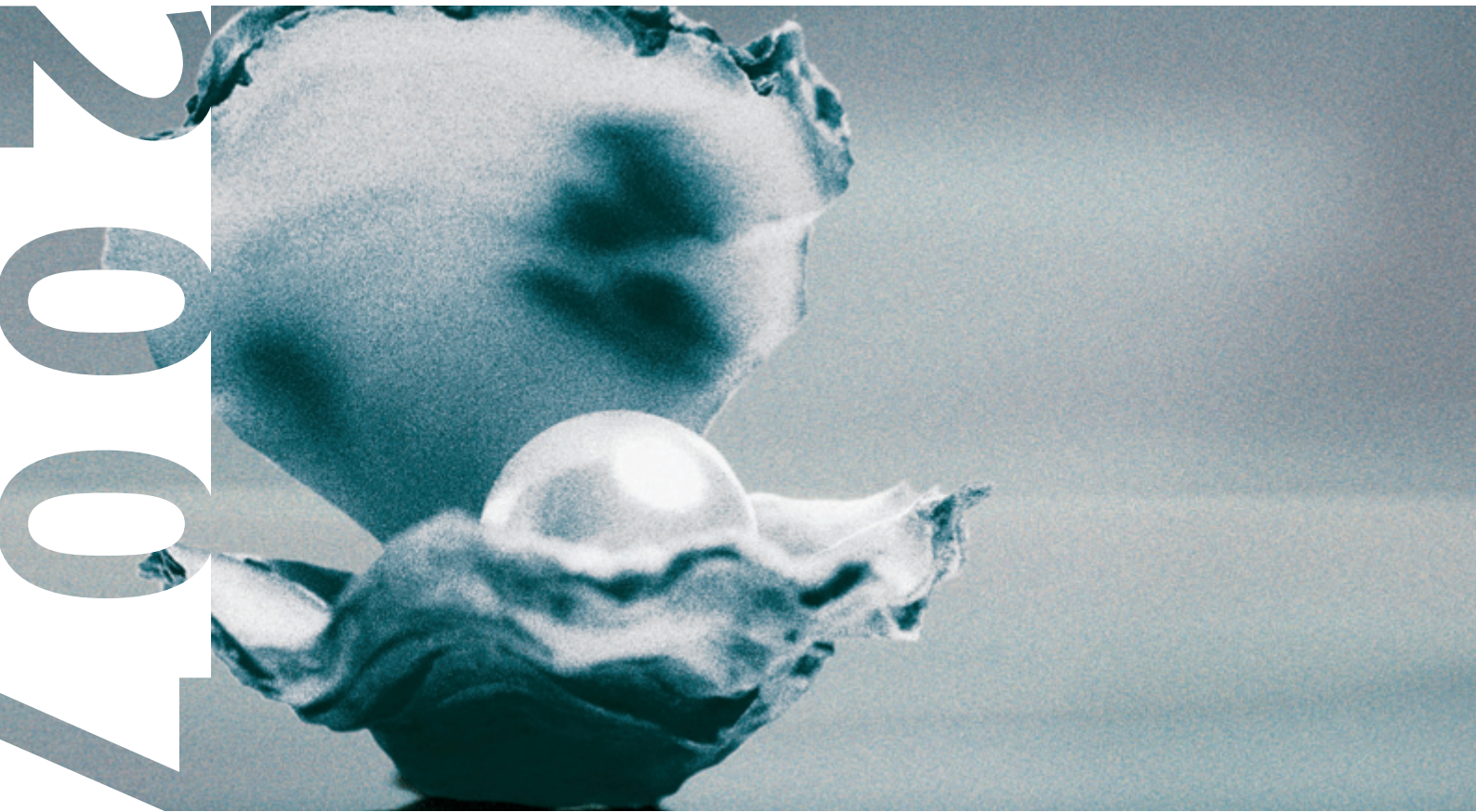


# Private Banking und Wealth Management

Konferenz am 7. November 2007 in der  
Frankfurt School of Finance & Management



Kooperationspartner:

**BHF  BANK**  
PRIVAT SEIT 1854

 **ERNST & YOUNG**

Medienpartner:

**BANKMAGAZIN**

**Finanz**  
BUSINESS  
Das Magazin für professionelle Finanzberater



## Höchsten Anspruch effizient erfüllen

Das Geschäft mit vermögenden Privatkunden steht als Wachstumsträger weiterhin im Fokus der Finanzbranche. Die überwiegende Zahl der Kreditinstitute hat inzwischen die strategische Positionierung des Geschäftsfeldes „Private Banking/Wealth Management“ in ihren Häusern abgeschlossen. Nun gilt es, sich bei stark wachsendem Wettbewerb im Markt zu profilieren und das Geschäftsfeld erfolgreich zu gestalten. Gleichzeitig sind erweiterte rechtliche Anforderungen zu beachten, wie zum Beispiel das Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG) und die aktuellen Entscheidungen von BVerfG und BGH.

Vor diesem Hintergrund verfolgt die Fachkonferenz „Private Banking und Wealth Management“ am 7. November 2007 in Frankfurt am Main das Ziel, durch die Einbindung hochrangiger Referenten dieses bedeutende Geschäftsfeld umfassend und auf hohem Niveau zu beleuchten. Neben strategischen Fragestellungen aus unterschiedlichen Sektoren der Bankenlandschaft befasst sich die Konferenz mit aktuellen Akquisitions- und Marketingkonzepten und dem zentralen Bereich der Mitarbeiterqualifizierung, -gewinnung und -bindung. Daneben bietet die Veranstaltung fundierte Einblicke in die Prozessgestaltung bedeutender Anbieter in diesem Geschäftsfeld und diskutiert unter anderem die Fragen: Wie lassen sich Geschäftsfelder erfolgreich verzahnen, um Private-Banking-Kunden optimal zu beraten? Welche Ansätze ergeben sich für den gezielten Kundentransfer vom Retailbereich zum Private Banking? Und wie lassen sich Prozesse im Private Banking messen und steuern?

Wir laden Sie herzlich ein, an unserer Konferenz im Hause der Frankfurt School of Finance & Management teilzunehmen und freuen uns auf einen regen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Ihnen.



**Dr. Heike Brost**  
Programm-Managerin  
Frankfurt School of  
Finance & Management



**Prof. Dr. Martin Faust**  
Management Research Centre  
Frankfurt School of  
Finance & Management



**Ulrich Martin**  
Leiter Marketing und Fachkonferenzen  
Frankfurt School Verlag GmbH

### Die Veranstaltung richtet sich an:

- Mitglieder des Vorstands von Kreditinstituten
- Fach- und Führungskräfte der Bereiche Private Banking/Wealth Management
- Financial Planner und Estate Planner
- Vermögensberater/-verwalter
- Entwickler/Anbieter von Anlageprodukten (KAG etc.)
- Unternehmensberater

# Agenda

▶ Ab 8.30 Uhr	<b>Empfang und Ausgabe der Konferenzunterlagen</b>
▶ 9.00–9.10 Uhr	<b>Begrüßung</b> Prof. Dr. Udo Steffens, Präsident und Vorsitzender des Vorstandes der Frankfurt School of Finance & Management
▶ 9.10–9.30 Uhr	<b>Einleitung und Kurzüberblick zum Konferenztag</b> Dr. Heike Brost, Prof. Dr. Martin Faust, Frankfurt School of Finance & Management
▶ 9.30–10.15 Uhr	<b>Verzahnung der Geschäftsfelder als Erfolgsfaktor im Private Banking der BHF-BANK</b> Louis Graf von Zech, Mitglied des Vorstandes, BHF-BANK AG
▶ 10.15–11.00 Uhr	<b>Ansätze für den gezielten Kundentransfer vom Retailbereich zum Private Banking</b> Arnd Brechmann, Bereichsdirektor, Sparkasse Essen
▶ 11.00–11.15 Uhr	<b>Pause mit Kaffee und Tee</b>
▶ 11.15–12.00 Uhr	<b>Private Wealth Management eines Global Players – wie der Kunde vom globalen Konzernhintergrund profitiert</b> Joachim Häger, Vorsitzender der Geschäftsleitung Private Wealth Management Deutschland, Deutsche Bank AG
▶ 12.00–12.45 Uhr	<b>Wachstum ins Bodenlose? Alternative Strategien für mehr Qualität im Private Banking</b> Dr. Thorsten Reitmeyer, Konzernleitung Private Banking, Commerzbank AG
▶ 12.45–14.00 Uhr	<b>Gemeinsames Mittagessen</b>
▶ 14.00–14.45 Uhr	<b>Podiumsdiskussion: „Private Banking with an Investment Banking Touch“ – der Unternehmerbankier als Schnittstelle zwischen Privat- und Firmenkundengeschäft?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Prof. Dr. Udo Steffens, Präsident und Vorsitzender des Vorstandes der Frankfurt School of Finance &amp; Management (Moderation)</li><li>■ Arnd Brechmann, Bereichsdirektor, Sparkasse Essen</li><li>■ Jan-Christian Dreesen, Mitglied des Vorstandes, UBS Deutschland AG</li><li>■ Joachim Häger, Vorsitzender der Geschäftsleitung Private Wealth Management Deutschland, Deutsche Bank AG</li><li>■ Michael Krume, persönlich haftender Gesellschafter, Merck Finck &amp; Co, Privatbankiers</li><li>■ Dr. Thorsten Reitmeyer, Konzernleitung Private Banking, Commerzbank AG</li><li>■ Louis Graf von Zech, Mitglied des Vorstandes, BHF-BANK AG</li></ul>
▶ 14.45–15.30 Uhr	<b>Effizienzsteigerung im Wealth Management – Potenzial und Perspektiven</b> Jan-Christian Dreesen, Mitglied des Vorstandes, UBS Deutschland AG
▶ 15.30–15.45 Uhr	<b>Pause mit Kaffee und Tee</b>
▶ 15.45–16.30 Uhr	<b>Mitarbeitergewinnung und -bindung im Private Banking und Wealth Management</b> Michael Krume, persönlich haftender Gesellschafter, Merck Finck & Co, Privatbankiers
▶ 16.30–17.15 Uhr	<b>Performancemessung im Kundenreporting und internen Controlling im Rahmen des Private Banking und Wealth Management</b> Martin Schliemann, Partner, Head of Asset Management, Ernst & Young AG
▶ 17.15–18.00 Uhr	<b>Strategien und Instrumente der regionalen Neukundengewinnung im Private Banking der Berliner Volksbank</b> Axel Fiedler, Direktor Private Banking, Berliner Volksbank eG
▶ ab 18.00 Uhr	<b>Empfang zum Ausklang</b>



## Ihr Weg zu uns:



Wir empfehlen die Anfahrt mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Bei Anreise mit dem Pkw steht Ihnen ein öffentliches Parkhaus im angrenzenden Bildungszentrum zur Verfügung.

## Konferenzbegleitende Fachliteratur:

Die Neukundengewinnung hat eine zentrale Bedeutung in der strategischen Ausrichtung der Wealth-Management-Industrie gewonnen. Dieses Buch beschreibt den Akquisitionsprozess in der „Königsklasse des Privatkundengeschäftes“ und identifiziert seine strategischen Erfolgsfaktoren.



**Sascha Diewald:**  
**Neukundengewinnung im Wealth Management –  
Strategische Erfolgsfaktoren im Akquisitionsprozess**

1. Auflage 2007, ca. 100 Seiten,  
erscheint Okt./Nov. 2007,  
ISBN 978-3-937519-77-7, 35,00 EUR

# Anmeldung per Post, Fax 069 959163-95 oder online: [www.frankfurt-school-verlag.de](http://www.frankfurt-school-verlag.de)

Frankfurt School Verlag GmbH, Sonnemannstraße 9–11, 60314 Frankfurt am Main, Telefon 069 959163-0

## Ja!

- Ich nehme an der Konferenz teil (295,- EUR zzgl. 19 % MwSt.)
- Ich nehme zum Vorzugspreis (195,- EUR zzgl. 19 % MwSt.) an der Konferenz teil und bin Alumni/Student/Dozent der Frankfurt School of Finance & Management.
- Ich bestelle das Buch „Neukundengewinnung im Wealth Management – Strategische Erfolgsfaktoren im Akquisitionsprozess“ (35,- EUR).

**Teilnahmebedingungen:** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit Rechnung. Bitte zahlen Sie die Teilnahmegebühr direkt nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. 19 % MwSt. Der Preis beinhaltet die Teilnahme an allen Vorträgen der Veranstaltung, Mittagessen, Kaffeepausen sowie die Konferenzunterlagen. Bis zum 26. Oktober 2007 können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die volle Teilnahmegebühr; selbstverständlich ist eine Vertretung für angemeldete Teilnehmer möglich. Programmänderungen vorbehalten.

**Bitte diese Seite kopieren und als Vorlage verwenden.**

\_\_\_\_\_  
Firmenname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
Name

\_\_\_\_\_  
Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift