

Online-Konferenz : AMC-Meeting Frühjahr 2020

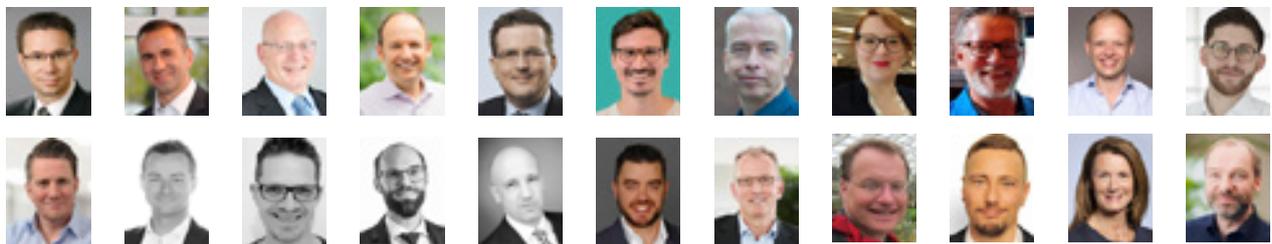
29. April 2020, 10:00 - 17:00 Uhr, AMC Online-Akademie

Seit 1994 treffen sich Experten aus Marketing und Vertrieb der Versicherungsbranche zweimal jährlich bei den AMC-Meetings. Aktuelle Trends, Best Practices, Erfahrungsberichte aus der Praxis, persönlicher Erfahrungsaustausch und Networking sind die verlässlichen Zutaten für den regelmäßigen Branchentreffpunkt.

Aufgrund der aktuellen Situation rund um COVID-19 wird das AMC-Meeting diesmal **nicht als Präsenzveranstaltung stattfinden, sondern als Online-Konferenz**. Das neue, entsprechend angepasste Programm finden Sie im Folgenden. Das Meeting wird auf einen Tag verkürzt.

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Online-Konferenz zum AMC-Meeting, 29.04.2020



Referenten (v.l.n.r.): Frank Kersten, Stefan Raake, Stefan Riedel, Ralf Pipers, Karsten Bahns, Carlo Ulbrich, Ralf Mühlenhöver, Sarah Rickes, Michael Neumayr, Jan Wichmann, Miguel Alexander Strobel, Thomas Nitsche, Patrick Moser, Paul Carruzzo, Michael Metz, Marco von Weihe, Maximilian Aigner, Heinz-Peter Olbrück, Gerhard Heide, Dr. Markus Eberl, Anne Aubrunner, Ingo Gregus

10:00 Uhr Begrüßung

Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

10:05 Uhr Partnerschaften mit Start-ups: The new experience

Stefan Riedel, Vorstand, adesso SE, Dortmund / Ralf Pipers, Vorstand, PBM AG, Köln

Kundenerlebnis entsteht in Zukunft durch die Kombination aus kundenzentrierten Customer Journeys, innovativen Plattformen sowie der vertikalen und horizontalen Anbindung von Backend-Systemen. Die international agierende adesso SE und das junge Plattform-Unternehmen PBM Personal Business Machine AG zeigen, wie aus einer strategischen Kooperation das neue Kundenerlebnis für die Versicherungswirtschaft entsteht.

10:35 Uhr Startup-Special: Neue Ideen, Lösungen und Geschäftsmodelle für die Assekuranz

Moderation: Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

10:40 Uhr crebita - Kreditversicherung digital

Karsten Bahns, Co-Founder, crebita GmbH

crebita ist eine digitale Kreditversicherungslösung für Unternehmen mit Sitz in Deutschland zur Absicherung von Forderungen gegen einzelne Kunden/Risiken im In- und Ausland mit Entscheidungen in Echtzeit und sofortiger Policierung. Mit crebita.select können Forderungen gegen einzelne Kunden vor Ausfall abgesichert, mit crebita.plus als Top-Up-Lösung, nicht ausreichende Limite eines Erstversicherers ergänzt werden.

10:50 Uhr Nect: Die Zukunft der Identitätsprüfung

Carlo Ulbrich, CSO & Co-Founder, Nect GmbH

Nect bietet eine KI-basierte Softwarelösung zur Identifizierung von Endkunden. Video des Ausweisdokuments und Video des Gesichts - die intuitive Nutzerführung via Smartphone senkt die Eintrittsschwelle und erhöht die Conversion. Der Service ist rund um die Uhr verfügbar – ohne Webcam-Chats und Service-Mitarbeiter.

11:00 Uhr VoiXen: Sprachanalyse für Vertrieb und Kundenservice

Ralf Mühlenhöver, Geschäftsführer / Sarah Rickes, Kundenversteherin, voiXen GmbH

voiXen Sprachanalyse ist eine Softwarelösung für die einfache Verwaltung und Auswertung von Sprachaufzeichnungen. Zusätzlich bietet voiXen mit dem digitalen Coachingbogen eine Plattform für die Bewertung, Erstellung von Checklisten, Bewerberverwaltung und Mitarbeiterentwicklung an.

11:10 Uhr Onegini: Identitäts- und Zugriffsmanagement Lösungen

Michael Neumayr, Senior Sales Manager DACH, Onegini

Onegini unterstützt Versicherungen beim digitalen Dialog mit deren Kunden. Versicherer können enorm vom Customer-Identity- und Access-Management (CIAM) profitieren, egal ob es darum geht, Geschäftsmodelle fit für die Zukunft zu machen oder die Einhaltung der DSGVO-Vorschriften sicherzustellen.

Online-Konferenz : AMC-Meeting Frühjahr 2020

29. April 2020, 10:00 - 17:00 Uhr, AMC Online-Akademie

11:20 Uhr **BANKSapi: Bancassurance Reloaded dank des finanziellen Blutbildes**

Jan Wichmann, Geschäftsführer & Gründer, BANKSapi Technology GmbH

BANKSapi stellt eine API bereit, nach deren Implementierung User auf über 3000 Bankprodukte samt Konten, Kreditkarten, Bausparverträge und Depots zugreifen können. Banken, Versicherungen, FinTechs und Maklergesellschaften erhalten damit die Möglichkeit, Banking-Leistungen neu zu definieren, Bancassurance-Services zu verbessern und die Alltagsrelevanz der eigenen Angebote zu erhöhen.

11:30 Uhr **Digitale Markenpräsenz: Wie gut performt die Assekuranz?**

Miguel Alexander Strobel, Gründer & Managing Director, Watersky Digital GmbH

Wie nutzen Versicherer ihre digitalen Ökosysteme? Watersky Digital hat einen speziell auf die Assekuranz angepassten Analyse-Algorithmus entwickelt. Anhand von über 2.200 Datenpunkten wurde die Digitalpräsenz von 10 führenden deutschen Versicherern analysiert. Die Ergebnisse und Handlungsempfehlungen der Studie werden erstmals beim AMC-Frühjahrsmeeting vorgestellt.

11:40 Uhr **bKV-Beratung einfach, transparent und digital**

Thomas Nitsche, Gründer, Cenaro GmbH i.G.

MyCenaro entwickelt und vermarktet innovative Software Applikationen und digitale Lösungen zur Unterstützung der persönlichen Beratung im Versicherungsbereich. Bei der bKV existieren aktuell nur produktbezogene Beratungsansätze, es bedarf aber einer Lösung, die den Unternehmer überzeugt, die individuellen Bedürfnisse der Firma berücksichtigt und für den Vermittler einfach einzusetzen ist. Die Vision: Die Digitalisierung der Beratung im bKV-Geschäft.

11:50 Uhr **Pause**

14:00 Uhr **A Beginner's Guide to Transparency in Marketing**

Patrick Moser, Managing Director, Marmind & Paul Carruzzo, Head of EMEA Marketing Performance, Invesco Investment Management Company

How one of America's leading investment management companies is cracking open the black box. Invesco's success story of staying on top of it's marketing with MARMIND.

14:30 Uhr **Sales Performance Advisor (for Insurance): Den Vertrieb der Zukunft gestalten und das Vertriebsmanagement optimieren.**

Michael Metz, Senior Business Consultant & Marco von Weihe, Lead Business Consultant, msg

Die persönliche Beratung und Vermittlung bleibt laut GDV über alle Sparten hinweg der wichtigste Umsatzbringer im Neugeschäft. Dem gegenüber steht der Rückgang der registrierten Versicherungsvermittler. Eine der wichtigsten Aufgaben eines Versicherers sollte darin bestehen, das Vertriebsmanagement zu

optimieren. Mit dem Sales Performance Advisor hat msg ein Analysewerkzeug entwickelt, mit dem der Reifegrad des Vertriebsmanagements in fünf Einflussfaktoren erhoben und Optimierungspotentiale abgeleitet werden können.

14:45 Uhr **Leadgenerierung in Zeiten von Smart Data & KI**

Maximilian Aigner, Senior Consultant, panadress

Was ist von #RoboAdvisory, #Big Data und #Künstliche Intelligenz im Kontext des Finanzvertriebs zu erwarten? Maximilian Aigner geht in seinem Vortrag auf die Möglichkeiten sowie Grenzen und Gefahren der neuen Schlüsseltechnologien ein.

15:00 Uhr **Pause**

15:30 Uhr **Touchpoint Online-Antrag: Neue Möglichkeiten für die Customer Experience**

Heinz-Peter Olbrück, Geschäftsführer, Econ

Die Optimierung von Touchpoints ist weiterhin einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für die stetige Verbesserung der Kundenbeziehung - dies gilt auch für den Online-Antrag. Durch den Einsatz eines leistungsstarken Content Management Systems lassen sich komplexe Online-Anträge sehr flexibel auf neue Kunden-Bedürfnisse anpassen.

15:45 Uhr **Mit der richtigen Datenstrategie die Kundenerwartungen an eine Omni-Channel Kommunikation erfüllen**

Gerhard Heide, Global Director - Market Strategy, Pitney Bowes

In Zeiten intensiven Wettbewerbs sind die eigenen Kunden das größte Kapital. Der wesentliche Baustein ist die Kundenkommunikation individueller, relevanter und kontextueller zu gestalten. Eine konsistente, aktuelle und umfassende Datenbasis und eine intelligente Daten-Analytik bilden hierbei immer die Grundlagen für eine bessere Customer Experience.

16:00 Uhr **Wie Künstliche Intelligenz Ihre Business-Chancen verbessert**

Dr. Markus Eberl, Head of Analytics, Kantar GmbH

Wir zeigen an Beispielen aus dem Finanzmarkt, wie Künstliche Intelligenz uns hilft, bessere Modelle als Abbild komplexer Zusammenhänge und Prognosen zu bauen. Experience-Daten verbessern die Customer Journey. Machine Learning optimiert die Investitionen in Touchpoints – bis hin zu 1:1-Targeting, nicht nur im digitalen Raum. Unstrukturierte Daten erhalten plötzlich einen unermesslichen Gegenwert für Marketing, Vertrieb & Kundenmanagement.

Online-Konferenz : AMC-Meeting Frühjahr 2020

29. April 2020, 10:00 - 17:00 Uhr, AMC Online-Akademie

Online-Konferenz, Mittwoch 29. April 2020

16:15 Uhr Digitale Markenbildung bei einer Retail-Marke. Von 0 auf 100 in sechs Monaten

Anne Aubrunner, Head of Online Retail & Markets Sales, Kommunalkredit Austria AG, Wien & Ingo Gregus, Geschäftsführer, .dotkomm GmbH

Die Kommunalkredit Austria AG ist eine B2B-Spezialbank für Infrastruktur- und Energiefinanzierungen. Sie startete kürzlich in Deutschland und Österreich mit einer neuen Retail-Marke. Wie Markenpositionierung sowie innovatives Programmatic Brand Advertising zusammenspielen und wie der erfolgreiche Einstieg gelang, schildern die Referenten.

Eine Erfolgsgeschichte: In 6 Monaten aus einer B2B-Positionierung zur erfolgreichen B2C-Marke. Basis ist eine klare Kundenfokussierung und Generierung von Kundenerlebnissen entlang der gesamten Customer Journey.

16:45 Uhr Verabschiedung

Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

17:00 Uhr Ende der Online-Konferenz zum AMC-Meeting Frühjahr 2020



Ankündigung
**AMC-Meeting
Herbst 2020**
26./27. November 2020
Park Inn - Köln