

Die AMC-Arbeitskreise auf einen Blick

1. Quartal 2007

Die AMC-Arbeitskreise

- Der AMC bietet seit einigen Jahren Arbeitskreise für seine Mitglieder, die Versicherungsgesellschaften, an. Mehr als die Hälfte der Versicherungen nehmen regelmäßig an einem oder mehreren Arbeitskreisen teil.
- Aktuell werden 13 Arbeitskreise zu Produktmanagement, Inter-, Extra- und Intranet, Werbung & Verkaufsförderung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Dialogmarketing, Kunden- und Vertriebsmanagement und weiteren Themen angeboten.
- An den Arbeitskreisen nehmen bis zu 14 Unternehmen teil, die sich zwei- bis viermal im Jahr treffen (je nach Arbeitskreis).

Ziele der Arbeitskreise

Im Mittelpunkt steht der Erfahrungsaustausch der Teilnehmer.

Inhaltlich wird u.a. folgendes behandelt:

- Praxisbeispiele und Erfahrungsberichte der Teilnehmer / weiterer Referenten
- Vorstellung neuer Trends und Technologien
- Präsentation von Produkten / Lösungen von Kooperationspartnern
- Diskussion organisatorischer, rechtlicher und marketingrelevanter Aspekte

... d.h. die Teilnehmer sollen Chancen / Risiken der eigenen Aktivitäten in Form eines kontinuierlichen Benchmarks mit anderen Marktpartnern besser abwägen können.

Aktuelle Arbeitskreise (Ansprechpartner)

- Dialogmarketing (Dr. Frank Kersten)
- Extranet (Stefan Raake)
- Kundencenter (Andreas Wölker)
- Kundenmanagement (Dr. Frank Kersten)
- Internet Full Service (Stefan Raake)
- Intranet (Stefan Raake)
- Marketing für Vertriebspartner (Stefan Raake)
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Dr. Andreas K. Bittner / Stefan Raake)
- Produktmanagement Gewerbe (Stefan Raake / Bernhard Schneider)
- Produktmanagement Komposit (Stefan Raake / Bernhard Schneider)
- Produktmanagement Leben (Stefan Raake / Bernhard Schneider)
- Vertriebsmanagement (Dr. Wolfgang Overtheil)
- Werbung & Verkaufsförderung (Stefan Raake / Jürgen Breitingner)

Arbeitskreis Dialogmarketing

Individuelle Kundenkommunikation ist ein "Muss", um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu binden.

Dialogmarketing kann ein Schlüssel sein, um mit überschaubaren Marketingbudgets selektierte Kundengruppen gezielt und ohne Streuverluste anzusprechen.

- Wie wird Dialogmarketing in der Assekuranz behandelt?
- Wie können Besonderheiten der Branche berücksichtigt werden?
- Welche Wege werden gegangen, Vertriebspartner adäquat zu involvieren?



BARMENIA
DBB VORSORGEWERK
DEUTSCHER RING
GOTHAER
KARSTADTQUELLE
PROVINZIAL NORD
RHEINLAND
SIGNAL IDUNA
SV VERSICHERUNGEN
WESTFÄL. PROVINZIAL

Termine 2007: 8.02., 19.06., 17.10.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Dr. Frank Kersten

Arbeitskreis Extranet

Der Arbeitskreis bietet den Extranet-Experten Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und stärkt durch begleitende Vorträge das Know-how der Beteiligten. Produkte und Lösungen von Dienstleistern werden vorgestellt und kritisch diskutiert, außerdem neue Trends und Technologien aufgezeigt.

- Erfahrungsberichte der VU / Vorstellung der Extranet-Aktivitäten
- Maklerverwaltungsprogramme
- Authentifizierung
- Wissens- und Informationsmanagement in Extranets
- Marktforschung: Wie Vermittler Extranets nutzen



ASPECTA
GOTHAER
HDI GERLING
MANNHEIMER
RHEINLAND
SIGNAL IDUNA
SKANDIA

Termine 2007: 7.03., 17.07., 5.12.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Stefan Raake

Arbeitskreis Internet Full Service

- Erfahrungsaustausch der Internet-Verantwortlichen
- Beiträge und Diskussionsrunden von/mit Gastreferenten

- Teilnahme/Mitentwicklung an/von Versicherungen.tv
 - Schaltung des Firmenlogos / Bannerwerbung / Links
 - Produktspezifische Angebotsanfragen per eMail
 - Contentintegration

- Die jährliche Studie „Die Assekuranz im Internet“
 - mit Analyse, Bewertung und Ranking aller Internet-Auftritte der deutschen VU
 - als Online-Tool zum direkten Vergleich (AMC-Online-Reporting)
 - mit unterjährigen Updates

Termine 2007: 6.03., 29.05., 19.09., 4.12.

Konditionen: 9.100,- € zzgl. 19% MwSt.

Leitung: Stefan Raake



ALLIANZ 24
ASPECTA
ASSTEL
DEUTSCHER RING
GOTHAER
HELVETIA
MANNHEIMER
NÜRNBERGER
RHEINLAND/ONTOS
SIGNAL IDUNA

Arbeitskreis Intranet

- Erfahrungsberichte / Vorstellung der Intranet-Aktivitäten
- Konzeption, Struktur, Design von Intranets
- eLearning
- Contentmanagement und -beschaffung
- Budgets
- Technologien



BARMENIA
DBV WINTERTHUR
GOTHAER
RHEINLAND
SWISS RE
WÜRTTEMBERGISCHE

Termine 2007: 14.03. und 20.09.
Konditionen: 1.200,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Stefan Raake

Arbeitskreis Kundencenter

- Der Arbeitskreis bietet zielführenden, praxistauglichen Austausch der VU zum aktiven Management der Kundenbetreuung sowie
- Unterstützung beim Auf- und Ausbau erforderlicher Systeme des Unternehmens und der Fähigkeiten seiner Mitarbeiter

Beispielhafte Themen:

- Enorme Wachstumsraten bei Emails
- Elektronisches Dokumentenmanagement
- Organisation und Integration der Betriebsabläufe
- Technischer Support
- Spezielle Unternehmensdienstleistungen für Kundencenter
- Outsourcing



ARAG
DBV-WINTERTHUR
KARSTADTQUELLE
LV 1871
VOLKSWOHL BUND
ZÜRICH

Termine 2007: 13.02. / 15.03. / 10.07. / 12.09. / 14.11.

Konditionen: 2.400,- € zzgl. 19% MwSt.

Leitung: Andreas Wölker

Arbeitskreis Kundenmanagement

Der Arbeitskreis richtet sich an Marketingmanager, die über ausgesuchte Schwerpunkte Erfahrungen über das erfolgreiche Management von Kundenbeziehungen austauschen wollen.

Themen u. a.:

- Kundenwertmanagement
- Kennzahldefinition und -messung,
- Kundenloyalitätsmessung, Kundenbindungsstrategien, Kundenzufriedenheitsmessung
- Strategien zur Storno-Verhinderung und Kundenrückgewinnung
- Neukundenakquise, Bestandskundenmarketing
- Nahtstellen zum Vertrieb
- ...



DEUTSCHER RING
GOTHAER
HDI GERLING
SIGNAL IDUNA
SV VERSICHERUNGEN
WESTFÄL. PROVINZIAL

Termine 2007: 22.02., 14.06., 18.10.

Konditionen: 2.650,- € zzgl. 19% MwSt.

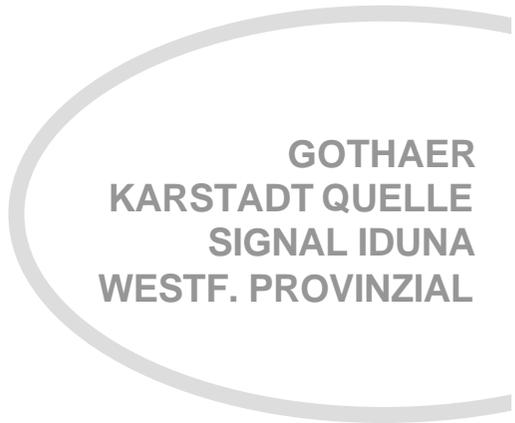
Leitung: Dr. Frank Kersten

Arbeitskreis Marketingcontrolling

Ziele: Aus- und Aufbau von Know How

- für ein Konzept des Marketingcontrollings im VU, seine Elemente, Methoden und Kennzahlen.
- von Profilen für zentrales/dezentrales Marketingcontrolling
- die Zusammenarbeit mit dem Vertriebscontrolling.

Inhalte: Kennzahlen, Werbeerfolgskontrolle, Servicecontrolling, Informationssysteme, Kostencontrolling im Marketing, Kundenwert, Pricing, Schnittstellen zum Vertriebscontrolling.



GOTHAER
KARSTADT QUELLE
SIGNAL IDUNA
WESTF. PROVINZIAL

Termine 2007: (folgen)
Konditionen: 2.400,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Andreas Wölker

Arbeitskreis Marketing für Vertriebspartner

Für Vertriebspartner wie Makler und Mehrfachagenten sind häufig besondere Marketing-Maßnahmen erforderlich. Anzeigenschaltung in Fachmagazinen, persönliche Betreuung, Events, spezielle Online-Services – die Palette ist vielfältig, wie sieht der „richtige“ Mix für „meinen“ Vertriebspartner aus?

Eine Gelegenheit für Entscheider, sich zu diesen und weiteren Fragestellungen regelmäßig auszutauschen.

Termine 2007: 28.02., 31.05., 11.10.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Stefan Raake



BARMENIA
CONDOR
GOTHAER
IDEAL
JANITOS
MANNHEIMER
RHEINLAND
VOLKSWOHL BUND

Arbeitskreis Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Presstexte, Studien, aktuelle Medienverteiler und hervorragende persönliche Kontakte zu Journalisten. PR-Veranstaltungen und -Aktionen, Geschäftsberichte, Online-Foren oder die Unternehmens-Website: Die Instrumente der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sind vielfältig, ihr Einsatz stark situationsabhängig und in ihrer Wirkung nicht immer eindeutig.

Welche Maßnahme ist wann und für wen sinnvoll?
Wie schnell soll/muss ein Unternehmen auf
Marktveränderungen, Trends oder Krisen reagieren?

Der AMC lädt Journalisten, Medienprofis und andere
Experten zu Diskussionsbeiträgen.

Termine 2007: 13.03., 5.06., 2.10.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Stefan Raake und Dr. Andreas K. Bittner



IDEAL
NÜRNBERGER
ONTOS
POLICEN DIREKT
RHEINLAND
SWISS RE

Arbeitskreis Produktmanagement Gewerbe

Der AMC organisiert in diesem Arbeitskreis den Austausch der Versicherungsexperten aus dem Gewerbebereich der Gesellschaften.

Aktuelle Entwicklungen und Trends, Differenzierung vom Wettbewerb, Kundenbindung, ausländische Praxisbeispiele, Produktinnovationen, Sortimentspolitik, Produktportfolio-management, Produktentwicklungsprozess, Produktmanagement-Organisation sind Themen, die im Arbeitskreis diskutiert werden.

Teilnehmer Kick-off:
AXA
GERLING
GOTHAER
HDI
LVM
MANNHEIMER
NÜRNBERGER
R+V
RHEINLAND

Termine 2007: 17.01. (kostenfreier Kick-off), 6.06., 9.10.
Konditionen: 1.200,- € zzgl. 19% MwSt. (ab 2008: 1.800,- €)
Leitung: Bernhard Schneider und Stefan Raake

Arbeitskreis Produktmanagement Komposit

Der AMC organisiert in diesem Arbeitskreis den Austausch der Versicherungsexperten aus dem Kompositbereich der Gesellschaften.

Aktuelle Entwicklungen und Trends, Differenzierung vom Wettbewerb, Kundenbindung, ausländische Praxisbeispiele, Produktinnovationen, Sortimentspolitik, Produktportfolio-management, Produktentwicklungsprozess, Produktmanagement-Organisation sind Themen, die im Arbeitskreis diskutiert werden.

Termine 2007: 13.02., 3.07., 26.09.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Bernhard Schneider und Stefan Raake



BASLER SECURITAS
DEUTSCHER RING
GOTHAER
IDEAL
NÜRNBERGER
RHEINLAND
R+V
VHV
VOLKSWOHL BUND

Arbeitskreis Produktmanagement Leben

Anfang 2005 ist mit der Steuerfreiheit des Ertrags das beste Verkaufsargument der klassischen Kapitallebensversicherung weggefallen, die Absatzzahlen sind eingebrochen.

Die schnelle Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen sind nur ein Grund, warum die Produktmanager der Versicherungsunternehmen im Bereich der Altersvorsorge neue Strategien für Renten- und Lebensversicherungsprodukte entwickeln müssen.

Termine 2007: 14.02., 4.07., 27.09.
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Bernhard Schneider und Stefan Raake



ASPECTA
BASLER SECURITAS
CONDOR
DEUTSCHER HEROLD
DEUTSCHER RING
E+S RÜCK
GOTHAER
IDEAL
KARSTADT QUELLE
RHEINLAND
R+V
SIGNAL IDUNA
SWISS RE
VOLKSWOHL BUND

Arbeitskreis Vertriebsmanagement

Der Arbeitskreis Vertriebsmanagement wendet sich an Fach- und Führungskräfte in Marketing und Vertrieb, die in zentraler oder dezentraler Verantwortung Vertriebskonzepte und -prozesse entwickeln, organisieren, unterstützen oder steuern.

Kein anderer Verkaufsprozess weist eine solche Diskrepanz zwischen Wachstumspotenzial und realisiertem Erfolg auf wie die Neukundengewinnung.

Kein anderer Verkaufsprozess ist im Zuge von Kunden-/Beziehungsmanagement so vernachlässigt worden wie die Neukundengewinnung.

Termine 2007: 26.02., weitere Termine folgen
Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.
Leitung: Dr. Wolfgang Overtheil



AXA
BARMENIA
BASLER
CONTINENTALE
DELTA LLOYD
GOTHAER

Arbeitskreis Werbung & Verkaufsförderung

Marken werden täglich über andere Wege wahrgenommen. Werbung ist eine wesentliche Maßnahme zur Markenführung. Aber mindestens genauso wichtig sind Maßnahmen rund um den POS oder Events, die Marken erlebbar machen.

Themenbeispiele:

- Ansätze für erfolgreiche Kommunikationsstrategien
- Interne Kommunikation produktiv gestalten
- Neue Kampagnen in der Assekuranz
- Von der Verkaufsförderung anderer Branchen lernen
- Wie kann die Zusammenarbeit mit Agenturen optimiert werden?
- Was kann Sponsoring eigentlich leisten?

Termine 2007: 27.02., 30.05., 10.10.

Konditionen: 1.800,- € zzgl. 19% MwSt.

Leitung: Stefan Raake und Jürgen Breitingner



ASSTEL
CONTINENTALE
GOTHAER
HANSE MERKUR
HDI GERLING
HELVETIA
PROVINZIAL NORD
RHEINLAND
SIGNAL IDUNA
WESTFÄL. PROVINZIAL

Geplante Arbeitskreise

- Geomarketing, Kick-off am 28.03.2007 (Dr. Frank Kersten)
- Geschäftsentwicklungs-Management
Kick-off am 22.03.2007 (Andreas Wölker)
- KFZ,
Kick-off geplant für 2. Quartal 2007 (Andreas Wölker)
- Produktmanagement Kranken,
Kick-off geplant für 2. Quartal 2007 (Stefan Raake / Bernhard Schneider)
- Vertriebsweg Banken
Kick-off geplant für 2. Quartal 2007 (Stefan Raake)

Kontakte

Fragen zum jeweiligen Arbeitskreis beantworten gern:

- | | | |
|--------------------------|---------------------|-----------------------|
| • Dr. Andreas K. Bittner | Tel. 0251/6261-122 | bittner@amc-forum.de |
| • Dr. Frank Kersten | Tel. 0251/6261-121 | kersten@amc-forum.de |
| • Dr. Wolfgang Overheil | Tel. 0251/6261-0 | overheil@amc-forum.de |
| • Stefan Raake | Tel. 0211/690750-71 | raake@amc-forum.de |
| • Andreas Wölker | Tel. 0221/93119887 | woelker@amc-forum.de |

Aktuelle Veranstaltungshinweise und weitere Informationen:

www.amc-forum.de