

---

# Dienstag, 28.10.2025

---

Kongress Investment: Talk

## Inside the Market

**Dienstag, 13:00 - 14:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Was bewegt die Kapitalmärkte aktuell – und was kommt als Nächstes? Die Diskussion liefert einen kompakten Überblick über die jüngsten Entwicklungen und zeigt, welche Trends Versicherungs- und Investmentgesellschaften jetzt besonders im Blick haben sollten. Geopolitik, Regulierung, Zinsumfeld oder Anlagestrategien – hier erhalten Sie Orientierung und Ausblick zugleich.

**Diskussionsteilnehmer:** Harald Klein, Geschäftsführer Baloise Financial Services GmbH und Generalbevollmächtigter Baloise Vertriebsservice AG, Baloise Versicherungen AG

**Diskussionsteilnehmer:** Ulrich Ostholt, Chief Investment Officer (GD AG; DIL; GEDL; GEDK; COL), Generali Deutschland AG

**Diskussionsteilnehmer:** Neil Robertson, MBA Senior ALM und Produktstrategie Private Markets, Allianz Investment Management SE im Auftrag der Allianz Lebensversicherungs-AG

**Diskussionsteilnehmer:** Martin Stenger, Director Sales Business Development Insurance & Retirement Solutions D & AT, Franklin Templeton Investment Services GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Edwin Thiemann, Geschäftsführer, Pecuria GmbH

**Moderation:** Frank Milewski, Chefredakteur, Cash.Print GmbH

---

Kongress Investment: Vortrag

## Geldanlage – eine unendliche Aufgabe

**Dienstag, 14:10 - 14:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Geldanlage kann man nicht gewinnen – aber man kann sie erfolgreich bestreiten. Wer möglichst lange dabei bleibt wird belohnt. Kurzfristig bestimmen Emotionen die Kurse, langfristig zählen Gewinne – und Haltung. Ein Blick auf die Märkte, Sachwerte und die Kunst, langfristig die Ruhe zu bewahren.

**Referent:** Stephan Fritz, Portfolio Director Multi Asset, Flossbach von Storch SE

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### ZIELGRUPPE

unabhängig Versicherungsvermittler mit Fokus auf fondsgebundene Versicherungen

#### LERNZIELE

Kenntnisse von Investmentfonds. Wissen von Investmentfonds vertiefen. Kundenverhalten besser steuern.

#### INHALT

Wie Kunden mit Schwankungen am Kapitalmarkt besser umgehen können. Wie menschliches Verhalten und kognitive Vorurteile die finanzielle Entscheidungsfindung beeinflussen.

#### METHODEN

Vortrag mit Präsentation

#### DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

## **Ablaufleistungen im Fokus: Geld vernichten oder Chancen nutzen?**

**Dienstag, 14:50 - 15:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Versicherer, die Ablaufleistungen einfach „parken“, verlieren Rendite, Vertrauen und Marktchancen. In Zeiten von Volatilität, ESG-Druck und zunehmender Regulierung ist strategische Wiederanlage keine Option mehr – sondern Pflicht. Erfahren Sie, warum aktives Asset Management der entscheidende Gamechanger ist – und warum Zögern langfristig teuer werden kann.

**Referent:** David Krahenfeld, Leiter Vertrieb Wholesale & Unit Linked, Amega Investment GmbH

**Referent:** Steffen Orlowski, Head of Sales IFA /  
Insurance Wholesale Germany & Austria, ODDO BHF Asset  
Management GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### ZIELGRUPPE

o Unabhängige Versicherungsvermittler o Versicherungsvermittler und Vertreter  
von Versicherungsgesellschaften o Mitarbeiter von sonstigen Finanzinstituten

#### LERNZIELE

o Vermittlung von Wissen o Schärfung des Bewusstseins für mögliche  
Wiederanlagelösungen o Gestaltungsmöglichkeiten für Versicherungen und Angebot  
für Kunden

#### INHALT

o Aktuelle Marktübersicht anhand von visualisierten GDV Zahlen o Aktuelle  
Wiederanlagequoten und Möglichkeiten am Markt o Herausforderungen der  
Versicherungen bei Wiederanlage o Mögliche gemeinsame Ansätze von Asset  
Managern und Versicherungen o Ausblick

#### METHODEN

Vortrag mit Präsentation und anschließender Q&A

#### DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

## **In Zeiten von Trump, Zöllen und Stagflation – Altersvorsorge neu gedacht**

**Dienstag, 15:30 - 16:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Wirtschaftliche und geopolitische Turbulenzen stellen Versicherer, Asset-  
Manager sowie Versicherungs- und Finanzvermittler vor enorme Herausforderungen.  
Erfahren Sie kompakt und praxisnah, wie sich die aktuelle Lage auf die  
Altersvorsorge auswirkt – und wie Sie Ihren Kunden auch in unruhigen Zeiten  
überzeugende Lösungen bieten.

**Referent:** Oliver-Alexander Elter, Leiter  
Finanzvertriebe und Pools, HDI AG - Segment HDI  
Deutschland Vertrieb

**Referent:** David Krahenfeld, Leiter Vertrieb Wholesale  
& Unit Linked, Ampega Investment GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsvermittler Unabhängige Finanzanlagenvermittler  
Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften  
Mitarbeiter von sonstigen Finanzinstituten

## LERNZIELE

Vermittlung von Wissen Schärfung des Bewusstseins für den Kapitalmarkt  
Gestaltungsmöglichkeiten für Versicherungen und Angebot für Kunden im Bereich  
Altersvorsorge

## INHALT

Aktuelle Kapitalmarktübersicht Einordnung aktueller wirtschaftlicher- und  
geopolitischer Ereignisse Herausforderungen der Versicherungen und Asset  
Manager im aktuellen Umfeld Gemeinsame Ansätze und Lösungen von Asset Managern  
und Versicherungen in der Altersvorsorge Ausblick

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation und anschließender Q&A

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Mehr als Rendite: Sachwerte für moderne Anlagebedürfnisse

**Dienstag, 16:10 - 16:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Moderne Anleger wollen mehr als nur Rendite: Sie suchen Stabilität, Transparenz  
und messbare Wirkung. Dieser Vortrag zeigt praxisnah, wie nachhaltige  
Sachwertinvestments von Pangaea Life diese Anforderungen erfüllen: von breit  
diversifizierten ESG-Fonds bis zu exklusiven Co-Investments in US-  
Wohnimmobilien.

**Hauptreferent:** Uwe Mahrt, CEO/ Geschäftsführer Pangaea  
Life, Pangaea Life GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler Finanzanlagenvermittler mit Fokus auf  
Versicherungslösungen Makler, Mehrfachagenten und Ausschließlichkeitsvermittler  
Spezialisten für Altersvorsorge & Vermögensaufbau

## LERNZIELE

Teilnehmende: 1. verstehen, wie nachhaltige Sachwertanlagen im Versicherungsmantel Kundenbedürfnisse erfüllen können. 2. lernen, ESG-Investments gezielt in Versicherungsprodukte wie fondsgebundene Renten einzubinden. 3. erkennen, wie nachhaltige Anlagekonzepte zur Beratung beitragen. 4. erhalten Argumente, um Kundenbedürfnisse nach Sicherheit, Wirkung und Transparenz kompetent zu adressieren.

## INHALT

Einsatz nachhaltiger Sachwertlösungen in Versicherungsprodukten Erfüllung von Kundenpräferenzen nach Nachhaltigkeit gemäß IDD Beratungskompetenz bei fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen mit ESG-Fokus Produkt-Know-how zur zielgerichteten Vermittlung nachhaltiger Versicherungslösungen Unterstützung des versicherungstechnischen Beratungsprozesses mit ESG-Investmentargumenten

## METHODEN

Fachvortrag mit Praxisbezug Produktbeispiele aus der Versicherungswelt Vertriebsorientierte Argumentation Visualisierung von Investmentlösungen im Versicherungsmantel

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Beratung zählt – Fondspolices clever in die Finanzplanung einbinden

**Dienstag, 16:50 - 17:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Persönliche Beratung und menschliche Expertise sind heute unverzichtbar. Erfahren Sie, wie „Mein Plan“ Beratung neu definiert – mit Flexibilität, smarten Lösungen und echtem Mehrwert für Kunden und Vermittler. Praxisnah und spannend!

**Referent:** Thomas Buchholz, Experte Altersvorsorge, Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

- unabhängige Versicherungsvermittler

## LERNZIELE

- ganzheitlicher Beratungsansatz zum Vermögensaufbau und Altersvorsorge mit Fondspolicen beraten

## INHALT

- Welche Rolle spielen persönliche Beratung und menschliche Expertise noch? - Fondsauswahl der LV 1871 - Zuzahlung und Auszahlungsoptionen bei MeinPlan - Die Flexibilität endet nicht nach der Ansparphase (fondsgebundener Rentenbezug, Cash to Go...) - Welche Chancen alternative Vergütungsmodelle bieten - Beispiele aus der Abschlussstrecke

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation und Beantwortung von Fragen im Teilnehmerkreis

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Pflegeimmobilien neu gedacht – stabile Rendite trifft nachhaltige Vorsorge

**Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Pflegeimmobilien sind mehr als nur ein Investment: Pecuria zeigt, wie unabhängig geprüfte und nachhaltige Objekte zur sicheren Kapitalanlage werden – als starker Baustein für die Altersvorsorge Ihrer Kunden. Warum sich der Blick auf diese Anlageklasse gerade jetzt lohnt, erfahren Sie in diesem Vortrag.

**Referent:** Edwin Thiemann, Geschäftsführer, Pecuria GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Versicherungs- und Immobilienmakler, die eine Alternative für Ihre Kunden suchen, ihre Altersversorgung krisenfrei und konjunktur- unabhängig aufzubauen und zu sichern.

## LERNZIELE

Steuerliche Abschreibung von Immobilien als Kapitalanlage Immobilienvermögen aufbauen und Altersvorsorge sichern

## INHALT

Allgemeine Immobilienmarkt Unterschiede der einzelnen Immobilienklassen  
Pflegeimmobilien als Altersversorgung Vorstellung des Pecuriakonzeptes  
Dienstleistung der Pecuria für Makler

## METHODEN

Analyse für welche Zielgruppe Pflegeimmobilien wichtig sind  
Wir unterstützen Makler- Unternehmen erfolgreich Pflegeimmobilie zu verkaufen

## DAUER

30 Minuten

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Investment: Vortrag

## Private Markets – the next big thing?

**Mittwoch, 09:30 - 10:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Abseits der Börse wächst ein Milliardenmarkt. Private Markets boomen – doch wer hier investieren will, braucht mehr als gutes Bauchgefühl. Neil Robertson (Allianz Investment Management SE) erläutert, was erfolgreiche Private-Markets-Strategien ausmacht – und stellt zwei systematische Ansätze vor, mit denen der Einstieg gelingt.

**Hauptreferent:** Neil Robertson, MBA Senior ALM und Produktstrategie Private Markets, Allianz Investment Management SE im Auftrag der Allianz Lebensversicherungs-AG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsvermittler, die Interesse an innovativen Vorsorgevarianten haben

## LERNZIELE

Teilnehmer:innen - erlernen die Bedeutung von Private Markets für die Portfolien ihrer Kund:innen kennen. - erfahren worauf es bei Private Market Investments wirklich ankommt. - lernen erfolgreiche Core und Satelliten-Ansätze ihres Partners Allianz kennen

## INHALT

- Wer nur an der Börse investiert, beschränkt sich auf einen kleinen Teil der Wirtschaft. - Checkliste Investments Private Markets - Produktlinien Allianz Leben

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Positive Erträge unabhängig vom Kapitalmarktumfeld

**Mittwoch, 10:10 - 10:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Kurzlaufende Anleihen mit höherer Verzinsung können eine spannende Alternative zu herkömmlichen Renteninvestments darstellen, da sie kalkulierbare Zahlungsströme aufweisen und nur geringfügig auf allgemeine Zinsänderungen beispielsweise durch die Notenbanken reagieren.

**Referent:** Immo Gatzweiler, Business Development  
Director, Royal London Asset Management

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

unabhängige Versicherungsvermittler, Financial Planner, Vermögensverwalter, Bankmitarbeiter, Berater von Kapitalmarktlösungen

## LERNZIELE

Verstehen welche unterschiedlichen Formen von Renteninvestments es gibt (z. B. Staatsanleihen, Pfandbriefe, Investment Grade und High Yield Anleihen). Wie diese sich unterscheiden und sinnvoll als Teile eines diversifizierten Portfolios eingesetzt werden können

## INHALT

Funktionsweise von verschiedenen Anleiheninvestments und deren unterschiedliche Spezifika Kurzlaufende Anleihen mit höherer Verzinsung und schwächerer Bonität versus langlaufende Anleihen mit besserer Bonität

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation, anhand eines bestehenden Fondsvehikels wird aufgezeigt, welche verschiedenen Möglichkeiten am Rentenmarkt es gibt um langfristig ansprechende Renditen zu generieren

## DAUER

30 Minuten

---



---

Kongress Investment: Vortrag

# Mit ELTIF 2.0 einfach in die Energiewende investieren

**Mittwoch, 10:50 - 11:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Der ELTIF 2.0 öffnet Privatanlegern endlich die Tür zu großen Energiewende-Projekten. Mit niedrigeren Einstiegshürden, einheitlichen EU-Regeln und verbesserten Liquiditätsoptionen bietet der ELTIF 2.0 neue Chancen für eine langfristig nachhaltige und renditestarke Portfolio-Diversifikation. Profitieren Sie von den Chancen der Energiewende!

**Referent:** Kevin Helm, Spezialist Investmentfonds, GLS Investment Management GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

-unabhängige Anlageberater (§34 f Lizenz) -Vermögensverwalter -Family Officer  
-BeraterInnen (Finanzen) -Private BankerInnen -Sparkassen- /  
Genossenschaftsbank -KundenBeraterInnen

## LERNZIELE

-Kenntnisse zur ELTIF Novellierung (EU VO 2023/606 zur Ergänzung der ursprünglichen EU VO 2015/760) und den Auswirkungen für die Anlageberatung  
-Vor- und Nachteile des EU Vehikels ELTIFs verstehen und im Kontext von Investitionen in Infrastruktur bewerten können -Grundlagen der Portfoliotheorie hinsichtlich Assetklassen und Diversifikationsmechanismen im Kontext von Infrastrukturinvestitionen verstehen

## INHALT

- Grundlagen Investitionen in Infrastruktur - Portfoliodiversifikation durch Alternative Investments - Regulatorische Grundlagen der ELTIF Novellierung (EU VO 2023/606 zur Ergänzung der ursprünglichen EU VO 2015/760)

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation (Eingängige Visualisierungen, Zusammenfassung der relevanteste Informationen für die Zielgruppe) Q&A Runde im Anschluss an den Vortrag

## DAUER

30 Minuten

Kongress Investment: Vortrag

## Transformation boomt, Börsengänge liegen auf Eis: Private Markets als Chance

**Mittwoch, 11:30 - 12:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Digitalisierung, Energiewende und KI treffen Unternehmen mit voller Wucht. Unsicherheit, Bürokratie und hohe Kosten schrecken viele vom Börsengang ab. Für Anleger heißt das: Wer vom Wachstum profitieren will, muss neue Wege gehen. Private Equity und Private Markets bieten genau diese Chance – und sind heute wichtiger denn je für eine zukunftsfähige Finanzberatung.

**Referent:** Nico Auel, Vorstand, Munich Private Equity AG

---

Kongress Investment: Vortrag

## Clever in fondsgebundene Lebensversicherungen investieren – mit dem Prinzip „Buffett 2.0“

**Mittwoch, 12:10 - 12:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Seit Jahrzehnten steht ACATIS für die Kunst des Value Investing – inspiriert vom legendären Warren Buffett. Mit unserem modernen „Buffett 2.0“-Ansatz kombinieren wir klassische Fundamentaldaten eines Unternehmens mit dem Blick auf die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells. Erfahren Sie anhand ausgewählter Fonds, wie wir den ACATIS-Weg praktisch und profitabel umsetzen.

**Referent:** Joachim Paustian, Betreuung institutionelle Kunden, ACATIS Investment KVG mbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

- unabhängige Versicherungsvermittler von fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen

### LERNZIELE

Kenntnis über das Investieren in Aktien, Renten und Cash über einen langfristigen Zeitraum und verschiedene Lebensphasen

### INHALT

## METHODEN

Vortrag mit Präsentation

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Talk**

# Altersvorsorge im Fokus: Was die neue Bundesregierung für die private Vorsorge bringt und welche Reformen jetzt nötig sind

**Mittwoch, 13:15 - 14:00 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Quo vadis, private Altersvorsorge? Neue Produkte, gesetzliche Anpassungen – die Reformen der Regierung könnten vieles verändern. Erfahren Sie, welche Schritte jetzt nötig sind, um Ihre Vorsorge zukunftssicher zu machen. Seien Sie dabei und bleiben Sie informiert!

**Diskussionsteilnehmer:** Carsten Kock, Leiter Bereich Maklervertrieb Leben, HDI AG - Segment HDI Deutschland

**Diskussionsteilnehmer:** David Krahnenfeld, Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing, Ampega Investment GmbH

**Diskussionsteilnehmer:** Martin Stenger, Director Sales – Business Development Insurance & Retirement Solutions Germany/Austria/Switzerland, Franklin Templeton International Services S.à r.l.

**Moderation:** Kim Brodtmann, stellv. Chefredakteur, Cash.Print GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Vermittler/Versicherungsmakler

## LERNZIELE

Kenntnisse Kapitalmarkt grundsätzlich und in Kombination mit Versicherungen.

## INHALT

Altersvorsorge Reform steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge

## METHODEN

Diskussion

## DAUER

45 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Anlageklassen im Vergleich: Rentenversicherung/Fonds vs. Immobilien vs. PV-Anlagen

**Mittwoch, 14:10 - 14:40 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Drei Welten, drei Risikoprofile: Liquidität, Renditetreiber, Regulierung, laufende Ausschüttungen und Inflationsschutz im direkten Vergleich – inkl. Beispiele, in dem Berater die passende Lösung für verschiedene Kundentypen finden.

**Referent:** Constantin Kossen, Geschäftsführer, Helio Connect

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

- Finanzberater und Versicherungsmakler/-vermittler - Makler mit Schwerpunkt Altersvorsorge - Vermögensberater - Berater Kapitalanlagen

## LERNZIELE

- Verstehen, wie sich die Anlageklassen in Bezug auf Sicherheit, Liquidität, Rendite und Regulierung unterscheiden - Fähigkeit, die passende Anlageklasse für unterschiedliche Kundentypen zu identifizieren - Überblick über regulatorische Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen auf Beratungsprozesse - Erkennen von Mehrwert und Grenzen nachhaltiger Sachwertinvestments wie PV-Anlagen.

## INHALT

- Vergleich von drei Anlageklassen Rentenversicherung/Fonds, Immobilien, PV-Anlagen - Kriterien: Liquidität, Renditetreiber, Regulierung, laufende Ausschüttungen, Inflationsschutz - Praxisbeispiele: passende Anlageprofile für verschiedene Kundentypen (Sicherheitsorientiert, Wachstumsorientiert, Inflationssicherer) - Chancen und Risiken im direkten Vergleich

## METHODEN

- Vortrag mit Präsentation - Praxisbeispiele zur direkten Übertragbarkeit in den Beratungsalltag - Interaktive Fragerunde

## DAUER

30 Minuten

---

**Kongress Investment: Vortrag**

# Multi Asset 2.0 – Die erfolgreiche Schweizer Interpretation der beliebten Anlageklasse

**Mittwoch, 14:50 - 15:20 Uhr**

**Halle 3 | Fläche G04**

Multi-Asset-Fonds galten lange Zeit als Erfolgsgarant. Wer in den vergangenen Jahrzehnten eine einfache und breit diversifizierte Anlagelösung suchte, fand in dieser Fondskategorie die perfekte Antwort. Doch das Ausnahmejahr 2022 und das Kapitalmarktumfeld haben viele Gewissheiten ins Wanken gebracht. Für Anbieter, Berater und Anleger ist es an der Zeit, diese Fondskategorie neu zu denken.

**Hauptreferent:** Philipp Bammerlin, Senior Portfolio Manager Multi Asset, Baloise

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

- Versicherungs- und Investmentvermittler mit Beratungsexpertise im Bereich Investment und fondsgebundene Altersvorsorge

## LERNZIELE

- Kenntnis des aktuellen Kapitalmarktumfelds und den sich daraus ergebenden elementaren Aspekten für die Auswahl des passenden Multi-Asset-Fonds

## INHALT

- Erfolgsfaktoren von Multi-Asset-Fonds im aktuellen Marktumfeld

## METHODEN

- Vortrag mit Präsentation und der Möglichkeit, Fragen zu stellen

## DAUER

30 Minuten

---