

9. Internationaler Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung

Leitung und Moderation:

Bernd Wittkowski

Mitglied der Chefredaktion,
Börsen-Zeitung, Frankfurt am Main

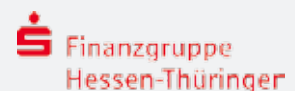
29./30. September 2011

Maritim Hotel Frankfurt am Main

- > Strategien im Retail Banking
- > Banken-IT im Umbruch
- > Das Fondsgeschäft nach der Krise
- > Perspektiven regional tätiger
Banken und Börsen

www.retailbankentag.de

In Zusammenarbeit mit:



Zielsetzung

Retail Banking, das Brot-und-Butter-Geschäft der Kreditinstitute, steht in der Branche hoch im Kurs. Nicht von ungefähr lässt sich die Deutsche Bank die Übernahme des Retailriesen Postbank mehr als 6 Mrd. Euro kosten. Das Privatkundengeschäft verspricht nach Überzeugung von Experten nachhaltige und stabile Erträge – vorausgesetzt, die Strategie stimmt und den Anbietern gelingt es, das im Zuge der Finanzkrise teilweise beschädigte Vertrauen der Kunden wiederherzustellen.

In Zukunft wird die Bedeutung des Retail Banking noch zunehmen. Dies nicht nur, weil der Bedarf der Kunden an intelligenten Produkten etwa für die Altersvorsorge wächst, wodurch sich den Banken neue Geschäftschancen eröffnen. Die aktuellen Regulierungsprojekte – Stichwort vor allem „Basel III“ – sorgen zudem dafür, dass die Branche für ihre Refinanzierung mehr denn je auf Kundengelder angewiesen sein wird. Bankvorstände erwarten eine regelrechte „Schlacht“ um Retaileinlagen, für die es bereits erste Anzeichen gibt. Der ohnehin beinharte Wettbewerb im Retail Banking wird deshalb nochmals an Schärfe gewinnen.

Vor diesem Hintergrund ist es für die Anbieter entscheidend, über ein zeitgemäßes Geschäftsmodell und die richtigen Produkte zu verfügen. Wie führende Vertreter der Branche die Lage und die Perspektiven des Retail Banking einschließlich des Fondsgeschäfts einschätzen, welche Strategien aussichtsreich sind, welche neuen Ideen es im Kampf um die Kunden gibt, wie sich Wettbewerbsvorsprünge erzielen oder verteidigen lassen, wie die Banken sich auf die regulatorischen Herausforderungen auch in Form der immer komplexer werdenden Anlegerschutzregeln einstellen – all das und vieles mehr wird Gegenstand der Vorträge, Präsentationen und Diskussionen beim 9. Internationalen Retail-Bankentag sein. Die Veranstaltung dient wie immer auch als Plattform für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch der Teilnehmer aus der Kreditwirtschaft und der Dienstleister aus ihrem Umfeld.

- > **Strategien im Retail Banking**
- > **Banken-IT im Umbruch**
- > **Das Fondsgeschäft nach der Krise**
- > **Perspektiven regional tätiger
Banken und Börsen**



Referenten



Hans-Jürgen Agnischock hat die erfolgreiche Positionierung der buw consulting als größte Kundenmanagementberatung Deutschlands wesentlich geprägt. Als Managementberater ist er für alle strategischen Fragestellungen im CRM, Call Center und Vertriebsmanagement verantwortlich. Der Diplom-Ökonom ist stets auf der Suche nach Trends und Chancen im Kundenmanagement. Hans-J. Agnischock ist Autor zahlreicher Publikationen und Speaker auf Konferenzen und Seminaren. Als Mitglied im Wirtschafts- und Fachbeirat der International Business School of Service Management (Hamburg) engagiert er sich als Dozent und Mentor für den Managementnachwuchs.



Roland Boekhout begann seine berufliche Laufbahn 1988 bei Unilever in den Niederlanden. 1991 wechselte er zur ING Group. Nach verschiedenen Stationen in den Niederlanden, USA, Polen und Mexiko war er ab 2008 als CEO von ING Commercial Banking Central and Eastern Europe tätig. Seit dem 1. Oktober 2010 bekleidet Roland Boekhout das Amt des ING-DiBa Vorstandsvorsitzenden. Er gehört außerdem zum Leadership Council der ING Group, dem Gremium der Top-20-Manager der ING Group.



Ralph Danielski ist stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Börse Stuttgart Holding GmbH. Zugleich ist er stellvertretender Vorstandsvorsitzender der EUWAX AG und dort zuständig für den Börsenhandel, das Primärmarktgeschäft und den Bereich Handelsprodukte. Herr Danielski verfügt über langjährige und fundierte Erfahrungen im Wertpapiergeschäft. Zu seinen beruflichen Stationen gehören unter anderem die Leitung des Asset Management der Union Bank of Switzerland in Luxemburg sowie des Investment Management der Luxemburger Zentralbank. Zuletzt verantwortete Herr Danielski als Abteilungsleiter die Produktentwicklung der Fixed-Income- und Kreditderivate der Deutsche-Börse-Gruppe-EUREX.



Lutz Delius ist Geschäftsführer der ImmoKasse. Davor war er Geschäftsführer von Delius Capital, einer Unternehmensberatung mit dem Schwerpunkt Vertrieb und Marketing für Versicherer und Emissionshäuser. Begonnen hat er seine Laufbahn bei der Allianz Versicherungs AG. Nach Stationen bei Marsh Deutschland und Standard Life wechselte er als Vorstand für Vertrieb, Marketing und PR zur im Bereich Lebensversicherungs-Zweitmarkt tätigen Cash Life AG.



Herbert Hans Grüntker ist Vorsitzender des Vorstandes der Frankfurter Sparkasse, die seit September 2005 zum Konzern der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen gehört. Nach Banklehre, BWL-Studium und Stationen bei der BHF-Bank und den Barmenia-Versicherungen wechselte er 1993 zur Helaba. Zuletzt verantwortete er als Generalbevollmächtigter die Sparte Asset Management. Im November 2005 übernahm er die Position des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden bei der Frankfurter Sparkasse und war maßgeblich an der erfolgreichen Integration des Instituts in den Konzern der Landesbank beteiligt.



Dr. Ibrahim Karasu war von 1994 bis 1999 in der Dresdner Bank AG in den Bereichen Firmenkreditgeschäft, Internationales Bankgeschäft und zuletzt als Consulting Manager bei der Unternehmensberatung der Dresdner Bank AG, DMC Dresdner Management Consult GmbH tätig. Nach etwa dreijähriger Tätigkeit als Direktor Globale Banken im Geschäftsbereich Financial Services des IT-Unternehmens Unisys Deutschland GmbH wechselte er Anfang Oktober 2001 zum Bundesverband deutscher Banken (BdB). Dort ist er als Mitglied der Geschäftsführung für den Geschäftsbereich Retail Banking und Banktechnologie verantwortlich.



Dr. Thomas A. Lange begann seine berufliche Laufbahn nach dem Studium der Rechtswissenschaften und der Referendarausbildung bei der Deutschen Bank. Über Aufgaben als Vorstandsassistent, in der Filialdirektion Rostock sowie anschließend als Chief Country Officer in Singapur wurde er 2001 zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. 2007 wurde er zum Sprecher des Vorstandes der NATIONAL-BANK AG in Essen berufen, seit 2011 ist er Vorsitzender des Vorstandes. Herr Dr. Lange ist zugleich Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes deutscher Banken.



Thomas Neißer ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Deka Investment. Der gelernte Schriftsetzer und Diplomvolkswirt startete seine Finanzkarriere 1979 als Analyst bei der Deutschen Bank. Dort stieg er 1992 zum Head of Equity Research auf und wurde 1994 zum Geschäftsführer der Analysetochter DB Research berufen. 1996 wechselte Neißer zur Bayerischen Vereinsbank als Leiter des Asset Managements und wurde später Geschäftsführer der HVB Asset Management. Thomas Neißer steht seit Ende 2004 an der Spitze der Deka Investment. Seit Februar 2010 ist er außerdem Präsident des BVI Bundesverband Investment und Asset Management.



Carsten Pfläging ist seit Juli 2011 Mitglied des Vorstandes der Fiducia IT AG, des größten IT-Dienstleisters der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Zuvor war er Leiter der Bereiche IT Betrieb und Systemtechnik mit Personalverantwortung für über 700 Mitarbeiter. Seine berufliche Laufbahn begann Carsten Pfläging 1984 mit einer Ausbildung zum Mathematisch-Technischen Assistenten, ehe er 1986 zur Fiducia wechselte. Er blickt auf insgesamt 19 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Verantwortungsbereichen der Fiducia zurück. Seit 2006 ist er zudem Vorstand der Fiducia Mailing Services eG.



Thomas Rodermann ist seit Februar 2011 Sprecher des Vorstandes der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG und Head of Advisory Banking Germany. Zusätzlich verantwortet er die Steuerung und Entwicklung des globalen Produktportfolios für Investment und Versicherungsprodukte für Private & Business Clients weltweit. Zudem ist er Mitglied des Global Executive Committees von Private & Business Clients der Deutschen Bank, dem höchsten Entscheidungsgremium im Bereich Privat- und Geschäftskunden.



Hans-Joachim Tonneller wurde 1981 in den Vorstand der Frankfurter Volksbank berufen. Seit 1. Juli 1997 ist er Vorsitzender des Vorstandes dieser Bank, der zweitgrößten deutschen Volksbank. Von Juni 2007 bis April 2009 war er zudem Präsident der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main.



Dr. Thomas Wiesemann ist seit 2009 Chief Marketing Officer von Allianz Global Investors Europe. Der promovierte Wirtschaftsmathematiker hat verschiedene führende Positionen in der Allianz Group inne gehabt bevor er 2004 zunächst als Leiter Vertrieb, kurz darauf als Sprecher der Geschäftsführung von Allianz Global Investors Deutschland, zum Asset Management wechselte.

Programm

1. Tag – 29. September 2011 – 9.45 – 22.00 Uhr

Begrüßung und Einführung

9.45 Uhr

Begrüßung und Einführung



Ernst Padberg,
Verleger und Herausgeber
der Börsen-Zeitung

Gastgeber Wincor Nixdorf



Eckard Heidloff,
Vorsitzender des Vorstandes
der Wincor Nixdorf AG



Stefan Auerbach,
Mitglied des Vorstandes
der Wincor Nixdorf AG

Leitung und Moderation



Bernd Wittkowski,
Mitglied der Chefredaktion
der Börsen-Zeitung

Strategien im Retail Banking

10.15 Uhr

Wachstumsmarkt Deutschland – das Privatkundengeschäft der Deutschen Bank

Thomas Rodermann,
Sprecher des Vorstandes, Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

11.00 Uhr

Erfolgsfaktoren für profitables Wachstum

Roland Boekhout,
Vorsitzender des Vorstandes, ING-DiBa AG

11.45 Uhr Kaffeepause

12.00 Uhr

Die Umkehrhypothek – Mehr finanzieller Spielraum für Immobilienbesitzer ab 65

Lutz Delius,
Geschäftsführer der ImmoKasse GmbH

12.45 Uhr

Rank your Bank – Wie Retailkunden ihre Bank auf Facebook und Co. bewerten

Hans-Jürgen Agnischock,
Managing Partner der buw Unternehmensgruppe

13.30 Uhr Mittagessen

Empfang und Dinner auf Einladung der Börsen-Zeitung und von
Restaurant Siesmay

2.Tag – 30. September 2011 – 9.30 – 12.45 Uhr

Banken-IT im Umbruch

14.30 Uhr

Herausforderungen für das Privatkundengeschäft

Dr. Ibrahim Karasu,

Mitglied der Geschäftsführung, Bundesverband deutscher Banken

15.15 Uhr

Die Banken-IT der Zukunft – selbstverständlich und flexibel wie Strom aus der Steckdose

Carsten Pfläging,

Vorstand, Fiducia IT AG

16.00 Uhr Kaffeepause

Das Fondsgeschäft nach der Krise

16.30 Uhr

Fondsanlage in Deutschland – jetzt schlägt die Stunde der Beratung

Thomas Neiß,

Vorsitzender der Geschäftsführung, Deka Investment GmbH

17.15 Uhr

Nach der Finanzkrise: "Neue Normalität" im Fondsvertrieb

Dr. Thomas Wiesemann,

Chief Market Officer, Allianz Global Investors

Perspektiven regional tätiger Banken und Börsen

9.30 Uhr

Strategische Positionierung einer Großsparkasse am Finanzplatz Frankfurt

Herbert Hans Grüntker,

Vorsitzender des Vorstandes, Frankfurter Sparkasse

10.15 Uhr

Notwendige Veränderungsprozesse in der genossenschaftlichen FinanzGruppe

Hans-Joachim Tonnellier,

Vorsitzender des Vorstandes, Frankfurter Volksbank

11.00 Uhr Kaffeepause

11.15 Uhr

Retail Banking – Herausforderungen einer privaten Regionalbank

Dr. Thomas A. Lange,

Vorsitzender des Vorstandes, NATIONAL-BANK AG

12.00 Uhr

Börsenglobalisierung erweitert den Platz für nationale Nischen

Ralph Danielski,

stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung, Börse Stuttgart Holding GmbH

12.45 Uhr Imbiss

Wincor Nixdorf (29. September 2011 von 18.30 bis ca. 22.00 Uhr)
er (Palmengarten)

Mitveranstalter:

WincorNixdorf ist einer der weltweit führenden Anbieter von IT-Lösungen und -Services für Retailbanken und Handelsunternehmen. Das umfassende Leistungsportfolio des Unternehmens ist darauf ausgerichtet, Geschäftsprozesse in Filialen von Banken und Handelsunternehmen zu optimieren. Im Wesentlichen geht es darum, Kosten und Komplexität zu reduzieren und den Service für den Endkunden zu verbessern. Know-how aus dem Kerngeschäft mit Banken und Handelsunternehmen nutzt Wincor Nixdorf zur Expansion in verwandte Branchen. Dazu gehören Post- und Lotteriegesellschaften sowie Gastronomie- und Tankstellen-Filialisten. Wincor Nixdorf ist in rund 100 Ländern präsent, davon in 41 mit eigenen Tochtergesellschaften.

Retailbanken bietet Wincor Nixdorf ein breites Leistungsspektrum für die Neugestaltung und Automatisierung von Filialprozessen. Es reicht von der Analyse, Beratung und Konzeption bis zur Umsetzung mit Produkten und Lösungen und dem Betrieb. Immer breiteren Raum nimmt das Angebot für die Übernahme kompletter Prozesse ein.

So bietet das Unternehmen Banken die Optimierung ihres Cash Management an, die Übernahme ihrer Filial-IT im Rahmen des Outsourcing oder umfassende Sicherheitslösungen für Systeme, Netzwerke und auch Gebäude. Das Produktangebot reicht von Geldautomaten mit unterschiedlichen Funktionen – von der Auszahlung über die Geld- oder Scheckeinzahlung bis zum sogenannten Cash Recycling, bei dem eingezahltes Bargeld auch wieder ausgezahlt werden kann. Im Mittelpunkt der Software-Angebote stehen Multivendor-Lösungen, mit denen sich Endgeräte unterschiedlicher Anbieter betreiben lassen. Mit Multichannel-Lösungen können Geldinstitute Endgeräte und Anwendungen über eine einheitliche serverbasierte Software-Architektur betreiben.

Die zentralen Anforderungen der Banken nach hoher Verfügbarkeit ihrer Systeme erfüllt Wincor Nixdorf mit umfassenden Services. Aus Kundenzentren, die rund um den Globus verteilt sind, werden weltweit die online angebundenen Systeme überwacht, um Unregelmäßigkeiten sofort zu erkennen. Zum Angebot zählen klassische Wartung, die Online-(Remote-) Störungsbehebung, Software- und Netzwerkmanagement und Sicherheitslösungen. Banken übertragen Wincor Nixdorf auch den kompletten Betrieb von Geldautomatennetzwerken, Servern und PCs oder die Verantwortung für ihre Cash-Management-Prozesse. Sie lagern damit Prozesse aus, die nicht zu ihren Kernaufgaben zählen. Mit der Übernahme derartiger Geschäftsprozesse im Zuge von Outsourcing reduziert Wincor Nixdorf die Kosten und steigert die Verfügbarkeit der Systeme bei seinen Kunden.

In Zusammenarbeit mit:

Die Inhaber Jens Bormann und Karsten Wulf haben in den letzten 18 Jahren ihre studentische Existenzgründung mit einem starken Team zum Dienstleister Nr. 1 im Kundenmanagement entwickelt. Annähernd 4.000 buw-Mitarbeiter kümmern sich täglich als Qualitätsgaranten an sieben Standorten in drei europäischen Ländern um das umfassende Management von Kundenbeziehungen namhafter Auftraggeber. Das Unternehmen gilt als ausgewiesener Outsourcingspezialist sowohl für komplexe, großvolumige Aufgaben als auch für hochspezialisierte, anspruchsvollste Nischenlösungen.

Basierend auf diesem Expertenwissen hat sich die buw consulting GmbH als die größte Kundenmanagementberatung Deutschlands formiert. Für Banken und Sparkassen bieten wir insbesondere Expertise im Aufbau und der Optimierung von Customer Care Centern, in der Entwicklung von Kundenbindungsstrategien sowie im Aufbau eines kundenwertorientierten Vertriebsmanagements an.

Unsere Beratungsschwerpunkte:

- Customer Care Center – Aufbau und Optimierung
- Kundenwertorientiertes Vertriebsmanagement
- Customer Relationship Management (CRM)
- Kundenbindungsstrategien
- Multikanal-Vertrieb
- Kampagnenmanagement
- Aus- und Weiterbildungskonzepte/Coaching

Anlässlich des neunten Internationalen Retail-Bankentages der Börsen-Zeitung stellt die buw consulting GmbH erste Ergebnisse ihrer jüngsten Customer Excellence Studie vor. Angesichts der immensen Bedeutung des Social Webs für Kommunikation und Konsum haben die Osnabrücker Berater die Daten und Meinungen aktiver Bankkunden erstmals ausschließlich über Kommunikationsplattformen im Internet erhoben.

Im Ergebnis liefert die neue Studie spannende Erkenntnisse zur Customer Excellence deutscher Banken und Sparkassen aus der Perspektive inter-neffiner Bankkunden.

Die Börse Stuttgart ist europaweit die führende Börse für Privatanleger. Mit ihrem Handelsegment EUWAX (European Warrant Exchange) ist sie Europas attraktivster Handelsplatz für verbriefte Derivate wie Zertifikate und Optionsscheine. Diese Position verdankt die Börse Stuttgart dem kontinuierlichen Ausbau ihres kundenfreundlichen Angebots aus einer Hand. Neben Hebel- und Anlageprodukten können Anleger in Stuttgart auch Aktien, Anleihen, Fonds und Genussscheine einfach, sicher und schnell handeln. Weitere Handelsssegmente der Börse Stuttgart sind unter anderem ETF Bestx für börsengehandelte Indexfonds, Bondm für Anleihen mittelständischer Unternehmen und Bondx für Anleihen.

Durch ein hybrides Marktmodell, das Handelsexperten in den elektronischen Handel einbindet, gewährleistet die Börse Stuttgart eine äußerst flexible und kosteneffiziente Orderausführung. Die Handelsexperten stellen einen reibungslosen Handelsablauf sicher, spenden Liquidität, vermeiden Teilausführungen und überprüfen stets die Plausibilität der Kurse.

Ziel des Börsenplatzes ist es, mit Innovationen interessante Angebote insbesondere für Privatanleger zu schaffen. Beim Best-Price-Prinzip orientiert sich der Handelspreis an den jeweiligen Referenzmärkten und gewährleistet so den besten am Markt verfügbaren Preis. Durch das Best-Size-Prinzip wird die Mindestordergröße auf ein Stück reduziert und der Wertpapierhandel weiter für private Investoren geöffnet. Für größtmögliche Transparenz und ein Höchstmaß an Anlegerschutz wird der gesamte Handel durch die Handelsüberwachungsstelle als unabhängiges Börsenorgan überwacht. Um die Anleger optimal über die angebotenen Produkte zu informieren, bietet die Börse Stuttgart zahlreiche Bildungsmaßnahmen für Privatanleger, Berater und Interessierte an.

Die Sparkassen-Finanzgruppe Hessen-Thüringen besteht aus 50 Sparkassen, der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) mit der Landesbausparkasse (LBS) und der Sparkassenversicherung.

Die Finanzdienstleistungsgruppe versteht sich als Verbund wirtschaftlich und rechtlich selbständiger Partnerunternehmen, die eng zusammenarbeiten und füreinander einstehen. Als regional verankerte Finanzgruppe sind Kundennähe, kurze Entscheidungswege und genaue Kenntnis der Verhältnisse vor Ort unsere besonderen Stärken. Die Sparkassen sind nicht zuletzt deshalb Marktführer in ihren strategischen Geschäftsfeldern: dem Privatkundengeschäft, dem Geschäft mit mittelständischen Firmenkunden und dem Kommunalgeschäft. Als zentraler Ansprechpartner für alle Kunden bieten die Sparkassen ein flächendeckendes und qualitativ hochwertiges Finanzdienstleistungsangebot.

Die Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe Hessen-Thüringen beschäftigen über 27.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Finanzdienstleistungsverbund repräsentiert insgesamt eine Bilanzsumme von 251,6 Mrd. Euro. Allein die Sparkassen in Hessen und Thüringen unterhalten ein Filialnetz von rund 1.600 Geschäftsstellen.

Als einer der führenden Informationsdienstleister für die Finanzwirtschaft liefert WM Datenservice seit mehr als 60 Jahren dank seiner globalen Finanzdatenbank Daten-Lösungen, integrierte Daten und Informationen entlang der gesamten Prozesskette der Kunden. Zu diesen zählen neben Banken und Finanzdienstleistern auch Aufsichtsbehörden, Versicherungen und Softwareentwickler.

Mit weit über 1 Mio. Finanzinstrumenten einer der weltweiten größten Finanzdatenbanken deckt diese das Spektrum in Deutschland und Europa nahezu lückenlos ab. Integrierte Finanzdaten werden einerseits über die Webseite und andererseits als standardisierte oder kundenindividuelle Datenfeeds bereitgestellt.

Darüber hinaus bietet WM Datenservice u.a. einen Dienstleistungsservice der speziell für Zertifikate sowie Intraday-Emissionen eine einzigartige Detailtiefe aufweist und dadurch in die Lage versetzt, für ein Maximum an Transparenz zu sorgen.

Weiterhin ist WM Datenservice für die Vergabe der deutschen Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN) und der International Security Identification Number (ISIN) deutscher Emittenten verantwortlich.

Um trotz steigender Komplexität und Internationalisierung des Wertpapiergeschäfts ein globales straight through processing (STP) zwischen beteiligten Finanzinstituten zu ermöglichen, werden einheitliche Standards für die Strukturierung und die technische Formatierung verschiedenster internationaler Finanzinstrumente benötigt.

Mit der langjährigen Markterfahrung und dem Know-how treibt WM Datenservice diesen Prozess voran und arbeitet dazu mit verschiedenen nationalen und internationalen Gremien wie DIN (Deutsches Institut für Normung, ISO (International Organization for Standardization), ANNA (Association of National Numbering Agencies) und ISSA (International Securities Services Association) zusammen und leistet so einen wichtigen Beitrag zur Harmonisierung der internationalen Finanzmärkte.

WM Datenservice ist ein Unternehmen der Herausberggemeinschaft WERTPAPIER-MITTEILUNGEN Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG.

Ansprechpartner:

Joachim Kölling
Vertriebsleiter Frontoffice
Tel. (069) 2732-475; E-Mail service@wmdata.com

Anmeldung/Organisation

Organisation/Rückfragen:

WM Seminare ♦ Postfach 11 09 32 ♦ 60044 Frankfurt am Main ♦ Tel.: 0 69 / 27 32-162 ♦ Fax: 0 69 / 27 32-200 ♦ E-Mail: seminare@wm-seminare.de ♦ www.wm-seminare.de

Datum

29./30. September 2011

1. Tag: 9.45 bis 18.00 Uhr, anschl. Dinner
2. Tag: 9.30 bis 12.45 Uhr, anschl. Imbiss

Veranstaltungsort

Maritim Hotel Frankfurt am Main
Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 7578-0

Anmeldung zum Seminar S10-795H

(unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen)

Am „9. Internationalen Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung“ in Frankfurt am Main am 29./30. September 2011 nehme ich teil. Der Seminarpreis pro Person in Höhe von EUR 1.345,- zzgl. MwSt. wird nach Erhalt der Rechnung überwiesen. Die Rechnung bitte ich auszustellen auf mich bzw. Firma/Institut .

Ja, ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme die Börsen-Zeitung vier Wochen lang kostenlos und unverbindlich erhalten.

Ja, ich möchte am Dinner am 29. September 2011 im Restaurant Siesmayer (Palmengarten) teilnehmen (Platzierung auf Haupt- und Nebenebenen erfolgt nach Eingang der Anmeldungen).

Werbung

Ich kann der Verwendung meiner personenbezogenen Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen bei seminare@wm-seminare.de oder unter Tel. 069/2732-162.

Ort, Datum

Unterschrift

Preise/Leistungen

Nach Eintreffen Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über den Seminarpreis in Höhe von EUR 1.345,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 255,55). Der Rechnungsbetrag muss vor Seminarbeginn eingegangen sein. Im Preis enthalten sind die Teilnahme am Seminar, Mittagessen, Erfrischungen/Pausengetränke und Arbeitsunterlagen. Änderungen des Programms bleiben vorbehalten.

Rücktritt/Storno

Bei Nichtteilnahme wird der volle Preis erhoben. Es ist möglich, eine Ersatzperson zu benennen. Bei Storno der Teilnahme am Seminar später als zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung

wird eine Aufwandsentschädigung von EUR 300,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 57,-) berechnet. Bei Storno der Teilnahme früher als zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung entstehen keine weiteren Kosten. Der Verlag behält sich vor, das Seminar ggf. abzusagen. In diesem Fall wird der bereits gezahlte Seminarpreis zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegenüber dem Verlag bestehen nicht.

Unterkunft/Hotel

Für die Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent im Veranstaltungshotel zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt unter Berufung auf die Veranstaltung vor.

1. Teilnehmer: Name, Vorname

2. Teilnehmer: Name, Vorname

Funktion/Abteilung

Funktion/Abteilung

Telefon, Fax

Telefon, Fax

E-Mail

E-Mail

Firma/Institut

Straße/Postfach

Postleitzahl, Ort

Online-Anmeldung unter www.retailbankentag.de

Fax 069 / 27 32 - 200