

IIR Fachkonferenz

Junge Generation von vermögenden Privatkunden

PRIVATE BANKING – IM FOKUS DER ERBENGENERATION

- ▶ Die Stiftung als Steuerungsinstrument für die Unternehmensnachfolge und alternative Gestaltungsmöglichkeiten
- ▶ Der Kampf um vermögende Privatkunden aus dem Ausland – Strategien nationaler und internationaler Privatbanken
- ▶ Wettbewerbsvorteile österreichischer Banken
- ▶ Financial Planning als Instrument der Kundenbindung
- ▶ IT- unterstützte Risikoertragsoptimierung für Ihren Kunden
- ▶ Wie binden Sie die Erbengenerationen möglichst früh an Ihre Bank?

PODIUMSDISKUSSION:

STIFTUNGEN ALS INSTRUMENT
DER VERMÖGENSNACHFOLGE

26. April 2006:

STEUEROPTIMALE STRUKTURIERUNG BEI PRIVATER
VERMÖGENSWEITERGABE UND UNTERNEHMENSNACHFOLGE –
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE HERAUSFORDERUNGEN

*Intensive
Wissensvermittlung
im Workshop*



IHR DOPPELTES PLUS:

- + Experten aus Steuer und Stiftungsrecht
- + Nationale und Internationale Beiträge aus Private Banking



24. – 25. April 2006

Vienna Marriott Hotel, Wien

Sehr geehrte Damen und Herren,

Österreich ist ein Land der Erben! Die Erbschaftsvolumina wird durch die demographische Entwicklung in den nächsten Jahren noch weiter ansteigen. Dies bietet nicht nur **neue Chancen**, sondern bringt auch **neue Herausforderungen** für Betreuer und Berater gehobener Privatkunden. Die IIR Fachkonferenz greift genau dieses Zukunftspotenzial auf.

Diskutieren Sie kritisch mit unseren Experten über

- Generationsübergreifende Vermögensveranlagung
- Instrumente der Kundenbindung
- Künftige wirtschaftliche Entwicklung des Stiftungsmarktes
- Produkterfordernisse ausländischer Märkte und Marktaufbereitung
- Wettbewerbsvorteile österreichischer Banken...

Der wichtige Erfolgsfaktor **„Steueroptimale Strukturierung bei privater Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge“** (inkl. **neues liechtensteinisches Stiftungsrecht**) ist Kern des dritten, getrennt buchbaren Workshopstages. Intensiver Wissensaustausch und umfangreiche Diskussionen zu Gestaltungsmöglichkeiten und -grenzen sind garantiert.

Eine spannende Konferenz wartet auf Sie!

Freundliche Grüße



Dipl. BW (FH) Cornelia Künstner
Conference Manager
IIR Österreich GmbH

1. TAG: 24. APRIL 2006

Vorsitz: **Mag. Harald Friedrich**, *Direktor Private Banking, Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA, Österreich*

8.30 Registrierung und Ausgabe der Konferenzunterlagen

9.00 Begrüßung durch IIR und den Vorsitzenden

9.10 **What do High Net Worth Individuals expect from their private banks ?**



- Listening to the voice of the client
- Reconciling clients and bank views

Philippe Theytaz, *BCS FSS Sector Leader, IBM Business Consulting Services Partner, IBM Global Services, Zürich*

10.00 Kaffeepause

10.20 **Der „Kampf“ um vermögende Privatkunden – Ein Überblick**

- Verständnis des Titels
- Um wenn geht es
- Markttrends
- Unterschiede in den Banken
- Fokus Kunde
- Fokus Mitarbeiter
- Focus Vermögenskultur
- Erfolgsfaktoren

Ausländische Perspektive



Jörg Klar, *Managing Director, Leiter Märkte Österreich und Zentral-/Osteuropa., LGT Bank Liechtenstein AG*

11.00 **Der Kampf um vermögende Privatkunden aus dem Ausland**

- Strategien für Privatbanken
 - Positionierung vor Ort vs. Akquisition aus der Zentrale heraus
 - Lokale Mitarbeiter vs. Expatriates
 - Kooperationen, Joint Ventures oder eigene Marktaufbereitung
- Was braucht man, um das Potenzial zu heben?
 - Zunehmende Bedeutung von On-Shore Private Banking
 - Gestiegene Anforderungen der ausländischen Kunden
 - Produkterfordernisse für ausländische Märkte
 - Wettbewerbsvorteile österreichischer Banken

Österreichische Perspektive



11.40

- Wie aggressiv kann / muss Marketing sein?

Mag. Harald Friedrich, *Direktor Private Banking, Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA, Österreich*

Private Banking Neu definiert – Erfolgsfaktor Auftreten und Verhalten Ihrer Mitarbeiter

- Individualität beim Kunden – Standards bei Ihren Mitarbeitern
- Die ersten 3 Minuten entscheiden
- Glaubwürdigkeit und Konfliktfähigkeit der Führungskraft
- Gehobener Mittelstand – ein Markt mit Potenzial



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

12.45 Mittagsessen

14.00 **Stiftung als Steuerungsinstrument für Unternehmensnachfolge**

- Zivilrechtliche Grundlagen der Privatstiftung
- Bedeutung von Stiftungen bei Übergang in der Unternehmensführung in mittelständischen Unternehmen
- Gegenüberstellung „alternativer“ Gestaltungsmöglichkeiten der Unternehmensnachfolge



Dr. Maximilian Eiselsberg, *Seniorpartner e|n|w|c Eiselsberg Natlacen Walderdorff Canola Rechtsanwälte GmbH, Wien*

15.30 Kaffeepause

15.50 **Stiftungen als Instrument der Vermögensnachfolge**

- Welche Rolle üben Stiftungen heute als Unternehmensträger aus?
- Inwiefern entsprechen zivil- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen der „Stiftungsrealität“?
- Wie wird sich der Stiftungsmarkt in Zukunft wirtschaftlich entwickeln?

Podiums-
diskussion



Moderation:

Dr. Christian Ludwig, *Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ECL Wirtschaftsprüfung- und Steuerberatungs GmbH, Wien*



Diskussionsteilnehmer:

Dr. Maximilian Eiselsberg, Seniorpartner e|n|w|c Eiselsberg Natlacen Walderdorff Cancola Rechtsanwälte GmbH, Wien



Prof. Dr. Karl E. Bruckner, Geschäftsführer BDO Auxilia Treuhand GmbH, Wien, Vizepräsident der Kammer der Wirtschaftstreuhänder



Mag. Norbert Gertner, Mitglied des Vorstandes, Constantia Privatbank AG, Wien



Mag. Helmut Siegler, CFP Direktor Financial Planning & Family Office Schoellerbank AG, Salzburg

Ca. 17.30 Ausklang des ersten Konferenztages in informeller Runde.



und IIR laden zu Cocktail und Snacks.

Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Kontakte mit Referenten und Teilnehmern!

2. TAG: 25. APRIL 2006

Vorsitz: **KR Heinrich Spängler**, Sprecher des Vorstandes, Bankhaus Carl Spängler & Co AG, Salzburg

9.10 **Private Banking im Generationenwechsel**

- Chancen und Gefahren
- Wie gut ist unsere Dienstleistung – kritische Betrachtung
- Geänderte Anforderungen an das Betreuungskonzept

Mag. Norbert Gertner, Mitglied des Vorstandes, Constantia Privatbank AG, Wien

10.00 Kaffeepause

10.20 **Der Kampf um die Erben – Wie bindet man die Erbengeneration möglichst früh an die Bank?**

- Der Weg der Deutschen Bank anhand des „Private Wealth Management“ Seminars in St. Moritz

Mag. Charles J.F. van Erp, Mitglied der Geschäftsleitung Deutsche Bank AG, Private Wealth Management Österreich

11.20 **Financial Planning als Instrument der Kundenbindung**

- Wie bietet die Bank diese Dienstleistung dem Kunden an?
- Zusatznutzen für Privatkunden
- Financial Planning als Instrument zur Bewältigung des Generationenwechsels
- Spannungsfeld Honorierung der Beratungsdienstleistung

RA Marcus Waldispuehl, Stellvertretender Direktor, Teamleiter Steuern, Julius Baer Family Office Ltd., Zürich

12.20 **Einführungsprozess eines EDV gestützten, ganzheitlichen Kundenbetreuungsansatzes im gehobenen Privatkundenbereich: Praxisbeispiel: HYPO Steiermark**

- Ausgangslage zum Projektstart
- Modulare Software für unterschiedliche Kundenbedürfnisse

17.15

Individualisierung von Kunden-Dokumenten im Private Banking

- Kunden-Dokumente sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens
- Nachteile des „One-size-fits-all“ Ansatzes im Reporting
- Anforderungen an individualisierte Dokument-Erstellung
- Möglichkeiten der Umsetzung
- Vorstellung der Assentis: DocFamily-Produktsuite

Dipl. Inf. Ralph Walter, Leiter Services von Assentis Technologies AG, Rotkreuz, Schweiz



- Implementierung eines ganzheitlichen Kundenbetreuungsansatzes
- Begleitende bankinterne Maßnahmen

Mag. Gerfried Karner, CFP, Leiter der Hauptabteilung Privatkunden/ Freie Berufe Landes-Hypothekenbank Steiermark AG Mitglied im Vorstand des Österreichischen Verband Financial Planners

12.40 Mittagsessen

13.50 **Der erste Eindruck zählt! Das Vertrauen des Kunden gewinnen! Methodisch sicherstellen, dass sich der Kunde gut verstanden fühlt!**

- Wie werden aus Interessenten – Kunden?
- Erfolgreiche Vermögensverwaltung setzt Vertrauen voraus
- Senkung der IT-Kosten trotz höherer Kundenzufriedenheit
- Langfristige Kundenbindung durch richtige Kunden Profil Erfassung

Urs-Peter Oehen, CEO, Expersoft Systems AG, Zug, Schweiz

Markus Walliser, Inhaber, Investors Consulting, Basel

14.30

Verantwortungsvolle, allenfalls generationsübergreifende Vermögensveranlagung unter dem Aspekt ganzheitlicher Ertrags-/Risikooptimierung

- Analyse, Strukturierung, Optimierung – kundenindividuelle Implementierung
- Beratung und Betreuung von auch zwei Generationen bei allenfalls divergierenden Interessen
- Inflationsadaptiertes Vorsorgedenken

KR Heinrich Spängler, Sprecher des Vorstandes, Bankhaus Carl Spängler & Co AG, Salzburg

15.30 Ausklang der Fachkonferenz bei gemeinsamer Erfrischung

STEUEROPTIMALE STRUKTURIERUNG BEI PRIVATER VERMÖGENSWEITERGABE UND UNTERNEHMENSNACHFOLGE – BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE HERAUSFORDERUNGEN

Fachliche Leitung:



Dr. Christian Ludwig,
*Wirtschaftsprüfer und Steuerberater,
ECL Wirtschaftsprüfung- und
Steuerberatungs GmbH, Wien*



Dr. Maximilian Fink,
*Geschäftsführender Gesellschafter,
Inter-Management GmbH, Wien*

Grundlagen für die steuerliche Optimierung bei Vermögensweitergabe

- Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der privaten Vermögensnachfolge
- Unentgeltliche Übertragungsmöglichkeiten – Erbschaftsteuer, Erbschaftssteuerliche Grundlagen der Nachfolgeplanung und Steuervermeidungsstrategien
- Entgeltliche Übertragungsmöglichkeiten – Einkommenssteuerliche Konsequenzen
- Teilentgeltliche Übertragungsmöglichkeiten

Vermögensübergang mit Hilfe von Familienstiftungen

- Zivilrechtliche Fragestellungen
- Steuerrechtlichen Rahmenbedingungen der österreichischen Privatstiftung
- Private Stiftung nach ausländischem Recht
- Das neue liechtensteinische Stiftungsrecht

Besondere steuerliche Möglichkeiten bei Unternehmensnachfolge

- Begünstigungen und Freibeträge
- Einsatz der österreichischen Privatstiftung
- Nachfolge bei ausländischen betrieblichen Vermögen

Krisenfeste Gestaltung der Unternehmensnachfolge

- Wichtige Voraussetzungen für eine optimale Betriebsübergabe
- Die Systeme „Familie“ und „Unternehmen“ – Tabus erkennen und Gegensätze bearbeiten
- Vermögensübergabe und Führung des Unternehmens – mögliche Konflikte beachten und vermeiden
- Krisenfeste Betriebsübergabe: Konsequenzen für die künftige Organisations- und Führungsstruktur
- Möglichkeiten und Grenzen der Kontrolle und Steuerung des Unternehmens nach Übernahme des Betriebs durch die Juniorgeneration
- Nach erfolgter Betriebsübergabe: Fallstricke vermeiden

WER SOLLTE AN DIESER KONFERENZ TEILNEHMEN?

- **Vorstände und Mitglieder der Geschäftsleitung von Banken und Kapitalanlagegesellschaften**
- **Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:**
 - Private Banking
 - Privatkunden
 - Asset Management
 - Vermögensmanagement und -planung
 - Financial Planning
 - Family Office
 - Portfoliomanagement
 - Marketing/Vertrieb
- **Steuerberater, Wirtschaftsprüfer**
- **Rechtsanwälte, Notare**
- **Unternehmensberater und Software-Anbieter, die sich mit Ihren Produkten und Dienstleistungen auf Private Banking Modelle konzentrieren**

WEITERE VERANSTALTUNGEN, DIE FÜR SIE INTERESSANT SIND:

- ▶ **PRIVATE EQUITY**, 27. Februar 2006, Wien
- ▶ **MEZZANIN-FINANZIERUNG**, 28. Februar 2006, Wien

▶ **IIR-Jahreskongress KURS 2006**
AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IM EUROPÄISCHEN
ZAHLUNGSVERKEHR, KREDIT- UND WERTPAPIERGESCHÄFT
27. bis 28. März 2006, Vienna Penta Renaissance Hotel

Programmdetails: www.iir.at/banking.cfm ◀

- ▶ **Spezialtag mit Prof. Samy Molcho**
WIRKUNGSVOLLE KÖRPERSPRACHE FÜR MANAGER
12. Juni 2006, Hotel Holiday Inn Vienna South

Programmdetails: www.iir.at/molcho.htm ◀



Das österreichische Unternehmen COPS (Computer Oriented Portfolio Solutions) wurde im Jahre 1979 gegründet. Seit dem Jahre 1989 ist COPS ausschließlich als hochqualifiziertes Support-Unternehmen für Softwareprodukte im Finanzbereich konzipiert.

Von der Beratung bei Bedarfsanalyse und Projektmanagement, über Vertrieb und Support international anerkannter und bewährter Software-Applikationen in den Bereichen Positionsführung, Limitkontrolle, Portfolio- und Risikomanagement bis zur Integration heterogener EDV-Landschaften reicht das Knowhow von COPS. 23 Mitarbeiter gewährleisten hervorragende Kundenbeziehungen im Finanzbereich weit über den Projektabschluss hinaus.

Ansprechperson: Otto Federsel, Geschäftsführer

Adresse: COPS Ges.m.b.H.
Hochsatzengasse 37
A-1140 Wien
Tel: +43/1/9148601
Fax: +43/1/914801-30
Email: ofe@copsgmbh.com
Web-Seite: www.copsgmbh.com

Allocare AG ist einer der führenden Anbieter von Asset Management-Software im deutschsprachigen Raum. Das Standardsoftwareprodukt **Allocare AMS** deckt die Anforderungen des professionellen **Asset Management** weitestgehend ab.

Order Management, Anlagerichtlinienprüfung, Performance Analyse & Attribution, Kunden-Reporting und VaR gehören zu den bewährten Kernfunktionen von Allocare AMS. Neue Funktionalitäten wie Stresstests oder Szenarioanalysen ergänzen das Produkt. Die deutschen Fondsgesetze (KAGG, InvG, DerivateV) können integriert geprüft werden. Allocare AMS unterstützt überdies internationale Performance Standards (GIPS, SPPS).

Allocare AMS ist bereits mehrfach in verschiedene Systemlandschaften (Kernbankensysteme, SAP) eingebunden. **Banken, Versicherungen, Fondsgesellschaften** und **Vermögensverwalter** in der Schweiz, Deutschland und Liechtenstein setzen Allocare AMS erfolgreich ein.

Ihre Ansprechperson: Peter Staub, CEO
peter.staub@allocare.com

Allocare AG
Kantonsstrasse 3
CH-6246 Altishofen
Tel.: +41 62 748 65 65
Fax: +41 62 748 65 66
www.allocare.com

ALLOCARE



IPS: Kundengewinnung und -bindung

PM1-e: Excellence in Portfolio-Management

Die Portfolio-Management-Software **PM1-e** von Expertsoft (Zug, Schweiz) bietet der Finanzdienstleistungsbranche (Banken, Institutionelle, Vermögensverwaltungen, **Family Offices**, etc) eine optimale, modulare Lösung, abgestimmt auf deren Bedürfnisse im Front-, Middle- und Backoffice. **PM1-e** ist die zukunftsweisende Lösung für das Portfolio-Management Geschäft mit voller Integration eines „**Straight Through Process**“ von der Kundengewinnung bis zur Wertpapierabwicklung.

Stichworte zu **IPS** und **PM1-e**: Anlagevorschlag, Unterstützung des Beratungsgesprächs, Risikopräferenz, Kundenprofiling, Benchmarking, Rebalancing, Ordermanagement, Performance-Messung – Herleitung, Risk-Attribution, Reporting, Internationale Standards (GIPS, AIMR, DVFA); Referenzkunden in ganz Europa und Österreich.

Dank der intensiven Zusammenarbeit mit Oracle können wir der Finanzdienstleistungsindustrie auch ein integriertes **CRM** anbieten, das gezielt auf die speziellen Bedürfnisse des Private Wealth Managements eingeht. Als Vertriebs- Support- und Implementations-Partner für Finanzinstitute bietet die Firma Cops dem Kunden Projektimplementation, lokale Beratung und Schulung an.

Ansprechperson: Urs-Peter Oehen, CEO

Adresse: Expertsoft Systems AG
Riedstrasse 13, CH-6330 Cham/Zug
Telefon: +41 41 748 10 10, Fax +41 41 748 10 12
Email: urspeter.oehen@expertsoft.ch, Web-Seite: www.expertsoft.ch



SOFTWARE
BERATUNGS-INSTITUT AG

Seit über 20 Jahren steht der Name SBI Software Beratungs-Institut AG für Innovation, Erfolg und Kreativität. Als unabhängiges Produkt- und Systemhaus entwickeln wir auf der Basis unserer Standardprodukte massgeschneiderte Unternehmenslösungen für unsere Kunden rund um den Globus.

Mit dem Softwareprodukt **3C® Customer Consulting Center** – die Finanzberatungs-Suite für Österreich – **optimieren Sie die ganzheitliche Kundenbetreuung** und erzielen eine rentablere und erfolgreichere Umsetzung Ihrer entscheidenden Geschäftsprozesse.

Informieren Sie sich über unser Produktportfolio unter www.sbi.ch.

Ansprechpersonen: Pascal Wicht, Sales Manager
pascal.wicht@sbi.ch
Anja Wildenstein, Key Account Manager
anja.wildenstein@sbi.ch

SBI
SOFTWARE BERATUNGS-INSTITUT AG
CHRISTOPH MERIAN-RING 29
CH - 4153 REINACH / BASEL

TELEFON: +41 61 717 36 36
FAX: +41 61 717 36 00
INTERNET: www.sbi.ch
E-MAIL: office@sbi.ch

Österreichische Post AG Info.Mail Entgelt bezahlt

Stimmen Ihre Ansprechpartner und Adresse? Wenn nicht, rufen Sie bitte Tel.: +43 (1) 891 59 - 555 oder mailen Sie an: datenbank@iir.at!

- JA, ich nehme an der Konferenz vom 24.–25. April 2006 teil.
- JA, ich nehme am Workshop am 26. April 2006 teil.
- JA, ich nehme an der Konferenz und am Workshop vom 24.–26. April 2006 teil.
- JA, ich interessiere mich als ReferentIn aufzutreten.

Bitte zur schnelleren Bearbeitung vollständig ausfüllen.

1. TeilnehmerIn:

2. TeilnehmerIn:

Nachname _____ Nachname _____

Vorname _____ Vorname _____

Position/Abt. _____ Position/Abt. _____

e-mail _____ e-mail _____

Tel.* _____ Tel.* _____

Fax* _____ Fax* _____

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „Banking“

per e-mail erhalten

TeilnehmerIn 1

TeilnehmerIn 2

Firma _____

Straße / Postfach _____

PLZ _____ Ort _____

Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Name _____ Pos./Abt. _____

Tel.* _____ Fax* _____

Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Name _____ Pos./Abt. _____

Tel.* _____ Fax* _____

Datum _____ Unterschrift ✕ _____

* Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Dokumentation, Mittagessen, Kaffeepausen und Getränken pro Person




Konferenz € 1.595,-

Workshop € 1.195,-

Konferenz + Workshop € 2.195,-

exkl. 20% MwSt.

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

-  bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer 10 % Rabatt
-  bzw. bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer 20 % Rabatt
-  bzw. bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer 30 % Rabatt

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Buchhaltungsabteilung erhält die Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist oder am Veranstaltungstag erfolgt. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

QUALITÄTSGARANTIE: Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Konferenztag bis 12.00 Uhr vormittags fest, dass die gebuchte Veranstaltung nicht das Richtige für Sie ist, so können Sie den Besuch abrechnen und statt dessen eine andere gleichwertige Veranstaltung besuchen.

RÜCKTRITT: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von 2 Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters zur ursprünglich gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich.

20% Bildungsfreibetrag: Seit 1. Jänner 2002 besteht die Möglichkeit eines 20%igen Bildungsfreibetrages. Bitte informieren Sie sich vor der Veranstaltung bei Ihrem Steuerberater.

Ort

Vienna Marriott Hotel

1010 Wien, Parkring 12A, Tel.: +43 (1) 515 18-0

Servicehotlines

Tel.: +43 (1) 891 59

Anmeldehotline:	DW 222	register@iir.at
Kundenservice:	DW 215	anna.essig@iir.at
Inhalt & Konzeption:	DW 425	cornelia.kuenstner@iir.at
Vermarktung:	DW 314	renata.pasich@iir.at