

Wachstum und Neuorientierung im PRIVATE BANKING

- ▶ **Neukundenakquisition im Private Banking:** Erfolgsbeispiele für Österreich, Deutschland und CEE
- ▶ **Mit zielorientierter Beratung** den Kunden überzeugen
- ▶ **Private Banking als Peoples Business** – Erfolgsfaktor Mitarbeiter
- ▶ **Die Kraft der Marke** – Wie Sie sich in einem umkämpften Markt **erfolgreich positionieren**
- ▶ **Zielgruppen- und Nischenstrategien:** Islamic Banking, Erben, Ultra High Networth Individuals öffnen neue Türen
- ▶ **Power-Pricing im Private Banking** – Wege aus der Ertragskrise

Ihr PLUS: AKTUELLE FRAGESTELLUNGEN ZUM THEMA MIFID

Workshop am 30. Jänner 2008:

AKQUISITIONSSTRATEGIEN IM PRIVATE BANKING
Neue Wege und Ideen zur stilvollen Kundengewinnung



28.-30. Jänner 2008
Austria Trend Hotel Savoy Vienna

Medienpartner:

bestbanking

**DER KAMPF UM VERMÖGENDE
KUNDEN WIRD HÄRTER -
BLEIBEN SIE AM WACHSTUMSKURS!**



- **Hans-Hinrich Dölle**
Dölle Kommunikation, Zürich
- **Mag. Harald Friedrich**
Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Österreich) AG
- **Mag. Gerald Göschl**
TPA Horwath Wirtschaftstreuhand und Steuerberatung GmbH
- **Mag. Christian Grohs**
FAIT Internet Software GmbH
- **Prok. Roland Jauch**
Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG
- **Mag. Stephan Maxonus, MBA**
Schoellerbank AG
- **Mag. Dr. Christian Ohswald**
Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG
- **Dr. Herbert Pichler**
Wirtschaftskammer Österreich
- **Mag. Beatrix Putz**
Oberbank AG
- **Dr. Christian Rauscher**
Emotion Banking
- **Mag. Thomas Schelmbauer**
Anglo Irish Bank
- **Mag. Constantin Veyder-Malberg**
Capital Bank, GRAWE Gruppe AG
- **Mag. Richard Wiens**
Salzburger Nachrichten Verlagsgesellschaft
- **Dr. Georg Wübker**
Simon - Kucher & Partners, Zürich

VORSITZ:



Univ. Prof. Dr. Teodoro D. Cocca,
Johannes Kepler Universität Linz



KR Heinrich Spängler,
Bankhaus Carl Spängler & Co AG

1. KONFERENZTAG: 28. JÄNNER 2008

Vorsitz: Univ.Prof. Dr. Teodoro D. Cocca, *Leiter Abteilung für Asset Management, Johannes Kepler Universität Linz*

08:30 Herzlich Willkommen! Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

09:00 Begrüßung durch IIR und den Vorsitzenden

09:10 Trends im Private Banking 2008

- Private Banking – jeder will es, kann es jeder?
- Herausforderung Globalisierung
- Der Kampf um den Kunden – wer wird ihn letztendlich gewinnen?
- Trends im Private Banking

Univ.Prof. Dr. Teodoro D. Cocca, *siehe Vorsitz*

PRIVATE BANKING IM ZEICHEN VON MiFID & Co

09:45 MiFID – erste Erfahrungen vom Private Banking

- Resümee: 2 Monate MiFID
- Auswirkungen der MiFID auf die Kundenberatung
- Trotz erhöhter Vergleichbarkeit keine Kunden verlieren
- Umsetzung der MiFID: Tipps für die Praxis

Prok. Mag. Thomas Schelmbauer, *Bereichsleiter Client Services, Anglo Irish Bank (Austria) AG*

10:15 Kaffeepause

10:45 Private Banking – Überregulierung einer Cash-Cow?

PODIUMS-DISKUSSION

- Werden die Regulierungen im Bereich PB noch weiter zunehmen?
- Welche Auswirkungen hat diese Regulierungsflut auf den Wettbewerb?
- Wie kann man in Zukunft unter dem Regulierungsdruck noch innovativ agieren?

Moderation: Mag. Richard Wiens, *Wirtschaftsredakteur, Wiener Redaktion, Salzburger Nachrichten Verlagsgesellschaft m.b.H. & Co KG*

Dr. Herbert Pichler, *Geschäftsführer der Bundessparte Bank und Versicherung, WKO Wirtschaftskammer Österreich*

Mag. Beatrix Putz, *Leiterin Wertpapiere & Sales, Privat Banking, Oberbank AG*

Prok. Mag. Thomas Schelmbauer, *Bereichsleiter Client Services, Anglo Irish Bank (Austria) AG*

WAS WILL DER KUNDE WIRKLICH? KUNDENORIENTIERUNG ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

11:30 Zielorientierte Beratung als Erfolgsfaktor – Vermögensberatung auf 5-Sterne-Niveau

- Setzen Sie die Brille des Kunden auf! Was der Private Banking Kunde wirklich will
- Kundenorientierung als oberste Maxime
- Grundlagen eines erfolgreichen Gesprächs
- Beziehung Berater-Kunde

Mag. Harald Friedrich, *Managing Director Private Banking Österreich & Leiter Private Banking Zentral- und Osteuropa, Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Österreich) AG*

12:15 Optimierter Beratungsprozess durch strukturierte Vermögensplanung – Portfolioanalyse und Reporting

- Portfolio-Illustrator: Software-Unterstützung des Beratungsprozesses im Private Banking und in der Vermögensverwaltung
- Portfolioanalyse, Backtesting und Portfoliooptimierung
- Depotreporting, Wertpapieranalyse und Vergleiche
- MiFID-konforme (elektronische) Kundendatenerfassung und Erstellung von Beratungsprotokollen

Mag. Christian Grohs, *Geschäftsführer, FAIT Internet Software GmbH*

12:45 Mittagspause

ERFOLGREICHE KONZEPTE ZUR KUNDENGEWINNUNG

14:00 Neukundenakquisition im Private Banking

- Alte Tradition für neue Kunden
- Neue Standards versus Individualität – ein Widerspruch?
- Gesetzliche Verpflichtung als Chance für neue Gebührenmodelle

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

14:45 Wachstum in einem umkämpften Markt oder „Jeder bekommt die Kunden, die er sich verdient“

- Unternehmenskonzept und Wachstumsstrategien
- Kundenzufriedenheit und Empfehlungsmarketing
- Herausforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter

Mag. Stephan Maxonus, *MBA, Direktor, Leiter Private und Institutionelle Investoren, Schoellerbank AG*

15:15 Kaffeepause

15:45 Kundenakquisition in CEE – Wachstumsmarkt mit Zukunft?

- CEE – Ein Wachstumsmarkt mit Zukunft?
- Besonderheiten bei der Akquise von Kunden aus CEE
- Wettbewerbsvorteile österreichischer Banken
- Stichwort Compliance: Herausforderungen und Schwierigkeiten

Referent in Anfrage

16:30 Österreichischer Charme als Wettbewerbsvorteil: Akquisition vermöglicher deutscher Privatkunden

- Kundenbedürfnisse deutscher Private-Banking Kunden heute und in Zukunft
- Aktive Marktbearbeitung und Kundenakquisition durch grenzüberschreitende Bankdienstleistungen
- Das „Für und Wider“ unterschiedlicher Vertriebskonzepte bei der aktiven Marktbearbeitung und Akquisition: Niederlassung, Repräsentanz, mobiler Vertrieb

Prok. Roland Jauch, *Leiter International Business Development, Raiffeisenbank Kleinwalsertal AG*

17:15 Ende des 1. Konferenztages

ERFOLGSBEISPIEL FÜR DIE ÖSTERREICH-STRATEGIE

ERFOLGSBEISPIEL FÜR DIE OSTEUROPA-STRATEGIE

ERFOLGSBEISPIEL FÜR DIE DEUTSCHLAND-STRATEGIE

2. KONFERENZTAG: 29. JÄNNER 2008

- Vorsitz:** KR Heinrich Spängler, *Sprecher des Vorstandes, Bankhaus Carl Spängler & Co AG*
- 08:30 Herzlich Willkommen! Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen
- 09:00 Begrüßung durch IIR und den Vorsitzenden
- 09:10 Private Banking als Peoples Business – Gewinner ist, wer die besten Talente bindet!**
- Wohin geht der Trend: Der Private Banking-Mitarbeiter als Generalist oder Spezialist?
 - Die wichtigsten Eigenschaften eines erfolgreichen PB-Mitarbeiters
 - Unlimitierte Verdienstchancen?
 - Mitarbeiterbindung – kein leeres Schlagwort!
- Mag. Constantin Veyder-Malberg**, *Mitglied des Vorstands der Capital Bank, GRAWE Gruppe AG*

DIE KRAFT DER MARKE

- 10:00 Das Image der Bank als Erfolgsfaktor – Bedeutung des Brandings im Privat Banking**
- Welche Rolle spielt die Marke bei der Entscheidung des Kunden?
 - Den USP erfolgreich nutzen und sich so im Markt positionieren
 - Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Markenführung im PB
- Hans-Hinrich Dölle**, *Geschäftsführer, Dölle Kommunikation, Zürich*
- 10:45 Kaffeepause

NEUE KUNDENGRUPPEN ERREICHEN: ZIELGRUPPEN- & NISCHENSTRATEGIEN

- 11:15 Islamic Banking – Eine Zielgruppe mit Zukunft!?**
- Grundlagen des Islamic Banking
 - Vorreiterrolle: Islamic Banking in UK
 - Zahlen & Fakten: Potenzial in Österreich
 - Konkrete Umsetzung in Privatbanken
- Dr. Christian Rauscher**, *Geschäftsführer, Emotion Banking*
- 12:00 Mittagessen
- 13:15 Zielgruppe „Erben“ – heiß begehrt doch schwer erreicht**
- Erben erfolgreich identifizieren & akquirieren
 - Wie kann ich die Erbengeneration möglichst bald an die Bank binden
 - Das Problem des Risikotransfers: Unterschiedliche Risikobereitschaft von Erben und Erblassern
 - Exkurs: Auswirkungen der Änderungen in der Erbschaftsteuer
 - Der Blick in die Glaskugel: Gehört die Zukunft den Erben?
- KR Heinrich Spängler**, *siehe Vorsitz*

- 14:00 Ultra High Networth Individuals & Family Offices – Der Kampf um die Superreichen**
- Voraussetzungen, um in diesem Segment erfolgreich zu sein
 - Bedürfnisse und Erwartungen seitens der Vermögensinhaber
- Referent in Anfrage**
- 14:45 Kaffeepause

PRODUKT & PRICING ALS KUNDENBINDUNGSFAKTOR

- 15:15 Power Pricing im Private Banking – Wege aus der Ertragskrise**
- Der Preisdruck nimmt zu!
 - Innovative Pricing-Prozesse (von der Preisstrategie zur Umsetzung) notwendig
 - Konkrete Fallbeispiele
 - Wie erntet man die Früchte?
- Dr. Georg Wübker**, *Partner, Managing Director of the Competence Center Financial Services, Simon - Kucher & Partners, Zürich*
- 16:00 Anlagentrend: Stiftungen als Verkaufsargument im Private Banking unter dem Blickpunkt des aktuellen Steuerrechts**
- Welche Motivationen sind mit der Errichtung einer Privatstiftung verbunden? Was wird vom Private Banking erwartet?
 - Welche steuerrechtlichen Vorteile bestehen im Allgemeinen?
 - Wie wirkt sich die geplante Abschaffung des ErbStG auf die Attraktivität der Privatstiftung aus?
 - Welche steuerrechtlichen Trends zeichnen sich ab und wie werden sich deren Einflüsse im Bereich Private Banking auswirken (künftige Attraktivität der Privatstiftung als Investmentvehikel)?
- Mag. Gerald Göschl**, *Steuerberater, TPA Horwath Wirtschaftstreuhand und Steuerberatung GmbH*
- 16:45 Möglichkeit für Fragen und Diskussionen
- 17:00 Ende des 2. Konferenztages

DIESE KONFERENZ IST KONZIPIERT FÜR:

- **Vorstände und Mitglieder der Geschäftsleitung von (Privat-)Banken und Kapitalanlagegesellschaften**
- **Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:**
 - Private Banking, Family Office, Wealth Management
 - Privatkundengeschäft
 - Client Relationship Management, Key Account Management
 - Asset Management
 - Vermögensmanagement und -planung, Financial Planning
 - Marketing und Vertrieb, Unternehmenskommunikation
- **Unternehmensberater und Software Anbieter im Bereich Private Banking**

AKQUISITIONSTRATEGIEN IM PRIVATE BANKING

Wer sind die Zielkunden?

- Markenausstrahlung und Zielkundensegmentierung
- Die Segmentierung der Zielkunden erleichtert die Kundenansprache!

Erfolgsversprechende Alternativen in der Zielkundenansprache

- Kundennetzwerke
- Empfehlungsmarketing

Vom Erstkontakt zum Erstgespräch

- Empathie als Erfolgsfaktor
- Professionalität durch Bedürfnisorientierung
- Kundenkommunikation im Wettbewerb
- Aus Mystery Shoppings lernen
- Vertrauen und Verbindlichkeit herstellen – auf dem Weg zum Abschluss

Kundenbindung

- Kunden mit Begeisterung binden und Potentiale ausschöpfen
- Die Kundenbeschwerde als Chance
- Kunden zurückgewinnen – Recovery und Winback



Ihr Workshop-Leiter:

Hans-Hinrich Dölle, *Dölle Kommunikation, Zürich*

Herr Dölle ist Berater und Manager in den Bereichen Markenführung, Marketing- und Kundenkommunikation. Nach geisteswissenschaftlichem Studium, Berufsausbildung, journalistischer Tätigkeit und Herausforderungen in deutschen und schweizer Unternehmen konzentriert er sich seit sechs Jahren auf die Beratung von Privatbanken.

Er ist Herausgeber zahlreicher Fachpublikationen und tritt auf den wichtigsten Private Banking-Veranstaltungen als Redner auf.

Ihr Nutzen:

- Sie erfahren, wie eine **effiziente Zielkundensegmentierung und -ansprache** in der Private Banking – Praxis funktioniert!
- Sie lernen **neue Ideen und Wege zur Kundengewinnung und -bindung** kennen.
- Sie profitieren von den **zahlreichen Praxiserfahrungen** des Referenten, der ein ausgewiesener Experte im Bereich Kundengewinnung und -bindung ist.
- Sie profitieren von **Interaktivität**: Präsentationen, Videos, Rollenspiele, Diskussionen und Beispiele aus der Praxis sichern Ihnen den **optimalen Wissenstransfer!**
- Im Kampf um den Kunden bleiben Sie auf **Wachstumskurs!**

**BESTIMMEN SIE DIE
INHALTLICHEN SCHWER-
PUNKTE MIT!**



Linz | Salzburg | Wien | Zürich

Die Aus- und Weiterbildung für
Private Banker in Österreich.

Mehr Informationen online:

<http://www.privatebanking.jku.at>



Seit 1992 bietet IIR Österreich **hochqualitative aktuelle Konferenzen und Seminare** im B2B-Bereich. IIR Österreich ist **Teil der Informa plc**, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Informa beschäftigt **7.500 MitarbeiterInnen** in über **80 Ländern**, gibt jährlich **45.000 Fachpublikationen** heraus und organisiert **12.000 B2B Veranstaltungen**.

Neben der aktiven Recherche am österreichischen Markt nutzen wir den internationalen Erfahrungsaustausch innerhalb der Informa Group zu Ihrem Vorteil. Wir **garantieren praxisorientierte Weiterbildungsprogramme**, die so vielfältig sind wie Ihre Bedürfnisse.

www.iir.at

an **informa business**

fait

Internet Software GmbH

FAIT Internet Software GmbH

Das österreichische Unternehmen ist Spezialist für Lieferung, Veredelung und Darstellung von Finanzmarktdaten im Internet, entwickelt Internetseiten und Internet Software mit finanzspezifischen Inhalten.

Finanzmarktdaten: Fonds-, Zertifikate-, Aktien-, Devisen-, Zins- und Indexdaten realtime oder delayed als Bewertungskurse, für Intranet oder Internet

Berater- und Analysesoftware

Portfolio Illustrator stellt optimale Kundenportfolios zusammen

MiFID RiskProfiler garantiert MiFID-konforme Beratung

Portfolio Optimizer optimiert Depots

AssetAnalyzer analysiert Depots

Fondsberichte und Wertpapierfactsheets: Täglich oder realtime aktualisierte PDF-Factsheets in professioneller Darstellung, flexiblen Design und bester Datenqualität

Zielgruppe

Wertpapierberater, WPDLU, Banken, Versicherungen und Vermögensverwalter.

FAIT Internet Software GmbH
Josefstädterstraße 78, A-1080 Wien
Tel.: +43 (1) 585 56 30-521
Email: sales@fait.at
www.fait.at

Ansprechpartner: Wolfgang Klaushofer

ODYSSEY

Odyssey ist einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen und Dienstleistungen für Vermögens- und Asset Management. Weltweit setzen mehr als 180 Finanzinstitute in 30 Ländern Lösungen von Odyssey ein. Von den 25 europäischen Top-Banken sind 15 Odyssey-Kunden. Odyssey hat sich darauf spezialisiert, ein umfangreiches Spektrum an modularen Lösungen für die Bereiche Asset Management, Portfolio Management, Advisory, Customer Relationship, Compliance, Risikomanagement und Analyse anzubieten. Da diese Komponenten auf einer einzigen, skalierbaren Plattform für Wealth und Asset Management basieren, erleichtert dies die unternehmensweite Implementierung sowie das Datenmanagement. Odyssey wurde 1995 in Luxemburg gegründet und ist weltweit in allen wichtigen Finanzzentren präsent – einschließlich London, New York, Singapur, Zürich, Frankfurt, Brüssel, Genf, Madrid, Toronto und Tokio. In diesem Netzwerk beschäftigt Odyssey mehr als 420 Spezialisten.

Weitere Informationen unter: www.odyssey-group.com

Odyssey Financial Technologies GmbH

Messturm
Friedrich-Ebert-Anlage 49
60308 Frankfurt am Main
www.odyssey-group.com

Ansprechpartner: Achim Kleber
Tel.: 069 – 47884 6643
Fax: 069 – 47884 6699
Email: akleber@odyssey-group.com

PROFIDATA GROUP

Software für das Portfolio- und Relationship-Management

Die PROFIDATA GROUP ist ein unabhängiges Schweizer Softwarehaus. Die im Zentrum der Geschäftstätigkeit stehenden Software-Lösungen sind die aussergewöhnlich flexible Investment Management und Fondsadministrations-Lösung XENTIS für Asset Manager in Banken, Fondsgesellschaften und Versicherungen sowie die komplette Portfolio Management Lösung e-AMIS für die Beratung und Betreuung von anspruchsvollen Private-Banking und Retailkunden.

Die Profidata Group hat Standorte in Urdorf, Zürich, Frankfurt, Luxemburg und Saarbrücken. Seit der Gründung im Jahr 1985 stellt die Profidata Group ihre hohe Investitionskraft erfolgreich in den Dienst ihrer namhaften Kunden in der Schweiz, Deutschland, Luxemburg, Österreich und dem Fürstentum Liechtenstein. Die Investition in XENTIS und e-AMIS überstieg allein im Jahr 2006 CHF 10 Mio.

Profidata AG

In der Luberzen 40
CH-8902 Urdorf
www.profidatagroup.com

Ansprechpartner: Erwin Erb
Telefon: +41 44 736 47 47
Telefax: +41 44 736 47 07
E-Mail: erwin.erb@profidatagroup.com



SOFTWARE
BERATUNGS-INSTITUT AG

Seit über 25 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.

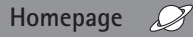
Mit dem Softwareprodukt **3C® Customer Consulting Center** – die Finanzberatungs-Suite für Österreich – **optimieren Sie die ganzheitliche Kundenbetreuung** und erzielen eine rentablere und erfolgreichere Umsetzung Ihrer entscheidenden Geschäftsprozesse. Die 3C®-Suite beinhaltet weitreichende Analyse-, Beratungs- und Dokumentationsstools für Privat- und Firmenkunden sowie Privatstiftungen.

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

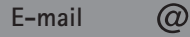
Ansprechpartner: Anja Wildenstein, Key Account Manager
anja.wildenstein@sbi.ch

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

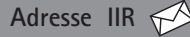
TELEFON: +41 61 717 36 36
FAX: +41 61 717 36 00
INTERNET: www.sbi.ch
E-MAIL: office@sbi.ch



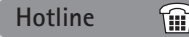
www.iir.at



register@iir.at



Linke Wienzeile 234, 1150 Wien



+43 (1) 891 59 - 222



+43 (1) 891 59 - 200

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 „Private Banking“ und am Workshop „Akquisitionsstrategien im Private Banking“ vom 28. - 30. Jän. 2008 in Wien teil.
- JA, ich nehme an der Konferenz vom 28. - 29. Jänner 2008 in Wien teil.
- JA, ich nehme am Workshop am 30. Jänner 2008 in Wien teil.

S3206
www

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 „Bankwesen“ 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

Bei Anmeldungen bis	19. Okt. 2007	4. Jän. 2008	28. Jän. 2008
Konferenz + Workshop	€ 2.095,-	€ 2.195,-	€ 2.295,-
Konferenz	€ 1.395,-	€ 1.495,-	€ 1.595,-
Workshop	€ 1.095,-	€ 1.195,-	€ 1.295,-

+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 abbrechen und bekommen Ihr Geld zurück, oder Sie besuchen statt dessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

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

Austria Trend Hotel Savoy Vienna Rennweg 16, 1030 Wien, Tel.: +43 (1) 588 00-800

Servicehotlines

Tel.: +43 (1) 891 59

Anmeldehotline:	DW 222	register@iir.at
		www.iir.at/anmeldung.html
Kundenservice:	Anna Essig	anna.essig@iir.at
Inhalt & Konzeption:	Mag. (FH) Caroline Klonner	caroline.klonner@iir.at
Vermarktung:	Mag. Renata Pasich	renata.pasich@iir.at
	DW 215	
	DW 641	
	DW 314	