



# BANKINGNEWS

ISSN 1864-0664

Ausgabe 15 - Jahrgang 02 - 30. Juli 2007

## Inhalte in dieser Ausgabe

- Der Unterschied zwischen Düsseldorf und...
- Diverse Veranstaltungshinweise
- Aus der Gruppe BANKINGCLUB-ONLINE
- FREITAGmittag im Interview mit Prof. Frank Huber
- Jobs - Gesuche und Gebote
- Nachtrag zum viralen Marketing

## Der Unterschied zwischen Düsseldorf und...

th - Nein, ich werde hier nicht den kleinen Streit zwischen dem Vorort von Düsseldorf und dem Parkplatz von Köln anstacheln. Da habe ich als Hamburger doch keine Aktien gezeichnet.

### Düsseldorf und Frankfurt stehen zum Vergleich.

Und, kennen Sie den Unterschied? In Düsseldorf dreht sich das Personalkarussell unfreiwillig und schnell, in Frankfurt dreht es sich freiwillig schnell. Zumindest schneller als geplant.

So ist im aktuellen ManagerMagazin zu lesen, dass Klaus-Peter Müller – etwas früher als geplant – in den Aufsichtsrat der Commerzbank wechseln wird. Für den jungen Restvorstand die Chance auf Karriere. Nun, gut für einen einzigen, der ja schon festzustehen scheint. Macht er seinen Job gut und so beständig wie der amtierende CEO, dann gibt es in den nächsten Jahren allerdings wieder CEO-Beförderungstau bei der Commerzbank. Aber da haben wir ja noch die Deutsche Bank, wengleich

Herr Dr. Ackermann die Diskussion über seine Nachfolge nicht so gerne in der Öffentlichkeit sieht. Fakt ist: Auch hier steht ein Wechsel in 2-3 Jahren an und auch hier gab es bereits einen großen Artikel im ManagerMagazin über einen möglichen Nachfolger.

Mit Klaus-Peter Müller und Dr. Josef Ackermann gehen aus meiner Sicht die letzten beiden Vorstände aus Deutschen Banken, welche der Bevölkerung noch bekannt sind. Selbst Bankern sind oftmals die Namen der Vorstandssprecher bei einer Dresdner Bank, HypoVereinsbank oder Raiffeisenbank Struvenhütten (kleinste Bank Deutschlands) nicht mehr präsent.



Das war mal anders! Herrhausen, Ponto und noch einige mehr, alle samt Bankiers, die in Bankerkreisen und in der Bevölkerung einen Namen sowie ein gesellschaftliches und auch po-

litisches Gewicht hatten. Und warum ist dem heute nicht mehr so?



Mir fällt es schwer, die Frage zu beantworten, mir fällt es jedoch leicht, meinen Unmut über das Ergebnis

kund zu tun, denn ich bin ja auch Banker und freue mich, wenn wir es wieder schaffen, diese Branche mit Ansehen in der Bevölkerung zu positionieren.

Dann klappt es auch mit dem Nachwuchs ganz unten in der Pyramide, wenn durch den Wechsel ganz oben das Nachrücken beginnt.

**Bildquellen: Alfred Herrhausen Gesellschaft/Jürgen Ponto-Stiftung**

### Buchtip Herrhausen

### Buchtip Abs

### Diskussion zum Newsletter

### Impressum:

BANKINGCLUB  
Thorsten Hahn

Karl-Zörgiebel-Str. 23, 50259 Pulheim  
info@bankingclub.de  
+49.2234.989 96 56 tel  
+49.2234.89 99 92 fax

Das perfekte Geschenk für Kunden oder Partner:

*Willkommen in Frankfurt*

Cartoon-Motive mit Ihrem Logo und Wunschtext  
Lebensmittelecht auf eine leckere Torte gedruckt und im Handumdrehen bei Ihnen.

[www.cartoon-IT-shop.de](http://www.cartoon-IT-shop.de) - Cartoons auf Werbegeschenke

Man kann nicht jede Information behalten.

**Aber bestellen!**

**Private Equity**  
49,00 €

**Die Besteuerung komplexer Kapitalanlagen in der Vermögensanlage und -nachfolge**  
38,00 €

**Das Depotgeschäft**  
59,00 €

**Bank-Verlag Medien GmbH**  
Wendelinstraße 1, 50933 Köln  
Tel.: 0221/5490-500  
medien@bvm-koeln.de

**bank-verlag medien**

## Veranstaltungen

### 05.09. BPM in der Praxis



**Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten!** Prozessoptimierung & Business Process Management (BPM) ist in vielen Unternehmen ein aktuelles Thema. Leider fehlen Praxisansätze und Anwendungsmöglichkeiten. Die GFT Solutions GmbH veranstaltet am 05. September in der Kölner Wolkenburg einen Info- und Networking Tag zum Thema „BPM in der Praxis“. U.a. mit einem Praxisvortrag der Deutschen Börse!

#### weitere Informationen

### 07. - 09.09. IAM - FREIKARTEN!



Wir haben **nochmal weitere** Freikarten von unserem regionalen Partner in Düsseldorf, der Börse Düsseldorf, für die IAM erhalten.

Mail an [mh@bankingclub.de](mailto:mh@bankingclub.de) und wir schicken Ihnen bis zu 2 Karten zu.

#### weitere Informationen

### 01. - 02.10. MiFID Countdown



**Neue Anforderungen an die Kredit- und Finanzwirtschaft.**

Die MiFID 2007 in Wien richtet sich an: Führungskräfte und Projektleiter aus Banken und Sparkassen der Bereiche Compliance, Vertrieb und Recht, Back- und Frontoffice, Wertpapierhandel/-abwicklung, IT und Support.

#### weitere Informationen

## BANKINGCLUB-ONLINE

In der letzten Woche ging es heftig zur Sache. Im BANKINGCLUB-ONLINE. 150 Beiträge an einem Tag! Das hatten wir noch nie und Ihr Moderator hat erst einmal eine Flasche Pro Secco aufgemacht. In der Hoffnung, nun doch auch mal die aktivste Gruppe zu werden.

Den Hauptauslöser hat Dr. Grosse-Knetter mit diesem Artikel geliefert: **Spiegel-Online: Börsenprofis im Psycho-Crash**

Vielen Dank! Und weiter so!

Aber auch dieser Artikel, welchen Jörg Seidel angestossen hat, führte zu einer Menge Resonanz: **Fed senkt Diskontsatz um 0,5%**

Und auch dieser Beitrag scheint die Diskussion mal wieder ein bisschen angeregt zu haben: **Da schau her...die Sparkassen...**

Und wenn es kein aktuelles Thema mehr gibt, dann versuchen wir es halt mit ein bisschen **SMALLTALK.**

So, nun sind Sie wieder am Zug. Einloggen, lesen, antworten oder einloggen, Vorlage liefern, lesen. Bei fachlichem Tiefgang klappt es dann auch mit der Onlinereputation!

Ihr  
**Thorsten Hahn**



### Aktuelle Stellen- und Projektangebote der Goetzfried AG

ID	Aufgabe
10972	Fachkonzeption und Customizing SAP SEM Profitanalyser, Stuttgart
51048	Erstellung & Durchführung von Testfällen SEPA-Umfeld, Düsseldorf
50927	Migration eines Frameworks von Bea WebLogic nach WebSphere 6.1, Bad Vilbel
50559	Implementierung einer neuen SW-Architektur - Java/XML-4-Cobol, Bad Vilbel
11041	Unterstützung im zentralen Zahlungsverkehr - Bank/Finanzen, Großraum Braunschweig
11043	Unterstützung bei der Projektleitung im zentralen Zahlungsverkehr Bank/Finanzen, Großraum Braunschweig
11012	Beratung im Bereich Zahlungsverkehr - Bank/Finanzen, Frankfurt
11114	Beratung in SAP FI/CO und IFRS - Bad Homburg
11109	Konzeption im Wertpapierbereich - Frankfurt
11102	Consulting in running a backoffice - Astana (Kasachstan)
11085	Businessanalyse für Xetra und Kassamärkte - Frankfurt
11084	Unterstützung bei der Migration von Fondsdaten nach Bloomberg - Frankfurt
11035	Unterstützung im Bereich WP-Leihe - Düsseldorf
11021	Unterstützung bei der Erstellung eines Rechenkerns (LV) - Frankfurt
06987	Project Coordination Governance & Control - Bank/Finance, FFM
11063	Beratung SAP BW Projektmanagement
11098	Unterstützung Projektassistenz in Luxembourg
10642	Unterstützung Test Meldewesen KWG 14/15
11088	Support HR IT PMO, Zürich
11076	Aufbau einer .NET und Sharepoint Runtime Umgebung, Zürich
10921	Leitung Testmanagement Kreditbereich, Zürich

...nähere Infos und viele weitere hochdotierte Job-Angebote auf [www.goetzfried-ag.com](http://www.goetzfried-ag.com)

Die **Goetzfried AG** ist spezialisiert auf die Rekrutierung und das Management von externen Projektkräften, Mitarbeitern auf Zeit und festen Mitarbeitern. Seit 1987 sind wir das zuverlässige Bindeglied zwischen unseren Kunden, die Personalkapazitäten schnell und flexibel erweitern möchten, und den passenden Spezialisten für diese Anforderungen.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!**

**Goetzfried AG** -Recruiting Experts  
Member of Allgeier Group  
Parkstraße 16  
65189 Wiesbaden  
[jobs@goetzfried-ag.com](mailto:jobs@goetzfried-ag.com)

# BANKMAGAZIN

Unabhängig | Kritisch | Kompetent

**NEU:  
Mit Beilage  
BANK-  
VERTRIEB!**



**Jetzt kostenlos testen!**  
[www.auf-erfolg-abonniert.de](http://www.auf-erfolg-abonniert.de)



**PLUS: Die Chance auf  
einen von drei iPod nano!**

## BANKINGLOUNGE

### im September

#### 17.09. - Düsseldorf

Gemeinsam mit der Börse Düsseldorf. Referenten: Karl Matthäus Schmidt, CEO der quirin bank AG, und Dirk Elberskirch, Vorstand der Börse Düsseldorf.

#### 18.09. - München

Generation 55plus mit Guido Hunke, 55plus-marketing, und wir sind wieder bei der Artemis Group.

#### 20.09. - Wien

Es geht weiter! Unser Thema: MiFID. Wir werden unterstützt durch die GFKL AG.

#### 20.09. - Düsseldorf

Das neue Hardselling mit Martin Limbeck! Wir sind zu Gast bei der Zeitschrift BankPraktiker aus dem Hause des Handelsblatt Verlags.

#### 24.09. - Frankfurt

Referent in der Frankfurt School of Finance and Management: Karl Matthäus Schmidt

#### 25.09. - Bremen

Die Plansecur lädt zur nächsten Bankinglounge nach Bremen. Thema: Die 99 Irrtümer des Networking.

#### 08.10. - Nürnberg

Das verspricht einen guten Auftakt für die BANKINGLOUNGE an Standort Nr. 11, Referent: Karl Matthäus Schmidt.

Einmal Schnuppergast in der BANKINGLOUNGE? Kein Problem! Mail genügt! Oder direkt Mitglied werden und alle Vorteile nutzen!

**BANKINGLOUNGE**

## \*JOBS\*\*JOBS\*\*J

Hier veröffentlichen wir die Job-Gesuche von Mitgliedern teilweise öffentlich mit Bild und Profil, meist anonym!

Wenn Sie einen Job haben, der auf die Anfragen passt, melden Sie sich bitte bei mir:

[th@bankingclub.de](mailto:th@bankingclub.de)

Welche Bank oder Unternehmensberatung sucht eine/n engagierten neue/n Kollegen/in im Bereich **Vertriebsplanung, Unternehmensplanung, BalanceScorecard, etc.?**

Und im Raum Hannover fragt uns jemand nach einem Kontakt in Sachen **System Administrator Windows und Citrix...**

**Jobs auf BANKINGCLUB**

## Nachtrag

Einige von Ihnen sind nach meinem Artikel über virales Marketing meinem Aufruf gefolgt und haben sich bei [trnd.de](http://trnd.de) angemeldet.

Martin Oetting hat bereits grünes Licht für einen Vortrag im BANKINGCLUB gegeben.

Termin und Ort folgen.

Dies hier möchte ich Ihnen nicht vorenthalten: Virales Marketing auf Schwäbisch, **virales Marketing im Todesstern Stuttgart!**

**auf Schwäbisch**

25. September

# ACADEMY

MANAGEMENT EXCELLENCE

FOR BEST EXECUTION

**RETAIL BANKING  
BEST EXECUTION IN  
CUSTOMER FOCUS**

25. September 2007  
Widder Hotel, Zürich (CH)

Die Ansprüche Ihrer Kunden steigen und die Bedürfnisse werden komplexer. Effizienz, Transparenz und überzeugende Kundenorientierung sind gefordert. Neue Strategien und Methoden in der Gewinnung und Bindung von Kunden. Genau hier setzt die Fachtagung «**Retail Banking - Best Execution in Customer Focus**» an.

Sie erhalten Entscheidungsgrundlagen, mit denen Sie die Professionalität und Ihre Wettbewerbsvorteile erhöhen können.

Der nachstehende Link führt Sie direkt zur Konferenzübersicht. Durch Anklicken der Konferenztitel erhalten Sie detaillierte Informationen:

[www.academy-execution.ch](http://www.academy-execution.ch)

### REFERENTEN (Auszug)

**Christian Reber,**  
Booz Allen Hamilton

**Dr. Pierin Vincenz,**  
Raiffeisen Gruppe

**Peter Bauer,**  
Luzerner Kantonalbank

**Bernhard Bieri,**  
PostFinance

**Dominik Eisenegger,**  
swissregiobank

**Hans Rudolf Matter,**  
Basler Kantonalbank

**Hans-Hinrich Dölle,**  
Dölle Kommunikation

# MiFID kommt!

Branchendienst FREITAGmittag im Interview mit Marketingprofessor Frank Huber



Der Countdown läuft: In weniger als zwei Monaten kommt MiFID, die europäische Finanzmarkttrichtlinie mit umfassenden Folgen fürs Wertpapiergeschäft. Marketingprofessor Frank Huber der Universität Mainz führte gemeinsam mit Studenten eine Befragung von Kunden und Bankberatern zu diesem Thema durch. Im Interview spricht er über diese MiFID-Studie, den sich daraus ergebenden Änderungen des Bank-Kunde-Verhältnisses und warum Honorarberatung generell besser als Provisionsgeschäft ist – zumindest für Kunden.

## Was ist die Einschätzung von Bankern, was wird anders mit MiFID?

Banker rechnen mit einer Verschlingung des von ihnen angebotenen Produktspektrums – nicht im Hinblick auf Produktstruktur, wohl aber in Bezug auf den Preis der angebotenen Produkte. Und was den direkten Kundenkontakt betrifft, wissen

mehr als 50% der Banker noch gar nicht, wie sie mit einer Anfrage des Kunden nach Provisionsoffenlegung umgehen wollen.

## Deckt sich das mit der Erwartung der Kunden?

Auf Kundenseite ist das Missvertrauenspotenzial hoch. Fast jeder zweite Kunde erwartet, dass Kosten nur offengelegt werden, wenn sie direkt nachfragen – oder dass diese in den AGB versteckt werden. Und wie es scheint, haben sie mit dieser Einschätzung Recht, denn nur jede vierte Bank will die Gebühren aktiv kommunizieren. Banken haben da eine Chance verschlafen, sich zu differenzieren. Also, rein von der Sachlage ausgehend könnte man sagen, dass Banken so schlecht wie ihr Ruf sind.

## Werden alle Kundengruppen gleich stark betroffen?

Ab bestimmten Vermögensvolumen war die Transparenz bereits gegeben, d.h. gerade Private-Banking-Kunden werden die Veränderungen kaum direkt spüren. Aber jetzt werden zunehmend Retail-Kunden für die Preispolitik, Kostenstruktur und Margenbildung im Bankgeschäft sensibilisiert. Ein Prozess, der fast immer zu einem höheren Involvement führt: Erst als in der Zeitung stand, dass die But-

ter teurer wurde, hat man sich angeschaut, was sie denn wirklich kostet.

## Ihre Studie besagt, dass der Glaube an die Durchsetzungsfähigkeit von Honorarberatung fehlt. Welche Stellschrauben hat vielleicht der einzelne Berater, um doch den gerechten Lohn für seine Leistung zu bekommen?

Kunden werden mit MiFID preissensibler. Jetzt gilt es, für Anleger intelligent den Mehrwert von Bankenleistung zu verpacken. Ein Berater muss es schaffen, die Akzeptanz bei Kunden zu wecken – und das geht nur über Kommunikation. Das Problem haben Sie überall in Verbindung mit Servicedienstleistungen. Beispielsweise muss auch ein IT-Berater jederzeit vorrechnen können, dass sich der Aufwand für seine Beratung lohnt – gemessen in Einsparungen bei Zeit-, Energie- und Informationskosten.

## Provision oder Honorarberatung: Was ist das bessere Modell?

Es kommt darauf an, von welcher Seite man das Thema betrachtet. Bei der Provisionsberatung wird eher der Abverkauf von Standardprodukten gefördert, da erhöhen die Banken ihre Margen mit dem Absatz von 08/15-Produkten.

Für Kunden kann die Honorarberatung wesentlich vorteilhafter sein. In der Regel ist die Honorarberatung eine Win-Win-Situation und kann auch als solche wahrgenommen werden. Sofern der Kunde spürt, dass der Berater gemeinsam mit ihm an seinem Vermögen arbeiten will.

## Weiterführende Links:

Die Studie wurde von der studentischen Unternehmensberatung der Universität Mainz „berater e. V.“, unterstützt durch die Investors Marketing – Management Consultants, durchgeführt. Mehr Informationen zur Studie finden Sie im Internet:

[www.mifid-studie.de](http://www.mifid-studie.de)

## FLEISCHER'S

AGENTUR FÜR KOMMUNIKATION  
GMBH

Das Interview führten Redakteure des Branchen-Info-Service **FREITAGmittag**. Wöchentlich erscheinen dort die wichtigsten Meldungen aus der Bankenbranche – zusammengefasst in einem Newsletter. Mehr Informationen finden Sie im Internet:

[www.fleischer-online.de/newsletter.php4](http://www.fleischer-online.de/newsletter.php4)

Dort können Sie den Newsletter im Rahmen eines Probeabos kostenfrei bestellen.



Steigen Sie doch live in die Diskussion ein:

Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der quirin bank AG, sieht die Zukunft der Vermögensverwaltung fast ausschließlich in der honorarbasier-ten Beratung.

Am **24. September** stellt er in Frankfurt Wege vor, wie auch Sie Honorare bei Kunden salonfähig machen.

Einfach hier anmelden:

**BANKINGLOUNGE-FFM**

Und auch in Wien geht es bei der 2. BANKINGLOUNGE in Österreich um das Thema MiFID:

**BANKINGLOUNGE-Wien**



# Der Zertifikateberater

DAS MAGAZIN VON FINANZPROFIS FÜR FINANZPROFIS

REGISTRIEREN SIE SICH **HIER** FÜR IHR  
**KOSTENFREIES** PROFI-ABONNEMENT