

Forum betriebliche Versorgung digital

30.06.2021 Mittwoch

09:00 - 09:45 Uhr

Plenum 1

Rechtsanwaltskanzlei Langohr-Plato / Deutsche Makler Akademie

Zulässigkeit abgesenkter Beitragsgarantien in der bAV

Referent: Dr. Uwe Langohr-Plato, Geschäftsführer, 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: unabhängig Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen

Lernziele: Teilnehmer erfahren, welche arbeitsrechtlichen Anforderungen an eine versicherungsgebundene Zusage zu erfüllen sind und auf welche Risikoquellen sie bei versicherungsgebundenen bAV-Konzepten achten müssen.

Inhalt: Versicherungstechnische Rahmenbedingungen versus arbeitsrechtlicher Anforderungen; Unmöglichkeit gem. § 275 BGB als Grenze für das, was vom Arbeitgeber verlangt werden kann; Anforderungen an eine beitragsorientierte Leistungszusage im Hinblick auf die von der Rechtsprechung geforderte Mindestleistung; Maßgeblichkeit sämtlicher Zusageinhalte für eine gesetzeskonforme Vertsicherungsvertragsstaltung

Methoden: Online-Vortrag

Dauer: 45 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

10:00 - 10:30 Uhr

Plenum 1

VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

Garantien, BRSG-Zuschüsse und Geringverdiener - die Direktversicherung des VOLKSWOHL BUNDES

Referent: Robert Dickner, Abteilungsleiter Vertriebsunterstützung bAV & Kollektive, 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 Versicherungsvermittler mit bAV-Wissen und -Beständen

Lernziele: Kenntnisse über die verschiedenen Lösungen von Zusagearten/Garantien der Direktversicherungen sowie der Verpflichtungen im Rahmen des BRSG´s besitzen, arbeitsrechtliche Aspekte nennen und

zielgruppenorientiert argumentieren können

Inhalt: - Tarifwelt und der damit verbundenen Zusagearten und Garantien des VOLKSWOHL BUND im Lichte der aktuellen Diskussion - Praktische Lösungen zur Erfüllung der BRSG-Verpflichtungen der Arbeitgeber ab dem 01.01.2022 - Kennenlernen der Angebote und Rahmenbedingungen für die Förderung nach § 100 EStG (Geringverdiener)

Methoden: Vortrag und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

10:00 - 10:30 Uhr

Plenum 2

WWK Lebensversicherung a.G.

Riesters schöne Schwester heißt Direktversicherung

Größer, sicherer, ertragsreicher – die IntelliProtect Direktversicherung. Wir zeigen Ihnen alle Vorteile von Intelli Protect in der bAV!

Referent: Ruven Simon, Leiter bAV Partnervertrieb, WWK Lebensversicherung a. G.

Zielgruppe: Makler und Mehrfachvermittler mit einer Affinität für bAV-Beratungen

Lernziele: Die Teilnehmer werden zur gesetzlichen Änderung des Höchstrechnungszinssatzes aus April 2021 informiert. Es wird nachvollziehbar erläutert, das mit dem neuen Zinsniveau keine Bruttobeitragsgarantie mehr angeboten werden kann und es dadurch zu Veränderungen bei den Altersvorsorgeprodukten kommt. Den Teilnehmern werden Lösungen für geförderte Produkte aufgezeigt. Damit sind sie in der Lage sich selbst auf die Umstellungen zum Jahreswechsel vorzubereiten und ihre Kunden bedarfsgerecht zu informieren

Inhalt: Durch die beschlossene Reduzierung des Höchstrechnungszinses stehen in Deutschland künftig nur noch zwei geförderte Altersvorsorgelösungen zur Verfügung. Dabei ist eine Kapitalanlage an der Börse zwingend erforderlich. Wieso die Direktversicherung der Gewinner ist und welche Rolle dabei moderne, börsentägliche Fondspolizen spielen, erfahren Sie in diesem Vortrag.

Methoden: Präsentation/Webinar

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

11:00 - 11:30 Uhr

Plenum 1

Württembergische Vertriebspartner GmbH

Betriebliche Altersvorsorge neu gedacht – moderne bAV- & GGF-Versorgung mit der Württembergischen

Referent: Dominik Muhler, Fachleiter Betriebliches Vorsorgemanagement, Württembergische Vertriebspartner GmbH

Zielgruppe: Versicherungsmakler, Versicherungsberater & Banken

Lernziele: Die Teilnehmer kennen die Stärken des Produktanbieters und können eine entsprechende Unterauswahl auch gegenüber dem Wettbewerber besser argumentieren. Die Teilnehmer kennen die Highlightprodukte aus dem Bereich betriebliche Altersvorsorge und kennen die Leistungsinhalte.

Inhalt: Grüner Genius, Wertpapiergebundene Pensionszusage,

SMARTpension, Deutsche Unterstützungskasse e. V. (fondsgebundene U-Kasse). Kennenlernen des Unternehmens Württembergische Lebensversicherung AG, Stärken, Highlightprodukte und Leistungsinhalte.

Methoden: Onlinevortrag durch PowerPointPräsentation

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

11:00 - 11:30 Uhr

Plenum 2

R+V Krankenversicherung

Gesundheit ist mehr als nur ein Lifestyle!

Nachhaltig begeistern durch hochwertige Leistungen in der betrieblichen Krankenversicherung

Referent: Tobias Berkhahn , Produktentwicklung betriebliche Krankenversicherung, R+V Krankenversicherung AG

Referent: Oliver Schmid, Bezirksdirektor Key Account KV, R+V Versicherung AG

Zielgruppe: Berater, Makler, Vermittler

Lernziele: - Die Teilnehmer kennen die Gestaltungsmöglichkeiten der bKV

- Die Teilnehmer können die Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der Kundenbedürfnisse abwägen - Die Teilnehmer kennen die Vorteile einer nachhaltigen und leistungsstarken Gesundheitsvorsorge - Die Teilnehmer erhalten erste Einblicke in relevante Kennzahlen der Unternehmensqualität

Inhalt: - Aufzeigen der Gestaltungsmöglichkeiten der bKV - Vorteile einer nachhaltigen und leistungsstarken Gesundheitsvorsorge - Wichtige Unternehmenskennzahlen der Unternehmensqualität/-stärke

Methoden: digitale Präsentation

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

12:00 - 12:30 Uhr

Plenum 1

Hallesche

Absicherung mit FEELcare – die neue betriebliche Pflegelösung für Weltenvereiner.

Weil zwischen Pflege und Beruf kein Oder gehört

Referent: Sascha Marquardt, Direktionsbevollmächtigter Firmenkunden, HALLESCHE Krankenversicherung a.G.

Zielgruppe: Vermittler, die überwiegend im Firmenkundengeschäft tätig sind.

Lernziele: Sie lernen neue Handlungsfelder in dem betrieblichen Gesundheitsmanagement kennen und können Absicherungsbedarf aufzeigen. Sie lernen Mehrwerte durch die Kombination von Beratungs-, Unterstützungs-, Organisations- und Geldleistungen kennen und können diese Ihren Kunden aufzeigen. Weiterhin erfahren Sie wie sich die Investition für den Arbeitgeber dauerhaft und nachhaltig rechnet.

Inhalt: wir zeigen Handlungsfelder im betrieblichen Gesundheitsmanagement auf und bieten durch sinnvolle Lösungen Mehrwerte für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen. Mit geringem Aufwand kann der Arbeitgeber sich positiv positionieren und somit interessanter für neue Mitarbeiter machen. Durch die demographische Entwicklung wird es immer mehr pflegebedürftige Menschen geben, die von berufstätigen Personen gepflegt werden.

Methoden: Webinar

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

12:00 - 12:30 Uhr

Plenum 2

Süddeutsche Krankenversicherung a.G.

Die neuen BudgetTarife für Firmenkunden-Versicherte der SDK GESUNDWERKER

Lernen Sie unsere neuen BudgetTarife und Gesundheitspakete für Firmenkunden kennen und gewinnen Sie neue Kundengruppen

Referent: Mesut Genc, Vertriebsdirektor Kooperationen und Verbände, SDK

Referent: Sören Hildinger, Fachreferent Maklervertrieb, SDK

Zielgruppe: Vermittler und unabhängige Vertriebspartner, Vermittler mit Tätigkeitsschwerpunkt bKV / Personenversicherung

Lernziele: Kennenlernen der neuen Budgettarife und Gesundheitspakete
Vermittler ist in der Lage, die neuen Tarife beim Kunden anzusprechen und zu vermitteln

Inhalt: Überblick neue Budgettarife Überblick neue Gesundheitspakete
Allgemeine Versicherungsbedingungen und Annahmerichtlinien
Kombinationsmöglichkeiten Marktüberblick und Wettbewerbssituation

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

13:00 - 13:30 Uhr

Plenum 1

Condor Versicherungen

Fondspolice in der bAV: neu ausbalanciert und mit flexiblen Optionen für die GGF-Versorgung

Referent: Michael Kunze, Leiter bAV-Beratungsservice für das Maklergeschäft, Condor Lebensversicherungs-AG

-

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler, Mehrfachagenten sowie deren Mitarbeiter mit Grundkenntnissen in allen Durchführungswegen der bAV

Lernziele: Die Teilnehmer kennen die Anwendungsbereiche der Fondsrente mit Garantie in der bAV. Sie verstehen die arbeitsrechtlichen Grundlagen und Anforderungen an eine beitragsorientierte Leistungszusage (Bolz). Die Teilnehmer kennen die wesentlichen Merkmale der FRV-Lösung Congenial garant bAV der Condor Lebensversicherungs-AG und können die Funktionsweise des Umschichtungsmechanismus als „Motor“ für ein leistungsfähiges 3-Topf-Hybrid-Produkt erklären. Die Teilnehmer wissen, wie die neue Balance zwischen

Inhalt: • Anwendungsbereiche der Fondsrente mit Garantie in der bAV • arbeitsrechtlichen Grundlagen und Anforderungen an eine beitragsorientierte Leistungszusage (Bolz). • wesentliche Merkmale der FRV-Lösung Congenial garant bAV der Condor Lebensversicherungs-AG • Funktionsweise neue Balance zwischen Garantie und Rendite • Besonderheiten und Optionen der Geschäftsführer-Versorgung

Methoden: Live-Vortrag mit Präsentation im Dialog mit den Teilnehmern

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

13:00 - 13:30 Uhr

Plenum 2

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Einjährige Absicherungen von Invalidität und Tod - im Kollektiv günstig und rechtssicher.

Biometrische Absicherungen in der bAV als effektives Instrument, die betriebliche Versorgungslandschaft für die bestehende Belegschaft sowie für potentielle Neuzugänge attraktiver zu gestalten.

Referent: Marvin Pfanschilling, Vertriebskoordinator Lebensversicherung, Gothaer Lebensversicherung AG

Zielgruppe: Versicherungsmakler mit FK-Schwerpunkt

Lernziele: bAV-Beratung in der Praxis

Inhalt: Biometrische Absicherungen in der bAV für das Belegschaftsgeschäft mit technisch einjährigen Versicherungen rechtssicher gestalten

Methoden: Online-Seminar inklusive Dialog im Plenum

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum 1

PS Pension Solutions GmbH

Digitale betriebliche Vorsorge - Kundenanforderungen erkennen und umsetzen

wayly schafft die Verbindung zwischen einem digitalen Beratungstool, der persönlichen Beratung und einem Kommunikationskonzept (Aktivatoren) zur vertrieblichen Nutzung.

Referent: Tobias Bailer, Geschäftsführender Gesellschafter, PS-Pension Solutions GmbH

Tobias Bailer verantwortet bei der pension solutions group als geschäftsführender Gesellschafter den Vertrieb und die strategische Marktausrichtung. Er verfügt über eine fast zwanzigjährige Erfahrung im gesamten Implementierungsprozess der betrieblichen Altersvorsorge. (Seit dem Beginn seiner beruflichen Karriere gestaltete Herr Bailer über 800 Versorgungsordnungen bei internationalen Groß- und mittelständischen Unternehmen.) Ein besonderer Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt aktuell auf der Digitalisierung der bAV-Beratung, sowohl auf Informations-, als auch auf der Kommunikations- und Verwaltungsebene.

Zielgruppe: Versicherungsvermittler, Makler

Lernziele: Die Auswirkungen des geänderten Kundenverhaltens und wie man mittels digitaler Tools, wie wayly, darauf reagieren kann, ohne die persönliche Beratung zu vernachlässigen

Inhalt: Betriebliche Vorsorge neu gedacht - auf die veränderten Kundenwünsche richtig reagieren

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

14:00 - 14:30 Uhr

Plenum 2

HDI

BRSG & Co: Vertriebschancen nutzen & praxisnahen Mehrwert in der bAV bieten

Referent: Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender HDI Pensionsmanagement AG & Bereichsvorstand bAV HDI Lebensversicherung AG, HDI

Seit 2012 ist Fabian von Löbbecke Vorstandsvorsitzender von Talanx Pensionsmanagement und zuständig für bAV bei HDI. Darüber hinaus verantwortet der Diplom-Mathematiker und Betriebswirt bei Talanx „Die Deutsche Betriebsrente“, eine Lösung für das Sozialpartnermodell im Konsortium mit Zurich. Zuvor bekleidete von

Löbbecke, der als einer der Meinungsführer zur bAV in Deutschland gilt, verschiedene Führungs- und Vorstandspositionen unter anderem bei der Volksfürsorge.

Zielgruppe: Versicherungsmakler/-vermittler & Mehrfachagenten in der bAV-Beratung

Lernziele: - TN sollen die aktuellen Aspekte und Auswirkungen des BRSG kennen und vertriebliche Chancen erkennen - TN sollen Grundlagen, Hürden und Chancen bei der Umsetzung des BRSG ArbG-Zuschusses für die vertriebliche Praxis kennen - TN sollen die neuen Rahmenbedingungen des steuerfreien Sachbezugs verstehen und die Möglichkeiten einer Verknüpfung mit der bAV kennenlernen - TN sollen die Wirkungsweise des Freibetrags und der Freigrenze in der KVdR nachvollziehen können

Inhalt: - Refresh der wesentlichen Inhalte und Impulse des BRSG - Fachliche Grundlagen zum obligatorischen Arbeitgeberzuschuss - Update der Rahmenbedingungen zum steuerfreien Sachbezug in Kombination mit einer bAV - Vorstellung digitaler Services und Supportleistungen in der bAV für Vermittler, ArbG und ArbN

Methoden: Präsentation und (live) Referent

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum 1

DKV Deutsche Krankenversicherung AG

Betriebliche Pflege - Nachhaltigkeit durch Kapitaldeckung in der bKV

Referentin: Ursula Deschka, Mitglied des Vorstands der DKV Deutsche Krankenversicherung AG – Verantwortlich für Partnervertriebe, Kooperationen und bKV, ERGO Group AG

Zielgruppe: Versicherungsmakler*innen Vertriebspartner*innen

Versicherungs- & Finanzberater*innen

Krankenversicherungsspezialisten*innen

Lernziele: Funktionsweise der Kapitaldeckung verstehen. Vertriebliche Argumente verstehen und anwenden Beratungskompetenz stärken.

Inhalt: Funktionsweise der Kapitaldeckung in der betrieblichen Krankenversicherung. Vorteile und vertriebliche Möglichkeiten der bKV.

Methoden: Vortrag PPT

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

15:00 - 15:30 Uhr

Plenum 2

Barmenia Versicherungen

Betriebliche Gesundheitsvorsorge neu gedacht – Versicherungsprodukte für eine kompetente Beratung

Referent: Peter Seemann, Competence Center Firmenkunden, Barmenia Versicherungen

Zielgruppe: Makler im Gewerbe-Segment

Lernziele: - Vorstellung der neuen bKV-Produkte - Umsetzungsstrategien – Aus der Praxis für die Praxis – Akquiseinstrumente wie eMailvorlagen, Telefonleitfäden und Arbeitgeberanschreiben - Demo

Effektivkostenrechner, Ökonomierechner, neue Homepage und FAQ- Steuern - Welche sind die interessanten Branchen/Arbeitgeber

Inhalt: - Vorstellung der aktuellen Produkte und den dazugehörigen

Gedanken, um eine kompetente Beratung zu allen Produkten in der bKV sicherzustellen - Vorstellung der neuen Produktlinie und dessen Besonderheiten, um die kompetente Beratung zu den neuen Produkten sicherzustellen - Vorstellung der Unterstützungsleistungen des Competence Centers Firmenkunden, um eine Hilfestellung für die umfassende Beratung des Kunden zu liefern - Diskussion zur Klärung offener Fragen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

30.06.2021 Mittwoch

16:00 - 16:30 Uhr

Plenum 1

HEALTH FOR ALL® GmbH & Co. KG

bKV – Revolution der betrieblichen Gesundheitsversorgung

Referent: Senator h.c. Marco Scherbaum, Geschäftsführer, bKV-Spezialmakler, Europäischer Wirtschaftssenator (EWS Corporate Health), Dozent, Fachbuchautor, HEALTH FOR ALL®

Zielgruppe: Makler und Vermittler mit Tätigkeitsschwerpunkt bei Firmenkunden

Lernziele: Einordnung der bKV im deutschen Gesundheitssystem und im BGM. Wirkungskraft der bKV für Unternehmen. bKV-Ansprache als Türöffner für Bestandsaufbau-/ausbau im Firmenkundengeschäft.

Inhalt: Einordnung der bKV im deutschen Gesundheitssystem und im BGM. Wirkungskraft der bKV für Unternehmen. bKV-Ansprache als Türöffner für Bestandsaufbau-/ausbau im Firmenkundengeschäft.

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten
