

13. Norddeutscher Bankentag „Kreditwirtschaftliche Vertriebsstrategien“

Mittwoch, 12. Juni 2013

Programm

| | |
|--------------------------|---|
| 9.20 Uhr | Begrüßung durch den Tagungsleiter, Prof. Dr. Ulf G. Baxmann |
| 9.30 – 10.30 Uhr | <i>Chancen und Risiken des Online-Vertriebs von Banken</i> Prof. Dr. Bernd Skiera , Lehrstuhl für Electronic Commerce, Schwerpunkt Marketing, Goethe-Universität, Frankfurt am Main |
| 11.00 – 12.00 Uhr | <i>Produkt- und kundenbezogene Optimierung der Vertriebswegpolitik</i> Jürgen Wache , Vorstandssprecher der Hannoverschen Volksbank eG, Hannover |
| 12.00 – 13.00 Uhr | <i>Aktuelle Trends in der Vertriebssteuerung von Banken</i> Dr. Ingo Kipker , Partner, Horváth & Partners Management Consultants, Düsseldorf |
| 14.30 – 15.30 Uhr | <i>Entwicklung und Vertrieb von Bankleistungen für mittelständische Firmenkunden</i> Uwe Borges , Vorsitzender der Geschäftsleitung Mittelstandsbank Nord der Commerzbank AG, Hamburg |
| 16.00 – 17.00 Uhr | <i>Basel III – Es lebe die Kunden-(Vertriebs-)Sparkasse</i> Thomas Piehl , Markt- und Handelsvorstand der Sparkasse Lüneburg, stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Lüneburg |
| 17.00 Uhr | Schlusswort des Mitveranstalters, Prof. Dr. Heinrich Degenhart , Professur für Finanzierung und Finanzwirtschaft, Leuphana Universität Lüneburg |
| 17.15 Uhr | Ausklang |

Veranstaltungsort: Universität Lüneburg, Scharnhorststr. 1, Campus - Hörsaal 1

Die Veranstaltung richtet sich an Bankführungskräfte und -wissenschaftler. Weitere Informationen (u.a. zu den Anmeldemodalitäten) erhalten Sie vom Sekretariat des Bankseminars Lüneburg, Scharnhorststr. 1, 21335 Lüneburg, Tel.: (04131) 677-2161, Fax: (04131) 677-2169.

Internetseiten: www.norddeutscher-bankentag.de oder <http://www.leuphana.de/institute/ibfr.html>