

**Veranstaltungsort:** Austria Trend Hotel Schloss Wilhelminenberg, A-1160 Wien, Savoyenstraße 2

*Anreiseplan:* <http://www.austria-trend.at/wiw>. Kostenlose Parkplätze vor dem Hotel!

**Zimmerreservierung:** Diese nehmen Sie bitte selbst vor. Kennwort: Banken-Kongress.  
Preis EZ: EUR 135,- pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)  
Preis DZ: EUR 151,- pro Nacht (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet)

**Anmeldung:** Telefon: +43 (0)1 485 85 03 – 555, Fax: +43 (0)1 485 48 76  
E-Mail: [reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at](mailto:reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at)

**Kongressgebühr:** EUR 990,- zzgl. 20 % gesetzliche Mehrwertsteuer

## Sonderangebot

**SONDERANGEBOT: „ZWEI KOMMEN – NUR EINER BEZAHLT!“**  
(= die zweite Person aus Ihrer Bank nimmt GRATIS teil!)

### ANMELDUNG BANK-MANAGEMENT SYMPOSIUM 26.–27. März 2019

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse, 1140 Wien, [www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)  
Tel + Fax: +43 (0)1 985 31 45, E-Mail: [wolfgang@ronzal.at](mailto:wolfgang@ronzal.at)

1. Person:

Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion/Abteilung \_\_\_\_\_

Bank \_\_\_\_\_

PLZ/Ort/Straße: \_\_\_\_\_

2. Person:

Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion/Abteilung \_\_\_\_\_

Teilnahme am Abendprogramm 26. 3. 2019:

JA \_\_\_ Personen

NEIN

Bestätigung der Anmeldung und Rechnung an: Name/Adresse/Telefon/E-Mail: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

#### Helmut Boller

Helmut Boller, Certified Manager of Banking (ADG/SHB), ist seit 1983 im Privatkundenvertrieb von Großbanken und Genossenschaftlichen Verbundunternehmen tätig, seit 2004 als Bereichsleiter bei der Westerwaldbank, zuständig für die Vertriebssteuerung des Privatkundengeschäfts. Er ist Projektleiter für die Entwicklung der Testfiliale im Rahmen des BVR-Konzepts Privatkundenfokus „Detailkonzept Filialformate“.

#### Dr. Andreas Bonschak, LL.M.

Andreas Bonschak betreibt FINVEST, einen Online-Guide für vermögende Anleger. Daneben berät er Banken zu Private-Banking-spezifischen Themen. Der in Österreich und New York ausgebildete Jurist begann als Unternehmensberater bei McKinsey mit Fokus Finanzunternehmen. Danach war er in der Erste Bank tätig, zuletzt als Prokurist und Leiter der Strategie für den Bereich Private Banking.

#### Dr. Markus Gremmel

Markus Gremmel begann seine Karriere bei McKinsey. 2008 startete er in der BAWAG P.S.K. als Chief Strategy Officer, anschließend war er Leiter des Zahlungsverkehrs und seit 2014 ist er Leiter des Bereiches Marketing & Produkte. Er verantwortet alle Marketingagenden des Privat- und Firmenkundengeschäfts, u.a. das Markenmanagement, die klassische und digitale Werbung, Produktmanagement, Pricing und CRM.

#### Mag. Valerie Hauff-Prieth, M.P.S.

Valerie Hauff-Prieth ist Director Public Affairs & Executive Positioning bei ING Austria. Die Expertin in Issue Management und strategischer Kommunikation hat einen Masterabschluss in Political Management aus Washington D.C. Nach leitenden Positionen bei ProSieben/Sat.1/Puls 4 sowie im Bundespräsidentenschaftswahlkampf treibt sie bei ING Austria Zukunftsthemen im Wholesale und Retail Banking voran.

#### Jan Iffert

Jan Iffert, Dipl. Bankbetriebswirt Management, ist seit 20 Jahren bei Genossenschaftsbanken tätig und Vertriebler mit Leib und Seele. Aktuell ist er Leiter Vertrieb bei der Raiffeisenbank Simmerath, wo er ab 2013 den Komplettvertrieb zukunftsfähig und erfolgreich umstrukturiert hat. 2006 war er Gewinner des BVR VR Finanzplan Wettbewerbs beim Genossenschaftsverband.

#### Mag. Philipp Mayerhofer

Philipp Mayerhofer betreibt gemeinsam mit Andreas Bonschak FINVEST, einen Online-Guide für vermögende Anleger. Er hat über ein Jahrzehnt Erfahrung als Private-Banking-Berater und Führungskraft, u.a. bei Credit Suisse, Erste Bank, Goldman Sachs und Bankhaus Spängler. Seine Erfahrung bringt er auch im Consulting ein. Vor FINVEST hat er bereits weitere Start-ups gegründet, u.a. [www.alpenschlaf.com](http://www.alpenschlaf.com).

#### Christoph Ochs

Christoph Ochs führt seit 2007 als Vorstandsvorsitzender der VR Bank Südpfalz eine der größten Genossenschaftsbanken in Rheinland-Pfalz. Er ist verantwortlich für die Bereiche Personal, Unternehmenssteuerung, Vertriebsmanagement, innovative Geschäftsfelder sowie das Marketing der Bank. Der persönliche Kontakt zu Kunden und Mitarbeitern ist für ihn Schlüssel zum Erfolg seiner Bank.

#### Mag. Rupert Rieder

Rupert Rieder ist seit 2016 Bereichsleiter Retail Austria und für das Privatkundensegment der EBO verantwortlich. Der Absolvent der WU Wien hat bereits seit 1999 als Landesdirektor umfangreiche Filialvertriebs-erfahrung gesammelt und begleitet derzeit aktiv den Transformationsprozess hin zu einer – durch die Digitalisierung möglich gewordenen und von den Kunden erwarteten – Omnikanalpräsenz.

#### Dr. Armin Schwarze

Armin Schwarze war von 1989 bis 2004 in verschiedenen Positionen in der Commerzbank tätig. Seit 2004 ist er Mitglied der Genossenschaftlichen Finanzgruppe. 2010 begleitete er bei der DZ Privatbank in Zürich sowie Luxemburg die Entwicklung des genossenschaftlichen Private Bankings. Seit 2014 ist er Vertriebs-, Handels- und Personalvorstand bei der Volksbank Dortmund Nordwest.

#### Claus-Michael Zwiebel

Claus-Michael Zwiebel ist seit 2005 Vorstand der Volksbank Raiffeisenbank Meißen Großenhain. Dort ist er zuständig für den Marktbereich u.a. mit der Leitung der Baufinanzierung. Wesentliche Mitwirkung und Umsetzung am Projekt Flexibilisierung Baufinanzierung mit externer Begleitung durch Simon-Kucher.

## TRENDS IM PRIVATKUNDENGESCHÄFT

### Digitalisierung – Mensch – Innovation

- ▶ Erfolgreiche Digitalisierungsbeispiele
- ▶ Digitalisierung war gestern – nächste Innovationen und Trends
- ▶ Die Filiale in der digitalen Erlebniswelt der Kunden
- ▶ Emotional-digitale Beratung
- ▶ Ertrageiches Up- und Cross-Selling mit dem modularen Baufinanzierungs-Konzept
- ▶ Innovatives Privatkundengeschäft
- ▶ Transparenz als Wettbewerbsvorteil
- ▶ Die Macht der Symbolik und wie sie unsere Kaufentscheidungen beeinflusst

**14. Bank-Management-Symposium  
26.–27. März 2019 Wien,  
Hotel Schloss Wilhelminenberg**

#### SONDERANGEBOT:

**Die zweite Person aus Ihrer Bank nimmt GRATIS teil!**

Veranstalter:

Wolfgang Ronzal  
[www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)

[www.wienerbankenkongresse.eu](http://www.wienerbankenkongresse.eu)

WIENER  
BANKEN  
KONGRESSE

# ANMELDUNG

# DIE EXPERTEN

FACHKONGRESS

# TRENDS IM PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Digitalisierung – Mensch – Innovation

## Keynote-Speakerin

**Mag. Charlotte Hager / [www.comrecon.com](http://www.comrecon.com)**

Charlotte Hager ist Geschäftsführerin von comrecon brand navigation. Sie ist Semiotikerin und Motivforscherin. Mit ihrem Institut betreibt sie „Parship“ für Marken, indem sie Unternehmen berät, welche Botschaften sie wie senden müssen, um ihre Zielgruppen zu erreichen. Zudem ist sie Expert Member im Club 55 für Marketing & Sales und Geschäftsführerin des Brand Club Austria.

## Unterstützer und Berater des Kongresses

**David Lielacher / [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)**

David Lielacher ist Manager in der Global Banking Practice von Simon-Kucher & Partners. Er ist spezialisiert auf Pricing, digitalen Vertrieb und Verhaltensökonomie im Privat- und Geschäfts-/Kommerzkundenbereich. Seine Beratungsprojekte fokussieren sich auf das Thema „Value Pricing“ mit dem Hauptaugenmerk auf innovative (digitale) Angebote in allen Produktfeldern.

**Mag. (FH) Daniel Walch / [www.subito.at](http://www.subito.at)**

Daniel Walch ist Geschäftsführer der SUBITO Austria und Mitglied der Geschäftsleitung der SUBITO AG. Der erfahrene Berater und Speaker studierte „Management & Law“ in Innsbruck und Brisbane und arbeitet seit über 20 Jahren in der Finanzbranche. Er ist Experte für zukunftsfähige Organisation und Prozesse. Als gefragter Redner und Moderator liefert er immer wieder strategische Impulse zum Banking der Zukunft.

**DI Jürgen Krenn, MBA / [www.crif.at](http://www.crif.at)**

Jürgen Krenn leitet bei CRIF den Bereich Financial Sales und betreut mit seinem Team Banken und Leasinggesellschaften in Österreich. Er studierte Technische Mathematik und General Management und verfügt über langjährige Bankerfahrung, die er sich u.a. in der Unternehmensberatung und bei Raiffeisen erworben hat.

## Veranstalter

**Wolfgang Ronzal / [www.ronzal.at](http://www.ronzal.at)**

Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitenden Funktionen bei der Erste Bank AG Wien tätig, als Filialleiter, Marktbereichsleiter, Leiter Marketing und Werbung, sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Nun ist er selbständiger Trainer und Berater sowie mehrfach ausgezeichnete Redner. Er ist Experte zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung“, „Mitarbeiterführung und Motivation“, „Kunden 50plus“.

**Medienpartner:**



FMVÖ Finanz-Marketing Verband Österreich, [www.fmv.or.at](http://www.fmv.or.at)



Forum F – der brandneue Newsletter für die Finanzbranche [www.forumf.at](http://www.forumf.at)



# 1. TAG, 26. März 2019

14.00 – 14.15

### Begrüßung

Wolfgang Ronzal, Veranstalter

14.15 – 15.00

### Innovatives Privatkundengeschäft

- VR SiSy – Service-Interaktiv-System
  - Neue Geschäftsmodelle, digitale Tools
  - Von der Austauschbarkeit zur Unverwechselbarkeit
- Christoph Ochs, Vorstandsvorsitzender, VR Bank Südpfalz

15.15 – 16.00

### Digitalisierung – Mensch – Innovation

- Kundenbegleitung von der analogen in die digitale Welt
  - Mut zu neuen Denkhaltungen und Perspektiven
  - Kundenzentrierte Angebote
- Mag. Rupert Rieder, Bereichsleiter Retail Austria Erste Bank

16.00 – 16.30

### Kaffeepause

16.30 – 17.15

### Transparenz als Wettbewerbsvorteil

- Transparenz im Dienste der Kunden
  - Praxisbeispiel Vertrauensbildung in der Kundenkommunikation als Digitalbank
  - Gesetzlicher Handlungsbedarf für mehr Transparenz im Bankwesen
- Mag. Valerie Hauff-Prieth, M.P.S., Director Public Affairs & Executive Positioning, ING Austria
- Mag. (FH) Daniel Walch, Geschäftsführer SUBITO Austria

17.30 – 18.30

### Die Macht der Symbolik

- ... und wie sie unsere Kaufentscheidungen maßgeblich beeinflusst
  - Vom Umgang mit illoyalen und hybriden Konsumenten
  - Von Motiven und Bedürfnissen als Trigger für Kaufentscheidungen
  - Mit den richtigen Zeichen und Symbolen zu mehr Erfolg
- Mag. Charlotte Hager, Geschäftsführerin comrecon brand navigation, Baden bei Wien

19.00

### Erfahrungs- und Informationsaustausch im Bergbauernhof Villa Aurora



# 2. TAG, 27. März 2019

08.30 – 09.15

### Die Zukunft der „digilogen“ Filiale

- Die Filiale in der digitalen Erlebniswelt der Kunden
  - Kundenberatung und -bewertung am Point of Sale
  - Effiziente Serviceprozesse für Grundbedürfnisse der Kunden
- Dr. Armin Schwarze, Vorstand Volksbank Dortmund Nordwest

09.30 – 10.15

### Erfolgreiches Up- und Cross-Selling mit dem modularen Baufinanzierungs-Konzept

- Attraktive Preispositionierung mit schlankem Basisprodukt
  - Verstärktes Up-Selling durch Flexibilitäts-Pakete
  - Cross-Selling in Versicherungen und weitere Produkte mit neuem Beratungsansatz
- Claus-Michael Zwiebel, Vorstand Volksbank Raiffeisenbank Meißen Großenhain
- David Lielacher, Manager, Simon-Kucher & Partners, Wien

10.15 – 10.45

### Kaffeepause

10.45 – 11.30

### Mein Leben – Meine Zukunft (emotional-digitale Beratung)

- Erlebnisbanking
  - Emotionaler Motivverkauf
  - Digitalisierte Beratung
- Jan Ifert, Vertriebsleiter Raiffeisenbank Simmerath

11.45 – 12.30

### Die Filiale der Zukunft

- Musterfiliale ad Marienberg
  - Spannungsfeld „Digital und nah“
  - Vernetzung der Vertriebskanäle
- Helmut Boller, Leiter Vertriebssteuerung Westerbundbank

12.30 – 13.00

### Mittagsimbiss

13.00 – 13.45

### Digitalisierung in Banken

- Wo stehen wir im Marketing und Vertrieb?
  - Wo stehen Banken im Vergleich zu anderen Industrien/Märkten?
  - Erfolgreiche Digitalisierungsbeispiele im Vertrieb/Marketing
- Dr. Markus Gremmel, Marketingleiter BAWAG P.S.K.

14.00 – 14.45

### Private Banking 2025

- Digitalisierung war gestern – nächste Innovationen und Trends
  - Welche Innovationen treffen auf die Branche?
  - Neue Trends im Kundenverhalten
  - Wie man sich als Bank darauf vorbereitet
- Dr. Andreas Bonschak, Founder und CEO, Finvestguide Finanzportal
- Mag. Philipp Mayerhofer, Co-Founder Finvestguide Finanzportal

14.45 – 15.00

### Abschluss des Kongresses

Wolfgang Ronzal, Veranstalter



# DER INHALT TAGUNGSPROGRAMM

## Kooperationspartner:



Simon-Kucher & Partners: Die weltweit führende Preisberatung, [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)



SUBITO Austria: Ihr Partner für Produktivität und Effizienz vom Vertrieb bis zum Forderungsmanagement, [www.subito.at](http://www.subito.at)



diebasis: Gesellschaft für Organisations- und Kompetenzentwicklung, [www.diebasis.at](http://www.diebasis.at)



MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH, [www.manz.at](http://www.manz.at)



CRIF GmbH: Führender Anbieter von Kreditrisikomanagement Lösungen, [www.crif.at](http://www.crif.at)