

**Zertifizierter Lehrgang für**

# **Internationales Bank-Management**

**Fundiertes Wissen zum strategischen und operativen Bank-Management in 3 kompakten Modulen**

- **Trends und Entwicklungen im strategischen Banken-Management**
- **Corporate Governance, Risk-Management und Compliance**
- **State-of-the-art im Private-, Investment-, Commercial- und Retail-Banking**
- **Neuste Entwicklungen im operativen Bank-Management: Bank-IT, Sourcing-Strategien, CRM, Branding und Kommunikation**
- **Leadership – Selbst-Management – Ethik**

**Modul 1**

**23. – 26. Februar 2003  
25. – 28. Januar 2004**

**Modul 2**

**11. – 15. Mai 2003  
21. – 25. März 2004**

**Modul 3**

**22. – 25. Juni 2003  
2. – 5. Mai 2004**

**International Business School**



**LERNEN ALS WEG**

## Neue Entwicklungen im Bank-Management

Der Banken-Sektor ist im Umbruch. Ertrags-einbussen stehen hohen Kosten gegenüber. Mit Basel II und IAS bestehen neue Auflagen für die Bank. Das Management europäischer Banken steht vor grossen strategischen und operativen Herausforderungen. Der Druck auf das Bank-Management ist gross.

Dieser Intensiv-Lehrgang vermittelt Ihnen die wichtigsten Entwicklungen im strategischen und operativen Management in kompakter Form.

Referenten aus Wissenschaft und Praxis zeigen auf, welche Konzepte zu einem nachhaltigen Erfolg für das Management führen.

### Zielgruppe

Dieser Lehrgang richtet sich an das Management aus Banken und Versicherungen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum, welches aktuelles, fundiertes und praxisbezogenes Wissen in kompakter Form zum Bank-Management sucht.

Angesprochen sind Führungskräfte aus den Kernbereichen des Banking, sowie Bereichsleiter der Funktionen Backoffice/IT, Marketing, HR und Rechtsabteilung.

### Drei Module - Termine

Der Lehrgang dauert insgesamt 10 Tage und besteht aus drei zeitlich voneinander getrennten Modulen:

#### Modul 1 – Strategie (3 Tage):

23. – 26. Februar 2003  
25. – 28. Januar 2004

#### Modul 2 – Management (4 Tage):

11. – 15. Mai 2003  
21. – 25. März 2004

#### Modul 3 – Kerngeschäft (3 Tage):

22. – 25. Juni 2003  
2. – 5. Mai 2004

Die Module können nicht einzeln gebucht werden.

### Referenten

#### Niklaus C. Baumann

Teilhaber, Baumann & Cie, Banquiers, Basel und Präsident der Schweizerischen Vereinigung der Privatbanquiers

#### Caroline Brenzikofer

Manager, Ernst & Young, Zürich, Financial Advisory Financial Institutions, Expertin auf dem Gebiet der Anwendung und Umsetzung von IAS, insbesondere IAS 39

#### Dr. phil. Sonja A. Buholzer

Expertin für Executive Development, Inhaberin der Wirtschafts- und Unternehmensberatung Vestalia Vision, Zürich, Sachbuchautorin und persönliche Beraterin von Führungskräften aus Wirtschaft und Politik

#### Ewald Burgener

Stellvertreter des Direktors der RBA-Finanz und Leiter des Bereichs Compliance & Struktur, RBA-Holding, Bern

#### Dr. Dieter Eisele

Group Head of Compliance, Deutsche Bank AG, Frankfurt/M (bis Ende 2002), Mitglied der DVFA-Kommission Ständesregeln für Analysten

#### Gertrud Erismann Peyer

Managing Director, Company Secretary / Sekretär des Verwaltungsrates, UBS AG, Zürich

#### Alberto Francioni

Managing Director Global Distribution of Barclays Capital in London

#### Bernard Kobler

Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Individual- und Gewerbekunden, Luzerner Kantonalbank, Luzern

#### Dr. Ulrich Koch

Lehrbeauftragter und Habilitand am European Center For Financial Services an der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

#### Franz von Meyenburg

Mitglied des Group Executive Board, Bank Sarasin, Zürich, verantwortlich für den Bereich Institutional Banking

#### Dr. Dr. Christof Müller

CMC Christof Müller Consulting, St. Gallen, Certified Fraud Examiner (CFE), spezialisiert auf die Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität und Complianceberatung

#### Rainer Niermeyer

Mitglied der Geschäftsleitung und Partner Kienbaum Management Consultants GmbH, Gummersbach, Deutschland

#### Bruno Opliger

Senior Manager, Risk Management Services, Ernst & Young, Zürich

#### Werner H. Peyer

Managing Director, Head of Private Banking Zürich, Private Banking Switzerland, UBS

#### Prof. Dr. Mark Pieth

Ordinarius für Strafrecht, Uni Basel, seit 1990 Präsident der OECD Arbeitsgruppe zur Bekämpfung der Korruption im internationalen Geschäftsverkehr (Working Group on Bribery, WGB)

#### Dr. Andreas Przewloka

Partner Accenture, Zürich, spezialisiert im Bereich Finanzdienstleistungen auf Bank- und Börsentechnologien

#### Prof. Dr. Reinhold Rapp

Cranfield University/School of Management, London und Geschäftsführer CRM Group, München und Zürich

#### Prof. Dr. Iwan Rickenbacher

Kommunikationsberater, Honorprofessor an der Universität Bern, Mitglied des Verwaltungsrats Tamedia, Zürich

#### Prof. Dr. Henner Schierenbeck

Vorsteher der Abteilung für Bankmanagement und Controlling, Uni Basel, wissenschaftlicher Leiter am Zentrum für Ertragsorientiertes Bankmanagement in Münster/Westfalen, Beirat des European Center For Financial Services und Mitglied des Aufsichtsrates der DIA Consult AG

#### Marcel W. Schmid

Executive Director bei UBS Warburg, Zürich, Leiter des Equity Advisory Teams in der Schweiz

#### Pius Schwegler

Vorsitzender der Geschäftsleitung der RBA-Holding und Direktor der RBA-Finanz, Bern, aktuell gilt sein Engagement der strategischen Neuausrichtung und der Umstrukturierung der RBA-Bankengruppe

#### Charles Stettler

Mitglied der Generaldirektion der Zürcher Kantonalbank, Zürich, verantwortlich für die Geschäftseinheit Privatkunden, u.a. gilt sein Engagement der strategischen Marktausrichtung der ZKB in den Retail- und Affluentsegmenten

#### Tino Tratschin

Managing Director bei UBS Warburg, Zürich, Leiter von Equity Capital Markets in der Schweiz

#### Philipp Ulrich

Direktor, Marketing, Coutts Bank (Schweiz) AG, Zürich, ehemaliger CFO Coutts Bank, u.a. gilt sein Engagement der strategischen Marktausrichtung der Coutts Bank

#### Dr. Tobias Winkler

Referent für internationale Bankaufsichtsfragen, Bundesverband deutscher Banken e. V., Berlin

#### Prof. Dr. Heinz Zimmermann

Ordinarius für Finanzmarkttheorie am Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrum (WWZ) der Uni Basel, Gastprofessur für International Corporate Finance an der WHU Koblenz, Mitglied verschiedener eidgenössischer Experten-Kommissionen, Managing Editor der Zeitschrift „Financial Markets and Portfolio Management“

## Modul 1 Strategie – 3 Tage

**Vorabend:** (Referat und Kaminesgespräch)  
**Ethik und Reputation der Banken**

### 1. Tag Banken und Bankstrategien im Umbruch

Banken in der Krise – Krise der Banken?  
■ Geschäftsmodelle der Banken auf dem Prüfstand ■ Fortschreitende Konvergenztendenzen oder neue Divergenzen?  
■ Kritische Erfolgsfaktoren für die Herausforderungen der Zukunft ■ Strategische Risikokapitalallokation ■ Universal- und Nischenstrategien

### 2. Tag Basel II und IAS: Das Update

Basel II und die Auswirkungen auf Kreditrating, Asset Securitisation und Publizität  
■ IAS und die Auswirkungen von Konversionsprojekten ■ Stand der Umsetzung IAS in der Finanzbranche ■ Geplante Projekte IASB?

### Erfolgreiches Risk Management

Zu den (Un-) Möglichkeiten des Risiko-Managements ■ Welche Risiken – die Schwierigkeiten einer Definition ■ Die klassischen Risiko-Kategorien inkl. dem operational Risk ■ Messverfahren und Ihre Bedeutung für interne Prozesse und Aufsicht ■ Kommunikationssysteme für Risiken und deren Probleme ■ Verhaltenswissenschaftliche Ansätze zum Riskmanagement

### Corporate Governance: zwischen Erwartungen und Realität

Das Regelwerk in Europa und USA ■ Was gute Corporate Governance bewirken kann ■ Modetrend oder nachhaltige Veränderung der Unternehmenswelt?

### 3. Tag Compliance als Risiko- Management im Spannungsfeld von Finanzmarktaufsicht und Strafrecht

Internationale Tendenzen ■ Neue Anforderungen durch Geldwäschereiverordnung der EBK (GwV) und VSB ■ Transaktionsanalyse und Konkrete Lösungsmöglichkeiten für Compliance Workflow

### Wertpapier-Compliance: Herausforderungen aus der Globalisierung und Harmonisierung

Kapitalmarktrechtliche Verhaltensregeln ■ Interessenkonflikt-Management und Chinese Walls ■ Regeln für Mitarbeitergeschäfte – Directors Dealings

## Modul 2 Management – 4 Tage

**Vorabend:** (Referat und Kaminesgespräch)  
**Glaubwürdige Banken-Kommunikation**

### 1. Tag Bank-Marketing I: Aufbau und Leben einer Marke

Strategisches Marketing für Banken  
■ Brand Management im Financial Services Bereich

### Bank-Marketing II: Kundenbeziehungsmanagement

Ökonomisierung von Bank-Kunden-Beziehungen ■ Umsetzung in der Multi-Kanal Beziehung

### HR-Management im Banking I: Potentialanalyse

Klassische und innovative Selektionsinstrumente ■ Assessment Center – Revival eines hochvaliden Tools

### 2. Tag HR-Management im Banking II: Motivation und Entlohnung

Versagen klassischer Motivationsmethoden  
■ Motivieren ohne zu manipulieren ■ Compensation Trends der Zukunft ■ Variable Kader-Entlohnungssysteme ■ Intelligente Cafeteria-Module ■ Competency-basierte Vergütung

### Bank-IT und Outsourcingstrategien

Moderne Bank-Architekturen ■ Make or buy – Welche Strategien versprechen Erfolg? ■ Outsourcing – mehr als Kosten senken ■ Vom IT-Infrastruktur- zum Business Transformation-Outsourcing

### Kundennutzen durch IT-Lösungen

CRM-Erfahrungbericht ■ Systematisches Management der Kundenbeziehungen und Kundennähe

### 3. Tag Selbstmanagement und Leadership

Erfolg im Kontext von Lebensunternehmung und Sinn-Management ■ Die Elemente der Commitment-Strategie ■ Sapir Whorf-Hypothese: Sprache bestimmt Denken ■ Marke ICH ■ Leadership im 21. Jahrhundert: die goldenen Regeln ■ Self Coaching – sich selbst und andere zum Erfolg führen

### 4. Tag Asset-Management und Gesamtbanksteuerung

Eigenkapitalallokation/Asset-Management: Risikoadjustierte Geschäftsbereichsrechnungen ■ Wie gelangt man zu einem risk-/return-optimierten Portfolio? ■ Glanz und Elend von Limitsystemen

## Modul 3 Kerngeschäft – 3 Tage

**Vorabend:** (Referat und Kaminesgespräch)  
**Der Privatbanquier: ein Anachronismus?**

### 1. Tag Private Banking Strategiefindung: Alleingang oder Zusammenschluss?

Die Schweizer Privatbank: Wachstumsstrategien mittelgrosser Finanzinstitute

### Produkt und Kunde: Die Bedürfnisorientierte Kundenberatung

Das Produkteangebot einer Grossbank  
■ Bedürfnisorientierung ■ Systematische Verkaufsberatung

### Very High Net Worth Individuals: Eldorado des Wealth Managements?

Die Heterogenität der Zielgruppe – Anforderungen an die Bank ■ Servicequalität und interne Leistungserstellung ■ Kooperation oder Outsourcing?

### Erfolgsfaktor: Financial Planning

Was bedeutet Financial Planning für die Kundensegmente der Bank? ■ Praxis in einer internationalen Privat-Bank

### Affluents: Der Kunde im Mittelpunkt

Wo hört das Retailbanking auf und wo fängt das Private Banking an? ■ Wie sich der Retailer am besten um «affluent clients» kümmert

### 2. Tag Retail- und Commercial-Banking Strategische Grundgedanken

Retailbanking heute ■ Strategische Herausforderungen für Retailbanken – Handlungsbedarf? ■ Strategieworkshop zum Retailbanking unter professioneller Leitung

### Commercial Banking 2003

Wie sehen die erfolgreichen Ratingsysteme aus? ■ Do's and don't's in der praktischen Bonitätskontrolle ■ Erfolgsrezept zur Kreditportfoliooptimierung

### 3. Tag Investmentbanking IPO und M&A: Wie weiter?

Unternehmensbewertung im schwierigen Umfeld ■ Wie entwickelt sich der Markt für IPO und M&A in Zukunft? ■ Die «leveraged buy out» Analyse in der Praxis

### Erfolgsstrategien der Zukunft

Erfolgreiche «Corporate Culture» ■ Ertragsoptimierung (IT, Balance sheet- und Kosten-Management) ■ Synergien zwischen dem Investment- und Commercial-Banking

# Meine Antwort

Anmeldung Fax **+41 1 722 85 86**  
Anmeldung Telefon **+41 1 722 85 00**

**Ja**, ich melde mich an für den  
**zertifizierten Lehrgang zum  
Internationalen Bank-Management**

**Modul 1:**  23. – 26.02.03  25. – 28.01.04  
**Modul 2:**  11. – 15.05.03  21. – 25.03.04  
**Modul 3:**  22. – 25.06.03  2. – 5.05.04

Visitenkarte anheften und **faxen an . . .**  
**+41 1 722 85 86**

## 1. Teilnehmer

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	Name	Vorname
Funktion/ Abteilung		
Telefon		E-Mail
Firma		Fax
Strasse/ Postfach		Dies ist <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse
PLZ/Ort		Land
Kontaktperson bei Rückfragen		Telefon
Datum/Unterschrift		

## 2. Teilnehmer

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	Name	Vorname
Funktion/ Abteilung		
Telefon		E-Mail

## Hotelreservation erwünscht

1. Teilnehmer ( <b>Modul 1</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
1. Teilnehmer ( <b>Modul 2</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
1. Teilnehmer ( <b>Modul 3</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
2. Teilnehmer ( <b>Modul 1</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
2. Teilnehmer ( <b>Modul 2</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
2. Teilnehmer ( <b>Modul 3</b> )	<input type="checkbox"/> EZ <input type="checkbox"/> DZ	von	bis

Ich bin ZfU-Mitglied  Ja  
Bitte informieren Sie mich über die ZfU-Mitgliedschaft   
Ich habe schon an einem ZfU-Seminar teilgenommen  Ja  Nein

## Senden Sie mir bitte auch

den Gesamtkatalog  
 Informationen über firmeninterne Weiterbildung

Wünschen Sie weitere Informationen über unsere Weiterbildungsprogramme? Telefonieren Sie uns **+41 1 722 85 01** wir beraten Sie gerne!

Dieses Programm können Sie direkt vom Internet downloaden  
**www.zfu.ch/pdf/blg.pdf** **BLG K 10/02 fs**

## Veranstaltungsort

Panorama Resort & Spa Feusisberg, CH-8835 Feusisberg/SZ

Tel. +41 1 786 00 00

Fax +41 1 786 00 99

Das 5-Stern-Panorama-Resort & Spa Feusisberg liegt nur wenige Kilometer von Zürich und abseits von Hektik und Autolärm. Die meisten der 100 Zimmer gestatten einen herrlichen Blick über den Zürichsee. Das Panorama Resort & Spa bietet Komfort, Ruhe und aufmerksamen Service.

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

## Preis

ZfU-Mitglieder CHF 9960.–/EUR 6869.–

ZfU-Nicht-Mitglieder CHF 10710.–/EUR 7386.–

**Im Preis inbegriffen** sind 10 Mittagessen, 10 Abendessen und Pausenerfrischungen sowie eine ausführliche Seminardokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Lehrgangstermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. Bei Annullation oder Umbuchung später als 30 Tage vor Lehrgangsbeginn werden 50% und später als 15 Tage vor Beginn der Veranstaltung der ganze Preis verrechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Preis- und Seminaränderungen vorbehalten.

**Weiterbildungs-Credits:** An diesem Seminar werden Ihnen bis zu 450 Weiterbildungs-Credits angerechnet.

**(1 Credit = 1 CHF)**

Ihr Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf **www.myzfu.ch!**

## Arbeitsmethoden

Wissenschaftler, Praktiker und Berater legen mit Ihren Referaten den Grundstein für den Lehrgang. Nebst der pro Referat eingerechneten Zeit für Fragen und Diskussionen garantieren Praxisbeispiele und die auf 25 begrenzte Teilnehmerzahl eine möglichst hohe Interaktivität, welche sich durch den gesamten Lehrgang zieht. In Praxis-Workshops unter professioneller Leitung werden zu den verschiedenen Themen Lösungsansätze erarbeitet.

## Arbeitszeiten an den Modulen

08.30 – 12.00 Uhr Seminar

12.00 – 13.30 Uhr Mittagessen

13.30 – 17.00 Uhr Seminar

18.30 – 20.00 Uhr Abendessen

20.00 – 21.30 Uhr Seminar (Je 1 Abend Rahmenprogramm)

## Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt. Die Reihenfolge des Anmeldungs-Eingangs entscheidet über die Teilnahme.

## Haben Sie Fragen? – Rufen Sie an.

Frank Storrer, lic. rer. pol.

Projektleiter ZfU,

Kompetenz-Zentrum International Banking

Tel. + 41 1 722 85 41

## ZfU ■ International Business School

Zentrum für Unternehmensführung AG

Im Park 4 ■ CH-8800 Thalwil ■ Leitung: Dr. Fritz Haselbeck

Tel. +41 1 722 85 85 ■ Fax +41 1 722 85 86

www.zfu.ch ■ info@zfu.ch

