

KONFERENCE
7. JUNI 2012
KØBENHAVN

Læs mere og tilmeld dig på www.ibceuroforum.dk/pri



2012 PRIVATE BANKING

- Tillidsskabende salg og rådgivning – den ny rolle
- Skræddersyede online brugeroplevelser – hvordan?
- Samlet overblik over reguleringen af området
- Overblik & megatrends i sektoren

Partner
Steen Jensen
Bech-Bruun

CEO & Founder
Leo Keller
Blue Ocean

Partner
Peter Rixen
COIN Fondsmæglerselskab
Account Manager
Genevieve Fry
Hello Group

Assistant VP,
Business Development
Martin Thuesen
Saxo Bank A/S

Client Relations Director
Michaela Winther
BLS Capital

Direktør
Søren Bechmann
Service Design Institute

CEO & Founder
Dr. Lothar Jonitz
Tetralog Systems

TALERLISTE

Partner
Steen Jensen
Bech-Bruun

Client Relations Director
Michaela Winther
BLS Capital

Partner
Peter Rixen
COIN Fondmæglerelskab

CEO & Founder
Leo Keller
Blue Ocean

CEO & Founder
Dr. Lothar Jonitz
Tetralog Systems

Account Manager
Genevieve Fry
HelloGroup

Assistant VP, Business Development
Martin Thuesen
Modern Wealth Management
Saxo Bank A/S

Direktør
Søren Bechmann
Service Design Institute

ORDSTYRER:
Director Business Development
Peter Lund
Tetralog Systems

SPONSORER



The tetralog group is the umbrella for all competencies of tetralog systems AG, invest solutions GmbH and x.finance GmbH & Co. KG. The group meets all aspects of your risk management & advisory processes: in every form, in every channel. The competences of the group are targeted to result in added value within any client's organization. Due to these competences the tetralog group is able to offer comprehensive and sustainable services to the end customer.

For more information: **www.tetralog.dk**



ALOC is a dynamic and focused software house with our head office in Denmark and a prestigious client base in the Nordic area. We offer state of the art solutions for the Private Banking Industry within Client Advisory, Portfolio Management, Risk and Reporting.

For more information: **www.aloc.com**

PRIVATE BANKING 2012

IBC Euroforum afholder for 6. år i træk konferencen *Private Banking*, og jeg glæder mig til at kunne byde dig velkommen den 7. juni på Radisson Blu Falconer Hotel & Conference Center.

Efter et par særdeles udfordrende år for private banking-segmentet og for virksomhederne, der rådgiver inden for formueoptimering, synes der at være lysere tider på vej. Aktiemarkedet har udviklet sig positivt, renterne er fortsat lave, og antallet af ledige synes stabiliseret. Der er fortsat en lang række udfordringer, men massiv markedsføring om private banking-løsninger fra en række pengeinstitutter vidner samtidig om en sektor, hvor konkurrencen om kunderne er blevet intensiveret.

Konferencen vil præsentere inspiration og idéer til, hvordan man kan ruste sig i denne nye og forbedrede markedssituation! Konferencen har gennem årene udviklet sig til et årligt mødested for branchen, hvor der er mulighed for at hilse på kolleger, kunder og konkurrenter i en uformel atmosfære.

På konferencen vil vi sætte fokus på følgende:

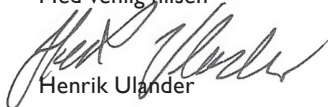
- Samlet overblik over reguleringen af området
- Tillidsskabende salg og rådgivning – den ny rolle
- Skræddersyede online brugeroplevelser – hvordan?
- Investeringsstrategier i såvel aktier som alternative investeringer
- Overblik & megatrends i sektoren

Kompetente og erfarne indlægsholdere vil sikre dig optimal indsigt i den seneste udvikling på området. Hør blandt andre:

- CEO & Founder Leo Keller, Ocean Blue
- CEO & Founder, Dr. Lothar Jonitz, Tetralog Systems
- Partner Steen Jensen, Bech-Bruun
- Account Manager Genevieve Fry, HelloGroup
- Client Relations Director Michaela Winther, BLS Capital. BLS er kåret som årets porteføljeforvalter 2011.

Jeg ser frem til at byde dig og dine kolleger velkommen til en spændende og udbytterig dag.

Med venlig hilsen



Henrik Ulønder
Adm. direktør
IBC Euroforum

MÅLGRUPPE FOR KONFERENCEN

Direktører, Heads of Private Banking, Private Banking rådgivere, kundechefer, kunderådgivere, Heads of Sales & Client Services, formueforvaltere, investeringschefer, investeringsrådgivere samt andre med interesse i og ansvar for Private Banking

PROGRAM | PRIVATE BANKING 2012

- 09.00** **Udlevering af navneskilte og deltagermateriale**
Morgenkaffe/te
- 09.30** **Åbning af konferencen**
Adm. direktør Henrik Ulander, IBC Euroforum
- 09.35** **Introduktion ved ordstyreren**
Director Business Development Peter Lund, Tetralog Systems

REGULERING OG INVESTERING

- 09.40** **Lovgivning med påvirkning på Private Banking-funktionen**
- MiFID – status og mulige implikationer
 - Andre regulatoriske krav til rådgivning/investering
 - Certificeringsordningen
 - Hvad betyder reguleringen for produktudvalget – færre eller flere produkter?
- Partner Steen Jensen, Bech-Bruun**
- 10.40** **Pause med kaffe/te**
- 10.50** **Investeringer – Aktier**
- Med et opadgående aktiemarked er der værdi at hente i de traditionelle papirer. Dog er markederne fortsat præget af stor usikkerhed med høj volatilitet.
Hør hvordan årets porteføljemanagere 2011 med succes har navigeret i et nervøst og usikkert marked.
- Client Relations Director Michaela Winther, BLS Capital**
- 11.25** **Investeringer – alternative investeringer**
- Investering i aktier og obligationer udgør fortsat en hjørnesten i optimering af formuen. Alternativer til disse er dog stigende efterspurgt, og mulighederne er mange.
- Hvorfor investere i alternative investeringer?
 - Hvordan indpasses alternative investeringer i porteføljen?
 - Hvilket krav bør man stille til alternative investeringer?
 - Hvad er risikoen ved investering i alternative investeringer?
 - Hvordan styrer man risikoen ved alternative investeringer?
 - Hvor påvirkes den samlede portefølje af udviklingen for de alternative investeringer?
- Partner Peter Rixen, COIN Fondmæglerselskab**
- 12.00** **Frokost**

13.00 Smart Data for Private Banks – New Trends in Business Intelligence

- Real time market insights
- KYC – know your client as good as possible
- Mastering complexity in knowledge generation using all internal data
- Effective data integration – outsmart internal data silos
- Personalised customer care
- Anti-money laundering prevention and fraud detection

CEO & Founder Leo Keller, Blue Ocean

13.50 Pause med kaffe/te

14.00 The fine balance between advisory and sales vs. regulation

The conflicting interests of banks' central stakeholders, their sales forces, regulators, and customers.

- New risk metrics driving sales that are easy to understand for the client AND the advisor vs. regulatory allowed vs actual value add for the clients interests
- Standardized sales processes minimizing the banks liability vs. maximizing the sales forces' effectiveness and capability to build their own sales stories
- Incentives for the sales personnel: Maximizing profits vs. minimizing liability vs. being the customer's advocate

CEO & Founder, Dr. Lothar Jonitz, Tetralog Systems

14.45 Pause med kaffe/te

14.55 Next generation online services

Banks won't be able to influence people with clever ad campaigns, better rates, or talk of branch networks. The only differentiation will be how you anticipate their needs and service them in their day-to-day life, wherever they may be."

Med ovenstående citat fra Brett Kings "Banking 2.0" som ledetråd, startede arbejdet med at lave en online platform for Saxo Banks kunder. Resultatet er blevet en full-service løsning, der giver kunden betydelig merværdi. Med fokus på kundernes profil og tankesæt har man tilstræbt at skabe et univers, hvor beslutningsinformation og overblik over porteføljen har fået højeste prioritet.

- Personas – ved du, hvordan din kunde tænker?
- Brugeroplevelse er nøgleordet – ikke hvad systemet kan eller ikke kan
- Identificér brugerens ønsker, behov og forventninger
- Hvad er merværdi for din kunde?

Account Manager Genevieve Fry, HelloGroup (indlægget holdes på engelsk)
Assistant VP, Business Development Martin Thuesen, Modern Wealth Management, Saxo Bank A/S

15.30 Pause med kaffe/te

15.40 Den attraktive kunderejse

De seneste års turbulens har sat pengeinstitutternes troværdighed ud på en rutsjetur. Hvis tilliden skal genskabes, de eksisterende kunder fastholdes og nye tiltrækkes, kræver det en større bevidsthed om de "rejser", kunderne sendes ud på hver eneste dag.

- Touchpoint Management: Prioritering og kvalitetssikring af alle touchpoints.
- Customer Journey Design: Tilrettelæggelse af den attraktive og effektive kunderejse.
- Service Evidencing: Håndgribeliggørelse af den uhåndgribelige serviceoplevelse
- Service Recovery: Hvad gør vi, når alt går galt...? (Og det gør det – før eller siden.)

Direktør Søren Bechmann, Service Design Institute

16.15 Opsummering af konferencen ved ordstyreren

16.20 Konferencen slutter

Vi tager forbehold for fejl og ændringer i programmet samt eventuelle trykfejl. Spørgsmål vedrørende konferencen besvares af adm. direktør Henrik Ulander, telefon 20 40 30 83, e-mail hu@ibceuroforum.dk.

ANDRE SPÆNDENDE ARRANGEMENTER

Contract Management

Konference,

4 & 5. september 2012

København

Selskabsret 2012

Konference

23. & 24. oktober 2012

København

Risk Management i den finansielle sektor

Konference

30. & 31. oktober 2012

København

PRAKTISKE OPLYSNINGER

Afholdelsesdato og -sted

Konferencen *Private Banking 2012* afholdes den 7. juni 2012 på Radisson Blu Falconer Hotel & Conference Center, Falkoner Allé 9, 2000 Frederiksberg C, telefon 38 15 80 01.

Overnatning

Overnatning er ikke inkluderet i konferenceprisen. IBC Euroforum henviser til Radisson Blu Booking for bestilling af hotelværelser. Kontakt bookingen på telefon 38 15 65 00 og oplys CFT-nummer: 62615

Parkering

Der er betalingsparkering på Falkoner Plads bagved hotellet eller i parkeringsanlægget 'Falkoner Plads' (under Frederiksberg Gymnasium og nabo til Radisson Blu Falconer Hotel & Conference Center). Desuden er der i receptionen på Radisson Blu Falkoner Hotel mulighed for at købe dagslicenser til kr. 35, som kan bruges, hvor der er 2-timers parkering på Frederiksberg. Vi gør desuden opmærksom på, at Metroen stopper på Frederiksberg Station, som ligger tæt ved hotellet. IBC Euroforum fralægger sig ansvaret for parkering i forbindelse med arrangementet.

Konferencepris

Alle priser er ekskl. moms.

	Tilmelding senest 3. maj	Spar	Tilmelding efter 3. maj
Konference	3.495,-	1.000,-	4.495,-

Prisen inkluderer kaffe/te, frugt og frokost samt uddybende dokumentation fra de forskellige talere. Faktura og bekræftelse på din tilmelding vil blive fremsendt ved tilmelding.

Ved flere tilmeldinger kontakt os venligst for et godt tilbud.

Tilmelding

Send, ring eller fax din tilmelding til IBC Euroforum. Du kan også tilmelde dig på www.ibceuroforum.dk eller registration@ibceuroforum.dk. Tilmeldingen er bindende!

Afbestilling

Afbestilling skal ske skriftligt. Ved afbestilling indtil 14 dage før afholdelsen tilbageholdes et gebyr på 10 %. Sker afbestillingen mindre end 14 dage før afholdelsen, tilbageholdes 50 %, og ved afbestilling senere end 2 dage før afholdelsen betales fuld pris. Er du selv forhindret, har du ligeledes mulighed for at overdrage deltagelsen til en kollega.

IBC Euroforum ApS, Silkegade 17, st., Postboks 2023, 1012 København K, Telefon 35 25 35 45, Fax 35 25 35 46, info@ibceuroforum.dk, www.ibceuroforum.dk, Giro 3 93 14 55, CVR-nr 24 24 03 71

TILMELDING TIL IBC EUROFORUM KONFERENCE**PRIVATE BANKING 2012**

Konference • 7. juni 2012 • København

Navn

Stilling

Afdeling

E-mail

Ønsker du at modtage information
om kommende arrangementer via e-mail? ☐ Ja tak ☐ Nej tak

Firma

Adresse

Postnr. og by

Telefon (omstilling)

Hvis offentlig: Notér EAN nr./ordrenr.

Sekretær

Nærmeste chef

- ☐ Jeg er forhindret i at deltage og ønsker derfor at rekvirere
talernes præsentationsmateriale fra konferencen
(kr. 2.495,- ekskl. moms).

Jeg ønsker at deltage: (sæt X) ☒

Alle priser er ekskl. moms.

	Tilmelding senest 3. maj	Spar	Tilmelding efter 3. maj
Konference	3.495,-	1.000,-	4.495,-

SÅDAN KAN DU TILMELDE DIG:**Venligst oplys tilmeldingskode – se adressefelt**

35 25 35 45



www.ibceuroforum.dk/pri



35 25 35 46



registration@ibceuroforum.dk

IBC Euroforum
Silkegade 17, st.
1113 København K