

# Finanz- und Vermögensberatung/ Financial- und Estate Planning im Private Banking und Wealth Management

Konferenz am 10. Mai 2006 in Frankfurt am Main

## Fachvorträge zu den Themen:

- ▶ Akquisition und Vertrieb im Financial Planning/Private Banking
- ▶ Entwicklungstrends bei offenen und geschlossenen Fonds
- ▶ Vermögens- und Portfolio-Optimierung
- ▶ Steuern und Vermögen
- ▶ Optimale Gestaltung nationaler und internationaler Vermögensübertragungen
- ▶ Softwaretrends in der Analyse, Beratung, Optimierung und Betreuung von Vermögen

*Bis zu 5 Credits beim  
FPSB Deutschland!*

Nutzen Sie die  
Anmeldung zum Frühbucherpreis  
bis zum 10. April 2006!

In Kooperation mit:

# Umfassende und professionelle Finanz- und Vermögensberatung auf aktuellem Stand! Sind Sie vorbereitet und à jour?

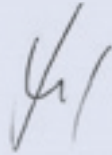
Die Finanzbranche unterliegt einer rasanten Entwicklung im Bereich neuer Produkte und Technologien. Gleichzeitig ergeben sich erweiterte Anforderungsprofile aus der EU-Vermittlerrichtlinie und der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID). Für den professionellen Finanz- und Vermögensberater, ob nun bei einem Bankinstitut angestellt oder qualifiziert selbstständig, kommt es darauf an, mit aktuellem und fundiertem Fach- und Methodenwissen seine Kunden zu überzeugen und dadurch langfristige Kundenbeziehungen zu knüpfen.

Im Rahmen der ganztägigen Konferenz »Finanz- und Vermögensberatung / Financial- und Estate Planning im Private Banking und Wealth Management« informieren Sie ausgewiesene Experten in Workshops und Fach-Referaten über neueste Trends und effiziente Instrumente der ganzheitlichen und professionellen Finanzplanung und Vermögensberatung. Die Veranstaltung bietet Praktikern und Strategen im Kundensegment Private Banking und Wealth Management konkretes Wissen für die direkte Umsetzung in der täglichen Arbeit und bildet ein Forum für den Austausch mit Experten der Branche zu den neuesten Entwicklungen. In einer parallel stattfindenden Ausstellung können Sie außerdem die Gelegenheit nutzen, sich über aktuelle Beratungstechnologien, Betreuungskonzepte und interessante Anlageideen zu informieren.

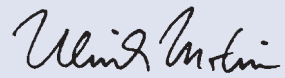
Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und einen regen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Ihnen.



**Dr. Markus Gerhard**  
Konzeption/Programmentwicklung  
HfB-Business School of Finance &  
Management/Bankakademie e. V.



**Peter J. Krauss**  
finEST consultants GmbH



**Ulrich Martin**  
Bankakademie-Verlag GmbH

## Nutzen und Ziele dieser Konferenz:

- Informieren Sie sich über aktuelle Trends und Entwicklungen der Finanz- und Vermögensberatung
- Lernen Sie in Fachvorträgen und Workshops praxisrelevantes Fachwissen für Ihre tägliche Arbeit
- Hören Sie Fachexperten zur konkreten Umsetzung von erfolgreichen Lösungs- und Vermarktungskonzepten
- Diskutieren Sie mit den Entscheidern der Branche und tauschen sich mit Kollegen aus

## Teilnehmerkreis aus Deutschland, Schweiz und Österreich:

- Berater im Private Banking und Wealth Management
- Entscheidungsträger im Private Banking und Wealth Management
- Finanzplaner, Financial Consultants, Vermögensverwalter
- Steuer- und Rechtsexperten mit dem Interessenschwerpunkt Vermögensgestaltungs- und Nachfolgeberatung

# Ablaufplan

▶ 8.00 – 9.00 Uhr	<b>Empfang der Teilnehmer und Ausgabe der Konferenzunterlagen</b>
▶ 9.00 – 9.10 Uhr	<b>Begrüßung</b> – Prof. Dr. Udo Steffens, HonCFP, Vorsitzender des Vorstandes der Bankakademie e. V., Präsident der HfB – Business School of Finance & Management
▶ 9.10 – 9.30 Uhr	<b>Financial- und Estate Planning in Deutschland – Aktuelle Entwicklungen</b> Dr. Gerold F. Engenhardt CFP CEP, Mitglied des Vorstandes, FPSB Deutschland e. V.
<b>FACHVORTRÄGE A</b>	
<b>Schwerpunkt Vermögen + Struktur</b>	
▶ 9.30 – 10.30 Uhr <b>A1</b>	<b>GESCHLOSSENE FONDS – AKTUELLE BRENNPUNKTE</b> Garantiemodell bei Leasingstrukturen – Defeasance Fonds – § 2 b und die sogenannte Rückabwicklungs-klausel – § 15 b: Auswirkungen und seine umstrittene Entstehung – Planungen und Ideen trotz § 15 b – Ansätze im Koalitionsvertrag zur Gewinnung von Privatkapital – Ausblick auf die Fondsbranche. <i>Dr. Christof Schmidt – Fachanwalt für Steuerrecht, HEUSSEN Rechtsanwälte, München</i>
▶ 10.30 – 11.00 Uhr	Pause mit Tee und Kaffee
▶ 11.00 – 12.00 Uhr <b>A2</b>	<b>ANLAGEKLASSE: HANDELS- ODER BESTANDSFONDS? AKTIVES IMMOBILIENMANAGEMENT ENTSCHIEDET!</b> Investitionen in den deutschen Wohnimmobilienmarkt – Ansätze und Fallen für Berater und Anleger – Fonds für Immobilienhandel und Bestandsentwicklung liefern einen neuen Denkansatz – Immobilien aus Sondersituationen – stringente Ablaufprozesse. <i>Alexander Kaminski, Managing Sales Director, Realkontor-Gruppe, Gärtringen bei Stuttgart</i>
▶ 12.00 – 13.00 Uhr <b>A3</b>	<b>VERMÖGENSOPTIMIERUNG: HÖHERE PERFORMANCE IM VERMÖGEN DURCH RISIKOREDUKTION</b> Zyklen von Realwirtschaft und Kapitalmärkten – Inflationszyklus – Langfristige Dynamikstrukturen – Taktische Steuerung einzelner Märkte – dynamisches Minimumvarianzkonzept – Gesamttaktik mit Risikohalbung. <i>Werner Egeler, Vorstand der SGE Information &amp; Investment Services AG, Weilerswist</i>
▶ 13.00 – 14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
<b>Schwerpunkt Marketing + Vertrieb</b>	
▶ 14.00 – 15.00 Uhr <b>A4</b>	<b>FINANCIAL PLANNING IN DER PRAXIS</b> Das A+O des Mehrwertverkaufs – intensive und lebenslange Geschäftsverbindung – Workflow erfordert eine besondere Organisationsform – Beratung gegen Honorar und/oder Umsatz – Zielgruppen für Financial- und Estate Planning. <i>Frank L. Braun, CFP, GGF MWS GmbH, Bonn</i>
▶ 15.00 – 15.30 Uhr	Pause mit Tee und Kaffee
▶ 15.30 – 16.30 Uhr <b>A5</b>	<b>FASZINATION – AKQUISITION »PRIVATE BANKING«</b> Mit intelligenter Prozessgestaltung die Vertriebsleistung und Profit-Center-Ergebnisse extrem steigern! Prozessorientierte Strukturen und wesentliche Erfolgsfaktoren. <i>Horst Schneider, CFP, Heilbronn</i>
▶ 16.30 – 17.30 Uhr <b>A6</b>	<b>FINANZPLANUNGSBASIERTER VERTRIEBSPROZESSE IN BANKEN UND SPARKASSEN IN DER ZIELGRUPPE MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMER</b> Verstärkte Potenzialnutzung und Cross-Selling – Zielgruppe »best-ager« – Themenzentrierte Beratungsansätze – Bruchstelle Private Banking zu Firmenkunden – Individuelle statt marketingbasierte Lösungen. <i>Stefan Tillenburg, Dipl.Volksw., GGF einFACH mehr Unternehmer-Beratung, Köln</i>
▶ 17.30 – 18.00 Uhr	<b>Zusammenfassung des Tages</b>

## FACHVORTRÄGE B

▶ 9.30 – 10.30 Uhr

B1

### Schwerpunkt Nachfolge + Gestaltung

#### DIE VORSORGEVOLLMACHT DES UNTERNEHMERS

für den Fall des körperlichen oder geistigen Verfalls des Unternehmers – vor dem Hintergrund handels- und gesellschaftsrechtlicher und berufszulassungsrechtlicher Fragen – Innen- und Außenverhältnisse – Kapital- und Personengesellschaften.

*Dr. Henning Münch, Notarassessor, Mainz*

▶ 11.00 – 12.00 Uhr

B2

#### ZIELGRUPPE 50PLUS – AN DIE KONKURRENZ VERSCHENKTE ODER VERERBTE ERTRAGSPOTENZIALE

Entwicklung einer finanzwirtschaftlich fundierten Marktbearbeitungsstrategie – Thema Schenken und Vererben als Ansatzpunkt für Cross-Selling und Kundenbindung – Beratungsangebote und Bedürfnisstruktur.

*Dr. Dennis Kundisch, wissenschaftlicher Assistent + Projektleiter, Universität Augsburg*

▶ 12.00 – 13.00 Uhr

B3

#### OPTIMIERENDE VERWALTUNG UND GESTALTUNG EUROPÄISCHER VERMÖGEN – VERMÖGENSWERTE IN SPANIEN

Ertrags-, Vermögens- und Erbschaftsbesteuerung von Wertpapier- und Immobilienvermögen – Gestaltungsansätze beschränkt Steuerpflichtiger – Beratungskonzept für Spanienimmobilien.

*Jörg Plesse, CFP, CEP, CFEP, Landesbank Bremen*

### Schwerpunkt Portfolio + Assets

▶ 14.00 – 15.00 Uhr

B4

#### STEUERLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR KAPITALANLEGER MIT WOHNSITZ IN DEUTSCHLAND – BESTANDSAUFNAHME UND AUSBLICK

Einschneidende Veränderungen der Besteuerung – EU-Zinsrichtlinie – Besteuerung von Veräußerungsgewinnen und Kontenabfragen – Verschärfung der Erbschaftsteuer – relevante Gesetzgebungspläne für die Vermögens- und Steuerplanung.

*Wolfgang Richter, Rechtsanwalt und Steuerberater, RP RICHTER & PARTNER, München*

▶ 15.30 – 16.30 Uhr

B5

#### PORTFOLIOOPTIMIERUNG MIT BÖRSENGEHANDELTEN INDEXFONDS: EXCHANGE TRADED FUNDS

Kosteneffiziente Möglichkeit, von Marktbewegungen zu profitieren – Risk-Return-Profil und hohe Liquidität – institutionelle Gebührenstruktur, fortlaufende Handelbarkeit – Optimierungen mit Dividenden-, Size- und Sektoren-ETFs.

*Tanja Van den Wouwer, International Sales Manager, INDEXCHANGE Investment AG, München*

▶ 16.30 – 17.30 Uhr

B6

#### KONTROLLE IST GUT, VERTRAUEN IST BESSER: KUNDENANFORDERUNGEN AN DAS MANDATSGESCHÄFT

Ergebnisse einer Marktuntersuchung zu den Kundenanforderungen an standardisierte Lösungen für Vermögensverwaltung/Managed Accounts – Nutzen- und Preiskomponenten sowie Aufpreisbereitschaft – Bedeutung der Servicekomponenten – Einflussfaktoren für das Produktpotenzial – Kontakt- und Vertriebswege – die Rolle des Kundenberaters.

*Wesselin Krushev, CFP, Leiter Business Strategie im Investment Director Office, dit Deutscher Investment Trust, Frankfurt am Main*

## Referenten



**Frank L. Braun**, CFP, GGF MWS Marketing + WirtschaftsService Frank L. Braun GmbH. Pionier für Software für ganzheitliche und vernetzte Finanzplanung.



**Wolfgang Richter**, Rechtsanwalt und Steuerberater, ist Kanzleisprecher und Gründer der Münchener Sozietät von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten RP RICHTER & PARTNER. Richter war, zuvor langjährig Partner und Steuerabteilungsleiter bei Ernst & Young.



**Werner Egeler**, Vorstand der SGE Information & Investment Services AG, Weilerswist. Bankkaufmann und Betriebswirt, erfahrener Referent/Dozent und Vermögensanalyst / Vermögensberater. Veröffentlichungen in Fachverlagen.



**Dr. Christof Schmidt**, Fachanwalt für Steuerrecht, Partner, HEUSSEN Rechtsanwälte, München. Beirat im Verband Deutscher Medienfonds. Konzeption und Beratung von Fonds, Konzeption und Beratung von Filmfonds.



**Dr. Dennis Kundisch**, wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für BWL, Wirtschaftsinformatik & Financial Engineering (Prof. Buhl, Universität Augsburg) sowie Projektleiter am Kernkompetenzzentrum IT & Finanzdienstleistungen, Universität Augsburg.



**Horst Schneider**, CFP, MBA. Langjährige Expertise in führender operativer Funktion im Private Banking beim Bankhaus Ellwanger & Geiger. Geschäftsführer eines Beratungsunternehmens für Vertriebsmethodik im Private Banking und für Financial Engineering-Konzepte im Wealth Management.



**Wesselin Krushev**, CFP, Leiter Business Strategie im Investment Director Office, dit Deutscher Investment Trust in Frankfurt. Herr Krushev engagiert sich seit Jahren bei der Weiterentwicklung von Beratungsangeboten.



**Stefan Tillenburg**, Dipl.Volksw., GGF einFACH mehr Unternehmer-Beratung, Köln. Langjährige Erfahrung als Vermögenscontroller bei mittelständischer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Tätigkeit als Steuerfachmann für eine niederländische Großbank und für eine Frankfurter Privatbank. Danach Geschäftsführer einer Finanzplanungsgesellschaft.



**Jörg Plesse**, CFP, CEP, CFEP, im Private Banking der Bremer Landesbank für Family Office, Nachlass- und Stiftungsmanagement zuständig, als Dozent in den Bereichen Financial Planning, Estate Planning, Private Banking und ganzheitliche Kundenbetreuung tätig.



**Alexander Kaminski**, Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, ist als Managing Sales Director bei der Realkontor-Gruppe, Gärtringen bei Stuttgart, tätig. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Konzeption und das Management innovativer geschlossener Immobilienfonds.



**Tanja Van den Wouwer**, International Sales Manager, INDEXCHANGE Investment AG, München. Relationship Manager für den Aufbau von Cross-Listings an verschiedenen europäischen Börsen. Seit Juli 2004 in der Advisory Abteilung tätig, wo sie seitdem für die Beratung institutioneller Kunden zuständig ist.

**Dr. Henning Münch**, Notarassessor, Mainz. Studium der Rechtswissenschaften in Konstanz und Wales, Promotion mit Forschungsaufenthalt in Oxford/England. Autor wissenschaftlicher Beiträge, Lehrerfahrungen und Dozent.

## Sponsoren und Aussteller



**ASPECTA Assurance International Luxembourg S.A.** gehört zu einer der führenden Versicherungsgruppen Deutschlands: der Talanx AG.

ASPECTA Private Office Solutions sieht sich als Kompetenzzentrum für paneuropäische Einmalbeiträge und steht mit zukunftsweisenden Technologien für kurze, unbürokratische Bearbeitungswege. Wir unterstützen Private Banking, Private- und Family Offices sowie renommierte Vermögensverwalter in der Findung von Lösungen für ihre Kunden – und dies nicht nur mit einem »Versicherungsmantel«!



**GLOBALVEST Ltd.** Um vom lukrativen Markt der Zweitmarktversicherungen zu profitieren, können sich Anleger an eine Settlement-Gesellschaft wenden, die als Bindeglied zwischen Verkäufern und Anlegern agiert. Eine solche Settlement Company ist GLOBALVEST Ltd. mit Hauptsitz in Dublin/Irland. Die Gesellschaft steuert Einkauf, Prüfung und Verkauf der Policen sowie die Auszahlung der Versicherungssummen. GLOBALVEST wurde 2004 von mehreren Experten aus der Versicherungs- und Finanzbranche gegründet und verfügt über ein breites Netzwerk an unabhängigen Treuhändern, ärztlichen Gutachtern und Wirtschaftsprüfern. Das Ziel des Unternehmens ist, privaten und institutionellen Anlegern Zugang zu den Lebensversicherungspolicen des US-Zweitmarktes zu ermöglichen und innovative Produkte in diesem Segment zu entwickeln und anzubieten.



**Gschwind Software GmbH** Wir bieten leistungsstarke, flexible Software zur Finanz- und Nachfolgeplanung. Unsere Produkte erfüllen höchste Ansprüche an Qualität und Effizienz. Die übersichtliche und einfache Bedienung garantiert kurze Einarbeitungszeiten, flexible Eingabemöglichkeiten und ein individualisierbares Expertisendesign ermöglichen die Bearbeitung von Vermögen jeder Größenordnung in gewünschtem Umfang. Schnittstellen und Erweiterungsoptionen runden unsere Produktpalette ab.



**INDEXCHANGE Investment AG**, München. Als erster deutscher Anbieter von Exchange Traded Funds ist INDEXCHANGE nicht nur Vorreiter in diesem Segment, sondern auch Spezialist für Indextracking. Der hohe Qualitätsstandard der INDEXCHANGE Produkte wird vom Markt honoriert: Innerhalb kurzer Zeit konnte sich INDEXCHANGE zum Marktführer für passive börsengehandelte Indexfonds in Europa entwickeln und braucht auch den Vergleich mit den amerikanischen Vorbildern nicht zu scheuen.



**MWS Marketing + WirtschaftsService Frank L. Braun GmbH**, Bonn. Frank L. Braun, CFP ist in der Finanzmarktbranche bekannt als Pionier der Software für die ganzheitlich vernetzte Finanzplanung. Zugrunde lagen die Verkaufs-Erfahrungen bei: Bank, Versicherung, Immobilien und Schulungs-/Produkt- und Marketingleiter bekannter Vermögensberatungsgesellschaften.

Die Braun-Finanz-Analyse® wird seit 1985 als marktführend betrachtet. Weitere Spezialgebiete sind Coaching, Training und insbesondere das Aufzeigen, wie der Kunde zum aktiven Nachfrager für Cross-Selling-Produkte mit lebenslanger Bindung wird.



**PSplus Portfolio Software + Consulting GmbH** ist Deutschlands führender Anbieter einer Premium Informations- und Administrationsplattform für das professionelle Management großer Vermögen. Es ist unser Unternehmensziel, den Vermögens- und Portfoliomanagern die Zeit zu geben, sich auf das Wesentliche zu fokussieren: den Kunden!



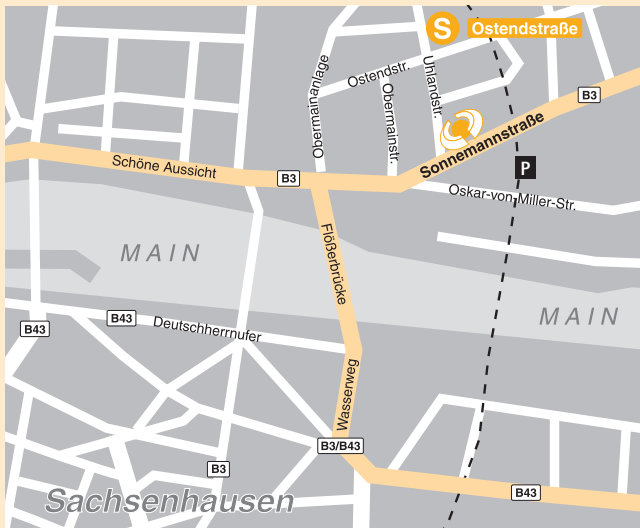
**Realkontor-Gruppe**, Gärtringen bei Stuttgart, wurde 2002 gegründet und hat mehrere geschlossene Immobilienhandelsfonds platziert. Schon bald verblüffte der junge Initiator die Marktbeobachter mit einer öffentlichen Transaktionsliste der operativ tätigen KG-Fonds. Das Management hat innerhalb weniger Jahre bewiesen, wie man durch aktives Objektmanagement von Wohnimmobilien aus Sondersituationen messbaren Mehrwert generiert. Dahinter stehen mehr als 20 Jahre praktische Erfahrung im Immobilienmarkt sowie die Expertise aus weit über Tausend Transaktionen.

## Medienpartner

finEST planner report Fachmagazin für vernetzte Finanzberatung und interdisziplinäre Vermögensgestaltung



## Ihr Weg zu uns



Wir empfehlen die Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln.  
Bei Anreise mit dem Pkw steht Ihnen ein öffentliches Parkhaus  
im angrenzenden Bildungszentrum zur Verfügung.

## Ich besuche die Fachvorträge

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> A1 | <input type="checkbox"/> B1 |
| <input type="checkbox"/> A2 | <input type="checkbox"/> B2 |
| <input type="checkbox"/> A3 | <input type="checkbox"/> B3 |
| <input type="checkbox"/> A4 | <input type="checkbox"/> B4 |
| <input type="checkbox"/> A5 | <input type="checkbox"/> B5 |
| <input type="checkbox"/> A6 | <input type="checkbox"/> B6 |

## Credit Points

Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland unter der Nummer 06-09 registriert und wird mit maximal 5,0 CE-Credits gewertet.

## Anmeldung per Post, Fax 069 959163-95 oder online: [www.verlag.bankakademie.de](http://www.verlag.bankakademie.de)

Bankakademie-Verlag GmbH, Frau Jana Psenicka, Sonnemannstraße 9-11, 60314 Frankfurt am Main

### Ja!

- Ich nehme an der Konferenz teil (345,- EUR zzgl. 16% MwSt.)
- Ich nehme zum **Frühbucherpreis** (245,- EUR zzgl. 16% MwSt.) an der Konferenz teil. (Gilt nur bei Eingang der Anmeldung bis 10. April 2006)
- Ich nehme zum **Vorzugspreis** (245,- EUR zzgl. 16% MwSt.) an der Konferenz teil und bin Alumni/Student/Dozent der HfB/Bankakademie oder Mitglied im Verband FPSB (CFP, CFEP) oder VEPD (CEP).

**Teilnahmebedingungen:** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit Rechnung. Bitte zahlen Sie die Teilnehmergebühr bis spätestens 3. Mai 2006. Die Teilnehmergebühr versteht sich zzgl. 16 % MwSt. Der Preis beinhaltet die Teilnahme an allen Vorträgen der Veranstaltung, Mittagessen, Kaffeepausen sowie die Konferenzunterlagen. Bis zum 3. Mai 2006 können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die volle Teilnehmergebühr; selbstverständlich ist eine Vertretung für angemeldete Teilnehmer möglich. Programmänderungen vorbehalten.

Firmenname	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Telefon	Telefax
Name	Vorname
Position/Abteilung	
E-Mail	
Datum, Unterschrift	

Bitte diese Seite kopieren und als Vorlage verwenden.