



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Digitaler Vertrieb



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Digitaler Vertrieb	3
15.040 Fachtagung Digitaler Vertrieb	4
15.422 Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online)	7
01.420 Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform	9
15.030 SVWL-Forum VdZ PK 2.2 – Modul 3 „Fokustage Playbook Digitaler Vertrieb“	11



15 MEDIALER UND DIGITALER VERTRIEB

Digitaler Vertrieb

Fachtagung Digitaler Vertrieb

Diese Tagung zeigt Chancen und Herausforderungen in einer zunehmend vernetzten Vertriebslandschaft für den digitalen Vertrieb. Als Teil unseres kontinuierlichen Bestrebens, Wissen, Erfahrungen und Best-Practices zu teilen, informieren wir Sie über die neuesten Trends, Strategien und Tools im digitalen Vertrieb und bieten den Raum für intensive Diskussionen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen im Vertriebsmanagement und in der Vertriebssteuerung, aus Unternehmensentwicklung, dem Produktmanagement Internet-Filiale sowie aus dem Innovationsmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erhalten strategische und fachliche Impulse zur sukzessiven Weiterentwicklung im digitalen Vertrieb.
- Sie beleuchten praxisrelevante Zukunftsideen für die Weiterentwicklung Ihres Hauses.
- Sie bekommen exklusive Einblicke in die digitalen Vertriebsaktivitäten der S-Finanzgruppe.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Programm

HINWEIS(E)

Tagungshotels:

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer direkt im Veranstaltungszentrum buchen. Bis zum 15.08.2026 haben für Sie hier ein Zimmerkontingent gesichert. Bitte melden Sie sich direkt beim Hotel an - Link: [Hotel Flughafen Düsseldorf - Valk Exclusief](#) oder per Mail: duesseldorf@valk.com

Der Buchungscode lautet "Fachtagung Digitaler Vertrieb"

Kostenfreies Parken auf den 330 Parkplätzen ist möglich.

Alternativ können Sie auch ein Zimmer im [B&B Hotel Düsseldorf Airport](#) buchen. Telefonisch unter 0211 71440 oder per Mail über: duesseldorf-airport@hotelbb.com



TERMIN(E)

16.09.2026 – 17.09.2026 | Van der Valk Airporthotel



DAUER

2 Tage



PREIS

745,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier

0231 22240-762
thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

Moderation: SVWL & RSGV

1. Tag - 16.09.2026

09:00 - 09:30 Uhr	Get-together
09:30 - 09:45 Uhr	Eröffnung und Vorstellung der Agenda Referierende des SVWL und RSGV
09:45 - 11:45 Uhr	Macht von Medien in der heutigen Zeit Gesa Eberl, n-tv / RTL Geschäftsstrategie der S-Finanzgruppe: Fokus Digitalisierung Christina Kittelmann, DSGVO Podiumsdiskussion SPK-Geschäftsstrategie in unsicheren Zeiten - Beständigkeit, Kundenzufriedenheit, Digitale Transformation und digitaler Vertrieb Gesa Eberl und Christina Knittelmann
11:45 - 12:10 Uhr	Kaffeepause
12:10 - 13:25 Uhr	N.E.X.T Eintritt JP Morgan Chase - Neo-Banking und Neo-Brokerage Christina Sachse, DSGVO Krypto - Angebot in der SFG Sabrina Wissing, RSGV
13:25 - 14:25 Uhr	Mittagspause
14:25 - 16:10 Uhr	Aktuelles zur Internet-Filiale Karsten Stumm und Sven Sondermann, S-Communication Services Impuls der FI Patrick Fritz und Kai Bruns, Finanz Informatik
16:10 - 16:30 Uhr	Kaffeepause
16:30 - 17:00 Uhr	Breakout-Session 1
ab 17:05 Uhr	Tagesabschluss und Abendprogramm

2. Tag - 17.09.2026

09:00 - 09:30 Uhr	Get-together
09:30 - 11:30 Uhr	Eröffnung und Vorstellung der Agenda Referierende des SVWL und RSGV VdZ PK 2.2 Modul Digitaler Vertrieb Referierende des SVWL und RSGV Digitale Agenda 4.0 mit Schwerpunkt Erlebnispaket ZELDA Thorsten Borgert, DSGVO
11:30 - 11:50 Uhr	Kaffeepause
11:50 - 13:15 Uhr	FIDEO SmartBanking Florian Walz, DSGVO Sparkasse-Effizient inkl. IAM-Effizient Markus Stiefelhagen, DSGVO und Matthias Kirsch, S-Communication Services
13:15 - 14:20 Uhr	Mittagspause
14:20 - 14:50 Uhr	Breakout-Session 2
14:50 - 15:10 Uhr	Übergang ins Plenum
15:10 - 16:15 Uhr	KI-Impuls mit New-Search "Exkurs" Doreen Mahnke, SVWL und Thorsten Hager, RSGV App Sparkasse Stefan Brinkmann, DSGVO Verabschiedung und save-the-date Referierende des SVWL und RSGV

Folgende Themen für die Breakout-Sessions stehen bei der Anmeldung zur Auswahl:

Themen Breakout-Session 1

Thema 1: App Sparkasse Business und Online Banking Business

Thema 2: Erfahrungsaustausch Linda+ Chat und Voice

Themen Breakout-Session 2

Thema 3: IAM - Update

Thema 4: Identifikation, Authentifikation

Hinweis:

Die ausgewiesenen Uhrzeiten dienen zur Orientierung, es kann noch zu zeitlichen Anpassungen kommen.

Wir werden die Agenda bei Bedarf anpassen und bitten um freundliche Beachtung.

Digitale Mindeststandards-Bericht in der Kommunikationswelt Radar – Einführung und Übungen (online)

Wie misst man die digitale Fitness der Sparkassen und verbessert sie? Ein gutes Messinstrument dafür sind die Digitalen Mindeststandards – ein kennzahlenbasiertes Benchmarking, das die Einordnung und Bewertung der digitalen Performance in den Dimensionen Kunde, Sparkasse und Mitarbeiter darstellt. Lernen Sie in dieser Veranstaltung DMS kennen und den Digitalen Mindeststandard-Bericht in der Kommunikationswelt Radar anzuwenden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Internetmanagement, Medialer Vertrieb, Marketing und Vertriebsmanagement, die in die Digitalen Mindeststandards (DMS) involviert sind

IHR NUTZEN

- Sie wissen, wie die DMS aufgebaut sind und welchen Zweck sie erfüllen.
- Sie kennen die Datengrundlage der Digitalen Mindeststandards.
- Sie können den DMS-Bericht in der Kommunikationswelt Radar bedienen und die gezeigten Informationen interpretieren.

IHR REFERENT

Peter Geismar, S-Communication Services GmbH - Berlin

Senior Data Analyst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.



TERMIN(E)

06.10.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 14:00 Uhr



DAUER

4 Stunden
09:00 - 13:30 Uhr: Mehrere Online-Sessions im Zeitfenster



PREIS

300,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann

0231 22240-739

edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:00 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 13:30 Uhr

Die Ziele der DMS

Welche Datenquellen liegen den DMS zugrunde

Wie werden die Informationen erfasst und verarbeitet

Wie ist der DMS-Bericht aufgebaut

Analyse der Teilindizes Sparkasse, Kunde und Mitarbeiter (SPK Musterstadt)

Unterschiede der DMS zur IF-Statistik

Weitere Details zum DMS-Report (u. a. Empfehlungsmodell, Datenexport)

Sparkassen-Versicherungsmanager/Plus (S-VM) – die digitale Versicherungsplattform

Die digitale Versicherungsplattform Sparkassen-Versicherungsmanager (Basis /Plus) lässt sich optimal in die ganzheitliche Beratung integrieren. Gerade jetzt ist es wichtig, die nachhaltige Akzeptanz und Nutzung des S-VM in der Beratung zu unterstützen und die Erträge der Sparkasse zu sichern und auszubauen. Es geht um mehr als nur den technischen Prozess. Es geht darum, die Möglichkeiten und Mehrwerte für die Kundinnen und Kunden, Berater/-innen und die Sparkasse konsequent und nachhaltig zu nutzen. Es ist wichtig, die Berater/-innen zu motivieren, den S-VM im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung anzubieten. In Zusammenarbeit mit der Provinzial und in Abstimmung mit dem RSGV und dem SVWL bieten wir Ihnen ein modulares Programm, um die erfolgreiche Nutzung in Ihrem Haus zu begleiten und nachhaltig umzusetzen.

ZIELGRUPPE

Projektverantwortliche, Führungskräfte, Berater/-innen, Vertriebscoaches

IHR NUTZEN

Berater/-innen

- Sie sind motiviert den S-VM in der Beratung einzusetzen.
- Sie sind fit in der Anwendung des S-VM und nutzen ihn erfolgreich.
- Sie leiten z. B. im Finanzkonzept nutzenorientiert auf den S-VM über.

Führungskräfte

- Sie fordern und fördern die Veränderungsbereitschaft und die Veränderungskompetenzen Ihrer Mitarbeiter/-innen.
- Sie unterstützen das Team in der Einführung des S-VM.
- Sie begleiten konsequent die erfolgreiche Umsetzung des S-VM im Vertrieb.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Trainer/-innen der Sparkassenakademie NRW oder Kooperationspartner/-innen

HINWEIS(E)

Nur nach individueller Absprache. Für weitere Fragen steht Ihnen Anette Heuer, anette.heuer@ska.nrw zur Verfügung.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

4,5 Tage
je nach Baustein, siehe Programm/
Inhalt



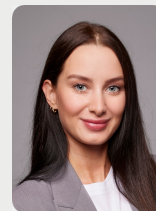
PREIS

je nach Umfang, siehe Programm/
Inhalt



KONTAKT

ANMELDUNG



Darina Busch
0231 22240-524
darina.busch@ska.nrw

INHALTE



Anette Heuer
0231 22240-786
anette.heuer@ska.nrw

Programm/Inhalt

Kick-Off (01.420-1); 1,5 h

- Zielsetzung des S-Versicherungsmanager/Plus
- Faktoren für eine erfolgreiche Umsetzung im Vertrieb zur Erhöhung der Provisionserträge
- Change-Prozess aktiv gestalten
- Chancen für intensive Kundenbeziehung nutzen

Einführungsschulung: S-Versicherungsmanager/Plus (01.420-2); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Hintergründe und Vorteile des S-Versicherungsmanagers
- Bezug zur ganzheitlichen Beratung/Betreuung
- Ansprachen für die Beratungsgespräche
- Testen der Anwendung des S-VM

Führungskräfteworkshop - Rolle und Haltung (01.420-3); 1 Tag

- Beratungsqualität mit dem S-VM anhand verbindlicher Kriterien erkennen und bewerten
- Die Rolle als Begleiter und Entwickler in den Lernphasen und in der Praxis vor Ort
- Herausforderungen im Change-Prozess

Teamworkshop - das Vertriebsteam stärken (01.420-4); 1 Tag, IDD-anrechenbar

- Beratungskompetenz festigen
- Aktivitäten zur Qualitätssicherung reflektieren und intensivieren
- Umsetzungskonzepte für die Praxis verfeinern

Training der Berater/-innen (01.420-5); 0,5 Tage, IDD-anrechenbar

- Training und Festigung der Beratungskompetenz mit dem S-VM
- Vertriebschancen im Versicherungsgeschäft aktiv nutzen

Die Ziele und Inhalte werden je nach Zielgruppe (Berater/-innen bzw. Führungskräfte) individuell abgestimmt.

SVWL-Forum VdZ PK 2.2 – Modul 3 „Fokustage Playbook Digitaler Vertrieb“

Optimieren Sie gemeinsam mit uns den Digitalen Vertrieb Ihrer Sparkasse! Der Fokustag „Playbook Digitaler Vertrieb“ bietet Ihnen die Möglichkeit, bewährte und praxiswirksame Stellhebel zur Weiterentwicklung des digitalen Privatkundengeschäfts entlang der Top#6#Produkte gezielt einzusetzen. Erleben Sie, wie Sie die Inhalte des Playbooks strukturiert auf Ihre Ausgangslage übertragen und mit praxisnahen Impulsen effektiv in die Umsetzung bringen können!

ZIELGRUPPE

Leitung Vertriebsmanagement

Verantwortliche für digitalen Vertrieb

Projekt# und Fachverantwortliche im Privatkundengeschäft

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine klare Einordnung des Playbooks Digitaler Vertrieb im Kontext VdZ PK 2.2
- Sie erarbeiten eine transparente Standortbestimmung: Wo steht meine Sparkasse aktuell im digitalen Vertrieb?
- Sie identifizieren relevante, vertiefende Handlungsfelder im Digitalen Vertrieb für Ihre Sparkasse
- Sie erarbeiten Ableitungen konkreter nächster Schritte für die Umsetzung der Stellhebel
- Sie können in den Erfahrungsaustausch mit anderen Sparkassen und das Sparring mit erfahrenen Referenten gehen

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Tobias Kofler, Manager, zeb

Tobias Riediger, Referent Digitaler Vertrieb im Multikanalmanagement, SVWL

HINWEIS(E)

Bitte wählen Sie bei der Anmeldung jeweils **einen Termin** für **Teil A** und einen Termin für **Teil B**.

Die gemeinschaftliche Teilnahme von Leitung des Vertriebsmanagements und verantwortlicher Fachfunktion wird empfohlen.



TERMIN(E)

01.06.2026 – 16.07.2026 |

Teil A (01.06. - 16.06.2026)

Teil B (03.07. - 16.07.2026)



DAUER



PREIS

355 € (Maximalpreis) pro Teilnehmer. Teilnehmerpreis wird von SVWL bezuschusst.



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek

0231 22240-537

carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Thorsten Meier

0231 22240-762

thorsten.meier@ska.nrw

Programm/Inhalt

SVWL-Forum VdZ PK 2.2 – „Fokustag Playbook Digitaler Vertrieb“ (Umsetzungsunterstützung zum Rollout des Playbooks)

Start: Erhalt und Bearbeitung Vorbereitungsaufgabe

Teil A: Fokustag Digitaler Vertrieb (Präsenzveranstaltung)

Umsetzungsphase (3–4 Wochen, eigenständig)

Teil B: Erfahrungsaustausch (virtuell)

Start: Zur optimalen Nutzung des Fokustags bearbeiten die Teilnehmenden vorab eine strukturierte Vorbereitungsaufgabe:

- Sichtung der Struktur und der relevanten Inhalte des Playbooks Digitaler Vertrieb
- Erste Selbsteinschätzung der eigenen Sparkasse entlang zentraler Stellhebel
- Identifizierung erster Handlungsschwerpunkte und Aufnahme Fragestellungen zur Vertiefung in Fokustagen
- Die Vorbereitungsunterlage wird den Teilnehmenden rechtzeitig zur Verfügung gestellt und bildet die Arbeitsgrundlage für den Fokustag.

Teil A: Fokustag Digitaler Vertrieb (Präsenzveranstaltung)

1. Durchgang am 1. Juni 2026 in der Sparkassenakademie NRW

2. Durchgang am 16. Juni 2026 in der Sparkassenakademie NRW

- Einordnung VdZ PK 2.2 und Rolle des Playbooks Digitaler Vertrieb
- Aufbau, Logik und Nutzung des Playbooks
- Gemeinsame Standortbestimmung der teilnehmenden Sparkassen
- Diskussion zentraler Stellhebel entlang der Top#6#Produkte
- Ableitung individueller, vertiefender Handlungsfelder je Sparkasse
- Vorbereitung der Umsetzungsphase

Umsetzungsphase (3–4 Wochen, eigenständig)

- Vertiefte Bearbeitung ausgewählter Handlungsfelder
- Interne Abstimmung und erste Umsetzungsschritte in der Sparkasse

Teil B: Erfahrungsaustausch (online in Webex)

1. Durchgang am 3. Juli 2026 in Webex

2. Durchgang am 16. Juli 2026 in Webex

- Rückblick auf die Umsetzungsphase
- Erfahrungsaustausch und Praxisberichte der Sparkassen
- Klärung offener Fragen und typischer Umsetzungshürden
- Sammlung von Impulsen zur Weiterentwicklung des Playbooks

100% online



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw

MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassen-akademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

- Nachhaltigkeit,
- Digitalisierung und
- Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage

Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717

christian.

overhage@mittelstandscampus-nrw.de



Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation