

Fachtagung zur Vertriebsstrategie der Zukunft "Firmenkunden"

11. April 2019, 9:00 Uhr – 16:00 Uhr

Veranstaltungsräume der SAARLAND Versicherungen

Einladungskreis: Mitglieder FKA und BWA sowie 2. Führungsebene [Kompetenzteam FK, Verantwortliche für den Medialen Vertrieb, Vertriebsmanager }

Agenda

- 9.00 – 9.15 Uhr **Begrüßung**
Bedeutung des Firmenkundengeschäfts für Sparkassen und die regionale Wirtschaft
Cornelia Hoffmann-Bethscheider, SVSaar
- 9.15 – 11.00 Uhr **„Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden“**
Strategische Ausrichtung und aktueller Stand der Umsetzung
Jan Eric Born, SVSaar & Holger Tonn, Finanz Informatik
-----KAFFEEPAUSE-----
- 11.30 - 12.15 Uhr **Praxisbericht zum Einsatz des Co-Betreuers Giro/ ZV**
Hanna Armbruster, Sparkasse Heidelberg
- 12.15 - 13.00 Uhr **Praxisbericht zur Pilotierung eines Business Center**
Marc Finke, Kasseler Sparkasse
- 13.00 - 13.30 Uhr **Impuls aus der Region**
2-Minuten-Zusage online in der Sparkasse Merzig-Wadern
Michael Nilles, Sparkasse Merzig-Wadern
-----MITTAGSPAUSE-----
- 14.30 - 15.00Uhr **Themenforum 1:**
Bildungsangebot der Akademie der S-Finanzgruppe Saar
Sascha Winter, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Themenforum 2:**
Unterstützungsleistungen der Deutschen Leasing
N. N., Deutsche Leasing
- 15.00- -15.30 Uhr **Gewerbliche Risiken absichern**
Konzepte zur nachhaltigen Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenbetreuer und Versicherungsspezialist
N. N. SAARLAND Versicherungen
- 15.30- 15.45 Uhr **Fazit und Verabschiedung**
Dr. Christian Molitor, SVSaar