



## **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 Bedarfsituationen 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 die 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 in die 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, um ein individuelles Zielbild für Ihre Bank konkretisieren zu können.

- Sie haben die Möglichkeit, mit Ihren Kollegen über mögliche Zukunftsszenarien der Vertriebsbank zu diskutieren.

## **Dozenten**

Jens Gerke, Fiducia & GAD IT AG

Roland Reckert, Fiducia & GAD IT AG