

3. Handelsblatt Jahrestagung

Bankenmarkt Österreich

Strukturen – Wachstumsmärkte – Sourcingstrategien – Vertriebswege – Private Banking

Tauschen Sie sich mit den Referenten über die aktuellen Entwicklungen aus:



Mag. Dr. Peter Bosek,
Erste Bank der oesterrei-
chischen Sparkassen AG



Martin Leppin,
Banc of America
Securities Limited



Peter Spitzer,
HVB Information
Services GmbH



Drs. Hendrik Bremer,
Roland Berger Strategy
Consultants GmbH



Univ.-Prof. Dr.
Ewald Nowotny,
Wirtschaftsuniversität
Wien



Thomas Tänzer,
HASPA Hamburger
Sparkasse



Univ.-Doz.
Dr. Josef Christl,
Oesterreichische
Nationalbank



Mag. Dr. Christian
Ohswald,
Raiffeisenlandesbank
Niederösterreich-Wien AG



Mag. Günther Tengel,
Jenewein & Partner/
Amrop Hever



Dr. Laurenz Czempel,
Reuschel & Co. KG



Mag. Regina
Ovesny-Straka,
Slovenská sporite a, a.s.



Dr. Werner G. Zenz,
Bankhaus Carl
Spängler & Co. AG



Dr. Clemens Hasenauer,
CHSH Cerha Hempel
Spiegelfeld Hlawati
Partnerschaft von
Rechtsanwälten



Dr. Bernhard Ramsauer,
Bank Sal. Oppenheim jr. &
Cie. (Österreich) AG



Moderation:
Dr. Christian Rauscher,
Donau-Universität Krems
für Wirtschafts- und
Managementwissenschaften

Das Jahr der Herausforderungen – Banken stehen vor radikalem Umbau

Fakt ist: Selten wurde in Österreich so viel über den Status quo des Finanzsektors diskutiert wie derzeit, denn der Wettbewerb auf dem österreichischen Finanzmarkt gewinnt stark an Intensität. Die Konsolidierungen im Bankwesen schreiten voran und auch der demografische Wandel, die Auswirkungen der Subprime-Krise, die ständig neuen IT-Anforderungen sowie das veränderte Kundenverhalten stellen Österreichs Banken vor neue Chancen und Risiken.

Diese einschneidenden Veränderungen stellen die Branche vor große Herausforderungen! Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen herkömmliche Strukturen aufgebrochen und neue Ideen für die Marktbearbeitung entwickelt werden. Hier sind IT-Innovationen ebenso gefragt wie neue Produkte und Vertriebswege.

Informieren Sie sich auf dieser Handelsblatt Jahrestagung über aktuelle Trends und zukunftsweisende Strategien für den Banken- und Finanzdienstleistungssektor in Österreich. Seien Sie ein Teil dieses hochrangigen Forums und profitieren Sie von dem Gedankenaustausch mit Referenten und Teilnehmern über den Tellerrand hinaus.

Diese Jahrestagung ist konzipiert für

Mitglieder des Vorstandes, Mitglieder der Geschäftsleitung, Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:

- Strategische Geschäfts-/Marktentwicklung
- Unternehmenssteuerung/-planung
- Privatkundengeschäft
- Private Banking/Wealth Management
- Asset Management/Vermögensverwaltung
- Investment Banking/Corporate Finance
- Firmenkundengeschäft
- Marketing/Vertrieb
- EDV/Organisation
- Zentral-/Osteuropa
- Personal/Recht

aus Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie sonstigen Finanzinstituten.

Donnerstag, 29. Mai 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00–9.15

Eröffnung und Einführung in die Jahrestagung durch den Veranstalter und den Vorsitzenden

Dr. Christian Rauscher, Dozent, Donau-Universität Krems für Wirtschafts- und Managementwissenschaften

Aktuelle Entwicklungen

9.15–10.00

Aufbau neuer Strukturen im Finanzsektor

- Internationalisierung – Ein neues Gleichgewicht?
- Bank- vs. kapitalmarktbasierte Finanzierung
- Universalbank- vs. Trennbank-System
- Grenzen der Risikotransformation

Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny, Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik, Abteilung für Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik, Wirtschaftsuniversität Wien

10.00–10.45

Distressed Debt – Strategisches Management leistungsgestörter Kredite

- Notleidende Kredite im Fokus der aktiven Risiko- und Kapitalsteuerung
- NPL-Transaktionen – Risikoreduktion durch Einzelkredithandel und Portfolioverkauf
- Entwicklungen in Österreich – „Problemkredite“ als Wachstumsmarkt?
- Portfoliotransaktionen als mögliche Alternative zu Verbriefungsstrukturen
- Praktische Herausforderungen und Erfolgsfaktoren beim Verkauf

Martin Leppin, Vice President, Bank of America Global Special Situations Group

10.45–11.15

Pause mit Kaffee und Tee

Info-Telefon: 08 00.56 00 89 95 (Freephone)

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

Dipl.-Kffr. Verena Hartjenstein (Senior-Konferenz-Managerin)

Tina Fingerhuth (Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: tina.fingerhuth@euroforum.com



Dr. Christian Rauscher



Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny



Martin Leppin

Zukünftige Herausforderungen für Ihr Institut in einem sich verändernden Umfeld

11.15–12.00

Mergers & Acquisitions: Update für Banken

- Beteiligungserwerb an einem Kreditinstitut
 - Praktische Auswirkungen des neuen Übernahmerechts
 - Akquisitionsfinanzierung: Sicherheiten
„sicher“ vereinbaren
 - Richtiger Zeitpunkt der Ad-Hoc Mitteilung
- RA Dr. Clemens Hasenauer**, LL.M., Partner,
CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati,
Partnerschaft von Rechtsanwältinnen

Personalmanagement

12.00–12.45

Wettbewerbsfaktor Human Resources –

Wie bekomme ich die „richtigen“ Mitarbeiter?

- New Age der Völkerwanderung
- Employer Branding vs. Employee Branding
- Do's and Don't's im Recruitingprozess

Mag. Günther Tengel, Geschäftsführender
Gesellschafter, Jenewein & Partner/Amrop Hever

12.45–13.00

Fragen und Diskussion

13.00–14.30

Aperitif und gemeinsames Mittagessen

Sourcingstrategien – Chancen und Risiken

14.30–15.00

Entwicklung einer globalen IT-Sourcing-Strategie in der UniCredit Group

- Ausgangssituation
- Zusammenarbeit in einer globalen aber verteilten IT?
- Lösungsansätze einer globalen IT-Sourcing-Strategie

Peter Spitzer, Senior Project Manager, Special
International Projects, HVB Information Services GmbH

15.00–15.30

Outsourcing im Spannungsfeld von Geschäftsstrategie, Kostenoptimierung und Provider- Abhängigkeit – Ein Erfahrungsbericht

- Vertriebsbank-Strategie der Haspa
- Outsourcing – Merkmale und Formen

- Umsetzungsbeispiele und Erfahrungen
- Grenzen des Outsourcing

Thomas Tänzer, Abteilungsdirektor,
HASPA Hamburger Sparkasse

15.30–16.00

Podiumsdiskussion „Sourcingstrategien“

16.00–16.30

Pause mit Kaffee und Tee

Innovative Vertriebsstrategien

16.30–17.00

Neue Herausforderungen im österreichischen Retailvertrieb

Mag. Dr. Peter Bosek, Mitglied des Vorstandes,
Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG

17.00–17.30

Innovative Retailbanking-Konzepte aus Mittel- und Osteuropa – Relevant für österreichische Banken?

In Mittel- und Osteuropa punkten Finanzdienstleister mit
innovativen Vertriebsmodellen, die auch in Österreich zur
Anwendung kommen könnten:

- Franchising
- Mobiler Vertrieb
- Neue Arten der Kundensegmentierung

Drs. Hendrik Bremer, Partner, Competence Center
Financial Services, Roland Berger Strategy Consultants
GmbH

17.30–18.00

Werttreiber in der Kundenberatung

- Worauf kommt es in der Kundenberatung an?
- Was fordern Kunden in der Beratung?
- Ergebnisse einer empirischen Studie

Dr. Christian Rauscher

18.00–18.30

Podiumsdiskussion „Vertriebsstrategien“

18.30

Ende des ersten Konferenztages



RA Dr. Clemens
Hasenauer



Mag. Günther
Tengel



Peter Spitzer



Thomas Tänzer



Mag. Dr. Peter Bosek



Drs. Hendrik
Bremer

Positionieren Sie sich in neuen Märkten

19.00

Abfahrt zur Abendveranstaltung

Im Anschluss an den ersten Konferenztag laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Abendessen ein. Nutzen Sie diesen informellen Rahmen zu vertiefenden Gesprächen und zum Informationsaustausch.

Freitag, 30. Mai 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Vorsitzenden
Dr. Christian Rauscher

9.15–10.00

Aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen im europäischen Kontext

Univ.-Doz. Dr. Josef Christl, Executive Director and Member of the Governing Board, Department Economics and Financial Markets, Oesterreichische Nationalbank

Retail- und Private Banking

10.00–10.45

Retailbanken-Markt in CEE – „Ist das Wachstum nachhaltig?“

- Makroökonomische Entwicklung
- Wachstum des Bankenmarktes und Penetration der Produkte
- Wachstumsfaktoren und weitere Herausforderungen

Mag. Regina Ovesny-Straka, Generaldirektorin und CEO, Slovenská sporiteľňa, a. s.

10.45–11.00

Fragen und Diskussion

11.00–11.30

Pause mit Kaffee und Tee

11.30–12.00

Die integrierte Vermögensverwaltungs- und Investmentbank als Zukunftsstrategie im Geschäft mit Ultra Highnetworth und Highnetworth-Kunden im neuen und alten Europa

Dr. Bernhard Ramsauer, Vorsitzender des Vorstandes, Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Österreich) AG

12.00–12.30

Strategien im Wettbewerb um HNWI

Dr. Werner G. Zenz, Generalbevollmächtigter, Bereichsleiter Private Banking, Bankhaus Carl Spängler & Co. AG

12.30–13.00

Private Banking – Innovative Beratungsmodelle als Erfolgsfaktoren in einem umkämpften Marktsegment

- Alte Traditionen für neue Kunden
- Standards im Prozess, Individualität beim Kunden – Ein Widerspruch
- Gebührenmodelle als Differenzierungschance

Mag. Dr. Christian Ohswald, Private Banking, Leitung Raiffeisen Private Banking Wien, Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG

13.00–13.30

Der Investment-Ansatz einer Privatbank

Dr. Laurenz Czempiel, Persönlich haftender Gesellschafter, Reuschel & Co. KG

13.30–14.00

Podiumsdiskussion „Private Banking-Strategien“

14.00

Ende der Konferenz und gemeinsamer Imbiss



Univ.-Doz. Dr. Josef Christl



Mag. Regina Ovesny-Straka



Dr. Bernhard Ramsauer



Dr. Werner G. Zenz



Mag. Dr. Christian Ohswald



Dr. Laurenz Czempiel

Zitate der Referenten

„Das Spielfeld hat sich verändert!“

(Mag. Dr. Peter Bosek, Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG)

„Die dynamische Entwicklung der Bankenmärkte in Mittel- und Osteuropa bedingt auch einen massiven Know-how-Aufbau in der Region. Der Wissenstransfer von West nach Ost wird bald auch in die andere Richtung stattfinden. Österreichische Retail-Banken können durchaus von ihren Branchenkollegen in CEE lernen.“

(Drs. Hendrik Bremer, Roland Berger Strategy Consultants GmbH)

„Die Bedeutung des Sekundärmarkts für leistungsge-störte Kredite aber auch für gesunde Engagements wächst stetig. Portfoliotransaktionen und Krediteinzelverkäufe stellen in Zeiten steigender Kapitalkosten und aufgrund zunehmend komplexer Anforderungen im Risikomanagement eine wertvolle strategische Ergänzung zur klassischen Banksteuerung dar.“

(Martin Leppin, Banc of America Securities Limited)

„Die jüngste Krise zeigt die Grenzen der Strategie, Kredite als Commodities zu betrachten.“

(Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny, Wirtschaftsuniversität Wien)

„Aufgrund des immer größer werdenden Tempos der Rechtsentwicklung in Österreich ist insbesondere im M&A-Bereich ein ständiges Update unerlässlich. Dies gilt vor allem auch für den Bankenbereich, zumal neben den Konsolidierungsentwicklungen auf dem österreichischen Finanzmarkt das M&A-Beratungsgeschäft für Banken immer wichtiger wird.“

(RA Dr. Clemens Hasenauer, LL.M., CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati, Partnerschaft von Rechtsanwälten)

„Die Fähigkeit zu globalem Sourcing erhöht den Reifegrad und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.“

(Peter Spitzer, HVB Information Services GmbH)

Der Förderer

Roland Berger Strategy Consultants

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit 34 Büros in 23 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. 2.000 Mitarbeiter haben 2007 einen Umsatz von rund 600 Mio. EUR erwirtschaftet. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von über 150 Partnern.

Roland Berger berät international führende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Das Beratungsangebot umfasst alle Fragen strategischer Unternehmensführung – von der Ausrichtung über die Einführung neuer Geschäftsmodelle und -prozesse sowie Organisationsstrukturen bis hin zur Informations- und Technologiestrategie.

Roland Berger Strategy Consultants

Freyung 3/2/10, 1010 Wien, www.rolandberger.at, www.rolandberger.com

Ansprechpartner: Drs. Hendrik Bremer, Partner Financial Services

Telefon: +43 1 536 02-301, Telefax: +43 1 536 02-600

E-Mail: hendrik_bremer@at.rolandberger.com

Sponsoring und Ausstellungen

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Viola Kerssenfischer (Sales-Managerin)

Telefon: +49 2 11.96 86-37 16, Telefax: +49 2 11.96 86-47 16

E-Mail: viola.kerssenfischer@euroforum.com

[Kenn-Nummer]

Internet-PDF

3. Handelsblatt Jahrestagung

Bankenmarkt Österreich

So melden Sie sich an:

telefonisch 08 00.56 00 89 95 [Freephone]
per Telefax 08 00.56 00 89 90 [Freefax]
E-Mail anmeldhb@euroforum.com
schriftlich EUROFORUM GmbH
Wipplinger Straße 24, A-1010 Wien

Termin und Ort 29. und 30. Mai 2008
Austria Trend Hotel Favorita Wien
Laxenburger Straße 8-10, 1100 Wien
Telefon: +43.1.601 460

Wir über uns

Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Managementseminaren 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 GmbH beauftragt.

<http://vhb.handelsblatt.com/bankenmarkt-austria>

Ihre Daten

Ihre Daten werden vom Handelsblatt und der EUROFORUM Deutschland GmbH zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung (Telefon: +49 (0)2 11.96 86-33 33). Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Abendessen und Pausengetränken beträgt € 1.899,- zzgl. MwSt. pro Person und 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.

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.**

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.
Dipl.-Kffr. Verena Hartjenstein (Senior-Konferenz-Managerin)
Tina Fingerhuth (Konferenz-Koordinatorin)
Telefon: 08 00.56 00 89 95

- Ja, ich nehme/wir nehmen teil am 29. und 30. Mai 2008** in Wien zum Preis von € 1.899,- zzgl. MwSt. p. P. [P3200008M012]
- Leider kann ich nicht teilnehmen und bestelle die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. MwSt. (Lieferbar etwa 2 Wochen nach der Veranstaltung).
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ja, ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme **das Handelsblatt kostenlos für zwei Monate erhalten**.
- Bitte korrigieren Sie meine Adresse wie angegeben. Wir nehmen Ihre **Adressänderung** auch gerne telefonisch auf: 08 00.56 00 89 95

Name (1)

Position

Abteilung

E-Mail

Name (2)

Position

Abteilung

E-Mail

Firma

Ansprechpartner im Sekretariat

Anschrift

Telefon

Telefax

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort

- bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Rechnung an

Name

Abteilung

Anschrift

Datum

Unterschrift

Bitte per Telefax an Tina Fingerhuth: 08 00.56 00 89 90 (Freefax)