



Financial E-Business Solutions

# AGENDA

## prokonzept Fachtagung

---

20./21. August 2009



prokonzept GmbH  
Franz-Beer-Straße 111  
88250 Weingarten  
Germany

phone: +49 751 56 81 96 - 0  
fax: +49 751 56 81 96-20  
e-mail: [info@prokonzept.net](mailto:info@prokonzept.net)  
web: [www.prokonzept.net](http://www.prokonzept.net)

# AGENDA prokonzept Fachtagung

Donnerstag, 20. August 2009

12:00 Uhr	Meet & Greet
12:30 Uhr	<b>Baufinanzierung im Vermittlervertrieb</b>  Begrüßung und Einführung (Richard Schmid, prokonzept GmbH)  <b>Erfolgsfaktor Beratung</b> Kundennutzen und Provisionsoptimierung durch individuelle Konzepte (Dieter Pasch, Immobilien und Baufinanz Vermittlung - GmbH Pasch und Kruszona )  <b>Gegen den Trend</b> Die Vollfinanzierung im Jahr 2009 (Francesco Fedele, BF.direkt AG)
14:20 Uhr	Kaffeepause und Snacks
14:45 Uhr	<b>„finanzwelt“ Podiumsdiskussion</b> 2 Wege, 1 Ziel: Individualität oder Standardisierung Neue Märkte: Stellung der Regionalbanken Schnittstelle: Kommunikation Bank - Vermittler (Marcus Rex - Baugeld Spezialisten, Harald Feick - NIBC, Florian Neumeier - Prohyp, Josef Anthofer - Kreissparkasse München Starnberg, John Semler - ASG, Marc Oehme - finanzwelt)
16:15 Uhr	Kleiner Imbiss
16:45 Uhr	Check-in Hotel Altdorfer Hof oder Hotel Mövenpick
17:30 Uhr	Abholung vom Hotel / Busfahrt nach Kißlegg im Allgäu
18:30 Uhr	Große Ballonfahrt über das idyllische Allgäu mit mehreren Ballonen, anschließend Verleihung der Ballonfahreradelstitel
21:00 Uhr	<b>Nobility's Night in der BlackBox</b> Ausklang des Tages in entspannter Atmosphäre
ca. 24:00 Uhr	Ende der Veranstaltung

# AGENDA prokonzept Fachtagung

Freitag, 21. August 2009

- |               |  |
|---------------|--|
| 09:00 Uhr     | Come Together  |
| 09:45 Uhr     | <b>Bank und Zukunft 2009</b><br>Innovationsstrategien in turbulenten Zeiten<br>(Dr. Martin Engstler, Fraunhofer IAO)             |
| 10:30 Uhr     | Kaffeepause  |
| 10:45 Uhr     | <b>Successstory NIBC Direct</b><br>Kapitalbeschaffung im Privatkundenmarkt mittels Onlinevertrieb<br>(Harald Feick, NIBC Direct) |
| 11:15 Uhr     | <b>Chancen im Onlinemarkt richtig nutzen!</b><br>Strategien, häufigste Fehler, Kosten<br>(Michael Nadler, Zielftraffic AG)       |
| 11:45 Uhr     | <b>Schlüsselfaktor IT</b><br>Technische Anforderungen im Direktvertrieb<br>(Klaus Denzler, prokonzept GmbH)                      |
|               | Schlusswort  |
| ca. 12:30 Uhr | Ende der Veranstaltung<br>Anschließend Möglichkeit eines gemeinsamen Mittagessens  |

# REFERENTEN prokonzept Fachtagung



**Dieter Pasch**

Geschäftsführer, Immobilien und  
Baufinanz Vermittlung – GmbH  
Pasch und Kruszona



**Francesco Fedele**

Vorstandsvorsitzender, BF.direkt AG



**Marcus Rex**

Vorstand, BS Baugeld Spezialisten  
AG



**Harald Feick**

Salesmanager, NIBC Direct



**Florian Neumeier**

Geschäftsführer, Prohyp GmbH



**Josef Anthofer**

Leiter ImmobilienCenter München,  
Kreissparkasse München Starnberg

**John Semler**

Vertriebsdirektor, ASG  
AssecuranzService GmbH & Co. KG



**Dr. Martin Engstler**

Leiter des Zentrum Finanzdienst-  
leister Fraunhofer-Institut für  
Arbeitswirtschaft und  
Organisation (IAO), Stuttgart



**Michael Nadler**

Director Sales, Zieltraffic AG



**Marc Oehme**

Redakteur, finanzwelt



**Richard Schmid**

Geschäftsführer, prokonzept  
GmbH



**Klaus Denzler**

Business Development  
Manager, prokonzept GmbH



[www.prokonzept.net](http://www.prokonzept.net)