



14. September 2017

VIFIT
Branchen-Treff

in Mitteldeutschland

Investment **Vorträge**

MAKLER Versicherungen

Messe Kontakte

IQ⁴LIFE

„Optimal positioniert für IDD und MiFID2.
Maßgeschneiderte Kooperationsmodelle für die
Fondsvermittlung als §34f-, §34d-, Haftungsdach-
vermittler oder als Ruhe(be)standslösung “

Die Zukunft der Fondspolice

Die Netto-Renten-Police mit Vermögensverwaltung und Erfolgsbeteiligung
flexibel, steueroptimiert und lebensbegleitend



Besuchen Sie uns am Stand 1
und den Vortrag 15:30 Uhr – 15:55 Uhr im Saal 1



IQ²strategies GmbH
www.iq4life.de

VORWORT



Dirk Erfurth
Geschäftsführender Gesellschafter
IQ²strategies GmbH



Handan Isik
Geschäftsführende Gesellschafterin
IQ²strategies GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
werte Aussteller und Produktanbieter,

wir begrüßen Sie herzlich zum VIFIT 2017- dem Branchentreff in Mitteldeutschland. VIFIT steht für Versicherungs-, Investment-, Finanzierungs-, Immobilien-, Tag in Mitteldeutschland.

Nach der erfolgreichen VIFIT- Premiere 2016 erhielten wir in vielen persönlichen Gesprächen mit Ausstellern und Fachbesuchern ein sehr positives Feedback. Dies bestärkt uns, den VIFIT als Branchentreff und Plattform für Vermittler und Produktanbieter in Mitteldeutschland zu organisieren und weiter auszubauen.

Auch und gerade in Zeiten neuer Medien, Digitalisierung, vielfältiger Kommunikationswege und breiter diversifizierter Vertriebskanäle sind und bleiben die Versicherungs-, Finanzanlagen- und Finanzierungsvermittler ein wichtiger Baustein für viele Unternehmen der Versicherungs- und Fondsindustrie und eine Person des Vertrauens für die Kunden.

Neue Rahmenbedingungen und Veränderungen (z.B. IDD, MIFID) erfordern immer wieder die Nachjustierung und die Neuausrichtung von Geschäftsmodellen und Prozessen.

Dabei bleiben die Stetigkeit und der Dialog zwischen Anbietern und Vermittlern ein bedeutender Bestandteil einer guten und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung.

Rechtzeitig vor dem Jahresendspurt erwarten Sie dieses Jahr 75 Aussteller und deren regionale Maklerbetreuer mit einem bunten Themenstrauß aus 20 hochaktuellen Fach- und Produktvorträgen!

Freuen Sie sich auf unsere Keynote-Speaker Mick Knauff und Norman Wirth und viele neue Impulse für Ihr Geschäft.

Für das leibliche Wohl wird natürlich kostenfrei den ganzen Tag gesorgt.

Ihr VIFIT- Team



Dirk Erfurth

&

Handan Isik

INHALT	Seite
VIFIT Ablauf	3
Ausstellerübersicht	4
Lageplan	5
Vortragsprogramm	6
Abendveranstaltung	8
Tombola, Teilnahmebedingungen, Gewinne und Sponsoren	15
Tombola-Teilnahmeschein	16



Starten Sie Ihr Business ins digitale Zeitalter.

Volle Vertriebspower –
Die kundenorientierte Serviceplattform
für Versicherungsmakler und Ihre Kunden.

VIFIT2017 - Stand 47 www.wefox.de/makler



Zeit	VIFIT- ABLAUF
08:30 Uhr	Einlaß
09:00 Uhr	Eröffnungsbegrüßung
09:10 – 18:00 Uhr	Vorträge
11:45 – 13:30 Uhr	Mittags-Buffer im Raum „Hirsch“
15:00 – 16:00 Uhr	Kaffee und Kuchen
18:10 Uhr	Tombola im Saal 1
ca. 18:20 Uhr	Ende
18:45 Uhr	VIFIT-Messe-Party (drinnen und draußen) mit Livemusik (Gruppe Passage) und einer extra Portion Humor mit Roy Reinker (Bauchredner) (nur für geladene Gäste)

KEYNOTE SPEAKER

Norman Wirth

Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Versicherungsrecht,
Vorstand AfW-Bundesverband
Finanzdienstleistung e.V.



Fachanwalt für Versicherungsrecht seit 2004
Mitglied des Bundesvorstandes seit 2004 und geschäfts-
führender Vorstand des AfW-Bundesverband
Finanzdienstleistung seit 2006
Datenschutzbeauftragter (TÜV®) seit 2016

Sachverständiger im Finanzausschuss des Deutschen
Bundestages zum Anlegerentschädigungsgesetz, zum
Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler-
und Vermögensanlagenrechts, zum Honoraranlagebe-
ratungsgesetz und zum Lebensversicherungsreform-
gesetz



Mick Knauff

Als Börsenkorrespondenten berichtet Mick Knauff
täglich live aus dem Frankfurter Handelssaal u.a. für das
Deutsche Anlegerfernsehen und N24.

Über diese Tätigkeit als Finanzjournalist hinaus ist Mick
Knauff als Moderator, Sprecher sowie Markenbot-
schafter aktiv.

Mick Knauff besticht durch seine starke Präsenz und
seine brillante Rhetorik.

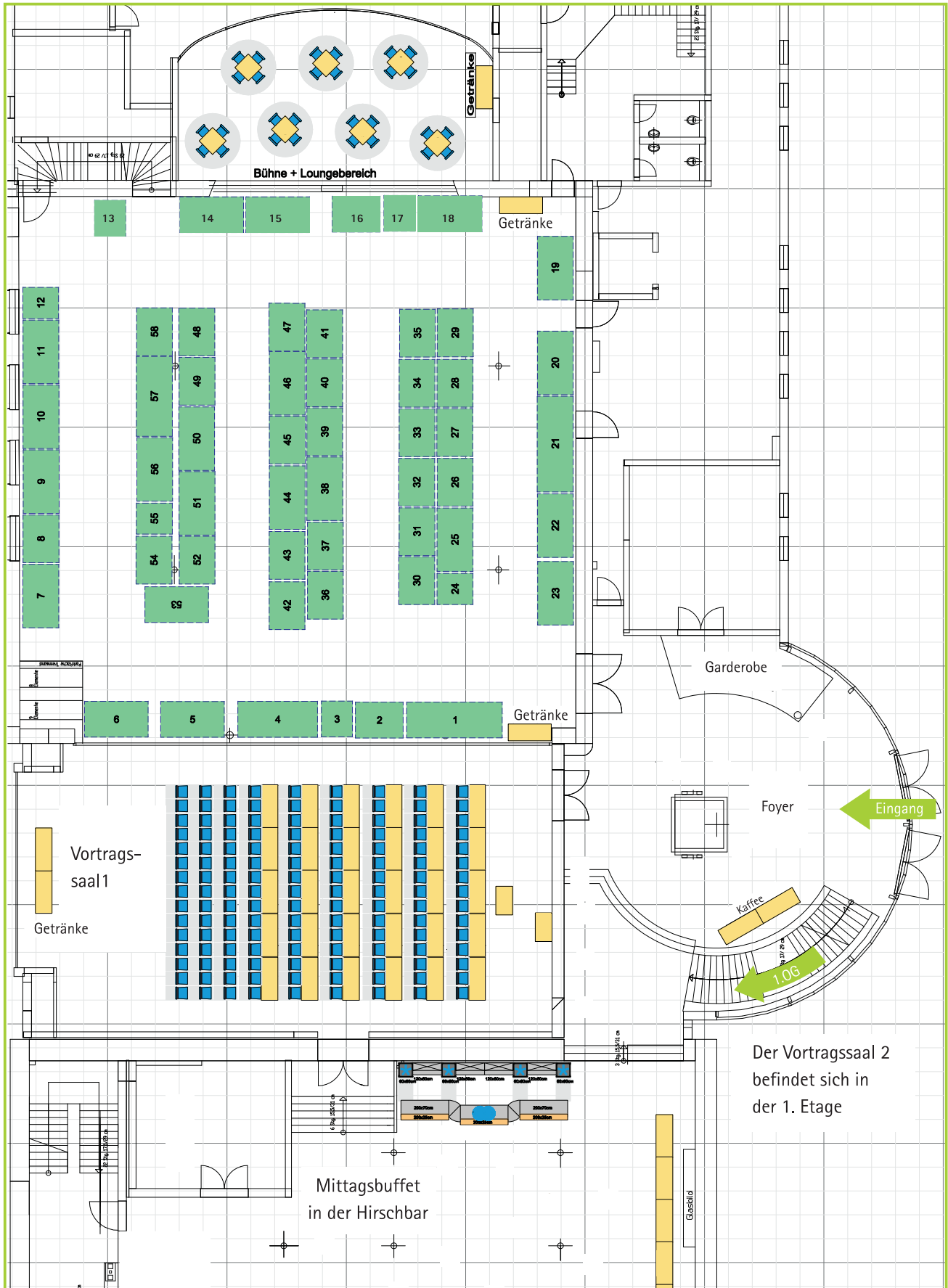
"Die geilste Stimme im deutschen Fernsehen!"

Oliver Welke, ZDF heute Show

AUSSTELLER

	Stand		Stand
A Adcuri GmbH	26	Hanse Merkur Leben	48
AfW Bundesverband FDL E.V.	2	HEK – Hanseatische Krankenkasse	7
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.	36	I ING DIBA AG	9
Alte Leipziger Versicherungen	36	INTER Krankenversicherung AG	53
AMEXPool AG	28	INTER Sachversicherung	53
asspario Maklerservice GmbH	44	InterRisk	40
asspario AG	44	IQ²strategies GmbH	1
AXA Lebensversicherung	25	IQ² Coaching	1
B Barmenia Krankenversicherung a.G.	26	iShares	52
Barmenia Leben a. G.	26	J Janitos Versicherung AG	19
Basler Lebensversicherungs AG	39	K kapilendo AG	31
BKK Mobil Oil	51	L LBN Versicherungsverein a.G.	32
BlackRock	52	M Medien-Versicherung a.G.	43
C Canada Life Ass. Eur. plc. NL für Deutschland	29	MiBB Maklerverbund	55
CoDie software products e.K.	17	Monuta Versicherungen	22
Consal MaklerService GmbH	42	Morgen und Morgen	41
Continental Versicherungsverbund	6	Münchener Verein Versicherungen	13
crestfinanz GmbH	23	N NÜRNBERGER Versicherung	14
D DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH	12	P Pavago GmbH	49
DER SACHPOOL	18	PS – Pension Solutions GmbH	24
DF Deutsche Finance Group Holding AG	54	prokundo GmbH	34
Die Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G.	58	R Rhion Versicherung AG	15
Die Dortmunder	34	S SdV e.V.	37
DMB Rechtsschutz-Versicherung AG	30	SDK / Süddeutsche Krankenversicherung a.G.	56
DOCURA Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	10	Swiss Life AG	50
DRMM Maklermanagement AG	39	T Techniker Krankenkasse	38
DWS Investments / DEAM	27	U UKV–Union Krankenversicherung AG	42
E Europa Versicherungen	11	uniVersa	51
EXPORO AG	4	V Versicherungsbote Verlag (MaklerUni)	8
F Fidelity International	35	VersicherungsJournal.de	46
finanzcheckPRO	5	Versicherungskammer Bayern	42
FinanzPortal24 GmbH	21	VersOffice GmbH	3
G gesundwerker eG	57	VOLKSWOHL BUND Versicherungen	34
GSR Maklerverbund GmbH	7	VPV – Vereinigte Post. Die Makler AG	45
H Hallesche Krankenversicherung a.G.	36	W WeltSparen	33
Hannoversche Lebensversicherung AG	16	wefox Germany	47
Hanse Merkur Versicherungsgruppe	48	Z ZINSPILOT	20

LAGEPLAN



Der Vortragsaal 2 befindet sich in der 1. Etage

Zeit VORTRÄGE Tagungssaal 1 – EG
Tagungssaal 2 – 1.OG

09:00 – 09:15 Uhr	Begrüßung durch die Veranstalter	
09:15 – 10:00 Uhr	Mick Knauff (Journalist und N24 Börsenkorrespondent) „Die aktuelle Situation an den Börsen, der Weltwirtschaft, der Politik und die Notenbanken im Zusammenhang betrachtet“	
10:05 – 10:30 Uhr	FinanzcheckPro „Der einfache Weg zum Geld! Innovative Ideen, wie die Vermittlung von Ratenkrediten einfach und unkompliziert in die Kundenansprache integriert werden kann.“	iShares /BlackRock „Trends in der Finanzberatung & ETF Anlageideen“
10:35 – 11:00 Uhr	EXPORO AG „Crowdinvesting für Immobilien: Die innovative Kapitalanlage für Ihre Kunden. Mit Crowdinvesting für Immobilien können Ihre Kunden jetzt online, einfach und direkt investieren. Sichern auch Sie sich laufende Einnahmen – mit minimalem Aufwand!“	SdV e.V. „Einfach(er) dokumentieren – Mit ELBE online vom SdV – Lernen Sie die Vorteile des funktionalen Dokumentationsportals kennen“
11:05 – 11:30 Uhr	INTER Versicherung „Komposit-Gewerbe“	DWS Investment / DEAM „Die Böse Null – Anlagechancen im Niedrigzinsumfeld, unterteilt in AV Markt und Zielsparen,“
11:35 – 12:00 Uhr	ING-DIBA AG „Baufinanzierung im digitalen Wandel“	asspario Versicherungsdienst AG „ asspario – der digitale Assekurateur: Moderne Versicherungslösungen schlank umgesetzt!“
Mittagspause	Mittagspause	Mittagspause
13:00 – 13:25 Uhr	Finanzportal24 GmbH „Die Niedrigzinsphase als unschlagbares Beratungs- und Verkaufsargument für fondsbasierte Altersvorsorgekonzepte“	GSR Maklerverbund GmbH + HEK Hanseatische Krankenkasse „GKV+ Konzept = Attraktiv für Ihren Kunden, lukrativ für Sie (4x Provision)“
13:30 – 13:55 Uhr	InterRisk Versicherungen „Die Unfallversicherung der InterRisk“	Deutsche Finance Group „Vertriebskonzept speziell für Versicherungsmakler: 100% Stornofrei plus laufende Gewinnbeteiligung – Bestands-garantie zur Altersab-sicherung – Haftungsübernahme in der Beratung/Produkt (ohne §34f)“
14:00 – 14:25 Uhr	DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH „Halbieren Sie Ihre Kosten und verdoppeln Sie Ihre Umsätze. Mit digitaler Assistenz zum Erfolg“	BKK Mobil Oil+ uniVersa „Ein Drachenstarkes Team: BU und KV-Zusatz Refinanzierung durch die BKK Mobil Oil“
14:30 – 14:55 Uhr	wefox Germany „Mit wefox fit in die Zukunft – Wie Sie als Makler Ihre Bestände digitalisieren und neue Kunden gewinnen können.“	Consal MaklerService GmbH „Enormes Umsatzpotential schnell und einfach mit unserer betrieblichen Krankenversicherung“
15:00 – 15:25 Uhr	Basler Lebensversicherung „Basler Hattrick 2017 – SBU, RiLV und FondsRente in Spitzenpositionen“	Hanse Merkur Versicherungsgruppe „Macht die GKV noch Sinn? Warum PKV!“
15:30 – 15:55 Uhr	IQ²strategies GmbH „Optimal positioniert für IDD und MiFID2. Maßgeschneiderte Kooperationsmodelle für die Fondsvermittlung als §34f-, §34d-Haftungsdachvermittler oder als Ruhe-(be)standslösung“	AMEXPool AG „Sachgewerbebestand schützen mit dem AMEX-bAV-Konzept – Vorsorgelösungen für kleine und mittelständische Betriebe“
16:00 – 17:15 Uhr	RA Norman Wirth (AfW) „Quo Vadis Makler 2018: Branche im Wandel IDD, MiFID2, Digitalisierung“	
17:20 – 18:00 Uhr	Mick Knauff lädt zur Diskussionsrunde zum Thema: „Anlage im Wandel – Welche Lösung und Möglichkeiten hat ihr Kunde, um auch in der 0 Zinsphase nicht nur sein Vermögen zu bewahren – sondern weiter auszubauen“	
ca. 18:10 Uhr	TOMBOLA - Ziehung der Gewinner	



WohnImmobilienKreditRichtlinie (WIKR)?

Wir haben die beste Lösung für Sie!

Kundenwunsch, Beraterempfehlung und Risikoaufklärung: Durch standardisierte Fragen werden die Präferenzen und Risikoneigung des Kunden ermittelt und schriftlich im System festgehalten. Anhand dieser Ergebnisse muss der Finanzierungsberater seine Empfehlung aussprechen und solche entsprechend begründen und dokumentieren. Zudem muss im Zuge der **WIKR** auch konkret über Risiken einer Baufinanzierung informiert werden. Eine Dokumentation zur Information über Zinsänderungs-, Einkommensminderungs-, gegebenenfalls Mietausfalls- und Wertverlustrisiko ist jetzt vorgeschrieben. Die Erstellung eines Beratungsprotokolls erfolgt dann automatisch mit Erzeugung eines Angebots.

crestfinanz und **EUROPACE 2** bieten die perfekte Lösung für die neuen Dokumentationsanforderungen und für Ihre **WIKR-konforme Kundenberatung**.

Jetzt
informieren
und Partner
werden!

Weitere Infos unter : **0921 / 560 705-600** oder online: **www.crestfinanz.de/WIKR**

ABENDVERANSTALTUNG

Mit unseren geladenen Gästen findet ein erfolgreicher Tag locker und entspannt seinen Ausklang mit köstlichen Fingerfood und leckeren Getränken. In einer entspannten Atmosphäre können Sie Ihre Gespräche vertiefen und den Tag revue passieren lassen. Im Hintergrund werden Sie mit Livemusik von der Gruppe Passage begleitet. Für eine extra Portion Humor wird Roy Reinker sorgen. Mit ihm werden Ihre Lachmuskeln nicht zu kurz kommen.

Wir freuen uns, mit Ihnen zusammen unseren Messeabschluss zu feiern.

Ihr VIFIT- Team



Handan Isik und Dirk Erfurth





Das Programm für Makler!

- ✓ **Feste Provision** i.H.v. 1 % auf jedes Investment und Finanzierungsprojekt
- ✓ **Kein Dokumentationsaufwand** dank digitalem Prozess
- ✓ **Attraktiver Zins** für Ihre Kunden: 2,49 % bis 11,99 % p.a.

Crowdfinanzierung für erfolgreiche Unternehmen.
www.kapilendo.de



**Vermitteln Sie Ihre Kunden an Pavago...
und profitieren Sie in vielerlei Hinsicht:**

Durch einen Strom- und Gasanbieterwechsel sparen Privathaushalte, Gewerbe- und Industriekunden je nach Verbrauch bis zu mehreren hundert Euro jährlich ein. Wir von Pavago bringen Licht in den Tarifdschungel der Energieanbieter und helfen so, die Kosten Ihrer Kunden zu senken. Werden Sie Pavago-Vertriebspartner. So verdienen auch Sie an den sinkenden Energiekosten Ihrer Kunden und erschließen sich gleichzeitig neue Einkommensquellen.

**MAKLERMANDAT AUFNEHMEN UND –
SOFORT DURCHSTARTEN**

TAGUNGSNOTIZEN

Der **LBN** ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und wurde 1845 als "Lehrer-Brandversicherungsverein" in Hannover gegründet.

Wir bieten unsere Produkte im gesamten Bundesgebiet ohne Beschränkung auf bestimmte Berufe oder Personen an und arbeiten nach dem Prinzip der Solidargemeinschaft, kundennah, unbürokratisch, flexibel und schnell.

Unverändert erhalten unsere Mitglieder eine **Beitragsrückvergütung** in der Hausrat- und Glasbruchversicherung.

Unsere Konzentration liegt in den Versicherungssparten Hausrat-, Elementarschaden-, Glasbruch- und Unfallversicherung.

Mit einem qualitativ hochwertigen Versicherungsschutz zu attraktiven Beiträgen sind unsere **vier Hausrattarife** sehr gut platziert. Zusätzliche Einschlüsse, wie z.B. Pendlerwohnung, Elementargefahren, Studentenversicherung, Fahrraddiebstahl etc. sind jederzeit gegen einen geringen Mehrbeitrag möglich.

Im Bereich Unfallversicherung bieten wir unsere drei neuen Toptarife **LBN-GUT**, **LBN-BESSER** und **LBN-BESSER+** mit den versicherbaren Progressionsstaffeln 225 %, 350 % und 500 % an. Diese Tarife beinhalten Leistungen, die über den gängigen Unfallbegriff hinausgehen, wie z. B. Eigenbewegung, kosmetische Operationen, Zahnersatz, Such-, Bergungs- und Rettungskosten.



Die LBN-Assistance rundet das Angebot ab. Diese kann separat oder als Erweiterung zur Unfallversicherung abgeschlossen werden. Der Malteser Hilfsdienst ist unser langjähriger, kompetenter Partner und erbringt Hilfeleistungen für die versicherte Person wie z.B. Mahlzeitendienst, Haushaltsreinigung, Fahrdienste und vieles mehr.

Besuchen Sie uns auf der VIFIT Messe, Stand 32, wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Mit freundlichen Grüßen

LBN Versicherungsverein a.G. (VVaG)
Groß-Buchholzer Kirchweg 49
D-30655 Hannover

Tel.: 0511 544888-0
Fax: 0511 544888-22
E-Mail: info@lbn.de
Web: www.lbn.de



Der einfache Weg zum Geld!



Messestand
Nr. 5 auf der
VIFIT!

Steigen Sie jetzt in die Vermittlung von Ratenkrediten ein!

Dank günstiger Zinsen und der ausgezeichneten Vergleichstechnologie von finanzcheckPRO, eine Marke von FINANZCHECK.de, können Sie Ihren Kunden jetzt dabei helfen, die passende Finanzierung zu finden.



Das Plus für Ihre Kunden

Sie nutzen das aktuell günstige Zinsniveau aus und können Wunsch-Investitionen endlich wahr werden lassen.



Das Plus für Sie

Sie erweitern Ihr Serviceportfolio mühelos um den Wachstumsmarkt Ratenkredite und profitieren von attraktiven Vergütungen.

Vortrag: „Der einfache Weg zum Geld!“

Marcel Neumann von finanzcheckPRO zeigt innovative Ideen auf, wie Sie die Vermittlung von Ratenkrediten einfach und unkompliziert in Ihre Kundenansprache integrieren.



M&M OFFICE

WIR BIETEN PROFESSIONELLE VERGLEICHS- UND ANALYSESOFTWARE FÜR VERSICHERUNGSTARIFE



- Neutrale Analysen
- Spartenübergreifende Vergleiche und Berechnungen
- Sekundenschnell & detailgenau



- Digitale Prozessunterstützung
- Risikovorfrage und Risikoprüfung
- Sichere Datenübertragung
- Elektronische Unterschrift
- Beratungsdokumentation
- Schnittstellen



- Kundenverwaltung
- DEFINO (Finanz- und Bedarfsanalyse)
- Ermittlung der Risikoneigung für die Altersvorsorge nach Volatium
- Lückenberechnung



IHR PARTNER FÜR GEWERBLICHE DECKUNGSKONZEPTE UND BETRIEBLICHE VORSORGE LÖSUNGEN

- TOP-Versicherungsgesellschaften
- TOP-Preis- / Leistungsverhältnis
- TOP-Courtage
- TOP-Abwicklung
- TOP-Zusammenarbeit
- Exklusive Rahmenverträge
- Online-Beantragung

Rufen Sie unser Experten-Team an:
+49 (0) 76 31 / 36 40 – 0
oder schreiben Sie uns eine E-Mail:
info@amex-online.de

**ÜBER 150.000 VERTRÄGE.
MIT DER AMEXPOOL AG
FAHREN SIE GUT.**

Leistung verbindet!

Betriebshaftpflicht & Co

für Ihre Kleinunternehmer.

Sie haben die Wahl ~~X~~ – wir haben das Angebot:

- ☐ Haftpflicht
- ☐ Inhalt
- ☐ Gebäude
- ☐ Maschinen
- ☐ Bauleistung
- ☐ Montage
- ☐ Elektronik
- ☐ Photovoltaik

NEU!

NEU!

Jetzt Angebot anfordern:

Maklerservice Gewerbe · Tel. 0621 427-2730

Fax 0621 427-7230 · maklerservice-gewerbe@inter.de

www.makler-gewerbeschutz.de



inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

... ich denke
an mein
Zuhause

PROTECT unser Produkt Ihr Vorteil

Sie haben den Anspruch Ihren Kunden hochwertigen Hausratschutz anzubieten.

Dann sind wir, mit mehr als 100 jähriger Erfahrung der richtige Partner für Sie.

Mit dem PROTECT Hausrattarif haben wir ein leistungsstarkes Paket geschnürt.

- Fahrraddiebstahl ist 24 h versichert – kostenfrei stets 1 % der Versicherungssumme – natürlich höher, wenn gewünscht gegen Beitrag.
- Obliegenheitsverletzung einschl. der Verletzung von Sicherheitsvorschriften und vieles mehr.

Besuchen Sie uns auf der VIFIT und sprechen Sie mit uns über Beitragsrückerstattung für Ihre Kunden.

Wir freuen uns auf Sie.

DOCURA VVaG
VERSICHERUNGEN

Vertrauen auf Gegenseitigkeit

Königsallee 57
44789 Bochum

Tel 0234-93715-0
Fax 0234-93715-99

info@docura.de
www.docura.de

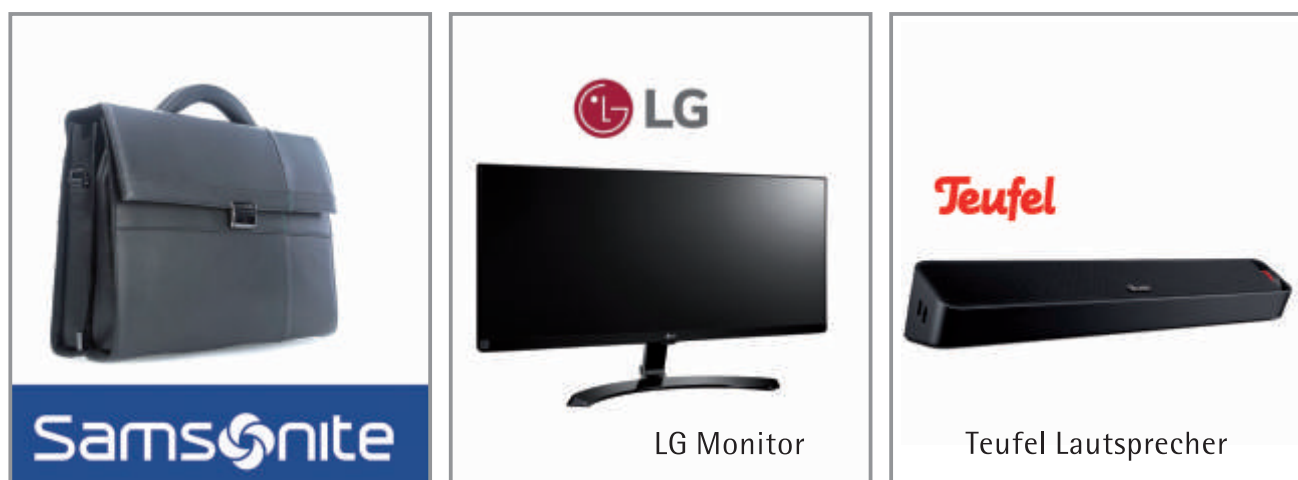
TAGUNGSNOTIZEN

TOMBOLA

Teilnahmebedingungen Tombola

Die Teilnehmer zur Tombola müssen Makler und mindestens 18 Jahre alt sein. Sie besuchen mindestens 10 Aussteller und lassen die Felder auf Seite 18 im Prospekt gegenzeichnen. Vergessen Sie Ihren Namen nicht oben rechts zu notieren und stecken den Teilnahmechein in die Box, welche am Stand von IQ² strategies GmbH steht. Das sind die Grundvoraussetzungen zur Teilnahme. Um ca. 18.10 Uhr beginnt die Ziehung der Gewinner im Tagungsraum 1. Wenn ein Gewinner bei der Verlosung nicht anwesend ist, verfällt dessen Gewinnanspruch und es wird weiter gezogen!

Zu gewinnen gibt es diese drei Hauptpreise und viele weitere Gewinne:



Wir bedanken uns für die freundliche Unterstützung der Tombola bei:



TOMBOLA

Name/Firma



Adcuri	AfW Bundesverband FDL	Alte Leipziger	AMEXPool	asspario	AXA LV	Barmenia
Basler	BKK Mobil	BlackRock	Canada Life Ass. Eur. plc. NL für Deutschland	CoDie software products	Consal Makler Service	Continentale
Crestfinanz	DEMV Deutscher Maklerbund	DER SACHPOOL	Deutsche Finance Group	Die Bayerische	DIE DORTMUNDER	DMB Rechtsschutzversicherung
DOCURA	DRMM Maklermanagement	DWS/DEAM	Europa	EXPORO	Fidelity International	Finanzcheck Pro
Finanzportal 24	gesundwerker eG	GSR Maklerverbund	Hallesche	HANNOVERSCHE	Hanse Merkur	Hanseatische Ersatzkrankenkasse
ING-DIBA	INTER Versicherungsgruppe	InterRisk	IQ ² strategies	iShares	janitos	kapilendo
LBN	Medien-Versicherung	MiBB Maklerverbund	Monuta	Morgen & Morgen	Münchener Verein	Nürnberger
Pavago	PS – Pension Solutions	prokundo	Rhion Versicherung	SdV	Süddeutsche Kranken	Swiss Life
Techniker Krankenkasse	UKV-Union	uniVersa	Versicherungsbote Verlag	Versicherungs-Journal.de	Versicherungskammer Bayern	VersOffice
VOLKSWOHL BUND	VPV-Vereinigte Post	WeltSparen	wefox Germany	ZINSPILLOT	Teilnahmebedingungen siehe Seite 15 Name nicht vergessen.	

IQ COACHING

Weck den Tiger in Dir!



Individuelle Coaching und Workshop - Angebote
für Kundenveranstaltungen, Maklerevents und
Vertriebsschulungen.

Planen Sie mit uns und buchen Sie
Ihre Termine für 2018.

Mutig

Kämpferisch

Wachsam

Sensibel

Durchsetzungsstark

Selbstbewusst



IQ²strategies GmbH

www.Coaching-strategies.de

Impressum

verantwortlich für den Inhalt: Handan Isik, IQ²strategies GmbH,

Hechinger Str. 1, 09212 Limbach – Oberfrohna, Telefon 03722 – 90057

Redaktionsschluss: 15. August 2017

Auflage: 600 Stück

Satz und Umsetzung: quip Designstudio Andrea Wurm

IQ4INVEST



„Optimal positioniert für IDD und MiFID2.
Maßgeschneiderte Kooperationsmodelle für die
Fondsvermittlung als §34f-, §34d-, Haftungsdach-
vermittler oder als Ruhe(be)standslösung “

Die Zukunft der Fondsvermittlung

Die Elite der Vermögensverwalter in einem Depot –
maßgeschneiderte Investmentstrategien für jeden Anlegertyp



Besuchen Sie uns am Stand 1
und den Vortrag 15:30 Uhr – 15:55 Uhr im Saal 1



IQ²strategies GmbH
www.iq4invest.de