

AMC

Ein starkes Netzwerk.



Der AMC im Überblick.
**Veranstaltungen
2020**

Stand März 2020

Inhalte

Grußwort	3
Der AMC	4
• Das Netzwerk	5
• Beirat und Projektrat	6
Das Netzwerk nutzen	7
• Das Auftaktgespräch	8
• Die AMC-Meetings	9
• Die Arbeitskreise	10
• Foren , Thementage und Webinare	11
• Die Studien	12
• Die Awards	13
• Die Projekte	14
Veranstaltungen	15
Netzwerkpartner werden	48
• Das Angebot für Versicherungen und Finanzdienstleister	50
• Das Angebot für Dienstleister	51
Ihre Ansprechpartner	52
Impressum	53



Grußwort von Prof. Dr. Heinrich Schradin Herzlich Willkommen!

Die Gründung des AMC im Jahre 1994 fiel in die Zeit der ersten großen Harmonisierungswelle des europäischen Versicherungsmarktes.

Die damit verbundene Deregulierung des deutschen Versicherungsmarktes begründete die Erwartung zunehmender Differenzierung und Heterogenität der Versicherungsprodukte und -preise, aber auch der betrieblichen und vertrieblichen Strukturen und Prozesse. So wurde prognostiziert, dass die großen Versicherer ihre Marktmacht konsequent im eigenen Interesse ausüben werden und dass es insbesondere für mittlere und kleinere Versicherungsunternehmen eng und immer schwieriger werden wird, sich im Wettbewerb zu behaupten.

Die absehbare Entwicklung des deutschen Versicherungsmarktes und getragen von einem umfassenden Marketingverständnis, das über die bloße Distributions- und Kommunikationspolitik hinausreichend auch die Dimensionen der Produkt-, Programm- und Preisgestaltung beinhaltet, führte zur Konstituierung des AMC.

Die sich der Situation bewussten gleichermaßen konzeptionell weitsichtigen Gründer des AMC waren die Herren Gerhard May, Rüdiger Szallies, H.-Rüdiger Huly, jeweils als Geschäftsführer und Herrn Professor Dr. Elmar Helten als Vorsitzender des Beirats. Der AMC etablierte sich als ein Forum mit umfassendem (Vertrieb- und) Marketingfokus, wo Versicherungsunternehmen und Dienstleister zusammentreffen, zentrale Herausforderungen diskutieren und Lösungen entwickeln.

Seit August 2010 sind die Herren Dr. Frank Kersten, Stefan Raake und Edmund Weißbarth Geschäftsführer der AMC Finanzmarkt GmbH. Sie haben das Leistungsangebot des AMC konsequent weiter entwickelt und in zeitgemäße Strukturen eingebunden. Das breite Spektrum der AMC-Meetings, Veranstaltungen und Arbeitskreise über Projekte, Studien und Veröffentlichungen dokumentiert eindrucksvoll die erfolgreiche Arbeit des AMC.

Ich bin davon überzeugt, dass die Gründungsidee des AMC und ihre gegenwärtige Verwirklichung eine gesunde und solide Basis für seine künftige Arbeit darstellen.

Prof. Dr. Heinrich Schradin

Universität zu Köln, Institut für Versicherungswissenschaft
Beiratsvorsitzender des AMC





Der AMC

Das Netzwerk

Der AMC ist das moderierte Netzwerk der Assekuranz und ihrer Partner. Der AMC bietet seinen über 140 Netzwerkpartnern Trends, Best Practices und Erfahrungsaustausch zu Marketing, Vertrieb und mehr. Praxisorientiert und mit persönlichem Zugang für Fach- und Führungskräfte. Weiterbildung inklusive.

1994 wurde der AMC gegründet – ein bis heute einmaliges Netzwerk für Marketing und Vertrieb der Assekuranz und Ihrer Partner. Der offene Erfahrungsaustausch und die trendsetzenden Impulse stehen im Fokus der AMC-Begegnungen: Praxis-Beispiele, wissenschaftliche Erkenntnisse, fundierte Hintergrundinformationen und spannende Diskussionen für Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb.

Das Marketing in der Assekuranz hat sich seit 1994 stark gewandelt. War kurz nach Beginn der Deregulierung insbesondere ein spartenbehaftetes Silodenken zu finden, steht heute zunehmend der Kunde im Fokus. Marketing- und Vertriebsprozesse werden entlang der Kundenreise gestaltet, die Digitalisierung schreitet voran, neue Technologien bringen neue Chancen und Herausforderungen. Außerdem sind regulatorische Hürden zu bewältigen. Ein spannendes Umfeld, um sich beim AMC zu treffen und gegenseitig auszutauschen.

Unternehmen nutzen den AMC mit dem Ziel, ein Stück des Weges gemeinsam zu gehen und dann das gemeinsam Entwickelte ins eigene Unternehmen zu nehmen und dort effizient einzusetzen.

Netzwerkpartner des AMC sind Versicherungen und Finanzdienstleister, Produktanbieter und Dienstleister, wissenschaftliche Institutionen, Verbände, Studienanbieter und Trainer für die Versicherungsbranche. Seit 2010 betreut die AMC Finanzmarkt GmbH das bewährte Netzwerk.



„Neue Impulse, offener Erfahrungsaustausch sowie eine breite und zukunftsorientierte Themenvielfalt: Dafür steht der AMC. Ein Angebot, das in Zeiten einer wachsenden Marktdynamik gerade für den Marketingbereich immer wertvoller wird.“

Rudolf Lohaus, Key-Koordinator, VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Beirat und Projektrat

Unterstützt wird die Arbeit des AMC durch den AMC-Beirat und den AMC-Projektrat.

Der AMC-Beirat setzt sich zusammen aus Vertretern der Wissenschaft sowie namhaften Mitgliedern von Aufsichts- und Vorstandsorganen der Assekuranz. Beiratsvorsitzender ist Prof. Heinrich R. Schradin von der Universität zu Köln.

Durch den Beirat erhält der AMC wertvolle Unterstützung aus Theorie und Praxis bei der weiteren Ausrichtung auf wichtige strategische Fragestellungen für die Finanzdienstleistungsbranche und bei der erfolgreichen Marktpositionierung.



V.l.n.r. Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Prof. Dr. Matthias Beenken, Prof. Dr. Elmar Helten, Dr. h. c. Josef Beutelmann, Dr. Mathias Bühring-Uhle, Wolfgang Hanssmann, Torsten Uhlig, Dr. Claudia Lang, Dr. Alexander Schrader, Lars Georg Volkmann, Dr. Rolf Wiswesser

Der AMC-Projektrat setzt sich zusammen aus Marketingleitern von Versicherungsunternehmen. Er begleitet die operative Arbeit des AMC und trifft sich regelmäßig bei den halbjährlich stattfindenden AMC-Meetings.



V.l.n.r. Jürgen Brebach, Wolfgang Bussmann, Karl-Heinz Kindsvogel, Jan Pohlschmidt, Christian Schröder, Egon Schuster, Jörg Strube



Das Netzwerk nutzen

Das Auftaktgespräch

Im Januar treffen sich Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz regelmäßig beim AMC-Auftaktgespräch. Der Veränderungsdruck in der Branche ist nach wie vor hoch.

Regulatorische Anforderungen, neue Wettbewerber, demographische Entwicklungen und technologische Innovationen fordern die Branche täglich aufs Neue.

Das offene Format des AMC-Auftaktgesprächs garantiert den Dialog: Kurze Impulsvorträge, Diskussionen und Erfahrungsaustausch helfen bei der Einordnung und Positionierung der Zukunftsthemen.

Der AMC lädt zum Auftaktgespräch persönlich ein.

Das kommende Auftaktgespräch findet am **14.01.2021** in Düsseldorf statt.



„Zum Jahresbeginn - noch nicht gänzlich von den operativen Aufgabenstellungen vereinnahmt - bietet das AMC Auftaktgespräch die Möglichkeit mit Vertretern aus Wissenschaft und Entscheidern anderer Marktteilnehmer über die vor uns liegenden Herausforderungen zu diskutieren – manchmal kontrovers, aber immer konstruktiv. Für mich ist das AMC-Auftaktgespräch eine willkommene Veranstaltung, die gerade zum Jahresbeginn geeignet ist die Sinne für das eigene Handeln und die Zielsetzungen des eigenen Unternehmens zu schärfen.“

Lars Georg Volkmann, Mitglied der Vorstände,
VPV Lebensversicherungs-AG, Stuttgart

Die AMC-Meetings

Zweimal im Jahr lädt der AMC seine Netzwerkpartner zu den zweitägigen AMC-Meetings ein. Hier trifft sich die Branche zum Erfahrungsaustausch, zur Diskussion aktueller Themen und ganz allgemein zur Kontaktpflege.

Vor allem in den **Projektforen** bringen sich die Partner ein, berichten von ihren Projekten und Erfahrungen und stellen interessante Lösungen für die Branche vor. Die Partner des AMC bündeln eine riesige Wissensbasis.

Der AMC klärt vorab mit den Partnern, dass dieses Know-how problemorientiert und themenrelevant präsentiert wird – zum Vorteil der Versicherungsgesellschaften. Besonders spannend wird es, wenn die Netzwerkpartner gemeinsam mit ihren Kunden aus der Finanzbranche berichten – über Aufgabenstellung, Vorgehen, Nutzen für den Auftraggeber und den dabei gemachten Erfahrungen: **Best Practices** für die Praxis und aus der Praxis.

Am Abend des ersten Tages finden sich Zeit für Gespräche und für den Austausch unter Kollegen.

Ein Tag des AMC-Meetings wird von Prof. Dr. Schradin moderiert. Vorträge von Vorständen, Führungskräften, Keynotespeakern und Branchenkennern zu Marketing und Vertriebsthemen der Branche stehen im Mittelpunkt des Programms.

Begleitend zu den Meetings veröffentlichen wir zweimal jährlich das **AMC-Magazin** als Programmheft und Informationsmedium zu aktuellen Themen unserer Netzwerkpartner.

Die aktuellen **Meeting-Termine** finden Sie in der Veranstaltungsübersicht.



„Die AMC-Meetings sind Branchentreffen für Marketing-Praktiker und Marketing-Insider. Die Themen kommen aus der Branche für die Branche: Wissenschaftliche Fachbeiträge und viele Praxis- und Lösungsbeispiele aus den einzelnen Unternehmen.“

Manfred Belz, Abteilungsleiter Strategisches Marketing, SIGNAL IDUNA

Die Arbeitskreise

Während die AMC-Meetings zweimal jährlich Branchen- und Netzwerkpartnertreff zugleich sind, werden in den AMC-Arbeitskreisen einzelne Themen stärker herausgearbeitet.

Arbeitskreise dienen der Vernetzung und dem fachlichen Austausch von Entscheidern und Experten für ausgewählte aktuelle oder grundsätzliche Themen der Branche. Erfahrene Anbieter liefern wichtigen Input, Wissen und Lösungsansätze.

Bereits seit 1996 gibt es die AMC-Arbeitskreise, die einen kontinuierlichen Austausch zu wichtigen Unternehmensfunktionen in der Versicherungswirtschaft leisten. Regelmäßig auf der Tagungsordnung: Der Wissenstransfer zwischen Fach- und Führungskräften aus der Assekuranz ergänzt um Vorträge von AMC-Partnern.

Aktuell bietet der AMC Arbeitskreise zu **Agenturführung, Internet, Kundendialog, Vertriebspartnermarketing, Produktmanagement** sowie **Werbung und Verkaufsförderung** an.

Besonders wichtig sind die Erfahrungsberichte der Versicherungsunternehmen, die regelmäßig in den Arbeitskreistreffen zu aktuellen Fragestellungen berichten.

Die Teilnehmer der Arbeitskreise können jährlich mindestens drei bis zu fünf Veranstaltungen nutzen, die im jeweiligen Arbeitskreispaket enthalten sind.



„Wir haben AMC-Arbeitskreisen schon oft Themen oder auch Dienstleister der Branche kennen gelernt, die für uns einen echten Mehrwert darstellen und die zum Teil auch zu einer Kooperation geführt haben. Das Treffen von Kollegen der Branche in ähnlichen Funktionen liefert uns Informationen und Erfahrungen aus erster Hand. Und nicht zuletzt: Wir schätzen einfach die gute Atmosphäre.“

Heike Rotermund, Key-Account-Managerin, Die Haftpflichtkasse

Foren, Thementage und Webinare

Eine hohe Themenvielfalt gepaart mit ständigen Neuerungen erfordern besondere Formate. Dies sind AMC-Veranstaltungen wie Foren, Workshops, Businessstrainings oder Thementage. Seit einigen Jahren sind folgende Veranstaltungen fester Bestandteil des AMC-Programms:

- Forum Digitaler Vertrieb
- Markenforum
- Zukunftswerkstatt Assekuranz
- Forum Maklerversicherer
- Forum Werbung & Verkaufsförderung
- Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb
- Forum Kundendialog
- Thementag Website-Check Assekuranz
- Forum Wiederanlagemanagement

Eine detaillierte Veranstaltungsübersicht finden Sie auf der der Startseite unseres Internetauftritts www.amc-forum.de (Aktuelle Termine) und auf den kommenden Seiten.

Außerdem führen wir seit 2016 im Rahmen der **AMC-Online-Akademie** kontinuierlich Webinare zu aktuellen Themen durch. Die Webinarinhalte werden gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern entwickelt.



„Danke für die interessante und informative Veranstaltung! Durch die professionellen Referenten und dem hohen fachlichen Austausch zum Thema Wiederanlagemanagement konnte ich einiges an neuen Erkenntnissen gewinnen. Solche hochwertigen Veranstaltungen sind auf jeden Fall weiterzuempfehlen.“

Torsten Richter, Leiter Vertriebsunterstützung, Swiss Life

Die Studien

AMC-Studien analysieren und bewerten neue Entwicklungen der Branche. Umfragen und Interviews mit Experten geben Aufschluss über aktuelle Fragestellungen der Assekuranz. AMC-Studien bieten deutliche Kosten- und Informationsvorteile für die Teilnehmer.

Sowohl AMC-Netzwerkpartner auf Versichererseite als auch Dienstleister liefern immer wieder wertvollen Input zu spannenden Themen – sei es in Form von Interviews, der Teilnahme an Befragungen oder konkreten Erfahrungsberichten.

Einige Studien, die der AMC regelmäßig neu auflegt:

- Die Assekuranz im Internet
- Markenführung in der Versicherungswirtschaft
- Die Marketingfunktion in der Assekuranz
- Verständlichkeit in der Assekuranz
- CSR / Nachhaltigkeit

Zudem hat der AMC mit vielen renommierten Studienanbietern Sonderkonditionen vereinbart, von denen alle Mitglieder profitieren.



„Über das Ergebnis der aktuellen AMC-Studie *Die Assekuranz im Internet* habe ich mich riesig gefreut, da sich die kontinuierliche Arbeit der vergangenen Jahre damit sehr gelohnt hat. Mit Ihrer Unterstützung konnten wir die Seite immer weiter optimieren, da Sie uns die Schwachstellen aufgezeigt haben, die man durch Betriebsblindheit nicht selber sieht. Vielen Dank dafür.“

Georg Klaus, Internet- und Regionalmarketing, ERGO AG

Die Awards

Seit einigen Jahren prämiiert der AMC besondere Leistungen seiner Netzwerkpartner.

Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz

Die Qualität der Kundenbeziehung ist ein wichtiges Merkmal bei der Beurteilung von Versicherungsunternehmen. Wie erfolgreich Versicherer in ihrem Bemühen sind, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu halten, zeigt der jährlich gemeinsam mit ServiceValue durchgeführte AMC-Award.

Die Assekuranz im Internet

Mit gut 120 Versicherungen präsentiert der AMC jährlich seit 1996 die umfangreichste Studie zu den Internet-Trends der Branche. Praktisch alle Internet-Auftritte deutscher Erstversicherer werden analysiert, bewertet und gerankt. Die bestplatzierten Versicherer werden bei den AMC-Meetings ausgezeichnet.

German Brand Award

Der German Brand Award macht Markenerfolge auf einzigartige Weise sichtbar. Die breite positive Resonanz unter Unternehmen, Agenturen und Dienstleistern mit über 1.200 Bewerbungen zeigen das große Interesse. Der German Brand Award wird vom Rat für Formgebung verliehen, der AMC ist seit 2017 Partner des German Brand Awards.

OMGV-Award

Die Onlinemarketing Gesellschaft für Versicherungsvermittler (OMGV) vergibt die Auszeichnung für eine gelungene Onlinekommunikation von Versicherungsmaklern in verschiedenen Kategorien. In der vom AMC vergebenen Kategorie „Maklerunterstützung“ wird kein Vermittler, sondern jährlich die Versicherung mit der besten Maklerunterstützung im Onlinemarketing ausgezeichnet.



Die Projekte

Erfolgreiche Projekte für die Teilnehmer des Netzwerks sind ohne die tatkräftige Unterstützung starker Partner nicht möglich. Der AMC hat immer schon Projektideen gemeinsam mit Versicherern und Dienstleistern entwickelt – mit dem Ziel gemeinsam Zeit und Geld zu sparen.

Projekte stellen vorqualifizierte und in der Regel branchenexklusive Angebote der Netzwerkpartner dar oder es handelt sich um Ideen, die zunächst in einem Unternehmen aufgesetzt und einer breiteren Basis zugeführt werden sollen.

Der AMC initiiert, moderiert und/oder leitet Gemeinschaftsprojekte, in denen die Unternehmen ihren Bedarf bündeln oder gemeinsam Benchmarks erstellen können.

Außerdem werden bewährte Dienstleistungen und Produkte von Netzwerkpartnern vom AMC gezielt ausgewählt und den Teilnehmern des Netzwerks zu besonderen Konditionen angeboten.

Zwei AMC-Projektbeispiele:

Das **AMC-Marktreporting** bietet für Versicherer seit 1996 branchenspezifische Recherchen. Monatlich geben die Konkurrenzmonitore einen Überblick über die Aktivitäten der Marktteilnehmer in den Bereichen Strategie, Angebot, Vertrieb und Kommunikation sowie Ergebnissen aus aktuell veröffentlichten Studien. Mit der Market Navigator-Datenbank verfügt das Reporting über eine unübertroffene Informationsbasis mit jährlich rund 8.000 neuen, qualifizierten Meldungen zu Unternehmensaktivitäten und Marktentwicklungen. Die Nutzung durch über 20 Versicherer gewährleistet all dies zu einem günstigen Festpreis.

AMC-Online-Reporting. Regelmäßig getestet, bewertet und rankt der AMC die Internet-Auftritte der deutschen Versicherer. Seit 2010 sind alle Ergebnisse online verfügbar. Für viele Unternehmen ist die Studie ein wichtiges Instrument zur Identifizierung neuer Trends in der Branche geworden. Auch der Wettbewerb lässt sich über die Studie gut im Auge behalten. Mit der Online-Version können einzelne Versicherungswebsites detailliert gegenüber gestellt und verglichen werden. Jede Website wird anhand von rund 100 Einzelkriterien analysiert.





Veranstaltungen 2020

12.02.2020, SIGNAL IDUNA, Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

AMC-Werkstatt: Agentur 2025 - Strategien, Innovationen, Trends

Der Vertrieb von Finanzdienstleistungen ist im Umbruch – egal ob bei Banken, Maklern oder in der AO. Neben den zahlreichen gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen führen auch Veränderungen wie die Digitalisierung, die Urbanisierung oder die Flexibilisierung der Arbeitswelt zu Anpassungsbedarf bei der strategischen Ausrichtung der Vertriebe.

Inhalte

In der AMC-Werkstatt werden verschiedene äußere Einflussfaktoren betrachtet und in kurzen Impulsvorträgen seitens der Moderatoren vorgestellt. Vernetzte Produkte, Multikanal-Vertrieb vs. Real Time Multikanal-Vertrieb, Spezialisierung durch Digitalisierung und das Ende des Regionalprinzips, künftige Beratungstechnologien sowie das Büro 2025 werden einige der Themen sein.

Außerdem wird der Gastgeber SIGNAL IDUNA einen Einblick in sein aktuelles Projekt zur Neuausrichtung der Agenturen vorstellen.

Nachmittags wollen wir gemeinsam mit den Teilnehmern die Themen identifizieren, die sie aktuell für besonders relevant halten. Ein Ziel der AMC-Werkstatt ist es, Handlungsfelder zu identifizieren und Ansätze für eine mögliche strategische Ausrichtung zu entwickeln.

Die Arbeitsergebnisse werden den Teilnehmern zur Verfügung gestellt.

Moderieren werden die AMC-Werkstatt Ralf Pispers und/oder Ingo Gregus, Geschäftsführer des AMC-Partners .dotkomm und AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Agenturführung und -beratung sowie Marketing der Versicherungsbranche. Die Teilnehmerzahl ist auf 18 Personen beschränkt.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2193>



19.02.2020, Zwei Löwen Klub, Am Kanonengraben 9, 48151 Münster

AMC-Thementag: Bestandsübertragung und Nachfolge im Maklermarkt

Jeder dritte Makler beabsichtigt in den nächsten fünf Jahren, die Geschäftstätigkeit einzustellen. Doch wo sind die Bestände? Viele Makler scheinen sich an ihren Beständen festzuhalten, aktuell herrscht großes Beharrungsvermögen. In naher Zukunft wird sich dies jedoch - zumindest aus biologischen Gründen - zwangsläufig ändern.

Die Zeit ist reif, sich heute zu positionieren und betroffenen Maklern passende Services anzubieten. Beim Thementag wollen wir **alle Akteure** - Makler, Versicherer, Berater, Pools, Verbände und Startups - versammeln und Herausforderungen sowie neue Perspektiven bei der **Bestandsübertragung und Nachfolge im Maklermarkt** präsentieren.



Inhalte

Es erwarten Sie Kurzvorträge und Workshops zu folgenden **Themen**:

- Erfahrungsbericht eines Bestandskäufers
- Maklermarkt im Umbruch
- Drei Beteiligte - drei Sichtweisen: Verkäufer - Käufer - Versicherer
- Unternehmensbewertung Maklerbetrieb
- Unterstützung beim Thema Maklernachfolge durch einen Versicherer
- Workshop: Wir greifen Impulse aus den Vorträgen auf und vertiefen diese interaktiv
- Technologische Herausforderungen der Bestandsübertragung
- Haftungsprobleme unbetreuer Kunden beim Makler und Versicherer
- Datenschutz und Übertragung von Kunden
- Nachfolgemodelle: Worauf zu achten ist
- Workshop: Wir greifen Impulse aus den Vorträgen auf und vertiefen diese interaktiv

Außerdem werden Sie viele Gelegenheiten zum Netzwerken und für den Erfahrungsaustausch haben.

Zielgruppen

Eingeladen sind sämtliche Marktteilnehmer aus und im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2208>

19.02.2020 MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

AMC-Thementag: Kundenportale (I von II)

Ob Kundenzufriedenheit, Kostenersparnis oder neue Vertriebsimpulse: Viele Versicherungen erhoffen sich durch die Einführung oder Optimierung von Kundenportalen Vorteile. Kundenportale können Marketing-, Vertriebs- und Serviceinstrument zugleich sein.

Im Juni 2019 trafen sich über 20 Teilnehmer von 14 Versicherern zum Erfahrungsaustausch zum Thema Kundenportale. Gezeigt wurden die Portale von MLP, HDI, der Versicherungskammer Bayern und das Ideenlabor der Postbank. Es wurden nicht nur Anwendungen gezeigt, sondern auch intensiv diskutiert.

Auch dieses Mal werden wir aktuelle Anwendungen zeigen, die Zielsetzungen von Portalen diskutieren, die Mehrwert für den Kunden hinterfragen und uns gelungene Produkt- und Prozessintegrationen ausgewählter Kundenportale anschauen.

Inhalte

- **Praxisbericht: Firmenkundenportal für eine Landesbank**
Dr. Rolf Henning, Geschäftsführer, edicos consulting & software GmbH & Co.KG, München
- **Erfolgreich digitalisieren: Chancen und Voraussetzungen**
- **für ein Kundenportal**
Erik Somssich, Account Manager, msg life central europe, Köln
- **Workshop & Diskussion: Kundenportale - Theorie & Praxis**
Alle Teilnehmer, Moderation: Stefan Raake, AMC, Düsseldorf / Torben Tietz, MSR, Köln

Zielgruppen

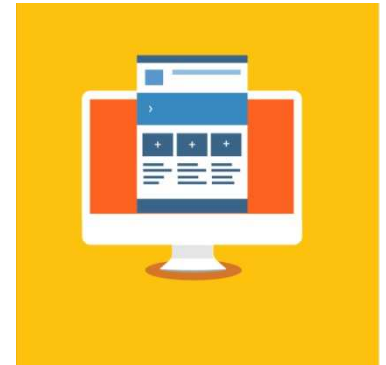
Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Internet, Digitalisierung, Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung, Verkaufsförderung und Kundenmanagement der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% Ust.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2166>



27.02.2020, VOLKSWOHL BUND Versicherungen, Südwall 37 - 41, 44137 Dortmund

AMC-Businessstraining: Stimme wirkt!

Unsere **Stimme** hat entscheidenden Einfluss darauf, wie wir wahrgenommen werden. Die Art und Weise, wie wir etwas sagen, hinterlässt häufig einen bleibenderen Eindruck, als der transportierte Inhalt.

Inhalte

Stimme ist wichtig - und Stimme macht Spaß! Im Businessstraining erleben wir unter Anleitung unserer Expertin Kirsten Mall, wie wir das Beste aus unserer Stimme herausholen.

Was Sie lernen werden:

- Verbesserung Ihrer Präsenz und Wirkung
- Bewusstes Auftreten mit hoher Authentizität
- Optimierung Ihrer Vortrags- und Kommunikationsfähigkeiten
- Effiziente Gestaltung Ihres Stimm- und Körpereinsatzes
- Feedback zur eigenen Wirkung und Präsenz

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb der Versicherungsbranche sowie alle, die Spaß an Sprache und Stimme haben.

Unsere Expertin

Kirsten Mall ist staatlich geprüfte Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin, individualpsychologische Beraterin/ Coach (DGIP/AGIP), Nia White Belt Graduated (Nia: Neuromuscular Integrative Action) und Autorin. Sie gibt Coaching in den Bereichen: Persönlichkeitsentwicklung, Gesangs-, Sprecher- und Präsenztraining, Individualpsychologische Beratung, Selbstsicherheitstraining und Körperarbeit.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2206>



10.03.2020, 16:00 - 17:00 Uhr, AMC Online-Akademie

Webinar zum AMC-Gemeinschaftsprojekt: AMC Think Tank

Welche Technologien, regulatorischen Vorgaben, sozialen und wirtschaftlichen Trends werden die Versicherungsbranche mittel- bis langfristig beeinflussen und welcher Handlungsbedarf entsteht dadurch kurzfristig?

Diese Fragestellung wollen wir mit dem **AMC Think Tank** gemeinsam beantworten.

Sie kennen den AMC seit 1994 als moderiertes Netzwerk der Assekuranz und ihrer Partner. Das Thema „Innovation“ behandeln wir kontinuierlich in speziellen AMC-Veranstaltungen. Doch wie **erkennen** wir, welche Innovationen durch neue technologische Entwicklungen sowie soziale und wirtschaftliche Trends entstehen?

In Tradition eines **AMC-Gemeinschaftsprojektes** möchten wir mit Ihnen gemeinsam den **AMC Think Tank** gründen. Der Think Tank will für Sie die erste Anlaufstelle sein, wenn es darum geht, **neue Trends zu erkennen und zu beurteilen**.

Wir werden Trends identifizieren, die kurz- bis mittelfristige Auswirkungen auf den deutschen Markt haben werden. Wir erarbeiten Strategien, diese Trends frühzeitig für die Versicherungswirtschaft aufzugreifen und umzusetzen. Gemeinsam wollen wir eine Wissensdatenbank aufbauen, in der das erarbeitete Wissen strukturiert und zur weiteren Arbeit aufbereitet wird. Viermal im Jahr wird es einen Trendreport geben. Und einmal im Jahr werden wir unseren Horizont auf einer Experience Tour erweitern.

Wir laden Sie ein, den AMC Think Tank kennen zu lernen.

Die Teilnahme ist kostenfrei.



26.03.2020, Online-Seminar

Webinar: Optimierung der Customer Experience durch datengestütztes Marketing

Von den Marketing- oder Fachabteilungen wird erwartet, Kunden die **bestmögliche Customer Experience** zu bieten. **Datengestütztes Marketing** ist hier extrem hilfreich. Denn richtig angewendet, ergibt sich eine 360 Grad Kundensicht, die es Unternehmen ermöglicht, mit Kunden an allen Touchpoints bestmöglich zu kommunizieren.

Pitney Bowes lädt Sie zu einer 360 Grad Kundenansicht ein und erläutert dabei, wie Ihre Kunden Produkte, Prozesse und Leistungen durch datengestütztes Marketing besser erleben können.



Inhalte

- Wie kann mir datengestütztes Marketing dabei helfen, die Customer Journey und Customer Experience zu optimieren?
- Welche genauen Vorteile bringt mir eine 360 Grad Kundensicht?
- Wie setze ich datengestütztes Marketing organisatorisch im Unternehmen um?

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kundenmanagement und CX-Management der Versicherungsbranche.

Ihr Experte

Gerhard Heide ist Global Director - Market Strategy bei Pitney Bowes. Pitney Bowes ist ein weltweit agierendes Technologieunternehmen mit mehr als 1,5 Mio. Kunden in rund 100 Ländern. Als Experte für Customer Information Management und Customer Engagement identifiziert Pitney Bowes Ihre wertvollsten Kunden und bietet Ihnen Systeme für eine konsistente, bedarfsgerechte Omni-Channel Kundenkommunikation.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahme am Webinar ist **kostenfrei**.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2236>

02.04.2020, PBM AG, Wilhelm-Mauser-Straße 14-16, 50827 Köln

AMC-Businesstraining: Mittendrin und voll dabei. Wie Frauen im Beruf erfolgreich kommunizieren

Wenn Frauen gefragt werden, was Ihnen im Beruf besonders wichtig ist, liegen drei Aspekte immer ganz weit vorn: die Möglichkeit, Ihr berufliches Umfeld mitzugestalten, etwas zu bewegen und Verantwortung zu übernehmen, die Anerkennung und Würdigung ihrer Leistungen und eine angenehme und wertschätzende Arbeitsatmosphäre, in der sie sich persönlich weiterentwickeln können.

Mindestens ebenso wichtig wie diese Ergebnisse ist die Erkenntnis, **dass Frauen selbst viel dafür tun können, um diese Ziele zu erreichen.** Indem sie in Besprechungen und Diskussionen mutiger werden, das Wort ergreifen und klar Stellung beziehen, eigene Ideen und Vorschläge prägnant auf den Punkt bringen und erfolgreich platzieren, auch körpersprachlich sicher und selbstbewusst auftreten, die eigenen Kompetenzen überzeugend darstellen und insgesamt sichtbarer werden.

Die Teilnehmerinnen verorten ihr eigenes Kommunikationsverhalten, entwickeln individuelle Strategien und bauen persönliche Potenziale aus.

Unsere Expertin

Barbara Materne ist Kommunikationsexpertin und Diversity-Trainerin. Die Feinheiten der Kommunikation und Selbstpräsentation von Frauen beschäftigen sie persönlich seit rund 30 Jahren. Beruflich befasst sie sich mit dem Thema seit sie vor zwölf Jahren das Zentrum für Gender Studies an der Universität Siegen mit aufbaute. In ihren Seminaren vermittelt sie Know-how zum sofortigen Einsatz: fundiert, lebensnah und pointiert.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2162>



22.04.2020, Gothaer Versicherungen, Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

AMC-Forum Wiederanlagemanagement 2020

Das jährliche Event für Wiederanlageexperten.

Wiederanlagemanagement in der Lebensversicherung systematisch und mit nachhaltigem Erfolg zu betreiben, ist nach wie vor eine große Herausforderung. Die Mehrheit der Versicherer misst dem Thema höchste Bedeutung bei. Einmal jährlich treffen sich beim AMC die Experten aus der Branche, um Lösungen für ein professionelles und systematisches Wiederanlage-management vorzustellen und zu diskutieren.



Inhalte

- **Customer Journey Ruhestandsplanung: Potenziale kennen und heben**
Torben Tietz, Geschäftsführer, MSR Consulting Group GmbH
- **Ruhestandsplanung: Erfahrungen der Gothaer bei Ausbildung und Umsetzung**
Marcel Boßhammer, Abteilungsleiter Marketing, Gothaer Konzern / Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand, Going Public!, Berlin
- **Persönliche Erfolgsfaktoren im Vertrieb für das Wiederanlagemanagement**
Rainer Weitzel, Strategie | Projekt | Beratung, Wöllstadt
- **Praxisbericht: Wiederanlage 4.0 - so geht es bei der Versicherungskammer Bayern**
Ingo Gregus, Geschäftsführer, .dotkomm, Köln / Karsten Eberhardt, Spezialist Branchenmanagement LV & Dr. Martin Lehnert, Innovationsmanager für digitale Strategie, Versicherungskammer Bayern, München

Moderieren werden die Veranstaltung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Wiederanlagemanagement, Marketing, Verkaufsunterstützung und Produktmanagement.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2146>

23.04.2020, MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

AMC-Forum Customer Experience Management 2020 (I von II)

Das AMC-Forum Customer Experience Management dient dem Austausch zu speziellen Schwerpunktthemen aus Marketing und Vertrieb im Rahmen des CX-Managements. Referenten aus der Praxis regen in Impulsvorträgen die Diskussion zur erfolgreichen Umsetzung von CX-Management an, der gegenseitige Erfahrungsaustausch steht im Vordergrund.

Das Forum führen wir mit unserem Partner MSR Consulting Group durch, einem Experten für kundenorientierte Marktforschung und CX-Management. Es sind zwei Veranstaltungen für 2020 geplant: 23.04. / 08.10.2020.



Inhalte

- **CX-Management braucht neue Prozesse: Erfahrungen der Provinzial Rheinland**
Carina Kauffmann, Stv. Abteilungsleiterin Digitalisierung Kunde und Vertrieb, Provinzial Rheinland Versicherung AG / Arne Westphal, Geschäftsführer, ECON Application
- **Vom Einzelfall systematisch lernen – Erfahrungsbericht und technische Umsetzung**
Nadine Hannebohm, MSR Consulting Group & Elmar Rieken, Maritz CX
- **Von Unternehmensprozessen zur Customer Experience**
Amelie Höllersberger, Customer Experience Manager, Lebensversicherung von 1871

Moderieren wird die Tagung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement und CX-Management.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

AMC-Mitglieder können beide Veranstaltungen als Paket zum Sonderpreis von 990,- € buchen. Die Teilnahme ist auch für wechselnde Personen Ihres Unternehmens möglich.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2200>

29./30.04.2020

AMC-Meeting Frühjahr 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb in der Assekuranz

Seit 1994 treffen sich Experten aus Marketing und Vertrieb der Assekuranz zweimal im Jahr bei den AMC-Meetings. Beim AMC-Frühjahrsmeeting erwarten Sie wieder aktuelle Trends und Best Practices sowie viele Erfahrungsberichte aus der Praxis für die Praxis.

Das AMC-Meeting ist die größte Veranstaltung für alle Mitglieder im AMC-Netzwerk - eingeladen sind über 100 Firmen aus und für die Assekuranz.

Wegen der Reisebeschränkungen, die viele Teilnehmer aktuell aufgrund von Covid-19 haben, werden wir die Veranstaltung in Form einer Web-Konferenz in der AMC-Online-Akademie durchführen. Bitte beachten Sie die Hinweise auf der Veranstaltungsseite:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2171>

Inhalte

Am ersten Meetingtag erwarten Sie im Projektforum Best-Practice-Beispiele unserer Dienstleistungspartner sowie Gemeinschaftsvorträge mit Versicherern. In Abstimmung mit dem AMC-Projektrat und mit freundlicher Unterstützung des InsurLab Germany haben wir erstmalig ein Startup-Special in das Programm integriert.

Am zweiten Meetingtag erleben Sie im AMC-Forum Vorträge aus der Praxis für die Praxis: Dabei sind unter anderem die Kommunalkredit Austria AG, die Versicherungskammer Bayern, .dotkomm, AAA und msr.

Konditionen / Anmeldung

Für AMC-Netzwerkpartner ist die Teilnahme kostenfrei.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2171>



„Erfahrungsaustausch zu aktuellen Themen der Assekuranz und der sprichwörtliche Blick über den Tellerrand sind aus meiner Sicht sehr wichtig. Die Veranstaltungen des AMC, vor allem die AMC-Meetings, machen dies möglich. Wann immer es mir möglich ist, nehme ich teil oder unterstütze dies durch einen eigenen Beitrag.“

Lars Georg Volkmann,
Mitglied der Vorstände, VPV
Lebensversicherungs-AG,
Stuttgart

14.05.2020, die Bayerische, Thomas-Dehler-Str. 25, 81737 München

AMC-Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb 2020

Die Digitalisierung macht neue Produkte und Dienstleistungen für verschiedenste Lebensbereiche möglich. Welche innovativen Ideen, Konzepte und Lösungen gibt es in der Assekuranz?

Mit der Foren-Reihe „Innovationen für Marketing und Vertrieb in der Assekuranz“ präsentiert der AMC regelmäßig neue spannende Konzepte und Lösungen für die Branche.

Inhalte

- **Praxisbericht: Digitale Sinus-Milieus im Einsatz**
Kai Keiork, Senior Online Marketing Manager, Versicherungskammer Bayern, München / N.N., Digitalraum
- **Das InnovationLab der Bayerischen**
Johannes Frosch, Leiter Innovation & New Business, die Bayerische, München
- **Personalisierte Angebote für die Kunden-Touchpoints der Envivas Krankenversicherung**
Ralf Pispers, CEO, Personal Business Machine AG, Köln / Catalin Illmann, Leiter EnvivasService, Envivas Krankenversicherung AG, Köln

Moderieren werden die Tagung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Vertriebsunterstützung, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=1948>



27.05.2020, dotkomm, Wilhelm-Mauser-Straße 14-16, 50827 Köln

AMC-Thementag: KI und Advanced Analytics in der Assekuranz

Künstliche Intelligenz (KI) und Advanced Analytics bieten neue Möglichkeiten, wie Marketer ihren Kunden zuhören, von ihnen lernen und diese einbinden können. Die Anwendungen von KI in Marketing und Vertrieb sind extrem vielseitig und in ihrer gesamten Tiefe und Komplexität noch lange nicht zu Ende gedacht.

Bei diesem AMC-Thementag wollen wir uns mit den Möglichkeiten von KI und Advanced Analytics für Marketing und Vertrieb in der Assekuranz beschäftigen. Sie erhalten einen fundierten Überblick über den aktuellen Stand, Informationen über aktuelle Best-Practices sowie wichtige Handlungsempfehlungen.



Inhalte

- **Einführung in die künstliche Intelligenz: Das Periodensystem der KI**
Torsten Hartmann, Geschäftsführer, Avantgarde Labs GmbH
- **Grundlagen Advanced Analytics**
Thomas Löchte, Geschäftsführer, Informationsfabrik GmbH
- **Praxisbericht: Mit KI aus Daten Personas erstellen**
Ingo Gregus, Gründer, PBM Personal Business Machine, Köln
- **Workshop: Anwendungen für KI und Advanced Analytics in der Versicherungsbranche**
Alle Teilnehmer, Moderation: Torsten Hartmann / Thomas Löchte / Dr. Frank Kersten / Stefan Raake

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:
<http://www.amc-forum.de/?webcode=2196>

03.06.2020, ARAG, Aragplatz 1, 40464 Düsseldorf

AMC-Thementag Digitale Kommunikation

Digitale Kommunikation ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Kaum etwas beeinflusst uns so umfassend wie die sozialen Netzwerke und das mobile Internet. Die Herausforderungen, die sich hinter der digitalen Kommunikation verbergen, sind den meisten Unternehmen bekannt. Doch wie weit sind die Versicherer wirklich? Wer schafft es bereits, das Potential, das die neuen Kommunikationsmöglichkeiten bieten, in konkrete Projekte umzusetzen?



Inhalte

- **Die richtigen Kommunikationskanäle aus Kundensicht**
Ralf Krämer, Senior Account Manager, Pitney Bowes, Darmstadt
- **Wie die ARAG ihre (Kunden)Kommunikation digital gestaltet**
Jakob Muziol, Leiter Marketing, ARAG, Düsseldorf
- **Die Bedeutung der Sprache in einer digitalen Versicherungswelt**
Markus Heussen, Geschäftsführer, b-tix GmbH, Düsseldorf
- **„Alexa, starte meinen Versicherer-Skill ...“ Smart Speaker im Einsatz**
Axel Stempel, Geschäftsführer, HEUTE UND MORGEN GmbH, Köln

Moderieren werden die Tagung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus (Online-) Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung und Digitalisierungsprojekten der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2190>

09.06.2020, INTER Versicherungsgruppe, Erzbergerstr. 9-15, 68165 Mannheim

Forum Maklerversicherer 2020

Welche **aktuellen Entwicklungen** gibt es im Maklervertrieb? Wo liegen die Herausforderungen und insbesondere die Chancen für Versicherer?

Das Forum ist der **jährliche Treffpunkt für Verantwortliche aus Marketing und Vertrieb** im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler. Neben den Fachvorträgen steht der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern im Mittelpunkt der Veranstaltung.



Inhalte

- **Startups im Maklervertrieb: Erfahrungen von mailo**
Stephan Best, Leiter Vertrieb und Marketing, mailo Versicherung AG
- **DKM 365: Von der Messe zur Community zur Plattform**
Dr. Rainer Demski, Geschäftsführer, NewFinance
Jochen Leiber, Leiter Vertrieb, bbg Betriebsberatungs GmbH
- **Makler digital fit machen: Digitale Vertriebsmodelle bei der INTER**
Jan Pohl, Maklerreferent für digitale Vertriebsmodelle, INTER
- **Future Ready: Wie das Unternehmertum von Maklern durch die Standard Life gefördert wird**
Matthias Pendl, Distribution Manager, Standard Life
Dr. Wolfgang Kuckertz, Geschäftsführer, GoingPublic!

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2160>

16.06.2020

AMC-Business-Training: Verkaufen ohne Verkauf

Machen wir uns nichts vor: Verkaufen will ja (fast) keiner so recht. Und wir reden hier nicht von echten Herausforderungen wie der Kaltakquise am Telefon. Auch in internen Projekten ist es meist nicht einfach, die eigenen Themen auf die Straße zu bringen, sprich: gut zu verkaufen. "Zu teuer, "Passt diese Jahr nicht mehr ins Budget", "Funktioniert eh nicht" - wer hat diese oder ähnliche "Totschlag"argumente nicht schon von Kollegen oder Chefs gehört? Was kann ich dagegen tun? Oder anders gefragt: **Wie kann ich mich verkaufen, ohne mich zu verkaufen?** Der ehemalige Tennisprofi, Betriebswirt und dipl. Wirtschaftstrainer Marcus Kutrzeba hilft seinen Seminarteilnehmern seit vielen Jahren, ihre Ziele zu erreichen. Profitieren Sie von unserem AMC-Businessstraining mit ihm!



Inhalte

- Wie positioniere ich mich im Gespräch, damit alle einen Nutzen haben?
- Wie funktioniert effektive Kommunikation, die auch noch Spaß macht?
- Wie geht Selbstsicherheit im Gespräch und damit verbundene Begeisterung - authentisch und ohne Floskeln?
- Wie kann ich bieten statt bitten?
- Wie schaffe ich es mich nie mehr wieder zu rechtfertigen?
- Wie kann ich „Begierde“ schaffen, damit mein Gegenüber wirklich etwas von mir will ... und nicht umgekehrt!
- Wie kann ich blitzschnell negative Emotion in positive Wirkung „übersetzen“? (vor allem bei persönlichen Angriffen)
- Warum der Columbo-Effekt wahre Wunder wirkt: im Gespräch und am Telefon, sogar per Email und auf Whatsapp!

Das Trainierte kann unmittelbar in die Praxis übernommen werden.

Zielgruppen

Berater, Key Account Manager, Führungskräfte, Projektleiter, Verkäufer, Mitarbeiter in Kundenberatung und Service sowie alle, die mehr über ihre eigene Persönlichkeit, ihr Verhalten und ihre Motivation erfahren wollen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2160>

20.08.2020

AMC-Businesstraining: Angewandtes Storytelling für Verkaufsförderung und Produktmanagement

Wie können Verkaufsförderung und Produktmanagement die Methode des Storytellings einsetzen, um Informationen mit Effekt aufzubereiten und eingängig zu präsentieren?

Nach den erfolgreichen Veranstaltungen im März und Oktober 2019 führen wir das Format in einem anwendungsorientierten Workshop weiter fort.

Inhalte

Nach einer Einführung und Auffrischung zur Methodik des Storytellings üben wir konkrete Werkzeuge des Storytellings anhand eines gemeinsamen Beispiels ein und wenden die Werkzeuge abschließend anhand eigener Beispiele der Kursteilnehmer an.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Verkaufsförderung, Werbung, Produktmanagement, Internet und Social Media der Versicherungsbranche.

Unsere Expertin

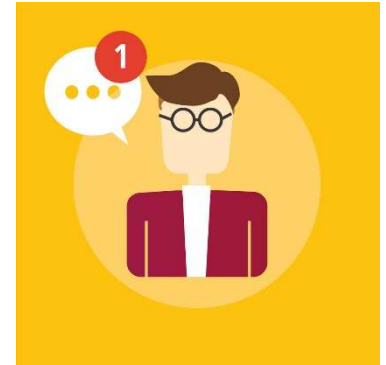
Petra Sammer ist Creative Strategist, Ideencoach und Trendscout. Als Keynote Speaker, Buchautorin und Trainerin gibt sie ihr Wissen und ihre Erfahrung aus 25 Jahren Unternehmensberatung an Unternehmer, Marketingprofis und Kommunikationsverantwortliche weiter.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2197>



08.09.2020

AMC-Businessstraining: Stimme wirkt!

Nach der sehr guten Veranstaltung Ende Februar, wiederholen wir das Businessstraining für alle jenen, die nicht dabei sein konnten.

Unsere **Stimme** hat entscheidenden Einfluss darauf, wie wir wahrgenommen werden. Die Art und Weise, wie wir etwas sagen, hinterlässt häufig einen bleibenderen Eindruck, als der transportierte Inhalt.

Inhalte

Stimme ist wichtig - und Stimme macht Spaß! Im Businessstraining erleben wir unter Anleitung unserer Expertin Kirsten Mall, wie wir das Beste aus unserer Stimme herausholen.

Was Sie lernen werden:

- Verbesserung Ihrer Präsenz und Wirkung
- Bewusstes Auftreten mit hoher Authentizität
- Optimierung Ihrer Vortrags- und Kommunikationsfähigkeiten
- Effiziente Gestaltung Ihres Stimm- und Körpereinsatzes
- Feedback zur eigenen Wirkung und Präsenz

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb der Versicherungsbranche sowie alle, die Spaß an Sprache und Stimme haben.

Unsere Expertin

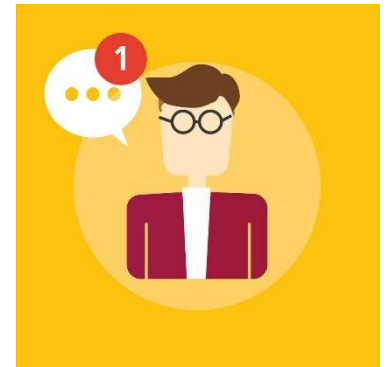
Kirsten Mall ist staatlich geprüfte Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin, individualpsychologische Beraterin/ Coach (DGIP/AGIP), Nia White Belt Graduated (Nia: Neuromuscular Integrative Action) und Autorin. Sie gibt Coaching in den Bereichen: Persönlichkeitsentwicklung, Gesangs-, Sprecher- und Präsenztraining, Individualpsychologische Beratung, Selbstsicherheitstraining und Körperarbeit.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2206>



"Die schönste Musik macht keinen Spaß, wenn der Radiosender nicht richtig eingestellt ist. Kirsten Mall schafft es mit viel Kompetenz und Humor, aus jedem Sender das Beste herauszuholen."

Christian Schröder,
Innovationsmanager,
VBIInnoLab,
VOLKSWOHL BUND
Versicherungen,
Dortmund

09.09.2020, MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

AMC-Thementag: Marketing und Vertrieb für Firmenkunden

Das Firmenkundengeschäft ist lukrativ: Die zu versichernden Risiken und damit die zu erzielenden Margen sind hoch. Das Geschäft mit Firmenkunden stellt jedoch auch besondere Herausforderungen an Marketing und Vertrieb der Assekuranz.

Das Forum führen wir mit unserem Partner MSR Consulting Group durch, einem Experten für kundenorientierte Marktforschung und CX-Management.



Inhalte

- Welche organisatorischen Rahmenbedingungen sind in Marketing und Vertrieb zu schaffen?
- Welche Anforderungen werden speziell im Firmenkundengeschäft an Makler und Ausschließlichkeit gestellt?
- Welche Bedeutung haben Zielgruppenkonzepte bei der Neukundengewinnung?
- Welche Erfahrungen gibt es beim Einsatz verschiedener Vertriebswege?
- Welche besonderen Herausforderungen gibt es in der Kommunikation mit Firmenkunden?
- Welche Möglichkeiten gibt es für eine Standardisierung und damit Optimierung von Prozessen?
- Welche Rolle spielen die Kunden bei Produktinnovationen, z. B. der Cyberversicherung?
- Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit Rückversicherern?
- Wie entwickelt sich das Firmenkundengeschäft im Zeitalter der Digitalisierung?

Die konkrete Agenda bereiten wir aktuell für Sie vor.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus dem B2B-Marketing und -Vertrieb der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2234>

10.09.2020, VOLKSWOHL BUND Versicherungen, Dortmund

AMC-Thementag: Produktentwicklung und -innovation gestalten

Ein Tag mit Techniken, Benchmarks und Trends. Innovationen gelten als Motor für Fortschritt und Wachstum. Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie kreative und differenzierte Produktinnovationen aktiv planen, steuern und umsetzen.

Erfahren Sie, wie Sie den Produktentwicklungsprozess aktiver und dynamischer gestalten können. Die Teilnehmer lernen eine Vielzahl von bewährten und neueren Techniken kennen, die in den einzelnen Phasen des Innovationsprozesses zur Anwendung kommen.

Inhalte

Veränderte Rahmenbedingungen als Chance für das Innovationsmanagement • 10 Innovationstypen • Tools für Corporate Foresight: Future Trend Intelligence / Buzz Report / Innovation Sourcebook / Trend Canvas • Ein Tool für Customer Insight: Design Thinking • Ein Tool für Ideation: SCAMPER • Organisation des Innovationsprozesses • Agile im Innovationsprozess • Trends & Benchmarks im Innovationsmanagement: Praxisbeispiele für Open Innovation / Praxisbeispiele für Corporate Think Tanks

Zudem wird Christian Schröder, Innovationsmanager unseres Gastgebers einen Einblick in den Produktinnovationsprozess geben.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Produkt- und Innovationsmanagement der Versicherungsunternehmen.

Der Referent

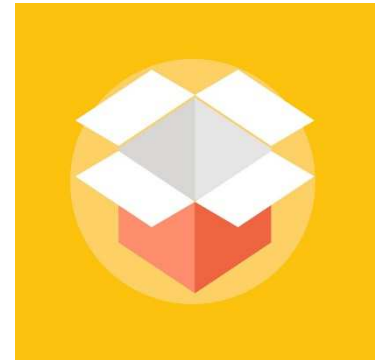
Diplom-Kaufmann Sven Poguntke ist Buchautor, Innovationsberater und Hochschuldozent, er studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich vertiefend mit Innovationsmanagement und Kreativitätstechniken auseinander. Er arbeitete als Hochschuldozent, im strategischen Marketing eines Verkehrsdienstleisters und als Senior-Consultant bei einer renommierten Managementberatung. Seit Januar 2004 ist er selbständig.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2194>



15.09.2020, MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

AMC-Thementag: Dashboards für Marketing und Vertrieb

Marketing- und Vertriebs-Dashboards werden eingesetzt, um relevante Schlüsselkennzahlen (KPIs: Key Performance Indicators) im Detail zu überwachen. So können durch Analysen der Marketing- und Vertriebsperformance, der Verkaufszyklen oder des Sales Funnels geplante (Umsatz-)Ziele überwacht und gesteuert werden. Dashboards sind sowohl für die situative Entscheidungsfindung, als auch für zukünftige strategische Entscheidungen wichtige Hilfsmittel für Marketing und Vertrieb.



Den Thementag führen wir mit unserem Partner MSR Consulting Group durch, einem Experten für kundenorientierte Marktforschung und CX-Management.

Inhalte

- Wie können relevante Unternehmensdaten systematisch gesammelt, analysiert und ausgewertet werden?
- Welche externen Daten lassen sich sinnvoll integrieren?
- Welche KPIs eignen sich für welche Zwecke?
- Welche Richtlinien gibt es für eine zielgerichtete, einfache Darstellung der Kennzahlen?
- Welche organisatorischen Rahmenbedingungen sind zur Sicherstellung einer kontinuierlichen Nutzung der Dashboards erforderlich?

Die konkrete Agenda bereiten wir aktuell für Sie vor.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb der Assekuranz, die die Potenziale von Business Intelligence und Dashboards erfahren wollen, sowie Experten aus Data Analytics und Business Intelligence, die den Austausch mit den Fachbereichen suchen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2235>

16.09.2020, Düsseldorf

AMC-Thementag Vertriebsführung 2020

Eine Vertriebsorganisation erfolgreich zu managen, bleibt eine anspruchsvolle Aufgabe. In digitalen Zeiten reagieren Märkte und Kunden wesentlich schneller als von manchem erwartet. Und auch die Gesetzgebung bleibt bietet laufend Neues. Die richtigen Vertriebsmitarbeiter und -partner zu finden, zu halten und weiter zu fördern, ist keine einfache Aufgabe.

Gemeinsam mit AMC-Beirat Prof. Dr. Matthias Beenken wollen wir aktuelle, relevante Fragestellungen der Vertriebsführung herausarbeiten und näher beleuchten. Prof. Beenken wird in Impulsvorträgen in das jeweilige Thema einführen, gemeinsam mit den Teilnehmern steigen wir dann in die Diskussion und den Erfahrungsaustausch ein.

Moderieren werden den AMC-Thementag die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Inhalte

- Vertriebsstrategien: Vertriebswege und Vertriebsverfahren der Zukunft
- Regulierung des Vertriebs: Chancen der Umsetzung der IDD
- Recruiting: Zielgruppen, Anforderungen der Generations Y/Z, Kulturwandel im Vertrieb
- Moderne Vergütungs- und Anreizsysteme
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Unser Experte

Prof. Dr. Matthias Beenken ist seit 2010 Professor für BWL, insbesondere Versicherungswirtschaft, an der Fachhochschule Dortmund. Er ist gelernter Versicherungskaufmann und verfügt über langjährige Berufspraxis.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Agenturführung und -beratung sowie Marketing der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2174>



17.09.2020, LVM Versicherung, Kolde-Ring 21, 48151 Münster

AMC-Zukunftswerkstatt Assekuranz 2020

Ihr Methodenset für Marketing- und Vertriebsinnovationen.

Unsere Zukunft ist digital. In nahezu allen Branchen entstehen innovative und agile Startup-Unternehmen. Wie sollen tradierte Unternehmen mit diesen Herausforderungen umgehen? Das richtige Methodenset zur Hand haben, ist ein wichtiger erster Schritt.

Zukunftsblick: Marketingtrends 2030 (Methode: Picture of the Future)

Zunächst werden wir gemeinsam mit den Teilnehmern interessante Marketingtrends identifizieren bzw. priorisieren. In Kleingruppen wird dann jeweils ein Trend näher betrachtet.

Experience Design: User-Journey 2030 aus Marketingsicht

(Methode: 5E's) Im Experience Design trägt man dem Anspruch Rechnung, dass Marketing über den gesamten Kundenlebenszyklus relevant ist. Hier werden wir versuchen, verfügbare Technologien und sich abzeichnende Trends (aufbauend auf dem ersten Punkt) in die User-Journey zu integrieren.

Disziplin im Wandel: New Marketing (Methode: SciFi Storytelling)

Hier geht es darum, zu reflektieren, welche grundsätzlich veränderten Anforderungen/Profile das Marketing der Zukunft haben kann..

Zielgruppen

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die eingetretene Pfade verlassen wollen, unternehmerisch denken und Veränderungen als Chance zur Weiterentwicklung sehen.

Unser Experte

Diplom-Kaufmann Sven Poguntke ist Buchautor, Innovationsberater und Hochschuldozent, er studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich vertiefend mit Innovationsmanagement und Kreativitätstechniken auseinander.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2173>

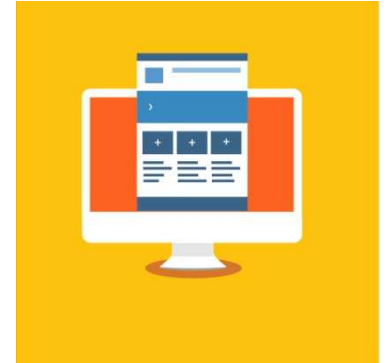


22.09.2020 MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

AMC-Thementag: Kundenportale (II von II)

Ob Kundenzufriedenheit, Kostenersparnis oder neue Vertriebsimpulse: Viele Versicherungen erhoffen sich durch die Einführung oder Optimierung von Kundenportalen Vorteile. Kundenportale können Marketing-, Vertriebs- und Serviceinstrument zugleich sein. Wenn der Kunde sie denn nutzt.

Nach den zwei erfolgreichen AMC-Thementagen im Juni 2019 und im Februar 2020 geht es nun in die dritte Runde: der **Erfahrungsaustausch der Gesellschaften** wird im Mittelpunkt des Treffens stehen. Wir sind freundlicherweise bei unserem Netzwerkpartner MSR Consulting Group in Köln zu Gast.



Inhalte

Es erwarten Sie

- Impulsberichte ausgewählter Versicherer
- Moderierter Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
- Diskussion spezieller Fragestellungen (im Vorfeld mit den Teilnehmern abgestimmt)

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Kundenmanagement.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% Ust.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2226>

30.09.2020

AMC-Forum Kundendialog 2020

Der Dialog mit Kunden und Interessenten ist eine der wesentlichen Aufgaben im Marketing von Versicherungsgesellschaften. Wie wird der Kundendialog in der Assekuranz erfolgreich gestaltet, welche Best Practices gibt es für den On- und Offline-Dialog?

Im AMC-Forum Kundendialog 2020 werden wir aktuelle Themen und Trends rund um die Kundenansprache und den anschließenden Dialog präsentieren und diskutieren:

- Über welche Kanäle erreichen wir die Kunden heute?
- Wie erkennen wir den aktuellen Bedarf der Kunden?
- Wie erkennen wir Trends in der Kommunikation?
- Wie können wir online und offline genau die Botschaften gestalten, die Response erzielen?
- Welche Best Practices gibt es, was können wir voneinander lernen?

Inhalte

Die Inhalte erarbeiten wir zurzeit. Wenn Sie Anregungen oder Wünsche für besondere Themen / Referenten haben, sprechen Sie uns gern an.

Moderieren wird die Tagung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Markenführung, Kommunikation, Kundenmanagement und Vertriebsunterstützung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2198>



01.10.2020

AMC-Forum Digitaler Vertrieb 2020: Herausforderungen für das Marketing

Digitale Vertriebsunterstützung bleibt eines der wichtigsten Themen für Marketing und Vertrieb. Bereits im siebten Jahr in Folge bietet der AMC gemeinsam mit seinem Partner .dotkomm dieses Forum an. Wie können die Versicherer ihre Vertriebspartner erfolgreich beim Weg in die neue digitale Welt begleiten und entsprechende Unterstützung bereit stellen?

Im Forum behandeln wir konkrete Vorgehensweisen sowie Best-Practice-Beispiele der digitalen Vertriebswege.

Inhalte

Moderieren wird das Forum AMC-Geschäftsführer Stefan Raake. Zugesagt als Referent hat bereits:

- **Update: Digitale Lösungen für den Vertrieb**
Ingo Gregus, Geschäftsführer, .dotkomm GmbH, Köln

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 790,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 1.390,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2189>



07.10.2020, Trusted Shops GmbH, Subbelrather Str. 15c, 50823 Köln

AMC-Forum Werbung & Verkaufsförderung 2020

Versicherungen werden verkauft und nicht gekauft. Keiner wacht morgens mit dem Gedanken auf, sich heute mal eine Hausratversicherung zu gönnen. Deshalb sind geeignete Werbe- und Verkaufsmaßnahmen das "tägliche Brot" des Marketers in Versicherungsunternehmen. Bereits seit 2004 bietet der AMC kontinuierlich den Austausch in Veranstaltungen zu genau diesen Themen an. Denn das Beherrschen und Weiterentwickeln von Werbung und Verkaufsförderung ist unabdingbar für ein erfolgreiches (Versicherungs-)Marketing.



Welche Anreize für Kunden und Vertriebspartner funktionieren und welche Kaufgründe es gibt, beleuchten wir alljährlich im AMC-Forum Werbung & Verkaufsförderung. Mit Erfahrungsberichten aus der Praxis, Trends, Ideen und Lösungen.

Inhalte

Zugesagt als Referent hat bereits:

- **Verkaufsförderung für Vertriebspartner: Aktuelle Themen, Trends & Tipps**
Holger Holetzek, Leiter Verkaufsförderung Regionalmarketing,
ERGO Group AG, Düsseldorf

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Werbung und Verkaufsförderung der Versicherungsunternehmen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2191>

4.11.2020, Meltdown Cologne, Kyffhäuserstraße 39, 50674 Köln

#NextLevel - eSports & Games im Versicherungsmarketing 2020

Computerspiele sind schon lange nicht mehr nur etwas für Kinder. Sie sind mittlerweile in der gesamten Gesellschaft angekommen. Die technischen Möglichkeiten lassen immer ausgefeiltere Spiele zu - und bieten spannende Werbe- und Sponsoringchancen für die Versicherungsbranche. Auf Deutschlands erster Konferenz erfahren und erleben Sie, wie Sie ihre Versicherungsmarke in Zukunft spielerisch inszenieren. Die Konferenz veranstalten der AMC und der Kölner Wissensdienstleister As im Ärmel gemeinsam.



Inhalte

- **Begrüßung und Einführung: Zahlen und Fakten zu eSports und Games**
Stefan Raake, AMC / Marko Petersohn, Inhaber, As Im Ärmel
- **Meltdown: Eine Themen-Bar für Gaming-Fans**
Andreas Malessa, Geschäftsführer des Meltdown Cologne im Gespräch
- **Strategie / Entwicklung einer erfolgreichen Esports Team-Partnerschaft**
Dennis Willamowski & Sebastian Wulff, Lokales Marketing, LVM Versicherungen / Thuy Ha, Creative Conceptioner eSports, Lagardère
- **Talentförderung im eSports**
Jörg Adami, Geschäftsführer, esports player foundation
- **Chancen von Virtual and Augmented Reality für Marketing und Vertrieb: 2 Use Cases der Gothaer**
Dr. Gunnar Görtz, Head of Marketing / Klaus Croonenbrock, Leiter Produktmanagement, Gothaer Versicherungen
- **insurninja: Brutale Performance, verschärfte Services**
Tim Schlawinsky, Gründer & Geschäftsführer, insurninja GmbH

Moderieren werden die Veranstaltung MarKo Petersohn, Inhaber von As im Ärmel und AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Verkaufs- und Vertriebsunterstützung, Marketing, Werbung, Kommunikation, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2188>

10.11.2020, .dotkomm GmbH, Wilhelm-Mauser-Straße 14-16, 50827 Köln

AMC-Thementag Neuromarketing

90% aller (Kauf-)Entscheidungen sind emotional geprägt und weit weniger rational als wir glauben. Neuromarketing schafft neue Einblicke in das Kundenverhalten – von innen heraus. Start im Gehirn. Heute werden wir uns mit **Grundlagen, Vorgehensweisen, Erfolgsstrategien und Praxisbeispielen des Neuromarketings** beschäftigen. Hinzu kommt eine innovative Methode, um Emotionsmessung zu visualisieren, die Live vor Ort mit den Teilnehmern demonstriert wird: Für mehr Erfolg und bessere Kundenbindung. Diese **Inhalte** erwarten Sie:



Grundlagen des Neuromarketing

- Was ist Neuromarketing und warum ist es so wichtig
- Autopilot: Welchen Einfluss unser Gehirn auf die Kaufentscheidung hat
- Kauf mich: Welche Faktoren das Kaufverhalten der Kunden beeinflussen
- Multitasking: Wie die Nutzung von Online-Medien unser Gehirn verändert
- Die emphatische Website: Kaufmotive und Käufertypen optimal bedienen
- Websitegestaltung auf Basis menschlicher Wahrnehmung
- Spieglein, Spieglein... Gute Laune per Mouse-Click
- Es war einmal: Warum wir Geschichten lieben und über sie besser verkaufen

Exklusiv: Live-Test Emotionsmessung

- Wir bauen live ein Neuromarketing Lab für Sie auf
- Wir testen ausgewählte Anwendungen mit Ihnen
- Wir messen und visualisieren Aufmerksamkeit, Aktivierung und Attraktivität von Videos, Bildern und Webseiten an realen Beispielen
- Erleben Sie live Eyetracking und Elektromyografie

Ihr Nutzen: Gewinnbringender kommunizieren - den Kunden besser verstehen - klare Anwendungsfälle finden

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus (Online-) Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung und Vertrieb.

Die Referenten

Diplom-Kaufmann Ingo Gregus ist Gründer und Geschäftsführer der .dotkomm GmbH. Für die Livemessung stehen Dr. André Weinreich und sein Team bereit. Er ist Geschäftsführer der emolyzr GmbH und Dozent an der Humboldt-Universität zu Berlin. Moderieren wird die Tagung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2202>

12.11.2020, GMK Markenberatung, Agrippinawerft 30, 50678 Köln

AMC-Markenforum 2020

Reputation lässt sich steuern. Eine gut positionierte Marke, die konsistent über verschiedene Kontaktpunkte auftritt, zahlt auf die Glaubwürdigkeit kommunizierter Inhalte ein. Doch der Weg zu einer starken Marke ist nicht trivial.

Wie differenzieren Sie Ihre Marke nachhaltig vom Wettbewerb? Wie kann Ihre Marke beim Kunden Begeisterung auslösen? Wie schaffen Sie in digitalen Zeiten an allen Kontaktpunkten homogene Markenerlebnisse?



Inhalte

- **Die beliebtesten Marken: So ticken junge Entscheider**
Alexander Homeyer, Geschäftsführer, Youngcom GmbH, München
- **Alle Markenwerte unter einem Schirm – Schlüsselbildentwicklung bei der Versicherungskammer Bayern**
Thomas Langer, Abteilungsleiter Marke, Kommunikation & Online Vertrieb, Versicherungskammer Bayern, München
- **Impuls / Erfahrungsaustausch: Deutscher Markenmonitor 2020 - Herausforderungen der Markenführung in Zeiten der Digitalisierung**
Dr. Renée Rahman, Senior Consultant, GMK Markenberatung, Köln

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung, Vertriebspartnerbetreuung und Vertriebsunterstützung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2175>

26./27.11.2020, Park Inn, Köln

AMC-Meeting Herbst 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb in der Assekuranz

Seit 1994 treffen sich Experten aus Marketing und Vertrieb der Assekuranz zweimal im Jahr bei den AMC-Meetings. Beim AMC-Frühjahrsmeeting erwarten Sie wieder aktuelle Trends und Best Practices sowie viele Erfahrungsberichte aus der Praxis für die Praxis.

Das AMC-Meeting ist die größte Veranstaltung für alle Mitglieder im AMC-Netzwerk - eingeladen sind über 100 Firmen aus und für die Assekuranz.

Wir freuen uns, wenn Sie diese besondere Gelegenheit wieder zum Informationsaustausch und Netzwerken nutzen.

Inhalte

Wenn Sie Anregungen oder Wünsche für besondere Themen / Referenten haben, sprechen Sie uns gern an.

Moderieren werden die beiden Tage Prof. Dr. Heinrich R. Schradin und die AMC-Geschäftsführung.

Konditionen / Anmeldung

Für AMC-Netzwerkpartner ist die Teilnahme kostenfrei.



„Die AMC-Meetings sind fest in meinen Terminkalender eingeplant. Denn es finden sich dort immer gute Projekte oder Ideenansätze, die man mitnimmt und in das Tagesgeschäft oder die Planungen einbringen kann. Ganz wichtig ist auch die gute Möglichkeit des informellen Austausches mit Kolleginnen und Kollegen.“

Wolfgang Bussmann, Abteilungsleiter Marketing / Sonderprojekte,
InterRisk Versicherungen

05.12.2020

AMC-Thementag: Online-Check Assekuranz 2020

Ihre Website im Check: Ein Schwerpunkt dieses Treffens werden die Erkenntnisse der aktuellen Studienaufgabe „Die Assekuranz im Internet“ vom November 2020 bilden. Einmal mehr werden wir die Websites der Versicherer in einem aufwändigen Verfahren analysieren, bewerten und ranken. Besondere Umsetzungen und Erkenntnisse der 24. Auflage der Studie werden vorgestellt und besprochen.

Inhalte

Zugesagt als Referentin hat bereits

- **Website-Check: Erkenntnisse der aktuellen AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet 2020“**
Désirée Schubert, Studienleiterin, AMC, Köln / Alle Teilnehmer

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Online-Marketing, Websitemanagement, Social Media und Digitalisierung der Versicherungsunternehmen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2192>





Netzwerkpartner werden

AMC-Netzwerkpartner werden

Warum sollte Ihr Unternehmen am AMC-Netzwerk teilnehmen?

Der Erfahrungsaustausch bei Meetings und Arbeitskreisen, die praxisrelevante Wissensvermittlung in allen AMC-Veranstaltungen und das frühzeitige Aufgreifen von relevanten Trends für Marketing und Vertrieb zu führt einem **besseren Branchenverständnis**. Das bringt Sie und Ihr Geschäft weiter.

Der AMC hilft **Versicherern**, bestimmte Produkte und Dienstleistungen kostengünstiger zu erhalten, indem er neue Produktanbieter und Dienstleister ‚entdeckt‘, erprobte Vorgehensweisen aus anderen Industrien oder aus dem Ausland für die Versicherungsbranche zugänglich macht.

Das hilft natürlich auch **Dienstleistern**, mit denen der AMC zusammenarbeitet. Mit allen Partnern wird eine mindestens zwölfmonatige Zusammenarbeit vereinbart. Zu Beginn der Kooperation werden relevante Leistungen des neuen Partners für die Branche herausgearbeitet und eine Maßnahmenplanung entwickelt. Danach wird gemeinsam entschieden, welche Themen für die Versicherer und Netzwerkpartner interessant sein können und wie diese am besten vermittelt werden können. So treffen Angebot und Nachfrage möglichst deckungsgleich aufeinander.

Gestalten und pflegen Sie Ihr eigenes Kontaktnetzwerk. Bringen Sie konkrete Projektansätze ein, nutzen Sie die Kostenvorteile gemeinschaftlicher Projekte und Studien und die Informationsvorteile durch Benchmarking mit anderen Netzwerkpartnern.

Beim AMC finden Sie schneller, einfacher und kostengünstiger Lösungen. Das führt letztlich zu **besseren Resultaten**.



„Als Partner des AMC sind die Veranstaltungen und Arbeitskreise für uns sehr interessant und äußerst wertvoll. Wir haben dadurch die Möglichkeit, direkt mit den relevanten Ansprechpartnern zu sprechen. Der intensive Austausch innerhalb der Expertenrunden hilft uns, unsere Lösungen noch besser auf die Branche anzupassen.“

Oliver Haug, Geschäftsführer, Communication Lab, AMC-Partner seit 2012

AMC-Netzwerkpartner werden**Das Angebot für Versicherungen und Finanzdienstleister**

Das haben Sie von einer Partnerschaft als Versicherungsunternehmen oder Finanzdienstleister im AMC-Netzwerk:

- Teilnahme an den halbjährlichen **AMC-Meetings** mit bis zu vier Personen
- Teilnahme am jährlichen Jahresauftaktgespräch für Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz
- Einzigartige **Projekte und Angebote** für unsere Mitglieder, gemeinsam mit unseren Partnern und Mitgliedern entwickelt
- **Teilnahme** an Arbeitskreisen, Foren, Business-Trainings und Workshops zu AMC-Konditionen
- Möglichkeit zur **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Einmalige, gesonderte Bewertung Ihrer **Website** gemäß den Kriterien der AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet“
- Berücksichtigung beim jährlichen **Award** und der Studie „Nachhaltige Kundenorientierung“
- Teilnahmemöglichkeit an der Untersuchung „Die **Marketingfunktion** in der Assekuranz“
- Bezug ausgewählter **Studien**, auch von Drittanbietern, mit AMC-Rabatt
- Nutzung von **meinAMC**: Ihre AMC-Aktivitäten und -Kontakte auf einen Blick



„Der AMC liefert mit seinen Veranstaltungsinhalten interessante Anregungen für zukunftssträchtige Projekte und bietet darüber hinaus Kontakte zu den richtigen Dienstleistern.“

Nils Kulik, Vorstandsbeauftragter Marke, Barmenia Versicherungen

AMC-Netzwerkpartner werden Das Angebot für Dienstleister

Werden Sie als Branchenspezialist sichtbar. Das haben Sie von einer Partnerschaft als Dienstleister oder Produktanbieter im AMC-Netzwerk:

- Teilnahme an den halbjährlichen **AMC-Meetings** mit bis zu zwei Personen (ggf. mit Präsentationsstand)
- **Vorträge** im Rahmen der AMC-Meetings, bei Arbeitskreisen bzw. weiterer AMC-Veranstaltungen nach Absprache
- **Teilnahme** an Foren, Business-Trainings und Workshops zu AMC-Konditionen
- Aufbereitung und Darstellung des **Firmenprofils** mit Unternehmenslogo, Ansprechpartner und Link auf www.amc-forum.de, Möglichkeit der Recherche Ihrer Leistungen nach Kernkompetenzen auf der AMC-Website
- **AMC-Partner-Logo** für die Darstellung der Partnerschaft in anderen Medien
- Jährlicher **Review** des Firmenprofils
- Möglichkeit der Werbung / Beteiligung mit Beiträgen im halbjährlich erscheinenden **AMC-Magazin**
- **Gemeinsame Pressearbeit** bei gemeinsamen Themen (insb. Versicherungsfachpresse)
- Möglichkeit zur **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Bezug ausgewählter **Studien**, auch von Drittanbietern, mit AMC-Rabatt
- Nutzung von **meinAMC**: AMC-Aktivitäten und -Kontakte auf einen Blick

Weitere Möglichkeiten (ggf. gesondert zu vereinbaren):

- **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Entwicklung von Projektideen, Definition von **Projektangeboten**
- Initiierung von **Vertriebsprozessen** für Produkte, Leistungen und Projekte
- Durchführung individueller **Workshops**



„Wir sind nach wie vor begeistert von der unkomplizierten und fruchtbaren Zusammenarbeit. Die vielfältigen Kontaktmöglichkeiten - wie die Meetings, die Arbeitskreise und direkten Treffen mit den Marketing- und Online-Verantwortlichen - haben zu vielen erfolgreichen Projekten geführt. Wir sind durch die Mitgliedschaft im AMC immer über die strategischen Entwicklungen in der Branche informiert und können unser Leistungsspektrum frühzeitig justieren.“

Ralf Pispers, Geschäftsführer, .dotkomm, Köln, AMC-Partner seit 2004

Ihre Ansprechpartner

Dr. Frank Kersten, Diplom-Kaufmann., Jahrgang 1964. Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Promotion am Institut für Wirtschaftsinformatik der WWU Münster. Seit 1996 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-10, kersten@amc-forum.de



Stefan Raake, Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1965. BWL-Studium an der Universität zu Köln mit den Schwerpunkten Marketing sowie Wirtschafts- und Sozialpsychologie. Seit 1995 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-11, raake@amc-forum.de



Edmund Weißbarth, Diplom-Betriebswirt (FH), Jahrgang 1962. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Landshut mit den Schwerpunkten Finanz- und Bankwirtschaft, Marketing und Organisation/EDV. Seit 2006 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-12, weissbarth@amc-forum.de



Pressekontakt

Désirée Schubert, abgeschlossenes Studium der Germanistik und Erziehungswissenschaften an der Universität zu Köln, MBA sustainability Management an der Universität Lüneburg. Seit 2006 Senior Consultant, seit 2012 PR-Managerin und seit 2009 Ansprechpartnerin des AMC für Nachhaltigkeitsthemen.

Tel. 0221-398-5973, schubert@amc-forum.de



Impressum

AMC Finanzmarkt GmbH
Lützowstraße 35
40476 Düsseldorf

Geschäftsführer:
Dr. Frank Kersten, Stefan Raake, Edmund Weißbarth

Registergericht: Amtsgericht Köln, HRB 70236
Steuernummer: 214/5800/4416

