

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.



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:

Fax an 0221 5737-633

- Ja, ich/wir nehme(n) am Forum der Maklerdirektion Köln am 19.08.2008 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 11.08.2008 zurück:

Fax an 0221 5737-633

Versicherungsverbund
Die Continentale

Maklerdirektion Köln
Piusstr. 137
50931 Köln



Einladung zum Maklerforum am 19.08.2008 in Köln

Ihre Chancen sind besser denn je:
Einkommen günstig absichern,
rentabel fürs Alter vorsorgen.


Die
Continentale

Ihre persönlichen Wachstumsmärkte

Sowohl die Altersvorsorge als auch die Berufsunfähigkeitsabsicherung bieten Ihnen ein riesiges Vertriebspotenzial.

Denn 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? Hierzu bieten Ihnen unsere Referenten spannende Lösungsvorschläge aus der Praxis für die Praxis.

Torsten Eipel: „starterVorsorge wird zur Altersvorsorge“

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

Jürgen Maifarth: „So heben Sie den Vertriebschatz“

- Steuern sparen mit dem AltEinkG
- 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

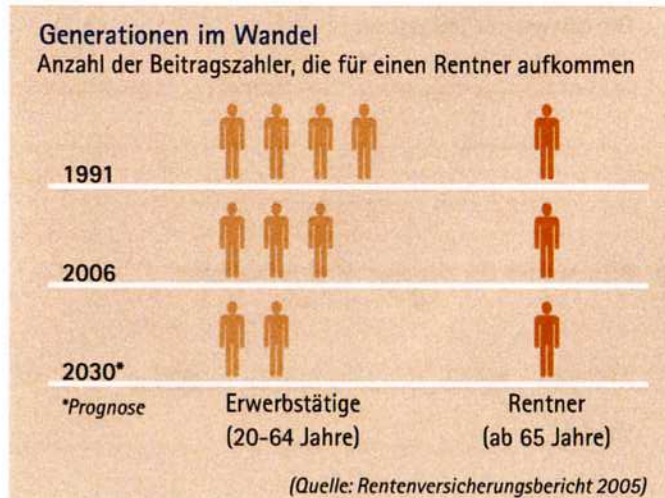
Sven Matthies: „ABN AMRO Target Click Funds“

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

Altersvorsorge? Bedarf erkannt!

Die Lebenserwartung steigt – schön für die Rentner, schlecht für die Rente. Denn in Zukunft müssen immer weniger Arbeitnehmer für immer mehr Rentner aufkommen. Die Folge: Leistungseinschränkungen und Kürzungen.

Hinzu kommt, dass die gesetzliche Rente seit 2005 nachgelagert besteuert wird – ab 2040 zu 100 %.

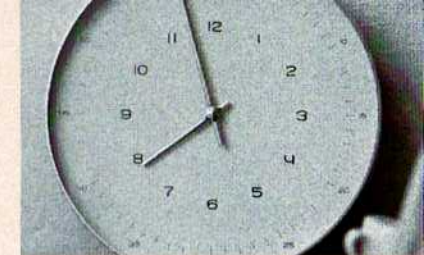


Die Bevölkerung hat zwar registriert, dass die gesetzliche Rente nicht mehr sicher ist, das wirkliche Ausmaß wird jedoch immer noch dramatisch unterschätzt.

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.

Und dies, obwohl Versicherer und Verbraucherschützer in seltener Einmütigkeit die private Einkommensabsicherung dringend empfehlen.



Das Maklerforum findet statt:

Termin	19.08.2008
Zeit	10:00 – 17:00 Uhr
Ort	Köln. Detailinformationen zum Veranstaltungsort erhalten Sie nach der Anmeldung.

Der Tag in Kürze:

Ab 10.00 Uhr	Begrüßung Frank Naglinski, Gebietsdirektor
10.15 Uhr	Effektive Kundenbindung leicht gemacht: starterVorsorge wird zur Altersvorsorge Torsten Eipel, Continentale Lebensversicherung a.G.
11:00 Uhr	Kaffee-Pause Möglichkeit zur Diskussion im Foyer
11:30 Uhr	So heben Sie den Vertriebschatz: 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.
15:00 Uhr	Kaffee-Pause Möglichkeit zur Diskussion im Foyer
15:30 Uhr	Die neue Generation der Garantiefondskonzepte: ABN AMRO Target Click Funds Sven Matthies, Fortis Investments
16:30 Uhr	Ausklang bis gegen 17:30 Uhr