

BVT-EXPERTEN-ROUND-TABLE

Das passende Produkt in Null-Zins-Zeiten

Termine

HAMBURG

Mittwoch, 02.11.2016, 09:30 – 12:00 Uhr

Hotel CARLS an der Elbphilharmonie, Am Kaiserkai 69, 20457 Hamburg, www.carls-brasserie.de

DÜSSELDORF

Donnerstag, 03.11.2016, 09:30 – 12:00 Uhr

MARITIM HOTEL Düsseldorf, Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf

MÜNCHEN

Dienstag, 08.11.2016, 09:30 – 12:00 Uhr

BVT, Leopoldstraße 7, 80802 München, Konferenzraum 5. OG

09:00 Uhr	Begrüßungskaffee
09:30 Uhr	Round-Table

Herausforderung Produktauswahl – Wie sieht das passende Produkt in Null-Zins-Zeiten aus? Zu Fragen der Produktauswahl und Produktprüfung, der Zielgruppenstrategie und den Chancen der Neupositionierung in der Beratung begrüßen wir folgende Experten:



Marcus Kraft

Wo steht der Markt heute?

Marcus Kraft, MRICS, erfahrener Immobilienexperte und Geschäftsführer in der BVT Unternehmensgruppe, die mit 40 Jahren Management- und Strukturierungserfahrung von Immobilienbeteiligungen zu den am längsten aktiven Häusern am Markt zählt. BVT fokussiert im Bereich Immobilien die beiden Kernmärkte Deutschland und USA und hier Einzelhandels- und Wohnimmobilien. Investiert wird in Bestandsgebäude sowie in Projektentwicklungen.



Alexander Beigel Pascal Scheeff

Welches Produkt ist das richtige?

Alexander Beigel, Prokurist, Leiter Analyse der BWEquity GmbH
Pascal Scheeff, Leiter Vertriebsbetreuung und Qualifizierung BWEquity GmbH
 Die Baden-Württembergische Equity GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg, die als Kompetenzcenter rund um das Thema der Alternativen Sachwertinvestments für die BW-Bank und Sparkassen bundesweit fungiert. Kerndienstleistungen sind Fondsprüfungen, Vertriebsunterstützung und ein laufendes Fondscontrolling für den platzierten Fondsbestand von über 1,5 Mrd. EUR.



Roger Rankel

Welche Beratungsansätze sind erfolgreich?

Roger Rankel ist "der Verkaufstrainer in der Finanzdienstleistungsbranche". Seine Bücher werden Bestseller und schon mehr als 200 freie Vertriebe, Banken und Versicherungen arbeiten erfolgreich nach seiner mehrfach ausgezeichneten Methode der Kundengewinnung. Der führende Vertriebsexperte fordert dabei zum Umdenken und Handeln auf. Darüber hinaus ist Roger Rankel Mitglied im Beirat der Gesellschaft für Qualitätsprüfung, die sich seit langem intensiv damit beschäftigt, die Bankenwelt mit den Augen des Kunden zu betrachten.

ca. 12:00 Uhr	Ende der Veranstaltung
---------------	------------------------

Bitte melden Sie sich mit dem beigefügtem Rückantwortbogen an.