

Kapitalmarkttechniken und -produkte

Informationsreihe für Versicherungs- und Finanzmakler zu den folgenden Themen:

- ▶ **Wertsicherungs- und Garantiestrategien**
- ▶ **Optionen**
- ▶ **Variable Annuities**
- ▶ **Zertifikate**
- ▶ **Multi-Asset**

Aus der Praxis für die Praxis – Profitieren Sie vom Fachwissen unserer Experten



Christian Heger

Geschäftsführer und Chief Investment Officer bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH



Dr. Sandra Güth

Leiterin Asset Liability/Overlay Management bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH



Babak Kiani

Leiter Portfoliomanagement Aktien und Co-Head Multi Asset bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH



Florian Reibis

Leiter Strukturierte Produkte bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH



Frithjof Leuze

Direktor, Solutions/Derivatives Insurers bei HSBC Trinkaus & Burkhardt AG



Olaf Riemer

Direktor, Wholesale Business & Insurance Solutions bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH

Kapitalmarktwissen – Basis der Beratung

Einfache, verständliche Anspar- oder Entsparprodukte sind schwer zu finden. Die Innovationsgeschwindigkeit bei kapitalmarktnahen Versicherungs- und Anlageprodukten steigt weiter an. Hinzu kommen unterschiedliche steuerliche Situationen in den verschiedenen Schichten der Altersvorsorge. Es gibt kaum noch einen Versicherungsmakler, der sich ausschließlich mit dem Thema Versicherungen in der Kundenberatung befasst. Umgekehrt setzen Finanz- und Investmentmakler zunehmend Versicherungskonzepte bei der individuellen Gestaltung von Kundenlösungen ein.

Die Anzahl der Produktvarianten aus Kapitalmarktsicht in ein und derselben Vorsorgeart nimmt zu. So gab es früher zum Beispiel klassische Lebens- und Rentenversicherungen. In den neunziger Jahren kamen Fondspolizen hinzu. Heute spricht jeder von dynamischen Hybrid-Modellen, CPPI und VPPI, unterschiedlichen Garantiearten, Variable Annuities mit verschiedenen Auszahlungsprofilen, Zertifikaten oder der Verschmelzung von Biometrie und Kapitalmarkt.

Fazit: Die Produktbeurteilung und -auswahl sowie die anschließende Kundenberatung bei kapitalmarktnahen Investment- und Versicherungsprodukten ist komplexer denn je. Das Wissen über die Funktionsweise von Produkten gewinnt insbesondere in Zeiten turbulenter Finanzmärkte, eines gestiegenen Informationsbedarfs der Kunden und zunehmender gesetzlicher Anforderungen an Bedeutung. Hier setzt unsere Informationsreihe „Kapitalmarkttechniken und -produkte“ an, die speziell auf die Bedürfnisse von Versicherungs- und Finanzmaklern zugeschnitten wurde.

Ablauf

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem beigefügten Anmeldeformular per Fax bei HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH an. Nach erfolgter Registrierung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung.

Unterlagen

Im Abstand von jeweils zwei Monaten erhalten Sie per Post Unterlagen zu den einzelnen Themen. Diese Unterlagen dienen dem Selbststudium. Gleichzeitig sind sie Basis und Arbeitsunterlage für die Telefonkonferenzen mit unseren Experten.

Am Ende der Informationsreihe erhalten Sie in elektronischer Form eine Zusammenfassung aller Unterlagen, ergänzt um eventuelle Anmerkungen aus den Telefonkonferenzen.

Telefonkonferenzen mit Experten

Rund eine Woche nach dem Versand der jeweiligen Unterlagen findet eine Telefonkonferenz mit unseren Experten zu dem entsprechenden Thema statt. Die hierzu erforderlichen Einwahldaten können Sie zusammen mit dem Registrierungsformular anfordern.* Bitte halten Sie zu den Telefonkonferenzen die Unterlagen bereit. Es ist von Vorteil, wenn Sie während der Telefonkonferenzen Zugriff auf Ihr E-Mail-Postfach haben, um gegebenenfalls aktuelle Informationen zu erhalten.

Zu Beginn jeder Telefonkonferenz wird Christian Heger, Chief Investment Officer von HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH, eine etwa 15-minütige Einschätzung zu den Kapitalmärkten geben. Während der Telefonkonferenzen haben Sie die Möglichkeit, aktuelle Themen und Produkttrends mit Experten zu diskutieren.

Kosten

Ihnen entstehen – bis auf die Telefongebühren – keine Kosten.

Hinweise und Rückfragen

Für Hinweise und Rückfragen steht Ihnen Herr Olaf Riemer zur Verfügung (olaf.riemer@hsbctrinkaus.de bzw. Tel. +49 (0) 211/910-1435).

* Die Anzahl der Teilnehmer an den Telefonkonferenzen ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Themen und Zeitplanung

1. Wertsicherungsstrategien im Rahmen von Fondspolicen

- ▶ Versicherungsprodukte mit Wertsicherungselementen
- ▶ „Basiskonzepte“ zur Gestaltung von Wertsicherungsstrategien
- ▶ Parameter von Wertsicherungsstrategien (Sicherungsniveaus, Anlagehorizonte, risikobehaftete Investments)
- ▶ Einsatzmöglichkeiten unterschiedlicher Wertsicherungskonzeptionen
- ▶ (Rest-)Risiken für den Versicherer
- ▶ Trends & Beispiele

Versand der Präsentation:
02.–06. März 2009

Telefonkonferenz:
11. März, 10 Uhr

2. Optionen

- ▶ Puts und Calls
- ▶ Funktionsweise
- ▶ Optionspreis, innerer Wert und Zeitwert
- ▶ Kombinierte Strategien
- ▶ Einsatz in verschiedenen Marktphasen
- ▶ Die „Griechen“ – Wichtige Kennzahlen im Überblick
- ▶ Beispiele

Versand der Präsentation:
11.–15. Mai 2009

Telefonkonferenz:
20. Mai 2009, 10 Uhr

3. Variable Annuities

- ▶ Ursprung und Entwicklung
- ▶ Begriffliche Abgrenzung
- ▶ Risikostruktur
- ▶ Auszahlungsprofile verschiedener Produktausprägungen (GMDB/GMAB/GMIB/GMWB)
- ▶ Hedging
- ▶ Trends & Beispiele

Versand der Präsentation:
10.–14. August 2009

Telefonkonferenz:
20. August 2009, 10 Uhr

4. Zertifikate

- ▶ Grundsätzliche Merkmale von Anlagezertifikaten
- ▶ Discountzertifikate
- ▶ Bonuszertifikate
- ▶ Zertifikatefonds
- ▶ *Exkurs:* Aktienanleihen
- ▶ Trends & Beispiele

Versand der Präsentation:
12.–16. Oktober 2009

Telefonkonferenz:
22. Oktober 2009, 10 Uhr

5. Multi Asset

- ▶ Die „optimale“ Asset Allocation
- ▶ Abgrenzung zu anderen Strategien
- ▶ Rolle von fundamentaler und technischer Analyse
- ▶ Return-Prognosen
- ▶ Unterschiedliche Anlageklassen und ihr Einsatz
- ▶ Trends & Beispiele

Versand der Präsentation:
07.–11. Dezember 2009

Telefonkonferenz:
17. Dezember 2009, 10 Uhr

RÜCKANTWORT

Bitte zurück an:

HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH

Nadine Mockel

Fax: +49 (0) 211/910-1775

E-Mail: nadine.mockel@hsbctrinkaus.de

Füllen Sie bitte das folgende Formular **online** aus und senden Sie es per Fax oder E-Mail an nebenstehenden Empfänger.

Persönliche Daten

Name, Vorname: _____

Tätigkeitsschwerpunkt: Versicherungen Investments/Fonds
Sonstiges _____

Firma: _____

Funktion: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Anmeldung

Bitte senden Sie mir die Unterlagen zu.

Ich möchte an den Telefonkonferenzen teilnehmen.*

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten von HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH für Marktforschungs- und Informationszwecke gespeichert und verarbeitet werden und mir von dieser schriftlich, telefonisch oder per E-Mail Markt-, Produkt- und sonstige Informationen übermittelt werden. Ich kann hiergegen jederzeit mit Wirkung für die Zukunft formlos widersprechen. Kontakt: HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH, Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf, Telefon: 0211/910 4784, Fax: 0211/910 1775, E-Mail: fonds@hsbctrinkaus.de

Datum/Ort Unterschrift**

* Die Anzahl der Teilnehmer an den Telefonkonferenzen ist begrenzt.
Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

** Unterschrift nur bei Faxantwort notwendig.