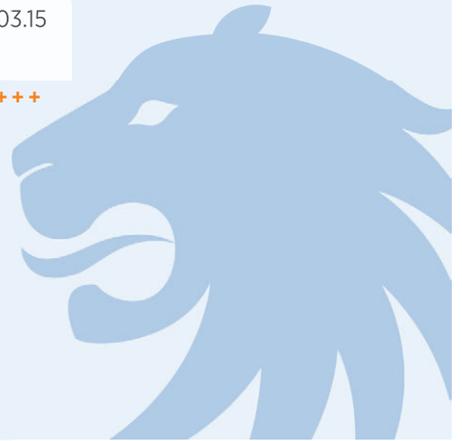


■ Düsseldorf, 24.02.15 ■ Hamburg, 25.02.15 ■ Melle/Osnabrück, 26.02.15 ■ Mannheim, 03.03.15
■ Nürnberg, 04.03.15 ■ Leipzig, 10.03.15 ■ Berlin, 11.03.2015

+++ Limitierte Teilnehmerzahl – schnell anmelden +++ www.diebayerische.de/klartexttour-2015 +++



Klartexttour 2015

Einladung

Zeit für Klartext



München, Januar 2015

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen, sehr geehrte Geschäftspartner,

2015 ist ein Jahr voller Veränderungen und neuen Herausforderungen. So führt das Lebensversicherungsreformgesetz zu tiefgreifenden Änderungen unserer Branche, die Niedrigzinsphase enteignet auf Ihre Weise den Sparer und die Bereitschaft der Kunden zur privaten Vorsorge ist verhalten.

Diese Herausforderungen treffen Sie, uns und Ihre Kunden – daher sind wir der Meinung es ist an der Zeit für „Klartext“ – in der Beratung, in der Zusammenarbeit und in der Kommunikation mit unseren gemeinsamen Kunden.

Wir möchten Sie herzlich zu unserer Klartexttour einladen und Ihnen wichtigen Input für einen erfolgreichen Jahresstart 2015 geben.

Programmablauf:

- | | |
|-------------------------|--|
| ■ 9.30 Uhr | Begrüßung |
| ■ 9.45 Uhr - 11.15 Uhr | Präsentation & Diskussion: Klartext LVRG – Auswirkungen, Anforderungen & Chancen |
| ■ 11.15 Uhr – 11.30 Uhr | Pause |
| ■ 11.30 Uhr – 12.30 Uhr | Präsentation & Diskussion: Mehr.wert.shopping – Heute konsumieren und gleichzeitig privat fürs Alter vorsorgen – „die plusrente“ |
| ■ 12.30 Uhr - 13.30 Uhr | Mittagspause |
| ■ 13.30 Uhr - 14.00 Uhr | Präsentation & Diskussion: Klartext – Hab & Gut – Leistung oder Preis? |
| ■ 14.00 Uhr | Verabschiedung |

Melden Sie sich direkt hier an: www.diebayerische.de/klartexttour-2015

Wir freuen uns auf Sie

Maximilian Buddecke
Leiter Maklervertrieb

Daniel Regensburger
Leiter Maklerdirektion Süd

Mathias Clemens
Leiter Maklerdirektion Nord

Thorsten Affeld
Leiter Maklerdirektion Ost

Björn Fischer
Leiter Maklerdirektion West

Düsseldorf	Hamburg	Melle/Osnabrück	Mannheim
Dienstag, 24.02.15	Mittwoch, 25.02.15	Donnerstag, 26.02.15	Dienstag, 03.03.15
Airporthotel Düsseldorf Am Hülserhof 57 40472 Düsseldorf	Gastwerk Hotel Hamburg Beim alten Gaswerk 3 22761 Hamburg	Steigenberger Osnabrück Natruper-Tor-Wall 1 49076 Osnabrück	Dorint Kongresshotel Mannheim Friedrichsring 6 68161 Mannheim
Nürnberg/Fürth	Leipzig	Berlin	
Dienstag, 04.03.15	Dienstag, 10.03.15	Mittwoch, 11.03.15	
Hotel Pyramide Europa-Allee 1 90763 Fürth	The Westin Gerberstr. 15 04105 Leipzig	NN Hotel Berlin Zehlendorfer Damm 190 14532 Kleinmachnow	

Seminarbeschreibung zur Klartexttour

- Zielgruppe: Makler und Mehrfachagenten
- Seminarziele:
 - LVRG Auswirkungen, Anforderungen & Chancen erkennen und beherrschen
 - Moderne Formen der Altersvorsorge beherrschen
 - Optimale Absicherung von Hab & Gut – Diskussion zwischen Preis und Leistung
- Inhalte:
 - LVRG
 - Altersvorsorge über Rentenversicherung
 - “die plusrente”
 - Sachwelt der Bayerischen
- Trainer: Maximilian Buddecke, MD-Leiter, Team Underwriting
- Methode: Präsentation & Diskussion
- Dauer: 4,5 Stunden
- Weiterbildungspunkte: 5

Referenten



Daniel Regensburger
Maklerdirektion Süd

Seit 2007 bei der Bayerischen, dort u.a. tätig als Vorstandsassistent und Leiter von Vertriebsprojekten im Makler- und Exklusivvertrieb; seit Januar 2013 verantwortlich für den Maklervertrieb in Bayern und Baden-Württemberg

- Qualifikation: Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Versicherung, IHK-Ausbildereignung (AEVO)
- Arbeitsschwerpunkte: betriebswirtschaftliche Weiterentwicklung von Maklerunternehmen, Neu- und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen, Entwicklung praktikabler Sales-Stories

„Nachhaltiger Erfolg ist das Resultat seriöser Kundenberatung. In dieser Beratung stehen der Mensch und dessen Ziele & Wünsche im Mittelpunkt. Hierauf fokussiere ich meine Aktivitäten.“



Mathias Clemens
Leiter Maklerdirektion Nord

Seit 1993 in der Versicherungsbranche (Endkunden- und Maklervertrieb). Bei der Bayerischen seit 2014 als Leiter der Maklerdirektion Nord.

- Qualifikation: Versicherungsfachmann, Spezialist für Gewerbe- und Industrieversicherungen
- Schwerpunkte: Vertriebspartnergewinnung und Betreuung, Mitarbeiterführung, Vertriebsunterstützung, vertriebliche Unternehmensberatung

„Zur erfolgreichen Vertriebsbindung gehören für mich erstklassige Produkte, eine durchgängige Kommunikation und Service, Service, Service!“



Thorsten Affeld
Leiter Maklerdirektion Ost

Seit 1989 in der Versicherungsbranche (Endkunden- und Maklervertrieb), u.a. in unterschiedlichen leitenden Funktionen.

Bei der Bayerischen seit 2012 als Leiter der Maklerdirektion Ost.

- Qualifikation: Versicherungsfachmann (BWV), Vertriebstrainer Erwachsenenbildung sowie zahlreiche Fortbildungen u.a. zu den Themen Investment, bAV, gesetzliche Rentenversicherung, Baufinanzierung, Zeitmanagement, Telefonmarketing, Präsentainment und Struktogramm (NLP).
- Arbeitsschwerpunkte: Betreuung und Coaching der Maklerbetreuer und Key Accounts in der Region Neue Bundesländer und Berlin. Problemlöser und Kümmerer bei "Sonderfällen".
- Qualität in der Betreuung und Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist mir in meinem Direktionsgebiet sehr wichtig. Hierfür setzen sich unser Team in München und wir vor Ort täglich ein und freuen uns auf die gemeinsame und partnerschaftliche Zusammenarbeit.



Björn Fischer
Leiter Maklerdirektion West

Seit über 10 Jahren erfolgreich im Maklervertrieb tätig, zunächst über sechs Jahre als Direktionsbeauftragter und Regionalleiter für Swiss Life und vier Jahre als Organisationsleiter bei der LV 1871.

- Qualifikationen: Bankkaufmann und Bachelor Wirtschaftswissenschaften

"Klare Orientierung auf die Bedürfnisse der Kunden und unseres gemeinsamen Marktes ist für mich wesentlich. Im Rahmen meiner Vorträge lege ich darauf wert, dass die Inhalte direkt umsetzbar sind und einen spürbaren Nutzen bringen."



Maximilian Buddecke
Leiter Maklervertrieb

Seit 2003 in der Versicherungsbranche (Endkunden- und Maklervertrieb).
Bei der Bayerischen seit 2006, seit 2014 Leiter Maklervertrieb.

- Qualifikation: Versicherungsfachmann, bAV Fachberater, Studium der Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Finanzwissenschaften und Steuerlehre.
- Veröffentlichungen zu: Rechtsformwahl, Modellierung von Geschäftsprozessen und betriebliche Altersvorsorge.

„Theorie und Praxis im Versicherungsvertrieb sind mir gleichermaßen wichtig. Neben vertrieblichen Themen und Mitarbeiterführung habe ich meine Schwerpunkte u.a. in Prozessoptimierungen, Produktentwicklungen und strategischen Fragen.“



Thomas Roeglin
Underwriter Komposit

Seit 24 Jahren bei der Bayerischen, u.a. als Orga.-Leiter und Bezirksdirektor der Ausschließlichkeitsorganisation sowie als KeyAccount-Manager und Underwriter.

- Qualifikation: juristische Ausbildung, BWV-Fachmann, bAV-Experte und zahlreiche weitere Fortbildungen.
- Arbeitsschwerpunkte: Beobachtung der Marktveränderungen, Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Sachprodukte sowie Anpassungen für bestehende Produktlinien, Analyse & Nutzung von Vergleichsportalen, Umgang mit Bedingungswerken.

„Mein Beratungsansatz ist: Exakte Risikoanalyse – fundierte Beratung – risikogerechte Absicherung der Kunden!“

Sowie weitere Referenten für den Bereich **Hab & Gut**

- Johann Wastian, Leiter SHU-Betrieb
- Stefan Stuhler, Underwriter Komposit