

Veranstaltungsort: Austria Trend Hotel Schloss Wilhelminenberg, A 1160 Wien, Savoyenstraße 2

*Das im Neo-Empire-Stil errichtete Hotel Schloss bietet ein einzigartiges Ambiente, eine herrliche Aussicht über Wien, einen attraktiven Veranstaltungsraum und moderne Zimmer (4****).*

Anreiseplan: <http://www.austria-trend.at/wiw>. Kostenlose Parkplätze vor dem Hotel!

Zimmerreservierung: Diese nehmen Sie bitte selbst vor. Bis zum 29.1.2010 steht ein Kontingent an Zimmern für Sie auf Abruf bereit. Kennwort: Banken-Kongress. Preis EZ: EUR 130,- (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet pro Nacht) Preis DZ: EUR 150,- (inkl. MwSt. und inkl. Frühstücksbuffet pro Nacht)

Anmeldung: Telefon: ++43 - 1 - 485 85 03 - 555, Fax: ++43 - 1 - 485 48 76
E-Mail: reservierung.schloss.wilhelminenberg@austria-trend.at

Kongressgebühr: EUR 990,- zzgl. 20 % gesetzliche Mehrwertsteuer

Sonderangebot

SONDERANGEBOT: „ZWEI KOMMEN – NUR EINER BEZAHLT!“
(= die 2. Person nimmt GRATIS teil)

ANMELDUNG KONGRESS FREIE BERUFE 15.-16.3.2010

Wolfgang Ronzal Seminare und Kongresse, 1140 Wien
Tel + Fax: +43/1/985 31 45, E-Mail: wolfgang@ronzal.at

1. Person:

Vor- und Nachname _____
Funktion/Abteilung _____
Bank _____
PLZ/Ort/Straße: _____

2. Person:

Vor- und Nachname _____
Funktion/Abteilung _____

Teilnahme am Abendprogramm 15.3.2010:

ja Personen nein

Bestätigung der Anmeldung an: Name/Adresse/Telefon/E-Mail: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Heinz M. Ablor

Heinz M. Ablor ist seit 2008 Vorstandsmitglied in der Bank für Ärzte und Freie Berufe AG („die ärztbank“) und verantwortet den Marktbereich in der österreichischen Landesbank mit Hauptsitz in Wien. Zuvor war er 10 Jahre bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank Düsseldorf in der erweiterten Geschäftsleitung Vertrieb u.a. als Generalbevollmächtigter für die Bereiche Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Strategie verantwortlich.

Dieter Barz

Dieter Barz ist selbständiger Unternehmensberater für Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien. Als langjähriger leitender Mitgesellschafter einer Steuerberatungsgesellschaft und ehemaliger Chefberater bei DATEV eG (Nürnberg) verfügt er über eine mehr als 35-jährige Praxis-Erfahrung. Seine exzellenten Branchen-Kenntnisse vermittelte er in bislang über 900 Seminaren und Vorträgen mit mehr als 30.000 Teilnehmern im In- und Ausland.

Mag. Dr. Peter Bosek

Mag. Dr. Peter Bosek absolvierte das Jus-Studium in Wien und war danach als Universitätsassistent im Bereich des öffentlichen Rechts tätig. 1996 folgte sein Wechsel zur Erste Bank. Seit 1.7.07 ist er Mitglied des Vorstands EBOe. In sein Verantwortungsbereich fallen das Retailgeschäft, das Private Banking, die Wohnbaufinanzierung und das Produkt- und Channelmanagement. Weiter ist Dr. Bosek Aufsichtsratsvorsitzender der s Bausparkasse und s Wohnbaubank.

Dipl.-Kfm. Ralph Döller, CEP

Dipl.-Kfm. Ralph Döller lernte Bankkaufmann und ist nun Inhaber des Instituts für Unternehmensberatung. Er ist spezialisiert auf die Beratung von Automobil-Händlern sowie als Certified Estate Planner auf die branchenübergreifende Unternehmensnachfolge-Beratung („Estate Planning“). In beiden Bereichen arbeitet er im Netzwerk mit anderen Freiberuflern – insbesondere Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern – sowie Banken.

Thomas Grunwald

Thomas Grunwald ist Referent beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband in Berlin und beschäftigt sich in der Abteilung Marktstrategie mit vertriebsstrategischen Fragestellungen im Firmenkundengeschäft der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe. Er ist Projektleiter verschiedener bundesweiter Vertriebsprojekte. Unter seiner Federführung entstanden die Sparkassen-Finanzkonzepte für Firmenkunden und Geschäftskunden, sowie die Vertriebskonzeption Freie Berufe.

Dipl.Vw. Matthias Hirschbolz

Matthias Hirschbolz ist Leiter des Ärzte FinanzCenters der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau. Nach dem Studium der Volkswirtschaft begann er seine berufliche Laufbahn bei der WestLB in Düsseldorf, Münster und New York. Es folgte der Wechsel zur Sparkasse Freiburg. Im Jahre 1998 wurde ihm der Aufbau der Ärztegruppe übertragen. Seit 2001 ist er als stv. Abteilungsleiter auch für den Bereich Individualkunden zuständig.

Rudolf Jäger

Rudolf Jäger ist Dipl. Bankbetriebswirt und Generalbevollmächtigter der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Er absolvierte das Genossenschaftliche Bankführungsseminar der Akademie Deutscher Genossenschaften und hat mehr als 40 Jahre Berufserfahrung in leitenden Funktionen. Dazu gehören die Leitung einer Kreditabteilung und die Assistenz des Vorstandsvorsitzenden. Nach der Betreuung von Firmenkunden übernahm er die Leitung des neuen Freiberufler-Zentrums.

Dr. Peter Klenk

Dr. Peter Klenk leitet bei Prof. Homburg & Partner als Partner das Kompetenzzentrum Financial Services. Seine Spezialgebiete sind Preismanagement, Kundenloyalitätsmanagement, Kundensegmentierung sowie Vertriebsmanagement. Prof. Homburg & Partner mit Sitz in Mannheim, München und Boston ist laut WirtschaftsMagazin Capital (Juni 2009) im Beratungsmarkt mit großem Abstand „Hidden Champion“ im Bereich Marketing und Vertrieb.

Dipl.-Kfm. Holger Nentwig, CEP

Holger Nentwig, GFMS Nentwig GmbH + Co. KG ist certified Estate Planner und seit 25 Jahren im Bereich Vermögensaufbau, -sicherung und -nachfolge tätig. Er gehört zu den wenigen Beratern in Deutschland, die Estate Planning und Financial Planning auf Honorarbasis anbieten. Seine Kunden sind Besserverdienende, vermögende Personen und Familien. Seine Netzwerkpartner und Multiplikatoren sind Steuerberater, Rechtsanwälte und Banker.

Herbert Nitz

Herbert Nitz ist seit 1990 bei der Hypo Landesbank Vorarlberg. Er zeichnet als Bereichsleiter verantwortlich für den Vertrieb Privatkunden, inklusive Freiberufler und Private Banking. Vorher war er bei einer großen Regionalbank als Filialleiter tätig. Neben einer soliden Ausbildung hat er das Bankgeschäft von der Pike auf gelernt. Die Hypo Landesbank Vorarlberg zählt zu den ertragsstärksten Banken in Österreich.

FREIE BERUFE – EINE LUKRATIVE ZIELGRUPPE!


**Fachkongress Freie Berufe
vom 15.–16. März 2010 in Wien
Hotel Schloss Wilhelminenberg**



„ZWEI KOMMEN –
NUR EINER BEZAHLT!“

BONUS-Programm:
Machen Sie aus Ihrem Vertrieb eine Verkaufsorganisation

Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Anton Schmoll

Veranstalter:
 Wolfgang Ronzal

ANMELDUNG

DIE EXPERTEN

FACHKONGRESS

KUNDENGRUPPE FREIE BERUFE FÜR BANKEN WIEDER IM FOKUS

Viele Banken haben Freiberufler jahrelang gleichsam als „Anhängsel“ im Kundenstock mitgeführt – einmal wurden sie bei den Vermögenden Privatkunden betreut, ein anderes Mal bei den Firmenkunden. „Richtig zuständig“ war niemand.

Die Freien Berufe sind heute ein wachsendes Marktsegment in der Wirtschaft und daher für die Banken eine lukrative Zielgruppe. Werden sie umfassend betreut, bietet sich hier ein äußerst ertragreiches Geschäftsfeld.

Freiberufler bilden allerdings eine heterogene Zielgruppe, die hohe Anforderungen an ihre Bank stellt. Erforderlich sind daher ein eigenes Zielgruppenmarketing für die verschiedenen Berufsgruppen und eine spezielle Vertriebskonzeption. Dieser Kongress gibt erstmals einen Überblick über länder- und sektorübergreifende Lösungsansätze für eine ertragsorientierte Betreuung der Freien Berufe.

Fachliche Leitung und Moderation des Kongresses

Prof. Dr. Anton Schmoll

Anton Schmoll verfügt über 30 Jahre Bankpraxis im Zielgruppen- und Kreditmanagement für mittelständische Firmenkunden in der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG Wien. Seit 1986 ist er Geschäftsführer des Kreditvereins der Erste Bank. Er ist an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwirtschaft „Fachbereichsleiter für das Firmenkundengeschäft“, sowie Dozent an mehreren Fachakademien in Österreich, Deutschland und Südtirol. Darüber hinaus ist er Autor zahlreicher Bücher und Fachbeiträge in in- und ausländischen Zeitschriften und gefragter Redner bei Kongressen.

Internationale Trainer und Berater

Walter Zimmermann / www.walterzimmermann.de

Walter Zimmermann ist Buchautor, Hochschuldozent und gefragter Experte für Effizienz im Business. Mehr neue Kunden – bessere Erträge pro Kunde, das ist seine Prämisse. Er zeigt auf, wie aus vorhandenen Ressourcen bessere Resultate erzielt werden. Er ist ein absoluter Praktiker der sich bereits mit 21 Jahren selbstständig machte und dabei nach und nach internationale Geschäftsstellen und Vertriebsbüros aufbaute. Zu seinen Kunden zählen BMW, Sparkassen, Nürnberger Versicherung, Henkel AG, Raiffeisenbanken, Lufthansa, Postbank, Samsung, Gothaer Versicherung usw.

Veranstalter

Wolfgang Ronzal / www.ronzal.at

Wolfgang Ronzal war über 30 Jahre in leitenden Funktionen bei der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG Wien tätig, u.a. als Filialleiter, Marktbereichsleiter sowie zuletzt als Direktor für den Filialvertrieb Wien. Seit 1998 selbstständige Tätigkeit als Trainer und Berater sowie als Veranstalter von Seminaren und Kongressen für Banken. Er ist Experte und Buchautor zu den Themen „Servicequalität und Kundenbindung“, „Mitarbeiterführung und Motivation“, sowie „Vertriebssteuerung und Verkaufsförderung“. Er zählt zu den TOP-Speakern im deutschsprachigen Raum.

1. TAG, 15. MÄRZ 2010

09.00 – 10.30 **Machen Sie aus Ihrem Vertrieb eine Verkaufsorganisation**
Wolfgang Ronzal, ehem. Direktor Filialvertrieb Wien, Erste Bank

11.00 – 11.15 **Offizielle Kongresseröffnung**
Prof. Dr. Anton Schmoll, Geschäftsführer Kreditverein Erste Bank

11.15 – 12.00 **Betreuungskonzeption für Freie Berufe**

- Betreuung, organisatorische Ansiedlung und Beratungsansatz
- Zielgruppenkonzept für unterschiedliche Bankgrößen
- Besondere Produkt- und Serviceleistungen

Thomas Grunwald, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin

12.15 – 13.00 **Die Vertriebsstrategie für Freiberufler-Kunden**

- Segmentierung und Potenzialanalyse
- Die Betreuungskonzeption
- Angebotspalette und Vertriebsaktivitäten

Herbert Nitz, Leiter Vertrieb Privatkunden HYPO Landesbank Vorarlberg

13.00 – 14.00 **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 – 14.45 **Estate und Financial Planning für Freiberufler**

- Ganzheitliche Beratung – mehr als ein Lippenbekenntnis
- Ist ganzheitliche Beratung wirtschaftlich tragbar?
- Im Netzwerk mit Rechtsanwälten, Notaren und Steuerberatern zum Erfolg

*Dipl.-Kfm. Ralph Döller CEP, GF Institut für Unternehmensberatung
Dipl.-Kfm. Holger Nentwig, CEP, GFMS Nentwig GmbH + Co. KG*

15.00 – 15.45 **Strategisches Pricing im Segment „Heilberufe“**

- Rahmenbedingungen und Subsegmente
- Ausgewählte Erfolgsfaktoren im Pricing: Preismodelle und Mehrwertleistungen
- Erfolgsbeispiele von Berufsgruppen-Banken

*Heinz Abler, Vorstand Die Ärztebank Wien
Dr. Peter Klenk, Partner Prof. Homburg u. Partner Mannheim/München*

15.45 – 16.15 **Kaffeepause**

16.15 – 17.00 **Steuerberater als Partner gewinnen**

- StB-Berufsbild und Strukturmerkmale typischer Kanzleien
- Typische Barrieren und Fehler im Umgang mit der Zielgruppe
- Von der Kundenbeziehung zum Kooperationspartner

Dieter Barz, Unternehmensberater für Steuerberater-, Wirtschaftsprüfer- und Rechtsanwalts-Kanzleien

17.15 – 18.15 **Mehr Erfolg bei gleichem Aufwand – eine Frage der Effizienz**

- So erreichen Sie mehr Ertrag pro Kunde
- Warum Effizienz in der Bank wettbewerbsentscheidend ist
- So steigern Sie die Effizienz im Bankvertrieb

Walter Zimmermann, Spezialist für persönliche Effizienz

ab 19.00 **Informeller Erfahrungsaustausch** im Bergbauernhof Villa Aurora



2. TAG, 16. MÄRZ 2010

09.00–09.45 **Konsequentes Zielgruppenbanking – Erfolgsfaktor bei Freien Berufen**

- Zielgruppenmarketing nach Berufsgruppen
- Spezifische Bedürfnisse und Erwartungen an die Bank
- Zielgruppenorientierte Produktgestaltung

Dr. Peter Bosek, Vorstand Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG

09.45–10.15 **Kaffeepause**

10.15–11.00 **Freie Berufe – eine lukrative Zielgruppe**

- Das Freiberufler-Zentrum als eigene Betreuungseinheit
- Vor Ort und nah beim Kunden
- Zielgruppenorientierte Kundenveranstaltungen

Rudolf Jäger, Leiter Freiberufler-Zentrum Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

11.15–12.00 **Ärztbetreuung – eine lohnende Vertriebsstrategie?**

- Gesundheitsbranche: Wachstumsmotor der Zukunft?
- Spezielle Dienstleistungen und Produkte für Mediziner

*Aktive Einbindung von Netzwerkpartnern bei der Betreuung
Dipl.-VW Matthias Hirschbolz, Leiter S-ÄrzteFinanzCenter Sparkasse Freiburg*

12.00 **Ende des Kongresses / Gemeinsames Mittagessen**



Kooperationspartner:



• Verlag MANZ, www.manz.at



• Finanz-Marketing Verband Österreich www.fmv.or.at



• BANKINGCLUB, www.bankingclub.de – Die Online-Plattform für Banker



• Bankmagazin, www.bankmagazin.de – für Führungskräfte der Finanzwirtschaft



• Bestbanking, www.bestbanking.at – Fachmagazin für das österreichische Bankenmanagement

DER INHALT

TAGUNGSPROGRAMM