

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Betriebliche Absicherung: Begrüßung

## Wenn nicht jetzt, wann dann? - Die deutsche Wirtschaft braucht dringend zukunftsfähige Beratung, wenn es um die Absicherung von Arbeitnehmern geht

Mittwoch, 09:30 - 09:40 Uhr

Halle 3 | Fläche G03

Experten aus der Lebens-, Kranken- und Pflegeversicherung sowie aus der Beratung sprechen über Strategien und Konzepte für die erfolgreiche Vermarktung und die langfristige, nachhaltige Bindung von Firmenkunden. Nur mit Konzepten, von denen Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Berater profitieren, gelingen dauerhaft zufriedenstellende Partnerschaften für alle Beteiligten.

**Begrüßung:** Martin Gattung, Geschäftsführer, Aeiforia GmbH

**Begrüßung:** Thomas Zilles, Principal Consultant, Aeiforia GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, Makler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften, die sich mit Themen der betrieblichen Absicherung beschäftigen

### LERNZIELE

Die Teilnehmer lernen konkrete Ansätze für Beratungsgespräche kennen.

### INHALT

- praxisorientierte Ansätze für eine zukunftsfähige Beratung im Bereich der betrieblichen Absicherung und Vorsorge - Impulse für Beratungsgespräche und Angebote an Unternehmen und Arbeitnehmer:innen

### METHODEN

Begrüßungsvortrag

### DAUER

Kongress Betriebliche Absicherung: Vortrag

## **Sales-Power für Makler: Mit Teamstrategien Unternehmen für betriebliche Absicherung gewinnen**

**Mittwoch, 09:45 - 10:15 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

Die betriebliche Absicherung und Vorsorge ist kein Umfeld, in dem Neukunden einfach zu gewinnen und zu bedienen sind. Neben fachlichem Know-how ist strategisches Vorgehen gefragt, das alle Beteiligten auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite auf lange Sicht zufriedenstellt. Erfahren Sie, wie eine solche Strategie aussehen kann.

**Referent:** Martin Gattung, Geschäftsführer, Aeiforia GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### **ZIELGRUPPE**

Versicherungsvermittler, Makler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften, die im Firmengeschäft zu Hause sind oder dieses aufbauen und erweitern möchten

### **LERNZIELE**

Kennenlernen von Teamstrategien zur Neukundengewinnung in der betriebliche Vorsorge

### **INHALT**

Beratungs- und Verkaufskompetenz optimieren, insbesondere im Teamverkauf

### **METHODEN**

Vortrag mit Präsentation

### **DAUER**

30 Minuten

---

Kongress Betriebliche Absicherung: Vortrag

## **bKV Fertility+ : Durch neues bKV-Angebot Unternehmen zum Talentmagneten machen**

**Mittwoch, 10:30 - 11:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

Mit Fertility+ startet das erste bKV-Angebot für Kinderwunschbehandlungen in Europa. Erfahren Sie, wie Sie als Makler Unternehmen ein einzigartiges Benefit-Produkt an die Hand geben können, das bestehende bKV-Angebote ergänzt. Mit bKV Fertility+ können Unternehmen im Wettbewerb um Fachkräfte zum echten Talentmagneten werden.

**Referentin:** Dr. Julia Reichert, Co-Founder & CEO,  
Onuava GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### **ZIELGRUPPE**

Versicherungsmakler, bKV-Experten,

#### **LERNZIELE**

Erwerb von Kenntnissen über aktuelle Neuerungen und Trends in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) Verständnis der Produktinnovation Fertility+ als neues bKV-Produkt

#### **INHALT**

Vorstellung von Fertility+ als innovatives bKV-Produkt für Kinderwunschbehandlungen, Erläuterung eines neuartigen Versicherungsprodukts im Kontext aktueller Innovationen in der betrieblichen Krankenversicherung

#### **METHODEN**

Vortrag mit Präsentation

#### **DAUER**

30 Minuten

---

**Kongress Betriebliche Absicherung:      Vortrag**

## **Arbeitgebererwartungen an die bKV – Ergebnisse Marktbefragung bei KMUs und wie die bKV eine Lösung sein kann**

**Mittwoch, 11:15 - 11:45 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

LKH und Sirius Campus haben zusammen eine Marktbefragung zur bKV durchgeführt. Welche personellen Herausforderungen bewegen Arbeitgeber und welche Lösungen werden angeboten bzw. welche Rolle spielt die bKV in dem Kontext? Über die Ergebnisse und Lösungen berichten Stefan Gaedicke (Leiter bKV der LKH) und Dr. Oliver Gaedeke (Geschäftsführer Sirius Campus) in dem Vortrag.

**Hauptreferent:** Stefan Gaedicke, Leiter Betriebliche Krankenversicherung, Landeskrankenhilfe V.V.a.G, (LKH)

**Referent:** Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer, Sirius Campus GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsvermittler mit und ohne bKV-Wissen

## LERNZIELE

Kenntnisse über die personalpolitischen Herausforderungen von Unternehmen / Arbeitgebern Die Vorteile und Mehrwerte einer bKV als echte Antwort auf die Herausforderungen der Unternehmen kennenlernen und mit den richtigen Argumenten bei Arbeitgebern zu überzeugen. Vorstellung des bKV-Produktkonzeptes der LKH, um dieses in der Praxis anwenden und mit den richtigen Argumenten auf die personellen Herausforderungen begründen zu können

## INHALT

- Vorstellung der Ergebnisse einer aktuellen Marktbefragung bei Firmenkunden zu den personellen Herausforderungen und deren Maßnahmen um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein / zu werden - Vorstellung des bKV-Produktkonzeptes der LKH unter dem Slogan, Die bKV, die Gesundheit wirklich in die Unternehmen bringt" und wie dieses die Arbeitgeber bei den personellen Herausforderungen unterstützt

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation und Diskussion

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Betriebliche Absicherung:** Talk

# **Starke Konzepte für starke Partnerschaften - Wie betriebliche Absicherung Zukunft sichert.**

**Mittwoch, 11:45 - 12:30 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

Neben einer zukunftsfähigen Strategie braucht die Beratung im Bereich der betrieblichen Absicherung Konzepte, die alle am Zustandekommen einer funktionierenden Vorsorge Beteiligten zu starken Partnern machen. Wie das funktionieren kann, diskutieren Experten in dieser Runde.

**Diskussionsteilnehmer:** Dr. Oliver Gaedeke,  
Geschäftsführer, Sirius Campus GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Stefan Gaedicke, Leitung  
betriebliche Krankenversicherung, Landeskrankenhilfe  
VVaG

**Diskussionsteilnehmer:** Sven Grosse, Leiter  
Maklervertrieb Krankenversicherung, Allianz Private  
Krankenversicherung AG

**Diskussionsteilnehmerin:** Dr. Julia Reichert, Co-  
Gründerin und Geschäftsführerin, Onuava GmbH

**Moderation:** Martin Gattung, Geschäftsführer, Aeiforia  
GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler, Makler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften,  
die sich mit neuen Ansätzen und Konzepten im Firmengeschäft  
Personenversicherung auseinandersetzen.

## LERNZIELE

Kennenlernen neuer Beratungsansätze

## INHALT

Diskussion mit Impulsen und Denkanstößen zur Stärkung des Neukunden- und  
Bestandsgeschäfts in der betrieblichen Absicherung

## METHODEN

Diskussion

## DAUER

45 Minuten

---

**Kongress Betriebliche Absicherung: Vortrag**

**Für die Besten. Nur das Beste. Mehr  
Gesundheit für ein starkes Team. Mit der  
betrieblichen Krankenversicherung (bKV) der  
Allianz**

**Mittwoch, 12:45 - 13:15 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

Engagierte und motivierte Mitarbeiter zu finden ist für viele Unternehmen mittlerweile zu einer zeit- und kostenintensiven Herausforderung geworden. Und dabei wird nicht nur das Thema Gewinnung geeigneter Mitarbeiter immer wichtiger - sondern auch die Frage, wie können gute Mitarbeiter langfristig im Unternehmen gehalten werden!

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

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

unabhängiger Versicherungsmakler mit bKV Wissen  
Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften

## LERNZIELE

Die Teilnehmer erweitern und aktualisieren ihr Produktwissen zur bKV

## INHALT

Für Ihre Firmenkunden Benefit so einfach, wie ein Budgettarif, aber so individuell, wie ein Bausteintarif  
Vorsorge und Versorgung – mehr als nur ein Benefit  
Verwaltung? Ganz einfach! Für Mitarbeiter:innen Transparenter Gesundheitsschutz – auch bei hohen Rechnungen  
Lösungen für die ganze Familie  
Unterstützung, die weitergeht als der Arztbesuch  
Erstattungen? Blitzschnell!  
Für Sie als Vermittler:innen Digitale Prozesse, schlank und smart  
Vertriebsunterstützung? Schnell und effektiv!

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Betriebliche Absicherung:** Vortrag

# Einkommenschutz leicht gemacht: Dialog-Lösungen für Auszubildende und Geringverdienende

**Mittwoch, 13:30 - 14:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G03**

Wie lässt sich der Einkommenschutz für Auszubildende und Geringverdienende günstig einfach und effektiv gestalten? Erfahren Sie, wie die Dialog Lebensversicherungs-AG mit kollektiven Lösungen in der bAV gezielt unterstützt

- inklusive Geringverdienerförderung.

**Referent:** Stefan Exler, Leiter Vertrieb Makler & Finanzvertriebe, Dialog Lebensversicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Makler und Mehrfachagenten mit Fokus auf bAV

## LERNZIELE

Sie lernen die Notwendigkeit einer BU-Absicherung für Auszubildende im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung kennen. Wir erläutern Ihnen, wie der Versorgungsbedarf von Auszubildenden in der gesetzlichen Invaliditätssicherung ermittelt wird und wie die passende Kollektivlösung der Dialog aussieht. Dabei gehen wir auch wichtige Aspekte im Übergang zum Berufsleben ein. Zudem zeigen wir auf, wie Geringverdiener von der Geringverdienerförderung bei der Dialog profitieren.

## INHALT

Versorgungsbedarf der Auszubildenden; Kollektive Absicherung von biometrischen Risiken; Vorteile für Geringverdienende durch die Geringverdienerförderung

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten