



## **ibi-Seminar: Internet-Vertrieb in Banken & Sparkassen**

**24. Oktober 2013, Regensburg**

Seit über 25 Jahren bieten deutsche Kreditinstitute den elektronischen Zugriff auf Bankkonten an. Im Laufe der Zeit hat sich über die einfache Transaktion hinaus ein vollwertiger Informations-, Kommunikations- und Vertriebskanal im Internet entwickelt. Doch was macht eine informative und gleichzeitig vertriebsstarke Bankenwebseite aus? Was muss dem Kunden zur optimalen Unterstützung seines Kaufentscheidungsprozesses angeboten werden? Zudem sind soziale Medien aus dem Leben vieler Internetnutzer nicht mehr wegzudenken. Banken und Sparkassen nutzen die neuen Möglichkeiten, mit dem Kunden in Kontakt zu treten. Doch auch hier stellt sich die Frage nach den Erwartungen des Kunden und den Lösungen seitens der Bank.

Das ibi-Seminar „Internet-Vertrieb in Banken & Sparkassen“ zeigt Ihnen auf, wie Sie sich den Anforderungen des Kunden und des Wettbewerbs erfolgreich stellen und Bank-Produkte und -Dienstleistungen zielgerichtet anbieten. Ausgewählte Trends und Tendenzen des Online-Vertriebs werden intensiv diskutiert. Wir freuen uns auf einen angeregten Dialog mit Ihnen!

### **Das Tagesprogramm:**

**10:00 Begrüßung und Vorstellungsrunde**

**10:15 Der erfolgreiche Internet-Vertrieb in Banken und Sparkassen: ibi Website Rating 2013**

- Erfolgsfaktoren einer vertriebsstarken Bankenwebseite
- Status quo der Webauftritte von Banken & Sparkassen

**11:00 Kaffeepause**

**11:30 Beratungsqualität im Web: die Unterstützung von ROPO- und Online-Kunden**

- Anregung – Produkt, Bedarf oder Zielgruppe?
- Evaluation – Information ist nicht genug!
- Kauf – Online-Abschluss oder Überleitung in die Filiale?
- After Sales – Nach dem Kauf ist vor dem Kauf!

**12:45 Mittagessen**

**13:45 Die drei neuen K – Kanal, Konkurrenz und Kontakt**

- Neue Kanäle – Mediennutzung in Deutschland
- Neue Konkurrenten – Community & Co.
- Neue Kontaktpunkte – Mobile, Social und Vergleich

**14:30 Kaffeepause**

**14:45 Der Kontaktpunkt Facebook**

- Facebook: Was Banken derzeit tun
- Facebook: Was Kunden wirklich wollen

**15:30 Gastvortrag: Wenn die Finanzdienstleistungsbranche auf Social Media trifft (angefragt)**

**ca. 16.30 Ende des Seminars**

**Für Ihre Fax-Anmeldung: 0941/943-1888**



research  
an der Universität Regensburg

### Antwortcoupon

Die Teilnahmegebühr beträgt 495,00 Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.). Sie beinhaltet die Tagungsunterlagen, Getränke sowie Mittagessen. Nach Erhalt der Anmeldung senden wir Ihnen die Rechnung und eine Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort „Best Western Premier Hotel Regensburg“.

Stornierung / Rücktritt: Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Danach erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.). Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Ersatzteilnehmer können zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

Ich nehme verbindlich an dem ibi-Seminar „Internet-Vertrieb“ am 24. Oktober 2013 in Regensburg teil.

Ich bin Partner des ibi und nehme kostenlos an der Veranstaltung teil.

Herr  Frau \_\_\_\_\_  
Name / Vorname

\_\_\_\_\_  
Firma Position / Abteilung

\_\_\_\_\_  
Straße / Hausnummer oder Postfach Land / PLZ / Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon / Telefax E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum Unterschrift

### Für Fragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

ibi research an der Universität Regensburg GmbH  
Frau Andrea Rosenlehner  
Galgenbergstr. 25  
93053 Regensburg

Tel.: 0941/943-1921  
Fax: 0941/943-1888  
E-Mail: andrea.rosenlehner@ibi.de  
www: www.ibi.de