

Nachhaltige Erfolgsfaktoren zur Neukundengewinnung  
und zur Pflege der Bestandskunden im Private Banking!



Finanz Colloquium  
Heidelberg

Vernachlässigte Zielgruppen • Lukrative Geschäftsfelder • Nachhaltige Asset-Klassen

# Private Banking in Regional- instituten

↪ **Verzahnung der Geschäftsbereiche**  
Private Banking, Corporate Banking und  
Asset Management

Joerg Ludewig, Hamburger Sparkasse

↪ Private Banking **von Frau zu Frau** -  
Individuelle, **lebensphasenorientierte**  
**Beratungsangebote**

Andra John, Conrad Hinrich Donner Bank

↪ **Risikofaktor** „sehr erfolgreiche **Mit-**  
**arbeiter**“: Private Banking und (zu)  
intensive Kundenbindung

Peter Zawilla, FMS Fraud Management and  
Services

↪ **Testamentsvollstreckung** und  
**Stiftungsmanagement** als zentrale  
Bestandteile des **Generationen-Banking**

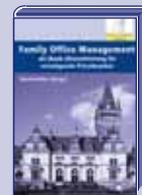
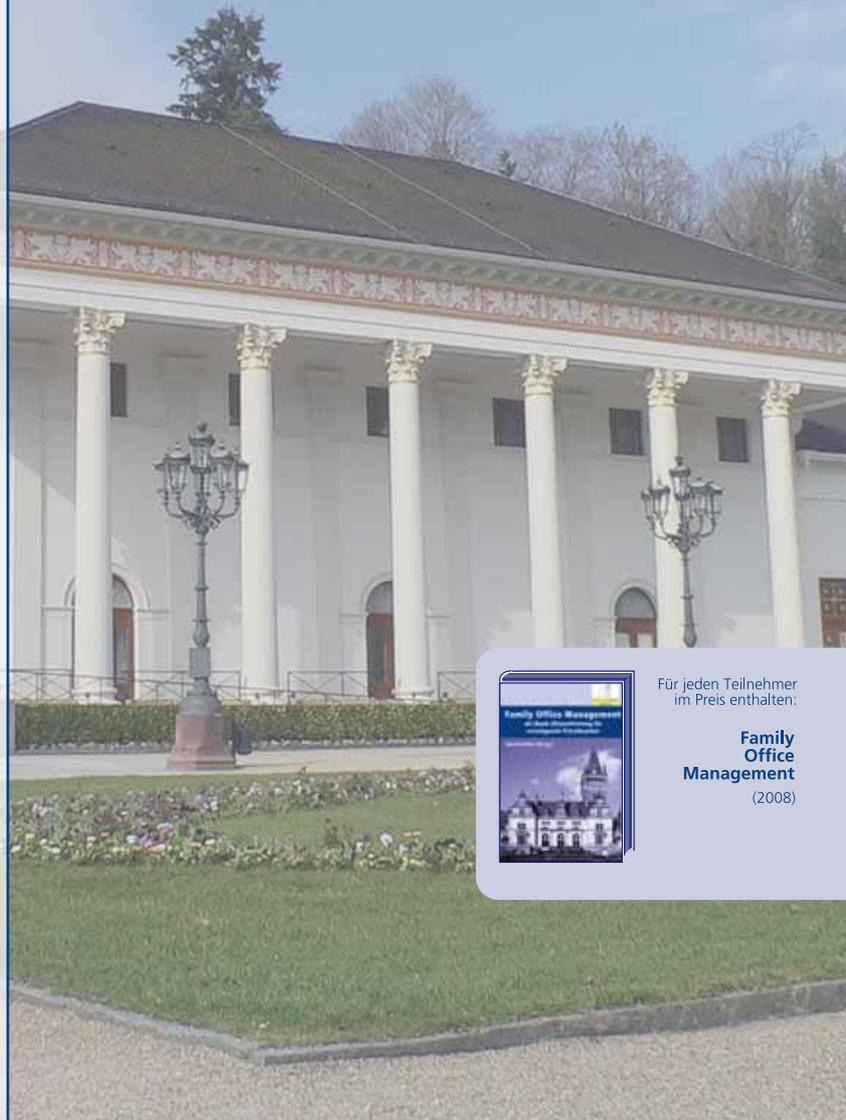
Dr. Stefan Fritz, HypoVereinsbank

↪ Neue Wege in der Betreuung größerer  
Familienvermögen - Was bieten **Family**  
**Office-Konzepte**?

Dr. Maximilian A. Werkmüller, HSBC Trinkaus

↪ Gesprächsanlässe und Beratungsbedarf  
durch die **Erbschaftssteuer-Reform** -  
„Kunst“ als steuerlich interessante **Asset-**  
**Klasse**?

Dr. Holger Seibert, Fachanwalt für Steuerrecht  
Thomas Maier, Maier & Co. Fine Art



Für jeden Teilnehmer  
im Preis enthalten:

**Family  
Office  
Management**  
(2008)

**22. - 23. Juni 2009 im Kurhaus in Baden-Baden**

(1½-tägig; Beginn Montag 13.00 Uhr und  
am Abend "Glücks-Menü" im Casino in Baden-Baden)



# Private Banking in Regionalinstituten

13.30-14.15 Uhr Hans-Kaspar von Schönfels, Elite Report

## Nachhaltige Erfolgsfaktoren und Vermeidung klassischer Fallstricke in der Vermögensverwaltung

- II **Vorgehensweise** bei der Betreuung vermögender Privatkunden: Wie arbeiten **erfolgreiche Kundenbetreuer**? - „Präzision in der Beratung ist der Humus für Vertrauen und begünstigt die Rechtssicherheit auf beiden Seiten“
- II Zur **gleichzeitigen Wahrnehmung** von Instituts- und Kundeninteressen - Widerspruch oder Synergieeffekte? - „Ein verkaufender Berater macht seine Bank kurzfristig etwas reicher; ein seriöser Vermögensverwalter hingegen macht den Kunden reicher, ohne dabei zu verhungern“
- II Eigenschaften erfolgreicher Kundenbetreuer - **Wiederentdeckung der Tugenden** oder Ertragsorientierung? - „Der Kunde als Mensch steht immer im Mittelpunkt; er muss abgeholt, erkannt und verstanden werden; ist er überzeugt, stellt sich Vertrauen ein und das Geld kommt von ganz allein“
- II Häufige Fehler bei der Betreuung - Inwieweit werden überhaupt die **Bedürfnisse des Kunden** berücksichtigt?
- II Besondere Voraussetzungen für den Umgang mit der (vernachlässigten) **Zielgruppe Frauen und vermögende Senioren**

14.30-15.45 Uhr Joerg Ludewig, Hamburger Sparkasse

## Verzahnung der Geschäftsbereiche Private Banking, Corporate Banking und Asset Management

- II Mehrwert für den Kunden durch **Konzentration von Kompetenzen** im Kapitalmarkt- und Betreuungsgeschäft
- II Beratung **wohlhabender Privatkunden** bzgl. Corporate Finance-Fragestellungen, Aufsetzen von Spezialfonds, Steuer- und Immobilienfragen, etc.
- II Möglichkeit der bedarfsorientierten Betreuung von **Firmenkunden** zur professionellen Verwaltung ihres Privat- und Firmenvermögens, z.B.
  - I Weitreichende **Einbeziehung der Beteiligungen** des Unternehmers in den Beratungsprozess
  - I **Bedarfsgerechtes** Angebot von Finanzkonzepten für die **Lebensabschnitte** des Unternehmers
  - I Bereitstellung alternativer Finanzierungsformen sowie **Betreuung bei der Nachfolgeregelung**
  - I Unterstützung bei Kontaktaufnahme mit anderen Unternehmen durch bankeigene **Netzwerke**
- II Beachtung von **Fallstricken** bei der **Kundenüberleitung** (z.B. vom Firmenkunden- zum Privatkundenbetreuer)
- II Synergieeffekte durch zusätzliche Betreuung **institutioneller Kunden** (z.B. Versicherungen, Versorgungswerke)?
- II Zum Zusammenspiel **unterschiedlicher Experten** aufgrund der Produktvielfalt und Komplexität an den Kapitalmärkten
- II Synergiepotenziale zwischen **Eigen- und Kundenanlagen** unter Berücksichtigung von Compliance-Vorgaben

16.00-17.00 Uhr Andra John, Conrad Hinrich Donner Bank

## Private Banking von Frau zu Frau: Individuelle, lebensphasensorientierte Beratungsangebote

- II Rückgriff auf **ähnliche** Erfahrungen und **Lebenswelten** als Erfolgsfaktor bei Beratungsgesprächen unter Frauen
- II Treffen **differenzierter** bzw. Anpassung notwendiger Finanzentscheidungen auf Basis von **Planungsszenarien**
- II Einflussfaktoren auf **Vermögenskonzepte** und **Financial Planning** für Frauen (u.a. längere statistische Lebenszeit, Babypausen, Sicherheitsbewusstsein, **Lebensplanung** durch Benachteiligung im neuen Scheidungsrecht)
- II Unterteilung in **unterschiedliche Kundentypen** in Abhängigkeit vom familiären bzw. beruflichen Hintergrund
  - I Die **uninformierte Ehefrau** - Individuelle Beratung zur Vermögensplanung unter Berücksichtigung unvorhergesehener Ereignisse (z.B. Krankheit, Scheidung oder Tod des Ehemanns)
  - I Die gut informierte, **beruflich stark eingespannte Frau** - Übernahme der Vermögensverwaltung infolge von Zeitmangel und der zunehmenden Komplexität der Kapitalmärkte
- II **Events** als Ausgangspunkt **für Gesprächsanlässe und Empfehlungen** - Bankthemen von Frau zu Frau beim sog. „Ladies-Lunch“

- II Erzeugen von **Mehrwerten** durch Unterstützung beim Aufbau von privaten und/oder beruflichen **Netzwerken**

17.15-18.15 Uhr Peter Zawilla, FMS Fraud Management and Services

## Risikofaktor „sehr erfolgreiche Mitarbeiter“: Private Banking und (zu) intensive Kundenbindung - Darstellung an Praxisfällen

- II **Motivlagen** von Mitarbeitern für **unredliches Handeln** zu Lasten von Kunden
- II Chancen und Risiken einer **langjährigen Bindung** sowie eines gewachsenen/engen **Vertrauensverhältnisses** zwischen dem Private Banking-Betreuer und (insbesondere älteren) Kunden
- II Vorgehensweise zur **„Erschleichung“** von **Schenkungen**, Erbschaften, Testamentsvollstreckungs- und Nachlassverwalter-Mandaten **durch Mitarbeiter** im Private Banking anhand von Praxisfällen
- II Risikofaktor Erben - Zum Nachweis der **ordnungsgemäßen Betreuung** verstorbener Kunden gegenüber Erben bei Berücksichtigung von Bankmitarbeitern im Testament **des Erblassers**
- II Möglichkeiten und Grenzen des Kreditinstituts zum **Erkennen unredlicher Absichten** ihrer Kundenbetreuer
- II Prüfungsansätze zum Erkennen von **Unregelmäßigkeiten** für Vorgesetzte und andere Stellen in der Bank (z.B. Interne Revision, Compliance)

ab 13.00 Uhr kleiner Begrüßungsimbiss; Kaffeepause am Nachmittag und am Abend „Glücks-Menü“ im Casino Baden-Baden mit Teilnehmern und Referenten



9.00-10.30 Uhr Dr. Stefan Fritz, HypoVereinsbank

## Testamentsvollstreckung und Stiftungsmanagement als zentrale Bestandteile des Generationen-Banking

- II **Vorteile des Kunden** bei der Testamentsvollstreckung (TV) und Stiftungsbetreuung durch das Kreditinstitut
- II **Chancen für das Institut** (u.a. Sicherung und Erweiterung der Ertragsquellen, Neukundengewinnung und langfristige Kundenbindung, Aufbau eines Stiftungsnetzwerks, Baustein ganzheitlicher Vermögensberatung)
- II Zur Entwicklung von **Entgeltstrukturen** (z.B. Auseinandersetzungsggebühr) bei TV und Stiftungsmanagement
- II Frage des „make or buy“ in Bezug auf Vorhalten von **Experten-Know How** für TV und Stiftungsmanagement - **Beratungsgrenzen** durch das Rechtsdienstleistungsgesetz, Kooperationsmodelle mit „Zulieferern“ wie Anwaltssozietäten, Genealogen etc.
- II **Typologie** und **Auswahlkriterien** für TV und Stiftung - Eingrenzung des **Stiftungszwecks** (z.B. nachhaltige Erfüllung und Änderbarkeit), ggf. Einschränkung aus Landesstiftungsrecht und zukunftssichere **Verwaltungsrichtlinien**
- II Effektive **Durchführung der TV** nach Tod des Kunden
  - I Sofortmaßnahmen: **Legitimation** des Testamentsvollstreckers durch Erbschein, Ordnung der persönlichen und finanziellen Verhältnisse des Erblassers, **taktische Maßnahmen** zur Verhinderung des Erbenzugriffs, etc.
  - I **Grenzen** der **TV** durch Erblasser und Gesetz: (un-)beschränkte Berechtigung zum Eingehen von Verbindlichkeiten wie Geldanlage/Spekulation auf Kredit etc.
  - I Möglichkeiten der **vorzeitigen Beendigung** der TV gegen den Willen des Erblassers
- II **Haftungsrisiken** für die Bank **bei Streitigkeiten** zwischen den Erben (z.B. nicht eindeutige Treuhandaufträge, „übersehene“ Erben oder Vermächtnisnehmer) sowie bei Inhouse-Geschäften und **Auswahl eigener Produkte**
- II Zum Stiftungsmanagement **nach Errichten** der Stiftung
  - I Notwendige Arbeiten in der **Stiftungsverwaltung**: u.a. Rechnungslegung, Jahresabschlussbericht, Förderverwaltung
  - I Aktive Mitarbeit in **Stiftungsgremien** - **Haftungsrisiken** bei Mitwirkung der Bank im Vorstand/Beirat der Stiftung?
  - I Gesetzliche und satzungsrechtliche Vorgaben für Vermögensbetreuung und **Ausschüttungsmanagement** (u.a. Wahl der Anlagestrategie, **Risikoprofil**, Behandlung von Grundstockvermögen, **Zustiftungen**, Spenden, Anlage in Hedge Fonds und **alternativen Investments**)

# Private Banking in Regionalinstituten

11.00-12.30 Uhr Dr. Maximilian A. Werkmüller, HSBC Trinkaus

## Neue Wege in der Betreuung größerer Familienvermögen - Was bieten Family Office-Konzepte?

- II Abwägung der Gründe für den **Aufbau und Nutzen** eines Family Office aus Kunden- und Bankensicht
- II Hinweise zur **organisatorischen Ausgestaltung** des Family Office
- II Family Governance und Family Management: **Voraussetzungen** für eine als **Finanzverbund** agierende **Familie** (u.a. gemeinsame Wertvorstellungen, Generationenvertrag, ausgeklügelte **Nachfolgestrategien**)
- II Erörterung **typischer Dienstleistungen** eines Family Office
  - I Ausarbeitung, laufende Weiterentwicklung sowie Überprüfung der **strategischen Vermögensstrukturierung**
  - I **Steuerschonende** und **familienrechtlich sinnvolle** Konzepte für Generationen übergreifende Vermögensübergänge
  - I **Best Buy** und **Best in Class** Betreuung bei der Produktauswahl
  - I **Beauty Contest**: Generalisten- vs. Spezialistenmodell - Übernahme der **mandatsspezifischen Auswahl** geeigneter Vermögensverwalter oder Fonds/Fondsmanager
  - I Konzeption, Auflegung und Management **spezieller Anlageinstrumente** für Familien, Stiftungen oder Vermögensverbände (z.B. Family Fonds, Trusts, **Stiftungsfonds**)
  - I **Aufbau** und **Führung** eines umfassenden, einheitlichen **Vermögens- oder Verwaltercontrollings** (inkl. Übernahme des Berichtswesens) und der **steuerlichen Erfassung** aller relevanten Vermögenseinkünfte
- II Klärung von **Praxisfragen** im Rahmen der Umsetzung - Wie ist die **Schnittstelle zur Familie** definiert; wie wird mit Misserfolgen umgegangen; welchen Beitrag leistet die Familie zur Erfolgssicherung? etc.

14.00-15.30 Uhr RA Dr. Holger Seibert, Fachanwalt für Steuerrecht

## Gesprächsanhänge und Beratungsbedarf aufgrund der neuen Erbschaftsteuer-Reform

- II Reform der Erbschaftsteuer zum 1.1.2009 in Deutschland vs. deren Abschaffung zum 1.8.2008 in Österreich - Welche **Gestaltungsmöglichkeiten** ergeben sich hieraus?
- II Positive und negative Aspekte der Erbschaftsteuer-Reform (u.a. **neue Freibeträge**, **Gleichstellung** der eingetragenen Lebenspartner, Steuerbefreiung des **Familienwohnheims**, Erhöhung der Steuertarife, grundlegend veränderte Besteuerung von Grundvermögen und **Unternehmensvermögen**)
- II Wer sind die **Gewinner** und **Verlierer** der Reform? - **Auswirkungen** auf die Private Banking-Beratung
- II Zum neuen System der Besteuerung des **Grundvermögens** - Besonderheiten des Vergleichswert-, Ertragswert- und **Sachwertverfahrens**
- II **Steuerschonende** Gestaltungsmöglichkeiten im Bereich des Grundvermögens (u.a. **Nießbrauchsvorbehalte**)
- II Zum neuen System der Besteuerung von **Unternehmensvermögen** (u.a. schädliches Verwaltungsvermögen und **Verschonungsregelungen**)
- II **Alternativen** zum Entgegenwirken der **Übermaßbesteuerung** durch das „vereinfachte Ertragswertverfahren“
- II **Gestaltungen** zur Verringerung der Belastung von Erben kleiner und mittelständischer **Unternehmen** (z.B. teilweise vorgezogener **Betriebsübergang**)
- II Brennpunkte der **vorweggenommenen Erbfolge** - Gefahren, Grenzen und **Gestaltungsspielräume**
- II Welche **Asset-Klassen** versprechen **Bewertungsvorteile**? (z.B. „erbschaftsteuerliche“ Attraktivität von **Kunst**)

16.00-17.00 Uhr Dipl.-Kfm. Thomas Maier, Maier & Co. Fine Art

## Kunst als steuerlich interessante Asset-Klasse? - Investitionen in Kunst als Beimischungs-Strategie

- II Rasanten **Wachstum des Kunstmarkts** sowie zunehmende Attraktivität von Kunst als Anlageklasse im Private Banking
- II Inwieweit kann die **(Kapital-)Anlage in Kunst** der gegenwärtigen Finanzkrise trotzen? - Interessante Einblicke in die weltweiten **Kunstmärkte**
- II Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten aufgrund der **Unternehmenssteuerreform** - Inwiefern lässt sich mit dem **Wirtschaftsgut „Kunstwerk“** die seit 2009 drohende Abgeltungsteuer vermeiden?
- II Was versteht man unter **Art Banking** und welche **Rolle** können die Institute in diesem Zusammenhang spielen?
- II Aktuelle **einkommensteuerliche** und **erbschaftsrechtliche** Gestaltungstipps als geeignete **Gesprächsanhänge**
- II Geeignete **Kriterien und Methodik** zur Identifizierung von „Potenzialgemälden“ mit dem Ziel der **Werterhaltung** und Erwirtschaftung einer **Rendite**
- II Praktische Erfahrungen aus dem Bereich **Kunst-Investment-Beratung**: Inwieweit ist der Kunstmarkt transparent und Kunst ein **nachhaltiges Anlageobjekt**?

ca. 17.00 Uhr Ende der Veranstaltung (12.30-14.00 Uhr Mittagessen; Kaffeepause am Vor- und Nachmittag)

## Referenten

### Joerg Ludewig

Generalbevollmächtigter & Leiter Anlagemanagement  
Hamburger Sparkasse, Hamburg  
Zuvor sammelte er Erfahrungen in den Bereichen Wertpapieranalyse, Kundenbetreuung und Vermögensverwaltung.

### Andra John

Abt.-Dir. Marketing/Veranstaltungen Private Banking  
Conrad Hinrich Donner Bank, Hamburg  
U.a. verantwortlich für die Konzeption und Durchführung von Kunden-Events im Private Banking der Donnerbank.

### Hans-Kaspar von Schönfels

Chefredakteur der Elite Report Redaktion, München  
Zusammen mit Handelsblatt ist er Mitherausgeber des Spezialreports „Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“, eines Jahresmagazins mit integrierter Qualitätstest-Studie (344 Banken und Vermögensverwalter).

### Peter Zawilla

Geschäftsführer, FMS Fraud Management and Services  
Langjährige revisionsspezifische Erfahrung in Banken, u.a. Aufbau und Leitung einer Spezialabteilung für Sonderuntersuchung und Deliktrevision. Mitglied im IIR-Arbeitskreis „Abwehr wirtschaftskrimineller Handlungen in Unternehmen“.

### Dr. Stefan Fritz

Abt.-Dir. Erb- und Stiftungsmanagement  
HypoVereinsbank, München  
Zuständig für Testamentsvollstreckung und Stiftungsberatung im HVB Wealth Management. Promotion im Stiftungsrecht sowie Autor des Fachbuchs „Testamentsvollstreckung und Stiftungsmanagement durch Banken und Sparkassen“.

### Dr. Maximilian A. Werkmüller

Geschäftsbereichsleiter Family Office  
HSBC Trinkaus & Burkhardt, Düsseldorf  
Seit März 2002 Leiter des Family Office. Promotion über ein bank- und erbrechtliches Thema sowie Autor zahlreicher Veröffentlichungen zum Erb- und Erbschaftsteuerrecht sowie zur (inter-)nationalen Vermögensnachfolge.

### Dr. Holger Seibert

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Fachanwalt für Steuerrecht  
Seibert Link Rechtsanwälte/Steuerberater, Stuttgart  
Tätigkeitsschwerpunkte: Beratung von Kreditinstituten insbesondere in Fragen der Kapitalanlage und im Steuerrecht.

### Thomas Maier

Dipl.-Kfm. und Geschäftsführer  
Maier & Co. Fine Art OHG, Stuttgart  
International anerkannter Kunstexperte mit Management-Hintergrund. Publikation mehrerer Standardwerke. Langjährige Erfahrung im Bereich Kunst-Investment durch aktiv gemanagte Kunst-Portfolios und langjährige Sammlerberatung.

# Entwicklung geeigneter Gesprächsanlässe und individualisierter Beratungsangebote

## Anmelden & Bestellen

Hiermit melde ich mich an zur Veranstaltung:

### Private Banking in Regionalinstituten

22. - 23. Juni 2009 in Baden-Baden (09 06 20) **990,00 €\***

Ich kann nicht teilnehmen und bestelle deshalb die Tagungsunterlagen für **€ 95,00\* pro Exp.:**

Ich bestelle versandkostenfrei das Fachbuch:

**Family Office Management**

zum Preis von € 84,00 (inkl. 7% MwSt.)

**Testamentsvollstreckung und Stiftungsmanagement durch Banken und Sparkassen**

zum Preis von € 85,00 (inkl. 7% MwSt.)

**Fehlgeschlagene Wertpapieranlagen**

zum Preis von € 78,00 (inkl. 7% MwSt.)

**Fehlgeschlagene Immobilienkapitalanlagen**

(2. Aufl.) zum Preis von € 73,00 (inkl. 7% MwSt.)

**Praktikerhandbuch Wertpapier- und Derivategeschäft**

(2009, ca. 700 S.) zum Preis von € 84,00 (inkl. 7% MwSt.)

Achtung: Buch u.U. im Seminarpreis enthalten!

Name

Vorname

Position

Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Datum, Unterschrift

Rechnung an:

Name, Vorname

Abteilung

Bitte faxen oder einsenden an:

**Fax 0 62 21 - 60 18 63**

Finanz Colloquium Heidelberg GmbH

Plöck 32 a · 69117 Heidelberg · Info@FC-Heidelberg.de

**Weitere Infos unter:**

Tel. 0 62 21 - 60 18 62 oder [www.FC-Heidelberg.de](http://www.FC-Heidelberg.de)

## Veranstaltungshinweise

### Risikoorientierte Compliance-Organisation

4. Mai 2009 in Heidelberg

### Wertpapierrecht 2009 - Folgen des Börseneinbruchs

7. Mai 2009 in Frankfurt

### Branchentag Ärzte

18. Mai 2009 in Heidelberg

### Branchentag Automobil

19. Mai 2009 in Heidelberg

### Vertriebsweg Vermittlergeschäft

27. Mai 2009 in Köln

### Segmentspezifische Betreuung von Kundengruppen

17. Juni 2009 in Köln

### Zum Umgang mit Wertpapierbeschwerden

18. Juni 2009 in Köln

## Zum Thema

Die Finanzkrise sorgt nach wie vor für **Verunsicherung** auf den Märkten im Allgemeinen und in Kreditinstituten im Besonderen. Daneben erschweren die **preissensiblen** Kunden **auskömmliche** Margen und **Provisionserträge**. Da verwundert es kaum, dass die (risikolose) **Ansprache vermögender Privatkunden** zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Zu Beginn der **Private Banking Tagung für Regionalinstitute** werden nachhaltige **Erfolgsfaktoren** der Vermögensverwaltung auf Basis einer **Qualitätstest-Studie** (bei 344 Banken und Vermögensverwaltern) analysiert. Im Anschluss werden **Synergieeffekte** bei **Verzahnung** des Private Bankings mit ausgewählten Geschäftsbereichen dargestellt. Aufschlussreich sind auch die **lebensphasenorientierten Beratungsangebote** für (vernachlässigte) Zielgruppen wie Frauen und Senioren. Vor dem Hintergrund **steuerlicher Belastungen** werden **innovative Asset-Klassen** (z.B. Kunst als Anlageobjekt?) von Experten vorgestellt. Häufig „unter den Tisch gekehrte“ **Unregelmäßigkeiten** von Private Banking-Mitarbeitern (z.B. Erschleichung von Schenkungen und Erbschaften) sowie deren **Prävention** werden erstmalig anhand von **Praxisfälle** analysiert und diskutiert.

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus **Private Banking** und angrenzenden Bereichen sowie an interessierte **Marktvorstände**.

## Termine und Veranstaltungsort

**Montag 22. Juni 2009 von 13.00 - 18.15 Uhr**

**Dienstag 23. Juni 2009 von 09.00 - 17.00 Uhr**

### Im Kurhaus Baden-Baden

Kaiserallee 1, 76530 Baden-Baden

Tel. 07221 353-202, Fax 07221 353-206



15 Minuten zum  
Baden-Airport!

Übernachtungsmöglichkeiten, zu Fuß erreichbar:

### Express by Holiday Inn

Lange Straße 93, 76530 Baden-Baden

Tel. 07221 97 35-0, Fax 07221 97 35-100

### Hotel Schweizer Hof

Lange Straße 71-73, 76530 Baden-Baden

Tel. 07221 3046-0, Fax 07221 3046-46

Für die Teilnehmer stehen **begrenzte Zimmerkontingente** zu **Vorzugskonditionen** in den o.g. Hotels zur Verfügung. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung unter dem **Stichwort „Finanz Colloquium Heidelberg“** direkt in dem jeweiligen Hotel vor.

## Teilnahmebedingungen

Das **Teilnahmeentgelt** umfasst die Dokumentation, Erfrischungen und Mittagessen sowie den 2-jährigen **kostenfreien** Bezug unserer Fachzeitschrift **Banken-Times** und ein Exemplar des **Fachbuchs Family Office Management**, das **kostenlos** vor Ort ausgehändigt wird.

Für die Teilnahme weiterer Mitarbeiter aus Ihrem Haus erhalten Sie jeweils **€ 50 Rabatt**.

Mit \* versehene Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung/Rechnung. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag **vor** dem Veranstaltungstermin. Bei Stornierung Ihrer Anmeldung bis zu zwei Wochen **vor** dem Veranstaltungsbeginn erheben wir ein Bearbeitungsentgelt von € 75,00 (zzgl. 19% MwSt.). Bei Stornos nach diesem Zeitpunkt wird das gesamte Seminarentgelt fällig. Zur Fristwahrung müssen Stornierungen schriftlich per Post oder Telefax bei uns eingehen. Selbstverständlich können Sie sich kostenfrei durch Ersatzteilnehmer vertreten lassen. Sagt der Veranstalter ab, wird Ihnen das volle Seminarentgelt erstattet. Darüber hinaus bestehen keine Ansprüche, wenn die Absage mindestens zwei Wochen vor dem Seminartermin erfolgt. Änderungen des Programms aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.