

Baufinanzierung 2014

Zwischen digitaler Revolution und persönlicher Beratung



Christoph Bauer,
Simon-Kucher &
Partners



Holm Diez,
Sparkasse Bremen



Jens Fehlhauer,
GENOSPACE



Kurt Gerlach,
Volksbank Düsseldorf
Neuss



Eva Grunwald,
Deutsche Bank PCK



Jana Heeg-Rupprecht,
Planethome



Isold Heemstra,
ING-DiBa



Karsten John,
CfK



Dr. Dominik P. Matyka,
plista



Jens Quadbeck,
google



Tim Rooney,
Genworth



Dr. Philipp Tilleßen,
KIW



Jörg Utecht,
Interhyp



Volker van Kaick,
Hanseatic Bank



TED-Umfragen –
Wissen, was die Branche bewegt!

Voten Sie aktiv zu aktuellen Fragen
der Baufinanzierung

ERFOLGSSTRATEGIEN & IMPULSE FÜR DEN WETTBEWERB UM KUNDEN UND MARGEN

- Vergleichs- und Vertriebsplattformen:
So nutzen Sie Kooperationen gewinnbringend
- Entscheidet allein der Zins? Ertragsstrategien statt ruinöser Preiskampf
- Online & Offline: Die Customer Journey beim Abschluss
von Baufinanzierungen
- Baufinanzierung mobil abschließen: Megatrends 3.0

Unter Vorsitz von:



Christoph Pape,
Christoph Pape &
Partner

MITTWOCH, 2. APRIL 2014

9.00 – 9.30

Begrüßung mit Kaffee und Tee, Check-In und Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 – 9.45

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden




Christoph Pape, Persönlich haftender Gesellschafter,
Christoph Pape & Partner

TED-Umfrage:

Wie lange wird die positive Immobiliennachfrage noch andauern?

Mit freundlicher Unterstützung von

Genworth 

Marktentwicklung, Regulierung & Digitalisierung

9.45 – 10.30

Baufinanzierungen 2014 – Zwischen digitaler Revolution und persönlicher Beratung

- Die Erwartungen der Kunden heute
- Wie verändern die digitalen Medien die Ansprüche der Kunden?
- Welche Chancen hat der Vertrieb in den Filialen in Zukunft?
- Welche Entwicklungen sind für die Zukunft absehbar?



Karsten John, Leiter Marktforschung,
Abteilung Finanzmarktforschung, GfK SE

10.30 – 11.00

Nachhaltiges Wachstum in der Baufinanzierung

- Marktentwicklung und -ausblick Baufinanzierung
- Neue Herausforderungen
- Regulatorik
- Kundenverhalten
- Vertriebskanäle
- Ganzheitliche Beratung als Win-Win für Kunde und Bank
- Innovationen für nachhaltiges Wachstum



Eva Grunwald, Leiterin Baufinanzierung Deutschland,
Deutsche Bank PGK AG

11.00 – 11.15

Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit!

11.15 – 11.45 Networking-Pause mit Kaffee und Tee

Wie wird sich der Markt der Erstkäufer in den folgenden Jahren entwickeln?

11.45 – 12.15

Der Wandel in der Immobilienfinanzierung aus Sicht des Marktes, der regulatorischen Anforderungen und der ING-DiBa AG

- Die aktuellen Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt

- Marktveränderungen durch die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie
- Die Bedeutung dieser Veränderungen für das Immobilienfinanzierungsgeschäft der ING-DiBa AG



Isold Heemstra, Bereichsleiter Vertrieb
Immobilienfinanzierung, ING-DiBa AG

12.15 – 12.45

Baufinanzierung 2014: Plattformstrategien, Online-Baufinanzierung und Co. im Realitätscheck

- Was Kunden wirklich erwarten
- Was Plattformen und Vertriebe leisten können
- Was die Beratung der Zukunft bringen könnte



Jörg Utecht, Mitglied des Vorstandes,
Interhyp AG

12.45 – 13.15

Diskutieren Sie mit!

Persönlich, per Plattform, mobil:

Wie sieht die Vertriebsstrategie der Zukunft aus?

Referenten des Vormittags

13.15 – 14.30 Gemeinsames Mittagessen

Wie wird sich der Eigenkapitalanteil des Erstkäufers im Rahmen einer Baufinanzierung in den nächsten 3 Jahren entwickeln?

Produkte, Pricing & Vertrieb

14.30 – 15.00

Integriertes Preis-, Produkt- und Vertriebsmanagement: Systemgeschäft für die Bank der Zukunft

- Lernen von den Besten
- Innovatives Systemgeschäft: Wie baut man es auf?
- Innovatives Systemgeschäft: Wie macht man es?



Christoph Bauer, Director, Simon-Kucher &
Partners Strategy and Marketing Consultants

15.00 – 15.30

Ventillösungen in der Immobilienfinanzierung

- Risiken in der privaten Baufinanzierung: Bonität, Vermittler, Beleihungsgrenzen
- Bepreisungsfaktoren und cut-offs
- Make or Buy bei Schwellenhaushalten und hohen Beleihungsausläufen



Volker van Kaick, Bereichsleiter Nord,
Hanseatic Bank

15.30 – 16.00

Optimierungspotentiale für Kreditgeber

- Cross selling
- Kundenbindung

- Minimierung der Risikokosten
- Steigerung der Margen



Tim Rooney, Country Manager,
Genworth Financial Mortgage Insurance



Welche Maßnahmen erwarten Sie seitens der neuen Bundesregierung im Hinblick auf die Baufinanzierung im hochauslaufenden Segment?



16.00 – 16.15
Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit!

16.15 – 16.45 Networking-Pause mit Kaffee und Tee



Welche Auswirkungen erwarten Sie von Basel III bzw. Solvency II?

16.45 – 17.15

**Erfolgsstrategien in der Immobilienfinanzierung
Das Dreisäulenmodell der Volksbank Düsseldorf Neuss eG**



Kurt Gerlach, Direktor Immobilienfinanzierung,
Volksbank Düsseldorf Neuss eG

17.15 – 17.45

Intelligente Lösungen für Vertriebe

Die optimale Balance zwischen standardisiertem Vertriebsprozess und individueller Kundenansprache



Jana Heeg-Rupprecht, Leiterin Vertrieb
Bankenkooperationen und Finanzvertriebe, Planethome AG



17.45 – 18.15
**Diskutieren Sie mit!
Entscheidet allein der Zins?
Ertragsstrategien statt ruinöser Preiskampf**

Referenten des Nachmittags



Kann eine Hypothekenausfallversicherung als Eigenkapitalersatz zur Sicherung oder Steigerung Ihres Kreditgeschäftes beitragen?

18.15 Ende des ersten Konferenztages

18.30

**BRAUEREIFÜHRUNG:
Gelegenheit zu Networking und Perspektivwechsel**



Woher hat das Altbier seine dunkle Farbe? Und warum heißt das Altbier eigentlich „Altbier“? Bei einer Brauereiführung haben Sie die Gelegenheit, über den Tellerrand zu schauen und hinter die Kulissen der ältesten Haus-

brauerei Düsseldorf zu schauen. Erfahrene Brauer weihen Sie in die Kunst des Bierbrauens ein. Im Anschluss daran lassen wir den Abend in der Gaststube ausklingen. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Perspektivwechsel – vertiefen Sie in entspannter Atmosphäre die Gespräche des Tages und knüpfen Sie neue Kontakte.

DONNERSTAG, 3. APRIL 2014

8.30 – 9.00 Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

Begrüßung zum zweiten Konferenztage, Präsentation der Ergebnisse der TED-Umfragen

Christoph Pape

Neue Wege der Kundenbindung und -gewinnung

9.15 – 9.45

Neukundengewinnung im Internet und mit Vermittlern in einem einheitlichen Vertriebsprozess

- Unterschiedliche Vertriebskanäle = unterschiedliche Vertriebsprozesse? – Das muss nicht sein!
- Wie kann ich als Regionalbank meine gut positionierte Offlinemarkte zur Neukundengewinnung auch sinnvoll online nutzen?
- Wie kann ich als Regionalbank vom Kundentrend sich bei Vermittlern beraten zu lassen profitieren?



Jens Fehlauer, Geschäftsführer,
GENOPACE GmbH

9.45 – 10.15

Wertschöpfungskette Immobiliengeschäft – warum die Baufinanzierung allein die Kundenbindung nicht stärkt

- Der Wertschöpfungsprozess Immobilienfinanzierung aus Kundensicht
- Lösungsvorschläge und Best Practice Beispiele



Holm Diez, Direktor des Immobiliencenters,
Sparkasse Bremen AG

„Der säulenübergreifende Blick über die Bankenkundschaft bietet sehr interessante Eindrücke!“

Holger Leutz, L-Bank

„Sehr gut sehr gut“

Florian Pfaffinger,

10.15 – 10.45

Bankdurchleitung online 2.0

- Modernisierung des Förderkredits
- Zukunftsfähige Vertriebswege in der Bankdurchleitung
- Konsequente Ausrichtung am Kundenverhalten
- Effizienzsteigerung durch automatisierte Prüftools



Dr. Philipp Tilleßen, Direktor Vertriebsmanagement,
KfW Bankengruppe



10.45 – 11.00

Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit!

11.00 – 11.30 Networking-Pause mit Kaffee und Tee

Megatrends im Vertrieb

11.30 – 12.00

Megatrends an der Schnittstelle zwischen Online und Offline

- Online + Offline = No-line
- Die Customer Journey beim Abschluss von Baufinanzierungen



Jens Quadbeck, Industry Head Finance,
google Deutschland GmbH

12.00 – 12.30

Online als Vertriebskanal für Finanz- & Versicherungsprodukte

Schlüssel zum Erfolg:

- Orientierung am Kaufentscheidungsprozess der Zielgruppe
- Wahl geeigneter Kommunikationsmittel und -formate
- Branding & Performance



Dr. Dominik P. Matyka, Mitbegründer und Geschäftsführer,
plista GmbH



12.30 – 13.00

Abschlussdiskussion**Wird die Zukunft der Baufinanzierung im Netz entschieden?**

Die Referenten des Vormittags

13.00 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Ende der Konferenz

INFOLINE**+49 (0)2 11/96 86 – 34 28**

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Carola Bergmann
Senior-Konferenz-Managerin
carola.bergmann@euroforum.com

Organisation:

Yvonne Dederichs
Senior-Konferenz-Koordinatorin
yvonne.dederichs@euroforum.com

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Ihre Fragen zu Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppenanalyse sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes beantworten wir gerne.



Sebastian Bach, Sales Manager
Telefon: +49(0)2 11/96 86 – 37 32
E-Mail: sebastian.bach@euroforum.com

Pressestimmen

Für Baufinanzierer wird Luft dünner. Die Marge im Neugeschäft gerät unter Druck – Auslaufendes Geschäft lässt Gesamtspanne noch wachsen.

(Börsen-Zeitung, 11. Dezember 2013)

Gute Beratung zahlt sich aus

(Fokus Online, 27. November 2013)

EU-Gesetz: Mehr Schutz bei Immobilienkrediten

(FAZ, 10. Dezember 2013)



„Guter Austausch,
die fachliche Inhalte“

Hypoport AG

Baufinanzierung unter Druck: Ende des Booms in Sicht?

Der Druck auf das Baufinanzierungsgeschäft wächst: Preiswettbewerb, Konkurrenz aus dem Netz und sinkende Margen trüben die Erfolgsaussichten der Banken. Die Zeiten zweistelliger Zuwächse im Immobilienbereich scheinen der Vergangenheit anzugehören. Doch noch gibt es reichlich Ertragsmöglichkeiten, wenn nur die Strategie stimmt.

Machen Sie sich jetzt fit für den verschärften Wettbewerb!

Auf unserer Baufinanzierungs-Jahrestagung

- hören Sie die Erfolgsstrategien der führenden Marktplayer
- entwickeln Sie Ertragsstrategien gegen den ruinösen Preiskampf
- erfahren Sie, wie Sie Vergleichs- und Vertriebsplattformen gewinnbringend nutzen
- entdecken Sie die Megatrends im Vertrieb 3.0
- tauschen Sie sich mit Fachkollegen auf Augenhöhe aus

Sichern Sie sich noch heute Ihren Platz – damit Sie auch in Zukunft in der Baufinanzierung der erste Ansprechpartner sind!



Initiator der TED-Umfragen

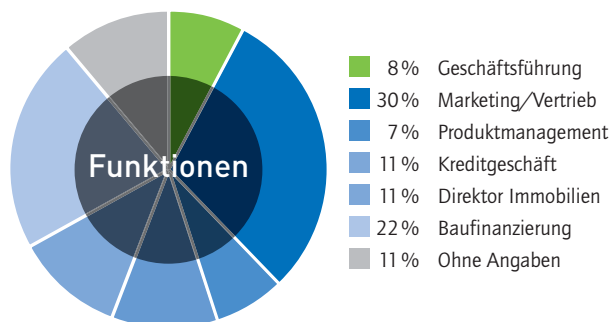
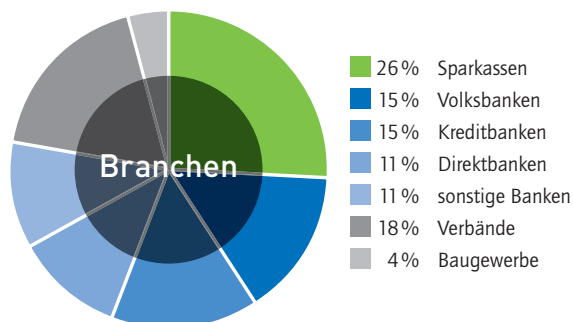
Genworth 

Die Hypothekenausfallversicherung von **Genworth Financial Mortgage Insurance** ist ein Instrument zur Risikominderung, das sowohl Darlehensgeber als auch Investoren vor Ausfällen infolge eintretender Zahlungsfähigkeit des Darlehensnehmers schützt, soweit die Erlöse aus dem Verkauf oder der Zwangsversteigerung den Ausfall nicht vollständig decken.

Genworth Financial Mortgage Insurance Ltd.

Martin-Behaim-Str. 22, 63263 Neu-Isenburg | www.genworth.de

Treffen Sie Entscheider aus Banken und Sparkassen:



TED-Umfragen – Wissen, was die Branche bewegt!

Voten Sie aktiv zu aktuellen Fragen der Baufinanzierung! Erfahren Sie in sekunden-schnelle, was die aktuellen Herausforderungen der Branche sind und wie Ihre Kollegen aktuelle Entwicklungen und Trends einschätzen.

Die TED-Umfragen werden präsentiert von Genworth.





Ihr persönlicher
Anmeldecode

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-3428 [Yvonne Dederichs]
im Internet: www.euroforum.de/baufinanzierung

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

2. und 3. April 2014, Hotel Nikko Düsseldorf

Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf, Telefon: 02 11/8 34-0

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hotel Nikko Düsseldorf herzlich zu einem Umtrunk ein.



8. EUROFORUM-JAHRESTAGUNG

Baufinanzierung 2014

Zwischen digitaler Revolution und persönlicher Beratung

2. und 3. April 2014, Hotel Nikko Düsseldorf



TED-Umfragen -
Wissen, was die Branche bewegt!

Voten Sie aktiv zu aktuellen Fragen
der Baufinanzierung



Christoph Bauer



Holm Diez



Jens Fehlhauer



Kurt Gerlach



Eva Grunwald



Jana Heeg-Rupprecht



Isold Heemstra



Karsten John



Dr. Dominik P. Matyka



Jens Quedbeck



Tim Rooney



Dr. Philipp Tilleßen



Jörg Utecht



Volker van Kaick



Christoph Pape



Jetzt schnell und
bequem online
anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106388

oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 2. und 3. April 2014 in Düsseldorf teil zum Preis von € 1.799,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106388M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr
Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein Zusendung per Fax: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	
Firma	
Anschrift	
Anmeldung erfolgt durch	
Position	
Datum, Unterschrift	



Beachten Sie auch unsere
Rabatte für Gruppenbuchungen!

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen! Und so profitieren Sie:
→ Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!