

# Private Banking

## für Sparkassen und Genossenschaftsbanken

Wachstumsstrategien festlegen – neue Strukturen aufbauen – Kundenvertrauen gewinnen

- Ab wann lohnt sich der Aufbau einer Private Banking-Einheit für Ihr Institut?
- Was wollen Ihre Kunden?
- Wie können Sie ein effizienteres Risikomanagement und eine stärkere Performance erzielen?
- Wie können Sie Ihre Wertschöpfungsketten konsequent ausbauen?
- Wie können Beratungs-, Preis- und Vergütungsmodelle ein Gesamtkonzept bilden?

Diskutieren Sie mit Referenten aus folgenden Instituten:

#### GENOSSENSCHAFTSBANKEN

**Mag. Gökhan Kula**, Walser Privatbank

**Richard Manger**, DZ PRIVATBANK

**Dr. Christian Ohswald**, Raiffeisenlandesbank  
Niederösterreich-Wien

**Thomas Vogl**, Volksbank Raiffeisenbank  
Starnberg-Herrsching-Landsberg

#### PRIVATBANKEN

**Benedikt Buhl**, Oldenburgische Landesbank

**Silke Krüger**, BERENBERG BANK

**Marcus Vitt**, DONNER & REUSCHEL

#### UNTER MODERATION VON:

**Christoph Pape**, Christoph Pape & Partner

#### SPARKASSEN

**Andreas Goßmann**, Stadtparkasse Düsseldorf

**Holger Mai**, Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz)

**Harald Strötgen**, Stadtparkasse München

**Senator E.h. Johannes Werner**,  
Mittelbrandenburgische Sparkasse

#### WISSENSCHAFT

**Michael Busack**, Absolut Research / Absolut|report

**Dr. Christian Röckemann**, Innovalue Management Partner

**Simone Uttich**, TRIGONUS Financial Solutions

**Dr. Herbert Walter**, Walter Consult

---

## WIE KÖNNEN SIE VERMÖGENDE PRIVATKUNDEN GEWINNEN UND AN SICH BINDEN?

Dienstag, 30. August 2011

8.45–9.15

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.15–9.45

**Eröffnung der Konferenz durch EUROFORUM und Einführung durch den Moderator „Aktuelle Entwicklungen im Private Banking-Markt“**

Christoph Pape, pers. haftender Gesellschafter, Christoph Pape & Partner

---

### Erfolgreiche Strategien

9.45–10.15

**Private Banking – Geschäftsfeld der Zukunft für Sparkassen!?**

- Marktpotenzial, Marktanteile, Ertragschancen
- Kundenerwartungen an den Private Banking-Anbieter
- Marktstrategien für Sparkassen
- Mittelbrandenburgische Sparkasse und Weberbank

Senator E.h. Johannes Werner, Vorsitzender des Vorstandes, Mittelbrandenburgische Sparkasse

10.15–10.45

**Genossenschaftliches Private Banking – lokal – national – international:  
Die Wachstumsstrategie der genossenschaftlichen FinanzGruppe**

Richard Manger, Vorstand Vertrieb Private Banking, DZ PRIVATBANK

10.45–11.00 Fragen und Diskussion

11.00–11.30 Pause mit Kaffee und Tee

11.30–12.00

**Frankfurter Bankgesellschaft – Privatbank Zürich/Frankfurt –  
Die Privatbank der Sparkassen**

- Geschäftsstrategien und Nutzen für die Sparkassen vor Ort
- Marktumfeld Deutschland
- Wealth Management-Angebot der FBG-Gruppe
- Investmentprozesse als Erfolgsfaktor

Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG



Benedikt Buhl



Michael Busack



Andreas Goßmann



Silke Krüger

12.00-12.30

**Allfinanzdienstleister und Privatbank –  
Regional und alles aus einer Hand**

- Strategische Überlegungen
  - Management-Pyramide
  - Strategische Ziele
  - Potenziale
- Umsetzung und Erfolgsfaktoren
  - Zielkunden
  - Leistungen
  - Mitarbeiter
- Marktauftritt und Marketing  
**Thomas Vogl**, Mitglied des Vorstandes,  
Volksbank Raiffeisenbank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG

12.30-13.00

**Gemeinsame Podiumsdiskussion**

**Holger Mai, Richard Manger, Thomas Vogl,  
Senator E.h. Johannes Werner**

13.00-14.15      **Gemeinsames Mittagessen**

14.15-14.45

**Wohlstand in den Regionen – Erwartungen an ein  
dezentrales Betreuungskonzept zum Private Banking**

**Benedikt Buhl**, Sprecher des Vorstandes,  
Oldenburgische Landesbank AG

14.45-15.15

**Bindung hochwertiger Kundensegmente –  
Das Private Banking in der Stadtsparkasse München**

- Private Banking in der Stadtsparkasse München
- Fazit  
**Harald Strötgen**, Vorsitzender des Vorstandes, Stadtsparkasse München

15.15-15.30      **Fragen und Diskussion**

15.30-16.00      **Pause mit Kaffee und Tee**

---

**Partnermanagement als Kernkompetenz**

16.00-16.45

**Mehrwertstrategien für vermögende Privatkunden –  
Vom klassischen Veranlagungsgeschäft zur umfassenden  
Lebensberatung**

- Kundenängste begreifen – Chancen nutzen
- Wertschöpfungsketten konsequent ausbauen
- Partner vermitteln – Ein fast unmoralisches Angebot  
**Dr. Christian Ohswald**, Leitung Raiffeisenbank Private Banking Wien,  
Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG

16.45-17.30

**Ein Erfahrungsbericht: Unabhängigkeit als Erfolgsfaktor  
im Private Banking – Akquisitionserfolge für Sparkassen  
durch die Zusammenarbeit mit der Berenberg Bank**

- Warum entscheiden sich Sparkassen für eine Kooperation  
mit der Berenberg Bank?
- Wie erfolgt die gemeinsame Neukundengewinnung?
- Welches sind die kritischen Erfolgsfaktoren für eine  
langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit?  
**Silke Krüger**, Stv. Direktorin, Team Bankenkooperation,  
BERENBERG BANK, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

17.30-18.15

**Co-Operating und Partnering – Eine valide Option im  
Private Banking?**

- Das Geschäftsmodell im Stresstest
- Effekte des Partnerings und Co-Operatings
- Marktreife und Einordnung im Transaction Banking-Umfeld  
**Dr. Christian Röckemann**, Partner,  
Innovalue Management Partner GmbH

18.15-18.30      **Fragen und Diskussion**

18.30                      **Ende des ersten Konferenztages**



Im Anschluss an den ersten Konferenztag laden wir Sie herzlich  
zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit  
zu einem informellen Erfahrungsaustausch mit Kollegen und  
Referenten und lassen Sie den Tag Revue passieren.



Gokhan Kula



Holger Mai



Richard Manger



Dr. Christian Ohswald



Christoph Pape



Dr. Christian Röckemann



---

## WIE KÖNNEN SIE FEHLENDE KOMPETENZ- VERMUTUNG UMWANDELN?

Mittwoch, 31. August 2011

8.30-9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00-9.15

**Eröffnung des zweiten Konferenztages**

Christoph Pape

---

## Möglichkeiten und Grenzen von Beratung

9.15-9.45

**Aktuelle Entwicklungen bei der britischen Aufsicht FSA  
in der Finanzberatung**

- Welche Neuerungen der FSA sollte der Private Banker auf seinem Radarschirm haben?
  - Wie weit wird sich die deutsche Finanzaufsicht der Britischen im Verbraucherschutz annähern?
  - Was sollten die Verantwortlichen heute tun, um sich frühzeitig auf absehbare Entwicklungen einzustellen?
- Dr. **Herbert Walter**, Geschäftsführer, Walter Consult

9.45-10.15

**Erfolgsfaktoren im Private Banking einer Großsparkasse**

- Qualität eines Private Bankers
- Vergütungssysteme
- Strategie

**Andreas Goßmann**, Mitglied des Vorstandes, Stadtsparkasse Düsseldorf

10.15-10.30 Fragen und Diskussion

10.30-11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.00-11.30

**Vertrauen und Kundenorientierung sind das Eigenkapital**

- Nur die ganzheitliche Ausrichtung auf Kundeninteressen sichert langfristigen Erfolg
- Beratungs-, Preis- und Vergütungsmodelle müssen ein Gesamtkonzept bilden
- Qualität und Glaubwürdigkeit sind unverzichtbar

**Marcus Vitt**, Sprecher des Vorstandes,

DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft Privatbank seit 1798

11.30-12.00

**Welche Rolle spielt die Honorarberatung zukünftig?**

- Magisches Dreieck der Finanzberatung
- Berufsbild Honorarberater
- Provisionsabgabeverbot versus Nettoprodukt
- Regulierung bedeutet Verwaltung und auch Verteuerung der Finanzdienstleistung
- Vor- und Nachteile der Honorarberatung
- Akzeptanzprobleme in der Praxis

**Simone Uttich**, Geschäftspartner, TRIGONUS Financial Solutions GmbH

12.00-12.30

**Gemeinsame Podiumsdiskussion**

**Andreas Goßmann, Simone Uttich, Marcus Vitt, Dr. Herbert Walter,**

12.30-13.45 Gemeinsames Mittagessen

13.45-14.30

**Chancen nutzen – Risiken begrenzen:  
Dynamische Anlagestrategien für alle Marktphasen**

- Turbulente Marktphasen stellen Anleger und Investoren vor die Frage des richtigen Investitionsverhaltens
- Dynamische und effizient umgesetzte Allokationsmodelle
- Verlustpotenziale systematisch reduzieren, jedoch ohne Chancen an den Kapitalmärkten auszulassen
- Lehren aus der Finanzmarktkrise – nach der Krise ist vor der Krise
- Dynamische Kapitalmärkte erfordern dynamisches Investitionsverhalten
- Traditionelle Anlagemodelle

**Mag. Gökhan Kula**, Head of Asset Management, Walsler Privatbank AG

14.30-15.15

**Neue Ideen für das Private Banking mit alternativen  
Anlagestrategien im UCITS-Mantel**

- Vom Asset-Klassen- zum Multi-Strategie-Mix
- Welche Strategien und Asset-Klassen werden abgedeckt?
- Welche Anforderungen werden an die Selektion gestellt?
- Warum der Private Banking-Kunde ruhiger schlafen kann und der Berater auch?

**Michael Busack**, Geschäftsführender Gesellschafter,  
Absolut Research GmbH und Herausgeber, Absolut|report

15.15-15.30 Fragen und Diskussion

15.30 Ende der Konferenz



Harald Strögen



Simone Uttich



Marcus Vitt



Thomas Vogl



Dr. Herbert Walter



Johannes Werner

# Private Banking erfordert Höchstleistung!

Private Vermögen in Deutschland und Europa wachsen stetig an. Aber auch die Wechselbereitschaft der Kunden wird immer größer. Vertrauensverlust, Kostendruck und höhere Transparenz sind hier nur einige der Schlagworte, die die Szene zurzeit beherrschen. Der Beratungs- und Betreuungsbedarf ist daher immens.

Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind auf einem erfolgreichen Weg. Sie genießen nach wie vor eine überdurchschnittliche Reputation bei den Kunden und wollen neue Segmente erobern. Aber die Kunden prüfen genauer! Um weiterhin erfolgreich zu bleiben, müssen Sie sich den veränderten Marktbedingungen und den Kundenwünschen anpassen.

## Diskutieren Sie auf dieser EUROFORUM-Konferenz mit den Referenten über diese und viele weitere Fragen:

- Kunden und Mengengeschäft unter einem Dach – Ein Widerspruch?
- Ist der PB-Kundenbetreuer "nur" Beziehungsmanager und Problemlöser?
- Wie kann die zukünftige Ablauforganisation aussehen?
- Wie können Sie Ihre Produkte einfach und transparent gestalten?
- Ist Honorarberatung für den Kunden teurer als die klassische Finanzberatung?

---

### Aussteller



## Asset Management

Goldman Sachs Asset Management (GSAM) wurde 1988 gegründet und ist eines der weltweit führenden Asset-Management-Unternehmen: Mit einem verwalteten Vermögen von 717,0 Mrd. US-Dollar und mehr als 1.800 Spezialisten in 29 Niederlassungen weltweit<sup>1</sup> zählt GSAM zu den 10 größten Assetmanagern der Welt<sup>2</sup>. Unabhängige Investmentteams managen eine Vielzahl wettbewerbsfähiger Produkte – über Anlageklassen, Regionen und Risikoniveaus hinweg. Ebenso eine führende Rolle spielt GSAM in der Risikobudgetierung und Risikooptimierung. GSAM ist seit 1992 in Deutschland aktiv.

Stand, sofern nicht anders angegeben: 30. Dezember 2010.

<sup>1</sup> Stand: 30. Dezember 2010. Anzahl der Städte/Niederlassungen, in denen GSAM-Mitarbeiter vertreten sind.

<sup>2</sup> Ranking der Goldman Sachs Group, Inc., beinhaltet GSAM, PWM und Merchant Banking zum Jahresende 2009.

Quelle: Pensions & Investments, Juni 2010.

Goldman, Sachs & Co. oHG  
MesseTurm, Friedrich-Ebert-Anlage 49  
60308 Frankfurt am Main  
www.goldmansachsfonds.de

Ansprechpartner: Thorsten Saemann  
Telefon: 069/75 32-2002  
Fax: 069/75 32-1004  
E-Mail: thorsten.saemann@gs.com

---

### Medienpartner



---

### Diese Konferenz ist konzipiert für

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung, Direktoren, Leiter und leitende Mitarbeiter aus Sparkassen, Landesbanken und Genossenschaftsbanken sowie anderer Kreditinstitute, Asset Management- und Fondsgesellschaften aus den Bereichen:

- Private Banking/Family Office
- Vermögensmanagement/Asset Management
- Gehobenes Privatkundengeschäft
- Financial Planning
- Marketing/Vertrieb

sowie Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und IT-Anbieter.

**INFOLINE: 02 11/96 86 – 34 65**  
**Haben Sie Fragen?**  
**Wir helfen Ihnen gerne weiter.**

Konzeption und Inhalt

**Verena Schuster**

Senior-Konferenz-Managerin

Organisation

**Jennifer Weiher**, Konferenz-Koordinatorin

E-Mail: jennifer.weiher@euroforum.com

---

### Sponsoring und Ausstellungen

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppenanalyse sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes beantworten wir gerne.

**Violetta Lakwa**, Sales-Managerin

Telefon: 02 11/96 86-37 32

E-Mail: violetta.lakwa@euroforum.com

[Kenn-Nummer]

# Private Banking

für Sparkassen und Genossenschaftsbanken

30. und 31. August 2011, HILTON COLOGNE

Marzellenstraße 13-17, 50668 Köln, Telefon: 02 21/1 3071-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 30. und 31. August 2011 in Köln teil**  
zum Preis von € 1.999,- p. P. zzgl. MwSt.  
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]  
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

[P1104764M012]

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt.  
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.

- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen**.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211/9686-3333.]

**TEILNAHMEBEDINGUNGEN.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

**DATENSCHUTZINFORMATION.** Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

**ZIMMERRESERVIERUNG.** Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

**IHR TAGUNGSHOTEL.** Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das HILTON COLOGNE herzlich zu einem Umtrunk ein.



**WIR ÜBER UNS.** EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein      Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst    oder  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort:  bis 20     21-50     51-100     101-250     251-500     501-1000     1001-5000     über 5000

## Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40  
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-34 65 [Jennifer Weiher]  
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00  
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE  
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: [anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)  
[info@euroforum.com](mailto:info@euroforum.com)  
 im Internet: [www.euroforum.de/p1104764](http://www.euroforum.de/p1104764)