



## Seminar: Internet-Vertrieb in Banken & Sparkassen

16. Juni 2010  
Hansa Apart-Hotel  
Regensburg

Immer mehr Kunden erledigen ihre Bankgeschäfte über den Vertriebskanal Internet. Derzeit nutzen ca. 55 Prozent aller deutschen Internet-Benutzer dieses Medium zur Führung ihres Bankkontos, also ca. 22 Mio. Kunden. Umfragen zufolge besuchen 62 Prozent dieser Online-Bankkunden den entsprechenden Bereich der Banken-Webseiten täglich oder mehrmals pro Woche, was die hohe Kontaktfrequenz in diesem Vertriebskanal verdeutlicht.

Ein Großteil dieser Kunden führt nicht nur Transaktionen im Rahmen der Kontoführung durch, sondern informiert sich im Vorfeld des Produkterwerbs über diesen Kanal oder ist gar bereit, Bankprodukte online abzuschließen. Der ibi Seminar „Internet-Vertrieb“ zeigt Ihnen, wie Sie sich dem hier herrschenden Wettbewerb erfolgreich stellen und Ihre Bank-Produkte und -Dienstleistungen online noch besser verkaufen.

Wir freuen uns auf einen angeregten Dialog mit Ihnen!

### Das Tagesprogramm:

**10.00 Begrüßung und Vorstellungsrunde**

**10.30 Erfolgsfaktoren, Status quo und Best Practices im Internet-Vertrieb der Banken & Sparkassen**

- Erfolgsfaktoren einer vertriebsstarken Banken-Website
- Status quo der Web-Auftritte von Banken & Sparkassen

**11.15 Kaffeepause**

**11.45 Beratungsqualität im Web – Teil 1**

- Die erfolgreiche Benutzeranregung
- Diskussion: Wie werberisch sollte ein Internet-Auftritt sein?
- Die Toolqualität in virtuellen Beratungsprozessen – die Phase der Evaluation

**13.00 Mittagessen**

**14.15 Beratungsqualität im Web – Teil 2**

- Die Kaufphase: Überleitung in die Filiale oder Online-Abschluss?
- After Sales: Möglichkeiten und Potenziale des Cross Selling

**15.15 Kaffeepause**

**15.30 Gastvortrag Herr Michael Nadler, Director Sales, Zieltraffic AG, München**

- Differenzierte User-Ansprache in Abhängigkeit der Traffic-Kanäle:
  - Direkte Website Besucher
  - Externe Vertriebskanäle (z. B. Suchmaschine und Affiliate)
  - Social Media
- Diskussion

**ca. 16.15 Ende des Seminars**

**Ihre Referentin: Anja Peters, Projektleiterin ibi Website Rating**

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



research  
an der Universität Regensburg

**Antwortcoupon**

**Ja, ich nehme verbindlich an dem ibi-Seminar „Internet-Vertrieb“ am 16.06.2010 im Hansa Apart-Hotel in Regensburg teil. Die Veranstaltung ist für ibi-Partner kostenfrei.**

Herr  Frau \_\_\_\_\_

Name / Vorname

\_\_\_\_\_  
Firma

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

\_\_\_\_\_  
Straße / Hausnummer oder Postfach

\_\_\_\_\_  
Land / PLZ / Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon / Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

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

Die Teilnahmegebühr beträgt 495,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.), sie beinhaltet die Tagungsunterlagen, Getränke sowie Mittagessen. Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen die Rechnung und eine Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort.

Stornierung / Rücktritt: Bei Stornierung der Anmeldung bis 10 Tage vor dem Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Danach erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.). Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Ersatzteilnehmer können zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

**Für Fragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:**

ibi research an der Universität Regensburg

Frau Andrea Rosenlehner

Regerstr. 4

93053 Regensburg

Tel.: 0941/943-1921

Fax: 0941/943-1888

E-Mail: andrea.rosenlehner@ibi.de

www: www.ibi.de