

Conference on Innovation in the Banking Industry

20. März 2014

Hotel Le Méridien München

Tagungskonzept

CIBI Innovationstag 2014:

„Eine neue Welle von Innovationen bei Finanzdienstleistern“

Vision und Zielsetzung

Die CIBI ist die Premium-Veranstaltung rund um Innovationen in Finanzdienstleistungen

Das ibi-Partnernetz ist der umfangreichste Innovationsverbund im deutschsprachigen Finanzdienstleistungsbereich. Auf der CIBI werden bereits zum dreizehnten Mal Ergebnisse, laufende Projekte und neue Ideen vorgestellt und diskutiert. Sie hat sich damit zu einem herausragenden Ereignis mit ganz eigenständigem Profil in der deutschsprachigen Finanzdienstleistungsbranche etabliert. Und der Technologiestandort München ist der richtige Platz dafür.

Die CIBI lebt von ihrer Objektivität und Top-Besetzung

Die fachliche Leitung der CIBI liegt bei Hochschulprofessoren und steht damit für eine einzigartige wissenschaftliche Begleitung. Hochkarätige Führungskräfte, Gründer junger Unternehmen und Wissenschaftler liefern wertvolle Erfahrungen und stellen Innovationen, neueste Trends und Best Practices vor. Sie stehen für Spitzenperformance und Innovationsfreude und sichern das hohe Veranstaltungsniveau der CIBI.

Die CIBI stimuliert den Innovationstransfer von der Wissenschaft in die Praxis

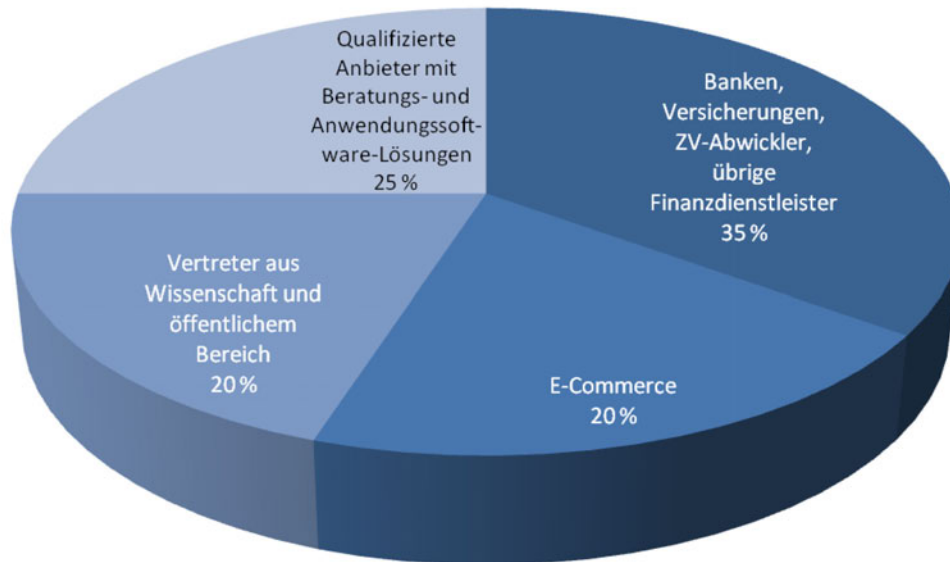
Fach- und Führungskräfte aus der Finanzdienstleistungsbranche und dem öffentlichen Bereich finden ein Forum für den intensiven Austausch von Ideen, Konzepten und Erfahrungen. Etablierte Unternehmen treffen auf Neugründungen und „Attacker“. Manager der Privatwirtschaft sprechen mit Vertretern des öffentlichen Bereichs. Anwendungsnahe Wissenschaftler stimulieren den Dialog, analysieren von einem neutralen Standpunkt aus und entwickeln Visionen.

Die CIBI bietet eine Recruiting-Plattform für Wirtschaftsinformatiker

Ein erfolgreiches Recruiting ist für viele Unternehmen von strategischer Bedeutung. Die Nähe zur Universität Regensburg und die rege Zusammenarbeit mit Studenten der Wirtschafts- und Bankinformatik haben ibi research dazu angeregt, die Schnittstellenposition des ibi zwischen Universität und Unternehmen zur Potenzialvermittlung junger Topstudenten zu nutzen. Die Sponsorengelder werden unter anderem dazu verwendet, Studierenden die Teilnahme an der CIBI zu ermöglichen.

Die Zielgruppe

Unsere Zielgruppe sind Fach- und Führungskräfte aus Banken, Versicherungen, E-Commerce, dazu qualifizierte Beratungs- und Softwarehäusern, der öffentliche Bereich und anwendungsnahe Wissenschaftler. Für 2014 haben wir etwa folgende Verteilung von Teilnehmern angestrebt:



Die früheren CIBI-Innovationstage

Mehr als 280 hochkarätige Referenten, über 1800 Konferenzteilnehmer und zahlreiche Aussteller haben in den vergangenen Jahren die CIBI zu einem Top-Ereignis in der deutschsprachigen Bankenlandschaft gemacht.

- 2013: Multi, Omni, Social – Der Zahlungsverkehrsmarkt – Prozesse optimieren – Banksteuerung
- 2012: Systemgestützter Beratungsprozess – Zukunft des Payment – Process Performance Management – Governance, Risk und Compliance Management
- 2010: Online-Marketing und Web-Controlling – Innovative Lösungen im E-Invoicing – Bankprozesse in dynamischen Zeiten – IT-Governance und IT-Compliance Management
- 2009: Wege aus der Bankenkrise – Vertrauen aufbauen, Retail-Kunden binden – Erträge generieren – Prozesse als Enabler neuer Strategien – IT-Governance als Erfolgsfaktor
- 2008: Vom Internet-Marketing zum Internet-Vertrieb – Wohin geht die Reise im E- und M-Payment? – Geschäftsprozess- und Qualitätsmanagement – Compliance Excellence in der IT-Security
- 2007: Wege zum Filial-Erfolg – Zukunft des elektronischen Firmenkundengeschäfts – Risk based Performance Management – Sicheres Online-Banking
- 2005: Kreditrisikomanagement: Rechtlicher Rahmen, State-of-the-Art, Erfahrungen

Impressionen des letzten CIBI Innovationstages



Der Veranstalter

„Unser Innovationsansatz macht Finanzdienstleistungen und den Handel messbar erfolgreicher“:
Mit dieser Vision betreibt ibi research anwendungsorientierte Forschung und Beratung mit Schwerpunkt auf Innovationen rund um Finanzdienstleistungen und den Handel.

Auf Basis unserer Kernkompetenzen konzentrieren wir uns auf drei Geschäftsfelder: Retail Banking, E-Business, Governance & Controlling. Dabei arbeiten wir nach folgenden Grundsätzen:

- Wir entwickeln unsere Ergebnisse stets mit zwei Zielen: hohe inhaltliche Qualität und kommerzielle Attraktivität für unsere Partner und Kunden.
- Wir verbinden in herausragender Weise anspruchsvolle wissenschaftliche Standards und breite Praxiserfahrung.
- Wir arbeiten mit einem guten Mix aus erfahrenen und jüngeren Mitarbeitern, die gleichermaßen kompetent und motiviert sind.
- Wir arbeiten grundsätzlich in Projektform. Dies sind multilaterale Konsortialprojekte oder bilaterale Projekte, für den privatwirtschaftlichen oder den öffentlichen Bereich, außerdem ibi-interne Projekte.
- Wir dokumentieren die Ergebnisse unserer Arbeit systematisch und bieten sie den ibi-Partnern sowie – mit definierten Einschränkungen – interessierten Dritten in unterschiedlichen Formaten an.

Vermarktung und Kommunikation

Die Kommunikation unserer Veranstaltung CIBI erfolgt durch folgende Maßnahmen:

- Direct Mailing: Versand von Flyern an Kontaktadressen aus den ibi-Datenbanken (postalisch und elektronisch)
- Bekanntmachung des CIBI Innovationstages über die Kommunikationskanäle der ibi-Partner, bestehend aus über 40 Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche
- Bekanntmachung des CIBI Innovationstages über die Newsletter des ibi: Branchenticker ibi online, Zahlungsverkehrs-Newsletter, E-Commerce-Newsletter und Finanzberatung aktuell
- PR-Aktionen in regionalen und überregionalen Medien, Vor- und Nachberichterstattung
- Eigener Web-Auftritt unter www.cibi.de
- Medienpartnerschaften, zum Beispiel mit führenden Fachzeitschriften
- Angebot von attraktiven Sponsorenpaketen
- Aussagefähiges Programmheft und Tagungsunterlagen für die Teilnehmer

Informationen für Sponsoren & Aussteller

Nutzen Sie die CIBI als Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen. Als Sponsor positionieren Sie Ihr Unternehmen in einem hochwertigen Umfeld. Im Sponsoringpaket sind 3 Freikarten enthalten.

Als Aussteller präsentieren Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der Veranstaltung. Laden Sie Ihre Kunden zur CIBI ein. Zwei Freikarten sind im Ausstellerpreis inbegriffen. Sponsoren können kostenlos ausstellen. Bitte beachten Sie, dass aufgrund des begrenzten Platzes nur ein Ausstellungsstand von 3x1 m möglich ist.

Sponsoring 2500 € (ibi-Partner 1900 €)	Aussteller 1900 € (ibi-Partner 1300 €)	Logo-Sponsor 900 € (ibi-Partner 600 €)
Namentliche Begrüßung bei der Eröffnung		
Einladung zum Referentenabendessen		
Eigener Mittagstisch		
3 Freikarten	2 Freikarten	
Logo auf dem Programmflyer	Logo auf dem Programmflyer	Logo auf dem Programmflyer
Präsenz auf der CIBI Website	Präsenz auf der CIBI Website	Präsenz auf der CIBI Website
Ausstellungsstand	Ausstellungsstand	

Kontakt

ibi research an der Universität Regensburg GmbH
Andrea Rosenlehner
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg

Tel.: 0941 943-1921

Fax: 0941/943 1888

E-Mail: andrea.rosenlehner@ibi.de

Web: www.cibi.de

Vorläufiges Programm

09.30 - 10.00	Empfang und Registrierung der Teilnehmer Begrüßungskaffee und Besuch der Ausstellung		
10.00 - 10.40	Keynote 1: Eine neue Welle von Innovationen bei Finanzdienstleistern <i>Prof. Dr. Hans-Gert Penzel, Geschäftsführer, ibi research an der Universität Regensburg GmbH</i>		
10.40 - 11.20	Keynote 2: Zielgerichtetes Innovationsmanagement in einer Großbank <i>Vorstand Großbank</i>		
11.20 - 12.00	Keynote 3: Innovation im Herzen des Geschäftsmodells – ein Attacker berichtet <i>Geschäftsführer Attacker</i>		
12.00 - 13.30	Mittagstisch: Gelegenheit zu Diskussion und Networking, Besuch der Ausstellung		
13.30 - 16.00	Session 1:	Session 2:	Session 3:
	Personal Finance Management – nur ein Hype oder tatsächlich ein Instrument zur Kundenbindung?	Von SEPA zu PSD2 – Strategische Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr	Copy & Paste? – wo Innovationen in Finanzdienstleistern wirklich stattfinden
13.30 - 14.00	Personal Finance Management – Instrument zur Kundenbindung?	Auswirkungen auf die Geschäftsstrategie	Was Banken von der Automobil-Industrie lernen können
14.00 - 14.30	Personal Finance Management bei einer regionalen Filialbank – Erfolgsfaktor für das digitale Kundenerlebnis?	PSD2: wesentliche rechtliche Änderungen	Prozessinnovation in der Online-Vermögensberatung
14.30 - 15.00	Pause: Gelegenheit zu Diskussion und Networking, Besuch der Ausstellung		
15.00 - 15.30	Personal Finance Management bei einer Direktbank – Zielsetzung und Erfahrungen	Auswirkungen der PSD2 auf Geschäftsprozesse und IT	Nutzung von Big Data zur innovativen Produktentwicklung in der Allfinanz
15.30 - 16.00	Personal Finance Management – Innovation auch ohne Bank	Strategische Chancen und Risiken für Zahlungsdienstleister durch die PSD2	Zertifizierungsdruck als Innovations-Enabler für Servicequalität
16:00 - 16:15	Pause: Gelegenheit zu Diskussion und Networking, Besuch der Ausstellung		
16:15 - 17:00	Podiumsdiskussion im Plenum		
ab 17.00	Get Together mit Sektempfang, Besuch der Ausstellung		