

# 5. Internationaler Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung

Leitung und Moderation:

**Bernd Wittkowski**

Mitglied der Chefredaktion,  
Börsen-Zeitung, Frankfurt am Main

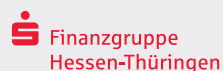
18./19. Oktober 2007

Maritim Frankfurt am Main

- > Retail Banking International –  
Was wir vom Ausland lernen  
können
- > Erfolgsstrategien im Retail  
Banking –  
Was die Besten besser machen
- > Das Retail Banking und die  
Regulierung –  
Wie viel Aufsicht sein muss

[www.retailbankentag.de](http://www.retailbankentag.de)

In Zusammen-  
arbeit mit:



G&H Bankensoftware AG

Banken rechnen mit uns.



boerse-stuttgart

Wissen wo man handelt

# Zielsetzung

„Banken im Retailrausch“ lautete Ende 2006 eine Schlagzeile in der Börsenzeitung. Dr. Edgar Meister, damals Vorstandsmitglied der Bundesbank, hat es beim 4. Retail-Bankentag im vorigen Jahr so formuliert: „Das Retailgeschäft steht bei der Kreditwirtschaft augenblicklich so hoch im Kurs wie seit Jahren nicht mehr.“

Noch vor wenigen Jahren schien es, als habe manche Bank das Interesse am Mengengeschäft verloren. Heute werden die Retailkunden wieder heftig umworben. Und auch vormals mit spitzen Fingern angefasste Produkte wie der Konsumentenkredit gelten mittlerweile als gesellschaftsfähig.

Für die Kunden herrschen fast paradiesische Zustände. Der scharfe Wettbewerb treibt die Einlagezinsen hoch und lässt die Kreditmargen schrumpfen, das Konto gibt es zum Nulltarif, wenn nicht sogar mit einem attraktiven Begrüßungsgeschenk. Von Banken und Sparkassen liest man dennoch ganz überwiegend Erfolgsmeldungen.

Also eine Win-Win-Situation? Oder kennt dieses Spiel auch Verlierer, und wer sind sie? Beim 5. Internationalen Retail-Bankentag werden hochkarätige Referenten aktuelle Trends des Privatkundengeschäfts analysieren und Einblick in ihre eigenen Strategien gewähren.

Aus dem Themenspektrum:

- > **Retail Banking International –  
Was wir vom Ausland lernen können**
- > **Erfolgsstrategien im Retail Banking –  
Was die Besten besser machen**
- > **Das Retail Banking und die Regulierung –  
Wie viel Aufsicht sein muss**



# Programm

1. Tag – 18. Oktober 2007 – 10.00 – 22.00 Uhr

## Begrüßung

*Ernst Padberg,*  
Verleger,  
Börsen-Zeitung

*Eckard Heidloff,*  
Vorsitzender des Vorstandes,  
Wincor Nixdorf AG

## Retail Banking International – Können wir vom Ausland lernen?

### Megatrends im internationalen Direct Banking

- ▶ Wer profitiert von der weltweit wachsenden Akzeptanz für filialloses Banking?
- ▶ Welche Märkte sind für Direct Banking besonders geeignet?
- ▶ Welche Geschäftsmodelle versprechen den größten Erfolg?
- ▶ Wie beeinträchtigen internationale Direktbanken die lokalen Retailmärkte?

*Ben Tellings,*

Vorsitzender des Vorstandes, ING-Diba AG

### Wie Sparkassen und Genossenschaften in Frankreich die Kräfte bündeln

- ▶ Gründung der Natixis - Strategische Allianz der beiden Gruppen Caisse d'Epargne et Banque Populaire im Bereich Investment and Services Banking
- ▶ Strategie und Mission der Natixis
- ▶ Natixis als Dienstleister der Retail-Banken
- ▶ Natixis als europäischer Player

*Nicolas Homassel,*

Head of Strategy, Natixis

## Was sind erfolgreiche Stra

### Umkämpfter Retailmarkt – eine Win-Win-Situation für Kunden und Banken

- ▶ Der Kunde - Potenziale und Anforderungen
- ▶ Der Wettbewerb - Geschäftsmodelle im Wandel
- ▶ Die Antwort - Wachstum erfolgreich managen

*Dr. Herbert Walter,*

Vorsitzender des Vorstandes, Dresdner Bank AG

### Die Online-Bank als moderne Hausbank

- ▶ Marktpotenziale durch verändertes Kundenverhalten
- ▶ Differenzierungspotenziale durch Innovationsführerschaft
- ▶ Wachstumspotenziale durch neue Angebotskonfiguration

*Dr. Andre Carls,*

Vorsitzender des Vorstandes, comdirect bank AG

Lunch 13.30 – 14.30 Uhr

### Verbundzusammenarbeit im Retailgeschäft

- ▶ Strukturen und Zusammenarbeit
- ▶ Produkt- und Dienstleistungspalette im Privatkundengeschäft
- ▶ Perspektiven des Verbundes

*Klaus-Dieter Gröb,*

Mitglied des Vorstandes, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

Empfang und Dinner auf Einladung der Börsen-Zeitung und

## Strategien im Retail Banking

### Cross-Selling-Strategien beim Vorsorgespezialisten W&W

- ▶ Zielkunden- und Produktmanagement
- ▶ Management der mobilen Außendienstorganisationen
- ▶ Erweiterung des Vertriebswege-Mix

**Dr. Alexander Erdland,**

Vorsitzender des Vorstandes, W & W AG

Pause 16.00 – 16.30 Uhr

### Die Zukunft der Filialbanken – Kundennähe als Erfolgsrezept gegen neue Herausforderungen im Wettbewerb

**Jürgen Hilde,**

Bundesobmann der deutschen Sparkassen;

Vorsitzender des Vorstandes, Kreissparkasse Göppingen

### Zielgruppenorientierung als Erfolgsfaktor

- ▶ über alle Kundengruppen,
- ▶ über alle Produkte und Dienstleistungen
  - In Form von Lebensphasenmodellen
- ▶ über alle Vertriebswege
  - Filiale als primärer Vertriebskanal
  - Optimale Verzahnung mit den ergänzenden Vertriebswegen
  - Internet
  - Mobiler Vertrieb

**Dr. Wolfgang Müller,**

Vorsitzender des Vorstandes, BBBank eG

### Dinner

von Wincor Nixdorf (18.10.2007 von 18.00 bis ca. 22.00 Uhr)

2.Tag - 19. Oktober 2007 – 9.30 – 12.30 Uhr

## Welche regulatorischen und wettbewerblichen Herausforderungen gibt es aktuell?

### Innovatives Filialmanagement – Wege zum Erfolg

- ▶ Alles für das liebe Geld – Was Kunden wirklich wollen
- ▶ Emotional Sampling – Erfolgswege für die Filialgestaltung
- ▶ Das Produkt – Die dritte Person und rätselhafte Befriedigungen
- ▶ Beratungs- vs. Verkaufskultur – Auswege aus dem Druck-Gegendruck-Dilemma

**Dr. Bernd Nolte,**

Geschäftsführer, 4P Consulting GmbH

### Wie viel Aufsicht muss sein?

#### Die BaFin und das Retail Banking

- ▶ Mehr Freiheit für Banker
- ▶ Kein race to the bottom
- ▶ Retailer stark umworben - Wir schauen uns das mit Blick auf die Solvenz an
- ▶ Wie viel Schutz braucht der Kunde?

**Jochen Sanio,**

Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Pause 11.00 – 11.30 Uhr

### Geschäftsfeld oder Schlachtfeld?

- ▶ Ist der Privatkundenmarkt wirklich verteilt?
- ▶ Erfolgskritische Faktoren im Geschäft mit Privatkunden
- ▶ Vertrieb - Schlüssel zum Erfolg

**Dr. Wolfgang Klein,**

Vorsitzender des Vorstandes, Deutsche Postbank AG

Anschl. Imbiss

# Referenten



**Dr. Andre Carls** ist seit 2004 Vorsitzender des Vorstandes der comdirect bank AG. Er ist verantwortlich für die Bereiche Business Development, Marketing & Vertrieb, Service und Unternehmenskommunikation. Darüber hinaus ist Carls stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Tochtergesellschaft comdirect private finance AG und Mitglied des Börsenrats der Frankfurter Wertpapierbörse. Carls kam 1990 zur Commerzbank und hatte verschiedene Positionen in den Bereichen Corporate Finance und Capital Markets inne. Von 1998 bis 2000 war er maßgeblich am Aufbau der Investment-Banking-Sparte der Commerzbank in London beteiligt. Im Dezember 2000 wurde Carls in den Vorstand der comdirect bank AG berufen.



**Dr. Alexander Erland** ist seit März 2006 Vorsitzender des Vorstandes der Wüstenrot & Württembergische AG (W&W AG), die derzeit einen grundlegenden Modernisierungskurs durchläuft und sich als Vorsorgespezialist neu am Markt positioniert. Er blickt auf eine langjährige Karriere in der Finanzwirtschaft zurück. Im Mittelpunkt stand eine insgesamt rund zwanzigjährige Vorstandstätigkeit auf allen Ebenen des genossenschaftlichen Finanzverbundes. 1999 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG berufen, deren Ertragskraft und Marktanteil unter seiner Führung ausgebaut wurden.



**Klaus-Dieter Gröb** ist seit 2004 Mitglied des Vorstandes der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen und zuständig für die Verbundbank sowie für die Landesbausparkasse Hessen-Thüringen (LBS). Er verantwortet weiter das Zielkundenmanagement öffentliche Hand/kommunale Unternehmen. Gröb begann seine berufliche Karriere bei der Kreissparkasse Bidingen, wo er 1985 in den Vorstand berufen wurde. 1990 wechselte er in den Vorstand der Sparkasse Wetterau, 1993 erfolgte die Bestellung zum Vorsitzenden des Vorstandes. Diese Position bekleidete er bis zu seinem Wechsel zur Landesbank Hessen-Thüringen.



**Jürgen Hilde** ist seit 1994 Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Göppingen. Er verantwortet dort u.a. die Bereiche Strategie und Grundsatzfragen, Controlling und Finanzen, Ertrags- und Risikocontrolling sowie Marketing und Marktkommunikation. Hilde begann seine berufliche Karriere ebenda und wurde nach einer Zwischenstation bei der Kreissparkasse Heilbronn, zuletzt als stellv. Vorstandsmitglied, 1978 in den Vorstand der Kreissparkasse Göppingen berufen. 2002 wurde er zum Landesobmann der Sparkassenverbände im Sparkassenverband Baden-Württemberg gewählt. Seit 1. April 2007 ist Hilde Bundesobmann der Sparkassenverbände im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) und auch Vizepräsident des DSGV.



**Nicolas Homassel** ist seit zwanzig Jahren in der Natixis-Gruppe (bzw. den Vorgängerinstitutionen) tätig. Er bekleidete von 1990 bis 2002 den Posten eines Investment Direktors und Partners in Private Equity-Funds, von 2002 bis 2004 war er Leiter der M&A-Abteilung. Seit 2004 ist Homassel Head of Strategy der Natixis-Gruppe. Neben seiner Tätigkeit bei der Natixis-Gruppe lehrt er an der HEC Management School im Bereich Corporate Finance.



**Dr. Wolfgang Klein** ist seit Juli 2007 Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Postbank AG. Zuvor verantwortete er bei der Postbank seit 2001 mit dem Vorstands-Ressort Produktmarketing das Privatkundengeschäft, das wichtigste Segment der Bonner Retailbank. Er hat maßgeblich beim Börsengang der Postbank im Jahr 2004 mitgewirkt und war seit 2006 auch für den mobilen Vertrieb verantwortlich. Vor seiner Tätigkeit bei der Postbank war er Geschäftsführendes Mitglied im Vorstand des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Davor war er Generalbevollmächtigter der Direktbanktochter der Dresdner Bank, zuständig für Marketing und Vertrieb.



**Dr. Wolfgang Müller** ist seit 2002 Vorsitzender des Vorstandes der BBBank eG. Nach einer Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Karlsruhe war er von 1991 an in verschiedenen Funktionen, zuletzt als stellvertretender Direktor, bei der SGZ Bank in Frankfurt und zuvor als Geschäftsleiter der Niederlassung in Luxemburg tätig, bevor er 1999 als Generalbevollmächtigter zur BBBank wechselte und 2000 zum Sprecher des Vorstandes berufen wurde. Müller ist Mitglied zahlreicher Beiräte und Aufsichtsräte.



**Dr. Bernd Nolte** ist Mitbegründer und Sprecher der Geschäftsführung der internationalen Managementberatung 4P. Der vielfach ausgezeichnete Berater betreut mit seinem Team seit vielen Jahren renommierte Finanzdienstleister mit großem Erfolg bei ihren Projekten, u. a. die Credit Suisse, die Uniqa Versicherung, die Deka Bank und zahlreiche Sparkassen und Banken. Darüber hinaus lehrt er an renommierten Hochschulen und internationalen Business Schools.



**Jochen Sanio** ist seit 2002 Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Er ist seit 1974 für die BaFin bzw. eines ihrer Vorgängerämter tätig. 1995 wurde er zum Vizepräsidenten und 2000 zum Präsidenten des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen berufen. Sanio ist Mitglied des Committee of European Securities Regulators (CESR) der EU-Kommission.



**Ben Tellings** war nach Tätigkeiten bei den Versicherungsgesellschaften RVS und Nationale Niederlande ab 1994 bei der Regio, Amsterdam, tätig. Von 1997 bis 1998 war er als Executive Director der polnischen Bank Slaski, Katowice, unter anderem verantwortlich für die Restrukturierung der Filialen und den Aufbau eines neuen Filialnetzes. Bis 2001 arbeitete er als Deputy General Manager und Vice-President von ING Direct Spain und ING Direct France mit Sitz in Madrid. Seit 1. August 2003 bekleidet Ben Tellings das Amt des ING-DiBa Vorstandsvorsitzenden. Zum 1. Juni 2006 wurde er in das Executive Board der ING Direct N.V. berufen und ist u.a. seit März 2007 im Aufsichtsrat der ING Bank Australia.



**Dr. Herbert Walter** ist seit 2003 Vorstandsvorsitzender der Dresdner Bank AG und Mitglied des Vorstandes der Allianz SE. Zuvor war er in verschiedenen Positionen und Bereichen bei der Deutschen Bank tätig, u.a. als Vorstandsassistent, als Leiter Produktmanagement Kredit und Kreditsekretariat sowie als Mitglied des Group Credit Committee. 1998 leitete er das Projekt zur Ausgründung Privat- und Geschäftskunden in die Deutsche Bank 24, zu deren Vorstandssprecher er ab 1999 bestellt wurde. 2002 wurde er zum Global Head of Private & Business Clients und Mitglied des Group Executive Committee, Deutsche Bank Konzern, ernannt.

## Mitveranstalter:

**WINCOR**  
**NIXDORF**

Wincor Nixdorf ist einer der weltweit führenden Anbieter von IT-Lösungen für Retail-Banken und Handelsunternehmen. Das umfassende Portfolio des Unternehmens, bestehend aus Hardware, Software, Consulting-Leistungen und Services, ist darauf ausgerichtet, Geschäftsprozesse bei Banken und Handelsketten, die über ein weit reichendes Filialnetz verfügen, zu optimieren, Kosten und Komplexität zu reduzieren und den Service zum Endkunden zu verbessern. Know-how aus dem Kerngeschäft mit Banken und Handelsunternehmen nutzt Wincor Nixdorf zur Expansion in weitere Branchen. Dazu gehören Lotteriegesellschaften, Tankstellenbetreiber, Unternehmen der Gemeinschaftsverpflegung oder große Industrieunternehmen.

Das Angebot für das Retail-Banking umfasst die komplette Palette von Automatisierungs- und Selbstbedienungssystemen wie Geldautomaten, Informations- und Transaktionsterminals oder Belegdrucker. Für den Betrieb von Selbstbedienungs-Geräten (SB) bietet Wincor Nixdorf Softwarelösungen an, mit denen nicht nur die eigenen, sondern auch Automaten anderer Hersteller betrieben werden können. Um neben dem Vertriebskanal SB weitere Vertriebskanäle wie das Internet- oder Telefon-Banking zu unterstützen, hat das Unternehmen eine international ausgerichtete Software-Lösung entwickelt.

Damit sich Banken und Handelsunternehmen voll auf das operative Geschäft konzentrieren können, stellt Wincor Nixdorf mit umfassenden Serviceleistungen die Verfügbarkeit der installierten Systeme über den gesamten Produktlebenszyklus sicher. Das Spektrum der angebotenen Leistungen reicht hier von der telefonischen Vorklärung über das Management der Vor-Ort-Services bis zur weltweiten Ersatzteillogistik. Weiterhin macht Wincor Nixdorf das Angebot, die Verantwortung für die Betriebsführung von IT-Prozessen, die nicht zu den Kernaufgaben von Banken gehören, im Rahmen des Outsourcing zu übernehmen. Kostenstrukturen lassen sich so flexibler gestalten, Investitionen etwa bei Technologiesprüngen werden vermieden und die Verfügbarkeit der Systeme wird gesteigert.

[www.wincor-nixdorf.com](http://www.wincor-nixdorf.com)

## In Zusammenarbeit mit:



4P Consulting ist eine der innovativsten Managementberatungen im Banking. Das 40-köpfige Berater- und Trainerteam zeichnet sich besonders dadurch aus, dass es für seine Mandanten neue Konzepte und Strategien entwickelt und diese mit modernsten Trainings- und Coachingmethoden bis zur erfolgreichen Umsetzung in die Praxis betreut. Ganz nach dem 4P-Leitsatz „Beraten und Bewegen“.

Nach mehr als 250 Projekten setzt sich das Kundenportfolio heute sowohl aus namhaften Banken, Versicherungen und Fondsanbietern, als auch aus bankorientierten Zulieferern und IT-Dienstleistern zusammen. Über mehrere internationale Standorte werden die 4P-Kunden auch bei ihren grenzüberschreitenden Projekten, wie beim Aufbau von EU-Niederlassungen oder bei Fusionen und Akquisitionen, international betreut.

In den letzten Jahren konnte 4P zusammen mit ihren Kunden mehrere renommierte Auszeichnungen für ihre erfolgreichen Vertriebs-, Trainings- und Filialinnovationen gewinnen, zuletzt den *Arno-Preis* 2006 mit der Sparkasse Hochrhein.

[www.4p-consulting.de](http://www.4p-consulting.de)



## Finanzgruppe Hessen-Thüringen

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 eintreten. Als regional verankerte Finanzgruppe sind Kundenähe, 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 knapp 31.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Finanzdienstleistungsverbund repräsentiert ein addiertes Bilanzvolumen von rund 266 Mrd. Euro. Allein die Sparkassen in Hessen und Thüringen unterhalten ein Filialnetz von über 1.700 Geschäftsstellen.

[www.sparkassen-finanzgruppe-ht.de](http://www.sparkassen-finanzgruppe-ht.de)

## G&H Bankensoftware AG

Banken rechnen mit uns.

Die G&H Bankensoftware AG, gegründet 1988, gehört zu den führenden deutschen Anbietern von hochflexibler und modularer Software für Banken und Finanzinstitute. Neben dem BANCOS Corebankingssystem enthält die umfangreiche BANCOS-Serie Produkte für das Aktiv-, Passiv- und Wertpapiergeschäft. Abgerundet wird das Produktportfolio durch diverse Reporting- und Meldewesenfunktionalitäten sowie eine Lösung zum Betrieb einer Kontenevidenzzentrale gemäß § 24c KWG.

BANCOS lässt sich mit anderen Corebanking-Systemen kombinieren. Es unterstützt alle Vertriebskanäle und ist mittlerweile für vier europäische Länder im Einsatz. Die BANCOS-Produktpalette basiert auf einer einheitlichen relationalen Datenbank und ermöglicht die umfassende Abwicklung komplexer Geschäftsvorfälle. Dank der offenen Systemarchitektur sind auch hochspezialisierte und integrierte Lösungen in heterogenen EDV-Landschaften möglich. Die bewährten Online Schnittstellen zu externen Systemen basieren auf erprobten, aktuellen Standards wie Corba oder Webservices (SOAP/XML) und bedienen sich einer umfassenden Bibliothek von standardisierten Businessobjekten, die ständig erweitert wird.

Fundierte Erfahrungen in allen Bereichen des Bankwesens machen die G&H Bankensoftware AG zu einem idealen Consulting-Partner bei der Neukonzeption oder Optimierung von Geschäftsprozessen.

Ergänzt wird das Leistungsportfolio der G&H Bankensoftware AG durch ein engmaschiges Partnernetzwerk, das bei Bedarf komplementäre Softwarelösungen oder Dienstleistungen bereitstellen kann.

Mehr als 70 Finanzinstitute vertrauen bereits den Anwendungen und dem Service der G&H Bankensoftware AG und sichern damit heute ihren Geschäftserfolg von morgen.

[www.bancos.com](http://www.bancos.com)

## boerse-stuttgart

Wissen wo man handelt

Die Gruppe Börse Stuttgart ist die führende europäische Börsenorganisation für private Anleger. Mit ihrem Erfolgsmodell EUWAX (European Warrant Exchange) ist sie Europas attraktivster Handelsplatz für verbriefte Derivate (Hebel- und Anlageprodukte). Die Börse Stuttgart bietet dem Privatanleger in ganz Europa darüber hinaus den Handel mit Aktien, Anleihen, Fonds und Genussscheinen in höchster Servicequalität aus einer Hand.

Der Leistungs- und Service-Gedanke der Börse Stuttgart überzeugt den Privatanleger: In Stuttgart werden nicht nur die quantitativen Merkmale wie die in der Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) niedergelegten „Best Execution“-Kriterien, also primäre Leistungsmerkmale wie Ausführungsart und -geschwindigkeit sowie Preis und Kosten seit langem erfüllt. In Stuttgart werden auch qualitative Merkmale wie Spread- und Ausführungsqualität groß geschrieben. Wer seine Order nach Stuttgart legt, kann sicher sein, dort stets eine Ausführung zum besten Preis zu erhalten.

Kerngedanke des Stuttgarter Marktmodells ist es, die Geld-/Briefspannen (Spreads) im Interesse des Anlegers so eng wie möglich zu halten, wovon sowohl Käufer als auch Verkäufer von Wertpapieren profitieren.

Durch die intelligente Kombination moderner Technologie und der individuellen Betreuung durch den Quality Liquidity Provider (QLP) werden die Vorzüge der von Experten erbrachten und besonders auf den privaten Anleger ausgelegten Qualitäts- und Dienstleistungsstandards, mit denen des elektronischen Handels (Flexibilität, Geschwindigkeit und Kosteneffizienz) kombiniert. Besonders wichtig für den Privatanleger ist die neutrale Überwachungsfunktion durch die börslichen Organe – dies unterscheidet das Börsenangebot von dem des OTC-Handels.

[www.boerse-stuttgart.de](http://www.boerse-stuttgart.de)

# 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.com](mailto:seminare@wm-seminare.com) ♦ [www.wm-seminare.com](http://www.wm-seminare.com)

### Datum

18./19. Oktober 2007

- 1.Tag: 10.00 bis 18.00 Uhr, anschl. Dinner  
2.Tag: 9.30 bis 12.30 Uhr, anschl. Imbiss

### Veranstaltungsort

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

## Anmeldung zum Seminar S07-771E

(unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen)

Am „5. Internationalen Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung“ in Frankfurt am Main am 18./19. Oktober 2007 nehme ich teil. Der Seminarpreis pro Person in Höhe von EUR 1.225,- 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 18. Oktober 2007 im Restaurant Siesmayer (Palmengarten) teilnehmen (Platzierung auf Haupt- und Nebenebenen erfolgt nach Eingang der Anmeldungen).

Ort, Datum

Unterschrift

### Preise/Leistungen

Nach Eintreffen Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über den Seminarpreis in Höhe von EUR 1.225,- (zzgl. 19% MwSt. = EUR 232,75). 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.

### Unterkunft / Hotel

Für die Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent im Hotel 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