

9. Jahrestagung



PRIVATE BANKING FAMILY OFFICE

Antworten auf veränderte Kundenerwartungen, sinkende Margen und volatile Märkte

7. Dezember 2011: Private Banking

Die Referenten:

Andreas van Loon, **Hauck & Aufhäuser**
Thomas Borghardt, **Deutsche Bank**
Dr. Eric Krause, **PwC**
Heiko Schlag, **Bank Julius Bär Europe**
Fares Mourad, **Bank Sarasin**
Jürgen Herter, **Walser Privatbank**
Dr. Christian Ohswald, **Raiffeisenlandesbank Noe-Wien**
Steffen Binder, **MyPrivateBanking**
Alessandro Reggi, **Goldman Sachs Asset Management**
Angus Steel, **Delta Lloyd Asset Management**
Christian Redhardt, **Zehnder International**

Prof. Dr. Rolf Tilmes, **EBS Business School**

8. Dezember 2011: Family Office

Dr. Heinz-Werner Rapp, **Feri Finance**
Stefan Freytag, **Wilhelm von Finck**
Christian Stadermann, **HQ Trust**
Klaus Meitingen, **private wealth**
Peter Rouhi, **Pure Alpha**
Rolf D. Häßler, **oekom research**
Dr. Christian von Oertzen, **Flick Gocke Schaumburg**
Manuela Wänger, **Ebner Stolz Mönning & Bachem**
Jens Spudy, **Spudy & Co. Family Office**
Dr. Steen Ehlern, **Ferguson Partners Family Office**

Prof. Dr. Peter Schaubach, **EBS Business School**

+++ „Vermögensverwalter unter Druck“ (Schweizer Bank 4/11) +++ „Neue Welt im Private Banking“ (NZZ, 15.6.2011) +++ „Ein Viertel der deutschen Millionäre hat auf dem Höhepunkt der Finanzkrise seinen Vermögensberater gewechselt. Was heißt das für die Zukunft des Private Banking?“ (FAZ, 16.2.11) +++

Das Vermögen der Superreichen steigt weiter an. Gleichzeitig sehen sich Private Banking und Family Offices mit verschärften rechtlichen und steuerlichen Regularien sowie sinkenden Margen konfrontiert. Daneben sind die Anlagemärkte alles andere als stabil.

- Welche Strategien haben sich bewährt, welche Innovationen sind gefragt?
- Müssen Kunden in Zeiten von Social Media anders als bisher gewonnen und beraten werden?
- Wie lassen sich Vermögen trotz volatiler Märkte langfristig sichern?

Bereits zum 9. Mal diskutieren hochkarätige Experten der führenden Häuser zentrale Fragen aus den Bereichen Private Banking und Family Office.



Mittwoch, 7. Dezember 2011
Private Banking

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30–9.45

Begrüßung und Eröffnung des 1. Konferenztages
durch den Vorsitzenden

Prof. Dr. Rolf Tilmes, Dean der EBS Business School,
Wiesbaden/Rheingau und Inhaber Stiftungslehrstuhl
Private Finance & Wealth Management

Strategien und Geschäftsmodelle: Antworten auf volatile Märkte und veränderte Kundenerwartungen

9.45–10.15 Dialog



**Privatbank vs. Großbank:
Wer überzeugt in diesen bewegten Zeiten?**

Andreas van Loon, Leitung Privat- und Unternehmerrkunden
Deutschland, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA
Thomas Borghardt, Head of Key Clients,
Deutsche Bank AG

10.15–10.45

**PwC Global Private Banking & Wealth Management
Survey – aktuelle Trends und zukünftige
Herausforderungen**

- Rückschau und Evolution Schwerpunkte
- Quellen und Treiber für Wachstum
- Profitabilitätsmanagement
- Regulatorische Herausforderungen

Dr. Eric Krause, Partner, PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

10.45–11.15

**Auswirkungen der neuen regulatorischen
Anforderungen auf das Private Banking**

- Konsequenzen für die Vermögensverwaltung
- Herausforderungen für die Kundenberatung

Heiko Schlag, Mitglied des Vorstandes, Bank Julius Bär Europe AG

11.15 – 11.30 Diskussion

11.30 – 12.00 Pause mit Kaffee und Tee

12.00–12.30

**Islamic Wealth Management –
Nische oder Zielgruppe mit Zukunft?**

- Grösse und Entwicklung des Marktes
- Gründe des Wachstums
- Anforderung einer Islamic booking platform
- Marktbeobachtungen

Fares Mourad, Head of Islamic Finance, Bank Sarasin & Co. Ltd

Kundenberatung und Margen unter Druck: Risikoprofilung und innovative Akquise- Strategien

12.30–13.00

**Optimierte Kundenberatung und
Vermögensplanung durch Risikoprofilung**

- Risikobereitschaft und Risikoprofilung
- Schlussfolgerungen für die Kundenberatung
und Vermögensplanung

Jürgen Herter, Leiter Private Banking, Walser Privatbank AG

13.00 – 13.15 Diskussion

13.15 – 14.45 Gemeinsames Mittagessen
auf Einladung von

delta lloyd
ASSET MANAGEMENT

14.45 – 15.15

Mehrwertstrategien für vermögende Privatkunden – vom klassischen Veranlagungsgeschäft zur umfassenden Lebensberatung

- Kundenängste begreifen – Chancen nutzen
- Wertschöpfungsketten konsequent ausbauen
- Partner vermitteln – ein fast unmoralisches Angebot
Dr. Christian Ohswald, Leitung Raiffeisen Private Banking Wien, Raiffeisenlandesbank Noe-Wien AG

15.15 – 15.45

Social Media und Mobile Apps für innovatives Marketing und Kundenbindung im Private Banking

- Social Media und Mobile Apps – Wie Banken und Vermögensverwalter heute Potenzial verschonen
- Best Practices der weltweit grössten Private Banks/ Wealth Manager
- Innovative Social Media Strategien und optimale Umsetzung auf verschiedenen Plattformen als entscheidende Erfolgsfaktoren
Steffen Binder, Geschäftsführer, MyPrivateBanking

15.45 – 16.00 Diskussion

16.00 – 16.30 Pause mit Kaffee und Tee

Erträge sichern durch optimierte Investmentstrategien und Top-Mitarbeiter

16.30 – 17.20



Investment-Strategien im Private Banking zwischen Wachstum und Sicherheit

Statements mit anschließender Diskussion

- **Wachstumsmärkte – Es ist an der Zeit, Schwellenländer neu zu definieren**
Alessandro Reggi, Executive Director der Investment Management Division, Goldman Sachs Asset Management
- **Quoted Dividend Investing with Private Equity Flair**
Angus Steel, Leitender Fondsmanager, Delta Lloyd Asset Management N.V.

17.20 – 17.50

War for talents – Wie der Abwanderung begegnen?

- Harte vs. weiche Faktoren
- Leistung und Werte
Christian Redhardt, Berater, Egon Zehnder International GmbH

17.50 Abschlussdiskussion

18.00 Cocktailempfang und Ausklang des ersten Konferenztages



Nutzen Sie die Gelegenheit, bei einem Cocktail und köstlichen Kleinigkeiten die Gespräche des Tages zu vertiefen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.



Donnerstag, 8. Dezember 2011
Family Office

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

Begrüßung und Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Vorsitzenden

Prof. Dr. Peter Schaubach, EBS Business School, Wiesbaden/Rheingau und Director des CFFO Center for Family Office

Anlage-Strategien in volatilen Märkten: Risikomanagement und Asset-Protection

9.15 – 9.45

Schuldenkrise, Währungsverfall, Inflation? – Strategische Risiken für Vermögensinhaber

- Big Picture: Finanzkrise 2.0, Staatsschulden, Demografische Trends
- Konsequenzen: Globaler Schuldenberg, Notenbanken als „Bad Banks“, Monetäre Verwässerung
- Neue Risiken: Inflation als neue politische Option, Staatliche Eingriffe, Fiskalische Repression
- Handlungsbedarf: Sachwertorientierung, Asset Protection, Vorausschauendes Handeln
Dr. Heinz-Werner Rapp, Mitglied des Vorstandes, Feri Finance AG

9.45 – 10.15 Dialog



Zwischen Inflation, Staatsbankrott und Deflation – wie lassen sich große Vermögen langfristig schützen?

Stefan Freytag, Sprecher des Vorstandes, Wilhelm von Finck AG
Christian Stadermann, Geschäftsführer, HQ Trust,
moderiert von Klaus Meitinger, Chefredakteur, private wealth

10.15 – 10.30 Diskussion

10.30 – 11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.00 – 11.30

Nachhaltige Investments

- Definition von Nachhaltigkeit
- Nachhaltigkeits-Ratings
- Aufbau eines nachhaltigen Portfolios
- Performance von nachhaltigen Investments
Rolf D. Häbler, Director, oekom research

11.30 – 12.00

Aktives Risiko-Management durch Derivate Overlay-Strategien

- Risiko-Management als integraler Bestandteil einer Vermögensverwaltung

- Overlay-Strategien im Rahmen einer dynamischen Asset Allocation
- Praktische Lösungsalternativen durch Index-Derivate

Peter Rouhi, Gründer und Geschäftsführer,
Pure Alpha Investment GmbH, Wiesbaden

12.00–12.30

Asset-Protection: Strategien zum Schutz des Vermögens bei rechtlichen und steuerlichen Haftungsrisiken

- Abstrakte Modellumschreibung aller Asset Protection Strategien
- Überblick über die in Deutschland diskutierten Gestaltungen (Güterstandsschaukeln, Schutz für das Familienheim, Stiftungen, Familienfonds, Versicherungslösungen)

Dr. Christian von Oertzen, Partner,
Sozietät Flick Gocke Schaumburg

12.30 – 12.45 Diskussion

12.45 – 14.15 Gemeinsames Mittagessen

14.15–14.45

Strategische Vermögensplanung mit Altersvorsorgekonzepten

- Steuerliche Besonderheiten der Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag

Manuela Wänger, Steuerberaterin,
Ebner Stolz Mönning & Bachem

Spannungsfeld Familie und Family Office

14.45–15.15

Erfolgsfaktoren für die optimale Zusammenarbeit zwischen Familie und Family Office

Jens Spudy, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter,
Spudy & Co. Family Office GmbH

15.15–15.45

Family Offices: Internationalität als Wettbewerbsfaktor bei weltweiten Familien?

- Heterogenität versus Homogenität
- Diversifikation der dritten Art
- Zentralisierung und Korrelation versus Dezentralisierung und De-Korrelation

Dr. Steen Ehler, Managing Partner,
Ferguson Partners Family Office

15.45 Abschlussdiskussion

16.00 Ende der 9. EUROFORUM-Jahrestagung

Pressestimme

„Kein Wunder, dass der Kunden- und vor allem Provisionschwund im Geldgewerbe für Gesprächsstoff sorgt. So auch bei der EUROFORUM-Konferenz Private Banking und Family Office (...), einem der wichtigsten Treffen der Privatbankenzunft.“

(managemagazin, 02/11)

3 gute Gründe für Ihre Teilnahme

1. Sie treffen hochkarätige Entscheider aus Privatbanken und Family Offices
2. Sie bekommen Abstand vom Tagesgeschäft und profitieren von den Erfolgsstrategien anderer
3. Sie erhalten konkrete Tipps zu Kundenakquise und Asset Management

Diese Konferenz ist konzipiert für

Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung, Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche:

- Strategische Geschäfts-/Marktentwicklung
- Private Banking/Wealth Management
- Family Office
- Asset Management/Vermögensverwaltung
- Product Management/Marketing/Vertrieb
- Recht

aus Großbanken, Privatbanken, Auslandsbanken, Investmentbanken, Landesbanken, sowie Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Weiterhin angesprochen sind Single- bzw. Multi-Family Offices sowie Anwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Infoline

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Carola Bergmann,
(Senior-Konferenz-Managerin Banken)

Organisation:

Friederike Hintze
(Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: friederike.hintze@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86–34 63

www.euroforum.de/private-banking

Förderer:



Die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist in Deutschland mit 8.700 Mitarbeitern und einer Gesamtleistung von rund 1,33 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. An 28 Standorten arbeiten

Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PwC bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnaher Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie Beratung in den Bereichen Deals und Consulting (Advisory).

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Olof-Palme-Straße 35 • 60439 Frankfurt
www.pwc.de
Ansprechpartner: Dr. Eric Krause, Partner
Telefon: +49 (0) 69/95 85 – 20 59
E-Mail: eric.krause@de.pwc.com

Gastgeber des Lunch am ersten Tag:



Delta Lloyd Asset Management (DLAM) ist der unabhängige Asset Manager der Delta Lloyd Group, einem der führenden Finanzdienstleister der Niederlande. DLAM ist international etabliert mit der erfolgreichen Participation-Boutique: Eine einzigartige Kombination aus Value-, Small Cap- und Relation-Investment. Delta Lloyd versteht sich als partnerschaftlicher und langfristiger Investor in finanzstarke Unternehmen mit regelmäßigen Dividenden – sowohl in Europa als auch in Asien. Die Fonds sind erhältlich in: Belgien, Deutschland, Luxemburg, Österreich, Schweiz.

Delta Lloyd Asset Management
Rheinstraße 4L • 55116 Mainz
www.deltalloydassetmanagement.de
Ansprechpartner: Rik Verhoeven, Geschäftsführer
Telefon: +49 (0) 61 31/2 75 44 – 0
Fax: +49 (0) 61 31/2 75 44 – 25
E-Mail: Rik.Verhoeven@deltalloyd.com

Unternehmenspräsentationen:



Asset Management

Goldman Sachs Asset Management (GSAM) wurde 1988 gegründet und ist eines der weltweit führenden Asset-Management-Unternehmen: Mit einem verwalteten Vermögen von 714,7 Mrd. US-Dollar und mehr als 1.800 Spezialisten in 29 Niederlassungen weltweit¹ zählt GSAM zu den 10 größten Assetmanagern der Welt². Unabhängige Investmentteams managen eine Vielzahl wettbewerbsfähiger Produkte – über Anlageklassen, Regionen und Risikoniveaus hinweg. Ebenso eine führende Rolle spielt GSAM in der Risikobudgetierung und Risikooptimierung. GSAM ist seit 1992 in Deutschland aktiv.

Goldman Sachs AG
MesseTurm • Friedrich-Ebert-Anlage 49
60308 Frankfurt am Main
www.goldmansachs.com
Ansprechpartner: Alessandro Reggi, Executive Director der Investment Management Division
Telefon: +49 (0) 69/75 32 – 10 00
Fax: +49 (0) 69/75 32 – 10 04
E-Mail: alessandro.reggi@gs.com

Stand, sofern nicht anders angegeben: 30. Juni 2011. ¹ Stand: 30. Juni 2011. Anzahl der Städte/Niederlassungen, in denen GSAM-Mitarbeiter vertreten sind.
² Ranking der Goldman Sachs Group, Inc., beinhaltet GSAM, PWM und Merchant Banking zum Jahresende 2009. Quelle: Pensions & Investments, Juni 2010.



Canada Life, gegründet 1847 als erste kanadische Lebensversicherung, seit dem Jahr 2000 auch in Deutschland, entwickelt auf Grundlage ihrer langjährigen Erfahrung kontinuierlich neue renditeorientierte Versicherungskonzepte. Mit dem Premium Kapitalplan, einer fondsgebundenen Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, speziell für Privatbanken entwickelt, offeriert die Canada Life auf dem deutschen Markt zusätzlich ein Versicherungsprodukt für die strategische Vermögensplanung.

Canada Life Assurance Europe Ltd.
Höninger Weg 153a • 50969 Köln
www.pmk.canadalife.de
Ansprechpartner: Joachim Thieux, Vertriebsdirektor Investment
Telefon: +49 (0) 02 21/3 67 56 – 7 56
Fax: +49 (0) 02 21/3 67 56 – 5 15
E-Mail: joachim.thieux@canadalife.de

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:

Violetta Lakwa (Senior-Sales-Managerin)
Telefon: 02 11/96 86 – 37 32
Telefax: 02 11/96 86 – 47 32
E-Mail: violetta.lakwa@euroforum.com

Medienpartner:



[Kenn-Nummer]



INFOPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

Bitte ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4040

Ja, ich nehme teil am

[P1104861]

7. und 8. Dezember 2011 zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt.

[M012]

7. Dezember 2011 zum Preis von € 1.399,- p.P. zzgl. MwSt.

[M100]

8. Dezember 2011 zum Preis von € 1.399,- p.P. zzgl. MwSt.

[M200]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt.

[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

Ja, ich abonniere den **Newsletter Private Banking | Family Office** (erscheint 2x im Jahr)

[R05154]

Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211/9686-3333.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000



9. EUROFORUM-Jahrestagung

Private Banking • Family Office

Der Jahrestreff für Private Banker und Family Officer

**7. und 8. Dezember 2011,
Sofitel Hamburg Alter Wall**

Alter Wall 40, 20457 Hamburg, Telefon 040/36950-0

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. 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.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Sofitel Hamburg Alter Wall herzlich zu einem Umtrunk ein.



Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/9686-4040

telefonisch: +49 (0)2 11/9686-34 63 [Friederike Hintze]

Zentrale: +49 (0)2 11/9686-3000

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com

im Internet: www.euroforum.de/private-banking