

ID 5915 Fachtagung für Vorstände und Führungskräfte Firmenkundengeschäft

Zielgruppe

Der SVB empfiehlt die Teilnahme für Vorstände der bayerischen Sparkassen, zusammen mit den zuständigen Führungskräften aus den Bereichen Vertrieb Firmenkunden, Vertriebssteuerung und den Mitarbeitern mit Führungsverantwortung bzw. Spezialfunktionen (CF-Koordination, IG-Spezialisten etc.)

Bitte leiten Sie diese Vorständeinformation an die zuständigen Führungskräfte weiter.

Ziele

Das Firmenkundengeschäft der Zukunft:

Strukturelle Veränderungen, wie z.B. steigende regulatorische Anforderungen, technologischer Wandel, Intensivierung des Wettbewerbs, anhaltende Niedrigzinsen und verändertes Kundenverhalten setzen die Marktanteile und damit die Erträge der Sparkassen dauerhaft unter Druck. Noch agieren die Sparkassen aus einer Position der Stärke, jedoch sind mutige Anpassungen und Veränderungen notwendig, um die Marktposition dauerhaft zu sichern. In der Fachtagung zeigen wir Ihnen neue Wege in allen Facetten des Firmenkundengeschäfts, die Sie motivieren, diese Möglichkeiten aktiv umzusetzen.

Inhalte

04.10.2016

Beginn: 9:30 Uhr

Begrüßung und Einführung in die Vertriebstagung

Dozent:

Roland Schmautz, Vizepräsident; Sparkassenverband Bayern

Wirtschafts- und Marktausblick

Dozent:

Dr. Jürgen Michels, Chefvolkswirt und Leiter Reserach; BayernLB

Ganzheitlich - kundenorientiert - kompetent: Erfolgsfaktoren im Unternehmenskundengeschäft der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen

Kai Scholze, Unternehmenskundenvorstand; KSK Esslingen-Nürtingen

Unternehmensnachfolge - Erfahrungen aus einer erfolgreichen Nachfolgelösung

Dozenten:

Dipl.- Ing. Gerhard Stangelmayer, Geschäftsführer; Textilservice Stangelmayer GmbH

Albert Hager, Vorstand; Quest Consulting AG

Unternehmensnachfolge - in erster Linie eine emotionale Angelegenheit - Mit einem systematischen Beratungsansatz die Sparkasse zu einem vertrauenswürdigen Sparringspartner des Unternehmers und externer Berater machen

Dozenten:

Andreas Born, Leiter Private Banking und Alexander Korn, Teamleiter Vermögens- und Generationenberatung; Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling

Digitalisierung im gewerblichen Bereich: strategische Weichenstellungen für heute und morgen

Klaus Helmel, Bereichsleiter Vertrieb Süd

Finanz Informatik

Zusätzliche Provisionserträge im Firmenkundengeschäft

Holger Mai, Vorsitzender der Geschäftsführung

Frankfurter Bankgesellschaft AG

Fördergeschäft - Vorteile der öffentlichen Fördermittel in der Niedrigzinsphase

Dozent:

Albert Gruber, Leiter Abteilung Fördergeschäft; BayernLB

Geheimsache Vertrieb - Akquiseimpulse für die erfolgreiche Kundengewinnung

Dozent:

Michael Lauf, Geschäftsführer; Lauf & Partner Unternehmerkompetenz



Unser Bildungsangebot für Sie

Fazit 1. Tag
Michael Zehnter, Bereichsleiter; SVB

Workshops 1. Tag

**Es finden parallel 5 Workshops statt, d.h., Sie können aus zeitlicher Sicht einen der fünf WS besuchen.
Bitte geben Sie mit Ihrer Anmeldung Ihren Favoriten an.**

WS 1.1 Business Finance Management - aktueller Status und Entwicklungen
Dozent:
Martin Ohl, Key Account Manager; Star Finanz GmbH

WS 1.2 Strategische Ausrichtung von Deka PB / Vom Generationenmanagement über vAV-Lösungen zu Vermögen optimieren - ganzheitliche Beratung in der Praxis
Dozenten:
Gerhard von Blankenfeld, Leiter PrivateBanking,
Dieter Meffert und Eugen Klumpp, Leitung betriebliches Vorsparen;
DekaBank

WS 1.3 Factoring ist einfach - Zusammenarbeit in der Praxis
Dozenten:
Kristian Grevel, Regionaldirektor und Jörn Monstadt, Gebietsleiter;
Deutsche Factoring Bank

WS 1.4 Versorgungsgrundschriften und Tarifabschluss öffentlicher Dienst - die Schlüssel zum Erfolg im Kommunalgeschäft
Dozent:
Friedrich Lenhart, Direktor betriebliche Vorsorge; VKB

WS 1.5 Statt Negativzins: Wertpapierideen für das Firmenkundengeschäft
Dozent:
Ingmar Alde
Leitung Abteilung Sales Sparkassen / Retail; BayernLB

05.10.2016

Beginn: 9:00

Begrüßung
S-Connect - Die Syndizierungsplattform für die S Finanzgruppe
Dozent:
Roland Reichert, Leiter Bereich Sparkassen & Verbund; BayernLB

Neue Möglichkeiten im Trade- und Exportfinance
Dozent:
Alexander von Dobschütz, Leiter Bereich Global Structured & Trade Finance; BayernLB

Jahresgespräch 2.0 - neue Ansätze bei der gezielten Beratung und Potenzialhebung bei Firmenkunden
Dozenten:
Oliver Schoch, Bereichsleiter Firmenkunden; Sparkasse Heilbronn
Hans Bochert, Berater Firmenkundengeschäft; und Deutscher Sparkassenverlag GmbH

Kleine Ursache -große Wirkung: Ertragsperle Geschäftsgiro
Dozent:
Jens Rauch, Mitglied des Vorstandes; Sparkasse Mainfranken Würzburg

Optimal aufgestellt: Die Deutsche Leasing setzt neue Impulse für Ihren Erfolg
Dozent:
Rainer Weis, Vorstandsmitglied; Deutsche Leasing

Unser Unterstützungsangebot für Sie: Maßnahmen einer konsequent marktorientierten Ausrichtung im Firmenkundengeschäft
Dozent:
Michael Zehnter, Bereichsleiter; SVB



Zukunft muss von innen kommen - Zukunftswerkstatt Sparkasse Fürstenfeldbruck 2022

Dozent:

Dr. Peter Harwalik, Vorstandsmitglied; Sparkasse Fürstenfeldbruck

Digitalisierung des Firmenkundengeschäfts - Gegenwart und Zukunft aus Sicht der DSGVO-Projekte

Dozent:

Thomas Stoklossa, Referent; SVB

Die BusinessLine der Stadtsparkasse München

Dozent:

Christoph Laaks, Abteilungsleiter Firmenkunden; Stadtsparkasse München

Zahlen ist einfach - auch im Firmenkundengeschäft (paydirect)

Dozent:

Jürgen Ringelstetter, Electronic-Banking-Berater; Sparkasse Niederbayern-Mitte

Fazit 2. Tag

Michael Zehnter, Bereichsleiter; SVB

Workshops 2. Tag

Es finden parallel 4 Workshops statt, d.h., Sie können aus zeitlicher Sicht einen der vier WS besuchen. Bitte geben Sie mit Ihrer Anmeldung Ihren Favoriten an.

WS 2.1 Moderne Kommunikationsstrukturen - Teamraum Portal Konzern Kommune

Dozentin:

Andrea Bastian, Referentin; SVB

WS 2.2 Aus Zahlen Worte formen – Der direkte Draht aus der Analyse ins Kundengespräch.

Wie man automatische Kundenpräsentationen aus EBIL-Bilanzkritik generiert.

Dozenten:

Thomas Walkenhorst, Vertriebsleiter Firmenkundengeschäft; Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling

Magnus Jahrstorfer, Stv. Bereichsleiter; Sparkassenakademie

WS 2.3 Geheimsache Vertrieb, Praxisbeispiele

Dozent:

Michael Lauf, Geschäftsführer; Lauf & Partner Unternehmerkompetenz

WS 2.4 Niedrigzinsphase - Verwarentgeltvereinbarung / Negativzins

Dozent:

Anton Maier, Referent; SVB

Termine	Uhrzeit	ID	Ort	Anmeldeschluss	TN-Max
04.10.2016 - 05.10.2016	09:30 - 17:00	5915 601 Teilnahme beide Tage	Landshut	08.09.2016	70
04.10.2016 - 04.10.2016	09:30 - 17:30	5915 602 Teilnahme 1. Tag	Landshut	08.09.2016	30
05.10.2016 - 05.10.2016	09:00 - 17:00	5915 603 Teilnahme 2. Tag	Landshut	08.09.2016	30

Ansprechpartner

inhaltlich
organisatorisch

Nicolette Wimbauer
Ingeborg Wenger

Tel. 089 2173-1203
Tel. 0871 504-2290



Dozenten siehe Inhalt

Preis **480,00 Euro (601 beide Tage) / 240,00 Euro (602 oder 603)**

Die Veranstaltungsgebühr beträgt pro Tag 240,00 Euro (ohne Unterkunft und Verpflegung).

Für alle Anmeldungen, die nach dem Anmeldeschluss (08.09.2016) eingehen, berechnen wir einen Zuschlag zur Tagungsgebühr von 30,00 Euro (270,00 Euro bei Teilnahme 1 Tag /510,00 Euro bei Teilnahme beide Tage).

Hinweise

Beginn:

1. Tag 09:30 Uhr

2. Tag 09:00 Uhr

Der genaue Zeitablauf steht derzeit noch nicht fest

Voraussichtliches Ende:

1. Tag 17:30Uhr

2. Tag 17:00 Uhr

Die Tagung ist sowohl eintägig als auch zweitägig buchbar.

