

13. Jahreskongress für das Privatkundengeschäft

€ 100,- Frühbucherrabatt
bis zum 30. November 2006 –
Melden Sie sich schon jetzt an!

BANKING WORLD[®] 2007

Neue Impulse für Ihr Retail und Private Banking

Kongress:

13. und 14. Februar 2007 in München

Workshoptag:

15. Februar 2007 in München



Unter dem Vorsitz von:

Prof. Dr. Arnd Wiedemann
Universität Siegen



Ihre Keynote Speaker:

Dr. Friedhelm Boschert
Vorstandsvorsitzender,
Volksbank International AG



Peter Buschbeck
Mitglied des Vorstandes,
SEB AG



Dr. Alexander Erdland
Vorsitzender des Vorstandes,
Wüstenrot & Württembergische AG

Trends – Strategien – Perspektiven

Aktuelle Erfolgsbeispiele
aus der Praxis

6 Fach- und Diskussionsforen
und 2 Vertiefungsseminare

Zukunftsweisende Fachvorträge zu den Themen:

- Banking im 21. Jahrhundert: Geschäftsmodelle im Umbruch
- Neue Märkte und Chancen in den CEE-Ländern
- Mit Franchise die Vertriebskraft erhöhen
- Kritische Erfolgsfaktoren im Mobilien Vertrieb
- Das Tchibo-Konzept: Ansatz und Vorbild für die Finanzbranche?
- Beratungsqualität zwischen Kunden-Individualität und Standardprozessen
- Personalstrategien: Mitarbeiter erfolgreich finden und binden
- Die „mittleren Millionäre“ als Kunden gewinnen

Medienpartner:



Sponsoren:



Veranstalter:





Sehr geehrte Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

die Bank des 21. Jahrhunderts erlebt eine Evolution entlang der gesamten Wertschöpfungskette und macht vertriebsstarke Strategien und kundenorientierte Prozesse zu den zentralen Werttreibern. Darüber hinaus steht die Zukunft ganz im Zeichen des einzelnen Kunden – **das Privatkundengeschäft ist als das Erfolg versprechende Segment in die Köpfe der Bankenwelt zurückgekehrt!** Doch der Kampf um die Gunst jedes Kunden gewinnt fortlaufend an Intensität, da zunehmend europäische und internationale Player in den deutschen Markt drängen.

Ihr Ziel muss es daher sein, das Ertragspotenzial der Privatkunden optimal auszuschöpfen und international wettbewerbsfähige Renditen zu schaffen. **Denn nur mit innovativen Ideen und zukunftsichernden Strategien können Sie im Wettbewerb um dieses ertragreiche Geschäftsfeld erfolgreich bestehen.**

Im Mittelpunkt der **BankingWorld® 2007**, die bereits zum dreizehnten Mal stattfindet, stehen daher die optimale Erschließung des Privatkunden-Potenzials sowie erfolgreiche und effiziente Vertriebsansätze. Sie erfahren, welche aktuellen Herausforderungen auf Ihr Privatkundengeschäft zukommen und erhalten neue Impulse für Ihre Bindungs- und Akquisitionsstrategien sowie Beratungsansätze.

Vertiefungs-Workshops

Am dritten, getrennt buchbaren Tag können Sie je nach Interesse Ihr Wissen zu den Themen „**Loyalitätsprogramme im Privatkundengeschäft**“ oder „**Neukundenakquise und Bestandskundensicherung im Private Banking**“ vertiefen.

Stellen Sie sich Ihr **individuelles Kongressprogramm** zusammen und profitieren Sie optimal vom umfassenden Informations- und Diskussionsangebot sowie der begleitenden Fachausstellung.

Ich freue mich, Sie auf der BankingWorld® 2007 zu begrüßen! Für inhaltliche Fragen stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung!

Carmen Zotta



Carmen Zotta

Teamleiterin Finanzdienstleistungen
Tel.: 0 61 96/47 22-660
E-Mail: zotta@managementcircle.de

Wir danken dem Fachbeirat der **BankingWorld® 2007** für die inhaltliche Unterstützung!

Selten erfreute sich das Geschäft mit vermögenden Privatkunden in Deutschland einer solchen Beliebtheit. Entsprechend wächst die Anzahl der Anbieter und der einhergehenden Angebotsformen deutlich. Das Vorstellen und vertiefte Analysieren der Erfolgsstrategien bei der Umsetzung dieser Geschäftsform ist dabei von höchster Aktualität. Es bietet sowohl Reflektionsmöglichkeiten für die Erfolgsfaktoren als auch eine Ableitung von Trends und Perspektiven. Es freut mich sehr, diesen Prozess strukturell und mit einem eigenen Beitrag begleiten zu können.



Michael Rüdiger
Mitglied der Geschäftsleitung,
Credit Suisse, Zürich

Nicht die Summe ist das Maß aller Dinge, sondern der Mensch.

Mit aufdringlichem Produktverkauf ist kein Kunde mehr zu halten. Jetzt muss endlich wieder – nach jahrzehntelangem Absatzzdrill in Banken – der Mensch im Mittelpunkt stehen. Es geht um Seriosität, es geht schlicht um wirkliche Beratungstiefe, um persönliche Beratungsdialoge. Nur so lassen sich die tatsächlichen Wünsche der Kunden herausarbeiten. Die geforderte Aufmerksamkeit verbessert zudem die Qualität der Beziehung und stellt sie auf zuverlässige und ehrliche Fundamente. Ein verkaufender Berater macht nur kurzfristig die Bank ein Stückchen reicher. Ein menschenorientierter Betreuer hingegen macht den Kunden etwas reicher, ohne dabei selbst verhungern zu müssen.



Hans-Kaspar von Schönfels
Chefredakteur,
Elite Report Edition

Die Zeiten, in denen Kunden allein aus eigenem Antrieb ihren Bankberater besucht haben, sind wohl vorbei. Außerdem hat der zunehmende Wettbewerb innerhalb der Bankbranche, aber auch mit Autobanken, Direktbanken und Finanzproduktvermittlern dafür gesorgt, dass Finanzdienstleistungen weit stärker aktiv angeboten werden müssen. Gute Vertriebsfolge werden heute nur erreicht, wenn der Anbieter die Beziehung zum Markt und seinen Kunden aktiv managt.

Dies setzt jedoch eine Umorientierung im Vertriebsprozess, eine höhere Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter sowie den Einsatz der heute verfügbaren technischen Hilfsmittel für den systematischen Vertriebsprozess voraus.



Harald Strötgen
Vorsitzender des Vorstandes,
Stadtparkasse München



1. Kongresstag _____ Dienstag, 13. Februar 2007

- 8.45 Check-in und Ausgabe der Kongressunterlagen
- 9.30 Eröffnung der **BankingWorld® 2007**
- 9.45 **Banking im 21. Jahrhundert – Geschäftsmodelle im Umbruch**
Prof. Dr. Arnd Wiedemann, **Universität Siegen**
- 10.30 **Mobiler Vertrieb – ein Vertriebskanal mit Zukunft**
Ulrich Christmann, **Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG**
- 11.45 **Erfolgreiche Vertriebsstrategien im Privatkundengeschäft: Integration von Beratungs- und Betreuungsansätzen**
Dr. Stefan Everding, **AWD Holding AG**
- 12.30 **Allfinanz – eine „ewige“ Idee in der Realität des Marktes**
Dr. Alexander Erdland, **Wüstenrot & Württembergische AG**
- 14.45 – 18.30 Zwei parallele Fachforen:
Forum 1 – **Retail Banking**
Forum 2 – **Private Banking**
- 18.40 **Die Persönlichkeit macht den Unterschied!**
Jens Corssen, **Coach für Führungskräfte**
- 19.45 Get-Together

2. Kongresstag _____ Mittwoch, 14. Februar 2007

- 9.00 Eröffnung des zweiten Kongresstages
- 9.15 **Beratung im Spannungsfeld zwischen Kundenindividualität und Standardprozessen**
Harald Strötgen, **Stadtsparkasse München**
- 10.00 **Die Systematik stärkt die Moral der Kundenorientierung**
Hans-Kaspar von Schönfels, **Elite Report Edition**
- 11.30 – 13.15 Vier parallele Diskussionsforen:
Forum 1 – **Zielgruppen-Banking: Was sind die Erfolgsfaktoren?**
Forum 2 – **Den Kampf um die „mittleren Millionäre“ gewinnen**
Forum 3 – **Generationen-Banking: Von Architekten lernen**
Forum 4 – **Universal- vs. Spezialanbieter: Wer gewinnt im Privatkundengeschäft – und wie gewinnen Sie?**
- 14.45 **Die Zukunft liegt im Osten: Expansion in die CEE-Länder als Wachstumspfad**
Dr. Friedhelm Boschert, **Volksbank International AG**
- 15.30 **Erfolgsfaktoren für ein professionelles Stiftungsmanagement**
Johannes Baratta, **Deutsche Bank AG**
- 16.15 Ende des zweiten Kongresstages

Workshoptag _____ Donnerstag, 15. Februar 2007

- Zwei parallele Workshops 9.00 – 17.15
- Workshop 1: Loyalitätsprogramme im Privatkundengeschäft**
- Workshop 2: Neukundenakquise und Bestandskundensicherung im Private Banking**

Es erwarten Sie Praxisreferenten von

- **AWD Holding AG**
- **Bank Hofmann AG**
- **Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg Girozentrale**
- **Credit Suisse**
- **Deutsche Bank AG**
- **HANSEATIC BANK GmbH & Co. KG**
- **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA**
- **Postbank Finanzberatung AG**
- **SEB AG**
- **Sparda-Bank Münster eG**
- **Stadtsparkasse München**
- **Volksbank International AG**
- **Wüstenrot & Württembergische AG**

Sie treffen auf der BankingWorld® 2007

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung von:

- **Banken**
- **Sparkassen**
- **Genossenschaftsinstituten**
- **Direktbanken/Autobanken**
- **Bausparkassen**
- **Vermögensberatungs- und -verwaltungsinstituten**
- **Finanzdienstleistern**
- **Non- und Nearbanks**

Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche:

- **Privatkundengeschäft**
- **Retail Banking**
- **Private Banking**
- **Vermögensverwaltung und -management**
- **Wealth Management**
- **Vertrieb und Vertriebssteuerung**
- **Mobiler Vertrieb/Außendienstorganisation**
- **Marketing und Kommunikation**
- **(Key) Account Management**
- **Preis- und Produktmanagement**
- **Kundenberatung**
- **Personal**
- **Unternehmensplanung**

Plenum

Kongressleitung:

Prof. Dr. Arnd Wiedemann
Inhaber Lehrstuhl Finanz- und Bankmanagement,
Universität Siegen, Siegen

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Kongressunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Eröffnung der BankingWorld® 2007**9.45 Banking im 21. Jahrhundert –
Geschäftsmodelle im Umbruch**

- Die Evolution der Wertschöpfungsketten in Banken
- Die aktuelle Wertschöpfungsarchitektur
- Innovative Wertschöpfungsnetzwerke
- Geschäftsmodelle im Umbruch

Prof. Dr. Arnd Wiedemann

**10.30 Mobiler Vertrieb – ein Vertriebskanal
mit Zukunft**

- Der Markt
- Das Modell der Deutschen Bank
- Ein innovatives Anreizsystem als kritischer Erfolgsfaktor

Ulrich Christmann
Mitglied der Geschäftsleitung,
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG,
Berlin

11.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung**11.45 Erfolgreiche Vertriebsstrategien im
Privatkundengeschäft: Integration von
Beratungs- und Betreuungsansätzen**

- Trends im Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten
- Erfolgsfaktoren für die systematische Neukundengewinnung und Kundenanbindung
- Integration von Beratungs- und Betreuungsansätzen

Dr. Stefan Everding
Geschäftsführer,
AWD Holding AG, Hannover

**12.30 Allfinanz – eine „ewige“ Idee in der
Realität des Marktes**

- Die Idee – der Kunde im Mittelpunkt
- Zwischenbilanz – die Idee in der Praxis
- Allfinanz – eine Strategie für die Zukunft
- Erfolg am Markt – Chancen, Risiken, Voraussetzungen
- Unabhängigkeit, Kultur und Talent – Rohstoffe für Wachstum

Dr. Alexander Erdland
Vorsitzender des Vorstandes,
Wüstenrot & Württembergische AG, Stuttgart

**13.15 Gemeinsames Mittagessen und Besuch
der Fachausstellung**

Parallele Fachforen

Forum 1 – Retail Banking**14.45 Der mobile Vertrieb im Multikanalansatz
der Postbank**

- Postbank Finanzberatung AG – Strategien und Strukturen
- Der mobile Vertrieb als wichtiger Baustein einer Multikanalbank
- Schnittstellen mit dem Filialvertrieb, Gestaltung der Kundenüberleitungen
- Herausforderungen für die weitere Entwicklung

Gerhard Borchers
Vorstand, **Postbank Finanzberatung AG,** Bonn

**15.30 „Swedish Banking in Deutschland“ –
Innovative Strategien zur erfolgreichen
Marktpositionierung**

- Die Kundenbeziehung: Was Kunden wirklich wünschen und was Banken tatsächlich bieten
- Tchibo-Konzept „Jede Woche eine neue Welt“ – Ansatz und Vorbild für die Finanzbranche?
- Banken sind austauschbar: Gewinner emotionalisieren Dienstleistungen und Produkte
- Standardisierung vs. Individualisierung
- Mit intelligenten Kooperationen Kunden gewinnen und das Geschäft ausweiten

Peter Buschbeck
Mitglied des Vorstandes, **SEB AG,** Frankfurt/Main

16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung**17.00 Ertragsorientierte Kundenauswahl
im Bankenvertrieb**

- Nutzung von Risikodaten im Kampagnenmanagement der Neukundengewinnung
- Integration des Informationsmanagements
- Freisetzung von Ressourcen für Vertrieb und Kundenbindung durch Forderungsverkauf
- Kreditvergabe und Abschreibungsprozesse unter Einbeziehung von Informationen aus dem Forderungsmanagement

Torsten Brandes, Sprecher der Geschäftsführung,
HANSEATIC BANK GmbH & Co. KG, Hamburg
Michael Weinreich, Geschäftsführer,
EOS Gruppe, Hamburg

17.45 Kundenbindungsstrategien im Retail-Banking

- Die Sparda-Bank Münster eG als fokussierte Privatkundenbank
- Marktanalysen als Strategiefundament
- Kundenbindungsstrategien mit Erfolg
- Kundensegmentierung im Sinne einer qualitativen Kundenbindung
- Wie kann Kundenabwanderung konkret gestoppt werden?

Enrico Kahl, Vorsitzender des Vorstandes,
Sparda-Bank Münster eG, Münster

18.30 Wechsel ins Plenum



Forum 2 – Private Banking

14.45 Systematische Neukundengewinnung und Aktivierung im Individualkundengeschäft

- Erfolgsfaktoren und aktuelle Gestaltungsfelder der Neukundenakquise bei der Bank Hofmann
- In welchen Kundengruppen lohnt sich die Neukundenakquise?
- Verwendung interner Daten und deren systematische Erweiterung zur Aktivierung des Individualkundengeschäfts
- Strategischer Ausblick

Marco Styger, Teamleiter Private Banking Deutschland, **Bank Hofmann AG**, Zürich

15.30 Lösungsansätze für eine qualifizierte, MiFID-konforme Beratung von Private Banking-Kunden

- Wie kompliziert ist die Welt des Kunden? Welche Lösungen machen den Kunden zufrieden?
- Wie kann ich meine Private Banking-Berater richtig qualifizieren?
- Wie wird „wiederholbare“ Beratungsqualität sichergestellt? Welche Freiheitsgrade benötigen meine Berater?
- Warum hilft die MiFID?

Dr. Lothar Jonitz, Vorsitzender des Vorstandes, **tetralog systems AG**, München

16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

17.00 Wie findet und hält man die erfolgreichen Mitarbeiter im Private Banking?

- Die aktuelle Personalsituation auf dem deutschen Private Banking-Markt
- Anforderungsdimensionen, Profile, Mentalitäten, Rekrutierungsstrategien
- Incentivierung und Provisionierung für Vertrieb und Backoffice
- Erfolgreiche Bindungsprogramme, Frühwarnsysteme für Abwanderungstendenzen

Anne-Katrin Heger, Senior Consultant
Hans-Rudolf Ulrich, Bereichsleiter Personal,
Kienbaum Executive Consultants GmbH, München

17.45 Langfristige Qualitätssicherung durch Positionierung der Beratung als Kernprodukt

- Positionierung der Beratung im Credit Suisse Private Banking-Geschäftsmodell
- Kernkomponenten des Credit Suisse-Beratungsprozesses
- Instrumente zum Beratungs-Qualitätsmanagement
- Kundensegmentspezifische Beratungskonzepte

Michael M. Rüdiger
Mitglied der Geschäftsleitung,
Credit Suisse, Zürich

18.30 Wechsel ins Plenum

Plenum

Special Speaker!

18.40 Die Persönlichkeit macht den Unterschied!

Gerade im Dienstleistungssektor ist die entwickelte Persönlichkeit der Mitarbeiter erfolgsentscheidend. Die Bank, der es gelingt, hiermit Zeichen zu setzen, gewinnt die Kunden!

Ein spannender Vortrag von einem der erfolgreichsten Psychologen und Berater für Führungskräfte im deutschsprachigen Raum!

Jens Corssen
Dipl.-Psychologe,
Coach für Führungskräfte, München

19.30 Zusammenfassung des ersten Kongresstages und Get-Together

19.45 Get-Together

Im Anschluss an den ersten Kongresstag lädt Management Circle Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Nutzen Sie die ungezwungene Atmosphäre zum Erfahrungsaustausch mit den Referenten und Teilnehmern und erweitern Sie Ihr Experten-Netzwerk!



Begeisterte Stimmen der BankingWorld® 2006-Teilnehmer:

- „Die BankingWorld gibt einen guten vergleichenden Überblick über Markttrends, die Ist-Situation in den Häusern sowie aktuelle Umsetzungsbeispiele!“
- „Sehr guter Überblick über aktuelle Geschäftsmodelle und Entwicklungen im Privatkundengeschäft!“
- „Ich habe viele neue Ideen und Anregungen für unser eigenes Privatkundengeschäft erhalten!“
- „Gelungene Veranstaltung – sehr guter Mix von Referenten!“
- „Vor allem die Möglichkeit, in Kleingruppen intensiv zu diskutieren, hat mir gut gefallen!“



Plenum

Kongressleitung: Prof. Dr. Arnd Wiedemann

9.00 Eröffnung des zweiten Kongresstages

9.15 Beratung im Spannungsfeld zwischen Kundenindividualität und Standardprozessen

- Der standardisierte Beratungsansatz für hohe Beratungsqualität und individuelle Beratung
- Sicherung des Erfolgs durch Vertriebscontrolling und Coaching
- Steuerung der Beratungsintensität nach Kundenwert und -segmentierung
- Welcher Kunde braucht welche Beratung?

Harald Strötgen, Vorsitzender des Vorstandes, **Stadtsparkasse München**, München

10.00 Die Systematik stärkt die Moral der Kundenorientierung

- Nur wer die wahren Bedürfnisse herausfindet, kann das Geld der Kunden entsprechend mehrern
- Wer Geld anlegen will, sucht den Problemlöser und Vorsorgebegleiter
- Erst kommt der Mensch, dann folgt das Geld
- Teures Chaos: nur die Systematik hat Sinn

Hans-Kaspar von Schönfels, Chefredakteur, **Elite Report Edition**, München

10.45 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

11.30 – 13.15 Vier parallele Diskussionsforen 

13.15 Gemeinsames Mittagessen

14.45 Die Zukunft liegt im Osten: Expansion in die CEE-Länder als Wachstumspfad

- Die CEE-Länder als Region zur Neukundengewinnung
- Das Retailgeschäft als Wachstumstreiber
- Mit Franchise die Vertriebskraft erhöhen – neue Wege im Vertrieb
- Mit Sales Performance Management die Verkaufsleistung erhöhen

Dr. Friedhelm Boschert, Vorstandsvorsitzender, **Volksbank International AG**, Wien

15.30 Erfolgsfaktoren für ein professionelles Stiftungsmanagement

- Die richtige Asset Allocation
- Warum sich Stiftungen unvoreingenommen mit ‚Alternativen Investments‘ befassen sollten
- Warum insbesondere Hedge-Fonds für deutsche Stiftungen wichtig sind
- Wie sich Aspekte der Ethik und Nachhaltigkeit in der Vermögensbetreuung umsetzen lassen

Johannes Baratta
Vorsitzender der Geschäftsleitung,
Private Wealth Management Deutschland,
Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main

16.15 Ende des zweiten Kongresstages

Sie können hier im kleineren Kreis mit den Referenten und Teilnehmern intensiv diskutieren. Ein Diskussionsforum dauert 45 Minuten. Danach werden die gleichen vier Diskussionsforen wiederholt, so dass Sie die Möglichkeit haben, insgesamt zwei verschiedene Foren zu besuchen.

Diskussionsforum 1

Diskutieren Sie mit!

Zielgruppen-Banking – Was sind die Erfolgsfaktoren?

- Spezifische Produkte, Beratungs- und Vertriebsstrategien für Senioren, Jugendliche, ausländische Mitbürger u.a.: Was bringt es wirklich?
- Kann durch Zielgruppen-Banking die Kundenzufriedenheit langfristig gesteigert werden?
- Gewinnt man durch Zielgruppen-Banking den lebenslangen Kunden?

Dr. Hansjörg Künzel

Managementberatung Dr. Künzel, München

Diskussionsforum 2

Den Kampf um die „mittleren Millionäre“ gewinnen

- Sparkassen, Großbanken oder Privatbanken: Wer hat bei den „mittleren Millionären“ die Nase vorn?
- Für wen lohnt sich der Kampf?
- Wie gewinne ich die „mittleren Millionäre“ als Kunden?

Michael Schramm

persönlich haftender Gesellschafter,

Hauk & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Frankfurt/Main

Diskussionsforum 3

Generationen-Banking: Von Architekten lernen

- Das Generationen-Banking: der Geschäftsansatz liegt im Rollenverständnis als Architekt
- Die Chance der Banken: zu enge Fokussierung der freien Berufe
- Die Notwendigkeit zum Brückenschlag: Organisationsformen der Banken behindern ein Generationen-Management

Dr. Gregor Broschinski

Geschäftsfeldleiter, **Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg Girozentrale**, Bremen

Diskussionsforum 4

Universal- vs. Spezialanbieter – Wer gewinnt im Privatkundengeschäft und wie gewinnen Sie?

- In „satten“ Märkten haben New Entries nur als Spezialisten eine Chance
- Die breite Masse kauft lieber beim Universalanbieter als beim Spezialisten
- Ohne kontinuierliche Innovation haben Spezialanbieter langfristig keine Überlebenschance

Jens Baumgarten

Director Competence Center, Financial Services,
Simon Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH, Bonn



Workshop 1

**Loyalitätsprogramme
im Privatkundengeschäft**

Ihr Workshopleiter:

Dr. Hans-Jörg Kuttler, Senior Manager,
zeb/rolfes.schierenbeck.associates gmbh, München

Workshop 2

**Neukundenakquise und Bestandskunden-
sicherung im Private Banking**

Ihre Workshopleiter: Thomas Kronenberger, Berater,
Marc Letzing, Geschäftsführender Gesellschafter,
metamorf business consulting GmbH, Bochum

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Begrüßung durch den Workshopleiter

9.15 **Integrierte Loyalitätsprogramme (LP)**

- Aktuelle Markttrends, Treiber von LP
- Was ist überhaupt ein LP? Was sind „Mehrwerte“?
- Was will der Kunde? Was brauche ich für mein Institut?
- Entwicklung hin zu einem integrierten LP

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 **Kritische Bewertung der praktischen
Ausgestaltung von Loyalitätsprogrammen
im deutschen Privatkundengeschäft**

- Wettbewerbsanalyse: Was machen „die anderen“?
- Welche Programme existieren bereits und welche neuen Ideen kann ich daraus ableiten?
- Ableitung eines konkreten Handlungsbedarfs für mein Institut

12.15 Gemeinsames Mittagessen

Praxisbericht

13.45 **Loyalitätsprogramme zu entwickeln, ist
kreativ – Loyalitätsprogramme erfolgreich
verkäuferisch zu nutzen, ist harte Arbeit!**

- Weshalb brauchen wir LP?
- Wie groß ist der vertriebliche Nutzen?
- Emotion schlägt Ratio!
- Wie LP erfolgreich im ersten Schritt nach innen verkauft werden
- Die vertriebliche Umsetzung im Retailgeschäft

Jörg Gündling, Bereichsdirektor Vertrieb,
Berliner Volksbank eG, Berlin

15.00 Kaffee- und Teepause

Inkl. Musterprojekt-
plänen & Checklisten!

15.15 **Wichtige Aspekte bei Umsetzung und
Controlling eines Loyalitätsprogramms**

- Phasen der Konzeption und Umsetzung
- Diskussion und Bewertung unterschiedlicher Betriebsstrategien („make-or-buy“-Strategien)
- Erfolgsfaktoren im Kooperations- und Verbundpartnermanagement
- Ableitung von Kriterien zur Auswahl von Leistungselementen und Betreiberstrategien
- Wichtige rechtliche Fragestellungen
- Tipps zur praktischen Umsetzung: Dos and Don'ts
- Musterkalkulation eines LP
- Messprobleme und Lösungsansätze

17.00 Zusammenfassung und abschließende Diskussion

17.15 Ende des Workshops

9.00 Begrüßung durch die Workshopleiter

9.15 **Warum entscheidet sich der
Private Banking-Kunde für Sie?**

Aktuelle
Studienergebnisse

- Welche Produkte und Dienstleistungen machen den Unterschied?
- Welche Preise und Konditionen bieten im Private Banking einen Wettbewerbsvorteil?
- Mitarbeiterqualifikation und Einstellung als Entscheidungsmerkmal
- Das Unternehmensimage als Bestandteil der Kundenentscheidung

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Neukundengewinnung im Private Banking**

- Die Einstellung zur Neukundengewinnung definieren und richtig kommunizieren
- Wege der Neukundengewinnung im Private Banking:
 - „Der Königsweg“: die Empfehlung
 - Direktansprache des Kunden
 - Produktinnovationen
 - Kundenveranstaltungen zur Neukundenempfehlung konzipieren
 - Multiplikatoren und Vermittler aktivieren
- Die Rolle der Führungskraft

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 **Strategien und Instrumente
zur Kundenbindung**

- Innovative Instrumente der Kundenbindung
 - Produkte kreieren, Verträge gestalten, Kunden begeistern
 - Kundenabende gestalten und Netzwerkpartner etablieren – effizient und kostengünstig

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Wie steigern Sie den „share-of-wallet“
von Ihren Kunden?**

- Wie erreiche ich die Betreuung eines möglichst großen Anteils des Kundenvermögens?
- Kundenbindung oder Steigerung des Vermögensanteils?
- Vermögensverwaltung und aktive Depotbetreuung
- Auf- und Ausbau des Kundenvertrauens

17.00 Zusammenfassung und abschließende Diskussion

17.15 Ende des Workshops



Unsere Medienpartner:



Banken+Partner ist ein Magazin, das sich nach kurzer Zeit in der Finanzwirtschaft im deutschsprachigen Raum etabliert hat. Es

begleitet die Veränderungsprozesse bei Kreditinstituten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Zeitschrift ist ein neutrales Forum, das zwischen den Sparkassen, Genossenschaftsbanken und den Geschäftsbanken Transparenz erzeugt. Sie beschäftigt sich mit der Frage, wie die Verbundstrategie im einzelnen Institut umgesetzt werden kann und welche externen Unternehmen die Kreditinstitute als Lösungspartner dabei unterstützen können. Unabhängige Experten und renommierte Journalisten berichten über Branchenentwicklungen, stellen Beispiele aus der Praxis vor und zeigen Trends auf. Schwerpunkt in der Berichterstattung sind die strategischen Herausforderungen, denen das Top-Management der Kreditinstitute heute begegnet, sowie die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und Produkthanbietern.

Weitere Informationen im Internet:
www.bankenundpartner.de



Bankmagazin ist (nach IVW-Prüfung) die größte Bankfachzeitschrift Deutschlands. Unabhängig vermitteln Experten fundierte Informationen

aus allen bankrelevanten Geschäftsfeldern. Marketing, Vertrieb und Branchenentwicklungen stehen u.a. im redaktionellen Fokus. Die Homepage – www.bankmagazin.de – informiert dazu ergänzend tagesaktuell, der Newsletter wöchentlich. Ein kostenloses Probeheft erhalten Sie unter gabler@abo-service.info oder 0 52 41/80 19 68. Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte in Banken und Sparkassen.



Die **Competence Site (CS)** gehört mit über 2.000 Experten aus Wissenschaft und Praxis, zu den renommiertesten Kompetenzportalen

für Fragestellungen aus den Bereichen Management, IT, Recht und Finanzen. In 50 Competence Centern bietet die Plattform strukturiertes Wissen von Top-Experten aus Wissenschaft & Unternehmenspraxis sowie ein hochkarätiges Netzwerk zur Anbahnung von Geschäftskontakten. Die Competence Site kooperiert mit den besten Vertretern der jeweiligen Fachgebiete! Hierzu zählen aus dem Bereich Finanzen: Deutsche Bank Research, ABN Amro, Bankhaus Vontobel, Union Investment sowie weitere wichtige Experten und Marktteilnehmer. Unternehmen erreichen optimale Zielgruppenaufmerksamkeit und potentielle Kundenkontakte über die CS: Positionierung von Fachbeiträgen mit Foto, Studien, Vorträgen, E-Interviews, Themenspecials etc. Unsere Partner profitieren von einer zielgenauen Ansprache unserer hochkarätigen Nutzer ohne Streuverluste!

NetSkill AG
Tel: 02 21 - 71 62 431
Ansprechpartnerin:
Gudrun Beckhoff,
Mail: g.beckhoff@netskill.de
www.competence-site.de/vermoegensmanagement



Die **Dow Jones News GmbH** ist ein 100-prozentiges Tochterunternehmen von Dow Jones & Company. Als führende Realtime-Finanznachrichten-

agentur gibt das Unternehmen darüber hinaus etwa 30 Fach-Newsletter in deutscher Sprache heraus. Die Dow Jones News GmbH ist Teil von Dow Jones Newswires, dem weltweit führenden unabhängigen Anbieter von marktrelevanten Realtime-Finanz-, Wirtschafts- und Politik-Nachrichten und Analysen.

Dow Jones Newswires liefert täglich weltweit bis zu 12.000 Nachrichten, Kommentare und Analysen an 435.000 Finanzexperten in 66 Ländern.
Internet: www.djnewswires.com



Unabhängige Fachzeitschrift für die Finanzspezialisten und Offizielles Organ des BdRA mit der größten Infobörse für das

Kreditwesen. Themen: Kreditwirtschaftliche Fachbeiträge mit den Themenspektren Rating, Risikomanagement, Kundenbetreuung und -beratung sowie der Einsatz moderner Organisationstechniken. Insbesondere das Thema Rating ist übergreifender Themenschwerpunkt des Magazins mit dem Anliegen, die Mitarbeiter der Kreditabteilungen in Banken laufend rund um die Themen der Praxis der Kreditvergabe, den dafür erforderlichen Ratings und der Unternehmensfinanzierung – speziell für den Mittelstand – zu informieren. Ebenso hat sich die **Kredit & Rating Praxis** die ständige, nachhaltige Verbesserung der Qualifikation in den Finanzabteilungen der kreditnehmenden Wirtschaft zum Ziel gesetzt.
www.krp.ch

Der Veranstalter



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand.

Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.



Die Sponsoren



Die **EOS** Gruppe ist eines der führenden europäischen und eines der wenigen weltweit operierenden Financial Services Unternehmen.

Das Leistungsspektrum der Gruppe mit mehr als 30 Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in 18 Ländern umfasst die Business Units: Forderungsmanagement, Informationsmanagement und Liquiditätsmanagement. Consulting und Callcenter-Services werden als integrierende Dienstleistungen angeboten.

EOS betreut weltweit mehr als 20.000 Kunden, darunter zahlreiche Banken, Kreditkarteninstitute, Leasing-Gesellschaften, Versorgungs-, Industrie- und Handelsunternehmen und Versandhäuser. Der Hauptsitz der EOS Gruppe befindet sich in Hamburg.

Ansprechpartner: Michael Weinreich
Telefon: +49 (0) 40 / 28 50 – 19 11
E-Mail: m.weinreich@eos-did.com
Internet: www.eos-solutions.com

Die Aussteller



IXEurope versorgt mehr als 400 Kunden in ganz Europa mit Datacentre-, Business Continuity- und Hosting-Services. Dazu gehören

Systemintegratoren, verschiedene Service Provider, die weltweit größten Carrier sowie Endkunden – besonders Banken und Finanzdienstleister. In Deutschland befinden sich die Rechenzentren an den Standorten Frankfurt, Mörfelden, München und Düsseldorf. Durch Partnerschaften mit verschiedenen Lösungsanbietern kann IXEurope komplette Outsourcing Lösungen für die IT- und Networking Systeme seiner Kunden zur Verfügung stellen.

IXEurope ist der erste neutrale Colocation Provider, der gemäß ISO 9001:2000 zertifiziert wurde und seinen Kunden ein 99.999 % SLA zur Verfügung stellen kann. Darüber hinaus bietet IXEurope seinen Kunden durch das IXExchange Programm vielfältige Co- und Cross-Marketingmöglichkeiten.

Ansprechpartner: Dietmar Kessler
Telefon: +49 (0) 69 / 920 42 250
E-Mail: dietmar.kessler@ixeuropa.com
Internet: www.ixeuropa.de



Die **PlanetHome AG** ist einer der führenden Immobiliendienstleister für die Vermittlung und Finanzierung von Wohnimmobilien.

Mit einem Finanzierungsvolumen von rund 2 Mrd. Euro p.a. gehört PlanetHome bundesweit zu den drei größten Vermittlern privater Baufinanzierungen. Als Marktführer in der partnerbasierten Baufinanzierung bietet PlanetHome neben einer TÜV-geprüften Finanzierungsplattform ein professionelles Banken- und Produktmanagement sowie eine Multichannel-Vertriebsunterstützung.

Ansprechpartner: Katharina Faulvetter
Telefon: +49 (0) 89 / 76 774 143
E-Mail: katharina.faulvetter@planethome.com
Internet: www.planethome.com



Die **SCHUFA** ist ein marktorientiertes Dienstleistungsunternehmen. Mit innovativen Produkten und kundenorientierten Services von der „klassischen Auskunft“ bis hin zu Entscheidungsmanagement-

lösungen stehen wir Ihnen als kompetenter Partner für Ihr Risikomanagement zur Seite.

Unser Produktspektrum gliedert sich in: Informationsmanagement, Scoring Services, Entscheidungsmanagement, Lösungen.

Ansprechpartner: Klaus Knobloch
Telefon: +49 (0) 6 11 / 92 78 – 411
E-Mail: klaus.knobloch@schufa.de
Internet: www.schufa.de

Werden Sie Aussteller oder Sponsorpartner!

Nutzen Sie den exklusiven Rahmen der BankingWorld® 2007, um die Entscheider Ihrer Zielgruppe zu treffen und wertvolle Geschäftskontakte zu knüpfen.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen, zeigen Sie Ihre Kompetenz und profitieren Sie!

Bekanntheit

Steigern Sie Ihre werbliche Präsenz und verankern Sie Ihr Unternehmen in Ihrer Zielgruppe durch Ihre Einbindung in die Management Circle-Marketingaktivitäten.

Networking & Kontakte

Stellen Sie dem hochkarätigen Teilnehmerkreis des 13. Jahreskongresses **BankingWorld 2007**® Ihr Unternehmen und Ihre Produkte/Dienstleistungen vor, knüpfen Sie wichtige Branchenkontakte und erschließen Sie sich neue Absatzkanäle.

Für nähere Informationen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppe sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Sprechen Sie mich an!



Björn Gerster
Sales Manager
Tel.: 06196/4722-607
Fax: 06196/4722-444
E-Mail: gerster@managementcircle.de



Johannes Baratta
ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der **Deutsche Bank Private Wealth Management Deutschland** in Frankfurt am Main



Jens Baumgarten
ist Director des Competence Center Financial Services bei **Simon Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH** in Bonn sowie Leiter des SKP Competence Center Financial Services Großbritannien.



Gerhard Borchers
ist Mitglied des Vorstandes der **Postbank Finanzberatung AG** in Bonn und zuständig für das Ressort Vertrieb Süd, Südwest und West.



Dr. Friedhelm Boschert
ist Vorstandsvorsitzender der **Volksbank International AG** in Wien.



Torsten Brandes
ist Sprecher der Geschäftsführung der **Hanseatic Bank GmbH & Co. KG** mit Hauptsitz in Hamburg.



Dr. Gregor Broschinski
ist Leiter des Geschäftsfeldes Private Banking/ Vermögensmanagement der **Bremer Landesbank** in Bremen.



Peter Buschbeck
ist Vorstandsmitglied der **SEB AG** in Frankfurt am Main und für das Retail-Geschäft der Bank in Deutschland verantwortlich. Ab Januar 2007 wird Peter Buschbeck die Position des Vorstandsvorsitzenden der SEB AG bekleiden.



Ulrich Christmann
ist seit 2001 Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland der **Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG** in Berlin.



Jens Corssen
ist Diplom-Psychologe und zählt zu den bekanntesten und erfolgreichsten Psychologen und **Führungs-Coaches** im deutschsprachigen Raum.



Dr. Alexander Erdland
ist Vorsitzender des Vorstandes der **Wüstenrot & Württembergische AG** in Ludwigsburg.



Dr. Stefan Everding
ist Mitglied der Geschäftsführung der **AWD Deutschland GmbH** in Hannover.



Jörg Gündling
ist Bereichsdirektor Vertrieb Privat- und Geschäftskunden der **Berliner Volksbank eG**.



Anne-Katrin Heger
ist Senior Consultant bei der **Kienbaum Executive Consultants GmbH** in München und Mitglied der Practice Groups Health Care und Financial Services.



Dr. Lothar Jonitz
ist Gründer der **tetralog systems AG** in München und zuständig für die Bereiche Unternehmenssteuerung, Personal und Marketing/Vertrieb.



Enrico Kahl
ist Vorstandsvorsitzender der **Sparda-Bank Münster eG** und Aufsichtsratsvorsitzender der Sparda-Datenverarbeitung eG.



Thomas Kronenberger
ist Berater bei der **metamorf business consulting GmbH** in Bochum.



Dr. Hansjörg Künzel
ist selbständiger **Managementberater** mit den Schwerpunkten interne und externe Kundenzufriedenheit, Strategie- und Organisationsentwicklung sowie Führungskräfte-Coaching.



Dr. Hans-Jörg Kuttler
ist Senior Manager und Projektleiter bei der **zeb/rolfes.schierenbeck.associates gmbh** in München.



Marc Letzing
ist geschäftsführender Gesellschafter der **metamorf business consulting GmbH** in Bochum.



Michael M. Rüdiger
ist Mitglied der Geschäftsleitung der **Credit Suisse** und leitet aktuell das Geschäft mit den „Ultra High Networth Individuals“ in Europa, dem Mittleren Osten, Russland und Afrika sowie die Geschäfte der Bank in Deutschland, Österreich und Luxemburg.



Hans-Kaspar von Schönfels
ist Chefredakteur der **Elite Report Edition** in München, die u.a. jährlich den Report „Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“ herausgibt.



Michael Schramm
ist als persönlich haftender Gesellschafter bei **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers** in Frankfurt am Main tätig und für die strategische Weiterentwicklung des gesamten Privatkundengeschäft zuständig.



Harald Strötgen
ist seit Januar 2002 Vorsitzender des Vorstandes der **Stadtparkasse München**.



Marco Styger
ist Teamleiter Private Banking Deutschland bei der **Bank Hofmann AG** in Zürich.



Hans-Rudolf Ulrich
ist seit Anfang 2000 als Partner und Leiter des Münchener Büros der **Kienbaum Executive Consultants GmbH** vornehmlich für die Finanzbranche beratend tätig.



Michael Weinreich
ist Geschäftsführer in der **EOS Gruppe** mit Sitz in Hamburg, einem europäischen und weltweit operierenden Financial Services Unternehmen.



Prof. Dr. Arnd Wiedemann
ist seit 1998 Professor für Betriebswirtschaftslehre und Inhaber des Lehrstuhls für Finanz- und Bankmanagement an der **Universität Siegen**.



... für inhaltliche Fragen

Carmen Zotta

zotta@managementcircle.de
Tel.: 0-61-96/47 22 – 660



... für Ausstellung und Sponsoring

Björn Gerster

gerster@managementcircle.de
Tel.: 0-61-96/47 22 – 607



... für das Marketing

Martina Lange

lange@managementcircle.de
Tel.: 0-61-96/47 22 – 560



... für Ihre Anmeldung

Manuela Rother

Tel.: 0-61-96 / 47 22 – 700
Fax: 0-61-96 / 47 22 – 999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

5 gute Gründe, die BankingWorld® zu besuchen

Aktualität

Praktiker aus allen Bankengruppen stellen Ihnen zukunftsorientierte Strategien und Best Practice-Beispiele für das Privatkundengeschäft vor. Erhalten Sie **neue Impulse** und nehmen Sie **neue Ideen** mit in Ihr Unternehmen!

Netzwerk

Die BankingWorld® hat sich als herausragender **Branchentreff für das Privatkundengeschäft** fest etabliert. Nutzen Sie den Jahreskongress zum intensiven Erfahrungsaustausch mit Ihren Fachkollegen!

Vielfalt

Stellen Sie sich Ihr ganz persönliches Kongressprogramm aus **sechs parallelen Fach- und Diskussionsforen** sowie einem separaten Workshop-Tag zusammen.

Flexibilität

Die zeitliche Abstimmung der Vorträge und der Foren ist so geplant, dass Sie problemlos zwischen den Foren wechseln können.

Dokumentation

Sie erhalten **ausführliche Kongressunterlagen**, die Ihnen einen Überblick auch über die Vorträge verschaffen, die Sie nicht besucht haben. So profitieren Sie noch lange von Ihrem Besuch der BankingWorld®.

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Per Telefon: **Manuela Rother**
+49/(0) 61 96/47 22 - 700

oder **Zentrale**
+49/(0) 61 96/47 22 - 0

Per Fax: +49/(0) 61 96/47 22 - 999

Schriftlich: **Management Circle AG**
Postfach 5629, D - 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, D - 65760 Eschborn/Ts.

Per E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Bei Anmeldung über E-Mail bitte unbedingt den Namen des Teilnehmers und die vollständige Firmenanschrift mit Telefon- und Faxnummer angeben.

Termine

Kongress

Dienstag, 13. Februar 2007 (1. Kongresstag)
9.30 bis 19.30 Uhr (anschließend Get-Together)

Mittwoch, 14. Februar 2007 (2. Kongresstag)
9.00 bis 16.15 Uhr

Workshops

Donnerstag, 15. Februar 2007
9.00 bis 17.15 Uhr

Veranstaltungsort/Tagungshotel

Holiday Inn Munich-City Centre
Hochstraße 3
81669 München
Tel.: 089/48 03-0
Fax: 089/44 88-277
E-Mail: muchb@ichotelsgroup.com

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer der **BankingWorld® 2007** steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige **BankingWorld® 2007** (nur Kongress) beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Die Gebühr für den dreitägigen Kongress (Kongress und Workshop) beträgt € 2.295,-. Die Teilnahmegebühr für einen Workshop (ohne Kongress) beträgt € 1.095,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Anmeldungen bis zum 30. November 2006 erhalten einen Rabatt von € 100,- auf den gebuchten Kongresspreis.** Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Persönliche Einladung für:



Neue Impulse für Ihr Retail und Private Banking

02-6885 / 02-51357

**13. bis 15. Februar 2007
in München**

**€ 100,- Frühbucherrabatt
bis zum 30. November 2006 –
Melden Sie sich schon jetzt an!**

Bitte kreuzen Sie an:

- Ich nehme für drei Tage an der **BankingWorld® 2007** teil.
(Kongress und Workshop, 13. bis 15. Februar 2007)
- Ich nehme für zwei Tage an der **BankingWorld® 2007** teil.
(nur Kongress, 13. und 14. Februar 2007)
- Ich nehme an einem Workshop der **BankingWorld® 2007** teil.
(15. Februar 2007)
- Bitte senden Sie mir Informationen über Ihre **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich habe noch Fragen, bitte rufen Sie mich an.

Ihre Service-Hotlines

Information: Tel. 0 61 96 / 47 22 - 800

Anmeldung: Tel. 0 61 96 / 47 22 - 700

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Bitte hier anmelden!

1 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

2 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

TELEFON / FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Kongress fest einplanen können.

E-MAIL

DATUM / UNTERSCHRIFT

Hinweis nach § 28 VI BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten.

Fax: 0 61 96 / 47 22 - 999

Hier online anmelden! www.bankingworld.de