

ANMELDUNG

Unter www.dhbw-vs.de/bankentag können Sie sich **bis spätestens 11. Oktober 2010** online anmelden.

TEILNAHMEENTGELT

149,- Euro (pro Person)
inkl. Tagungsunterlagen, Getränke und Speisen sowie den 2-jährigen kostenfreien Bezug der Fachzeitschrift „Banken-Times“.

Kontodaten:

„Partner der Dualen Hochschule BW VS e.V.“
Kontonummer 128 103 000, BLZ 643 901 30,
Volksbank Donau-Neckar eG

Keine Rückerstattung des Teilnahmeentgelts bei Stornierung nach Anmeldeschluss.

KONTAKT

Studiengang Banken und Bausparkassen
E-Mail: bank@dhbw-vs.de
Telefon: 07720 / 3906 - 152

ANSCHRIFT

Duale Hochschule BW
Villingen-Schwenningen
Friedrich-Ebert-Straße 30
78054 Villingen-Schwenningen

INTERNET

www.dhbw-vs.de/banken-bausparkassen

ANFAHRT

Der 4. DH-Bankentag findet im Hörsaal Gutenberg auf dem Campus Friedrich-Ebert-Straße 30 im Stadtteil Schwenningen statt.

Anfahrtsskizzen finden Sie auf unserer Internetseite

www.dhbw-vs.de/anfahrt



Einladung

4. DH-Bankentag

Innovative Vertriebsstrategien für Primärbanken



Donnerstag

28. Oktober 2010

INNOVATIVE VERTRIEBSSTRATEGIEN FÜR PRIMÄRBANKEN

Durch die Austauschbarkeit der Bankprodukte und den damit einhergehenden Preis- und Konditionenwettbewerb hat der Rentabilitätsdruck für die Branche in den letzten Jahren zugenommen. Es ist schwieriger geworden, den Kunden im Vergleich zur Konkurrenz nachhaltig einen Mehrwert zu bieten und profitabel zu wirtschaften.

Innovative Vertriebskonzepte sind gefragt, die Kunden erreichen und binden können. Dazu haben sich neue Geschäftsmodelle wie z.B. Internet- und Telefonbanken mit und ohne Außendienst, Honorarberatung und Franchisesysteme entwickelt. Gleichzeitig muss das durch die Finanzkrise verloren gegangene Vertrauen wieder aufgebaut werden.

Beratung und Vertrieb sind daher zu wesentlichen Themen im Bankenmarkt geworden. Hochrangige Referenten aus der Finanzbranche, darunter von Finanzinstituten mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen werden dieses Thema aus verschiedenen Perspektiven behandeln.

Damit werden auf dem 4. DH-Bankentag sicherlich wieder Denkanstöße für eine weitere fruchtbare Diskussion von Vertriebskonzepten gegeben.

4. DH - BANKENTAG - PROGRAMM

- | | | | |
|--------------|---|--------------|---|
| 9.00 | Begrüßung
Prof. Dr. Ulrich Sommer
Rektor der Dualen Hochschule
Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen | 11.30 | Erfolgreiche „Pricing Strategien“
im Firmenkundengeschäft
Markus Dauber
Vorstand
Volksbank Offenburg |
| 9.10 | Begrüßung
Marcus Michel
Bereichsleiter Vertrieb, Personal und Consulting
Finanz Colloquium Heidelberg GmbH | 12.15 | GEMEINSAMES MITTAGESSEN |
| 9.20 | Einführung in das Thema
Prof. Dr. Marcus Vögtle
Leiter des Studiengangs
Banken und Bausparkassen
Duale Hochschule Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen | 13.45 | Total Quality (Wealth) Management:
Vom Kundenbedürfnis zur Umsetzung
Dr. Thorsten Reitmeyer
Bereichsvorstand Wealth Management
Commerzbank AG |
| 9.30 | Innovative Vertriebsstrategien
in einem stagnierenden Markt
Ulrich Hoyer
Partner
zeb/rolfes.schierenbeck.associates GmbH | 14.30 | Zukunft der Honorarberatung,
transparent und fair für den Kunden
Karl Matthäus Schmidt
Vorstandssprecher
quirin Bank AG |
| 10.15 | PAUSE | 15.15 | PAUSE |
| 10.45 | Strukturierte Beratungsansätze
im Privatkundengeschäft
Lothar Volle
Vorstand
Sparkasse Baden-Baden Gaggenau | 15.45 | Podiumsdiskussion
Moderation
Prof. Dr. Oliver Kruse
Dozent im Studiengang
Banken und Bausparkassen
Duale Hochschule Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen |
| | | 16.45 | STEHENPFANG |