

20. Handelsblatt Jahrestagung
25. und 26. März 2015, Hyatt Regency Mainz

Programm-Update!

Privatkundengeschäft

im Spannungsfeld von Nähe & Digitalisierung, Niedrigzins & neuen Playern

Groß- & Privatbanken sowie FDL



Peter Buschbeck
HypoVereinsbank



Heiko Fischer
ING Diba



Dr. Wolfgang Klein
BAWAG P.S.K.



Dr. Helge Lach
DVAG



Dr. Marcus Lingel
Mercurbank



Franz Josef Nick
TARGOBANK

NEU!



Dr. Christian Ricken
Deutsche Bank

NEU!



Stefan Schilbe
HSBC

Sparkassen & Genossenschaftsbanken



Andreas Fabich
Naspa



Harald Felzen
apoBank



Arendt Gruben
Sparkasse
Schwarzwald-
Bahr



Franz Welter
Volksbank Bühl

Neue Player & andere Branchen



André M. Bajorat
Figo



Dirk Röder
opentabs



Simone Schwab
Fraport Gruppe



Valentin Stalf
Number26



Marianne Stroehmann
Google



Hermann-Josef Tenhagen
Finanztip

Die Highlights

- + über 25 Top-Referenten
- + Power-Talk & Diskussionen
- + 7x Blick über den Tellerrand
- + Innovations-Workshop
- + Networking
- + Live-Befragung per TED

<http://veranstaltungen.handelsblatt.com/privatkundengeschaeft>

Mit freundlicher Unterstützung von:

CONSILEON
In Ihrem Sinne. An Ihrer Seite.

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
an informa business

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Ihre Experten

Banken, Sparkassen und FDL



Peter Buschbeck,
Mitglied des
Vorstandes,
HypoVereinsbank



Andreas Fabich,
Mitglied des
Vorstandes,
Nassauische
Sparkasse



Harald Felzen,
Mitglied des
Vorstandes,
Deutsche Apotheker-
und Ärztebank



Arendt Gruben,
Vorstands-
vorsitzender,
Sparkasse
Schwarzwald-Baar



Heiko Fischer,
Bereichsleiter
Information
Technology,
ING-DiBa



Dr. Wolfgang Klein,
Stellv. Vorstands-
vorsitzender / Privat-
& Geschäftskunden,
BAWAG P.S.K.



Dr. Helge Lach,
Mitglied
des Vorstandes,
Deutsche Ver-
mögensberatung AG



Dr. Marcus Lingel,
Vorsitzender der
Geschäftsleitung,
Merkur Bank



Franz Josef Nick,
Vorstands-
vorsitzender,
TARGOBANK AG &
Co. KGaA



Dr. Christian Ricken,
Chief Operating
Officer Private &
Business Clients,
Deutsche Bank AG



Stefan Schilbe,
Chefvolkswirt,
HSBC Trinkaus &
Burkhardt



Herbert Walter,
Inhaber ver-
schiedener Auf-
sichtsrats- und
Beratungsmandate



Franz Welter,
Bereichsdirektor
Unternehmens-
entwicklung /
Prokurist,
Volksbank Bühl

Neue Player & andere Branchen



André M. Bajorat,
Co-Founder und
Geschäftsführer,
Figo



Dirk Röder,
Geschäftsführer,
opentabs



Simone Schwab,
Geschäftsführerin,
Media Frankfurt /
Fraport



Valentin Staf,
Gründer,
Number26



Marianne Stroehmann,
Director,
Google Germany

Medien, Beratung & Wissenschaft



Pia Betton,
Partner,
Edenspiekermann



Ralph Hientzsch,
Geschäftsfüh-
render Gesellschafter,
Consileon



Joost Holthuis,
Partner,
Edenspiekermann



Prof. Dr. Stephan Paul,
Ruhr-Universität
Bochum



Daniel Schäfer,
Leiter Finanzzeitung,
Handelsblatt



Jessica Schwarzer,
Ressortleiterin
Finanzen,
Handelsblatt Online



Robert Stulle,
Partner,
Edenspiekermann



Dr. Torsten Stuska,
Partner,
MOONROC
Advisory Partners



**Hermann-Josef
Tenhagen,**
Chefredakteur,
Finanztip

Weitere Infos finden Sie hier:

<http://veranstaltungen.handelsblatt.com/privatkundengeschaeft>

1994 - 2014

20

Jahre Handelsblatt Jahrestagung Privatkundengeschäft

... wie die Zeit vergeht...

1990

Damals...

1994

Frankfurt/Main



1996

Bad Homburg



2000

2005

Frankfurt/Main



... und heute!

2015

Mainz

2010

2009

Mainz



2006

Frankfurt/Main



”

Substanz entscheidet! Kompetente Beiträge und exzellente Möglichkeiten zum Austausch mit Kollegen.

Dorothea Stabolewski, bankon Management Consulting

Ein lohnenswerter und abwechslungsreicher Blick über den Tellerrand.

Thomas Hintzmann, Sparkasse Lüneburg

Viele Impulse für das Privatkundengeschäft; nicht billig, aber den Preis wert.

Christian Kistler, KWF Business Consultants

“

Mittwoch, 25. März 2015

Moderation / Co-Moderation:



- Prof. Dr. Stephan Paul, Ruhr-Universität Bochum
- Daniel Schäfer, Leiter Finanzzeitung, Handelsblatt

9.00 – 9.30 Empfang mit Kaffee und Tee, Check-In

Am Puls des Retail Bankings – Mit TED-Umfragen

9.30 – 9.45

Eröffnung der 20. Handelsblatt Jahrestagung Privatkundengeschäft

Daniel Schäfer

Privatkundengeschäft zwischen Kostendruck, Verbraucherschutz und Digitalisierung

TED-UMFRAGE: Wie wird sich das Privatkundengeschäft in den nächsten Jahren entwickeln?

9.45 – 10.05

Digitalisierung und Skalierung: Erfolgsfaktoren im Retailbanking der Zukunft



Dr. Christian Ricken
Chief Operating Officer Private & Business Clients,
Deutsche Bank AG

10.05 – 10.25

Neupositionierung des Privatkundengeschäfts



Peter Buschbeck,
Mitglied des Vorstandes,
HypoVereinsbank

POWERTALK:
Hat die Regulierung in Punkto Verbraucherschutz versagt?



Hermann-Josef Tenhagen,
Chefredakteur,
Finanztip

DISKUSSION
Profitables Retail Banking: Durch Kundenorientierung,
Kostensenkung oder Digitalisierung?

11.15 – 11.45 Networking-Pause mit Kaffee und Tee

11.45 – 12.05

Digitalisiertes Kundenerlebnis in der Nische. Omnikanal-Strategie in einer Spezialbank.



Harald Felzen,
Mitglied des Vorstandes,
Deutsche Apotheker- und Ärztekbank

12.05 – 12.25

Expansion im Privatkundengeschäft – Wachstum in der Nische gegen den Trend



Dr. Marcus Lingel,
Vorsitzender der Geschäftsleitung,
Merkur Bank

12.25 – 12.45

Qualität durch Kundenorientierung – Die Wachstums- strategie der TARGOBANK im digitalen Zeitalter



Franz Josef Nick,
Vorstandsvorsitzender,
TARGOBANK AG & Co. KGaA

TED-UMFRAGE: Was müssen Banken tun, um auch in Zukunft noch wettbewerbsfähig zu sein?

GEMEINSAME DISKUSSION: Privatkundengeschäft – zählen im Massenmarkt allein die Konditionen?

13.05 – 14.30 Gemeinsames Networking-Lunch

Retail Banking neu denken

14.30 – 14.45

Innovation@google – Konsequenzen für das Banking von morgen



Marianne Stroehmann,
Director,
Google Germany

14.45 – 15.00

Lindern Sie einen Schmerz Ihrer Kunden? Mehrwerte schaffen durch konsequenten Fokus auf Kundenbedürfnisse



Dirk Röder,
Geschäftsführer,
opentabs

15.00 – 15.15

Banking aber Besser – Warum die traditionellen Banken Online nicht verstehen



Valentin Stalf,
Gründer,
Number26

TED-UMFRAGE: Wem gehört die Zukunft des Retail Bankings?

GEMEINSAME DISKUSSION
Verschlafen die Banken die digitale Revolution?

15.45 – 16.15 Networking-Pause mit Kaffee und Tee

16.15 – 16.35

Digitalisierung und Omni Channel – Quo Vadis

- Wo stehen wir 2015
- Was ist Best Practice 2015
- Ausblick



Ralph Hientzsch,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Consileon

16.35 – 17.05

Digital Agent – Nutzung digitaler Kanäle im mobilen Finanzvertrieb am Beispiel der DVAG



Dr. Helge Lach,
Mitglied des Vorstandes,
Deutsche Vermögensberatung

17.05 – 17.25

+ Ankündigung des „Digital Retail Banking Award“

17.25 – 17.40

Impulsvortrag: Kundenzentrierte Prozesse im Unternehmen – von der Analyse über die Entwicklung bis zur Überprüfung



Pia Betton,
Partner,
Edenspiekermann

17.40 – 18.00

30 Inspirationskarten + 3 Tische = 1 Innovativer Praxisworkshop

Von Big Data zu direktem Kundenfeedback:
Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg steigern
durch innovatives Service Design und Co-Creation



- Pia Betton
- Joost Holthuis
- Robert Stulle, alle Partner, Edenspiekermann

Nutzen Sie die Gelegenheit, in unserem innovativen Praxisworkshop Ihre Kunden besser kennenzulernen und daraus gewinnbringende Aktionen abzuleiten!

- STATION 1:** Die Kunden besser kennenlernen
- STATION 2:** Co-Creation – mit Kunden gestalten
- STATION 3:** Schnelles Prototyping – Kundenfeedback gewinnbringend einholen

18.00 – 18.30

Präsentation der Ergebnisse im Plenum und anschließende Q&A-Session



18.30 Ende des ersten Konferenztages

Zum Abschluss des ersten Tages laden wir Sie ganz herzlich zum traditionellen Get together ein. Vertiefen Sie Diskussionen des Tages und erweitern Sie Ihr persönliches Netzwerk in ungezwungener Atmosphäre.

+ Am Puls des Retail Bankings – Mit TED-Umfragen

+ über 25 Top-Referenten

+ Power-Talk & Diskussionsrunden

+ 7x Blick über den Tellerrand

+ Innovations-Workshop

+ Networking



9.00 – 9.15

Begrüßung und Eröffnung des zweiten Konferenztages Zusammenfassung des ersten Tages

Prof. Dr. Stephan Paul

Ertrags- und Vertriebsstrategien zwischen Filiale 3.0 und Digitalisierung

9.15 – 9.35

Reinvented from End to End – Was Pommes, Kaffee und Möbel mit dem neuen Banking zu tun haben



Dr. Wolfgang Klein,

Stellv. Vorstandsvorsitzender / Privat- & Geschäftskunden,
BAWAG P.S.K.

9.35 – 9.55

Digital Excellence – Neue Wege, den Kunden zu begeistern



Heiko Fischer,

Bereichsleiter Information Technology,
ING-DiBa

9.55 – 10.15

How to keep your Bank alive?!

- Herausforderungen der digitalen Transformation für etablierte Banken
- Welche Probleme sich daraus ergeben
- 8 Punkte Plan: was traditionelle Banken machen müssen (Führung 2.0, Social Business, Innovation Heroes, Open Innovation etc.).



Franz Welter,

Bereichsdirektor Unternehmensentwicklung / Prokurist,
Volksbank Bühl

TED-UMFRAGE: Ist die Bank der Zukunft digital?

10.15 – 10.45

GEMEINSAME DISKUSSION

Virtuell und doch ganz real? Wie sieht die Bank der Zukunft aus?

10.45 – 11.15 Networking-Pause mit Kaffee und Tee

11.15 – 11.35

Retail Banking Kompass 2015 – die Spreu trennt sich vom Weizen

- Wer wächst dynamisch, wer findet weiter kein Rezept?
- Digital Leadership versus 08/15 Omnikanal-Strategie



Dr. Torsten Stuska,

Partner,
MOONROC Advisory Partners

11.35 – 11.55

Neue Wege im Finanzmarketing – innovative Beispiele an Airports



Simone Schwab,

Geschäftsführerin,
Media Frankfurt GmbH / Fraport

11.55 – 12.15

Personal Finance Management – Der Nachfolger des Online-Bankings wie wir es heute kennen

- Vorstellung des „Mein Naspa-Finanzmanager“ – einer der ersten multibankenfähigen PFM-Anwendungen in Deutschland
- Praxis-Erfahrungen aus der Markteinführung



Andreas Fabich,

Mitglied des Vorstandes,
Nassauische Sparkasse



12.15 – 12.45

DISKUSSIONSRUNDE: Personal Finance Management – Hype oder Geschäftsfeld mit Zukunft?



■ **André M. Bajorat**, Co-Founder und Geschäftsführer, Figo

■ **Andreas Fabich** ■ **Dr. Torsten Stuska** ■ **Franz Welter**

12.45 – 13.45 Gemeinsames Networking-Lunch

Ertrags- und Führungsstrategien in Zeiten von Niedrigzins und verschärfter Regulierung

13.45 – 14.05

Erfolgreicher Führungsprozess im Privatkundengeschäft

- Umgang mit Beraterängsten aus Regulationsdichte
- Herausforderung Kundendurchdringung



Arendt Gruben,

Vorstandsvorsitzender,
Sparkasse Schwarzwald-Baar

14.05 – 14.25

Bye, bye Zinsen – warum wir lange auf die Zinswende warten müssen

- Blutleerer Aufschwung und Deflationsgefahren – was der EZB noch an Maßnahmen bleibt
- Wenn die Fed die Zinsen erhöht: Konsequenzen für die Zinslandschaft in der Eurozone



Stefan Schilbe,

Chefvolkswirt,
HSBC Trinkaus & Burkhardt



TED-UMFRAGE: In welchen Bereichen kann man im Retail Banking noch Geld verdienen?



14.25 – 15.00

DISKUSSION: Erträge in der Niedrigzinsphase – wie geht das?



Moderation: **Jessica Schwarzer**, Ressortleiterin Finanzen, Handelsblatt Online

■ **Arendt Gruben** ■ **Stefan Schilbe** ■ **Herbert Walter**, Inhaber verschiedener Aufsichtsrats- und Beratungsmandate ■ u.a.

15.00 – 15.30 Ende der 20. Jahrestagung „Privatkundengeschäft“

Hauptsponsor und Content Partner



Consileon ist ein international ausgerichtetes Consultingunternehmen mit Büros in Düsseldorf, Frankfurt, Karlsruhe, München, Wolfsburg, Salzburg Zürich, Kiew und Stettin. Mit maßgeschneiderter Strategie-, Prozess- und IT-Beratung helfen wir mit unserem internationalen und interdisziplinären Team bei der Lösung anspruchsvoller Managementaufgaben – von der Positionierung am Markt über die Entwicklung von Digitalisierungskonzepten bis zur konkreten Umsetzung. Erfolgreiche Projekte, Transformationsprogramme bei renommierten Klienten unterstreichen unser Alleinstellungsmerkmal. Unsere Kunden beraten wir in folgenden Branchen: Banken und Versicherungen, Automobil und Mobilität, Handel und Touristik, Energie und Gesundheit. Die Basis für unsere exzellenten Projektergebnisse sind unsere Werte gepaart mit Methodik, Fach Know How und unserer Change Management Kompetenz. Seit 2001 entwickeln wir nachhaltig wertschöpfende Problemlösungen für unseren Kunden.

Consileon
Königsbacherstraße 15–21
60528 Frankfurt am Main
www.consileon.com

Förderer Studie



MOONROC ist eine führende Managementberatung. Strategischer Weitblick, Ergebnisorientierung und unternehmerische Umsetzbarkeit sind unsere Leitlinien. Wir verstehen uns als ganzheitlich denkender Partner für Unternehmer und Management. Unsere Berater kennzeichnet ihr führendes, fachliches Knowhow, langjährige operative Berufserfahrung und die Fähigkeit, innovative Strategien entwickeln und umsetzen zu können. Neben der Management Beratung unterhält MOONROC ein Research Institut, spezialisiert auf Top Management Fragestellungen und untergliedert nach Industrien. Das MOONROC Institute of Economic Research arbeitet nach dem Leitmotiv „Wissen schafft Nutzen“ und fungiert als Bindeglied zwischen Forschung, Lehre und Unternehmenspraxis. Unsere aktuelle Veröffentlichung: „Retail Banking Kompass 2015“.

MOONROC Advisory Partners GmbH
Ludwigstraße 8
80539 München
www.moonroc.de

Medienpartner

BANKMAGAZIN

Der Bank Blog

gi
GELDINSTITUTE

fondstelegramm

Info-Telefon: 0211.9686-3599

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt
Carola Bergmann
Conference Director
EUROFORUM

E-Mail: carola.bergmann@euroforum.com



Kundenberatung und Anmeldung
Imke Jürgens
Kundenberatung/Vertrieb
EUROFORUM

E-Mail: anmeldhb@euroforum.com



Sponsoring und Ausstellung
Anne Katrin Naber
Sales-Manager EUROFORUM
Telefon: 0211.9686-3731

E-Mail: annekatrin.naber@euroforum.com

Folgen Sie uns!



www.twitter.com/finance



www.facebook.com/euroforum.de



www.euroforum.de/news



Ihr persönlicher
Anmeldecode



INFOPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

**Jetzt
bequem online
anmelden!**

www.konferenz.de/anmeldung/p1200607

- Ja, ich nehme am 25. und 26. März 2015 in Mainz teil**
zum Preis von € 2.299,- p. P. zzgl. gesetzl. MwSt. (P1200607M012)
- Bitte senden Sie mir ausführliche Programm-Informationen zu.
- Bitte informieren Sie mich über Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211.9686 - 3333.]

25. und 26. März 2015, Hyatt Regency Mainz

Malakoff-Terrasse 1
55116 Mainz
Telefon: 061 31.731 - 234

Oder ausfüllen und faxen an: 0211.9686 - 4040

1

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partner-Unternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

2

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partner-Unternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Anmeldung erfolgt durch
Position
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Pausengetränken und Abendessen 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 und die Handelsblatt GmbH verwenden 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 wie der Handelsblatt GmbH 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 111234, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor. Änderungen vorbehalten.

Ihr Tagungshotel.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hyatt Regency Mainz herzlich zu einem Umtrunk ein.



Wir über uns. Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Konferenzen und Seminaren wichtige Wirtschaftsinformationen zu aktuellen Themen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft und Industrie Foren für Know-how-Transfer und Meinungsaustausch. Mit der Planung und Organisation der Veranstaltungen haben wir die EUROFORUM Deutschland SE beauftragt.

Anmeldung und Information

- per Fax: +49 (0)211.9686-4040
 telefonisch: +49 (0)211.9686-3599
 [Imke Jürgens]
 Zentrale: +49 (0)211.9686-3000
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
 per E-Mail: anmeldhb@euroforum.com
 im Internet: <http://veranstaltungen.handelsblatt.com/privatkundengeschaeft>