

Themenzirkel

Versicherungsvertrieb über Banken und Sparkassen

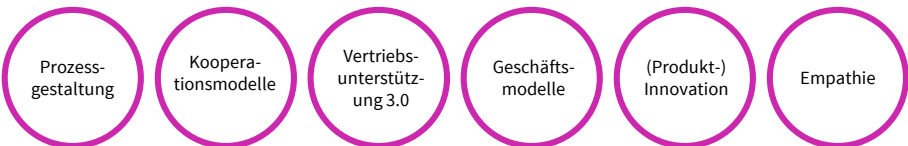
Leipzig, 27./28. Juni 2019

Die deutsche Finanzbranche befindet sich im Strukturwandel und wird vor verschiedene Herausforderungen, wie das sich verändernde Kundenverhalten, die digitale Transformation, den hohen Wettbewerbsdruck und die andauernde Niedrigzinsphase, gestellt. Für Banken wird es daher immer schwerer, nur aus ihrem reinen Kerngeschäft ausreichend Erträge zu erzielen. Allerdings bietet eine gezielte und kundenorientierte Kooperation von Banken und Kooperationspartnern, wie bspw. Versicherungen, Fin- und InsurTechs attraktive Ertragschancen und neue Möglichkeiten zum Aufbau zukunftsorientierter, innovativer Geschäftsmodelle.

Der Themenzirkel verfolgt das Ziel, aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen in der Kooperation im Bancassurance oder mit anderen Kooperationspartnern zu diskutieren und Lösungsansätze für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu entwickeln. Impulsvorträge aus der Praxis behandeln neben neuen Produkthanforderungen auch Strategien für die Suche nach geeigneten Partnern und Geschäftsmodellen. Zusätzliche Impulse aus der Praxis fließen durch den Kooperationspartner Dr. Ingo Garczorz ein, der als Senior Partner bei der Berg Lund & Company tätig ist.

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Verbundgeschäft und dem Vertrieb aus Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken, Versicherungsunternehmen, Bausparkassen, Investmentgesellschaften, Fondsgesellschaften, Paymentanbieter, Fin- und InsurTechs.

Themenspektrum des Themenzirkels



Wie Sie von dem Themenzirkel profitieren

Während des Themenzirkels können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in einen **intensiven Erfahrungsaustausch** treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo ihr Unternehmen im **Verhältnis zur Branche** steht.

Durch zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen **hohen Diskussionsanteil**.

Sie treffen **Experten und Wissenschaftler** und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen werden Ihnen vorgestellt und diskutiert

In **Diskussionsrunden** und **Workshops** erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die **Inhalte** der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche **mitgestalten**.

Nächstes Arbeitstreffen am 27./28. Juni 2019 in Leipzig

Themenschwerpunkte des Themenzirkels:

Kooperative Vertriebsmodelle

Kundenbindung - Vertrauen schaffen

Onboardingprozesse für neue Kooperationspartner

Banking as a platform

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen und Erfahrungsberichten innerhalb des Themengebietes liegt.

Referenten vergangener Arbeitstreffen



Eine Branche im Wandel: Wie Digitalisierung, Regularien und Vernetzung zur Neuausrichtung zwingen und neuen Chancen bieten

Jochen Werne – Direktor Marketing and Business Development, Bankhaus August Lenz & Co. AG



Wenn Risikosucher auf Risikovermeider treffen...

Peter Becker – Senior-Unternehmenskundenberater, Commerzbank



Kompetenztransfer zwischen Banken, Sparkassen und Versicherungsunternehmen

Christoph Raith – Stv. Abteilungsleiter Verbund und Kommunalkunden und Gruppenleiter Versicherungen, Sparkasse Niederbayern-Mitte

Feedback aus dem Themenzirkel

„Durch sehr engagierte und teils hart an der Sache geführte Diskussionen erhielt ich manche Anregungen und eine Erweiterung meiner Perspektiven. Einige neue Ideen und Lösungsansätze sind Inspiration für die weitere Umsetzung der digitalen Transformation in unserem Haus.“

Dr. Rudolf Schababerle – Leitung Vertriebsservice Bankkooperation, Württembergische Versicherung AG

Ausführliche Informationen finden Sie unter:

www.bankenforen.de/vvb

Mitglieder des Themenzirkels



Ansprechpartner



Diana Ehrenberg
 Projektreferentin
 Kompetenzteam Vertrieb & Service
 T +49 341 98988-233
 E ehrenberg@bankenforen.de



Lisa Rühle
 Referentin
 Geschäftsbereich Veranstaltungen
 T +49 341 98988-278
 E ruehle@bankenforen.de

Kooperationspartner



Dr. Ingo Garczorz
 Senior Partner
 Berg Lund & Company

Konditionen*

Banken, Sparkassen & Versicherungen		Dienstleister & Beratungsunternehmen	
Teilnahmegebühr pro Unternehmen <i>pro Halbjahr</i>	Ermäßigter Preis für Forenpartner <i>pro Halbjahr</i>	Teilnahmegebühr pro Unternehmen <i>pro Halbjahr</i>	Ermäßigter Preis für Forenpartner <i>pro Halbjahr</i>
1.240 EUR	990 EUR	1.690 EUR	1.440 EUR
2. Teilnehmer <i>pro Treffen</i>		2. Teilnehmer <i>pro Treffen</i>	
290 EUR	240 EUR	490 EUR	440 EUR

*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Schnupperangebot für Banken:
nur 490 EUR
 für die Teilnahme an beiden
 Veranstaltungstagen

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.bankenforen.de/vvb