

Aus der Praxis für die Praxis: Das Projektforum des AMC-Meetings

Mittwoch, 30. Mai 2012, 12.00 - 17.45 Uhr, Park Inn, Innere Kanalstraße 15, Köln

Im Projektforum des AMC-Meetings berichten Kooperationspartner und Versicherungsunternehmen über erfolgreiche Projekte in der Finanzdienstleistungsbranche.

12.00 Uhr Get together bei Getränken und Fingerfood

Schwerpunkt: Kommunikation 2.0

12.30 Uhr Gemeinschaftsvortrag

Digitale Evolution:

Strategien für den Kundenzugang der Zukunft
Ralf Pispers, Geschäftsführer, dokomm, Köln / N.N.

Die Referenten zeigen, welchen Einfluss die Veränderungen in der digitalen Welt für die Kommunikation und den Vertrieb von Versicherungen haben. Anhand eines strategischen Rahmens werden die neuen Möglichkeiten mit vielen praktischen Beispielen aus der Branche eingeordnet.



12.30 Uhr Gemeinschaftsvortrag

Führen einer „Schwarzmarkete“ - ein Erfahrungsbereich der DKV

Thomas Otinger, Geschäftsführer, marcapo GmbH

Hans Fabry, Leiter Marketing, ERGO Versicherungsgruppe
 Die DKV hat im Mai 2012 das Portal „DKV mein lokales Marketing“ mit dem Local Branding Spezialisten marcapo geläuncht. Ziel war es, die unterschiedlichen lokalen Aktivitäten der Vermittler zu einer Schwarzmarkete im Sinne der DKV zu formen. Referent Hans Fabry, Leiter Marketing der DKV, wird in seinem Erfahrungsbericht folgende zentralen Fragenstellungen beantworten: Welche Mechanismen sind notwendig, damit ein Local Branding Portal bereits kurz nach seinem Going Live großen Anklang bei den Vermittlern findet? Wie aktiviert und motiviert man Vermittler, sich am Außenauftritt einer Versicherungsmarke zu beteiligen und dabei selbst zu einem lokalen Markenbotschafter zu werden? Welche Veränderungen ergeben sich im Innenverhältnis?



Schwerpunkt: Marketing- Prozess- Optimierung

13.00 Uhr Podiumsdiskussion

Kommunikation 2.0

Moderation: Stefan Raake

Vertrauen, Offenheit und Transparenz sind seit der Finanzkrise und dem Siegeszug der sozialen Medien keine Schlagworte mehr. Kunden und Öffentlichkeit erwarten von den Unternehmen mehr als Lippenbekenntnisse und hübsche Werbekampagnen. Wie gehen die Unternehmen mit dieser neuen Herausforderung um? Welche Lösungsansätze gibt es?

- Dieses Thema wollen wir diskutieren mit:
- Sven Bruck, Geschäftsführer, die dialogagenten GmbH
 - Oliver Haug, Geschäftsführer, Communication Lab GmbH
 - Stefan Sautmann, Geschäftsführer, deviceX GmbH
 - Michael Weikamp, Geschäftsführer, Valido GmbH



13.00 Uhr Podiumsdiskussion

Marketing-Prozess-Optimierung

Moderation: Andreas Wölker

Kundenorientierte Geschäftsprozesse stehen im erfolgreichen Spannungsfeld von Kosten-, Qualitäts-, und Zeitdimensionen. Was wird zugeführt, z.B. Adressen, was wird wie, getrennt oder verknüpft, verarbeitet, z.B. im Multi-Kanal-Management, und wie ermitteln und werten wir das Ergebnis, z.B. bei der Werbeerfolgskontrolle.

- Diese Themen wollen wir diskutieren mit:
- Christian Rubey, SCHUFA
 - Werner Ollrich, Geschäftsführer, REAL SOLUTION GmbH
 - Philipp Sammern, arvato infocore
 - Marc Czesllick, Global Vertical Expert Finance, eZ Systems



15.45 Uhr Pause

Schwerpunkt: Wege zum loyalen Kunden

16.15 Uhr Gemeinschaftsvortrag

Lokales Marketing stärken: Vorteile einer Web-to-Print-Komplettlösung

Philipp Mann, Geschäftsführer, mpm media process management gmbh

Stephanie Hennig, Leiterin Strategisches Marketing und Marktforschung, Gothaer

Gothaer hat Anfang 2012 eine eigene Local Marketing-Plattform für den Außendienst eingeführt: Der Vortrag beleuchtet insbesondere das Erstellen individualisierter Werbemittel mit Hilfe des Systems. Personalisierte VKF-Materialien wie Flyer, Broschüren, Produktanzeigen und Fahrzeugbeschriftungen sowie Personalanzeigen ermöglichen es den Vertriebsmitarbeitern, die Marke Gothaer ein „lokales Gesicht“ zu geben. Zudem erläutert die Referentin die einzelnen Schritte der Implementierung und stellen mögliche Erweiterungen wie die automatisierte Anzeigenbuchung vor.



Schwerpunkt: Erfolgreiche Kundenbearbeitung in Marketing und Vertrieb

16.15 Uhr Gemeinschaftsvortrag

Mobile Computing und Cloud Computing

Marc M. Engel, Vorsitzender des Vorstandes, evicive Holding AG

N. N., Bonnfinanz

Die weltweit größte Messe zur Darstellung digitaler Lösungen CeBIT stand unter dem Leitthema „Managing Trust“. Vertrauensbildung und Vertrauenswürdigkeit digitaler Lösungen ist Basis für Fortschritt und Wachstum. Das hochaktuelle Thema ist seit Jahren Teil der Geschäftstätigkeit der evicive Gruppe. Die webbasierten und mobilen Lösungen von evicive für den Vertrieb werden als Cloud-CRM durch das zertifizierte evicive Rechenzentrum angeboten. Ein „best practice“-Vortrag, der die Vorteile und Herausforderungen des digitalen Wandels für den Vertrieb in der Assekuranz darstellt.



16.45 Uhr Podiumsdiskussion

Erfolgreiche Kundenbearbeitung in Marketing und Vertrieb

Moderation: Edmund Weißbarth

„Die richtigen Dinge richtig tun!“ – so einfach kann erfolgreiche Kunden-, bzw. Marktbearbeitung umschrieben werden. Aber wer ist in welcher Situation der richtige Kunde? Wie, worauf und womit soll er angesprochen werden? Eignet sich Standard-Software oder Individual-Software besser dafür? Und welche Rolle spielen Soziale Netze bei Kundensprache und -bearbeitung? **Und wie sorgen wir für Akzeptanz im Vertrieb?** Dieses Thema diskutieren wir mit:

- Dr. Raimund Wiedemann, Geschäftsführer, agentes GmbH
- Martin Daut, Vorstand, simple fact AG
- Klaus Körmel, Partner, fan gene GmbH - einem Partnerunternehmen der update software Deutschland GmbH
- Dr. Michael Schmitz, Geschäftsführer, Phoenix - Institut für Vertriebsforschung GmbH



14.00 Uhr Pause

Keynotes

14.30 Uhr Keynote

Frauen in Führungspositionen

Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorsitzender der Vorstände, Barmenia Versicherungen

Deutschlands Chefetagen sind fast frauenfrei. Der Ruf nach dem Gesetzgeber wird laut, Wirtschaftsunternehmen proklamieren Selbstverpflichtungen. Der Beitrag fokussiert die Änderung der Rahmenbedingungen, die Ambitionen und die realistischen Aussichten.



15.15 Uhr Keynote

Alles bleibt anders - die Faktoren des vertrieblischen Erfolgs

Michael Weidner, Mitglied der Geschäftsleitung, BNP Paribas CARDIF

Ärzte, Verkaufsprozesse und das Kauf- und Informationsverhalten von Kunden ändern sich schnell und ständig im Einfluss des Web 2.0. Produkte werden komplexer, Kunden informierter und die regulatorischen Anforderungen höher. Daraus resultiert die Erkenntnis, dass Verkaufsprozesse exakter und präziser ablaufen werden. Welche Erkenntnisse, Schlussfolgerungen und Maßnahmen ergreift der Marktführer im Bereich Restschuldversicherungen, die BNP Paribas CARDIF?



17.45 Uhr Ende der Veranstaltung, Vorbereitung auf das Abendevent (legere Kleidung erwünscht)

18.30 Uhr Transfer zum Abendevent

19.00 Uhr Geführte Brauhaustour, anschließendes Abendessen und Networking im Gaffels am Dom, Rücktransfer zum Tagungshotel um 24.00 Uhr

