

---

# Dienstag, 24.10.2023

---

Kongress Employee Benefit: Vortrag

## Vertrieb Aktuar - Aktuar Vertrieb: Zweckehe oder Partnerschaft auf Augenhöhe?

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang / OG - Raum 4



**Referentin:** Julia Krath, Abteilungsleiterin Angebotsmanagement bAV, ERGO Group AG



**Referent:** Dominik Muhler, Leiter Account- und Channelmanagement, Longial GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Versicherungsmakler, Selbstständige Handelsvertreter der Versicherungsgesellschaften, Angestellte im Innen- und Außendienst der Finanzdienstleistungsbranche

### LERNZIELE

- Verständnis für die Komplexität in der bAV verstehen - bAV als Benefit richtig einsetzen

### INHALT

Vertrieb - Employee Benefits aus Sicht des Vertriebs - Was wird benötigt? - bAV als Benefit - aber richtig Aktuar - Employee Benefits aus Sicht des Aktuars - Was wird benötigt? - bAV als Benefit - aber richtig Gemeinsam erfolgreich - gemeinsames Hand in Hand zum Erfolg

### METHODEN

Vortrag mit Präsentation Diskussion mit den Teilnehmer:innen

DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Employee Benefit: Vortrag**

## **Die betriebliche Krankenversicherung - Markt der Zukunft**

**Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang / OG - Raum 4**

Wenn nicht jetzt, wann dann?



**Referent:** Kabil Azizi, Vertriebskoordinator Gesundheit, Gothaer Krankenversicherung AG



**Referent:** Andreas Haut, Vertriebskoordinator Gesundheit, Gothaer Krankenversicherung AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### **ZIELGRUPPE**

unabhängige Versicherungsvermittler\*innen mit oder ohne bKV-Wissen

### **LERNZIELE**

- Kenntnisse sowie Zahlen, Daten, Fakten zur aktuellen Marktsituation der betrieblichen Krankenversicherung
- Referenzen sowie gute Gründe für eine bKV
- Die Gothaer als verlässlicher Partner seit über 200 Jahren
- Unser Alleinstellungsmerkmal im Budgettarif FlexSelect Premium
- Kenntnisse über den Einsatz eines neutralen Beratungstools

### **INHALT**

- Einblick in Zahlen, Daten, Fakten zur bKV und zur Marktsituation
- Gute Gründe für eine bKV
- Benchmarkprodukt FlexSelect Premium
- Einfach beraten mit einem neutralen bKV Beratungstool

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Employee Benefit: Vortrag**

# Betriebliche Vorsorge als Chance für Sie und Ihre Firmenkunden

**Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr Eingang / OG - Raum 4**

Employee Benefit Strategien haben eine immer größere Bedeutung am Arbeitsmarkt. Welche Werte spielen für die Arbeitnehmer eine Rolle? Was können Arbeitgeber dafür tun Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten? Und: wie können Versicherer und Vermittler Arbeitgeber bei dieser Aufgabe unterstützen? Natalie Avi-Tal und Mark Wesenberg zeigen Ihnen die Chancen am Wachstumsmarkt Betriebliche Vorsorge.



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



**Referent:** Mark Wesenberg, Leiter Maklervertrieb Stuttgart, Allianz Lebensversicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

unabhängige Vermittler

## LERNZIELE

Sie kennen die Vorteile und aktuellen Entwicklungen bei der betrieblichen Vorsorge.

## INHALT

Was sind die aktuellen Entwicklungen in der betrieblichen Vorsorge? Und was hat Nachhaltigkeit mit betrieblicher Vorsorge zu tun? Dies und mehr erfahren Sie beim Kongress Employé Benefit auf der DKM.

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Employee Benefit: Vortrag**

# Corporate Employee Benefits als integraler Bestandteil einer ganzheitlichen Kundenberatung

**Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr Eingang / OG - Raum 4**

Mitarbeiterbindung & -findung hängen nicht nur von monetären Elementen ab, sondern von attraktiven CB's als Bestandteil einer modernen Unternehmensführung. Diese reichen von betrieblicher Vorsorge & Gesundheitsleistungen über weitere Komponenten bis hin zu betrieblicher Mobilität. Für Makler gilt ein modulares, abgestimmtes Angebot als Schlüssel zur ganzheitlichen Betreuung der Unternehmenskunden



**Referent:** Hans Eder, Partner I Insurance Austria, Germany, Slovakia, Capco -The Capital Market Company GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Makler, Versicherungsspezialisten, Vertriebsführungskräfte

## LERNZIELE

Einordnung Corporate Employee Benefits in die betriebliche Vorsorgeberatung

## INHALT

- betriebliche Vorsorge - betriebliche Mobilität - Arbeitgeberberatung - Mitarbeitendenfindung-/bindung

## METHODEN

Vortrag

---

DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Employee Benefit: Vortrag**

## **Mehr als ein Arbeitgeber. Betriebliche Vorsorge mit dem Partner des Mittelstands an Ihrer Seite.**

**Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr Eingang / OG - Raum 4**

Durch die betrieblichen Absicherungs- und Vorsorgelösungen der Württembergischen erlangen Ihre Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil bei der Gewinnung qualifizierter Talente und schaffen wertvolle Benefits, die von den Mitarbeitern sehr geschätzt werden



**Referent:** Dr. Björn Achter , Leiter Leben Firmenkunden , Württembergische Lebensversicherung AG



**Referent:** Dr. Sebastian Kimmig, Leiter Kranken Strategie und Produktmanagement, Württembergische Krankenversicherung AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### **ZIELGRUPPE**

Versicherungsmakler und Vermittler

### **LERNZIELE**

Kennenlernen der Produktpalette der bKV und bAV am Beispiel der Württembergischen

### **INHALT**

- Kennenlernen der Besonderheiten der bAV und bKV Tarife - Highlights & Produktinformationen für die praktische Anwendung - Argumentationshilfen für die vertrieblichen und praktischen Umsetzungen

### **METHODEN**

Vortrag mit Präsentation

DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Employee Benefit: Diskussion**

## **Employee Benefit zukünftig attraktiver gestalten und in das Bewusstsein der Makler und Kunden bringen! Wie kann das Employee Benefit gestaltet werden, um die Durchdringungsquoten zu erhöhen?**

**Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr Eingang / OG - Raum 4**



**Diskussionsteilnehmerin:** Sarah Hoch, Leiterin Geschäftsfeld betriebliche Krankenversicherung, Gothaer Krankenversicherung AG

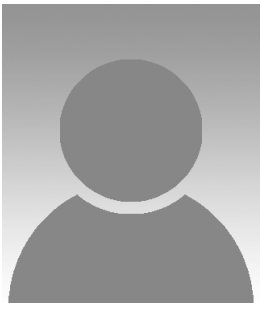


**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Björn Achter , Leiter Leben Firmenkunden , Württembergische Lebensversicherung AG



**Diskussionsteilnehmer:** Hans Eder, Partner | Insurance Austria, Germany, Slovakia, CAPCO

**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Jan Esser , Vorstand Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Allianz Private Krankenversicherungs-AG



**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Sebastian Kimmig, Leiter Kranken  
Strategie und Produktmanagement, Württembergische  
Krankenversicherung AG



**Moderation:** Nadine Romming, Deutsche Makler Akademie GmbH