

Vertriebssteuerung in der Finanzdienstleistungsindustrie

Strategien, Optimierung, Geschäftserfolg

Konferenz am 7. Mai 2008 in der
Frankfurt School of Finance & Management



Kooperationspartner:



Medienpartner:



CONTROLLING-Portal.de

zfo

Vertriebssteuerung – Erfolgsfaktor mit Zukunft

Welchen Trends und wirtschaftlichen Herausforderungen werden wir künftig gegenüberstehen? Und wie sieht sie aus, die Vertriebsstrategie im Zeitalter der Globalisierung, die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen fördert und einen nachhaltigen Erfolg generiert?

Das von intensivem Wettbewerb geprägte Umfeld fordert von den Unternehmen der Kreditwirtschaft sowie der Assekuranz, ihre Ressourcen in diejenigen Vertriebsaktivitäten zu lenken, die den höchsten Beitrag zur Wertsteigerung leisten und das Kundenpotenzial optimal ausschöpfen. In diesem Zusammenhang lautet die zentrale Frage: Wie kann der Beitrag des Vertriebs zur Strategieumsetzung im Sinne einer umfassenden Serviceleistung

optimiert werden, um wirtschaftlichen Erfolg und die Positionierung im Markt zu sichern?

Top-Führungskräfte von Citibank, Allianz, ING-DiBa, Helvetia Versicherungen, Wincor Nixdorf u. a. referieren über ihre Erfahrungen zum Thema Vertriebssteuerung aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln. Wir verknüpfen die Theorie mit der Praxis und laden Sie herzlich ein, Themen dieses bedeutenden Geschäftsfeldes „Vertriebssteuerung“ mit Experten auf höchstem Niveau zu diskutieren und mit interessanten Gästen ins Gespräch zu kommen. Wir freuen uns auf einen regen Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Ihnen im Rahmen unserer Konferenz im Hause der Frankfurt School of Finance & Management.



Prof. Dr. Dominik Georgi

Deutsche Bank Chair for Retail Banking
and Service Management,
Frankfurt School of Finance & Management



Dr. Heike Brost

Programm-Managerin
Frankfurt School of
Finance & Management



Simone Lippisch

Projektmanagerin
Frankfurt School Verlag GmbH

Die Fachkonferenz richtet sich an:

Mitglieder des Vorstandes sowie Führungs- und Fachkräfte der Bereiche

- Vertrieb,
- Vertriebssteuerung,
- Unternehmenssteuerung und -controlling,
- strategische Unternehmensentwicklung,
- Organisation und Marketing

von Kreditinstituten, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern sowie aus Beratungsunternehmen.

Zudem sprechen wir mit der Thematik Wissenschaftler aus dem Bereich Finanzwirtschaft an.

Agenda

Ab 8.30 Uhr	Empfang und Ausgabe der Konferenzunterlagen
9.00–9.15 Uhr	Begrüßung Prof. Dr. Thomas Heimer, Geschäftsführender Dekan und Mitglied des Centre for Financial Economics, Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main
9.15–9.45 Uhr	Einleitung und Überblick zum Konferenztag Dr. Heike Brost, Programm-Managerin, Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main und Prof. Dr. Dominik Georgi, Deutsche Bank Chair for Retail Banking and Service Management, Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt am Main
9.45–10.30 Uhr	Optimierte Vertriebssteuerung – Herausforderungen und Chancen in der Finanzdienstleistungsindustrie Berthold Rüsing, Generalbevollmächtigter Vertrieb der Citibank Deutschland, Düsseldorf
10.30–10.45 Uhr	Fragen und Diskussion Moderation: Dr. Heike Brost
10.45–11.00 Uhr	Pause mit Kaffee und Tee
11.00–13.00 Uhr	Panel I: Vertriebssteuerung als Erfolgsfaktor – Strategien der Zukunft Unternehmerisches Denken durch Motivation erzielen Peter Fröhlich, Vorsitzender des Vorstandes, Stadtsparkasse Düsseldorf Preispolitik deutscher Banken – Zentrale Lücken identifizieren und schließen Prof. Dr. Stephan Paul, Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft, Universität Bochum Aktuelle Aspekte der Filialgestaltung – Ein Rundgang durch die ideale Dialogfiliale Carsten Claus, Vorsitzender des Vorstandes, Kreissparkasse Böblingen, Vorsitzender des Zentralen Werbeausschusses des DSGV und Dr. Markus Vogtmann, Bereichsleiter Vorstandssekretariat und Marketing, Kreissparkasse Böblingen Diskussion Moderation: Prof. Dr. Dominik Georgi
13.00–14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
14.00–16.00 Uhr	Panel II: Vertriebssteuerung als Erfolgsfaktor – Operative Ausrichtung der Strukturen und Prozesse Verzahnung von Bank- und Versicherungsgeschäft im Vertrieb der Allianz Dr. Markus Rieß, Vorstandsvorsitzender der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG (ABV), München Intelligente Kundenanalyse als Schlüssel für effizientes Direkt Marketing Dr. Martin Schmidberger, Bereichsleiter Kundenanalyse, ING-DiBa AG, Frankfurt am Main Zukunftsorientierte Vertriebssteuerung – Anspruch und Wirklichkeit Dr. Olaf Scheer, Geschäftsführender Partner, zeb/rolfes.schierenbeck.associates, Münster Diskussion Moderation: Prof. Dr. Dominik Georgi
16.00–16.15 Uhr	Pause mit Kaffee und Tee
16.15–17.45 Uhr	Podiumsdiskussion: Quo vadis, Vertriebssteuerung? Prof. Dr. Wolfram Wrabetz, Chief Executive Officer der Helvetia Versicherungen Deutschland sowie Vorstandsvorsitzender der Helvetia International AG und der Helvetia Lebensversicherungs-AG, Frankfurt am Main Dr. Martin Schmidberger, Bereichsleiter Kundenanalyse, ING-DiBa AG, Frankfurt am Main Prof. Horst-Richard Jekel, Mitglied der Geschäftsführung, SPPC Group, Stuttgart Reinhard Rabenstein, Vice President, Head of Application Software, Wincor Nixdorf International GmbH, Paderborn Moderation: Dr. Heike Brost
17.45–18.00 Uhr	Abschlussworte und Ausblick Dr. Heike Brost und Prof. Dr. Dominik Georgi
ab 18.00 Uhr	Empfang zum Ausklang

(Programmänderungen vorbehalten)

Anmeldung per Fax: 069/154008-657 oder online: www.frankfurt-school-verlag.de



Aktuelle Literatur zum Thema:

Begleitend zur Konferenz erscheint im Frankfurt School Verlag der Herausgeberband „Vertriebssteuerung in der Finanzdienstleistungsindustrie“. Ihr persönliches Exemplar ist im Teilnehmerpreis enthalten:

Heike Brost, Rainer Neske, Wolfram Wrabetz

Vertriebssteuerung in der Finanzdienstleistungsindustrie

1. Auflage 2008

450 Seiten, gebunden, 59,90 EUR

ISBN: 978-3-937519-75-3

Ja!

- Ich nehme an der Konferenz teil (295,- EUR zzgl. 19 % MwSt.)
- Ich nehme zum Frühbucherpreis (245,- EUR zzgl. 19 % MwSt.) an der Konferenz teil. Eine Anmeldung zum Frühbucherpreis ist bis zum 14. April 2008 möglich.
- Ich nehme zum Vorzugspreis (245,- EUR zzgl. 19 % MwSt.) an der Konferenz teil und bin Student/Dozent bzw. Alumni-Vereinsmitglied der Frankfurt School of Finance & Management.
- Ich bestelle das Buch „Vertriebssteuerung in der Finanzdienstleistungsindustrie“ (59,90 EUR).

Name, Vorname
Firmenname
Position, Abteilung
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Telefon/Fax
E-Mail
Datum, Unterschrift

Teilnahmebedingungen: Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit Rechnung. Bitte zahlen Sie die Teilnehmergebühr direkt nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnehmergebühr versteht sich zzgl. 19 % MwSt. Der Preis beinhaltet die Teilnahme an allen Vorträgen der Veranstaltung, Mittagessen, Kaffeepausen sowie die Konferenzunterlagen. Bis zum 22. April 2008 können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die volle Teilnehmergebühr; selbstverständlich ist eine Vertretung für angemeldete Teilnehmer möglich. Programmänderungen vorbehalten.

Veranstaltungsort:

Frankfurt School of Finance & Management, Sonnemannstraße 9–11, 60314 Frankfurt am Main

Kontakt:

Frankfurt School Verlag GmbH, Telefon: 069/154008-680; E-Mail: info@frankfurt-school-verlag.de

(Eine Anfahrtbeschreibung finden Sie auf unserer Website www.frankfurt-school-verlag.de unter Kontakt)