



Heute schon die Vertriebsbank 2025 gestalten und ausrichten

Buchungsnummer  
**ST0222-081**

Diese Veranstaltung richtet sich an:  
**VorständInnen und Führungskräfte**

Wie kann die Vertriebsbank ihre Wettbewerbsfähigkeit behalten oder ausbauen? Antworten auf diese Frage erhalten Sie in unserem Workshop. Diskutieren Sie mit den TeilnehmerInnen, wie die Filiale der Zukunft aussehen wird und erfahren Sie, welche

# mittelfristigen Trends aus Demografie, KundInnenverhalten und technischen Entwicklungen Ihre Bank beeinflussen werden.

Veranstaltungsart

**Seminar**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**07.03.2022 - 08.03.2022**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.650,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Die Vertriebsbank unterliegt in naher und mittlerer Zukunft einem rasanten Wandel. Es können bereits jetzt einige Megatrends ausgemacht werden, die auf die Marktentwicklungen von außen wirken und teils operativen und strategischen Anpassungsbedarf nach sich ziehen, wie u.a.:

- Historisch niedriges Zinsniveau
- Alternierende Kundenmengen
- Verändertes Kaufverhalten der KundInnen und deren Nutzung der digitalen Zugangswege
- Sich verändernde Altersstrukturen und daraus resultierende Bedarfssituationen an Dienstleistungen
- Druck von neuen Marktteilnehmern auf originäre Bankerträge
- Schnelle technologieinduzierte Veränderungen und Innovationskraft aus Verbundprojekten (Digitalisierung)

Aber auch im Innenverhältnis stehen den Banken einige Herausforderungen bevor:

- Veränderung der Beratungsprozesse
- Anforderungen an BeraterInnen-Kompetenzen
- Sich verlagernde Ertragspotenziale
- Starre Kostenstrukturen

## **Inhalte**

- Vorstellung der mittelfristigen Trends aus Demografie, Kundenverhalten und technischen Entwicklungen
- Gemeinsame Bewertung dieser Tendenzen hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Vertriebsbank
- Anpassung des Geschäftsmodells der Vertriebsbank und die damit verbundenen Konsequenzen
- Vorstellung und Diskussion der „Filiale der Zukunft“
- Auswirkungen einer konsequenten Ausrichtung am KundInnenbedarf und die daraus entstehenden Anforderungen an Produkte, Dienstleistungen, Vertriebssteuerung und Personal
- Die klassische Kundensegmentierung auf dem Prüfstand vor dem Hintergrund potenzialorientierter Vertriebssteuerung
- Cross-Channel: Die Verknüpfung und die Wertigkeit einzelner Vertriebskanäle
- Transformation "Der Weg"e Zukunft"

## **Nutzen**

- Sie lernen die entscheidenden Trends und deren Wirkung auf die Vertriebsbank kennen.
- Sie können die Bedeutung dieser Entwicklungen für Ihr Haus bewerten und unmittelbare Handlungsfelder und Maßnahmen ableiten.
- Sie erkennen mögliche Gestaltungsoptionen der Vertriebsbank von morgen, "n individuelles Zielbild für Ihre Bank konkretisieren"önnen.
- Sie haben die Möglichkeit, mit Ihren Kollegen über mögliche Zukunftsszenarien der Vertriebsbank"skutieren.

## **Dozenten**

Jens Gerke, Fiducia & GAD IT AG

Roland Reckert, Fiducia & GAD IT AG