

Die digitale Zukunft des Corporate Banking

So meistern Sie die Herausforderungen des Corporate Banking 2.0:

- **Digitale Disruption:** Wie verändert sich die Rolle der klassischen Banken?
- **Kundenverständnis als genetischer Code:** So erobern Fintechs den Firmenkundensektor
- **Innovative Finanzservices:** Crowdfunding, Crowdlending und Mobile Payment
- **Mobile first:** Bankgeschäfte via Tablet und Smartphone ermöglichen
- **Omni-Channel-Bank:** So integrieren Sie digitale Angebote in Ihre Vertriebsstrategie
- **Kundenbeziehung im digitalen Zeitalter:** Warum Bankkunden mit Fintechs zusammenarbeiten
- **Kooperation:** Wie Banken, Kunden und Fintechs Themen für die digitale Agenda entwickeln

Mit Keynotes u.a. von:



Dr. Christian Grobe
Co-Founder, COO,
**Funding Circle
CE GmbH**



Holger Werner
Bereichsvorstand
Corporate Banking,
Commerzbank AG



Steffen Reitz
CEO,
Gini GmbH



Dr. Georg Walter
Director Strategy
& Business Projects,
HypoVereinsbank



Timur Peters
Gründer,
Debitos GmbH



Dr. Patrik Pohl
Managing Director,
Deutsche Bank AG

11. und 12. April 2016 in Frankfurt/M.

Vertiefungsseminar am 13. April 2016: **Digitalisierungsstrategien für Banken**

Sponsor:



Medienpartner:



Veranstalter:



Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 (0) 6196/47 22-700

Innovative Finanzprodukte auf digitalen Plattformen: Die Erfolgsfaktoren der neuen Player

Erster Konferenztag | Montag, 11. April 2016



Vorsitzender:

Prof. Dr. Dominik Georgi
Hochschule Luzern,

Lehrbeauftragter an der **Frankfurt School of Finance & Management gGmbH**, Frankfurt/M.

8.15 Empfang mit Kaffee, Tee und Gebäck – Eröffnung der Fachausstellung

9.00 **Eröffnung und Begrüßung**

9.15 **Corporate Banking im Wandel**

- Digitalisierung verändert – jedoch mit unterschiedlichen Schwerpunkten
- Beratung und Expertise ist nicht ersetzbar
- Der Dschungel „Digitalisierung“ wird immer dichter
- Ausländische Banken mit klarer Innovatorenrolle



Dr. Jan-Alexander Huber, Partner, **Bain & Company Germany, Inc.**, München

10.00 **Die Revolution im Kreditgeschäft: Warum Marktplätze Banken ersetzen werden**

- Doppelte Herausforderung für traditionelle Banken: Die digitale Revolution fordert Innovation, die anhaltende Niedrigzinsphase dagegen Kostensenkung
- Neue Spieler der Finanzwelt: Fintechs – mit Fokus auf digitale Kundenerfahrung und kosteneffiziente Prozesse
- Tiefgreifender Umbruch im deutschen Finanzsystem: Universalbanken werden langfristig verschwinden und Volksbanken und Sparkassen könnten zu den großen Verlierern gehören



Dr. Christian Grobe, Co-Founder, COO, **Funding Circle Continental Europe GmbH**, Berlin

10.45 Kaffee- und Kommunikationspause und Besuch der Fachausstellung

11.30 **Debitos stellt den Kapitalmarkt für Distressed-Investoren allen zur Verfügung**

- Wie Großinsolvenzen Gläubiger in Finanzierungsnot bringen – am Beispiel Prokon
- Kundenloyalität erhöhen: Wie Sie Ihren Bankkunden zusätzliche Dienste anbieten können
- Wie können Sie bankeninterne Verwertungswege optimieren?



Timur Peters, Gründer, **Debitos GmbH**, Frankfurt

12.15 **Revolution im Mittelstandsbanking:
Wie das Internet das Verhältnis Unternehmer zu Fremdkapitalgeber vom Kopf auf die Beine stellt**

- Die Entscheidung trifft der Unternehmer auf Basis einer transparenten Auswahl von Angeboten
- Die Abwicklung ist schnell, einfach und kostenfrei
- Die Prozesse sind schlank und werden kontinuierlich weiter automatisiert – dies führt zu Kostenreduktion bei den Bankpartnern



Dr. Gernot A. Overbeck, Gründer und CEO, **Fintura GmbH**, Darmstadt

13.00 Business Lunch

14.00 **Asset Based Finance: Kundennutzen einer Marktplatzlösung**

- Transparenz und Wettbewerb
- Unabhängigkeit und Flexibilität
- Integration und Skalierbarkeit



Michael Piel, Head of Corporate Markets, **CRX Markets AG**, München

14.45 **Mittelstandsfinanzierung 2.0: Chancen und Grenzen der Digitalisierung im Firmenkundengeschäft**

- Die digitale Transformation im Firmenkundengeschäft hat bereits begonnen
- Mit digitalen Innovationen Effizienz steigern und Kundenkauflebnisse schaffen
- „Banking is necessary, banks are not“: Wer betreibt die Mittelstandsfinanzierung von morgen?
- Traffic, Conversion und Effizienz: Von der Skalierbarkeit eines Fintechs lernen



Kai Böringschulte, Co-Founder und Managing Director, **COMPEON GmbH**, Emsdetten

15.30 Kaffee- und Kommunikationspause und Besuch der Fachausstellung

16.00 **Papierkram & Finanzen: Wie smartes digitales Dokumentenmanagement das Online Banking für Kunden vereinfacht**



- Fotoüberweisung, Drag 'n' Drop und E-Mail-Weiterleitung: Rechnungsbezahlung ohne lästiges Abtippen
 - Terminüberweisung, Kontaktdaten und Ausgabenübersichten – Mehrwerte über die reine Bezahlung hinaus
 - Postbox 2.0: Was der User von einer intelligenten Postbox im Banking hat
 - Digitaler Bankberater: Neue Add-on Services ermöglichen den virtuellen Assistenten mit Umsatzpotenzial für die digitale Bank
- Steffen Reitz, CEO, Gini GmbH, München**

16.45 **Podiumsdiskussion: Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung im Firmenkundengeschäft**



Dr. Christian Grobe
Co-Founder, COO,
Funding Circle CE GmbH



Dr. Ingo Natusch
Fachbereichsleiter, **PBK (Beteiligungsgesellschaft des Prüfungsverbandes deutscher Banken)**



Dr. Patrik Pohl
Managing Director,
Deutsche Bank AG



Dr. Markus Röhrig
Associate Principal,
McKinsey & Company Inc.

17.30 **Transform or die! Höchste Zeit die Welt zu verändern!**



- Ein Tag in 2020: So funktionieren Bankgeschäfte morgen
- Die Filiale der Zukunft: Smart, intelligent, mobile und persönlich
- Digitale Transformation: Worauf es JETZT ankommt



Nick Sohnemann, Gründer & Managing Director, FUTURECANDY UG, Hamburg

18.30 Ende des ersten Konferenztages, anschließend Abendevent

Corporate Banking Abend

Erleben Sie mit uns eine exklusive Abendveranstaltung, genießen Sie kulturelle und kulinarische Eindrücke und lassen Sie den Abend in angenehmer Atmosphäre ausklingen.



Der Fachbeirat der Konferenz

Wir danken den Experten für die Ideen und Anregungen zur Konferenz „Die digitale Zukunft des Corporate Banking“.



Dr. Christian Grobe
Co-Founder, COO,
Funding Circle CE GmbH



Dr. Ingo Natusch
Fachbereichsleiter,
PBK (Beteiligungsgesellschaft des Prüfungsverbandes deutscher Banken)



Dr. Bernhard Schmid
CEO,
Global Value Management GmbH



Dr. Georg Walter
Director Strategy & Business Projects,
HypoVereinsbank



Vorsitzender: **Prof. Dr. Dominik Georgi**

8.25 **Begrüßung und Überleitung zum zweiten Kongresstag durch den Vorsitzenden**

8.30 **Der Weg zur Multikanalbank: Betreuung der Mittelstandskunden 2.0**



- Betreuung der Kunden im digitalen Wandel
- Unterstützung des neuen digitalen Mittelstandes beim Wachstum
- Nutzung von Big Data bei der Beratung der Kunden

Holger Werner, Bereichsvorstand Corporate Banking, **Commerzbank AG**, Frankfurt

9.15 **Von Digitalisierung im Retail Banking lernen**



- Erfahrungswerte aus der digitalen Transformation im Privatkundengeschäft
- Welche Erwartungen haben Geschäftskunden an die digitalisierte Bank?
- Transformation von Denkweisen als Basis von Digitalisierung

Stefan Unterlandstätter, Vorsitzender des Vorstandes, **DKB Deutsche Kreditbank AG**, Berlin

10.00 Kaffee- und Kommunikationspause und Besuch der Fachausstellung

10.30 **Digitalisierung bei Geschäfts- und Firmenkunden: Wie sich die Kundenbetreuung nachhaltig wandelt**



- Megatrend Digitalisierung: What is it all about?
- Aktuelle Reaktionsmuster von Banken und Sparkassen
- Zukunftsperspektive für die Betreuung von Geschäfts- und Firmenkunden

Dr. Georg Walter, Director Strategy & Business Projects, **UniCredit Bank AG – HypoVereinsbank**, München

11.15 **Supply Chain Finance 2.0**



- Wo steht Supply Chain Finance heute?
- Einbeziehung des Mittelstands
- Nutzen für das globale Lieferantennetzwerk

Myrjam Tschöke, Managing Director, Head European Origination, **Greensill Capital Limited**, Frankfurt/London

12.00 Business Lunch und Besuch der Fachausstellung

13.00 **Digitalisierung im Corporate Banking: Erfolgreiche Anwendungsbeispiele und Herausforderungen im Scale-Up**



- Go-live einer Vielzahl pragmatischer digitaler „Use Cases“ im Corporate Banking mit signifikanten Ertrags- und Kosteneffekten
- Bisher weitgehend Einzelbeispiele: Noch keine Corporate Bank mit umfassender Digitalisierung der Wertschöpfungskette
- The Race is on: Typische Herausforderungen im Scale-Up, Erfolgsfaktoren und Lessons learned von Wettbewerbern

Dr. Stephanie Eckermann, Partner, **McKinsey & Company Inc.**, München

13.45 **Interaktive Diskussionsrunden an Thementischen**

Bewegende Momente aus Ihrem Tagesgeschäft oder Impulse aus den Vorträgen der beiden Konferenztage sind Ausgangspunkt für weiterführende Diskussionen. Welche Themen und Trends sind wegweisend? Der besondere Charme der Thementische liegt in der kreativen und offenen Atmosphäre, die wir nutzen wollen, um kollektives Wissen zu verknüpfen.

14.30 **Kreditvergabe auf Marktplätzen – möglich machen es die neuen digitalen Finanzdienstleister**



- Geldgeschäfte im Internet auch für Unternehmer: Kundenerfahrungen aus der Zusammenarbeit mit Fintechs
- Wie viel Nutzwert steht wirklich hinter den digitalen Innovationen?
- Lessons Learned: Auf was Sie bei der Zusammenarbeit achten sollten

Christian Lange, Geschäftsführer, **Accelero Bioanalytics GmbH**, Berlin

15.15 Kaffee- und Kommunikationspause und Besuch der Fachausstellung

15.45 **Das Firmenkundengeschäft der Zukunft: Digital oder Analog?**



- Umfeld und Herausforderungen für das Firmenkundengeschäft im Mittelstand
- Kundenbedürfnisse und Anforderungen an Finanzdienstleister
- Antworten der DZ BANK

Stephan Ortolf, Bereichsleiter Firmenkundengeschäft Region Mitte, **DZ BANK AG – Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank**, Frankfurt

16.30 **Disruptive Geschäftsmodelle: Herausforderungen für das Firmenkundengeschäft**



- Digitalisierung der Prozesse versus digitale Geschäftsmodelle
- Digitale Ökosysteme im Firmenkundengeschäft
- Können Banken den digitalen Wandel planen?

Dr. Patrik Pohl, Managing Director, **Deutsche Bank AG**, Frankfurt

17.15 Zusammenfassung der Kongressinhalte durch den Vorsitzenden

17.30 Ende der Veranstaltung

Digitalisierungsstrategien für Banken: Wie Banken ihre Innovationsfähigkeit drastisch steigern

Vertiefungsseminar | Mittwoch, 13. April 2016



Seminarleiter
Dr. Jens-Uwe Meyer
Geschäftsführer, **die Ideeologen Gesellschaft für neue Ideen mbH**,
Baden-Baden

9.00 **Begrüßung durch den Seminarleiter und Darstellung des Seminarinhalts**

- Der Finanzsektor verändert sich in einem noch nie dagewesenen Ausmaß
- Niemand kann wirklich vorhersagen...
 - wie sich die Märkte entwickeln
 - welche neuen Player künftig relevant werden und
 - wie die Geschäftsmodelle der Zukunft aussehen
- Banken, die es verstehen, die Chancen dieses radikalen Wandels für sich zu nutzen, werden die Gewinner im Finanzmarkt der Zukunft
- An einem Tag lernen Sie kompakt alle wichtigen Grundlagen für Ihre Zukunftsstrategie kennen

9.15 **Die Märkte verändern sich radikal: Wo sind die Chancen?**

- Wie Banken versteckte Kundenbedürfnisse von morgen aufspüren
- Business Model Co-creation: Kunden in die Entwicklung neuer Angebote einbinden
- Business Model Prototyping: Risiken bei der Umsetzung senken

10.00 **Gewinner-Strategien für die Märkte von morgen: Die Hacker-Strategie, die Greenhouse-Strategie, die Octopus-Strategie**

- Die Hacker-Strategie: Angriff auf das eigene Geschäftsmodell
- Die Greenhouse-Strategie: Die Entwicklung von radikalen Innovationen in geschützten Räumen
- Die Octopus-Strategie: Wendigkeit und Flexibilität als Prozessprinzip

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Wandel beginnt von innen: So wecken Sie die kreative Energie Ihrer Mitarbeiter**

- Die neue Rolle von Führungskräften
- Schlafende Hunde wecken, Mitarbeiter aktivieren
- Frage- und Führungstechniken für den Management Alltag

12.00 **Das Gesetz der Innovationseffizienz: So setzen Sie Neues mit wenigen Ressourcen um**

- Warum kleine Garagenfirmen große Konzerne schlagen können
- Innovationsbarrieren und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen
- Schnell, schlank und flexibel: So erhöhen Sie Ihre Innovationseffizienz

12.45 Business Lunch

14.00 **Analyse Ihrer Innovationsfähigkeit: Wie Sie Zukunftsstrategien entwickeln, die zu Ihrer Bank passen**

- Individuelle Analyse: Lernen Sie Ihre individuellen Stärken und Innovationsbarrieren kennen
- Entwicklung und Maßnahmen für Ihre Bank
- Denkanstöße für Ihre Innovationsstrategie

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Ihre Bank im Branchen-Benchmark: Wo stehen Sie?**

- Wo steht die Bankenbranche?
- Vergleichen Sie Ihre Bank mit den Innovatoren der Branche
- Erfahren Sie, wie Sie von den Besten lernen können

17.00 Ende des Seminars

Sponsor



Fintura ist das Vergleichsportal für Investitionskredite für Mittelständler, Freiberufler und Selbständige. Unternehmen erhalten innerhalb von 15 min einen risikoadjustierten Konditionsvergleich der Partnerbanken und innerhalb von 72 Stunden die Zusage der ausgewählten Bank. Die Nutzung ist für das Unternehmen kostenfrei. Erste Partnerbanken sind: Apobank, Commerzbank, Deutsche Bank, Hypovereinsbank/Unicredit, ein Mikrofinanzinstitut, Kreisparkasse Ludwigsburg, Südwestbank. Weitere Banken sind im Anschluss begriffen.

Internet: www.fintura.de

Medienpartner



Das BANKMAGAZIN ist die größte, unabhängige Zeitschrift der Bankenbranche im deutschsprachigen Raum. Unabhängige und renommierte Experten berichten für Sie monatlich über die wichtigsten Themen aus der Bankenwelt: Unternehmensstrategie, Branchenentwicklung, Marketing, Vertrieb, Personal, IT, Finanzprodukte.

Internet: <http://www.springerprofessional.de/finanzdienstleistungen-banken/>



Mit dem zentralen Informationsmedium der Sparkassen-Finanzgruppe sind Sie auch unterwegs immer bestens informiert! Das Infoportal unter www.sparkassenzeitung.de vernetzt die SparkassenZeitung sowie die Fachmagazine Sparkasse und Betriebswirtschaftliche Blätter online unter einer Adresse. Tagesaktuelle Informationen aus der Sparkassen- und Finanzwelt, Strategien und Managementkonzepte sowie Beiträge für die Unternehmensführung können jederzeit und von überall abgerufen werden. Neben aktuellen News und Hintergrundinformationen sorgen Studien, Materialien, Bilder- und Videostrecken für eine anschauliche und attraktive Darstellung der Informationen.

Internet: www.sparkassenzeitung.de

Sie interessieren sich für Ausstellung oder Sponsoring?

Für nähere Informationen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppe sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Sprechen Sie mich an! Ich freue mich auf Ihren Anruf!



Elena Odenthal

Sales Managerin

Tel.: +49 (0) 61 96/ 47 22 – 634

E-Mail: elena.odenthal@managementcircle.de

Wen Sie auf der Strategietagung treffen

Mitglieder und Sprecher des Vorstandes, Mitglieder der Geschäftsleitung, Leiter und leitende Mitarbeiter von Großbanken, Privatbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken aus den Bereichen Filialmanagement, Firmenkundengeschäft/Corporate Banking, Strategische Geschäfts- und Marktentwicklung, Produktmanagement, Marketing/Vertrieb sowie Business Development Management.

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname
Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

 E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Ich/Wir nehme(n) teil

Die digitale Zukunft des Corporate Banking 04-8304

11. und 12. April 2016 in Frankfurt/M.

Vertiefungsseminar 04-81561

13. April 2016 in Frankfurt/M.

Ich interessiere mich für:

Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Anmeldung: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: + 49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/corporatebanking

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,-
zur Veranstaltung. Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Veranstaltungsort

Maritim Hotel Frankfurt,
Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/7578-1133 Fax: 069/7578-1004
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Strategietagung beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Dokumentation und der exklusiven Abendveranstaltung € 2.095,-. Bei Einzelbuchung des Vertiefungsseminars beträgt die Teilnahmegebühr € 1.295,-. Bei Buchung von drei Tagen (Strategietagung + Vertiefungsseminar) beträgt die Teilnahmegebühr € 2.790,-. **Sie sparen somit € 600,-!** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.