

DAS TAGUNGSPROGRAMM IM ÜBERBLICK

15.05.2025

Ablauf

9:30 Uhr Anmeldung / Empfang mit Kaffee und Tee

10:30 Uhr Begrüßung, Frank Engel –

RAUM PLATEAU

10:35 Uhr Sandra Navidi Wie tickt Amerika und was steht uns noch bevor?

RAUM PLATEAU

11:45 Uhr Workshoprunde 1 (siehe Übersicht auf den Folgeseiten)

12:15 Uhr Mittagspause

13:20 Uhr Workshoprunde 2 (siehe Übersicht auf den Folgeseiten)

14:00 Uhr Workshoprunde 3 (siehe Übersicht auf den Folgeseiten)

14:40 Uhr Workshoprunde 4 (siehe Übersicht auf den Folgeseiten)

15:10 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr Prof. Dr. Isabell Welpe

RAUM PLATEAU

Wie tiefgreifend wird KI

unsere Unternehmen auf den Kopf stellen?

16:45 Uhr Get-Together im Kap Europa (bis ca. 18:00 Uhr)

Raum Workshop-Runde I

11:45 bis 12:15 Uhr

Solar

Zeitenwende 2.0 – Europa und China in einer sich verändernden Welt

Holger Brüll, MEAG Research Volker Plate, MEAG

Satellit

Alternative Investments – Chancen und Herausforderungen in der aktuellen Praxis

Markus Weiss, Universal-Investment-Gesellschaft mbH Andreas Gessinger, Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Stratus

Zukunft im Asset Management und der Kapitalverwaltung: Anleger, Assets und Fondsstrukturen

Jörg Stotz, HANSAINVEST Björn Drescher, Drescher & Cie

Risikomanagement im Fokus – Lösungen für unabhängige Vermögensverwalter in einem dynamischen Markt

Udo Kersting, Infront

Darum geht's in diesem Workshop:

Europa reagiert mit großen Ausgabenprogrammen auf die Zeitenwende. China macht dagegen fiskalisch weniger, aber wendet sich seit einigen Jahren als Reaktion auf den Handels- und Technologiekrieg der Industriepolitik zu – mit massiven globalen Implikationen.



Darum geht's in diesem Workshop:

In einem wechselseitigen Austausch zwischen den Referenten gibt Universal-Investment ein Update aus der Welt der Alternativen Investments, wie z.B. "ELTIF 2.0" und den "Infrastruktur-Sondervermögen".

Die aktive Mitwirkung des Publikums über entsprechende Fragen ist ausdrücklich willkommen!



Darum geht's in diesem Workshop:

Die Welt ist im Wandel und auch unsere Branche. In dem Gespräch diskutieren Björn Drescher und Jörg Stotz über Märkte, Technologien, Regulatorik, Wirtschaft, Politik und Anlegerverhalten in einem herausfordernden Umfeld und teilen Ihre Sicht zu zukünftigen Entwicklungen im Asset Management und in der Vermögensverwaltung.



Darum geht's in diesem Workshop:

Ein effektives Risikomanagement ist heute unerlässlich. In diesem Vortrag gibt Infront exklusive Einblicke in die Roadmap 2025 mit Fokus auf innovative Risikomanagement-Lösungen.

Erfahren Sie, warum proaktives Risiko-Monitoring nicht nur zur Compliance, sondern auch zur Wettbewerbsstärke beiträgt – und welche Tools Sie dabei unterstützen können.



Raum Workshop-Runde II ——

13:20 bis 13:50 Uhr

Solar

Kunst als Investment – aktuelle Trends und Entwicklungen im Spannungsfeld der Märkte

Dr. Maximilian Wolters, UBS Europe SE

Satellit

Mensch bleibt Mensch: Digitalisierung als Hebel für engere Kundenbeziehungen

Torsten Reischmann, FINAplus GmbH

Stratus

Finance - unser Herzensthema sichtbar gemacht

Jürgen Schmitt, Deutsche Bank

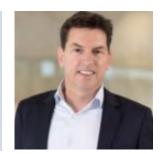
Das Fondsgespräch: Praxiswissen im offenen Dialog

Martin Genannt, Axxion S.A. Frank Lang, Axxion S.A.

Darum geht's in diesem Workshop:

Immer mehr Investoren kaufen Kunst auch als Wertanlage.

- Was sind die Besonderheiten und Risiken, die es bei Kunst-Investments als Asset-Klasse zu beachten gibt?
- Welche Renditen lassen sich erzielen?
- Welche Trends sind für einen global vernetzten und wirtschaftlich orientierten Kunstmarkt im Jahr 2025 erkennbar?



Darum geht's in diesem Workshop:

Die fortschreitende Digitalisierung wirft die Frage auf, wie Vermögensverwalter den Trend zu immer mehr Kundenkontakt aufrechterhalten können, um mit den Anforderungen ihrer Kunden Schritt zu halten. Wir widmen uns im Workshop den weniger offensichtlichen Stellschrauben der Digitalisierung, mit denen sich Vermögensverwalter mehr Zeit für ihre Kunden zurückholen.



Darum geht's in diesem Workshop:

Beschäftigen Sie auch die folgenden Fragen:

- Wie wecke ich Interesse für meinen Content auf LinkedIn?
- Wie bekomme ich eine aktive Community?
- Was ist die "Secret Sauce" eines guten Posts?

Jürgen Schmitt, der bekannter Corporate Influencer, teilt seine LinkedIn-Tipps.



Darum geht's in diesem Workshop:

Die Zukunft des Advisory-Modells, ESG, ELTIF, ETF & Active ETF, die Herausforderungen im Vertrieb - Themen, die die Fondswelt aktuell bewegen.

Freuen Sie sich auf einen interaktiven Austausch mit Experten – praxisnah und direkt!



Raum Workshop-Runde III ——

14:00 bis 14:30 Uhr

olar

Von Trends zur Transformation – Innovative Lösungen für den digitalen Wandel im Wealth Management

Christian Friedrich, aixigo an Amundi Company

Satellit

Vermögensnachfolge mit Nießbrauch an Wertpapieren

Naomi Bitter, V-Bank René Niemann, V-Bank

Stratus

High Yield Anleihen doch eine attraktive Asset-Klasse?

Thomas Meyer, Degroof Petercam AM

Private Markets: Warum Vermögende immer öfter einsteigen

Reto Stohler, LGT Bank AG

Darum geht's in diesem Workshop:

Angesichts des Great Wealth Transfers und der steigenden Ansprüche der nachrückenden Generationen müssen Vermögensverwalter innovative Lösungen finden. Amundi hat mit seiner ALTO-Plattform eine modulare Antwort auf diese Herausforderungen entwickelt. Entdecken Sie, wie die Amundi ALTO Plattform Ihnen helfen kann, den Erwartungen der Kunden von morgen gerecht zu werden.



Darum geht's in diesem Workshop:

Nutzen Sie die Vorteile der Nachfolgeplanung: Schaffen Sie Mehrwerte für Ihre Kunden, sichern Sie eine enge Kundenbeziehung und machen Sie auf sich aufmerksam. Erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten einer Schenkung von Wertpapieren unter Vorbehalt des Nießbrauches im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge.



Darum geht's in diesem Workshop:

EUR High Yield Anleihen bieten attraktive Chancen. Die Stabilität der Emittenten und die niedrige Verschuldung haben zu robusten Margen geführt. High Yield Anleihen stellen eine widerstandsfähige Anlageoption dar, die von der wirtschaftlichen Dynamik und den geldpolitischen Maßnahmen der EZB profitieren könnte.



Darum geht's in diesem Workshop:

Private Markets Anlagen erfreuen sich wachsender Beliebtheit – und führen zu Abflüssen aus der liquiden Vermögensverwaltung.

Erfahren Sie, wie Sie die Vorteile dieser Assetklasse und die Bedürfnisse Ihrer Key-Kunden gemeinsam bedienen können.



Raum Workshop-Runde IV —

14:40 bis 15:10 Uhr

olar

Oddo BHF Kapitalmarktupdate 2025: Was war, was kommt?

Patrick Mertens, Oddo BHF

Satellit

Ist der ELTIF 2.0 wirklich ein Gamechanger?

Gunnar Rieke, Donner & Reuschel Aktiengesellschaft Stefan Forse, Donner & Reuschel Aktiengesellschaft

Stratus

ESG Investments: die Bedeutung der ESMA Leitlinien und die Perspektive von Privatkunden

Katharina Nickel, DAB BNP PARIBAS



Künstliche Intelligenz bei Privatbanken. Der neue Chef im Beratungswesen?

Christian Weil, ABN AMRO

Darum geht's in diesem Workshop:

Patrick Mertens, Senior Investment Stratege und Portfolio Manager der Oddo BHF SE, beleuchtet die wesentlichen wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen und Trends des Jahres 2025. Dabei geht er auch auf konkrete Strategien in der Vermögensverwaltung ein, um in diesen unsicheren Zeiten einen Mehrwert gegenüber Kunden liefern zu können.



Darum geht's in diesem Workshop:

Die Reform des ELTIF hat zu Veränderungen geführt, mit denen der Investoren-Zugang zu den Private Markets weiter vereinfacht wurde, bei ähnlich hohem Anlegerschutz wie bei UCITS-Fonds oder ETFs. Wir möchten die Vor- und Nachteile des ELTIF 2.0 herausarbeiten, einen Erfahrungsbericht aus unserer Verwahrstellenpraxis liefern und mit Ihnen über die Attraktivität des Produktes diskutieren.



Darum geht's in diesem Workshop:

Der Vortrag beleuchtet die Bedeutung der ESMA-Leitlinien und die Auswirkungen auf ESG-bezogene Fondsnamen. Doch wie steht es um das Interesse an nachhaltigkeitsbezogenen Investments? Anhand einer kürzlich durchgeführten Studie betrachten wir hierbei die Perspektive von Privatkunden.



Darum geht's in diesem Workshop:

KI verändert heute schon das Arbeiten bei Privatbanken. Routineaufgaben werden automatisiert, was Berater neu positioniert. Bleibt ihre Expertise in der Kundenberatung unverzichtbar? Wie gehen wir mit diesen Entwicklungen bei der ABN AMRO und Bethmann Bank damit um? Welche Trends sehen wir? Kann Mensch-Maschine-Kooperation eine mögliche Antwort sein?

