

# Finanz- und Vermögensberatung 2010

Überlebensstrategien im Strukturwandel

Fachkonferenz am 23. Juni 2010 in Frankfurt am Main

## Mit Fachvorträgen zu den Themen:

- **Strukturwandel in der Finanzaufsicht:**  
Was ändert sich für Finanzprodukte und Berater?
- **Strukturwandel bei der Vermögenssicherung:**  
Update Recht und Steuern
- **Strukturwandel bei Vertriebsprozessen:**  
Trends und Erfahrungsberichte aus der Praxis
- **Strukturwandel an den Kapitalmärkten:**  
Konsequenzen der Schuldenkrise: Inflation/Deflation oder Depression?
- **Strukturwandel bei Anlagekonzepten:**  
Anlagen und Strukturierungen mit Zukunft?
- **Strukturwandel bei Beratungskonzepten:**  
Profilierung durch Spezialisierung und Qualität

**Nutzen Sie die Anmeldung zum Frühbucherpreis bis zum 21. Mai 2010!**

Bei der Konzeption dieser Fachtagung wurden die Regeln für die Weiterbildung von Financial Plannern und Estate Plannern berücksichtigt.

Mitveranstalter:



**PETER KRAUSS**  
finEST consultants

Medienpartner:



# Erfolgsstrategien in der Strukturkrise

Die Finanzkrise ist das Resultat einer über viele Jahre aufgebauten Schuldenkrise auf privater, betrieblicher und staatlicher Ebene. Nach den Marktverwerfungen der letzten Jahre werden wir nun mit dem beunruhigenden Szenario konfrontiert, dass die Schuldenkrise durch die massive Ausweitung staatlicher Kreditaufnahme bekämpft werden soll. Dabei erweist sich die Finanzkrise auch als das Resultat einer Systemkrise, die gesellschaftliche Zusammenhänge in ungewohnt hohem Maße bedroht und verändert: Ein deregulierter Kapitalismus, verbunden mit einer exzessiven Globalisierungspolitik, hat Gefährdungspotenziale und Komplexitätslevel geschaffen, die mit herkömmlichen Instrumenten nicht mehr beherrscht werden können.

Als Folge ergeben sich im Tagesgeschehen immer neue Herausforderungen für Finanz- und Vermögensberater: sehr hohe Schwankungen in den Vermögenswerten sowie gerin-

ger werdende Planbarkeit bei Anlagen und Investments mit der Folge des Vertrauensverlustes beim Kunden – zugleich eine zunehmende Regulierungsdichte und weiter steigende Anforderungen an Transparenz, Nutzen und reale Sicherheit. Es stellt sich die Frage: Welche Anlage, welche Strategie und welches Beratungsverhalten haben morgen noch Bestand?

Die Konferenz „Finanz- und Vermögensberatung 2010“ möchte Praktikern und Strategen im Kundensegment „Private Banking und Wealth Management“ konkrete Lösungsansätze für die Herausforderungen der Strukturkrise bieten und bildet gleichzeitig ein Forum für den Austausch mit Experten der Branche. In einer parallel stattfindenden Ausstellung können Sie außerdem die Gelegenheit nutzen, sich über aktuelle Beratungstechnologien, Betreuungskonzepte und Anlageideen zu informieren. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und einen regen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Ihnen.



**Ulrich Martin**

Frankfurt School Verlag GmbH



**Peter J. Krauss**

finEST consultants GmbH

## Die Fachkonferenz richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte im Private Banking und Wealth Management der Kreditinstitute
- Financial Planner, Estate Planner, Financial Consultants
- Vermögensverwalter, Honorarberater, unabhängige Finanz- und Vermögensberater
- Berater aus Finanzvertrieben, Bausparkassen und Versicherungen im Affluent Banking, Private Banking und Wealth Management
- Steuer- und Rechtsexperten mit dem Schwerpunkt Vermögensgestaltungsberatung
- Entwickler/Anbieter von Anlageprodukten (KAG, Emissionshäuser, Versicherungsunternehmen etc.)
- Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt Vertriebssteuerung

# Agenda

8:00–8:50 **Empfang und Ausgabe der Konferenzunterlagen**

8:50–9:00 **Begrüßung der Konferenzteilnehmer**

**Christoph Mohr**, Geschäftsführer, Frankfurt School Verlag GmbH

9:00–9:15 **Einführung**

**Prof. Dr. Thomas Heidorn**, Professur für Bankbetriebslehre, Leiter des Centre for Practical Quantitative Finance, Frankfurt School of Finance & Management

## Themenfokus A: StrategieKonzepte

9:15–10:15 **Konjunktur- und Kapitalmarktausblick 2010/2011**

**A1**

Konjunkturentwicklung: Wie lange setzt sich die Erholung fort? – Droht ein „Double-Dip-Szenario“? – Zur Bedeutung der Schwellenländer für die globale Konjunktur – Ausblick: Inflation? Deflation? Konfusion! – Realwirtschaftliche und monetäre Inflationsaspekte, Staatsverschuldung: Griechenland ist überall – Droht ein massiver Renditeanstieg bei Staatsanleihen? – Aktienmärkte: Entwicklung der Frühindikatoren entscheidend – Asset Allocation: Das M.M.Warburg Konjunkturzyklusmodell.

**Carsten Klude**, Chefvolkswirt, M.M.Warburg & CO

10:15–11:15 **Steuerliche und rechtliche Strategien für Vermögensinhaber im Kontext der aktuellen Entwicklungen**

**A2**

Vermögenssicherung und Steuerminimierung: Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstricke – Erfahrungen mit der Abgeltungssteuer (Anwendungserlass des BMF, Nutzung von Verlusten) – Neue Entscheidungen der Finanzgerichte zu Kapitaleinkünften – Off-Shore/On-Shore: zur anstehenden Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur Verwertung der „gestohlenen Daten“ – Strategische Überlegungen zu Wohnsitz und Vermögenssicherung – Erfahrungen mit der neuen Erbschaftsteuer – Neue Regeln für LV-Verträge.

**Wolfgang Richter**, Rechtsanwalt und Steuerberater, Managing Partner, RP Richter & Partner

11:15–11:45 Pause mit Kaffee und Tee

11:45–12:45 **Update zur Regulierung von Finanzprodukten und Finanzvertrieb**

**A3**

Regulierung offener und geschlossener Fonds – Konsequenzen der aktuellen Initiativen von BMF, BMEVL und BaFin (u.a. geschlossene Fonds als Finanzinstrumente im Sinne des WpHG, Registrierungs- und Sanktionssystem für Anlageberater, Produktinformationsblatt, MaComp) sowie auf EU-Ebene (PRIIPS, KID/KII, OGAW IV, AIFM) – Gesetzgebungs- und Rechtsprechungsstand zu Beratungsprotokollen und zur Offenlegung von Provisionen – Konsequenzen der Änderungen der Datenschutznovelle für den Finanzvertrieb.

**Dr. Ludger C. Verfürth**, LL.M., Rechtsanwalt und Partner, DLA Piper UK LLP

12:45–13:45 **Auswirkungen aktueller rechtlicher und regulatorischer Vorgaben auf Beratungsprozess und Vertriebssteuerung**

**A4**

Gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen in der Vermögensberatung – Überblick über aktuelle Entwicklungen – Auswirkungen auf die Vertriebsorganisation sowie den Beratungs- und Vertriebsprozess – Lösungsansätze zur effizienten Abbildung der Anforderungen – Gestaltung von friktionsfreien Beratungs- und Verkaufsprozessen – Konsequenzen für die Vertriebssteuerung sowie deren Weiterentwicklung.

**Wolfgang Schläffer**, Senior Manager und Leiter des Competence Teams Capital Marktes und Wertpapierprozesse, zeb/rolfes.schierenbeck.associates gmbh

13:45–15:00 Gemeinsames Mittagessen – Besuchen Sie unsere begleitende Fachveranstaltung zu Betreuungskonzepten und Anlageideen

15:00–16:00 **Beratungshaftung: Übel oder Marktchance?**

**A5**

Darstellung neuerer Tendenzen in der Rechtsprechung zu Finanzdienstleistern – Geschlossene Beteiligungen und kein Ende – Umgang mit der Kick-back-Rechtsprechung – Wertpapiererfassungsbögen – Einbeziehung von Regressmöglichkeiten bei der Vermögens-/Depotanalyse als Akquiseinstrument – Praxis der Beratungsprotokolle.

**Dietmar Kälberer**, Rechtsanwalt, Rechtsanwälte Kälberer & Tittel Partnerschaftsgesellschaft

16:00–17:00 **Abschluss-Keynote:  
Kapitalmärkte – Quo vadis?**

Aktuelle Situation an den Kapitalmärkten – Wohin führen uns die Entscheidungen der Politik und die Handlungen der Notenbanken? – Stehen wir – statt einer befürchteten Inflation – eher vor einer massiven Deflation? – Strategien für Ihr Vermögen.

**Martin Mack**, Geschäftsführer, Mack & Weise GmbH Vermögensverwaltung

ab 17:00 Schlusswort und Zusammenfassung, anschließend Empfang zum Ausklang

## Themenfokus B: AnlageKonzepte

9:15–10:15

**B1**

### Erfahrungen aus Investitionen im Rohstoffbereich – Aufräumen mit liebgewonnenen Irrtümern

Klischees versus Realität: Rohstoffe als „Asset Class“ versus diversifizierte Betrachtungsweise der verschiedenen Rohstoffe – Was sind Bestimmungsfaktoren für die Rohstoffpreise? – Strukturell knappe versus zyklisch knappe Rohstoffe – Wie soll man in Rohstoffe investieren? – Welche Rohstoffe braucht man?

**Ute Speidel**, Fondsmanagerin, VCH Vermögensverwaltung AG

10:15–11:15

**B2**

### Mit Wertsicherungsstrategien die Risk/Return-Bilanz verbessern – Lösungen für volatile Märkte

Was bedeutet Wertsicherung? – Eckpfeiler eines prognosefreien Ansatzes – Wertsicherung ist nicht gleich Wertsicherung: Vor- und Nachteile unterschiedlicher Wertsicherungskonzepte (Stichwort: Wie kann man die Cash-Lock-Falle umgehen?) – Wertsicherung: langweilig oder langfristig erfolgreich? Wie wirkt sich der Einsatz von Wertsicherungsstrategien im Portfoliomanagement aus? (Beispiele aus dem institutionellen Assetmanagement).

**Nader Purschaker**, Geschäftsführer, Metzler Asset Management GmbH

11:15–11:45

Pause mit Kaffee und Tee

11:45–12:45

**B3**

### Kontrollierte Offensive – Money Management in der aktiven Portfolio-Allokation

Handlungsweisen von spekulativ orientierten Tradern und langfristig orientierten Investoren im Vergleich – Klassische Portfoliotheorie: Konzentration auf die Asset Allocation – Traderansatz: an kurzfristigen Schwankungen partizipieren – Identisches Ziel: Jederzeitige Risikokontrolle, Erwirtschaftung langfristig positiver Erträge und Minimierung der Kursschwankungen des Portfolios – Funktion des Money-Managements: „Lebensversicherung des aktiven Investors“ – Einsatz von Hebelprodukten als Aktien-Substitut zur Verminderung des Depotrisikos – Beispiele aus der Verhaltensökonomik.

**Heiko Weyand**, Direktor, Marketing Retail Products, HSBC Trinkaus

12:45–13:45

**B4**

### Investition in Betriebsfortführungskonzepte für Schiffsbeteiligungen

Kurzübersicht Schiffsbeteiligungen: Gesamtperformance, Haltedauer, Vermögensentwicklung – Schifffahrtskrise, Folgen für Werften, Reedereien und Emissionshäuser – Konsequenzen für Schiffsbeteiligungen und Anleger: Liquiditätsengpass, Insolvenz, Versteuerung Unterschiedsbetrag, Aufleben der Haftung § 172 IV HGB, Nachschusspflicht? – Lösungsansatz: Überbrückungskapital durch GEBAB Bridge Fonds I: Antizyklischer Investmentansatz, Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

**Bernhard Saß**, Leiter Vertrieb, GEBAB Unternehmensgruppe

13:45–15:00

Gemeinsames Mittagessen – Besuchen Sie unsere begleitende Fachveranstaltung zu Betreuungskonzepten und Anlageideen

15:00–16:00

**B5**

### Real Return – Der „Allwetter-Ansatz“

Nachhaltige Erträge bei jedem Börsenwetter – das ist das Ziel des Multi Asset-Ansatzes von Newton Investment Management Limited. Frei von jeglichen Benchmarkbeschränkungen strebt die Real Return-Strategie nach absoluten Erträgen bei kontrolliertem Risiko. Dabei stehen dem Manager verschiedenste Anlagemöglichkeiten zur Verfügung, um sich der jeweiligen Lage an der Börse anzupassen. Die bisherige Wertentwicklung spricht für sich.

**Frank Dippold**, Produktspezialist Asset Allocation, WestLB Mellon Asset Management/BNY Mellon Asset Management

16:00–17:00

### Abschluss-Keynote: Kapitalmärkte – Quo vadis?

Aktuelle Situation an den Kapitalmärkten – Wohin führen uns die Entscheidungen der Politik und die Handlungen der Notenbanken? – Stehen wir – statt einer befürchteten Inflation – eher vor einer massiven Deflation? – Strategien für Ihr Vermögen.

**Martin Mack**, Geschäftsführer, Mack & Weise GmbH Vermögensverwaltung

ab 17:00

Schlusswort und Zusammenfassung, anschließend Empfang zum Ausklang

## Themenfokus C: Beratungskonzepte

9:15–10:15

C1

### Berater oder Assetmanager – Mit dem Multi-Manager-Depot zurück zur ganzheitlichen Beratung

Aktuelles Umfeld – Das verlorene Jahrzehnt – Idee und Konzeption des Multi-Manager-Depots – Neue „Durchblickshilfe“: die Datenbank für vermögensverwaltende Fonds – MMD-System: die Komplettlösung für das Management von am Markt verfügbaren vermögensverwaltenden Fonds – Das Multi-Manager-Depot als Einstieg in das Family Office.

**Karsten Schnapp**, Gesellschafter, ESD Multi-Manager GmbH

10:15–11:15

C2

### Vermögensstrukturen und Betreuungsprozess, komplett quer gedacht – „Mit Qualität zurück zum Kundenvertrauen“

Vermögensstrukturierung und Finanzplanung: individuell und zielorientiert; langfristig und strategisch; Risikosteuerung im Vordergrund; ganzheitlich umfassend – Vermögensstrukturierung auf Marktebene: Produkte als „Erfüllungsgehilfe“; Strukturkonzept im Vordergrund – Kundenbedürfnisse entscheiden über Folgeangebote auf Produktebene; Transparenz und Objektivität der Anlagen – Vermögensoptimierung auf Marktebene: EK-Optimierung – Assetklassen- und Marktoptimierung vor Titelloptimierung – Strategie + Taktik.

**Werner Egeler**, Vorstand, SGE Information & Investment Services AG

11:15–11:45

Pause mit Kaffee und Tee

11:45–12:45

C3

### Investition in Edel- und seltene Metalle – Vermögens- und Kaufkrafterhalt im Spannungsfeld von Deflation/Inflation

Edelmetalle im historischen Kontext am Beispiel Gold: historische Bewertung, Gold in einem inflationären oder deflationären Umfeld, Status quo im Goldbullenmarkt, aktuelle Angebots-/Nachfragesituation – Goldminen als die „wahren“ Profiteure der Goldhaussiege; wie investiere ich richtig? Goldminen vs. physisches Gold, Lebenszyklus, Bewertungskennzahlen, „Soft factors“ – Investitionsalternativen: Realer Vermögensschutz durch Investition in seltene Metalle? Beispiel Lithium.

**Tobias Tretter**, Geschäftsführer und CIO, Commodity Capital AG

12:45–13:45

C4

### Verkaufen in der Krise

Traditionelles Verkaufs-Modell in der Krise – Verunsicherung und abwartendes bis verängstigtes Verhalten der Kunden – Der Kunde will heute nichts mehr verkauft bekommen. Er will KAUFEN und selbst entscheiden! – Im Erstkontakt beeindrucken – Um einen Kunden zu gewinnen, müssen Sie den Menschen verstehen – Wie Sie Kaufprozesse gezielt initiieren und sicher zum Abschluss führen – Der Verkäufer der neuen Generation ist ein „Möglich-Macher“ – Den Kunden „kaufen lassen“.

**Roland M. Löscher**, LÖSCHER – Coaching & Consulting

13:45–15:00

Gemeinsames Mittagessen – Besuchen Sie unsere begleitende Fachveranstaltung zu Betreuungskonzepten und Anlageideen

15:00–16:00

C5

### Versicherungslösungen im Private Banking

Gesetzliche und institutionelle Rahmenbedingungen in Deutschland - Aktuelle Position des BMF zu Versicherungsmantellösungen – Honorarberatung im Versicherungsvertrieb (Nettotarife/Courtagemodelle) – Markt- und Produktrends im Versicherungssektor an der Schnittstelle zum vermögenden Privatkunden – Integration von Versicherungslösungen in Finanzplanung und Portfoliomanagement – Aktuelle Anwendungsbeispiele.

**Rolf Mangold**, Leiter Bankenvertrieb, Swiss Life

16:00–17:00

### Abschluss-Keynote: Kapitalmärkte – Quo vadis?

Aktuelle Situation an den Kapitalmärkten – Wohin führen uns die Entscheidungen der Politik und die Handlungen der Notenbanken? – Stehen wir – statt einer befürchteten Inflation – eher vor einer massiven Deflation? – Strategien für Ihr Vermögen.

**Martin Mack**, Geschäftsführer, Mack & Weise GmbH Vermögensverwaltung

ab 17:00

Schlusswort und Zusammenfassung, anschließend Empfang zum Ausklang

# Fachreferenten



**Frank Dippold**, Diplom-Kaufmann und DVFA/CEFA-Investment Analyst, ist Produktspezialist für Asset Allocation bei WestLB Mellon Asset Management/BNY Mellon Asset Management. Zuvor war er im institutionellen Asset Management der Dresdner Bank und bei Frankfurt-Trust in der Produktentwicklung & Quantitativen Analyse tätig.



**Wolfgang Richter**, Rechtsanwalt und Steuerberater, betreut große Familienunternehmen und private Großvermögen in der nationalen und internationalen Steuerplanung, der Nachfolgeplanung und bei der streitigen Durchsetzung steuerlicher Interessen. Neben der Beratung seiner Mandanten leitet er die Sozietät Richter & Partner als Managing Partner.



**Werner Egeler**, Bankkaufmann und Betriebswirt, ist Vorstand der SGE Information & Investment Services AG, Weilerswist. Als erfahrener Vermögensanalyst/Vermögensberater ist er Dozent im Financial-Planning-Studiengang der Frankfurt School of Finance & Management.



**Bernhard Saß** ist als Leiter Vertrieb der GEBAB Unternehmensgruppe verantwortlich für Vertriebsorganisation, Unternehmenspräsentation, Koordination und Miteinflussnahme Marketing und Konzeption. Er war bis 2008 Produktmanager Geschlossene Fonds bei einer deutschen Großbank und als Vermögensberater tätig.



**Dietmar Kälberer** ist Gründungspartner der auf Anlegerklagen spezialisierten Kanzlei Kälberer & Tittel, Berlin. Seit über 15 Jahren führt er bundesweit Anlegerprozesse (z.B. Kick-Back-Urteil von 20.01.2009) und bearbeitet Fälle aus dem Bank-, Börsen- und Kapitalanlagerecht.



**Wolfgang Schlaffer** ist Senior Manager und Leiter des Competence Teams Capital Marktes und Wertpapierprozesse bei der Beratungsgesellschaft zeb/rolfes.schierenbeck.associates gmbh. Er verantwortete unter anderem die MiFID-Expertengruppe sowie die Umsetzung der MiFID in den Vertriebsorganisationen diverser Banken.



**Carsten Klude** ist als Chefvolkswirt von M.M.Warburg & CO verantwortlich für Konjunktur- und Kapitalmarktprognosen und berät in dieser Funktion Privatkunden und institutionelle Anleger in Fragen der Anlagepolitik. Klude hat in den vergangenen Jahren mehrere Auszeichnungen erhalten, vor allem für seine Zins- und Konjunkturprognosen.



**Karsten Schnapp**, Estate Planner (EBS), ist geschäftsführender Gesellschafter der Erdmann Financial Management GmbH, der Erdmann Family Office GmbH sowie Gesellschafter der ESD Multi-Manager GmbH. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im Bereich Private Banking/Private Wealth Management.



**Roland M. Löscher**, Diplom-Betriebswirt, leitet das Beratungsunternehmen Löscher Consulting und ist als Management-Consultant, Coach, Dozent und Autor spezialisiert auf die Bereiche Kundengewinnung, Sales Performance und persönliche Veränderungsprozesse. Zuletzt war er tätig als Vertriebsvorstand eines bundesweit tätigen Finanzdienstleistungsunternehmens.



**Ute Speidel**, Fondsmanagerin der VCH Vermögensverwaltung AG, zählt mit mehr als 20 Jahren Erfahrung zu den renommiertesten Rohstoff-Experten in Deutschland. Vor dieser Tätigkeit war sie bei Cominvest und AGI verantwortlich für alle Energie- und Rohstoff-Aktienfonds. Ihre Auszeichnungen: S&P AA-Rating, zwei Sauren-Goldmedaillen für ihre bei AGI und Cominvest gemanagten Produkte.



**Martin Mack**, Diplom-Kaufmann, gründete 1989 gemeinsam mit Herwig Weise die Mack & Weise Depotmanagement GbR, aus der die Mack & Weise Vermögensverwaltung GmbH hervorging. Als einer der ersten Vermögensverwalter Deutschlands initiierte er einen Publikumsfonds, der einem breiten Investorenkreis Zugang zu einer „echten“ Vermögensverwaltung eröffnet.



**Tobias Tretter** ist Geschäftsführer und CIO der Commodity Capital AG. Er ist als Experte für die Analyse und Beratung von Rohstoffunternehmen und Anlegern bereits seit mehr als 10 Jahren erfolgreich tätig. Auszeichnungen (gemeinsam mit W. Ullmann): „Bester Goldfonds 2003“, „Bester Goldfonds 2006“ (Feri Trust).



**Rolf Mangold** leitet das Organisationsbüro Bankenvertrieb des Lebensversicherers Swiss Life in München. Als Branchenexperte hat er über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Banken und war zuletzt in gleicher Position bei der Generali Versicherung in München tätig.



**Dr. Ludger C. Verfürth**, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner bei der internationalen Wirtschaftskanzlei DLA Piper UK LLP. Seine Spezialgebiete sind Finanzaufsicht, Fonds und Vermögensverwaltung. Bei DLA Piper verantwortet er den Bereich Financial Services Regulatory und ist u.a. Mitglied des EMEA Steering Committee for Investment Funds.



**Nader Purschaker**, Geschäftsführer der Metzler Asset Management GmbH, leitet das Investmentteam für „Alternative Investments & Quantitative Strategien“ sowie die Teams Portfoliomanagement Renten und das Applied Research. Unter seiner Führung lancierte Metzler 2001 erstmals eine regelgebundene und prognosefreie Anlagestrategie.



**Heiko Weyand**, Betriebswirt, leitet das Derivateteam Marketing Retail Products von HSBC Trinkaus. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Derivategeschäft und arbeitete in London und München.

# Sponsoren und Aussteller



**BNY MELLON**  
ASSET MANAGEMENT

Mit dem einzigartigen Multi-Boutique-Ansatz vereint **BNY Mellon Asset Management** das Wissen von 18 spezialisierten Vermögensverwaltern unter einem Dach. Universelle Investmentexpertise und Produktkompetenz für praktisch alle Anlagestile, -strategien und -klassen sind somit für unsere Kunden verfügbar. WestLB Mellon Asset Management ist für Sie der zentrale Ansprechpartner für BNY Mellon Asset Management-Produkte in Deutschland.

**commoditycapital**  
SEARCH IN REAL ASSETS

Die **Commodity Capital AG** wurde im August 2009, mit Sitz in Zürich, als Experte und Dienstleistungsunternehmen im Rohstoffsektor gegründet. Sie ist eine Boutique für die Beratung von privaten und institutionellen Kunden hinsichtlich Rohstoffengagements. Ihre Kerngeschäftsfelder sind Fondmanagement (Commodity Capital Global Mining Fund), Analyse von Rohstoffprojekten, Beratung von rohstofffördernden Unternehmen, Beratung von Einzelmandaten im Rohstoffsektor und Advisor für Rohstoffindizes (z.B. S-Box Lithium Index).



**MULTI MANAGER DEPOT**  
ESD Multi Manager GmbH

Die **ESD Multi-Manager GmbH** ist der unabhängige Anbieter von Leistungen für am Markt verfügbare „vermögensverwaltend gemanagte Fonds“. Aufbauend auf einer langjährigen Expertise in den Bereichen Vermögensmanagement, Family Office und Softwareentwicklung verfolgt sie das Ziel, die Transparenz dieser Fonds zu erhöhen. Kernprodukt ist das ESD-Softwaresystem mit der exklusiven Datenbank verfügbarer Vermögensverwalterfonds.



Wenn die **GEBAB** 2010 ihr 25jähriges Firmenjubiläum begeht, kann das Unternehmen auf eine Flotte mit weit über hundert Schiffen blicken und eine etablierte Anlegerschaft mit mehr als 17.800 Kommanditisten. Knapp 30.000 Einzelbeteiligungen sind bis heute gezeichnet worden. Die Konzentration auf die Schifffahrt mit den Schwerpunkten Containerfrachter und Produktentanker gibt dem Anleger die Gewissheit, mit einer Gesellschaft zusammenzuarbeiten, die sich dank Spezialisierung auf hohe fachliche Kompetenz berufen kann.

**HSBC**  **Trinkaus**

**HSBC Trinkaus** ist Privatbank seit 1785 und zugleich Teil einer der größten Bankengruppen der Welt – der HSBC. Ob vermögender Privatkunde, anspruchsvoller Firmenkunde oder erfahrener institutioneller Kunde – wir stellen uns auf die individuellen Wünsche unserer Kunden ein. Als Emittent von Zertifikaten und Optionsscheinen kann HSBC Trinkaus auf fast zwanzig Jahre Erfahrung als Anbieter innovativer Finanzprodukte im deutschen Markt zurückgreifen.

**METZLER**  
*Asset Management*

Die **Metzler Asset Management** gehört zum Frankfurter Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA – ein Haus, das für Kontinuität und Verlässlichkeit steht: Als älteste deutsche Privatbank in ununterbrochenem Besitz der Gründerfamilie schöpft Metzler aus mehr als 335 Jahren Geschäftserfahrung. Niemandem verpflichtet außer seinen Kunden entwickelt Metzler auch im Assetmanagement Lösungsansätze, die am Kundenbedarf orientiert sind. So steht das Assetmanagement einerseits für ausgewählte klassische und aktive Investmentstrategien im Aktienmanagement, andererseits für innovative Lösungen im quantitativen Bereich.



**SwissLife**

**Swiss Life** zählt zu den führenden ausländischen Versicherern auf dem deutschen Markt. Das Unternehmen ist unabhängiger Anbieter für innovative Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit. Das breite Produktangebot richtet sich an Privat- und Geschäftskunden. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung des Schweizer Marktführers für Lebensversicherungen hat ihren Sitz in München. Der Vertrieb der Vorsorgeprodukte erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken.



Die **VCH Vermögensverwaltung AG** ist eine nach 32 § KWG lizenzierte Vermögensverwaltung. Neben der individuellen Vermögensverwaltung legt die Gesellschaft Investmentfonds, Spezialfonds und Immobilienfonds sowohl unter eigenem Label als auch als White-Label-Produkte auf. Zu den Kernkompetenzen zählen ferner strategische Handelsansätze bis hin zur Betreuung institutioneller und privater Anleger/Vermögen. Die VCH Vermögensverwaltung ist ein Unternehmen der Altira Group.

# Anmeldung per Fax: 069/154008-657 oder online: [www.frankfurt-school-verlag.de](http://www.frankfurt-school-verlag.de)

- Ich besuche die Fachvorträge:
- A1     A2     A3     A4     A5
- B1     B2     B3     B4     B5
- C1     C2     C3     C4     C5

Bei der Konzeption dieser Fachtagung wurden die Regeln für die Weiterbildung von Financial Plannern und Estate Plannern berücksichtigt.

## Ja!

- Ich nehme an der Konferenz „Finanz- und Vermögensberatung 2010“ teil (395,- EUR zzgl. 19 % MwSt.)
- Ich nehme zum Vorzugspreis (355,- EUR zzgl. 19 % MwSt.) an der Konferenz teil und bin Student/Dozent bzw. Alumni-Vereinsmitglied der Frankfurt School of Finance & Management oder Mitglied im Verband FPSB (CFP, CFEP) oder VEPD (CEP). (Bitte Legitimation mitsenden.)
- Ich nehme zum Frühbucherpreis (335,- EUR zzgl. 19 % MwSt.) an der Konferenz teil. (Gilt nur bei Eingang der Anmeldung bis 21. Mai 2010)

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

Teilnahmebedingungen: Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit Rechnung. Bitte zahlen Sie die Teilnahmegebühr direkt nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. 19 % MwSt. Der Preis beinhaltet die Teilnahme an allen Vorträgen der Veranstaltung, Mittagessen, Kaffeepausen sowie die Konferenzunterlagen. Bis zum 7. Juni 2010 können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die volle Teilnahmegebühr; selbstverständlich ist eine Vertretung für angemeldete Teilnehmer möglich. Wir weisen darauf hin, dass Name, ggf. Firmenbezeichnung und Ort aller Teilnehmer in einer Teilnehmerliste aufgeführt werden, die den Konferenzunterlagen beiliegt, und dass während des Konferenztages fotografische Aufnahmen gemacht werden, die nach der Veranstaltung im Rahmen der Konferenzwebsite veröffentlicht werden. Programmänderungen vorbehalten.

## Veranstaltungsort:

Frankfurt School of Finance & Management, Sonnemannstraße 9–11, 60314 Frankfurt am Main

## Kontakt:

Frankfurt School Verlag GmbH, Telefon: 069/154008-646; E-Mail: [info@frankfurt-school-verlag.de](mailto:info@frankfurt-school-verlag.de)  
(Eine Anfahrtbeschreibung finden Sie auf unserer Website [www.frankfurt-school-verlag.de](http://www.frankfurt-school-verlag.de) unter „Kontakt“)