

## Veranstaltungen 2016

### 13.01./14.01. Auftaktgespräch 2016

Das Jahresauftaktgespräch 2016 für Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz. Fachliche Leitung und Moderation: Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln, Beiratsvorsitzender des AMC. Kurze Impulsvorträge, Zeit für Gespräch im Sinne fachlichen Austauschs; das „offene“ Format garantiert Aktualität.

### 08.03. AMC-Thementag Innovationsmanagement & Creative Leadership

Obwohl der Versicherungsmarkt vollständig „erschlossen“ scheint, gibt es doch immer wieder spannende Innovationen – ob beim Produkt oder beim Service, im Prozess oder in der Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner. Wie lässt sich dieser Innovationsprozess aktiv planen, steuern und umsetzen? Etablierte und langjährig erfolgreiche Firmen sind heute mehr denn je gezwungen, eine neue Innovationskultur zu etablieren, um disruptive und digitale Herausforderungen zu meistern. Wie kann dies funktionieren und welche Hilfsmittel und Werkzeuge stellt die Innovationsforschung dafür bereit?

### 10.03. Arbeitskreis Internet Full Service, Schwerpunkt: Leadmanagement

Ein Schwerpunkt dieser Veranstaltung wird das Thema Leadmanagement bilden. Lead Management umfasst alle Maßnahmen, die ein Unternehmen ergreift, um aus potentiellen Kunden tatsächliche Käufer zu machen. Durch die fortschreitende Digitalisierung und das veränderte Kundenverhalten sehen sich Versicherer und Vermittler auch hier neuen Herausforderungen ausgesetzt.

### 14.03. Gestaltungsworkshop: Management der Beratungsqualität - Beteiligungsstudie

Das Management der Beratungsqualität ist eine existenzielle Frage für Versicherer und Finanzvertriebe. Zu diesem Zweck wurde ein wissenschaftlich fundierter Ansatz zur Messung von Beratungsqualität entwickelt, der eine hervorragende Grundlage zur Steuerung und Optimierung liefert. Wesentliche Basis dieses Ansatzes wird die Durchführung einer Beteiligungsstudie sein, die den Teilnehmern Aufschluss über die eigene Performance der Beratungsqualität liefern wird.

### 15.03. AMC-Thementag: Geschäftsfeldaufbau und -entwicklung in der Agentur

Viele Vermittlerbetriebe laufen und laufen und laufen ... einfach so - auch ohne Weiterentwicklung. Aber irgendwann kommt der Zeitpunkt, wo etwas Sand im Getriebe zu spürbaren Auswirkungen führt. Viele Agenturinhaber kennen ihre Risiken nicht – und wissen deshalb auch nicht, wie sie neue Zielgruppen / Geschäftsfelder aufbauen oder bestehende Zielgruppen / Geschäftsfelder weiterentwickeln können. Welche Herausforderungen und Chancen es für alle Beteiligten gibt – Versicherer, Agenturist und Kunde – werden wir in dieser Veranstaltung untersuchen und diskutieren.

### 17.03. AMC-Thementag Content-Marketing für Versicherungen

Content is King: Nur wer seine Kommunikation am Kundennutzen ausrichtet und relevante Inhalte zur richtigen Zeit am richtigen Ort bietet, kann seine Kunden langfristig überzeugen und binden. Wie können überzeugende und passende Geschichten zu Marke und Unternehmen entwickelt werden? Wie lässt sich daraus eine kanal- und medienübergreifende Content-Strategie entwickeln? Und welche technischen Hilfsmittel und organisatorischen Strukturen sind notwendig, um sie umzusetzen?

### 05.04. Thementag Chancen im Maklermarkt

Welche aktuellen Entwicklungen gibt es im Maklermarkt? Wo liegen die Herausforderungen und insbesondere die Chancen für Versicherer? Der Thementag ist Treffpunkt für Verantwortliche aus Marketing und Vertrieb im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler. Neben den Fachvorträgen steht der Erfahrungsaustausch unter den teilnehmenden Experten im Mittelpunkt der Veranstaltung.

### 06.04. Fit for digital!

#### Kommunikations- und Service-Innovationen im Versicherungs- und Finanzmarkt

Die Digitalisierung bestimmt die Projekte in der Assekuranz. Mittlerweile setzen viele Unternehmen Millionenbudgets ein, um ihre Unternehmen "Fit for digital" zu machen. Was bedeutet das im Einzelnen? Wie kann der Vertrieb an der Digitalisierung partizipieren? Wie kann Big Data eingesetzt werden, um die Kunden noch zielgenauer abzuholen? Welche Best Practices gibt es, Content so zu gestalten und zu präsentieren, dass er den Kunden genau dann und in passender Form erreicht, wenn er ihn braucht? Und wie können Social Media, Film und andere Medien dazu genutzt werden, Kunden in Communities zu halten und zu involvieren?

**14.04. AMC-Thementag Regulierung und Selbstverpflichtung**

Compliance wird immer wichtiger. Auch für den Versicherungsvertrieb und Marketing. Ob durch die EU, z.B. die kommende IDD, nationales Gesetz, z.B. das LVRG, oder Selbstverpflichtungen der Branche, wie Verhaltenskodizes für den Vertrieb zur Beratungsqualität. Aber auch wegen der Datenschutz-Wende 2015/2016 : Wahrung der Datenschutzrechte nach dem Safe Harbor-Grundsatzurteil des EuGH, beschlossene EU- Datenschutz-Grundverordnung und das neue Verbandsklagerecht zum Datenschutz. Und: Die Verletzung von Compliance-Regeln wird sehr teuer.

**21.04. AMC-Forum Wiederanlagemanagement 2016**

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 im Jahr treffen sich Experten aus der Branche, mit dem Ziel, Lösungen für ein professionelles und vor allem systematisches Wiederanlagemanagement vorzustellen und zu diskutieren. Hilfestellung liefern viele praktische Beispiele sowie ein intensiver Erfahrungsaustausch.

**27./28.04. AMC-Meeting Frühjahr 2016**

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! Für AMC-Netzwerkpartner ist die Teilnahme kostenfrei.

**24.05. Kommunikationstraining für Führungskräfte**

Verständlich, klar und wertschätzend kommunizieren! Vermeiden Sie Missverständnisse, finden Sie Lösungen. Darum geht es in der Kommunikation, ganz gleich, in welcher Situation Sie sich befinden.

**01.06. AMC-Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb 2016 – Schwerpunkt Connected Services**

Mit dieser Foren-Reihe präsentiert der AMC regelmäßig neue spannende Konzepte und Lösungen für die Assekuranz. Die Digitalisierung ermöglicht neue Produkte und Dienstleistungen für verschiedenste Lebensbereiche. Die Verknüpfung von Informations- und Kommunikationstechnik mit Versicherungs- und Serviceangeboten wird einen Schwerpunkt dieses Forums bilden.

**07.06. AMC-Thementag Nachfolgemanagement in Agenturen 2016**

Rund ein Drittel der ca. 59.000 Agenturen in Deutschland werden in den kommenden Jahren ihre berufliche Tätigkeit aufgeben. Viele Versicherer stehen derzeit vor der Herausforderung, ein konkretes Konzept zur Nachfolgeregelung zu entwickeln oder dies umzusetzen. Dieser AMC-Thementag wird die aktuellen Herausforderungen zum Nachfolgemanagement bei Agenturen behandeln. Wie gestaltet sich erfolgreiches Nachfolgemanagement aus Sicht des Versicherers, des Vertriebsleiters, des Übernehmers, des Übergebers und des Kunden?

**09.06. AMC-Thementag Aktuelle Herausforderungen im Produktmanagement 2016**

Bei diesem AMC-Thementag treffen sich die Produktmanager der Versicherungsbranche, um aktuelle Fragestellungen des Produktmanagements zu diskutieren. Dabei sein werden die Teilnehmer der AMC-Arbeitskreise Produktmanagement Leben, Komposit und Kranken. Weitere Produktverantwortliche anderer Unternehmen sind ebenfalls herzlich willkommen.

**15.06. AMC-Arbeitskreis Internet Full Service, Schwerpunkt: YouTube, Instagram & Co.**

Einige Versicherer nutzen bereits erfolgreich Facebook als Marketingplattform. Andere soziale Kanäle stehen dagegen weniger im Fokus oder werden lediglich „mit bedient“. So findet sich auf YouTube meist das Videomaterial im unternehmenseigenen Channel, das ohnehin produziert wurde: Der aktuelle Werbefilm, die Unternehmenspräsentation oder Slideshow zum neuen Produkt. Wie YouTube und andere soziale Kanäle für Marketingmaßnahmen besser genutzt werden können, wollen wir in dieser Veranstaltung untersuchen.

**16.06. AMC-Markenforum 2016: Die Marke in der digitalen Kommunikation**

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? Schwerpunkt des diesjährigen AMC-Markenforums ist die Marke in der digitalen Kommunikation.

**20./21.06. Tagung Versicherungsvertrieb und Vertriebsvergütung**

Der Versicherungsvertrieb und die Vertriebsvergütung stehen unter zunehmendem Einfluss von Regulierung, Transparenz und Digitalisierung. Regelwerke wie IDD (Insurance Distribution Directive) und PiA (Produktinformationsstelle Altersvorsorge), sowie die stark veränderte Situation im Datenschutz nach Safe Harbor, der kommenden Datenschutz-Grundverordnung und dem Verbandsklagerecht wirken stark. Einer der Schwerpunkte im Versicherungsvertrieb mit Einflüssen auf die Vertriebsvergütung, die auf der Agenda der Vertriebsvorstände der Assekuranz stehen, wird neue kapitalmarktnahe Altersvorsorge sein - und wird somit hier Gegenstand des fachlichen Austauschs.

**22.06. Information Design - Berichte und Präsentationen erfolgreich gestalten**

Als Experte haben Sie die wichtigen und richtigen Daten erarbeitet. Diese dem Management, dem Aufsichtsrat oder Ihren Kunden erfolgreich zu vermitteln, ist jedoch stets eine besondere Herausforderung. Nur dann, wenn Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und Ihre Daten und Präsentationen passend aufbereiten, werden Sie verstanden.

**23.06. AMC-Thementag Verständliche Produktkommunikation**

Die Versicherer haben erkannt, dass eine klare, einfache und verständliche Sprache beim Kunden Vertrauen schafft – und so zu einem echten Wettbewerbsvorteil wird. Um zu einer fairen, offenen und transparenten Kommunikation gegenüber Kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern zu gelangen, ist es jedoch ein weiter Weg. Die AMC-Tagung nimmt sich dieser Thematik mit ausgewählten Erfahrungsberichten an.

**24.06. AMC-Businessstraining Besser schreiben – Versicherungstexte, die jeder versteht**

Damit der Kunde einem Unternehmen vertrauen kann, muss er verstehen, was er kaufen soll. Notwendig ist dazu eine klare, einfache und verständliche Sprache. Aber: Verständlichkeit ist ein Konzept der Einfachheit, aber deshalb noch lange kein einfaches Konzept. Wie kann ich komplexe Inhalte sprachlich einfach formulieren? Die Teilnehmer erhalten eine wissenschaftliche fundierte Basis zum Thema Verständlichkeit und viele praktische Tipps, die sofort einsetzbar sind.

**01.09. Zukunftswerkstatt Assekuranz**

Die Welt verändert sich rasant. Ein Treiber der Veränderung ist die Digitalisierung mit ihren erheblichen Auswirkungen auf bestehende Geschäftsmodelle. In nahezu allen Branchen entstehen innovative und vor allem agile Startup-Unternehmen. In der AMC-Zukunftswerkstatt lernen die Teilnehmer Tools und Methoden kennen, die ihren Ursprung im Zentrum der globalen Gründerszene des Silicon Valley gefunden haben. Wir probieren diese Methoden anwendungsorientiert in Workshops aus und versuchen in der AMC-Zukunftswerkstatt innovative Geschäftsmodelle und Produkte für die Branche zu entwickeln.

**08.09. AMC-Forum Digitaler Vertrieb 2016 - Herausforderungen für das Marketing**

Wie kann das Versicherungsmarketing den Vertriebspartner erfolgreich bei seinem Weg in die neue digitale Welt begleiten und ihm entsprechende Unterstützung bereit stellen? Im Forum wollen wir konkrete Vorgehensweisen sowie aktuelle Best-Practice-Beispiele der digitalen Vertriebswege und Aktivitäten der Branche behandeln.

**13.09. AMC-Forum Verkaufsförderung**

Anreize, den „Kaufakt zu vollziehen oder voranzutreiben“ gibt es viele. Welche Anreize für Kunden und Vertriebspartner funktionieren, werden wir in dieser Veranstaltung beleuchten: Mit Erfahrungsberichten aus der Praxis, Trends, Ideen und Lösungen.

**15.09. AMC-Thementag Die Positionierung der Agentur**

Standort des Ladenlokals, Visitenkarte, Website, regionale Werbeaktion, Büroausstattung, Fahrzeug – die Parameter für eine schlüssige Positionierung der Agentur sind zahlreich: Teilweise vom Versicherungsunternehmen vorgegeben, teils um persönliche Vorlieben ergänzt, manchmal passend, meist authentisch. Wie stellen sich Versicherungsagenturen bestmöglich auf? Wie spielen offline und online zusammen? Welche Hilfe kann der Versicherer anbieten? Ein Tag mit Erfahrungsberichten aus der Praxis, Trends, Ideen und Lösungen.

**22.09. AMC-Thementag Produkte erfolgreich managen 2016**

Bei diesem AMC-Thementag treffen sich die Produktmanager der Versicherungsbranche, um aktuelle Fragestellungen des Produktmanagements zu diskutieren. Dabei sein werden die Teilnehmer der AMC-Arbeitskreise Produktmanagement Leben, Komposit und Kranken. Weitere Produktverantwortliche anderer Unternehmen sind ebenfalls herzlich willkommen.

**23./24.11. AMC-Meeting Herbst 2016**

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! Für AMC-Netzwerkpartner ist die Teilnahme kostenfrei.

**07.12. Arbeitskreis Internet Full Service, Schwerpunkt: Website-Check**

Ihre Website im Check: Ein Schwerpunkt dieses Treffens werden die Erkenntnisse der aktuellen Studienaufgabe „Die Assekuranz im Internet“ vom November 2016 bilden. Einmal mehr werden wir die Websites der Versicherer in einem aufwändigen Verfahren analysieren, bewerten und ranken. Besondere Umsetzungen und Erkenntnisse der aktuellen 20. Auflage der Studie werden vorgestellt und besprochen.