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

ABG