

Versicherungsstrategien in Genossenschaftsbanken: Von der Planung zur Umsetzung

VPU-24-dod

Zielgruppe

- ✓ Leiter Versicherungsdienst
- ✓ Führungskräfte mit Geschäftsfeldverantwortung Versicherungsgeschäft
- ✓ Vertriebsvorstände mit operativer Steuerungsfunktion im Versicherungsvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erhalten unternehmerische und bilanzielle Blickwinkel auf das Versicherungsgeschäft.
- ✓ Sie prüfen die strategische Ausrichtung des Versicherungsvertriebs für Ihr eigenes Haus und schärfen nach.
- ✓ Um die strategische Verzahnung zwischen Bank- und Versicherungsvertrieb zu intensivieren lernen Sie, wie Sie als Geschäftsverantwortlicher mit der Geschäftsführung auf Augenhöhe treten können.

Inhalt

- ✓ Best-Practice Beispiele der Teilnehmenden und externen Referenten
- ✓ Branchentrends und bankspezifische Integration
- ✓ Strategische Planung und konkrete Umsetzung des Versicherungsvertriebs in Genossenschaftsbanken
- ✓ KPI's als empirische Basis für die Geschäftsfeldstrategie Versicherung
- ✓ Benchmarks und bankspezifische Steuerungsparameter im ertrags- und wachstumsorientierten Versicherungsgeschäft
- ✓ Produktmanagement: Versicherungsanlageprodukte in der Hausmeinung. Produktsteuerung im Mehrpartnermodell
- ✓ Cross-Selling Strategien im Firmengeschäft
- ✓ Recruiting und Kalkulation leistungsorientierter Entgeltmodelle im Vertrieb
- ✓ Wertpapiergeschäft contra Versicherungsgeschäft? Synergien für Mitglieder und Kunden nutzen.
- ✓ Restrukturierung im Versicherungsgeschäft (Fusion als Chance)

Hinweis

Ihr Referent ist Bernhard Schuster, Kreisdirektor Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG. Das Seminar ist mit mit Voranreise geplant.

 **Termin**

 **Ort**
Grainau

 **Preis**
600,00 €

Ansprechpartner

Bettina Pfeifer
08461/650-1336
bettina.pfeifer@abg-bayern.de
Anke Gabler
08461/650-1308
anke.gabler@abg-bayern.de

Buchen