

# DIE AUSSTELLER-WORKSHOPS

# MITTWOCH

# DONNERSTAG

## WORKSHOPRAUM 01

10:00 - 10:45 Uhr

**„Mit HDI-Gerling in eine garantiert sichere Zukunft“**

- TwoTrust Klassik: eine der höchsten garantierten Leistungen am Markt
- Berufsunfähigkeitsversicherung EGO: Top in Bedingungen, Ratings, Preis
- Rothschild: Exklusivität für unsere Fondspalette

*Alexander Költzsch, HDI Gerling*

11:00 - 11:45 Uhr

**„BU-Absicherung im turbulenten Wettbewerbsumfeld: Bringen immer neue Verbesserungen der Bedingungen einen echten Kundennutzen oder verstellen sie den Blick für das Wesentliche?“**

Anhand ausgewählter Beispiele sollen Bedingungsverbesserungen hinterfragt werden. Anschließend wird der Frage nachgegangen, welche Aspekte der Produktauswahl und der Beratung aus Kundensicht von größter Bedeutung sind.

*Axel Schmiedeskamp, Regionalleiter Privatkunden, Swiss Life AG*

12:00 - 12:45 Uhr

**„Barmenia VerSiPro: Lückenloser Schutz bei AU und BU“**

Zwischen Krankentagegeld und BU-Rente kann es zu Leistungslöchern beim Versicherten kommen. Denn Kranken- und Lebensversicherer sind mit ihren Bedingungswerken selten so aufeinander abgestimmt, dass die jeweiligen Leistungen nahtlos aufeinander folgen.

*Peter Birkenstock , Regionaldirektor Barmenia Versicherungen*

13:00 - 13:45 Uhr

**„Mit Sicherheit rentabel: Das neue ALfonds Einmalbeitragsprodukt “**

Offizielle Produktvorstellung ! DIE ALTE LEIPZIGER stellt Ihr neues Produktkonzept für Einmalbeiträge vor, das Übererträge automatisch sichert und volatilen Märkten Rechnung trägt.

*Sascha Ahmadi, Zentralbereichsleiter Produktmanagement ALTE LEIPZIGER Leben*

14:00 - 14:45 Uhr

**„Mehr Rendite = Mehr Rente. Garantie Investment Rente.“**

Eine lebenslange garantierte Rente, die bei guter Fondsp performance wächst und flexiblen Zugriff aufs Kapital zulässt – das sind die Kennzeichen der GARANTIE INVESTMENT RENTE von Canada Life und Fidelity. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ist als Sofortrente oder in einer aufgeschobenen Variante erhältlich.

*Bernd Osterwald, Vertriebsdirektor Canada Life*

15:00 - 15:45 Uhr

**„DEURAG: Konfliktlösung durch Mediation mit M-Aktiv. Mehr als reiner Kostenschutz.“**

Die DEURAG ist für Sie aktiv und löst die Probleme Ihrer Kunden. Schnell und einvernehmlich. Ohne Stress und Ärger. Ohne Selbstbeteiligung. Mit dem neuen Tarif M-Aktiv und der außergerichtlichen Konfliktlösung durch Mediation. Damit Ihre Kunden erst gar nicht vor Gericht müssen.

*Stephan Seybold, Filialdirektor DEURAG Filialdirektion Köln*

16:00 - 16:45 Uhr

**„Vorsprung mit der Allianz Fondspolice - Allianz Vermögenskonzepte: Maßgeschneidert. Flexibel. Bequem.“**

Kunden erwarten bei Fondspolice passende Anlagestrategien, die auf sich verändernde Kapitalmarktbedingungen, unter Berücksichtigung der Risikoneigung, im Sinne einer Vermögensverwaltung gezielt reagieren können. „Benchmarkfreiheit“ als entscheidender Mehrwert. Exklusiv für die Allianz Fondspolice.

*Thomas Tilse, Bereichsleiter Portfolio Strategy Private Clients,*

*Allianz Global Investors KAG und Katrin Kühnemund,*

*Maklerbereichsleiterin, Allianz Lebensversicherungs AG*

17:00 - 17:45 Uhr

**„Die Gothaer Krankenversicherung im Markt. - Chancen für BCA Partner 2010 - “**

- Der Markt in der PKV hat sich gewandelt, gehen Sie mit!
- Geschichten werden geschrieben und gelesen! Oder Gelebt! Medivita: Ein Verkaufs- Märchen!

•Bürgerbegehren - Bürgerentlastung: Hiermit machen Sie die GKV „rund“!  
*Alexander Scherag, Leiter Verkaufsförderung Kranken (Category manager), Gothaer*

## WORKSHOPRAUM 02

10:00 - 10:45 Uhr

**„BGF Global Allocation bewährt sich während der Finanzmarktkrise! Wie geht es an den Rohstoffmärkten weiter?“**

- BGF Global Allocation
- Rohstoffe und Energie: Ende der Blase oder mitten im Superzyklus?
- Launch BGF World Agriculture am 9.2.2010

*Frank Jerger, Vertriebsleiter BlackRock Investment Management Ltd.*

11:00 - 11:45 Uhr

**„Gehen Sie innovative Wege zu mehr Stabilität.“**

In dem Vortrag werden die Vorzüge innovativer Fonds aufgezeigt, die über den Einsatz moderner Anlageinstrumente einen absoluten Ertrag anstreben. Es wird das Konzept des Sauren Absolute Return als konservativ ausgerichtete Vermögensverwaltung in dem Bereich der Absolute-Return-Publikumsfonds vorgestellt.

*Peter Buck, Vertriebsvorstand der Sauren Fonds-Service AG*

12:00 - 12:45 Uhr

**„CS EUROREAL: Der solide Baustein in der Asset Allocation**

- Etablierte offene Immobilienfonds haben sich als stabile Sachwertanlage erwiesen und sind unter Inflations- und Steuergesichtspunkten interessant.

•Für den zukünftigen Anlageerfolg ist ein aktives Portfoliomanagement und die Erfahrung des Asset Managers entscheidend.

- Solide gemanagte, konservativ ausgerichtete offene Immobilienfonds sollten in keinem gut diversifizierten Wertpapierdepot fehlen, da sie das Rendite-/Risikoprofil verbessern.

*Enno Kühn, Senior Client Portfolio Manager, Credit Suisse AG*

13:00 - 13:45 Uhr

**„Water for Life“**

Langfristig liegt das größte Potenzial für Geldanlagen im Wassersektor im Auf- und Ausbau sowie der Sanierung der Wasserinfrastruktur, bei der Wiederaufbereitung und Entsalzung und bei der Wasserver- bzw. Abwasserentsorgung. Für Anleger die auf die Wertsteigerungspotentiale des Megathemas Wasser im Portfolio nicht verzichten wollen und gleichzeitig hohe Ansprüche an die Nachhaltigkeit ihres Investments stellen, ist der ÖKOWORLD WATER FOR LIFE die richtige Wahl.

*Dieter Wawrzinek, ÖKOWORLD Lux S.A.*

14:00 - 14:45 Uhr

**„Asien - Weltwirtschaftsregion Nr 1? Haben die Asiaten schon die etablierten Märkte USA, Europa und Japan überholt?“**

Das weiterhin kräftige Wirtschaftswachstum und die voranschreitende Urbanisierung in den großen asiatischen Schwellenländern wie Indien und China bilden die Grundlage des wachsenden Bedürfnisses nach einer verbesserten Lebensqualität mit besonderer Betonung auf Lifestyle, Finanzdienstleistungen und Gesundheit. Neben der asiatischen Infrastruktur hat sich ein weiterer Megatrend etabliert: Konsum.

*Carsten Holzki, Head of Sales (Non-Banks),*

*Invesco Asset Management Deutschland GmbH*

15:00 - 15:45 Uhr

**„Die Bedeutung des ‘Geschlossenen Fonds’:**

**Gestern – Heute – Morgen!“**

- Notwendiger Bestandteil der Vermögensstrukturierung
- Aktuelle Anforderungen an jeden Finanzdienstleister
- Haftungsminimierung im Vertrieb

*Manfred Brenneisen, Vorstandsvorsitzender BRENNEISEN CAPITAL AG*

16:00 - 16:45 Uhr

**„Grüne Themen im Vormarsch!“**

Dem nachhaltigen Investment gehört die Zukunft. Die in diesem Feld engagierten Unternehmen können überdurchschnittliche Renditen erwirtschaften. Entscheidend ist, die richtigen Wachstumsfelder zu entdecken.

*Ivan Milinaric, Fondsmanager Warburg Invest Kapitalanlagegesellsch. mbH*

17:00 - 17:45 Uhr

**„Fondsdepot Bank 2010“**

Erfahren Sie alles über das neue Leistungsangebot der Fondsdepot Bank und den aktuellen Stand der FondsServiceBank Migration  
*Dr. Gerrit Seidel, Head of Business Development, Services and Marketing Xchanging Continental Europe, Fondsdepot Bank*

## WORKSHOPRAUM 01

10:00 - 10:45 Uhr

**„Einfach. Mehr Geschäft. Machen. - Mit dem neuen Stuttgarter Gesundheitskonto.“**

Ab sofort sorgt die Stuttgarter mit ihrem neuen innovativen Gesundheitskonto dafür, dass Gesundheit auch im Alter noch bezahlbar bleibt. Ein genial einfacher Verkaufsansatz eröffnet Ihnen ein enormes Vertriebspotenzial. Steigern auch Sie Ihren Geschäftserfolg und erfahren Sie wie Ihnen das Gesundheitskonto den Weg zu 56 Millionen Deutschen ebnet.

*Hotte Umhau, Stuttgarter Versicherung*

11:00 - 11:45 Uhr

**„Mehr KV-Umsatz mit SIGNAL IDUNA“**

- die einzigartige Produktlinie „privat“ - 2.500 EUR und mehr Rückerstattung für Ihre Kunden

•das innovative Pflegeschutzprogramm - vermitteln Sie die Nr. 1 beim Cash-Award

*Achim Boine, SIGNAL IDUNA*

12:00 - 12:45 Uhr

**„Die Private Krankenversicherung: Perspektiven und Chancen für die Jahre 2010 ff “**

In diesem Workshop wird es unter anderem um die geänderten Rahmenbedingungen der Privaten Vollversicherung vor dem Hintergrund der von der Politik angekündigten Zugangsverbesserung für Angestellte gehen. Außerdem werden Beratungs- und Verkaufsansätze unter Berücksichtigung des Bürgerentlastungsgesetzes erörtert. Und nicht zuletzt wird auch der neue Zahnergängungstarif der Continentale angesprochen, der bis zu 90% der Kosten bei Zahnersatz erstattet.

*Vorstandsmitglied Herr Dr. Christoph Helmich, Die Continentale*

13:00 - 13:45 Uhr

**„1:0 für die Riester-Rente: Jetzt mit neuen Leistungskomponenten punkten!“**

Trotz immenser staatlicher Förderung haben noch immer über 12,5 Mio. zulagenberechtigte Deutsche keine Riester-Rente. Freuen Sie sich in dieser Präsentation auf überzeugende Leistungserweiterungen, z.B. auf die erstmals am deutschen Markt zertifizierte Riester-Rente mit Beitragserstattung für den Fall der Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus präsentieren wir Ihnen eine innovative Verkaufsunterstützung.

*Rudolf Lohaus - Leiter Marketing, Hauptverwaltung Dortmund, Volkswohl Bund . Egbert Rothe - Vertriebsdirektor, Organisationsbereich WEST, Wiesbaden, Volkswohl Bund*

14:00 - 14:45 Uhr

**„Wachstumsmarkt Öffentlicher Dienst - Vertriebschancen mit der DBV - Deutsche Beamtenversicherung“**

Nahezu fünf Millionen Menschen sind in Deutschland im Öffentlichen Dienst beschäftigt, bei Bund, Ländern und Gemeinden. Deren Beamte und Arbeitnehmer haben einen sicheren Job sowie überdurchschnittliche Einkommen und Vermögen. Mit der DBV Deutsche Beamtenversicherung haben Sie einen Spezialisten für diesen an der Hand, der speziell auf diese Zielgruppe und ihre Bedürfnisse ausgerichtete Produkte anbietet.

*Andres Hanisch , Direktionsbevollmächtigter für den Öffentlichen Dienst, Axa Versicherung-AG*

15:00 - 15:45 Uhr

**„Die Janitos Multi-Rente Plus - Die moderne Form der Absicherung bei Krankheit und Unfall“**

Die Janitos Multi-Rente Plus, ein exklusives Produkt mit variabler Courtagelage von BCA EasySell, bietet umfangreichen Versicherungsschutz als Ergänzung und alternative zu Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherungen. Erfahren Sie welche Verkaufsargumente Ihre Kunden überzeugen und für welche Zielgruppen sich das Produkt besonders eignet.

*Bernd Buchardt , Vertriebsleiter Mitte, Janitos Versicherungs AG*

16:00 - 16:45 Uhr

**„Brancheninitiative easy Login: Der sichere, einheitliche und einfache Zugang zu den Extranets der Gesellschaften“**

Mit der Brancheninitiative easy Login soll ein sicherer, einheitlicher und vor allem einfacher Zugang für den unabhängigen Vermittler zu den Extranets der Gesellschaften geschaffen werden. Ein Zugang mit genau EINEM Login führt zu einer Entlastung bei administrativen Aufgaben und schafft somit mehr Zeit für das Kerngeschäft, den Vertrieb.

*Marek Ullrich, Single Sign-On e.V., easy Login GmbH*

## WORKSHOPRAUM 02

10:00 - 10:45 Uhr

**„Alte Liebe rostet nicht“ – Neue Chancen in Europa“**

Europäische Aktien haben sich zuletzt etwas defensiver entwickelt als andere Anlageklassen. Doch die Erholung ist hier noch nicht vollständig eingepreist. Als Exportweltmeister erwirtschaften Europas Unternehmen über 40 Prozent ihres Umsatzes im Ausland, insbesondere in wachstumsstarken Schwellenländern. Zudem nutzen viele Unternehmen die Krise, um ihre Produktpalette zu bereinigen, ihre Organisationsstruktur zu verschlanken und neue Kooperationen einzugehen.

*Patrick Kaiser , J.P. Morgan Asset Management*

11:00 - 11:45 Uhr

**„Finanzmärkte 2010: Trends und Fallen“**

Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise sind nachhaltig, aber nicht unbedingt ausschließlich negativ. Gerade jetzt ist die Zeit gekommen, die richtigen Trends zu erkennen und Fallen zu vermeiden. Der Vortrag zielt darauf ab, mittelfristige Handlungsempfehlungen aufzuzeigen.

*Herr Uwe Fuiten, Geschäftsführer Investment Management,WestLB Mellon Asset Management Kapitalanlagegesellschaft mbH*

12:00 - 12:45 Uhr

**„DWS Vermögenssparplan Premium - Das Orginal! Abgeltungsteuerfrei und garantiert“**

Die „bessere Lebensversicherung“: warum ungeförderstes Riestern mit dem DWS Vermögenssparplan Premium einfach rentabler ist. Warum Ihre Kunden mit dem Premium-Garantiemodell der DWS bestens durch die Krise gekommen sind. Wie Sie damit neue Kunden gewinnen können.

*Alberto Delpozo, Senior Manager private Altersvorsorge Germany & Austria, DWS*

13:00 - 13:45 Uhr

**„ING Investment Management – 7 starke Argumente für Ihr Verkaufsgespräch“**

Kunden müssen wieder begeistert werden für den Investment-Gedanken! Wie können Berater mit der richtigen Argumentation diese Emotion bei ihren Kunden mit Leben erwecken? In seinem Vortrag erläutert Richard v. Bergmann-Korn, ING Investment Management, mit welchen Trends bei der globalen Geldanlage zu rechnen ist. Unter Berücksichtigung der neuesten Erkenntnisse von Neuro-Finance, der Wissenschaft vom Anleger-Gehirn, werden praktische Handlungsanweisungen aufgezeigt.

*Richard von Bergmann-Korn, Senior Sales Director, ING Investment*

14:00 - 14:45 Uhr

**„Woher der Wind auch immer im neuen Jahrzehnt wehen mag: so bleiben Sie mit Ihren Kunden ganz entspannt auf dem richtigen Kurs“**

Ausgeprägte Megatrends sind logische Konsequenzen der Globalisierung, die deshalb auch zukünftig unsere Finanzbranche begleiten werden. Wie können Sie Ihre Kunden vor unliebsamen Trends schützen, ohne an der Seitenlinie die Renditechancen zu verpassen? Eine Lösung mit einer 20jährigen Erfolgsgeschichte liefert Ihnen apano Investments

*Thomas Mitroulis, Vertriebsdirektor, apano GmbH*

15:00 - 15:45 Uhr

**„Investieren Hand in Hand mit den großen Themen der Zukunft“**

Wachstum der Weltbevölkerung, Verstädterung und Wachstum in Schwellenländern, veränderte Demographie, und Endlichkeit natürlicher Ressourcen sind anerkannte Fakten. Langfristige Entwicklungen wie diese werden nicht nur maßgeblichen Einfluss auf unsere Gesellschaft sondern auch auf die Entwicklung von Unternehmen haben.

*Kai Röhrl, Head of Third Party Distribution, Robeco*

16:00 - 16:45 Uhr

**„Der ‘Regulierungszug’ aus Berlin rollt ... Die Professionalisierung der Finanzdienstleistungsbranche ist beschlossene Sache!“**

Die aktuellen politischen Diskussionen und die zu erwartenden Regulierungen bieten eine historische Chance, die Reputation der freien Finanzdienstleister nachhaltig zu heben und Wettbewerbsvorteile zu erzeugen. Die Lösung heisst: Nicht wegducken, sondern den Regulierungsprozess aktiv mitgestalten. Der Vortrag zeigt die Wege auf.

*Rainer Juretzek, EAFP - Europäische Akademie für Finanzplanung*