

AMC

Ein starkes Netzwerk.



Veranstaltungen 2021

Stand 11.12.2020

Inhalte

Grußwort	3
Der AMC	4
• Das Netzwerk	5
• Beirat und Projektrat	6
Das Netzwerk nutzen	7
• Das Auftaktgespräch	8
• Die AMC-Meetings	9
• Die Arbeitskreise	10
• Foren , Thementage und Webinare	11
• Die Studien	12
• Die Awards	13
• Die Projekte	14
Veranstaltungen	15
Netzwerkpartner werden	41
• Das Angebot für Versicherungen und Finanzdienstleister	43
• Das Angebot für Dienstleister	44
Ihre Ansprechpartner	45
Impressum	46



Grußwort von Prof. Dr. Heinrich Schradin **Herzlich Willkommen!**

Die Gründung des AMC im Jahre 1994 fiel in die Zeit der ersten großen Harmonisierungswelle des europäischen Versicherungsmarktes.

Die damit verbundene Deregulierung des deutschen Versicherungsmarktes begründete die Erwartung zunehmender Differenzierung und Heterogenität der Versicherungsprodukte und -preise, aber auch der betrieblichen und vertrieblichen Strukturen und Prozesse. So wurde prognostiziert, dass die großen Versicherer ihre Marktmacht konsequent im eigenen Interesse ausüben werden und dass es insbesondere für mittlere und kleinere Versicherungsunternehmen eng und immer schwieriger werden wird, sich im Wettbewerb zu behaupten.

Die absehbare Entwicklung des deutschen Versicherungsmarktes und getragen von einem umfassenden Marketingverständnis, das über die bloße Distributions- und Kommunikationspolitik hinausreichend auch die Dimensionen der Produkt-, Programm- und Preisgestaltung beinhaltet, führte zur Konstituierung des AMC.

Die sich der Situation bewussten gleichermaßen konzeptionell weitsichtigen Gründer des AMC waren die Herren Gerhard May, Rüdiger Szallies, H.-Rüdiger Huly, jeweils als Geschäftsführer und Herrn Professor Dr. Elmar Helten als Vorsitzender des Beirats. Der AMC etablierte sich als ein Forum mit umfassendem (Vertrieb- und) Marketingfokus, wo Versicherungsunternehmen und Dienstleister zusammentreffen, zentrale Herausforderungen diskutieren und Lösungen entwickeln.

Seit August 2010 sind die Herren Dr. Frank Kersten, Stefan Raake und Edmund Weißbarth Geschäftsführer der AMC Finanzmarkt GmbH. Sie haben das Leistungsangebot des AMC konsequent weiter entwickelt und in zeitgemäße Strukturen eingebunden. Das breite Spektrum der AMC-Meetings, Veranstaltungen und Arbeitskreise über Projekte, Studien und Veröffentlichungen dokumentiert eindrucksvoll die erfolgreiche Arbeit des AMC.

Ich bin davon überzeugt, dass die Gründungsidee des AMC und ihre gegenwärtige Verwirklichung eine gesunde und solide Basis für seine künftige Arbeit darstellen.

Prof. Dr. Heinrich Schradin

Universität zu Köln, Institut für Versicherungswissenschaft
Beiratsvorsitzender des AMC





Der AMC

Das Netzwerk

Der AMC ist das moderierte Netzwerk der Assekuranz und ihrer Partner. Der AMC bietet seinen über 140 Netzwerkpartnern Trends, Best Practices und Erfahrungsaustausch zu Marketing, Vertrieb und mehr. Praxisorientiert und mit persönlichem Zugang für Fach- und Führungskräfte. Weiterbildung inklusive.

1994 wurde der AMC gegründet – ein bis heute einmaliges Netzwerk für Marketing und Vertrieb der Assekuranz und Ihrer Partner. Der offene Erfahrungsaustausch und die trendsetzenden Impulse stehen im Fokus der AMC-Begegnungen: Praxis-Beispiele, wissenschaftliche Erkenntnisse, fundierte Hintergrundinformationen und spannende Diskussionen für Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb.



Das Marketing in der Assekuranz hat sich seit 1994 stark gewandelt. War kurz nach Beginn der Deregulierung insbesondere ein spartenbehaftetes Silodenken zu finden, steht heute zunehmend der Kunde im Fokus. Marketing- und Vertriebsprozesse werden entlang der Kundenreise gestaltet, die Digitalisierung schreitet voran, neue Technologien bringen neue Chancen und Herausforderungen. Außerdem sind regulatorische Hürden zu bewältigen. Ein spannendes Umfeld, um sich beim AMC zu treffen und gegenseitig auszutauschen.

Unternehmen nutzen den AMC mit dem Ziel, ein Stück des Weges gemeinsam zu gehen und dann das gemeinsam Entwickelte ins eigene Unternehmen zu nehmen und dort effizient einzusetzen.

Netzwerkpartner des AMC sind Versicherungen und Finanzdienstleister, Produktanbieter und Dienstleister, wissenschaftliche Institutionen, Verbände, Studienanbieter und Trainer für die Versicherungsbranche. Seit 2010 betreut die AMC Finanzmarkt GmbH das bewährte Netzwerk.

„Neue Impulse, offener Erfahrungsaustausch sowie eine breite und zukunftsorientierte Themenvielfalt: Dafür steht der AMC. Ein Angebot, das in Zeiten einer wachsenden Marktdynamik gerade für den Marketingbereich immer wertvoller wird.“

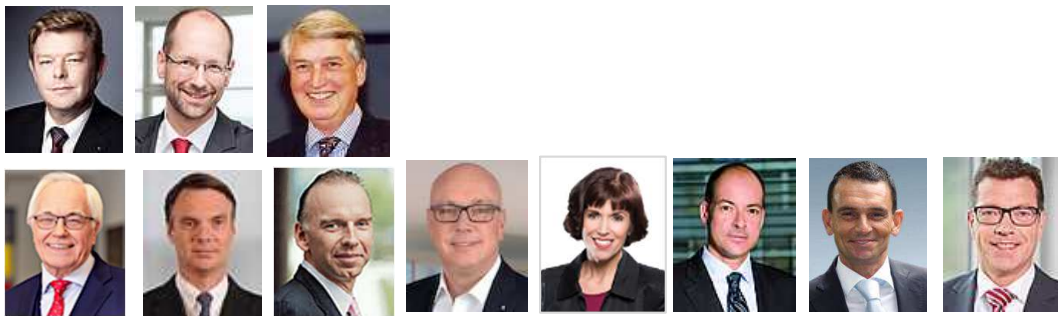
Rudolf Lohaus, Key-Koordinator, VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Beirat und Projektrat

Unterstützt wird die Arbeit des AMC durch den AMC-Beirat und den AMC-Projektrat.

Der AMC-Beirat setzt sich zusammen aus Vertretern der Wissenschaft sowie namhaften Mitgliedern von Aufsichts- und Vorstandsorganen der Assekuranz. Beiratsvorsitzender ist Prof. Heinrich R. Schradin von der Universität zu Köln.

Durch den Beirat erhält der AMC wertvolle Unterstützung aus Theorie und Praxis bei der weiteren Ausrichtung auf wichtige strategische Fragestellungen für die Finanzdienstleistungsbranche und bei der erfolgreichen Marktpositionierung.



V.l.n.r. Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Prof. Dr. Matthias Beenken, Prof. Dr. Elmar Helten, Dr. h. c. Josef Beutelmann, Dr. Mathias Bühring-Uhle, Wolfgang Hanssmann, Torsten Uhlig, Dr. Claudia Lang, Dr. Alexander Schrader, Lars Georg Volkmann, Dr. Rolf Wiswesser

Der AMC-Projektrat setzt sich zusammen aus Marketingleitern von Versicherungsunternehmen. Er begleitet die operative Arbeit des AMC und trifft sich regelmäßig bei den halbjährlich stattfindenden AMC-Meetings.



V.l.n.r. Jürgen Brebach, Wolfgang Bussmann, Dr. Gunnar Görtz, Harry Holzhäuser, Karl-Heinz Kindsvogel, Jan Pohlschmidt, Christian Schröder, Egon Schuster, Jörg Strube



Das Netzwerk nutzen

Das Auftaktgespräch

Im Januar treffen sich Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz regelmäßig beim AMC-Auftaktgespräch. Der Veränderungsdruck in der Branche ist nach wie vor hoch.

Regulatorische Anforderungen, neue Wettbewerber, demographische Entwicklungen und technologische Innovationen fordern die Branche täglich aufs Neue.

Das offene Format des AMC-Auftaktgesprächs garantiert den Dialog: Kurze Impulsvorträge, Diskussionen und Erfahrungsaustausch helfen bei der Einordnung und Positionierung der Zukunftsthemen.

Der AMC lädt zum Auftaktgespräch persönlich ein.

Das kommende Auftaktgespräch findet am **14.01.2021 als Online-Konferenz** statt.



„Zum Jahresbeginn - noch nicht gänzlich von den operativen Aufgabenstellungen vereinnahmt - bietet das AMC Auftaktgespräch die Möglichkeit mit Vertretern aus Wissenschaft und Entscheidern anderer Marktteilnehmer über die vor uns liegenden Herausforderungen zu diskutieren – manchmal kontrovers, aber immer konstruktiv. Für mich ist das AMC-Auftaktgespräch eine willkommene Veranstaltung, die gerade zum Jahresbeginn geeignet ist die Sinne für das eigene Handeln und die Zielsetzungen des eigenen Unternehmens zu schärfen.“

Lars Georg Volkmann, Mitglied der Vorstände,
VPV Lebensversicherungs-AG, Stuttgart

Die AMC-Meetings

Zweimal im Jahr lädt der AMC seine Netzwerkpartner zu den zweitägigen AMC-Meetings ein. Hier trifft sich die Branche zum Erfahrungsaustausch, zur Diskussion aktueller Themen und ganz allgemein zur Kontaktpflege.

Vor allem in den **Projektforen** bringen sich die Partner ein, berichten von ihren Projekten und Erfahrungen und stellen interessante Lösungen für die Branche vor. Die Partner des AMC bündeln eine riesige Wissensbasis.

Der AMC klärt vorab mit den Partnern, dass dieses Know-how problemorientiert und themenrelevant präsentiert wird – zum Vorteil der Versicherungsgesellschaften. Besonders spannend wird es, wenn die Netzwerkpartner gemeinsam mit ihren Kunden aus der Finanzbranche berichten – über Aufgabenstellung, Vorgehen, Nutzen für den Auftraggeber und den dabei gemachten Erfahrungen: **Best Practices** für die Praxis und aus der Praxis.

Am Abend des ersten Tages finden sich Zeit für Gespräche und für den Austausch unter Kollegen.

Ein Tag des AMC-Meetings wird von Prof. Dr. Schradin moderiert. Vorträge von Vorständen, Führungskräften, Keynotespeakern und Branchenkennern zu Marketing und Vertriebsthemen der Branche stehen im Mittelpunkt des Programms.

Begleitend zu den Meetings veröffentlichen wir zweimal jährlich das **AMC-Magazin** als Programmheft und Informationsmedium zu aktuellen Themen unserer Netzwerkpartner.

Die aktuellen **Meeting-Termine** finden Sie in der Veranstaltungsübersicht.



„Die AMC-Meetings sind Branchentreffen für Marketing-Praktiker und Marketing-Insider. Die Themen kommen aus der Branche für die Branche: Wissenschaftliche Fachbeiträge und viele Praxis- und Lösungsbeispiele aus den einzelnen Unternehmen.“

Manfred Belz, Abteilungsleiter Strategisches Marketing, SIGNAL IDUNA

Die Arbeitskreise

Während die AMC-Meetings zweimal jährlich Branchen- und Netzwerkpartnertreff zugleich sind, werden in den AMC-Arbeitskreisen einzelne Themen stärker herausgearbeitet.

Arbeitskreise dienen der Vernetzung und dem fachlichen Austausch von Entscheidern und Experten für ausgewählte aktuelle oder grundsätzliche Themen der Branche. Erfahrene Anbieter liefern wichtigen Input, Wissen und Lösungsansätze.

Bereits seit 1996 gibt es die AMC-Arbeitskreise, die einen kontinuierlichen Austausch zu wichtigen Unternehmensfunktionen in der Versicherungswirtschaft leisten. Regelmäßig auf der Tagungsordnung: Der Wissenstransfer zwischen Fach- und Führungskräften aus der Assekuranz ergänzt um Vorträge von AMC-Partnern.

Aktuell bietet der AMC Arbeitskreise zu **Agenturführung, Internet, Kundendialog, Vertriebspartnermarketing, Produktmanagement** sowie **Werbung und Verkaufsförderung** an.

Besonders wichtig sind die Erfahrungsberichte der Versicherungsunternehmen, die regelmäßig in den Arbeitskreistreffen zu aktuellen Fragestellungen berichten.

Die Teilnehmer der Arbeitskreise können jährlich mindestens drei bis zu fünf Veranstaltungen nutzen, die im jeweiligen Arbeitskreispaket enthalten sind.



„Wir haben AMC-Arbeitskreisen schon oft Themen oder auch Dienstleister der Branche kennen gelernt, die für uns einen echten Mehrwert darstellen und die zum Teil auch zu einer Kooperation geführt haben. Das Treffen von Kollegen der Branche in ähnlichen Funktionen liefert uns Informationen und Erfahrungen aus erster Hand. Und nicht zuletzt: Wir schätzen einfach die gute Atmosphäre.“

Heike Rotermund, Key-Account-Managerin, Die Haftpflichtkasse

Foren, Thementage und Webinare

Eine hohe Themenvielfalt gepaart mit ständigen Neuerungen erfordern besondere Formate. Dies sind AMC-Veranstaltungen wie Foren, Workshops, Businessstrainings oder Thementage. Seit einigen Jahren sind folgende Veranstaltungen fester Bestandteil des AMC-Programms:

- Forum Digitaler Vertrieb
- Markenforum
- Zukunftswerkstatt Assekuranz
- Forum Maklerversicherer
- Forum Werbung & Verkaufsförderung
- Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb
- Forum Kundendialog
- Thementag Website-Check Assekuranz
- Forum Wiederanlagemanagement

Eine detaillierte Veranstaltungsübersicht finden Sie auf der der Startseite unseres Internetauftritts www.amc-forum.de (Aktuelle Termine) und auf den kommenden Seiten.

Außerdem führen wir seit 2016 im Rahmen der **AMC-Online-Akademie** kontinuierlich Webinare zu aktuellen Themen durch. Die Webinarinhalte werden gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern entwickelt.



„Danke für die interessante und informative Veranstaltung! Durch die professionellen Referenten und dem hohen fachlichen Austausch zum Thema Wiederanlagemanagement konnte ich einiges an neuen Erkenntnissen gewinnen. Solche hochwertigen Veranstaltungen sind auf jeden Fall weiterzuempfehlen.“

Torsten Richter, Leiter Vertriebsunterstützung, Swiss Life

Die Studien

AMC-Studien analysieren und bewerten neue Entwicklungen der Branche. Umfragen und Interviews mit Experten geben Aufschluss über aktuelle Fragestellungen der Assekuranz. AMC-Studien bieten deutliche Kosten- und Informationsvorteile für die Teilnehmer.

Sowohl AMC-Netzwerkpartner auf Versichererseite als auch Dienstleister liefern immer wieder wertvollen Input zu spannenden Themen – sei es in Form von Interviews, der Teilnahme an Befragungen oder konkreten Erfahrungsberichten.

Einige Studien, die der AMC regelmäßig neu auflegt:

- Die Assekuranz im Internet
- Markenführung in der Versicherungswirtschaft
- Die Marketingfunktion in der Assekuranz
- Verständlichkeit in der Assekuranz
- CSR / Nachhaltigkeit

Zudem hat der AMC mit vielen renommierten Studienanbietern Sonderkonditionen vereinbart, von denen alle Mitglieder profitieren.



„Über das Ergebnis der aktuellen AMC-Studie *Die Assekuranz im Internet* habe ich mich riesig gefreut, da sich die kontinuierliche Arbeit der vergangenen Jahre damit sehr gelohnt hat. Mit Ihrer Unterstützung konnten wir die Seite immer weiter optimieren, da Sie uns die Schwachstellen aufgezeigt haben, die man durch Betriebsblindheit nicht selber sieht. Vielen Dank dafür.“

Georg Klaus, Internet- und Regionalmarketing, ERGO AG

Die Awards

Seit einigen Jahren prämiert der AMC besondere Leistungen seiner Netzwerkpartner.

Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz

Die Qualität der Kundenbeziehung ist ein wichtiges Merkmal bei der Beurteilung von Versicherungsunternehmen. Wie erfolgreich Versicherer in ihrem Bemühen sind, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu halten, zeigt der jährlich gemeinsam mit ServiceValue durchgeführte AMC-Award.

Die Assekuranz im Internet

Mit gut 120 Versicherungen präsentiert der AMC jährlich seit 1996 die umfangreichste Studie zu den Internet-Trends der Branche. Praktisch alle Internet-Auftritte deutscher Erstversicherer werden analysiert, bewertet und gerankt. Die bestplatzierten Versicherer werden bei den AMC-Meetings ausgezeichnet.

German Brand Award

Der German Brand Award macht Markenerfolge auf einzigartige Weise sichtbar. Die breite positive Resonanz unter Unternehmen, Agenturen und Dienstleistern mit über 1.200 Bewerbungen zeigen das große Interesse. Der German Brand Award wird vom Rat für Formgebung verliehen, der AMC ist seit 2017 Partner des German Brand Awards.

OMGV-Award

Die Onlinemarketing Gesellschaft für Versicherungsvermittler (OMGV) vergibt die Auszeichnung für eine gelungene Onlinekommunikation von Versicherungsmaklern in verschiedenen Kategorien. In der vom AMC vergebenen Kategorie „Maklerunterstützung“ wird kein Vermittler, sondern jährlich die Versicherung mit der besten Maklerunterstützung im Onlinemarketing ausgezeichnet.



Die Projekte

Erfolgreiche Projekte für die Teilnehmer des Netzwerks sind ohne die tatkräftige Unterstützung starker Partner nicht möglich. Der AMC hat immer schon Projektideen gemeinsam mit Versicherern und Dienstleistern entwickelt – mit dem Ziel gemeinsam Zeit und Geld zu sparen.

Projekte stellen vorqualifizierte und in der Regel branchenexklusive Angebote der Netzwerkpartner dar oder es handelt sich um Ideen, die zunächst in einem Unternehmen aufgesetzt und einer breiteren Basis zugeführt werden sollen.

Der AMC initiiert, moderiert und/oder leitet Gemeinschaftsprojekte, in denen die Unternehmen ihren Bedarf bündeln oder gemeinsam Benchmarks erstellen können.

Außerdem werden bewährte Dienstleistungen und Produkte von Netzwerkpartnern vom AMC gezielt ausgewählt und den Teilnehmern des Netzwerks zu besonderen Konditionen angeboten.

Zwei AMC-Projektbeispiele:

Das **AMC-Marktreporting** bietet für Versicherer seit 1996 branchenspezifische Recherchen. Monatlich geben die Konkurrenzmonitore einen Überblick über die Aktivitäten der Marktteilnehmer in den Bereichen Strategie, Angebot, Vertrieb und Kommunikation sowie Ergebnissen aus aktuell veröffentlichten Studien. Mit der Market Navigator-Datenbank verfügt das Reporting über eine unübertroffene Informationsbasis mit jährlich rund 8.000 neuen, qualifizierten Meldungen zu Unternehmensaktivitäten und Marktentwicklungen. Die Nutzung durch über 20 Versicherer gewährleistet all dies zu einem günstigen Festpreis.

AMC-Online-Reporting. Regelmäßig getestet, bewertet und rankt der AMC die Internet-Auftritte der deutschen Versicherer. Seit 2010 sind alle Ergebnisse online verfügbar. Für viele Unternehmen ist die Studie ein wichtiges Instrument zur Identifizierung neuer Trends in der Branche geworden. Auch der Wettbewerb lässt sich über die Studie gut im Auge behalten. Mit der Online-Version können einzelne Versicherungswebsites detailliert gegenüber gestellt und verglichen werden. Jede Website wird anhand von rund 100 Einzelkriterien analysiert.





Veranstaltungen

09.02.2021, 09:00 - 13:00 Uhr, Online-Konferenz

AMC-Thementag: Digitale Unterstützung für Vertriebspartner

Im Oktober 2020 vergab der AMC gemeinsam mit der Onlinemarketing Gesellschaft für Versicherungsvermittler zum dritten Mal den OMGV Award. Die Auszeichnung geht sowohl an Vermittler für herausragendes Onlinemarketing – als auch an Versicherer mit der besten digitalen Maklerunterstützung.

Zugesagt als Referenten haben bereits:

Praxisbericht LV 1871: Digitalpartner der Makler

Nadine Welker, Digital Marketing Manager, LV 1871, München
Seit 2019 unterstützt der diesjährige OMGV-Award Preisträger LV 1871 die Geschäftspartner verstärkt bei der Digitalisierung ihres Geschäftsmodells. Der Fokus liegt dabei auf digitaler Kommunikation sowie Online- und Social-Media-Marketing. Das Digital Partner Programm mit all seinen Facetten stellt die Referentin heute vor.

Praxisbericht: DELA Partnerportal

Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter, DELA Lebensversicherungen, Düsseldorf
Mit dem Partnerportal stellt DELA Maklern Tools zur Verfügung, die die digitale Beratung transparent und einfach gestalten. Seit Oktober 2018 können Vertriebspartner Kundenberatung bis hin zur Antragseinreichung flexibel und digital durchführen. Das digitale Weiterbildungsprogramm und der papierlose Online-Abschluss ohne Unterschrift sind weitere Highlights digitaler Vertriebsunterstützung, die DELA ihren Partnern bietet.

Moderieren werden die Veranstaltung die AMC-Geschäftsführer Stefan Raake und Dr. Frank Kersten. Außerdem ist als Gesprächspartner der Versicherungsmakler und Digitalisierungs-Experte **Patrick Hamacher** dabei. Weitere Inhalte folgen in Kürze.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 395,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 595,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2323>



11.02.2021, 09:00 - 13:00 Uhr, Online-Workshop

AMC-Workshop: Vertriebsführung 2021

Eine Vertriebsorganisation erfolgreich zu managen, bleibt eine anspruchsvolle Aufgabe. In digitalen Zeiten reagieren Märkte und Kunden wesentlich schneller als von manchem erwartet. Und auch die Gesetzgebung bietet laufend Neues. Die richtigen Vertriebsmitarbeiter und -partner zu finden, zu halten und weiter zu fördern, ist keine einfache Aufgabe.

Gemeinsam mit AMC-Beirat Prof. Dr. Matthias Beenken wollen wir aktuelle, relevante Fragestellungen der Vertriebsführung herausarbeiten und näher beleuchten. Geplant sind - nach kurzen Impulsvorträgen von Prof. Beenken - als Diskussionsthemen:

- IDD-Weiterbildung: Status und Chancen
- Vertriebserfolg in oder trotz der Pandemie
- Anforderungen an die Vertriebsführungskraft von morgen

Moderieren werden den AMC-Workshop die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 395,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 595,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2323>



17.02.2021, 09:00 - 14:30 Uhr, AMC Online-Akademie

AMC-Thementag: Produktentwicklung und -innovation gestalten

Ein Tag mit Techniken, Benchmarks und Trends. Innovationen gelten als Motor für Fortschritt und Wachstum. Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie kreative und differenzierte Produktinnovationen aktiv planen, steuern und umsetzen.

Erfahren Sie, wie Sie den Produktentwicklungsprozess aktiver und dynamischer gestalten können. Die Teilnehmer lernen eine Vielzahl von bewährten und neueren Techniken kennen, die in den einzelnen Phasen des Innovationsprozesses zur Anwendung kommen.

Inhalte

Veränderte Rahmenbedingungen als Chance für das Innovationsmanagement • 10 Innovationstypen • Tools für Corporate Foresight: Future Trend Intelligence / Buzz Report / Innovation Sourcebook / Trend Canvas • Ein Tool für Customer Insight: Design Thinking • Ein Tool für Ideation: SCAMPER • Organisation des Innovationsprozesses • Agile im Innovationsprozess • Trends & Benchmarks im Innovationsmanagement: Praxisbeispiele für Open Innovation / Praxisbeispiele für Corporate Think Tanks

Zudem wird **Christian Schröder**, Innovationsmanager unseres Gastgebers einen Einblick in den Produktinnovationsprozess geben.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Produkt- und Innovationsmanagement der Versicherungsunternehmen.

Der Referent

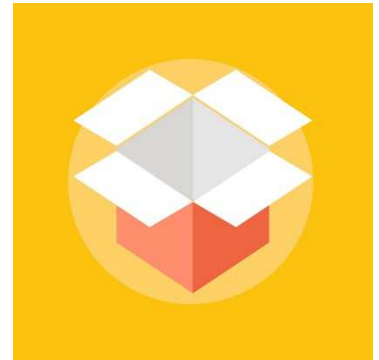
Diplom-Kaufmann **Sven Poguntke** ist Buchautor, Innovationsberater und Hochschuldozent, er studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich vertiefend mit Innovationsmanagement und Kreativitätstechniken auseinander.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2194>



24.02.2021, 09:00 - 12:00 Uhr, Online-Konferenz

AMC-Erfahrungsaustausch: Die Rolle des Marketing in agilen Organisationen

Kundenorientierte Unternehmensführung - konsequent, kontinuierlich und nachhaltig: das ist eines der großen Ziele praktisch aller Versicherungsgesellschaften.

Klassische Organisationsstrukturen sind entweder prozess- oder projektorientiert (oder beides). Die Hierarchien in diesen Organisationen bremsen häufig die Weiterentwicklung. So kann auf sich verändernde Kundenwünsche nicht immer flexibel reagiert werden. Mittels agiler Managementmethoden wird nun alles anders. Proaktiv, antizipativ und initiativ soll agiert werden, um notwendige Veränderungen einzuführen. Aber welchen Unternehmen gelingt dies wirklich?



Agilität bedeutet Arbeiten in interdisziplinären Teams mit innovativen Methoden. Doch Agilität garantiert noch keinen Erfolg. Warum eigentlich nicht? Wo liegen die Hürden? Welche Erfahrungen haben Sie und Ihre Kolleg/innen aus den Versicherungsunternehmen gemacht?

Der AMC Projektrat lädt ein

Der AMC-Projektrat lädt ein, dieses Thema gemeinsam mit Führungskräften unserer Branche zu diskutieren. Die Veranstaltung hat keine feste Agenda, sondern ist bewusst als moderierter, offener Erfahrungsaustausch angelegt.

Interaktive virtuelle Veranstaltung

Beim Forum möchten wir uns face-to-face mit Ihnen austauschen und die Themen interaktiv bearbeiten. Aus diesem Grund wollen wir die Plattform Zoom einsetzen. Die Veranstaltung wird nicht aufgezeichnet. Seien Sie live dabei!

Konditionen

Die Veranstaltung ist kostenfrei für Führungskräfte aus AMC-Versicherungsunternehmen - und diesen vorbehalten. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Anmeldung

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:
<https://www.amc-forum.de/?webcode=2340>

02.03.2021, 10:00 - 16:30 Uhr, ARAG, Aragplatz 1, 40464 Düsseldorf

AMC-Thementag Digitale Kommunikation

Digitale Kommunikation ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Kaum etwas beeinflusst uns so umfassend wie die sozialen Netzwerke und das mobile Internet. Die Herausforderungen, die sich hinter der digitalen Kommunikation verbergen, sind den meisten Unternehmen bekannt.

Doch wie weit sind die Versicherer wirklich? Wer schafft es bereits, das Potential, das die neuen Kommunikationsmöglichkeiten bieten, in konkrete Projekte umzusetzen?



Inhalte

- **Die richtigen Kommunikationskanäle aus Kundensicht**
Ralf Krämer, Senior Account Manager, Pitney Bowes, Darmstadt
- **Wie die ARAG ihre (Kunden)Kommunikation digital gestaltet**
Jakob Muziol, Leiter Marketing, ARAG, Düsseldorf
- **Die Bedeutung der Sprache in einer digitalen Versicherungswelt**
Markus Heussen, Geschäftsführer, b-tix GmbH, Düsseldorf
- **„Alexa, starte meinen Versicherer-Skill ...“ Smart Speaker im Einsatz**
Axel Stempel, Geschäftsführer, HEUTE UND MORGEN GmbH, Köln

Moderieren werden die Tagung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus (Online-) Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung und Digitalisierungsprojekten der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2190>

11.03.2021, 10:00 - 16:30 Uhr, LVM Versicherung, Kolde-Ring 21, 48151 Münster

AMC-Zukunftswerkstatt Assekuranz 2021

Ihr Methodenset für Marketing- und Vertriebsinnovationen. Unsere Zukunft ist digital. In nahezu allen Branchen entstehen innovative und agile Startup-Unternehmen. Wie sollen tradierte Unternehmen mit diesen Herausforderungen umgehen? Das richtige Methodenset zur Hand haben, ist ein wichtiger erster Schritt.

- **Zukunftsblick: Marketingtrends 2030 (Methode: Picture of the Future)**
Zunächst werden wir gemeinsam mit den Teilnehmern interessante Marketingtrends identifizieren bzw. priorisieren. In Kleingruppen wird dann jeweils ein Trend näher betrachtet.
- **Experience Design: User-Journey 2030 aus Marketingsicht (Methode: 5E's)**
Im Experience Design trägt man dem Anspruch Rechnung, dass Marketing über den gesamten Kundenlebenszyklus relevant ist. Hier werden wir versuchen, verfügbare Technologien und sich abzeichnende Trends (aufbauend auf dem ersten Punkt) in die User-Journey zu integrieren.
- **Disziplin im Wandel: New Marketing (Methode: SciFi Storytelling)**
Hier geht es darum, zu reflektieren, welche grundsätzlich veränderten Anforderungen/Profile das Marketing der Zukunft haben kann..



Zielgruppen

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die eingetretene Pfade verlassen wollen, unternehmerisch denken und Veränderungen als Chance zur Weiterentwicklung sehen.

Unser Experte

Diplom-Kaufmann **Sven Poguntke** ist Buchautor, Innovationsberater und Hochschuldozent, er studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich vertiefend mit Innovationsmanagement und Kreativitätstechniken auseinander.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2173>

17.03.2021, adesso experience, Wilhelm-Mauser-Straße 14-16, 50827 Köln

AMC-Thementag Neuromarketing > mit Neuro-Lab vor Ort

90% aller (Kauf-)Entscheidungen sind emotional geprägt und weit weniger rational als wir glauben. Heute werden wir uns mit **Grundlagen, Vorgehensweisen, Erfolgsstrategien und Praxis-beispielen des Neuromarketings** beschäftigen. Hinzu kommt eine innovative Methode, um Emotionsmessung zu visualisieren, die Live vor Ort mit den Teilnehmern demonstriert wird: Für mehr Erfolg und bessere Kundenbindung. Diese **Inhalte** erwarten Sie:

Grundlagen des Neuromarketing

- Was ist Neuromarketing und warum ist es so wichtig
- Autopilot: Welchen Einfluss unser Gehirn auf die Kaufentscheidung hat
- Kauf mich: Welche Faktoren das Kaufverhalten der Kunden beeinflussen
- Multitasking: Wie die Nutzung von Online-Medien unser Gehirn verändert
- Die emphatische Website: Kaufmotive und Käufertypen optimal bedienen
- Websitegestaltung auf Basis menschlicher Wahrnehmung
- Spieglein, Spieglein... Gute Laune per Mouse-Click
- Es war einmal: Warum wir Geschichten lieben und über sie besser verkaufen

Exklusiv: Live-Test Emotionsmessung

Ihr Nutzen: Gewinnbringender kommunizieren - den Kunden besser verstehen - klare Anwendungsfälle finden

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus (Online-) Marketing, Markenführung, Kommunikation, Werbung und Vertrieb.

Die Referenten

Diplom-Kaufmann Ingo Gregus ist Gründer und Geschäftsführer der .dotkomm GmbH. Für die Livemessung stehen Dr. André Weinreich und sein Team bereit. Er ist Geschäftsführer der emolyzr GmbH und Dozent an der Humboldt-Universität zu Berlin. Moderieren wird die Tagung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2202>



24.03.2021, 09:00 – 12:00 Uhr, Online-Konferenz

AMC-Thementag: Social Media Marketing

Social Media als Marketinginstrument wird in der Versicherungsbranche seit längerem aktiv eingesetzt. Die Spannweite ist allerdings recht groß. Sie reicht von „wir posten mal was“ bis zu ausgefeilten Konzepten mit plattformübergreifendem Einsatz und Redaktionsplänen mit kurzweiligen Inhalten nebst feinem Storytelling. Bei den Versicherungsvertrieben sieht es ähnlich aus. Einige sind sehr erfolgreich – zum Beispiel mit speziellen Zielgruppenansprachen – und treffen so den Nerv der Kunden und Interessenten.

Der heutige Thementag zeigt anhand aktueller Zahlen und Beispiele aus der Branche was in Social Media funktioniert und was nicht.

Inhalte:

- Dos & Dont´s für Versicherer in den sozialen Medien
Tanja Höllger, Geschäftsführerin, HEUTE UND MORGEN GmbH, Köln
- Digitale Leuchtturm-Agenturen als Teil der Social-Media-Strategie
N.N., Leiter, Allianz Geschäftsstelle / Sebastian Heithoff, Heithoff Consulting, Lübeck
- Vier Jahre im Netz unterwegs: Social Media Learnings
Ein Gespräch mit Bastian Kunkel, Geschäftsführer, VMK Versicherungsmakler GmbH

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Marketing und Digitalisierung.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2202>



21.04.2021, 10:00 - 16:00 Uhr, Barmenia, Barmenia-Allee 1, 42119 Wuppertal

AMC-Forum Werbung & Verkaufsförderung 2021

Versicherungen werden verkauft und nicht gekauft. Keiner wacht morgens mit dem Gedanken auf, sich heute mal eine Hausratversicherung zu gönnen. Deshalb sind geeignete Werbe- und Verkaufsmaßnahmen das "tägliche Brot" des Marketers in Versicherungsunternehmen. Bereits seit 2004 bietet der AMC kontinuierlich den Austausch in Veranstaltungen zu diesen Themen an. Denn das Beherrschen und Weiterentwickeln von Werbung und Verkaufsförderung ist unabdingbar für ein erfolgreiches (Versicherungs-)Marketing.



Welche Anreize für Kunden und Vertriebspartner funktionieren und welche Kaufgründe es gibt, beleuchten wir alljährlich im AMC-Forum Werbung & Verkaufsförderung. Mit Erfahrungsberichten aus der Praxis, Trends, Ideen und Lösungen.

Inhalte

Zugesagt als Referent hat bereits:

Verkaufsförderung für Vertriebspartner: Aktuelle Themen, Trends & Tipps

Holger Holetzek, Leiter Verkaufsförderung Regionalmarketing, ERGO Group AG, Düsseldorf

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Werbung und Verkaufsförderung der Versicherungsunternehmen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2191>

28.04.2021, 10:00 - 16:30 Uhr, Ort folgt

AMC-Werkstatt: Agentur 2025 - Strategien, Innovationen, Trends

Der Vertrieb von Finanzdienstleistungen ist im Umbruch – egal ob bei Banken, Maklern oder in der AO. Neben den zahlreichen gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen führen auch Veränderungen wie die Digitalisierung, die Urbanisierung oder die Flexibilisierung der Arbeitswelt zu Anpassungsbedarf bei der strategischen Ausrichtung der Vertriebe.

Inhalte

In der AMC-Werkstatt werden verschiedene äußere Einflussfaktoren betrachtet und in kurzen Impulsvorträgen seitens der Moderatoren vorgestellt.

Nachmittags wollen wir gemeinsam mit den Teilnehmern die Themen identifizieren, die sie aktuell für besonders relevant halten. Ein Ziel der AMC-Werkstatt ist es, Handlungsfelder zu identifizieren und Ansätze für eine mögliche strategische Ausrichtung zu entwickeln.

Die Arbeitsergebnisse werden den Teilnehmern zur Verfügung gestellt.

Moderieren werden die AMC-Werkstatt Ingo Gregus, Geschäftsführer des AMC-Partners Adesso Experience und AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Agenturführung und -beratung sowie Marketing der Versicherungsbranche. Die Teilnehmerzahl ist auf 18 Personen beschränkt.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung für die Veranstaltung nutzen Sie bitte das <https://www.amc-forum.de/?webcode=2289>



05./06.05.2021, Hotel MutterHaus, Düsseldorf

AMC-Meeting Frühjahr 2021

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 Trends, Best Practices, Erfahrungsberichte aus der Praxis, persönlicher Erfahrungsaustausch und Networking sind die verlässlichen Zutaten für den regelmäßigen Branchentreffpunkt.

Wir freuen uns, wenn Sie diese besondere Gelegenheit wieder zum Informationsaustausch und Netzwerken nutzen.

Inhalte

Die Agenda der Konferenz planen wir gerade. Wenn Sie Anregungen oder Wünsche für besondere Themen / Referenten haben, sprechen Sie uns gerne an.

Moderieren werden die beiden Tage Prof. Dr. Heinrich R. Schradin und die AMC-Geschäftsführung.

Konditionen / Anmeldung

Für AMC-Netzwerkpartner ist die Teilnahme kostenfrei.



„Die AMC-Meetings sind fest in meinen Terminkalender eingeplant. Denn es finden sich dort immer gute Projekte oder Ideenansätze, die man mitnimmt und in das Tagesgeschäft oder die Planungen einbringen kann. Ganz wichtig ist auch die gute Möglichkeit des informellen Austausches mit Kolleginnen und Kollegen.“

Wolfgang Bussmann, Abteilungsleiter Marketing / Sonderprojekte,
InterRisk Versicherungen

18.05.2021, 9:00 - 13:00 Uhr, Online-Konferenz

AMC-Forum Customer Experience Management 2021 (I)

Ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor ist die Differenzierung über das Kundenerlebnis>. Viele namhafte Versicherer beschäftigen sich daher intensiv mit dem Thema **Customer Experience Management**.

Das AMC-Forum Customer Experience Management dient dem Austausch zu speziellen Schwerpunktthemen aus Marketing und Vertrieb im Rahmen des CX-Managements. Referenten aus der Praxis regen in Impulsvorträgen die Diskussion zur erfolgreichen Umsetzung von CX-Management an, der gegenseitige Erfahrungsaustausch steht im Vordergrund.

Das Forum führen wir mit unserem Partner MSR Consulting Group durch, einem Experten für kundenorientierte Marktforschung und CX-Management.

Moderieren werden die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Torben Tietz, geschäftsführender Partner von MSR.

Interaktives virtuelles Forum

Beim Forum möchten wir uns face-to-face mit Ihnen austauschen und die Themen interaktiv bearbeiten. Aus diesem Grund wollen wir die Plattform Zoom einsetzen. Diese ist äußerst performant und zuverlässig. Falls Sie Zoom auf Ihrem beruflichen Rechner nicht nutzen dürfen, können Sie auch mit Ihrem privaten Rechner, Ihrem Smartphone oder Tablet dabei sein. Sollte auch das für Sie nicht möglich sein, können Sie auch telefonisch teilnehmen.

Die Veranstaltung wird nicht aufgezeichnet. Seien Sie live dabei!

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement und CX-Management.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 395,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 595,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2337>



19.05.2021, 10:00 - 16:00 Uhr, Meltdown Cologne, Kyffhäuserstr. 39, 50674 Köln

#NextLevel - eSports & Games im Versicherungsmarketing 2021

Computerspiele sind mittlerweile in der gesamten Gesellschaft angekommen. Die technischen Möglichkeiten lassen immer ausgefeiltere Spiele zu - und bieten spannende Werbe- und Sponsoringchancen für die Versicherungsbranche.

Auf Deutschlands erster Konferenz erfahren und erleben Sie, wie Sie ihre Versicherungsmarke in Zukunft spielerisch inszenieren. Die Konferenz veranstalten der AMC und der Kölner Wissensdienstleister As im Ärmel gemeinsam.



Inhalte

- **Einführung: Zahlen und Fakten zu eSports und Games**
Stefan Raake, AMC / Marko Petersohn, Inhaber, As Im Ärmel
- **Strategie / Entwicklung einer erfolgreichen Esports Team-Partnerschaft**
Dennis Willamowski & Sebastian Wulff, Lokales Marketing, LVM Versicherungen / Thuy Ha, Creative Conceptioner eSports, Lagardère
- **Chancen von Virtual and Augmented Reality für Marketing und Vertrieb: 2 Use Cases der Gothaer**
Dr. Gunnar Görtz, Head of Marketing / Klaus Croonenbrock, Leiter Produktmanagement, Gothaer Versicherungen

Moderieren werden die Veranstaltung Marko Petersohn, Inhaber von As im Ärmel und AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Verkaufs- und Vertriebsunterstützung, Marketing, Werbung, Kommunikation, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2188>

20.05.2021, 10:00 - 16:00, Ort folgt

Forum Maklerversicherer 2021

Welche **aktuellen Entwicklungen** gibt es im Maklervertrieb? Wo liegen die Herausforderungen und insbesondere die Chancen für Versicherer?

Das Forum ist der **jährliche Treffpunkt für Verantwortliche aus Marketing und Vertrieb** im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler. Neben den Fachvorträgen steht der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern im Mittelpunkt der Veranstaltung.

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb im Vertriebsweg Unabhängige Vermittler.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person. Alle Preise zzgl. 19% USt.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2160>



01.06.2021, Ort folgt

AMC-Forum Wiederanlage-Management 2021

Das jährliche Event für Wiederanlageexperten.

Wiederanlage-Management 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 jährlich treffen sich beim AMC die Experten aus der Branche, um Lösungen für ein professionelles und systematisches Wiederanlage-Management vorzustellen und zu diskutieren.



Inhalte

- **Customer Journey Ruhestandsplanung: Potenziale kennen und heben**
Torben Tietz, Geschäftsführer, MSR Consulting Group GmbH
- **Ruhestandsplanung: Erfahrungen der Gothaer bei Ausbildung und Umsetzung**
Marcel Boßhammer, Abteilungsleiter Marketing, Gothaer Konzern / Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand, Going Public!, Berlin
- **Persönliche Erfolgsfaktoren im Vertrieb für das Wiederanlage-Management**
Rainer Weitzel, Strategie | Projekt | Beratung, Wöllstadt
- **Praxisbericht: Wiederanlage 4.0 - so geht es bei der Versicherungskammer Bayern**
Ingo Gregus, Geschäftsführer, .dotkomm, Köln / Karsten Eberhardt, Spezialist Branchenmanagement LV & Dr. Martin Lehnert, Innovationsmanager für digitale Strategie, Versicherungskammer Bayern, München

Moderieren werden die Veranstaltung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Wiederanlage-Management, Marketing, Verkaufsunterstützung und Produktmanagement.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=2146>

10.06.2021, Ort folgt

AMC Markenforum 2021

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? Wie kann Ihre Marke beim Kunden Begeisterung auslösen? Wie schaffen Sie in digitalen Zeiten an allen Kontaktpunkten homogene Markenerlebnisse? Seit 2015 treffen sich jährlich beim AMC-Markenforum die Marken-, Marketing- und Kommunikationsexperten der Versicherer, um diese Fragen näher zu beleuchten.



Inhalte

Es erwarten Sie

- Impulsberichte ausgewählter Unternehmen
- Moderierter Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
- Diskussion spezieller Fragestellungen

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Wiederanlagemanagement, Marketing, Verkaufsunterstützung und Produktmanagement.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:
<http://www.amc-forum.de/?webcode=2293>

17.06.2021, adesso experience, Wilhelm-Mauser-Straße 14-16, 50827 Köln

AMC-Businesstraining: Mittendrin und voll dabei. Wie Frauen im Beruf erfolgreich kommunizieren

Wenn Frauen gefragt werden, was Ihnen im Beruf besonders wichtig ist, liegen drei Aspekte immer ganz weit vorn: die Möglichkeit, Ihr berufliches Umfeld mitzugestalten, etwas zu bewegen und Verantwortung zu übernehmen, die Anerkennung und Würdigung ihrer Leistungen und eine angenehme und wertschätzende Arbeitsatmosphäre, in der sie sich persönlich weiterentwickeln können.

Mindestens ebenso wichtig wie diese Ergebnisse ist die Erkenntnis, **dass Frauen selbst viel dafür tun können, um diese Ziele zu erreichen.** Indem sie in Besprechungen und Diskussionen mutiger werden, das Wort ergreifen und klar Stellung beziehen, eigene Ideen und Vorschläge prägnant auf den Punkt bringen und erfolgreich platzieren, auch körpersprachlich sicher und selbstbewusst auftreten, die eigenen Kompetenzen überzeugend darstellen und insgesamt sichtbarer werden.

Die Teilnehmerinnen verorten ihr eigenes Kommunikationsverhalten, entwickeln individuelle Strategien und bauen persönliche Potenziale aus.

Unsere Expertin

Barbara Materne ist Kommunikationsexpertin und Diversity-Trainerin. Die Feinheiten der Kommunikation und Selbstpräsentation von Frauen beschäftigen sie persönlich seit rund 30 Jahren. Beruflich befasst sie sich mit dem Thema seit sie vor zwölf Jahren das Zentrum für Gender Studies an der Universität Siegen mit aufbaute. In ihren Seminaren vermittelt sie Know-how zum sofortigen Einsatz: fundiert, lebensnah und pointiert.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung für die Veranstaltung nutzen Sie bitte das

[Teilnahmeformular](#)



22.09.2020, 10:00 – 16:30 Uhr, die Bayerische, Thomas-Dehler-Str. 25, 81737 München

AMC-Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb 2021

Die Digitalisierung macht neue Produkte und Dienstleistungen für verschiedenste Lebensbereiche möglich. Welche innovativen Ideen, Konzepte und Lösungen gibt es in der Assekuranz?

Mit der Foren-Reihe „Innovationen für Marketing und Vertrieb in der Assekuranz“ präsentiert der AMC regelmäßig neue spannende Konzepte und Lösungen für die Branche.

Inhalte

Zugesagt als Referenten haben bereits:

- **Mit Mindset-Targeting maßgeschneiderte Angebote kreieren**
Kai Keiork, Manager Brand & Digital Insights, Versicherungskammer Bayern, München
- **Das InnovationLab der Bayerischen**
Johannes Frosch, Leiter Innovation & New Business, die Bayerische, München

Moderieren werden die Tagung die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Vertriebsunterstützung, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<http://www.amc-forum.de/?webcode=1948>



24.09.2020, 09:00 - 13:00 Uhr, Online-Konferenz

AMC-Thementag: Marketing und Vertrieb für Firmenkunden

Das Firmenkundengeschäft ist lukrativ: Die zu versichernden Risiken und damit die zu erzielenden Margen sind hoch. Das Geschäft mit Firmenkunden stellt jedoch auch besondere Herausforderungen an Marketing und Vertrieb der Assekuranz.

Das Forum führen wir mit unserem Partner MSR Consulting Group durch.

Interaktives virtuelles Forum

Beim Forum möchten wir uns face-to-face mit Ihnen austauschen und die Themen interaktiv bearbeiten. Aus diesem Grund wollen wir die Plattform Zoom einsetzen. Diese ist äußerst performant und zuverlässig. Falls Sie Zoom auf Ihrem beruflichen Rechner nicht nutzen dürfen, können Sie auch mit Ihrem privaten Rechner, Ihrem Smartphone oder Tablet dabei sein.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus dem B2B-Marketing und -Vertrieb der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 395,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 595,- € pro Person. Für Teilnehmer der AMC-Arbeitskreise "Agenturführung" und "Marketing für Vertriebspartner" ist die Teilnahme für bis zu zwei Personen eines Unternehmens inkludiert und daher kostenfrei.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2339>



30.09.2021, 10:00 - 16:00 Uhr, Ort folgt

AMC-Forum Digitaler Vertrieb 2021: Herausforderungen für das Marketing

Digitale Vertriebsunterstützung bleibt eines der wichtigsten Themen für Marketing und Vertrieb. Bereits im achten Jahr in Folge bietet der AMC gemeinsam mit seinem Partner adesso experience dieses Forum an.

An der Herausforderung für die Versicherer, ihre Vertriebspartner erfolgreich in die neue digitale Welt zu begleiten und ihnen entsprechende Unterstützung bereit zu stellen, hat sich nichts geändert. Das Thema ist aktueller denn je.

Inhalte

Die Inhalte erarbeiten wir zur Zeit. Es erwarten Sie Impulsberichte ausgewählter Unternehmen, ein moderierter Erfahrungsaustausch der Teilnehmer sowie die Diskussion spezieller Fragestellungen.

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

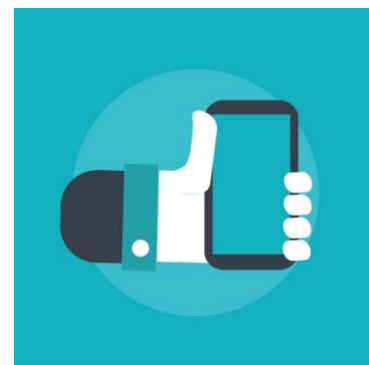
Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Innovationsmanagement und Digitalisierung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2314>



05.10.2021, 10:00 - 16:00, Ort folgt

AMC-Forum Kundendialog 2021

Der Dialog mit Kunden und Interessenten ist eine der wesentlichen Aufgaben im Marketing von Versicherungsgesellschaften. Wie wird der Kundendialog in der Assekuranz erfolgreich gestaltet, welche Best Practices gibt es für den On- und Offline-Dialog?

Im AMC-Forum Kundendialog 2020 werden wir aktuelle Themen und Trends rund um die Kundenansprache und den anschließenden Dialog präsentieren und diskutieren:

- Über welche Kanäle erreichen wir die Kunden heute?
- Wie erkennen wir den aktuellen Bedarf der Kunden?
- Wie erkennen wir Trends in der Kommunikation?
- Wie können wir online und offline genau die Botschaften gestalten, die Response erzielen?
- Welche Best Practices gibt es, was können wir voneinander lernen?

Inhalte

Die Inhalte erarbeiten wir zurzeit. Wenn Sie Anregungen oder Wünsche für besondere Themen / Referenten haben, sprechen Sie uns gern an.

Moderieren wird die Tagung AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Markenführung, Kommunikation, Kundenmanagement und Vertriebsunterstützung der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2315>



07.10.2021, 10:00 - 16:00 Uhr, Ort folgt

AMC-Thementag Vertriebsführung 2021

Eine Vertriebsorganisation erfolgreich zu managen, bleibt eine anspruchsvolle Aufgabe. In digitalen Zeiten reagieren Märkte und Kunden wesentlich schneller als von manchem erwartet. Und auch die Gesetzgebung bleibt bietet laufend Neues. Die richtigen Vertriebsmitarbeiter und -partner zu finden, zu halten und weiter zu fördern, ist keine einfache Aufgabe.

Gemeinsam mit AMC-Beirat Prof. Dr. Matthias Beenken wollen wir aktuelle, relevante Fragestellungen der Vertriebsführung herausarbeiten und näher beleuchten.

Moderieren werden den AMC-Thementag die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Inhalte

- Vertriebsstrategien: Vertriebswege und Vertriebsverfahren der Zukunft
- Regulierung des Vertriebs: Chancen der Umsetzung der IDD
- Recruiting: Zielgruppen, Anforderungen der Generations Y/Z, Kulturwandel im Vertrieb
- Moderne Vergütungs- und Anreizsysteme
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Unser Experte

Prof. Dr. Matthias Beenken ist seit 2010 Professor für BWL, insbesondere Versicherungswirtschaft, an der Fachhochschule Dortmund. Er ist gelernter Versicherungskaufmann und verfügt über langjährige Berufspraxis.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Agenturführung und -beratung sowie Marketing der Versicherungsbranche.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2318>



24.11.2021, 10:00 - 16:00 Uhr, Ort folgt

AMC-Thementag: Online-Check Assekuranz 2020

Ihre Website im Check: Ein Schwerpunkt dieses Treffens werden die Erkenntnisse der aktuellen Studienaufgabe „Die Assekuranz im Internet“ vom November 2021 bilden. Einmal mehr werden wir die Websites der Versicherer in einem aufwändigen Verfahren analysieren, bewerten und ranken.

Besondere Umsetzungen und Erkenntnisse der 25. Auflage der Studie werden vorgestellt und besprochen.

Inhalte

Zugesagt als Referentin hat bereits

- **Website-Check: Erkenntnisse der aktuellen AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet 2021“**
Désirée Schubert, Studienleiterin, AMC, Köln / Alle Teilnehmer

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Online-Marketing, Webitemanagement, Social Media und Digitalisierung der Versicherungsunternehmen.

Konditionen / Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt für AMC-Mitglieder 690,- € pro Person, für Nicht-AMC-Mitglieder 990,- € pro Person.

Zur Anmeldung - mit weiteren, aktuellen Informationen zur Tagung:

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2316>



01./02.12.2021, Park Inn, Innere Kanalstraße 15, Köln

AMC-Meeting Herbst 2021

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.

Wir freuen uns, wenn Sie diese besondere Gelegenheit wieder zum Informationsaustausch und Netzwerken nutzen.

Inhalte

Die Agenda wird noch vorbereitet. Wenn Sie Anregungen oder Wünsche für besondere Themen / Referenten haben, sprechen Sie uns gerne an.

Moderieren werden die beiden Tage Prof. Dr. Heinrich R. Schradin und die AMC-Geschäftsführung.

Konditionen / Anmeldung

Die **Teilnahme** an sämtlichen Veranstaltungen des AMC-Meetings ist für Partner des AMC-Netzwerkes (Finanzdienstleister und Dienstleister) kostenfrei. Für Personen von Unternehmen, die nicht Mitglied im AMC sind, wird eine Tagungsgebühr in Höhe von 1.500,- Euro pro Person berechnet.

Weitere Informationen:

<http://meeting.amc-forum.de>



„Neue Impulse, offener Erfahrungsaustausch sowie eine breite und zukunftsorientierte Themenvielfalt: Dafür steht der AMC.“

Rudolf Lohaus, Key-Koordinator, VOLKSWOHL BUND Versicherungen



Netzwerkpartner werden

AMC-Netzwerkpartner werden

Warum sollte Ihr Unternehmen am AMC-Netzwerk teilnehmen?

Der Erfahrungsaustausch bei Meetings und Arbeitskreisen, die praxisrelevante Wissensvermittlung in allen AMC-Veranstaltungen und das frühzeitige Aufgreifen von relevanten Trends für Marketing und Vertrieb zu führt einem **besseren Branchenverständnis**. Das bringt Sie und Ihr Geschäft weiter.

Der AMC hilft **Versicherern**, bestimmte Produkte und Dienstleistungen kostengünstiger zu erhalten, indem er neue Produktanbieter und Dienstleister ‚entdeckt‘, erprobte Vorgehensweisen aus anderen Industrien oder aus dem Ausland für die Versicherungsbranche zugänglich macht.

Das hilft natürlich auch **Dienstleistern**, mit denen der AMC zusammenarbeitet. Mit allen Partnern wird eine mindestens zwölfmonatige Zusammenarbeit vereinbart. Zu Beginn der Kooperation werden relevante Leistungen des neuen Partners für die Branche herausgearbeitet und eine Maßnahmenplanung entwickelt. Danach wird gemeinsam entschieden, welche Themen für die Versicherer und Netzwerkpartner interessant sein können und wie diese am besten vermittelt werden können. So treffen Angebot und Nachfrage möglichst deckungsgleich aufeinander.

Gestalten und pflegen Sie Ihr eigenes Kontaktnetzwerk. Bringen Sie konkrete Projektansätze ein, nutzen Sie die Kostenvorteile gemeinschaftlicher Projekte und Studien und die Informationsvorteile durch Benchmarking mit anderen Netzwerkpartnern.

Beim AMC finden Sie schneller, einfacher und kostengünstiger Lösungen. Das führt letztlich zu **besseren Resultaten**.



„Als Partner des AMC sind die Veranstaltungen und Arbeitskreise für uns sehr interessant und äußerst wertvoll. Wir haben dadurch die Möglichkeit, direkt mit den relevanten Ansprechpartnern zu sprechen. Der intensive Austausch innerhalb der Expertenrunden hilft uns, unsere Lösungen noch besser auf die Branche anzupassen.“

Oliver Haug, Geschäftsführer, Communication Lab, AMC-Partner seit 2012

AMC-Netzwerkpartner werden**Das Angebot für Versicherungen und Finanzdienstleister**

Das haben Sie von einer Partnerschaft als Versicherungsunternehmen oder Finanzdienstleister im AMC-Netzwerk:

- Teilnahme an den halbjährlichen **AMC-Meetings** mit bis zu vier Personen
- Teilnahme am jährlichen Jahresauftaktgespräch für Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz
- Einzigartige **Projekte und Angebote** für unsere Mitglieder, gemeinsam mit unseren Partnern und Mitgliedern entwickelt
- **Teilnahme** an Arbeitskreisen, Foren, Business-Trainings und Workshops zu AMC-Konditionen
- Möglichkeit zur **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Einmalige, gesonderte Bewertung Ihrer **Website** gemäß den Kriterien der AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet“
- Berücksichtigung beim jährlichen **Award** und der Studie „Nachhaltige Kundenorientierung“
- Teilnahmemöglichkeit an der Untersuchung „Die **Marketingfunktion** in der Assekuranz“
- Bezug ausgewählter **Studien**, auch von Drittanbietern, mit AMC-Rabatt
- Nutzung von **meinAMC**: Ihre AMC-Aktivitäten und -Kontakte auf einen Blick



„Der AMC liefert mit seinen Veranstaltungsinhalten interessante Anregungen für zukunftssträchtige Projekte und bietet darüber hinaus Kontakte zu den richtigen Dienstleistern.“

Nils Kulik, Vorstandsbeauftragter Marke, Barmenia Versicherungen

AMC-Netzwerkpartner werden Das Angebot für Dienstleister

Werden Sie als Branchenspezialist sichtbar. Das haben Sie von einer Partnerschaft als Dienstleister oder Produktanbieter im AMC-Netzwerk:

- Teilnahme an den halbjährlichen **AMC-Meetings** mit bis zu zwei Personen (ggf. mit Präsentationsstand)
- **Vorträge** im Rahmen der AMC-Meetings, bei Arbeitskreisen bzw. weiterer AMC-Veranstaltungen nach Absprache
- **Teilnahme** an Foren, Business-Trainings und Workshops zu AMC-Konditionen
- Aufbereitung und Darstellung des **Firmenprofils** mit Unternehmenslogo, Ansprechpartner und Link auf www.amc-forum.de, Möglichkeit der Recherche Ihrer Leistungen nach Kernkompetenzen auf der AMC-Website
- **AMC-Partner-Logo** für die Darstellung der Partnerschaft in anderen Medien
- Jährlicher **Review** des Firmenprofils
- Möglichkeit der Werbung / Beteiligung mit Beiträgen im halbjährlich erscheinenden **AMC-Magazin**
- **Gemeinsame Pressearbeit** bei gemeinsamen Themen (insb. Versicherungsfachpresse)
- Möglichkeit zur **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Bezug ausgewählter **Studien**, auch von Drittanbietern, mit AMC-Rabatt
- Nutzung von **meinAMC**: AMC-Aktivitäten und -Kontakte auf einen Blick

Weitere Möglichkeiten (ggf. gesondert zu vereinbaren):

- **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Entwicklung von Projektideen, Definition von **Projektangeboten**
- Initiierung von **Vertriebsprozessen** für Produkte, Leistungen und Projekte
- Durchführung individueller **Workshops**



„Wir sind nach wie vor begeistert von der unkomplizierten und fruchtbaren Zusammenarbeit. Die vielfältigen Kontaktmöglichkeiten - wie die Meetings, die Arbeitskreise und direkten Treffen mit den Marketing- und Online-Verantwortlichen - haben zu vielen erfolgreichen Projekten geführt. Wir sind durch die Mitgliedschaft im AMC immer über die strategischen Entwicklungen in der Branche informiert und können unser Leistungsspektrum frühzeitig justieren.“

Ralf Pispers, Geschäftsführer, .dotkomm, Köln, AMC-Partner seit 2004

Ihre Ansprechpartner

Dr. Frank Kersten, Diplom-Kaufmann., Jahrgang 1964. Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Promotion am Institut für Wirtschaftsinformatik der WWU Münster. Seit 1996 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-10, kersten@amc-forum.de



Stefan Raake, Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1965. BWL-Studium an der Universität zu Köln mit den Schwerpunkten Marketing sowie Wirtschafts- und Sozialpsychologie. Seit 1995 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-11, raake@amc-forum.de



Edmund Weißbarth, Diplom-Betriebswirt (FH), Jahrgang 1962. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Landshut mit den Schwerpunkten Finanz- und Bankwirtschaft, Marketing und Organisation/EDV. Seit 2006 für den AMC tätig, seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter.

Tel. 0221 / 99 78 68-12, weissbarth@amc-forum.de



Pressekontakt

Désirée Schubert, abgeschlossenes Studium der Germanistik und Erziehungswissenschaften an der Universität zu Köln, MBA sustainability Management an der Universität Lüneburg. Seit 2006 Senior Consultant, seit 2012 PR-Managerin und seit 2009 Ansprechpartnerin des AMC für Nachhaltigkeitsthemen.

Tel. 0221-398-5973, schubert@amc-forum.de



Impressum

Herausgeber:
AMC Finanzmarkt GmbH
Lützowstraße 35
40476 Düsseldorf

Geschäftsführer:
Dr. Frank Kersten, Stefan Raake, Edmund Weißbarth

Registergericht: Amtsgericht Köln, HRB 70236
Steuernummer: 214/5800/4416

Alle Rechte vorbehalten.

