
Dienstag, 24.10.2023

Kongress Marktumfeld Gewerbe/Industrie/Leben: Vortrag

Ein Blick auf den „Industrie“-Versicherungsmarkt 2023

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Zwischen Achterbahnfahrt und täglich grüßt das Murmeltier



Referent: Thomas Haukje, Geschäftsführender Gesellschafter, Northwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler

LERNZIELE

Aufbau eines Verständnisses über die aktuelle Situation am Versicherungsmarkt aus Sicht der Kunden und aus Sicht der Versicherer. Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich aus der aktuellen Situation und welche Folgen hat dies für Versicherungsvermittler, Kunden und Versicherer?

INHALT

Blick auf die aktuelle Situation am Versicherungsmarkt und deren Auswirkungen auf die Marktteilnehmer

METHODEN

Vortrag mit Präsentation

DAUER

30 Minuten

Die EU-Legislativinitiativen „retail investment strategy“ und „open finance“

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Die Regulierungs-Lokomotive in Brüssel läuft auf Hochtouren. Der Vermittlungsprozess soll neu aufgestellt und der Erhalt von Provisionen teilweise untersagt werden. Werden so Investitionen der privaten Haushalte gesteigert? Eine weitere Gesetzesinitiative hat sich zum Ziel gesetzt, den Finanzsektor in das digitale Zeitalter zu überführen - erste Einschätzungen zum „Versicherungs-Metaverse“.



Referent: Dr. Bernhard Gause, Geschäftsführender Vorstand, Bundesverband Deutscher Versicherungsmakl e. V.

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsmakler, Versicherungsagenten, Versicherer

LERNZIELE

Kennenlernen der vorgesehenen gesetzlichen Änderungen

INHALT

Von der EU-Kommission vorgelegte Neuregelungen - für die Versicherungsvermittlung (Beratungsprozess, Vergütung etc.) sowie - für die Einrichtung von offenen Schnittstellen für Versicherungsprodukte und die Etablierung von Daten-Teilungs-Institutionen

METHODEN

Vortrag mit Präsentation

DAUER

30 Minuten

Aktuelle Themen aus der Cyber-Versicherung

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr Eingang / OG - Raum 2

1. Entwicklung der Schadenssituation 2. Ist die Marktberuhigung dauerhaft? 3. Schwerpunkte der Anforderungen der Versicherer



Referent: Dr. Sven Erichsen, Non-Executive Director, Finlex GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler/innen und Vertreter/innen von Versicherungsgesellschaften, Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler im Gewerbegebiet

LERNZIELE

Erkennen der aktuellen Schaden- und Markttrends für die Cyber-Versicherung und Umsetzen im Kundengespräch Besseres Verständnis der IT- Anforderungen der Versicherer

INHALT

Aktuelle Themen aus der Cyber-Versicherung, insbesondere Schadenssituation und Erfahrungen aus der Schadenabwicklung der letzten Jahre. Auswirkungen auf die Anforderungen der Versicherer an die Kunden und Ausblick auf die weitere Marktentwicklung

METHODEN

Vortrag mit Präsentation und Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Marktumfeld Gewerbe/Industrie/Leben: Vortrag

Mitarbeiterbindung durch Benefits – Erfahrungen aus der Praxis

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Mobiles Arbeiten und die veränderten Prioritäten der ArbeitnehmerInnen stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Das Gehalt allein ist oft nicht mehr entscheidender Faktor für eine Job Wahl. Es zählen zunehmend Softfakts und Rahmenbedingungen. In einem Praxisprojekt haben wir die Optimierung der Mitarbeiterbindung durch sog. Benefits analysiert und teilen gern die Erfahrungen

aus der M&P Gruppe.



Referentin: Julie Schellack, Partnerin Holding, MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler im Gewerbegebiet sowie Versicherer (Personal-Verantwortliche)

LERNZIELE

Einrichtung und Pflege von Mitarbeiter-Bonifikationen für eine bessere Mitarbeiterbindung

INHALT

Mobiles Arbeiten und die veränderten Prioritäten der ArbeitnehmerInnen stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Das Gehalt allein ist oft nicht mehr entscheidender Faktor für eine Job Wahl. Es zählen zunehmend Softfacts und Rahmenbedingungen. In einem Praxisprojekt haben wir die Optimierung der Mitarbeiterbindung durch sog. Benefits analysiert und teilen gern die Erfahrungen aus der M&P Gruppe.

METHODEN

Vortrag mit Präsentation

DAUER

30 Minuten

Kongress Marktumfeld Gewerbe/Industrie/Leben: Vortrag

Konzernversorgungsmodelle für den Mittelstand - Die Kapitalzusage nach § 6 a EStG mit Ratenauszahlung

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Niedrigzinsen und geringere Kapitalgarantien belasten Versicherungslösungen der bAV. Die Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung werden größer. Konzerne nutzen die Kapitalzusage mit Ratenzahlung, um durch freie Kapitalanlage höhere Renditen zu erzielen und mit der Möglichkeit der Vererbung in der Leistungsphase Mitarbeiter zu binden. Diese Modelle können auch im Mittelstand angewandt werden.



Referent: Udo Kraus, Geschäftsführung, SCIMUS
Pensionsmanagement GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsmakler, Steuerberater, unabhängige Kapitalanlagenvermittler

LERNZIELE

Kenntnis der Kapitalzusage nach § 6a EStG Kenntnisse der steuer- und sozialversicherungsrechtliche Unterschiede und Vorteile der Kapitalzusage nach § 6a EStG

INHALT

Die zunehmende Schwäche der gesetzlichen Sozialsysteme führt zu neuen Bedarfen in der betrieblichen Altersversorgung. Darstellung der Kapitalzusage mit Ratenzahlung im Rahmen der Pensionszusage nach § 6a EStG. steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte der Kapitalzusage sowie einer freien Kapitalanlage bei Unternehmen und deren Mitarbeitenden. Aufzeigen von Wegen, wie mittelständische Unternehmen diese Form der Zusage, die bereits in Großunternehmen eingesetzt wird nutzen können.

METHODEN

Vortrag mit Präsentation

DAUER

30 Minuten

Kongress Marktumfeld Gewerbe/Industrie/Leben: Vortrag mit Diskussion

Vorstellung der Geschäftsmodelle von VEMA und germanBroker.net, Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Die Vorträge bieten einen Einblick in das jeweilige Geschäftsmodell und sollen dem interessierten Vermittler eine Orientierung an die Hand geben, welcher Mehrwert für das eigene Unternehmen erzielt werden kann. In der anschließenden Kurzdiskussion können weitere Fragen gestellt werden.

Referent: Andreas Brunner, Stellvertretender



Vorstandsvorsitzender, VEMA Versicherungsmakler
Genossenschaft eG



Referent: Hartmut Goebel, Vorstand, germanBroker.net AG



Moderation: Henning Plagemann, Geschäftsführer, dvb
Dienstleistungs GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler/innen

LERNZIELE

Kenntnisse zu z.B. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen und Unternehmensoptimierung zu
Integration in den eigenen Versicherungsvertriebsprozess.

INHALT

Vorstellung und Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsmodells und Kurzerläuterung der jeweiligen
Dienstleistungen für Versicherungsvermittler, z.B. Aus- und Weiterbildung, Marketing,
Unternehmensoptimierung, Datenaustausch

METHODEN

Vorträge mit Präsentation und anschließender Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Marktumfeld Gewerbe/Industrie/Leben: Vortrag mit Diskussion

Kundenzentrierte Beratungsprozesse in der Gewerbeversicherung führender Plattformen - Thinksurance und Finlex stellen sich vor.

Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr Eingang / OG - Raum 2

Das jeweilige Unternehmen stellt sich zunächst in einem eigenen Vortrag vor und stellt den Mehrwert des eigenen Unternehmens für Versicherungsmakler dar. Anschließend können im Rahmen einer moderierten Kurzdiskussion Fragen an die Referenten gestellt werden.



Referent: Christopher Leifeld, Geschäftsführer, CCO, Thinksurance GmbH



Referent: Florian Ploghaus, Strategy Manager, LoB Cyber, Finlex GmbH



Moderation: Henning Plagemann, Geschäftsführer, dvb Dienstleistungs GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler/innen

LERNZIELE

Kenntnisse u.a. zu digitaler Beratungsstrecke und Spezialkonzepten

INHALT

Vorstellung und Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsmodells und Kurzerläuterung der jeweiligen Dienstleistungen für Versicherungsvermittler, z.B. digitale Versicherungsberatung, digitaler Marktvergleich, Spezialkonzepte

METHODEN

Vorträge mit Präsentation und anschließender Diskussion

DAUER

30 Minuten
