
Mittwoch, 25.10.2023

Kongress Altersvorsorge: **Diskussion**

Den Megatrend Nachhaltigkeit vertrieblich nutzen!

Mittwoch, 10:00 - 10:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4



Moderation und Einführungsvortrag: Andreas Kick, Partner & Prokurist IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmer: Sebastian Koch, Bereichsleiter Maklervertrieb Leben, HDI AG



Diskussionsteilnehmer: David Krahenfeld, Leiter Vertrieb Wholesale & Unit Linked, Ampega Investment

Diskussionsteilnehmer: Martin Stenger, Director Sales, Franklin Templeton International Services S.à r.l., Niederlassung Deutschland



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

- Kenntnisse hinsichtlich der Wirkungsweise Nachhaltiger Geldanlagen -
Verstehen der vertrieblichen Möglichkeiten Nachhaltiger Geldanlagen

INHALT

- Nachhaltige Geldanlage als Vertriebs- und Differenzierungschance -
Wirkungsweise Nachhaltiger Geldanlagen - Auswirkungen auf den Wert des eigenen
Bestandes - Angebote/Unterstützung seitens Versicherer und
Kapitalverwaltungsgesellschaften

METHODEN

Einführungsvortrag, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher
Produktanbieter

DAUER

45 Minuten

Kongress Altersvorsorge: Diskussion

Fondspolice als effiziente Altersvorsorgelösung

Mittwoch, 11:00 - 11:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4



Moderation und Einführungsvortrag: Prof. Michael Hauer,
Geschäftsführung IVFP, Institut für Vorsorge und
Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmer: Christoph Schröder, Consultant
Investment Solutions, Canada Life Assurance Europe plc



Diskussionsteilnehmer: Thorsten Uhrbach,
Generalbevollmächtigter Maklervertrieb Leben und
Prokurist, Balaise Vertriebsservice AG



Diskussionsteilnehmer: Dr. Thomas Wiesemann, Mitglied
des Vorstands, Allianz Lebensversicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in der Lage, die Chancen und Risiken von Fondspolice einzuschätzen, sodass er/sie daraus Inhalte für die Beratung und den Vertrieb ableiten kann.

INHALT

Wie kann eine Fondspolice optimal in der Altersvorsorge eingesetzt werden?
Welche Bedeutung haben Fondspolice in der Altersvorsorge?

METHODEN

Einführungsvortrag, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher
Produktanbieter

DAUER

45 Minuten

bAV – die Nummer 1 der finanziellen Zukunftssicherung

Mittwoch, 12:00 - 12:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4



Moderation und Einführungsvortrag: Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Gesellschafter IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmer: Marcel Basedow, Leiter Maklervertrieb Allianz Lebensversicherungs-AG und Mitglied des Vorstands Allianz Pensionsfonds AG, Allianz Lebensversicherungs-AG



Diskussionsteilnehmer: Marc-Andree Böwing, Direktionsbeauftragter betriebliche Altersversorgung, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.



Diskussionsteilnehmer: Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der HDI Pensionsmanagement AG und als Leben-Vorstand verantwortlich für das Neugeschäft der privaten und betrieblichen Alterssv, HDI Pensionsmanagement AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in der Lage, die Chancen und Risiken von bAV einzuschätzen, sodass er/sie daraus Inhalte für die Beratung und den Vertrieb ableiten kann.

INHALT

Digitalisierung, NachweisG, Garantien/Kapitalmarktorientierung in der bAV, Gesetzlicher ArbG-Zuschuss, ESG (Environmental Social Governance) im Bereich der bAV

METHODEN

Einführungsvortrag, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher
Produktanbieter.

DAUER

45 Minuten

Kongress Altersvorsorge: Diskussion

Altersvorsorge für Frauen: Auch im Alter unabhängig bleiben!

Mittwoch, 13:00 - 13:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4



Moderation und Einführungsvortrag: Prof. Michael Hauer,
Geschäftsführung IVFP, Institut für Vorsorge und
Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmerin: Halime Dzeladini, Key Account
Managerin Insurance, DWS



Diskussionsteilnehmer: Björn Fischer,
Hauptabteilungsleiter Marketing, Volkswahl Bund



Diskussionsteilnehmerin: Tanja Schmidt,
Vertriebsmanagerin, LV1871

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Ziel des Vortrags ist es, dass der/die Teilnehmer/In die Chancen der Altersvorsorge erfährt, sodass er/sie daraus Inhalte für die Beratung und den Vertrieb ableiten kann. Für jeden – insbesondere für die Frau – gibt es hervorragende Möglichkeiten, für das Alter zu sparen.

INHALT

Es gibt hervorragende Möglichkeiten für die Lebensstandardsicherung im Ruhestand: Steuerlich optimiert über die Basisrente als Leibrente, insbesondere für die Frau!

METHODEN

Einführungsvortrag, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher Produktanbieter

DAUER

45 Minuten

Kongress Altersvorsorge: Diskussion

bAV – drängende Fragen und klare Antworten

Mittwoch, 14:00 - 14:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4



Moderation und Einführungsvortrag: Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Gesellschafter IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmer: Dr. Björn Achter, Generalbevollmächtigter bAV und bKV, Württembergische Lebensversicherung AG

Diskussionsteilnehmer: Stefan Huber, CEO eVorsorge System GmbH & supervisory board member Xempus AG, eVorsorge Systems GmbH



Diskussionsteilnehmer: Thomas Vietze, Vertriebsdirektor
Key Account betriebliche Vorsorge, Versicherungskammer
Maklermanagement

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in der Lage, die Chancen und Risiken von bAV einzuschätzen, sodass er/sie daraus Inhalte für die Beratung und den Vertrieb ableiten kann.

INHALT

Digitalisierung, NachweisG, Garantien/Kapitalmarktorientierung in der bAV, Gesetzlicher ArbG-Zuschuss, ESG (Environmental Social Governance) im Bereich der bAV

METHODEN

Einführungsvortrag, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher Produktanbieter.

DAUER

45 Minuten

Kongress Altersvorsorge: Diskussion

Altersvorsorgelösungen im aktuellen Marktumfeld

Mittwoch, 15:00 - 15:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4

Basisrente und Fondspolizen

Moderation und Einführungsvortrag: Prof. Michael Hauer,



Geschäftsführung IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Diskussionsteilnehmer: Jan-Peter Diercks, Leiter Intermediärvertrieb, Swiss Life AG



Diskussionsteilnehmer: Roman Goedeke, Spezialist Lebensversicherung, Nürnberger Lebensversicherung



Diskussionsteilnehmer: Karsten Schmithals, Bereichsleiter Privatkunden Vertriebsunterstützung, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in der Lage, die Chancen und Risiken von der Basisrente einzuschätzen, sodass er/sie daraus Inhalte für die Beratung und den Vertrieb ableiten kann

INHALT

Rentenlücke schließen und dabei Steuervorteile nutzen. Die Rürup-Rente "BasisRente" ist eine interessante Möglichkeit, von einer steuerlich geförderten Altersvorsorge zu profitieren

METHODEN

Einführungsvortrag mit Hilfe von PP-Folien, fachliche Podiumsdiskussion mit Experten unterschiedlicher Produktanbieter

DAUER

45 Minuten

Kongress Altersvorsorge: Vortrag

Die Zukunft der Beratungssoftware beginnt jetzt!

Mittwoch, 16:00 - 16:45 Uhr

Eingang / OG - Raum 4

Die IVFP Beratungs- und Tarifvergleichssoftware fairadvisor.net und fairgleichen.net



Referent: Thomas Krapf, Leiter Fachliche Entwicklung, Partner & Prokurist IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Referent: Manuel Lang, Leiter Research, Partner IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH



Moderation: Prof. Michael Hauer, Geschäftsführung IVFP, Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Makler:innen, Versicherungsberater:innen, Finanzberater:innen

LERNZIELE

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in der Lage, bedarfs- und kundengerechte Vorsorge-Empfehlungen auszusprechen.

INHALT

Vorstellung Beratungssoftware für eine ganzheitliche Beratung und Tarifvergleichssoftware für einen unabhängigen Marktvergleich.

METHODEN

Fachlicher Vortrag mit Beratungsanalyse und Marktvergleich anhand der IVFP Beratungs- und Tarifvergleichssoftware fairadvisor.net und fairgleichen.net.

DAUER

45 Minuten
