

Online-Vertrieb in Banken und Versicherungen

- ▶ Erfolgreiche Online-Marketingstrategien
- ▶ Effiziente Allokation von Online-Budgets
- ▶ Möglichkeiten der Erfolgsmessung im Online-Vertrieb
- ▶ Multikanalmanagement im Kontext Online und Offline
- ▶ Cross-Selling-Potenziale erkennen und heben
- ▶ Intelligente Affiliate-Marketing-Programme

Mit zahlreichen Praxisbeispielen und Best-Practice aus wettbewerbsintensiven Branchen!

Profitieren Sie von der Erfahrung folgender Referenten:

Gunter Fritsche, **T-Mobile**

Michael Heinen, **Deutsche Postbank**

Volker Hessel, **o2 Germany**

Markus Köbel, **Deutsche Telekom**

Udo W. Masrouki, **FinanzNet Holding**

Bianca Mercer, **Online Media Group**

Dr. Thomas Meyer, **Deutsche Bank**

Dirk Schallhorn, **Hamburg-Mannheimer Versicherung**

Thomas Stürmer, **CosmosDirekt**

Vorsitz und fachliche Leitung:

Prof. Dr. Ralph Sonntag, **HTW Dresden** (1. Konferenztag)

Holger Neinhaus, **SMP** (2. Konferenztag)

Erfolgreiche Online-Strategien im Vertrieb von Finanzdienstleistungen

Der Online-Vertrieb von Bankprodukten und Versicherungen gerät wieder in den Mittelpunkt des Interesses und das Internet hat sich zu einem bedeutenden Standbein im Vertrieb von Finanzdienstleistungen entwickelt. Nach der ersten Euphorie war dieser zunächst in Vergessenheit geraten und Investitionen wurden heruntergefahren. Wie sich nun langsam zeigt: Zu Unrecht! Zahlreiche Unternehmen aus dem Handels- und Dienstleistungsbereich haben es erfolgreich vorgemacht – nun zieht auch die Finanzdienstleistungsindustrie nach. Entscheidend sind die richtige Nutzung dieses Vertriebskanals und eine konsequente Strategie! Hier herrschen nach wie vor große Wissenslücken, während der Bedarf im Markt deutlich wächst.

Ergreifen Sie die Chance zur Diskussion und informieren Sie sich auf unserer EUROFORUM-Konferenz über die Aussichten des erfolgreichen Online-Vertriebs in Banken und Versicherungen. Treffen Sie Fachkollegen und erörtern Sie mit unseren Experten über Unternehmensgrenzen hinweg die Potenziale dieses Vertriebskanals! Erfahren Sie mehr über die erfolgreichen Modelle anderer Branchen und erörtern Sie deren Anwendung in der Assekuranz und im Bankenmarkt!

Wir freuen uns, Sie auf der Konferenz am 12. und 13. März 2008 in Düsseldorf zu begrüßen.

Für wen ist diese Konferenz konzipiert?

Angesprochen sind Mitglieder aus Vorstand und Geschäftsführung von Banken und Versicherungen sowie leitende Angestellte aus den Bereichen:

- ▶ Informationsmanagement
- ▶ Internet und Neue Medien
- ▶ E-Business und E-Commerce
- ▶ Marketing
- ▶ Vertrieb/Online-Vertrieb
- ▶ Vertriebs- und Marketingcontrolling
- ▶ Unternehmensentwicklung
- ▶ Business Development
- ▶ Informationstechnologie

Darüber hinaus wenden wir uns an Unternehmensberater und IT-Unternehmen mit dem Schwerpunkt Banken und Versicherungen.

Mittwoch, 12. März 2008

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30–9.45

Eröffnung des ersten Konferenztages durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Prof. Dr. Ralph Sonntag, Hochschule für Wirtschaft und Technik Dresden

9.45–10.30

„Die Waffen der Wahl“ – Online-Vertrieb von Finanzdienstleistungen in Deutschland

- ▶ Thematische Einführung in die Konferenz
- ▶ Neue Perspektiven im FDL-Vertrieb. Was ist alt, was ist neu?
- ▶ Unterschiede und Überschneidungen der einzelnen FDL-Produktbereiche
- ▶ Aufbau und Abgrenzung der wichtigsten Online-Vertriebsformen
- ▶ Entwicklung und marktseitige Bedeutung im Branchenvergleich

Holger Neinhaus, Senior Manager, SMP AG

10.30–11.15

„Woanders ist es immer schöner“ – Der Internet-Vertrieb von FDL-Produkten in Großbritannien

- ▶ Marktvolumen, Programmformen und Player in UK
- ▶ Entwicklungen, Erfolgsfaktoren und Trends

Bianca Mercer, Senior Account Manager, OMG Services Ltd.

11.15–11.30

Fragen und Diskussion

11.30–12.00

Pause mit Kaffee und Tee

12.00–12.45

„Das schöne Geld“ – Effiziente Allokation von Online-Budgets

- ▶ Vertriebsmechanismen im Retailbanking – ein Vergleich der Kanäle
- ▶ Effizienz im Spannungsfeld von TKP, CPC, CPL, CPO und Provision
- ▶ Zieldefinition, Allokation und Steuerung der Budgets

Michael Heinen, Abteilungsleiter eFinance/Direct Banking, Deutsche Postbank AG

12.45–13.30

Kundenorientierung ernst gemeint: Der Kunde wählt, auch den Kanal!

- ▶ Entwicklung der letzten 25 Jahre, Ausblick und Highlights
- ▶ Das Geschäftsmodell und die Erfolgsfaktoren
- ▶ Integriertes und übergreifendes Management der Kundenbeziehung

► Technologische Basis

Thomas Stürmer, Geschäftsführer, Leiter IT CosmosDirekt,
Cosmos Finanzservice GmbH

13.30–13.45

Fragen und Diskussion

13.45–15.00

Aperitif und gemeinsames Mittagessen

15.00–15.45

Erfolgreicher B2B Vertrieb im Internet – Erfolgsrezepte aus 10 Jahren Erfahrung im Online-Vertrieb von Finanzdienstleistungen

- Irrwege und wie es funktioniert(e)
- Die Chance in der Nische
- Effizienter Online-Vertrieb B2B
- Marktdurchdringung und -entwicklung
- Die Bedeutung der Feinheiten
- Always change a running system
Udo W. Masrouki, Vorstand, FinanzNet Holding AG

15.45–16.00

Fragen und Diskussion

16.00–16.30

Pause mit Kaffee und Tee

16.30–17.15

Cross- und Upselling bei Internet-Bestandskunden

- Identifikation von Cross-Selling Potenzialen
- Best Practices
- Voraussetzungen bei Produkten und Infrastruktur
- Die wichtigsten Schritte zur Umsetzung
Volker Hessel, Head of Marketing Services, o2 Germany GmbH

17.15–18.00

„Zahlenverliebt? Nutzerverliebt!“ – Möglichkeiten der Erfolgsmessung im Online-Vertrieb

- Key Performance Indicators
- Bedarf einer neuen Wirkung
- Neues Erfolgsverständnis und mögliche Ansätze
Prof. Dr. Ralph Sonntag

18.00–18.15

Zusammenfassung des ersten Konferenztages durch den Vorsitzenden und Abschlussdiskussion

18.15

Ende des ersten Konferenztages

Im Anschluss an den ersten Konferenztage sind Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk und Imbiss eingeladen. Nutzen Sie die Gelegenheit zu vertiefenden Gesprächen mit Referenten und Teilnehmern und lassen Sie den Tag Revue passieren.

Donnerstag, 13. März 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

Eröffnung des zweiten Konferenztages durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Holger Neinhaus

9.15–10.00

Kanalanteilssteigerung Online – Multichannelmanagement im Kontext Offline UND Online

- Teure BTL Maßnahmen und preiswerter Onlinekanal – wie passt das zusammen?
- Über die klassische Werbung zum „One Klick to Order“ im Internet
- Mögliche Gestaltungsformen und Erfolgsfaktoren für die Umsetzung
Gunter Fritsche, Leiter E-Business Telekom Vertrieb, T-Mobile Deutschland GmbH

10.00–10.45

„Starten statt warten“ - Auswirkungen des Web 2.0 auf Finanzdienstleister

- Web 2.0 läutet neue Ära der Kommunikation ein
- Wachsende Markttransparenz zwingt zu neuen Formen der Differenzierung
- Neue Finanzanwendungen nutzen Web 2.0
Dr. Thomas Meyer, Economist, Deutsche Bank Research

10.45–11.00

Fragen und Diskussion

11.00–11.30

Pause mit Kaffee und Tee

11.30–12.15

Kommuniziert Du noch oder verkaufst Du schon?

- WEB 2.0: Hype oder Substanz (Blickwinkel Kapitalmarkt, Marketing, Kunde, Vertrieb)
- Die Kommunikationsrevolution im Internet und die Folgen für den Vertrieb von FDL-Produkten im Internet
- Aktuelle Beispiele aus der eigenen und der Marktpraxis
Dirk Schallhorn, Leiter Internet- u. Regionalmarketing, Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG

12.15–12.30

Fragen und Diskussion

12.30–13.45

Aperitif und gemeinsames Mittagessen

13.45–14.30

Online-Finanzportale und die Vertriebsunterstützung von Finanzdienstleistungen

- ▶ Überblick über die Finanzportal-Landschaft
- ▶ Spektrum der unterschiedlichen Arten der Vertriebsunterstützung am Bsp. T-Online Wirtschaft
- ▶ Erfolgreiche Kampagnen und die Erfolgsfaktoren
- ▶ Was bringt die Zukunft? Sind Targeting, Communities und Fixed-Mobile Convergence die Antwort auf alle Fragen?

Markus Köbel, Abteilungsleiter T-Online Portal, Abteilung Ratgeber, Deutsche Telekom AG

14.30–15.15

Rechtliche und sicherheitstechnische Aspekte beim Online-Vertrieb von Finanzdienstleistungen

- ▶ Online-Vertrieb im Kontext der EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG
 - ▶ Datenschutzrechtliche Aspekte
 - ▶ Gewährleistung sicherheitsrelevanter Geschäftsprozesse
- Der Referent befindet sich in Absprache.

15.15–15.45

Zusammenfassung der Konferenz durch den Vorsitzenden und Abschlussdiskussion

15.45

Ende der Konferenz

Vorankündigungen

8. Handelsblatt Jahrestagung

Assekuranz im Aufbruch

27. und 28. Februar 2008, München

13. Handelsblatt Jahrestagung

Banken im Umbruch

10. und 11. September 2008, Frankfurt/Main

14. Handelsblatt Jahrestagung

Banken-Technologie

3. und 4. Dezember 2008, Frankfurt/Main

Infoline: 0211/9686-3424

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt

Andreas Fenneker

(Konferenz-Manager Banken/Versicherungen)

Organisation

Julia Hörnes

(Konferenz-Koordinatorin Banken/Versicherungen)

E-Mail: julia.hoernes@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86-34 68

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Anja Wittke-Malik (Senior Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86-37 11

Fax: 02 11/96 86-47 11

E-Mail: anja.wittke-malik@euroforum.com

MANAGED EVENTS

Möchten Sie selbst eine Konferenz, einen Kongress oder eine Fachausstellung organisieren? Wir unterstützen Sie gerne – maßgeschneidert nach Ihren Wünschen: z.B. in den Bereichen Konzept- und Zielgruppenberatung, Referentenakquisition, Marketing, Sponsoring und Ausstellung, Veranstaltungslogistik und bei der Betreuung vor Ort. Bitte nehmen Sie für weitere unverbindliche Informationen Kontakt mit uns auf.

Peter Altes (Leiter Managed Events)

Telefon: 02 11/96 86-37 50

Fax: 02 11/96 86-47 50

E-Mail: peter.altes@euroforum.com

WIR ÜBER UNS

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

[Kenn-Nummer]

EUROFORUM-KONFERENZ

Online-Vertrieb in Banken und Versicherungen

12. und 13. März 2008, Hilton Düsseldorf

Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf, Telefon: 02 11 / 43 77-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 12. und 13. März 2008 in Düsseldorf teil**
zum Preis von € 1.849,- zzgl. MwSt. p.P.

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. MwSt.
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.

- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen**.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

[P1102642M012]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken beträgt € 1.849,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

IHRE DATEN. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

IHRE ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL. Herzlich willkommen in der Metropole am Rhein! Das **Hilton Düsseldorf** liegt zwischen Kennedydamm und Rhein, in unmittelbarer Nähe des Messegeländes, der Altstadt und der Innenstadt. Es erwarten Sie 12 Etagen mit 375 neu renovierten, hellen Gästezimmern und Suiten sowie Executive Floors und Business Floors. Individuell regulierbare Klimaanlage, Radio, Sat-Fernseher, Internetzugang via Modem, WLAN, Minibar und Bügeleisen sowie 24-Stunden-Zimmer- und Wäscheservice runden die Ausstattung ab und bieten den Gästen den gewünschten Komfort. Das Restaurant mit Sommergarten, die Bar und der Fitnessbereich laden zum Entspannen und Wohlfühlen ein. Besuchen Sie das Hilton Düsseldorf und lassen Sie sich am ersten Abend Ihrer Veranstaltung zu einem Glas Sekt einladen!

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/9686-4040

telefonisch: +49 (0)2 11/9686-3468 [Julia Hörnes]

Zentrale: +49 (0)2 11/9686-3000

schriftlich: EUROFORUM Deutschland GmbH
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com

im Internet: www.euroforum.de/p1102642