

Online-Konferenz: AMC-Meeting Herbst 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz - diesmal als Online-Konferenz.

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 wird das AMC-Herbst-Meeting am 26. & 27.11.2020 als Online-Konferenz stattfinden. Die Teilnahme ist für AMC-Mitgliedsunternehmen kostenfrei.

Online-Konferenz zum AMC-Meeting, 26.11.2020 - 1. Meeting-Tag



Referenten (v.l.n.r.): Dr. Frank Kersten, Stefan Raake, Jennifer Glindemann, Dr. Sebastian Grabmaier, Stephan Egbringhoff, Thorsten Staab, Jörg Strube, Ralf Pispers, Arne Westphal, Frank Mäkelburg, Dr. Wolfgang Kuckertz, Michael C. Reiserer, Travis Marsh, Dr. Gerhard Heide, Holger Dahl, Dr. Jens Hofman, Michael Kullmann, Désirée Schubert, Anja Kober-Stegemann

11:00 Uhr Begrüßung

Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

11:15 Uhr Die moderne AO 2.0

Jennifer Glindemann, Leiterin Vertrieb, Rheinland Versicherungsgruppe, & Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender, Jung, DMS & Cie. AG

Demographische Herausforderungen in der bestehenden AO, schwierige Rekrutierung neuer Vertriebspartner sowie die Angreifbarkeit des Bestands durch andere Vermittler sind neben der Nachfolgeregelung und der zunehmenden Regulierung nur einige der aktuellen Herausforderungen im AO-Umfeld. Das AO 2.0 Konzept der JDC Group AG bietet hier praxiserprobte Lösungsansätze. Erfahren Sie mehr über das Erfolgsmodell Rheinland/JDC und die Anwendungsmöglichkeiten für ihre Ausschließlichkeit.

11:45 Uhr Virtuelle Kommunikation in der Assekuranz: B2C, B2B und B2B2C

Stephan Egbringhoff, Geschäftsführer, Lean Ocean Software GmbH

Durch Corona erfährt die Kommunikation einen Digitalisierungsschub, der auch nach der Pandemie anhalten wird. Kunden, Mitarbeiter und Unternehmen haben neue Formen der Kommunikation kennengelernt, die mittlerweile zur gelebten Normalität gehören. Der Referent stellt vor, wie virtuelle Einzelgespräche im B2C-, B2B- und B2B2C-Bereich der Assekuranz einfach und komfortabel in etablierte Workflows integriert werden können. Das vorgestellte System wird auch beim AMC-Meeting zur Vereinbarung von Einzelgesprächen eingesetzt.

12:00 Uhr Spricht Ihr Text schon Ihre Marke?

Thorsten Staab, Geschäftsführer, H&H Communication Lab GmbH

So individuell wie die Marke ist auch die Unternehmenssprache. Mit dem neuen Corporate-Language-Index (CLIX) erfahren Sie per Mausclick, wie viel Marke in Ihrem Text steckt. Der CLIX misst Tonalität, den Sprachstil, die zielgruppenorientierte Ansprache und wird passgenau auf Ihre Markensprache eingestellt. So ist die Ermittlung der Markensprache in einer Kennzahl möglich.

12:15 Uhr Pause

12:30 Uhr Markt- und Wettbewerbsbeobachtung - mehr als Marktforschung

Jörg Strube, Head of Market Management - Corporate Development, ERGO AG

Jedes Unternehmen hat die Herausforderung, schnell auf Markt- und Wettbewerbssignale zu reagieren. Die Instrumente der Marktforschung reichen hier häufig nicht aus. Vielmehr ist der zeitnahe, proaktive Umgang mit verschiedenen Datenquellen notwendig, um relevante Informationen zu gewinnen und diese in Handlungsempfehlungen zu übersetzen. Jörg Strube schildert die Hintergründe und organisatorischen Rahmenbedingungen dazu.

Online-Konferenz: AMC-Meeting Herbst 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz - diesmal als Online-Konferenz.

13:00 Uhr **Erfolgsfaktoren erfolgreicher Bestandsaktionen**

Ralf Pispers, CEO, PBM Personal Business Machine AG

Bestandskundenaktionen sollten effizienter und effektiver als Neukundenakquise sein – soweit die Theorie. Gelebte Praxis ist das leider nicht immer. Worauf kommt es wirklich an, wenn bestehende Kunden punktgenau angesprochen werden sollen?

13:15 Uhr **BiPRO konforme Antragsstrecken „ohne“ IT**

Arne Westphal, Geschäftsführer, Econ Application GmbH

Kann man BiPRO konforme Antragsstrecken „ohne“ IT erstellt? Ja! Das geht mit der ECON Application Suite. Wie, zeigt Arne Westphal am Beispiel einer Antragsstrecke zum Abschluss einer Krankenhaus-Zusatzversicherung.

13:30 Uhr **Pause**

14:30 Uhr **Wie Ihr Vertrieb Expertenstatus erlangt**

Frank Mäkelburg, Leiter VPV-Vertriebstraining, VPV Lebensversicherung AG, & Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand, GoingPublic! AG

Im Januar 2019 wurde die DIN 77230 Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte veröffentlicht. Sie ist die erste deutsche Norm für die Finanzdienstleistung. Zertifizierte Vermittler analysieren objektiv, reproduzierbar und transparent und erlangen dadurch Expertenstatus. Wie erfolgt die Vermittler-Qualifizierung und -Zertifizierung? Welchen Nutzen bringt die Zertifizierung für Marketing und Vertrieb? Die Referenten zeigen, warum Experten die Gewinner in der Krise sind.

15:00 Uhr **Experience Management - vom Gejagten zum Trendsetter**

Michael C. Reiserer, Geschäftsführer, EASY ApiOmat, & Travis Marsh, Head of Experience Management, EASY SOFTWARE

Wie funktioniert Experience Management in der Praxis und wie messe ich die Erfahrung? Gibt es Alternativen zu hochpreisigen Lösungen, wie z.B. Qualtrics? Wie kann ich meine Erfahrungswerte mit den Werten anderer Unternehmen vergleichen? Wie bekomme ich die Ergebnisse in meine Altsysteme, so dass ich schließlich das Feedback der Stakeholder für meine Prozesse nutzen kann?

15:15 Uhr **Erfolgreiche Kundenkommunikation durch interaktives Video**

Dr. Gerhard Heide, Global Director - Market Strategy, Precise

Videos dominieren das Internet. Der Trend in der Kundenkommunikation geht heute in Richtung personalisierte und interaktive Videos. Durch diese können Kunden individuell informiert werden: Die Customer Experience verbessert sich, was zu einer höheren Kundenbindung führt. Welche Beispiele aus der Assekuranz gibt es? Rechnet sich der Mehraufwand? Und wie fängt man am besten an?

15:30 Uhr **Pause**

15:45 Uhr **Neuausrichtung des Marketings in der Assekuranz - Anforderungen in der digitalen Welt und agilen Organisation**

Holger Dahl, Hauptabteilungsleiter Strategisches Marketing, Versicherungskammer Bayern, Dr. Jens Hofmann, Data Scientist, Versicherungskammer Bayern, Michael Kullmann, Geschäftsführer, MSR Consulting Group GmbH

Rollenbild und Selbstverständnis des Marketings in der Assekuranz verändern sich gerade überdurchschnittlich dynamisch. Die neue Erfolgsgleichung lautet: Datenkompetenz + Kundenkompetenz = Zukunftsfähige Unternehmenskultur. Dies hat klare Implikationen für die Aufbau- und Ablauforganisation, erforderliche Skillprofile und neue Arbeitsweisen im Marketing. Die Referenten geben Einblicke in die aktuellen Veränderungen in der Branche und exemplarisch bei der Versicherungskammer Bayern.

16:15 Uhr **Vergabe der AMC-Awards: Nachhaltige Kundenorientierung / Die Assekuranz im Internet**

Désirée Schubert, Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

16:45 Uhr **Ende der Vorträge des ersten Tages und Übergang zur Abendveranstaltung**

20:00 Uhr **Abendveranstaltung: Virtuelles Bier Tasting**

Anja Kober-Stegemann, Diplom Bier Sommelière, die Bier-Sommelière

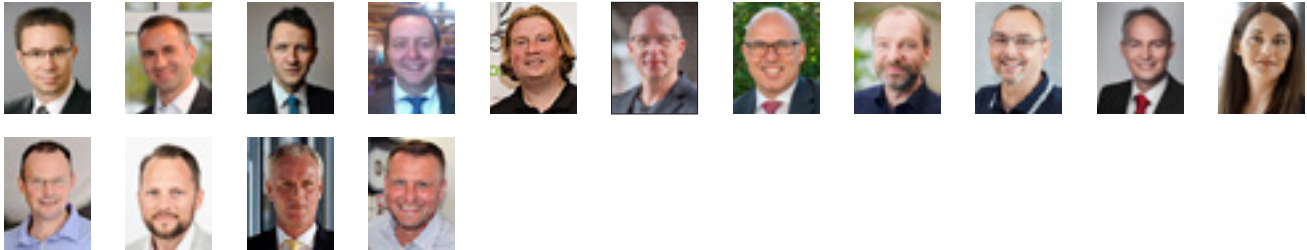
Die klassische Weinprobe kennen wir. Deshalb erwartet Sie beim AMC-Meeting ein **exklusives Bier-Tasting**. Erleben Sie ungeahnte Geschmacksgalaxien in der Welt der Biere!

21:30 Uhr **Ende des ersten Meetingtages**

Online-Konferenz: AMC-Meeting Herbst 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz - diesmal als Online-Konferenz.

Online-Konferenz zum AMC-Meeting, 27.11.2020 - 2. Meeting-Tag



Referenten (v.l.n.r.): Dr. Frank Kersten, Stefan Raake, Mirko Schüssler, Markus Hartkopf, Thorsten Dreps, Martin Nitsche, Peter Helmerichs, Ingo Gregus, Lutz Göhler, Torben Tietz, Verena Fink, Adrian Casanova, Oliver Huber, Ulrich Neumann, Dr. Rainer Demski

11:00 Uhr Begrüßung

Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, AMC

11:15 Uhr Rekrutierung im Vertrieb

Mirko Schüssler, Leiter Recruiting, DEVK, & Markus Hartkopf, AAA Auctor Actor Advisor GmbH

Die demographische Entwicklung, neue Berufsfelder der digitalen Ökonomie und auch das Image der Branche machen die Rekrutierung in der Versicherungswirtschaft zu einer Herausforderung. Das betrifft insbesondere auch den Vertrieb in der Assekuranz. Markus Hartkopf berichtet aus einem Projekt mit der DEVK: Wie kommen Talent und Unternehmen zusammen? Wie gestaltet sich ein moderner Rekrutierungsprozess? Welche organisatorischen Rahmenbedingungen gibt es für Rekruter im Unternehmen?

11:45 Uhr War for talents: Professionelle Kollaboration im Recruiting-Prozess

Thorsten Dreps, Geschäftsführer, SPIELPROVIEL GmbH

Der Kontakt zu geeigneten Auszubildenden stellt für viele Unternehmen eine große Herausforderung dar. Der Anspruch der Generation Z ist hoch - oft scheitert es schon bei der Kontaktaufnahme, da der Recruiting-Prozess zu kompliziert und unübersichtlich ist. Mit AKEYI ist die Kontaktaufnahme zu potenziellen Azubis so einfach wie eine Onlinepizzabestellung.

12:00 Uhr LinkedIn statt LockedOut

Martin Nitsche, Geschäftsführer, solveta GmbH

Mit über 700 Millionen Mitgliedern in 200 Ländern ist LinkedIn das einzige weltweite Soziale Netzwerk für den geschäftlichen Bereich. Im Vertrieb wird es zunehmend unverzichtbar und auch bei der Betreuung der Vermittler und der Gewinnung neuer Mitarbeiter steigt die Bedeutung. Doch wie wird man auf LinkedIn erfolgreich? Martin Nitsche präsentiert Ihnen eine klare Strategie und viel praktisches Know-how.

12:15 Uhr Pause

12:30 Uhr Eine Reise mit jungen Leuten: Von der Idee bis zur Realisierung des VPV StartNow Portals

Peter Helmerichs, Landesdirektor, VPV Lebensversicherung AG, & Ingo Gregus, Geschäftsführer, Adesso Experience GmbH

Themenfindung und Journey Building wie ein Start-up: Die VPV hat interdisziplinäre Teams aufgesetzt, um aus Kundensicht ein neues Portal zu entwickeln und umzusetzen. Wie dies funktioniert hat, stellen die Referenten heute vor: Vom Prototyp zum Live-Gang.

13:00 Uhr „Das Virus ist schuld!“ oder: Was können Unternehmen aus den letzten Monaten lernen?

Lutz Göhler, Geschäftsführer und Partner, Revenue Maker GmbH

Im März erreichte Corona Europa mit voller Wucht und ein Weckruf ging durch die Wirtschaft: Wir müssen und wollen uns verändern. Wenn nicht jetzt, wann dann? Doch was ist im Herbst 2020 davon übrig geblieben? Wer hat (re)agiert und in welcher Form? Was sind „lessons learned“ und was sind wirksame Maßnahmen zur Krisenprävention für die Zukunft? Lutz Göhler berichtet über seine Erfahrungen in der B2B-Beratung der letzten Monate.

13:15 Uhr Return on CX – Relevanz des Kunden in Entscheidungsprozessen steigern

Torben Tietz, Geschäftsführender Partner, MSR Consulting Group GmbH

Lohnt sich eine Investition in Kundenorientierung? Natürlich! Aber wenn es hart auf hart kommt, verliert das Ziel „Steigerung des NPS“ doch meist gegen Aktivitäten, die einen direkten monetären Nutzen in Aussicht stellen. Es ist also essenziell, den Wert einer Steigerung des NPS beziffern zu können. MSR hat einen Ansatz entwickelt, der es ermöglicht, die Wirkung einer Maßnahme auf den NPS zu ermitteln und diesen NPS-Hub unternehmensspezifisch monetär zu bewerten. Lassen Sie sich inspirieren, wie Sie dem Kunden eine gleichberechtigte Stimme in Entscheidungsprozessen verleihen können.

Online-Konferenz: AMC-Meeting Herbst 2020

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz - diesmal als Online-Konferenz.

13:30 Uhr Pause

14:30 Uhr Künstliche Intelligenz in der Versicherung: Best Practises für erfolgreiche Piloten

Verena Fink, Geschäftsführerin, Woodpecker Finch

In Coronazeiten können Chatbots und KI im Kundenkontakt Mitarbeiterengpässe ausgleichen. Mittelfristig werden sie Marketing und Vertrieb auf den Kopf stellen. Im Vortrag erläutert Verena Fink, wie Versicherungen Automatisierung im Kundenkontakt für sich nutzen können und sie ihren Mitarbeiter damit Superkräfte verleihen. Die Teilnehmer erfahren, wie sie geeignete Anwendungsfälle finden und testen, welche Automatisierungsformen naheliegend sind und wie sie kleine Pilotprojekte schnell auf die Straße bringen.

14:45 Uhr Was hat ihre Zukunftsfähigkeit als Versicherer mit Public Cloud Plattformen zu tun?

Adrian Casanova, Sales Director, Onivation

Die Digitalisierung stellt die IT-Abteilung vor neue Herausforderungen. Auf innovative Anforderungen muss in immer schnelleren Zyklen reagiert werden. Die IT-Landschaft der Versicherer ist jedoch häufig historisch gewachsen und darauf nicht vorbereitet. Adrian Casanova stellt vor, welche Möglichkeiten es gibt, durch eine Nutzung von Public Cloud Plattformen den „Druck vom Kessel“ zu nehmen und die IT im Unternehmen zu befähigen, vom Technologieumsetzer zum Innovationstreiber zu werden.

15:00 Uhr Victor Deutschland: Von null auf Go-Live in nur vier Monaten

Oliver Huber, Senior Salesmanager DACH, CCS

Victor Insurance Holdings ist der weltgrößte Managing General Underwriter. Seit Januar 2019 bietet Victor Deutschland neue, kostengünstige Versicherungsprodukte und ermöglicht Kunden den Zugang zu innovativen, hochwertigen Services. Für den Auf- und Ausbau des digitalen Geschäfts nutzt Victor die digitale Versicherungsplattform von CCS. So gelang Victor innerhalb von nur vier Monaten die erfolgreiche Einführung eines neuen Cyberversicherungsprodukts auf dem deutschen Markt. Der Referent berichtet über die Herausforderungen bei der Umsetzung und stellen die Lösung vor.

15:15 Uhr Blog, Video & Podcast: Neue Instrumente der Vertriebspartner-Kommunikation bei der Gothaer

Dr. Rainer Demski, Geschäftsführer, NewFinance Mediengesellschaft mbH, & Ulrich Neumann, Leiter des Vertriebswegs Partnervertriebe, Gothaer Versicherungen

Der Maklerblog der Gothaer wurde auf der DKM 2019 zum zweitbesten Branchenblog und besten Blog einer Gesellschaft gewählt. Im Januar 2020 wurde mit „Gothaer persönlich“ ein eigener Podcast-Channel als eine weitere Ebene des Blogs gestartet. Auch bei der DKM365 wurde der Blog integriert. Welche Erfahrungen gibt es in der Ansprache der Vermittler?

15:45 Uhr Ende des AMC-Meetings

