

AMC-Meeting Frühjahr 2022

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz

Seit 1994 treffen sich Experten aus Marketing und Vertrieb der Versicherungsbranche zweimal jährlich bei den AMC-Meetings. Aktuelle Themen, Trends, Best Practices, Erfahrungsberichte aus der Praxis und der persönliche Erfahrungsaustausch sind die verlässlichen Zutaten für den regelmäßigen Branchentreff. Es erwarten Sie Vorträge aus Wissenschaft und Praxis sowie Video-Interviews unserer Dienstleistungspartner.

18.05.2022, 9:00 - 18:00 Uhr: Präsenzveranstaltung im Hotel Mutterhaus in Düsseldorf. Ab 19:30 Uhr gemeinsames Abendessen. Wir werden uns zu den im Mai geltenden Corona-Regeln treffen.

18.05.2022: Präsenzveranstaltung - Erster Meeting-Tag



Referenten (v.l.n.r.): Dr. Frank Kersten, Stefan Raake, Prof. Heinrich R. Schradin, Gunnar Görtz, Eva-Maria Terrahe, Ralf Zilligen, Prof. Dr. Ricardo Wagner, Jörg Strube, Tim Kaltöfen, Martin Geiger, HannaH Rau

AMC-Mitglieder sind eingeladen, im Hotel Mutterhaus in Düsseldorf kostenfrei dabei zu sein. Die Agenda ist mit hochkarätigen Vorträgen aus der Praxis besetzt, kurze Impulse geben den Rahmen, um in Kleingruppen zu diskutieren und sich auszutauschen.

Wir starten um 9:00 Uhr mit einem Get together. Nach dem offiziellen Programm sind Sie herzlich zum gemeinsamen Abendessen und Networking eingeladen.

9:00 Uhr Get together

9:30 Uhr Begrüßung

Dr. Frank Kersten & Stefan Raake, Geschäftsführer, AMC

9:45 Uhr Ein Blick auf die Branche in Krisenzeiten

Prof. Heinrich R. Schradin, Universität Köln, Vorsitzender des AMC-Beirates

Etwas Krise ist inzwischen gefühlt ständig. Wie leistungsfähig ist die private Versicherungswirtschaft? Corona geht hoffentlich, aber das nächste Virus kommt bestimmt. Die Erfahrungen aus der Flutkatastrophe vom Sommer 2021 wirken noch nach. Und das anhaltende Niedrigzinsniveau bleibt ein Dauerthema. Einschätzungen und Einblicke zum Auftakt des AMC-Meetings.

10:30 Uhr Impuls und Diskussion: New Work -

Anforderungen an Arbeitsfelder der Zukunft

Gunnar Görtz, Head of Marketing, Gothaer, Mitglied im AMC-Projektrat
Eva-Maria Terrahe, Transformation Managerin, Gothaer

Die Herausforderung, zu Beginn der Pandemie zügig auf Homeoffice umzustellen, ist der Gothaer – wie vielen anderen Unternehmen auch – gut gelungen. Aber wie geht es weiter? Welche Strategien gibt es, den Arbeitsplatz eines Versicherungsunternehmens künftig (noch) attraktiv(er) für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu machen? Der Impulsbeitrag berichtet über das Neue Arbeiten-Projekt der Gothaer und konkrete Erfahrungen.

11:30 Uhr Pause

12:00 Uhr Die Zukunft der Werbung

Ralf Zilligen, Inhaber, Creative Connector

Der Werbemarkt steckt mitten in radikalen Veränderungen. Digitale Technologie vs. klassische Werbung, neuartige Werbeformen und -kanäle, Plattformen für Content – die Liste scheint endlos, das Instrumentarium wird für einzelne Unternehmen immer schwerer sinnvoll und gewinnbringend zu nutzen. Was können wir am Beispiel von anderen lernen?

12:45 Uhr Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor

Prof. Dr. Ricardo Wagner, Fresenius Hochschule Köln

Nachhaltigkeit ist kein Alleinstellungsmerkmal mehr: Kunden erwarten Nachhaltigkeit als das „neue Normal“. Unternehmen, die ihrer Verantwortung gerecht werden wollen und gleichzeitig am Markt Vorteile aus ihren Nachhaltigkeitsbemühungen ziehen wollen, müssen die Extra-Meile gehen - und zwar zurück. Zurück zum Markenkern und einer glaubwürdigen Unternehmenskultur. Wer Nachhaltigkeit tief im Markenerinneren verankert, kann die Magie der Marke nutzen für eine engere Kundenbindung und neue Wachstumschancen. Worauf Unternehmen hier zu achten haben, verrät uns Prof. Dr. Riccardo Wagner.

13:30 Uhr Mittagspause

AMC-Meeting Frühjahr 2022

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz

14:30 Uhr Impuls und Diskussion:

Die Versicherungsagentur der Zukunft

Jörg Strube, Filialdirektor, ERGO, Mitglied im AMC-Projektrat

Den Vertreter daheim auf der Couch zu empfangen war gestern. Und jetzt? Wie reagiert der Versicherungsvertrieb auf aktuelle und künftige Herausforderungen? Wie haben sich die Erwartungen der Kunden in den letzten zwei Jahren verändert? Welchen Einfluss haben Pandemie und Digitalisierung auf die Geschäftsentwicklung?

15:30 Uhr Impuls und Diskussion:

White-Label-Produkte - Erfolge und Herausforderungen aus Vertriebsicht

Tim Kaltofen, VP Clients, ELEMENT

ELEMENT hat mehr als 50 White-Label-Produkte bei Unternehmen eingeführt. Von Versicherern über Makler und Assekuradeure bis hin zu großen OEMs. Was klappt gut? Auf was muss geachtet werden? Was geht besser? Tim Kaltofen gibt Einblicke in Erfolge und Herausforderungen aus Vertriebsicht.

16:30 Uhr Pause

17:00 Uhr Warum ‚pünktlich‘ das neue ‚zu spät‘ ist

Martin Geiger, Martin Geiger Effizientertainer

Die Märkte haben sich verändert: Die Zeiten, in denen Qualität ausreichte, um geschäftlich erfolgreich zu sein, sind vorbei. „Pünktlich“ ist das neue „zu spät“. Im digitalen Zeitalter entscheidet Tempo über den Erfolg von morgen. Effizientertainer® Martin Geiger ist Europas führender Produktivitätsexperte für Menschen, die anders arbeiten und mehr leben wollen. Seine siebenstufige Methode bietet eine praktisch bewährte Schritt-für-Schritt-Anleitung zu effektiv besseren Ergebnissen. Die Europäische Trainerallianz zeichnete ihn 2015 als internationalen Top-Speaker aus.

18:00 Uhr Ende der Vorträge, Übergang zur Abendveranstaltung

19:00 Uhr Slam-Recording

HannaH Rau, Wortwerkerin und Bühnenpoetin, Lübecker Wortwerft

Künstlerisch verdichtete Vortragsthemen, Aha-Momente und Running Gags: Eine intensive Performance mit Worten, Witz und Fantasie.

19:30 Uhr Gemeinsames Abendessen und Networking



Online-Veranstaltung: AMC-Meeting Frühjahr 2022

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz

19.05.2022, 15:00 - 18:00 Uhr: Digitales Treffen in unserem HyHyve-Raum. Vorher können Sie in Video-Interviews ausgewählte Themen unserer Dienstleistungspartner erleben und sich für das digitale Treffen verabreden.

19.05.2022: Online-Veranstaltung - Zweiter Meeting-Tag



Referenten (v.l.n.r.): Rainer Wilmers, Ingo Gregus, Stefan Riedel, Martin Aschoff, Axel Schwartz, Dr. Markus Guthier, Stefan Pohr, Tim Kaltofen, Dr. Peter Lensker, Dr. Oliver Paul, Michael Kormann, Kristina Fries, Torben Tietz, Ralf Pispers, Ralf Krämer, Christoph Jacob, Stefan Schmidt, Lutz Tillmann, Stéphanie Röhrig, Martin Nitsche,

- **Kundenbefragung ohne Kunden zu befragen: Mit KI (Dauer: 7:43 Min.)**
Rainer Wilmers, Geschäftsführer, AC Süppmayer
- **Sustainability & Versicherung: Wie das Zusammenspiel nachhaltig funktioniert (Dauer: 4:30 Min.)**
Ingo Gregus, Geschäftsführer, adesso experience
- **Nah beim Endkunden – mit dem Versicherungspass im Wallet des Smartphones (Dauer: 8:08 Min.)**
Stefan Riedel, Mitglied des Vorstands, adesso SE
- **Zuverlässige Zustellung von E-Mails und Verhinderung von Phishing (Dauer: 8:52 Min.)**
Martin Aschoff, Vorstand, AGNITAS
- **Warum ein gutes Netzwerk wichtig für die Karriere ist (Dauer: 4:11 Min.)**
Axel Schwartz, Geschäftsführer, Axel Schwartz People Management GmbH
- **Kunden begeistern: Die richtige CX-Strategie und die richtigen Tools bestimmen den Erfolg (Dauer: 8:38 Min.)**
Dr. Markus Guthier, Head of Customer Centric & Digital
- **Transformation, BCM. Best Customer Management Rundum gut vermarktet: Maßgeschneidertes Crosschannel-Marketing für Ihre Vermittler (Dauer: 5:04 Min.)**
Stefan Pohr, Marketing Manager, BRANDAD
- **Worauf zu achten ist: White-Label-Produkte für Versicherer (Dauer: 4:31 Min.)**
Tim Kaltofen, VP Clients, ELEMENT
- **Experience Leadership: Status Quo von Kundenerlebnissen in der Assekuranz (Dauer: 5:32 Min.)**
Dr. Peter Lensker, Geschäftsführender Direktor, ELI Institute
- **Produktoptimierung: Wie Marktplatzdaten bei der Produktentwicklung helfen (Dauer: 7:54 Min.)**
Dr. Oliver Paul, Leiter Vertrieb Produktpartner, Smart InsurTech AG
- **Customer & Sales Analytics: Potenziale für Marketing und Vertrieb (Dauer: 6:41 Min.)**
Michael Kormann, Project Owner, Informationsfabrik
- **Customer Journey Management: Auswirkungen auf Prozesse und Organisation (Dauer: 6:29 Min.)**
Kristina Fries, Vice President XM Strategy & Transformation, msg systems ag
- **Customer Journey Management - mehr als nur Mapping (Dauer: 5:48 Min.)**
Torben Tietz, Managing Partner, MSR Consulting
- **The New Experience: Vom Kunden denken (Dauer: 5:25 Min.)**
Ralf Pispers, CEO, PBM Personal Business Machine
- **Ein Ausblick auf Trends und Entwicklungen im Datenmanagement (Dauer: 7:48 Min.)**
Ralf Krämer, Senior Account Manager, Precisely
- **Hybrider Vertrieb: Versicherer auf dem Weg zum „Financial Home“ (Dauer: 7:03 Min.)**
Christoph Jacob, Managing Consultant, Q_PERIOR
- **Kundenerlebnis: Mit Customer Journey Maps zum Erfolg (Dauer: 4:09 Min.)**
Stefan Schmidt, Enterprise CXM Technology Advisor, Quadiant CXM
- **Hybride Konzepte für den Messebau der Zukunft (Dauer: 11:20 Min.)**
Lutz Tillmann, Geschäftsführer, screen AND more
- **Erklärvideos in der Assekuranz: Erkenntnisse aus einer Branchenstudie (Dauer: 8:35 Min.)**
Stéphanie Röhrig, Leiterin Internationale Kommunikation / Research & Analyse, ARAG SE
Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta