Sie wollen ihre Firmenkunden ganzheitlich beraten oder mit neuen Themen neue Kunden gewinnen? Hier erfahren Sie Highlights zum neuen Tarif der Allianz bKV sowie praxisnahe Verkaufsargumente.

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation und Diskussion

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum 2

### **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.**

Machen Sie die Pflicht zur Kür – die optimale Umsetzung des Arbeitgeberzuschusses

*Ab 01.01.2022 profitiert jeder Arbeitnehmer vom gesetzlich verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss*

---

*Referent: Jochen Prost, Leiter betriebliche Altersversorgung Vertriebsunterstützung, Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.*

**Leiter bAV-Vertriebsunterstützung bei ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G..** Er ist Mitautor des Buches "Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften - Steuerliche Anerkennung - Problembereiche - Lösungswege" und Autor von diversen Veröffentlichungen zu Themen der bAV. Weiterhin ist Herr Prost Dozent an der Fachhochschule Koblenz für den Studiengang Betriebswirt/in für betriebliche Altersversorgung (FH) sowie Mitglied des Fachkreises bAV der Deutsche Makler Akademie.

**Zielgruppe:** unabhängige Versicherungsvermittler, die Firmenkunden im Bereich der betrieblichen Altersversorgung betreuen und beraten oder dieses Kundenklientel neu aufbauen wollen

**Lernziele:** Im Workshop erhalten Sie einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen, die Form und den Zeitpunkt der Zahlung des verpflichtenden Arbeitgeberzuschusses. Es wird aufgezeigt, welche Themen in der Beratungspraxis zu beachten und zu prüfen sind sowie die zur Verfügung stehenden Anrechnungs- und Erhöhungsmöglichkeiten. Wir präsentieren Ihnen die Handlungsoptionen und Lösungen der Alte Leipziger für Eigen- und Fremdverträge mit Unterstützung durch Alte Leipziger Pensionsmanagement GmbH.

**Inhalt:** - Rechtliche Grundlagen des Arbeitgeberzuschusses - Bedeutung für die Praxis – Vorgehensweise in der Beratung - Erhöhungs- und Anrechnungsmöglichkeiten - Handlungsoptionen und Lösungen der Alte Leipziger – für den Bestand und Fremdverträge - Unterstützung durch Alte Leipziger Pensionsmanagement GmbH

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation im Dialog mit den Teilnehmern

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum 1

### ***Lebensversicherung von 1871 a.G. München***

Reduzierte Garantien in der bAV - Sinn und Unsinn aktueller Angebotsberechnungen

*Referent: Andreas Nordhaus, Senior bAV-Spezialist (IHK), Lebensversicherung von 1871 a.G. München*

**Zielgruppe:** Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter m. Erlaubnis, Versicherungsberater, Versicherungsvermittler, gebundener Versicherungsvertreter und Annexvermittler nach §34d und 34f Abs. 1- 2 bzw. 6-8 GewO

**Lernziele:** Sensibilisierung bei der Bewertung und beim Vergleich verschiedener Vorschlagsberechnungen und Hinterfragen der ausgewiesenen Werte. GDV-konform mit gleichem Rechnungszins über alle Anlagetöpfe gegen produktindividuelle Darstellungen, bei denen getrennte Rechnungsgrundlagen für die unterschiedliche Beitragsverwendung zu Grunde gelegt werden (Deterministisch vs. Stochastischer Kalkulation) Neue Definition Garantie/Sicherheit/Risiko.

**Inhalt:** Garantie vs. Sicherheit: Bis zu welchem Garantieniveau ist durch eine höhere Investitionsquote das Chance:Risikoverhältnis für den Kunden positiv und ab welcher Garantiereduktion kippt es. Realistische Renditeerwartung im Vergleich zu unterschiedlichen Darstellungen: Wie valide sind Hochrechnungen mit statischer Renditeprognosen? Bsp.

MeinPlan der LV 1871 als zwei Topf-Hybridmodell mit dynamischer Investitionsquote; Auswirkung Fondsauswahl/-kosten, Wechselwirkungen innerer/ äußerer Faktoren

**Methoden:** Vortrag mit Präsentation, mit Anwesenheit des Referenten, der fachliche Fragen live beantwortet

**Dauer:** 30 Minuten

---

29.06.2021 Dienstag

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum 2

### **die Bayerische**

Warum Nachhaltigkeit in der bAV das neue Trend-Thema ist und was man vertrieblich daraus machen kann

*Ist Nachhaltigkeit wirklich nur ein Trendthema oder wird es vertrieblich ein fester Bestandteil der Beratung auch in der bAV sein müssen? Welche Themen treiben bei diesem Punkt die Arbeitgeber?*

*Referentin: Ute Thoma, Leiterin Betriebliche Vorsorge Vertrieb, die Bayerische*

**Zielgruppe:** Makler, die in der bAV tätig sind oder interessiert sind.

Vermittler die Lust haben, über den eigenen Tellerrand mal hinaus zu schauen. Ich freue mich auf Sie und den Austausch!

**Lernziele:** Das Thema Nachhaltigkeit in die gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Bedeutung einordnen zu können. Die Bedeutung des Thema für die Arbeitgeber in Deutschland erkennen und die Nachfrage bei Arbeitnehmern zum Thema vertrieblich nutzen. Die Strategie von Pangaea Life verstehen und die Einsatzmöglichkeiten aufzeigen.

**Inhalt:** Die Folgen des Klimawandels führen inzwischen zu einer Einigkeit bei den Entscheidern zu handeln. Die EU hat hier durch die ESG-Kriterien ein Bekenntnis abgegeben und der GDV in seinem Positionspapier. Doch auch Firmen gerade seitens der Banken zunehmend unter Druck, bei der Kreditvergabe dem Thema Bedeutung zu schenken. Mit der Marke Pangaea Life ist die Bayerische seit 2017 hier exzellent aufgestellt und bietet Ihnen ein überzeugendes Konzept für Ihre Arbeitgeber und deren Arbeitnehmer an.

**Methoden:** Webinarvortrag

**Dauer:** 30 Minuten

---