

Themenzirkel

Versicherungsvertrieb über Banken und Sparkassen

Leipzig, 27./28. Juni 2019

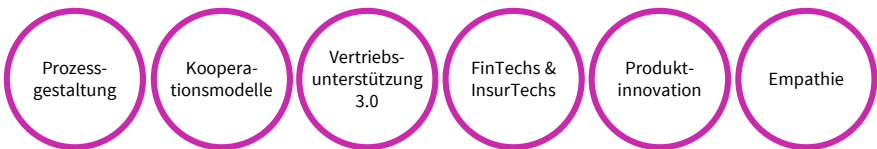
Die deutsche Finanzbranche befindet sich im Strukturwandel und wird vor verschiedene Herausforderungen, wie das sich verändernde Kundenverhalten, Digitalisierungsprozesse, dem hohen Wettbewerbsdruck und die andauernde Niedrigzinsphase, gestellt. Für Banken wird es daher immer schwerer, nur aus ihrem Kerngeschäft ausreichend Erträge zu erzielen. Allerdings bietet eine gezielte und kundenorientierte Kooperation von Banken und Versicherungen attraktive Ertragschancen.

Der Themenzirkel verfolgt das Ziel, aktuelle Fragestellungen und Herausforderungen in der Kooperation zwischen Banken und Versicherungen zu diskutieren und Lösungsansätze für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu entwickeln. Impulsvorträge aus der Praxis behandeln neben neuen Produktanforderungen auch Strategien für die Suche nach geeigneten Partnern.

Zusätzliche Impulse aus der Praxis fließen durch den Kooperationspartner Dr. Ingo Garczorz ein, der als Senior Partner bei der Berg Lund & Company tätig ist.

Der Themenzirkel richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Verbundgeschäft und dem Vertrieb aus Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie Versicherungsunternehmen.

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**.

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

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

Themenschwerpunkte des Themenzirkels:

Kooperative Vertriebsmodelle

Kundenbindung - Vertrauen schaffen

Onboardingprozesse für neue Kooperationspartner

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 Kommunkunden und Gruppenleiter Versicherungen, Sparkasse Niederbayern-Mitte

Feedback aus dem Themenzirkel

„Es war ein sehr informativer und vor allen Dingen tiefgreifender Austausch, da neben den interessanten Vorträgen unter den Teilnehmern auch viele Experten von beiden Seiten der Schnittstelle Bancassurance zum Vernetzen vor Ort waren.“

Stefan Weinert – Investments & Insurance, Deutsche Postbank AG

„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 diana.ehrenberg@versicherungsforen.net



Lisa Rühle
 Referentin
 Geschäftsbereich Veranstaltungen
 T +49 341 98988-278
 E lisa.ruehle@versicherungsforen.net

Kooperationspartner



Dr. Ingo Garczorz
 Senior Partner
 Berg Lund & Company

Konditionen

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

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

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