

Die Referenten

Torsten Eipel

ist seit 1989 bei der Continentale Lebensversicherung a.G. in der Produktberatung tätig. Hier ist er heute als Direktionsbevollmächtigter verantwortlich für die Vertriebsunterstützung Leben im Bereich unabhängige Vertriebspartner.



Jürgen Maifarh

geb. 1951, ist seit dem Studium der Betriebswirtschaft 1974 in steuerberatendem Beruf tätig, ab 1981 mit eigener Kanzlei. Er berät den Vertrieb neutral, objektiv und effizient.



Andreas Lindner

geb. 1969, ist nach Positionen als Geschäftsführer der Dr. Jung & Partner GmbH Generalrepräsentanz und im Vorstand der Maqon Investment AG Wien heute Vertriebsdirektor und Prokurist der c2 Deutschland AG.



Sven Matthies

Vertriebsdirektor der Fortis Investment Management Belgium S.A., betreut Versicherungsgesellschaften in Deutschland und Österreich. In ähnlicher Funktion war er seit 2001 bei ABN AMRO Asset Management tätig. Zuvor bekleidete er mehr als 10 Jahre unterschiedliche Positionen bei der HYPO Bank in Hamburg..



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Melden Sie sich an!

- Ja, ich/wir nehme(n) am Forum der Maklerdirektion Hannover am 28.08.2008 teil.
Die Namen der Teilnehmer:

- Bitte senden Sie mir eine Wegbeschreibung.

Absender - Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

VEP-Nr. _____

Name/Firma _____

Telefon _____

E-Mail _____

Adresse _____

Unterschrift _____

Achtung! Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
Senden Sie diesen Antwortcoupon bitte möglichst umgehend, spätestens bis zum 22.08.2008 zurück:

Fax: 0511 28094-325

Versicherungsverbund
Die Continentale

Maklerdirektion Hannover
Leisewitzstr. 39, 30175 Hannover



Einladung zum Maklerforum Hannover 28.08.2008

Ihre Chancen sind besser denn je:
günstige Einkommenssicherung,
rentable Altersvorsorge


**Die
Continentale**

Ihre persönlichen Wachstumsmärkte

Die Richtung ist klar: Nur wer privat vorsorgt, ist in seinem wohlverdienten Ruhestand und im Falle einer Berufsunfähigkeit finanziell ausreichend abgesichert.

Die optimale Auswahl aus privaten und staatlich geförderten Produkten macht eine qualifizierte Vorsorgeberatung durch kompetente Berater unerlässlich.

Aus der Praxis für die Praxis

Wo aber im Kundengespräch ansetzen und wie das richtige Gleichgewicht zwischen ausreichender Vorsorge und vorhandenem Budget des Kunden finden? Antworten geben unsere Referenten:

Torsten Eipel:

„starterVorsorge wird zur Altersvorsorge“

- Optimale BU-Vorsorge für ein „Taschengeld“.
- Langfristige Kundenbindung mit Entwicklungspotenzial

Jürgen Maifarth:

„So heben Sie den Vertriebsschatz“

- Vertriebschancen mit der Rürup-Rente
- Kundengewinnung durch Zielgruppenfokus

Torsten Eipel: „Praxisorientierte Lösungen“

- Gute Altersvorsorge braucht mehr als Fonds
- Flexibilität entscheidet
- Fair geht vor – die Kostentransparenz

Andreas Lindner: „Mit Trendfolge zum Ziel“

- Den besten Moment für eine gute Rendite nutzen
- Attraktive Renditechancen bei reduziertem Risiko

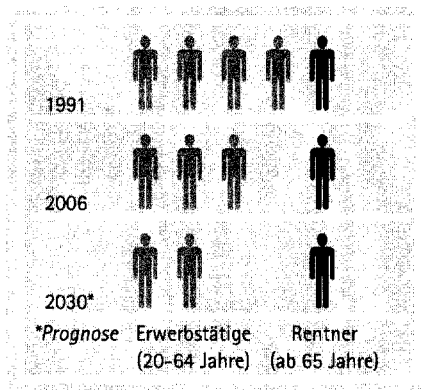
Sven Matthies: „ABN AMRO Target Click Funds“

- Einfache Verkaufsargumentation:
Rendite plus 3-fache Sicherheit
- Zielsparen punktgenau – bis 2054 für jedes Jahr ein Fonds

Die Themenschwerpunkte

■ Altersvorsorge? Bedarf erkannt!

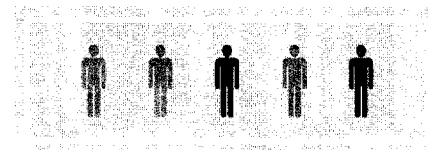
In Zukunft müssen immer weniger Arbeitnehmer für immer mehr Rentner aufkommen. Die Folge: Leistungseinschränkungen und Kürzungen. Die Bevölkerung hat zwar registriert, dass die gesetzliche Rente nicht mehr sicher ist, das wirkliche Ausmaß wird jedoch immer noch dramatisch unterschätzt.



Generationen im Wandel – Anzahl der Beitragszahler, die für einen Rentner aufkommen (Quelle: Rentenversicherungsbericht 2005)

■ Berufsunfähigkeit? Wird gerne verdrängt!

Es ist schon verwunderlich, dass sich die Wenigsten Gedanken über das Risiko einer Erwerbsminderung zu machen scheinen, denn nur 25 % der Bevölkerung verfügt über eine Berufsunfähigkeits-Vorsorge.



Es kann jeden treffen – bereits jeder dritte Arbeiter und jeder fünfte Angestellte scheidet aus gesundheitlichen Gründen frühzeitig aus dem Erwerbsleben aus. (Quelle: Statistisches Bundesamt 2007)

Das Maklerforum findet statt:

Termin	28.08.2008
Zeit	10:00 – 17:30 Uhr
Ort	Hannover <i>Detailinformationen zum Veranstaltungsort erhalten Sie nach der Anmeldung.</i>

Der Tag in Kürze:

- 10.00 Uhr **Begrüßung** durch Björn Löhrig, Gebietsdirektor
- 10.15 Uhr **Effektive Kundenbindung leicht gemacht: starterVorsorge wird zur Altersvorsorge**
Torsten Eipel, Continentale Lebensversicherung a.G.
- 11:00 Uhr Kaffee-Pause mit Diskussionsmöglichkeit im Foyer
- 11:30 Uhr **So heben Sie den Vertriebsschatz: Steuern sparen mit dem AltEinkG**
Jürgen Maifarth, Steuerberater
- 13:00 Uhr Mittagessen
- 14:00 Uhr **Praxisorientierte Lösungen: Die Altersvorsorgeprodukte der Continentale**
Torsten Eipel, Continentale Lebensversicherung a.G.
- 14:45 Uhr **Mit Trendfolge zum Ziel: Ein außergewöhnliches Managementkonzept**
Andreas Lindner, C-Quadrat
- 15:15 Uhr Kaffee-Pause mit Diskussionsmöglichkeit im Foyer
- 15:45 Uhr **Die neue Generation der Garantiefondskonzepte: ABN AMRO Target Click Funds**
Sven Matthies, Fortis Investments
- 16:30 Uhr Ausklang bis gegen 17:30 Uhr