



BANKINGNEWS

ISSN 1864-0664

Ausgabe 17 - Jahrgang 02 - 02. Oktober 2007

Inhalte in dieser Ausgabe

- Beschäftigungsblase 1.0
- Lange Schlangen
- Eine aus 888 Weisheiten
- Beratung und Servicequalität
- **2 Seminarplätze** Onlinemarketing zu gewinnen
- Banknahe Gruppen auf Xing

Beschäftigungsblase 1.0

th - Warten Sie nicht auf die Internetblase 2.0. Beschäftigen Sie sich mit der Beschäftigungsblase 1.0!



Vor allem in der Bankbranche sehe ich diese neue Blase am Horizont auftauchen.

Viele Jahre war die Bankbranche von Restrukturierung und Kostensenkung geprägt. Viele Jahre hat die Branche die eigenen Mitarbeiter das Fürchten gelehrt. So verharrten viele Arbeitnehmer auf ihren angestammten Arbeitsplätzen und versuchten, der Championtaktik (wer den Kopf raus steckt, der wird abgeschnitten) zu entkommen. Viele Arbeitnehmer hatten in dieser Zeit Angst vor einem Arbeitsplatzwechsel, da man ja bekanntlich

im neuen Unternehmen als Betriebsjüngster nicht immer die besten Karten hat, wenn es wieder mal heißt: Kostensenkung steht an!

Jetzt wendet sich das Blatt. In vielen Gesprächen spiegelt sich derzeit die Wechselbereitschaft hautnah wieder. Diese Wechselbereitschaft macht vor keiner Fachrichtung und Altersgruppe halt. Viele Mitarbeiter sind arbeitsmarkttechnisch in Goldgräberstimmung, die steigenden Umsatzzahlen bei Headhuntern und Personalberatungen zeigen den gleichen Trend.



Alles kein Problem, wird doch bei anhaltend positiver Stimmung in Deutschland ein Abbau der Arbeitslo-

senzahl auf bis zu 3,5 Millionen prognostiziert und es reibt sich genau die Partei die Hände, in deren Regierungszeit dieser beinahe unabwendbare Abbau fällt. Ob dieser Abbau unserem demografischen Trend und der Suche nach qualifiziertem Fachpersonal gerecht wird, kann durchaus in Frage gestellt werden.

Und so könnte es durchaus sein, dass die Mitarbeiter in der Bankbranche bald ihren Arbeitgebern das Fürchten lehren, was wieder einmal mehr die Weisheit unterstreicht:

Trete niemals einen kleinen Hund, er könnte größer werden.

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 - Cartoons auf Werbegeschenke



Gemeinsam weiter kommen.

Sales Executive Capital Market (m/w),
Produktmanager Baufinanzierung (m/w)

und weitere spannende Aufgaben bei der Hypoport AG
unter <http://karriere.hypoport.de>

<http://karriere.hypoport.de>

Veranstaltungen

16.10. CRM-Erfolgsstrategien (Wien)



Emanzipierte, gut informierte Kunden erwarten Kundenservice auf hohem Niveau. Vor dem Hintergrund gesättigter Märkte gilt es umso mehr, stabile und langfristige Kundenbeziehungen zu etablieren: Wie Unternehmen diesen Leitsatz am besten umsetzen können, zeigt ein halbtägiges Executive Briefing am 16.10., zu dem Infor in Zusammenarbeit mit Capgemini & BANKINGCLUB einlädt.

Kostenlose Registrierung

hier:

<http://registration.infor.com/s/994/>

17. - 18.10. SAP-Kongress für Banken



Reservieren Sie sich den 17. und 18. Oktober für Ihren Besuch auf dem SAP-Kongress für Banken in Frankfurt. Hier haben Sie die Möglichkeit, sich mit Branchenkennern, Bankfachleuten und IT-Spezialisten auszutauschen. Fachvorträge, Workshops und Referenzkundentermine liefern umfassende Informationen und interessante Einblicke. Infos unter:

www.sap.de/bankenkongress

27. - 28.11. Firmenkundenkongress



Erfolgreiche Vertriebsstrategien im Firmenkundengeschäft

Nach Jahren intensiver Beschäftigung mit Risiko- und Kostenstrategien ist es nun an der Zeit, sich im Firmenkundengeschäft wieder intensiv mit Fragen des Vertriebs zu beschäftigen! Steigender Wettbewerbsdruck und erhöhte Kundenanforderungen verlangen neue Lösungen.

Mitglieder des BANKINGCLUB erhalten **20% Rabatt** bei Anmeldung über unsere Internetseite!

Weitere Informationen

BANKINGCLUB-ONLINE

Kaum ein Beitrag über die Finanzwirtschaft kommt über eine Anmerkung zur aktuellen Finanzkrise hinweg.

So auch im größten Onlineforum für Banker in Europa.

Kreditkrise setzt Banken zu

BankenGau 2008

Finanzkrise Deutschland?

Rating Agenturen im Visier

Da gehen dann schnell fachliche Fragen wie diese unter:

§ 18 für ausländische Tochtergesellschaften

Und das nicht alle den Kopf in den Sand stecken, zeigt sich dadurch, dass diese Diskussion wieder und wieder aufgegriffen wird:

Na, wie sieht denn nun **die Bank der Zukunft** aus?

Und für alle, die auch mal sehen wollen, wie es beim BANKINGCLUB-OFFLINE aussieht: BANKINGLOUNGE in Düsseldorf als Video auf

www.bankingclub.de

Ihr
Thorsten Hahn



Management
& Technology
Consultants

www.career-insight.de



„Die neuen Job-Pod-Enziane“
Klicken, Erleben, Bewerben ...
www.career-insight.de

Bringen Sie Ihre **Karriere** auf den richtigen Kurs!

BearingPoint ist mit 17.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eines der weltweit größten Beratungsunternehmen für Management- und Technologieberatung. Gemeinsam konzentrieren wir uns darauf, Geschäftsprozesse und Systeme aufeinander auszurichten. So unterstützen wir erfolgreich die weltweit führenden Unternehmen, den Mittelstand und die öffentliche Verwaltung in ihrer Geschäftsentwicklung.

Karrierechancen als Berater/-in Banking

Ihre Aufgaben:

Sie begleiten anspruchsvolle Restrukturierungs-, Optimierungs- sowie Migrationprojekte im Umfeld Wertpapierhandel und -abwicklung sowie Zahlungsverkehr und Rechnungswesen für nationale und internationale Banken, Kapitalanlagegesellschaften und Finanzdienstleister. Sie analysieren und optimieren im Team und in enger Abstimmung mit unseren Kunden die Geschäftsprozesse und unterstützen bei der nachhaltigen Gestaltung der Veränderungen im Unternehmen. Unsere Beratungsleistungen umfassen sowohl die Übersetzung fachlicher Anforderungen in IT-Spezifikationen als auch die Begleitung der Einführung von der Konzeption bis zum erfolgreichen Projektabschluss.

Ihre Voraussetzungen:

Sie haben Ihr Studium der Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik, Informatik oder Wirtschaftsingenieurwesen erfolgreich abgeschlossen und verfügen über mehrjährige Berufserfahrung in den Bereichen Wertpapierhandel, Wertpapierabwicklung, Zahlungsverkehr und/oder Rechnungswesen oder können vergleichbare Erfahrung bei der Konzeption, Entwicklung oder Optimierung der in den genannten Fachbereichen verwendeten IT-Systemen vorweisen. Eine zusätzliche Qualifikation durch eine abgeschlossene Berufsausbildung als Bankkaufmann ist vorteilhaft.

Sie interessieren sich für die Veränderung von Geschäftsprozessen sowie die Gestaltung und Implementierung von IT-Lösungen in den genannten Bereichen. Spass an kundenorientierter und eigenverantwortlicher Arbeit zeichnet Sie ebenso aus wie Initiative und Teamgeist. Wenn Sie jetzt noch Ihre Gesprächspartner auf allen Ebenen überzeugen können – in Deutsch ebenso wie in Englisch – und sehr gerne für Ihre Kunden auf Reise gehen, freuen wir uns auf Sie.

Unser Angebot:

Wenn Sie bei uns starten, erleben Sie alle Vorteile unserer Unternehmenskultur: Sie arbeiten in einem Team, in dem Offenheit und Fairness die Basis für einen freundschaftlichen Umgang miteinander bedeuten. Sie profitieren von unseren flachen Hierarchien und Freiräumen, die Ihnen jederzeit ein selbstständiges und kreatives Arbeiten ermöglichen. Interessante und anspruchsvolle Beratungsprojekte eröffnen Ihnen überdurchschnittliche Chancen in einem zukunftssträchtigen Tätigkeitsfeld. Wir unterstützen Sie durch einen individuellen Karriereplan und ein durchgängiges Coaching, damit Sie Ihre persönlichen Entwicklungsziele erreichen. Bei allen Ihren Aktivitäten profitieren Sie von einem Top-Level an Know-how im Austausch mit unserem globalen und interdisziplinären Netzwerk.

Sie entsprechen diesem Profil? Perfekt! Dann bewerben Sie sich unter Angabe der Referenznummer 27818 bei: BearingPoint GmbH, Recruiting Office, Schanzenstr. 23, 51063 Köln, eMail: professionals@bearingpoint-careers.de

Lange Schlangen

th - Für einen Kunden ist eine lange Warteschlange in der Regel kein besonderes Erlebnis. Das Schlimmste ist die Ungewissheit, wie lange es dauern wird, bis das Ende der Schlange erreicht sein wird. Zudem hat **Murphy** meist recht und man steht zu dem in der langsamsten Schlange.

Für einen Anbieter indes ist eine lange Schlange vor den Kassen in der Regel ein Indiz für Absatz, Umsatz und meist auch Gewinn. Doch manchmal kommt es anders und in den letzten Tagen öfter als man denkt.

Tatort: Berlin

Da ist am 13. September nichts von Konsummüdigkeit zu spüren. 5.000 Berliner wollen alle gleichzeitig um Mitternacht in den neuen MediaMarkt am Alex und die Geschäftsleitung ist alles andere als begeistert über die Konsumschlange, welche sich mit brachialischer Gewalt durch den Markt windet, Mitarbeiter auf die Regale fliehen lässt und mindestens 6 Besucher mit schweren Verletzungen ins Krankenhaus bringt. Da lässt einen das Gefühl nicht los, dass einige den Machtbegriff aus dem Zitat „alle Macht den Konsumenten“ etwas unglücklich interpretieren.

Die saustarke Geiz ist geil Community lässt Scheiben zerbersten und Auslagen zertrampeln. Und dies mit der alleinigen Zielsetzung, ein Schnäppchen zu ergattern, welches wahrscheinlich im Internet 20% preiswerter zu haben gewesen wäre.

Tatort: England

Auch die Finanzbranche kommt in diesen Tagen nicht ohne Schlangen aus. Aber auch hier ist die Geschäftsleitung alles andere als erfreut über die vielen Kunden, die sich bis auf die Straße in Schlange stehen üben.

Dummerweise wollen die Damen und Herren vor der Tür an ihr Liebgewonnenstes: An ihr Geld!

Ein Szenario, welches die meisten Banker nur aus der Sagenwelt kennen und nicht erlebt haben. Aber auch ein Szenario, welches in den letzten Jahrzehnten für den europäischen Raum als beinahe undenkbar gehandelt wurde. Aber eben nur beinahe. Und so ist man natürlich auch auf deutschem Boden schnell bemüht, die hiesigen Bankkunden zu beruhigen.

Ob dennoch der ein oder andere Kunde den Weg zu seiner Bank angetreten hat, um sich – natürlich nur zur Sicherheit – kurz mal sein Geld zeigen zu lassen?

Entweder ...



... oder:

Der RISIKO MANAGER macht es Ihnen leicht, alles wichtige Branchenwissen bequem zu erfassen. Das macht ihn zur Pflichtlektüre für Mitarbeiter im Risk Management von Banken und Versicherungen.

Jetzt kostenlos Probe lesen: www.risiko-manager.com

RISIKO MANAGER

- KREDITRISIKO
- MARKTRISIKO
- OPRISK
- ERM

BANKINGLOUNGE

Die nächsten Termine der BANKINGLOUNGE finden Sie hier. Zum Beispiel am



16.10. - Köln

Zu Gast bei der ifb AG in Köln

Thema: Die 99 Irrtümer des Networking.

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

BANKINGLOUNGE



Klaus-J. Fink hat in seinem neuen Buch

888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis veröffentlicht.

Eines davon lesen Sie heute und in den nächsten Ausgaben hier:

Die Finanzminister und die Bankiers haben eins gemeinsam. Sie leben von anderer Leute Geld. Die Bankiers haben nur die unangenehme Aufgabe, es wieder zurück-zuzahlen.

Hermann Josef Abs

Im Jahr 2041 haben Sie alle Zitate zusammen. Oder Sie kaufen sich das Buch direkt bei AMAZON:



Klaus-J. Fink

888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis

Die passenden Worte für jede Situation im Beratungsgespräch



Amazon

Beratung und Servicequalität...and the winner is!

Die Studie „Bester Service bei Filialbanken“ aus dem Hause der DISQ (Deutsches Institut für Service-Qualität) nahm die verschiedenen Kommunikationswege zwischen Kunde und Bank unter die Lupe. Nach der Auswertung von insgesamt 430 Interessentenkontakten stand der Gesamtsieger fest. Untersucht

wurden zwölf Filialbanken, die sechs größten überregionalen Banken sowie die jeweils größten Sparkassen und Genossenschaftsbanken in den Städten Berlin, Hamburg und München.

Gesamtsieger: Deutsche Bank Beste Erreichbarkeit, umfassendster Selbstbedienungsbe-

reich und das beste Wertpapierangebot brachten den Sieg. Auf den weiteren Plätzen folgen die Hamburger Sparkasse und die Sparda Bank Hamburg.

Wer hätte vor ein paar Jahren noch mit diesem Ergebnis gerechnet? Damals hat man der Deutschen Bank nach der Rein-

tegration der Bank24 nicht zugetraut im Retailmarkt wieder Fuss zu fassen. Q110, die Aktivitäten rund um die Norisbank und einiges mehr zeigen ein anderes Bild!

Quelle: **DSIQ**

Banknahe Gruppen auf



Ich hoffe, Sie bleiben mir, der Gruppe BANKINGCLUB-ONLINE und den BANKINGNEWS auch treu, wenn ich Sie über ein paar andere Gruppen auf Xing informiere:

Schweizerischer Börsenclub

Das Ziel der Gruppenmitglieder ist es, überdurchschnittlich an der Börse zu verdienen. Innovative Ideen und Antworten auf diese Frage haben viele börseninteressierte Leute. Wie komme ich jedoch mit diesen Leuten (elektronisch und persönlich) in Kontakt? Wie kann ich vom Spezialwissen anderer profitieren? Und wie erfahre ich von neuen Strategien und Anlagemöglichkeiten? Mit dem Schweizerischen Börsenclub haben wir dafür eine geeignete Plattform geschaffen!

[Hier geht es direkt zur Gruppe](#)

Deutsche Bank AG Alumni

Kontaktpflege ehemaliger, aber natürlich auch aktiver Mitarbeiter der Deutschen Bank. Nach Aussagen von Xing sollen 10% der Belegschaft der Deutschen Bank bei Xing Mitglied sein. Nimmt man alle Ehemaligen hinzu erhält man das Potential für die Gruppe Deutsche Bank Alumni! Da könnte ich doch glatt Konkurrenz bekommen.

[Hier geht es direkt zur Gruppe](#)

Man kann nicht jede Information behalten.

Aber bestellen!

- Islamic Finance 49,00 €
- MIFID-Praktikerhandbuch 89,00 €
- Private Equity 49,00 €

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

bank-verlag medien

www.bank-verlag-shop.de

Die Spar-Ecke

Wir konnten das Deutsche Institut für Marketing nochmals für die Vergabe von 2 Freikarten gewinnen!

**Termin
06.11.**

Online-Marketing

Das Online-Marketing ist aus dem Instrumentarium eines modern auftretenden Unternehmens nicht mehr wegzudenken. Über elf Millionen .de-Domains zeigen, dass sich dieses Instrument längst vom Exotenstatus verabschiedet hat: Laut neuester Studien besitzen 76% der deutschen Unternehmen eine eigene Website.

Doch wie sollte man das Internet im Marketing optimal und professionell nutzen? Der Workshop richtet sich daher an Marketingverantwortliche, die die Zusammenarbeit mit den technischen Umsetzern optimieren wollen. Reden Sie mit und lernen Sie die modernen Möglichkeiten des Internets kennen. SEO und Web 2.0 werden nach dem Seminar genauso geläufig sein wie die Webseiten ALEXA, SEITWERT oder diverse Webmaster-Tools. Im Seminar sehen Sie, wie Sie mehr Traffic auf Ihrer Webseite generieren können, neue Kunden gewinnen und mehr Umsatz erzielen. Dieser Workshop ist für alle geeignet, die mit Hilfe von effizienten Mailings Kunden ansprechen oder halten möchten. Sie erhalten kreative Lösungen für Ihre Kundenansprache!

Einen von **2 freien Seminarplätzen** gewinnen? Mail an mh@bankingclub.de mit dem Stichwort „Online-Marketing“ genügt!

Einsendeschluss: 11.10.2007



Der Zertifikateberater

DAS MAGAZIN VON FINANZPROFIS FÜR FINANZPROFIS

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