

AMC

Ein starkes Netzwerk.

Veranstaltungen 2024



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	43
• Das Angebot für Versicherungen und Finanzdienstleister	45
• Das Angebot für Dienstleister	46
Ihre Ansprechpartner	47
Impressum	48



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 und Stefan Raake 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

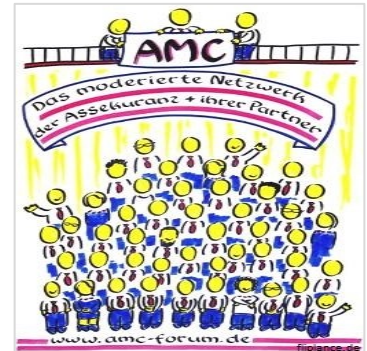
Der AMC ist das moderierte Netzwerk der Assekuranz und ihrer Partner. Der AMC bietet seinen über 140 Netzwerkpartnern Trends, Best Practices und Erfahrungsaustausch zu Marketing, Vertrieb und mehr. Praxisorientiert und mit persönlichem Zugang für Fach- und Führungskräfte. Weiterbildung inklusive.

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. Mathias Bühring-Uhle, Nina Henschel, Thomas Lüer, Dr. Alexander Schrader, Torsten Uhlig, Dr. Rolf Wiswesser

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



V.l.n.r. Björn Fischer, Thomas Heindl, Dirk Heinrich, Harry Holzhäuser, Matthias Kaja, Jakob Muziol, Jan Pohlschmidt, Jörg Strube, Mansoer Weigert, Joachim Zech



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.



„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, ehem. Vorstand VPV Versicherungen

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.

Die Partner 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 Versicherer. 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.



„Eine gute Mischung aus Wissenschaft und Anwendung. Besonderen Mehrwert hatte der Sprung in andere Branchen. Dies zeigt eindrucksvoll, dass die Herausforderungen sehr ähnlich sind, die Herangehensweise oft aber anders. Und genau darin liegt der besondere Lerneffekt dieser Veranstaltung.“

Dr. Frank Neuhaus, ERGO Group AG

Die Arbeitskreise

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

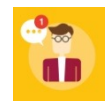
Arbeitskreise dienen der Vernetzung und dem fachlichen Austausch von Entscheidern und Experten für ausgewählte aktuelle oder grundsätzliche Themen der Branche. Erfahrene Anbieter liefern wichtigen Input, Wissen und Lösungsansätze.

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.



„ Bisher habe ich bei jeder AMC-Veranstaltung etwas Neues mitnehmen können für meine tägliche Arbeit: Die Treffen helfen mir, den eigenen Horizont zu erweitern.“

Achim Korste, Vertriebsleiter Kraftfahrt, LVM

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 u.a. folgende Veranstaltungen fester Bestandteil des AMC-Programms:

- Forum Digitaler Vertrieb
- Forum Customer Experience Management
- Markenforum
- Zukunftswerkstatt Assekuranz
- Forum Maklerversicherer
- Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb
- Thementag Online-Check Assekuranz

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, Key-Account-Manager Finanzvertriebe, Pools und Fintechs, ERGO Group

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
- Die Marketingfunktion in der Assekuranz
- Verständlichkeit in der Assekuranz
- Digitale Services für Makler
- Die Websites der Vertriebspartner (AO)

Seit 2022 erstellen wir zudem jährlich eine **AMC-Gemeinschaftsstudie** mit Beteiligungsmöglichkeiten für alle Netzwerkpartner.

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



„Es ist schön, dass wir mit Ihnen einzelne Aspekte der Studie „Die Websites der Vertriebspartner“ diskutieren durften, von denen auch einige in die Erläuterungen eingegangen sind. Natürlich ist unsere Freude umso größer, wenn wir das Ergebnis betrachten: In drei von vier Kategorien hat ERGO deutlich aufgeholt und zusammen mit der Allianz die besten Vertriebspartner-Webseiten im Netz – ein tolles Ergebnis, das uns stolz macht. Auch an der nächsten Studie wollen wir gerne wieder teilnehmen.“

Andreas Mittendorf, Leiter Online Marketing Vertriebspartner-Homepages

Die Awards

Seit einigen Jahren prämiiert der AMC besondere Leistungen seiner Netzwerkpartner.

Die Assekuranz im Internet

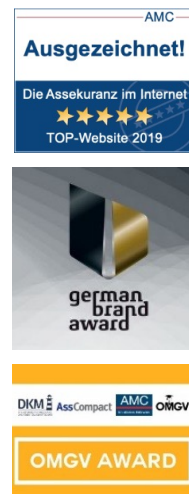
Mit gut 120 Versicherungen präsentiert der AMC jährlich seit 1996 die umfangreichste Studie zu den Internet-Trends der Branche. Praktisch alle Internet-Auftritte deutscher Erstversicherer werden analysiert, bewertet und gerankt. Die bestplatzierten Versicherer werden bei den AMC-Meetings ausgezeichnet.

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.

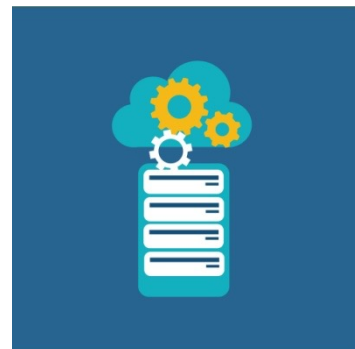
Der AMC initiiert, moderiert und/oder leitet Gemeinschaftsprojekte, in denen die Unternehmen ihren Bedarf bündeln oder gemeinsam Benchmarks erstellen können.

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 testet, 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

AMC-Auftaktgespräch für Versicherungsvorstände

11.01.2024, 11:30 - 18:30 Uhr, Hotel Pullman Cologne, Köln

Entwicklungen und Gestaltungsmöglichkeiten im Versicherungsmarketing und -vertrieb: Für Vorstände aus der Assekuranz.

Jährlich treffen sich im Januar Vorstände und Entscheidungsträger der Assekuranz beim AMC-Auftaktgespräch. Das offene Format des AMC-Auftaktgesprächs garantiert den Dialog: Kurze Impulsvorträge, Diskussionen und Erfahrungsaustausch helfen bei der Einordnung und Positionierung der Zukunftsthemen.

Die fachliche Leitung und Moderation übernimmt Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln und Beiratsvorsitzender des AMC.

Das AMC-Auftaktgespräch richtet sich insbesondere an Vorstände von Versicherern, die Mitglied im AMC sind. Die Teilnahme ist auf Einladung kostenfrei.

Themen:

- **Keynote: Die Assekuranz heute und morgen**
Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität Köln, Vorsitzender des AMC-Beirates
- **Nachhaltiges Schadenmanagement bei der Allianz**
Dr. Lucie Bakker, Chief Claims Officer and Member of the Board of Management, Allianz Versicherungs-AG
- **Krisenmanagement während eines Cyberangriffs**
Roland Roider, Vorstandsvorsitzender, Die Haftpflichtkasse
- **Vertriebserfolg im Dreiklang von Kundenzufriedenheit, Zielgruppe und Digitalisierung**
Jesko David Kannenberg, Vorstand Vertrieb & Marketing, ottonova
- **Die Positionierung des Vertriebs in agilen Organisationen**
Thomas Lüer, Vorstand Vertrieb & Marketing & AMC-Beirat, HDI Deutschland AG

Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2565>



AMC-Masterclass 2024:

LinkedIn – erfolgreich in der B2B-Kommunikation

31.01. – 21.02.2024, 16:00 – 17:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Mit über einer Milliarde Mitgliedern in über 200 Ländern ist LinkedIn das einzige weltweite Soziale Netzwerk für den geschäftlichen Bereich. In der B2B-Kommunikation ist es mittlerweile unverzichtbar.

Wie wird man auf LinkedIn erfolgreich? Martin Nitsche präsentiert Ihnen in der Masterclass LinkedIn eine klare Strategie und viel praktisches Know-how.

Die vierteilige Masterclass wird in der Zeit 31.01. – 21.02.2024 online Mittwochs von 16:00 - 17:30 Uhr durchgeführt:

- 31.01.2024: Ihre LinkedIn-Strategie
- 07.02.2024: Ihr LinkedIn-Profil
- 14.02.2024: Ihre LinkedIn-Inhalte
- 21.02.2024: Ihr LinkedIn-Netzwerk

Zur Vertiefung erhalten die Teilnehmenden zusätzlich 4 Stunden Video-Training mit 50 Videos, das Buch »LinkedIn vs. LockedOut« mit 132 Seiten, 40+ Übungsaufgaben zur Vertiefung, 25 Links zu praktischen Helfern, 30+ Checklisten für die tägliche Nutzung, 50 Beitragsideen für immer neue Beiträge, Jahres-Content-Plan mit täglichen Ideen, 25+ Nachrichten-Vorlagen für die Praxis, 100-Tage-Plan als Basis für Ihren Erfolg.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2660>



Webinar:

Schaffung einer kundenzentrierten Unternehmenskultur

06.02.2024, 10:00 – 11:00 Uhr, Online-Veranstaltung

Für die erfolgreiche Umsetzung und Etablierung einer CX-Strategie ist die Zusammenarbeit von Teams über Abteilungsgrenzen hinweg entscheidend. Von der Schaffung einer kundenzentrierten Kultur über die Integration von CX-Technologien bis hin zur effektiven Zusammenführung von Mitarbeiter-, Kundenfeedback- und Betriebsdaten müssen mehrere Schlüsselemente berücksichtigt werden.

Erhöhen Sie die Sichtbarkeit von CX in Ihrem Unternehmen und machen Sie eine nahtlose Kundenerfahrung möglich! Erfahren Sie in unserem Webinar von Oliver Skeide, XI Advisor bei InMoment:

- Kundenzentrierung: Wie Sie Aktivitäten abteilungsübergreifend auf den Kundennutzen ausrichten.
- CX-Management: Wie Sie Customer Experience Management im Unternehmen positionieren, steuern und vorantreiben.
- An einem Strang ziehen: Wie Sie die Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg fördern.

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und weiteren kundenbezogenen Funktionen der Versicherungsbranche.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2657>



Thementag: Digitale Unterstützung für Vertriebspartner 20.02.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Jährlich vergibt der AMC gemeinsam mit der Onlinemarketing Gesellschaft für Versicherungsvermittler (OMGV) einen Award. Die Auszeichnung geht sowohl an Vermittler für herausragendes Onlinemarketing – als auch an Versicherer mit der besten digitalen Maklerunterstützung.

Bei diesem Thementag erfahren Sie unter anderem

- was die Versicherer konkret tun, um Vertriebspartner digital zu unterstützen
- welche Aktivitäten besonders erfolgreich waren – und welche nicht
- wie die Projekte umgesetzt wurden
- welche Themen künftig im Rahmen der Projekte geplant sind.

Den Thementag moderieren die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Inhalte

- **Ausgezeichnet: Die Online-Services der Canada Life für Makler**
René Kempkes, Specialist Digital Sales Solutions, Canada Life, Köln
- **Online-Support für Makler: Praxisbericht des Münchener Verein**
Mansoor Weigert, Abteilungsleiter Marketing / Vorstandsbvollmächtigter Handwerk, Münchener Verein
- **Erfolgreich im Versicherungsvertrieb: Das eint die Besten der Branche**
Marko Petersohn, Inhaber, As im Ärmel

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2601>



Thementag:

Marketing-Automation: Trends und Best Practices 2024

22.02.2024, 09:00 - 13:30 Uhr, Online-Veranstaltung

E-Mail Marketing ist auch heute noch ein ausgesprochen attraktiver Weg, Kunden und Interessenten unkompliziert, schnell und kostengünstig zu erreichen. Allerdings stellt sich für Werbetreibende die Frage, **wie E-Mail-Marketing optimal gestaltet** werden kann, um beim Adressaten bestmöglich wahrgenommen zu werden - Spam, Pishing und Information-Overload lassen grüßen. Außerdem schränken rechtliche Rahmenbedingungen die Spielräume beim E-Mail-Marketing ein.

Und natürlich will dies möglichst perfekt orchestriert werden. Ohne automatische Abläufe mit einem hohen Grad an Prozessoptimierung funktioniert zeitgemäßes E-Mail-Marketing nicht.

Der Thementag zeigt anhand Beispielen aus der Praxis, wie E-Mail-Marketing und -Automation heute gestaltet werden kann. Neben den Erfahrungsberichten der Referenten in Form kurzer Impulsvorträge gibt es viel Gelegenheit zur Diskussion der Teilnehmer/-innen untereinander.

Inhalte

- **Marketingautomation in der B2C-Kommunikation: Erfahrungen bei ottonova**
Christopher Koker, Chief Marketing and Sales Officer, ottonova
- **Wie KI die Performance von E-Mail-Marketing revolutioniert**
Stefan von Lieven, CEO, artegic AG
- **Automatisierung im B2B-Vertrieb: Vom Lead zum Abschluss**
Meinert Jacobsen, Founder, B2B Smart Data GmbH
- **Automation im Multi-Kanal-Vertrieb**
Martin Aschoff, AGNITAS & Markus Lichtinghagen, Inovoo

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2602>



Webinar: NPS für den stationären Vertrieb

28.02.2024, 10:00 – 11:00 Uhr, Online-Veranstaltung

Unser neuer Partner John Kent, gegründet von Marc Lüke und Alexander Kürsten, ist Experte für die Entwicklung von digitalen Vertriebs- und Marketingstrategien. In unserem Webinar stellen Marc und Alex anhand von Praxisbeispielen die Wirkung des Net Promoter Score auf den stationären Versicherungsvertrieb vor:

- Wie kann der Vertrieb vor Ort kundenorientiert ausgerichtet werden?
- Was muss ein NPS für den stationären Vertrieb leisten?
- Warum sollten die Anlässe Beratung/Vertrieb, Service sowie Schaden unterschieden werden - und welche Erkenntnisse ergeben sich hier für die Vertriebssteuerung ?
- Wie kann das Reputationsmanagement automatisiert durch Google- und Facebook- Rezensionen ergänzt werden?

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing und weiteren kundenbezogenen Funktionen der Versicherungsbranche.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2658>



AMC-Markenforum 2024

12.03.2023, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

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.

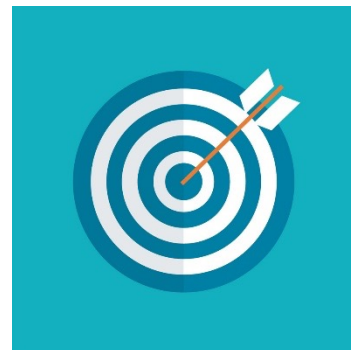
Wie differenzieren Sie Ihre Marke nachhaltig vom Wettbewerb? Wie kann Ihre Marke beim Kunden Begeisterung auslösen? Wie schaffen Sie in digitalen Zeiten an allen Kontaktpunkten homogene Markenerlebnisse? Seit 2015 treffen sich jährlich beim AMC-Markenforum die Marken-, Marketing- und Kommunikationsexperten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

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2604>



AMC-Zukunftswerkstatt Assekuranz 2024

14.03.2024, 10:00 - 17:00 Uhr, LVM Münster

Unsere Zukunft ist hybrid und voller widersprüchlicher Entwicklungstendenzen: digital versus analog; pragmatisch versus erlebnisreich; individuell versus massentauglich; rational versus emotional. Im Zusammenspiel mit technologischen Innovationen erleben wir gravierende Auswirkungen auf vorhandene Organisationsformen, Strukturen und Prozesse.

Jährlich bietet der AMC mit der AMC-Zukunftswerkstatt ein Format zum lateralen ("um die Ecke") Denken.

Prof. Sven Poguntke ist Buchautor, Innovationsberater und Hochschuldozent für Design Thinking. Er studierte BWL an den Universitäten Mannheim und North Carolina. In den USA setzte er sich vertiefend mit Innovationsmanagement und Kreativitätstechniken auseinander. Er arbeitete als Hochschuldozent, im strategischen Marketing eines Verkehrsdienstleisters und fünf Jahre als Senior-Consultant bei einer renommierten Managementberatung. Seit Januar 2004 ist er selbständig. Er ist Autor mehrerer Veröffentlichungen.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2611>



Forum Maklerversicherer 2023

21.03.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Welche **aktuellen Entwicklungen** gibt es im Maklermarkt? 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.

Moderiert wird die Veranstaltung von AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2610>



Thementag: Digitale Kommunikation 2024

09.04.2023, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Digitale Kommunikation ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Kaum etwas beeinflusst uns so umfassend wie die sozialen Netzwerke und das mobile Internet. Digitale Kommunikation passiert nahezu ständig, die Grenzen zwischen privater und geschäftlicher Kommunikation verschwimmen. Digitale Kommunikation basiert auf anderen Grundlagen und Werten als klassische Kommunikation, die noch klar zwischen Sender und Empfänger unterscheidet.

Gut: Der Austausch von Informationen und Wissen war noch nie einfacher als heute. Nicht so gut: Durch die Menge an Information steigt die Komplexität und es wird schwerer für Konsumenten und Firmen, sich zurechtzufinden. Wer schafft es, das Potential, das die neuen Kommunikationsmöglichkeiten bieten, **in konkrete Projekte** umzusetzen? Ein Thementag zum Stand der Dinge.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2605>



AMC-Forum für Assekuranz-Führungskräfte 2024

18.04.2024, 10:30 - 16:30 Uhr, Melia Hotel, Inselstr. 2, 40479 Düsseldorf

Der AMC lädt gemeinsam mit dem **AMC-Projektrat** die Marketingleiter/innen und Führungskräfte der Versicherer zum Treffen nach Düsseldorf ein.

Es erwarten Sie kurze Impulse aus anderen Häusern, welche wir im Anschluss mit Ihnen diskutieren möchten. Nach der Veranstaltung lädt der AMC zum gemeinsamen Essen und Austausch ein.

Warum Sie dabei sein sollten

- "Wie immer Top-Impulse in guter Atmosphäre."
Jakob Muziol, ARAG SE
- "Allen Kolleginnen und Kollegen ein Merci für die spannenden Einblicke und die neuen Ideen."
Mansoer Weigert, Münchener Verein
- "Spannende Themen + offener Austausch + zugewandte Menschen = wertvoller Tag!"
Matthias Kaja, Barmenia Versicherungen
- "Einfach klasse, dass wir uns in dieser Runde so wert- und sinnstiftend austauschen können."
Heike Niggemann, Barmenia Versicherungen
- "Ein toller Netzwerk-Tag in sehr angenehmer Atmosphäre."
Jan Pohlschmidt, SIGNAL IDUNA



Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2588>

Thementag: Digitale Services in der PKV

23.04.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Smartphone-Check-In beim Arzt, mobile Patientenakte und E-Rezept: **Die Digitalisierung in der Privaten Krankenversicherung** schreitet voran.

Nachdem die „Killer“-Applikation Rechnungseinreichung per App vor einigen Jahren die PKV auf das Smartphone vieler Kunden geholt hat, ist der Kontakt mit der Versicherung zur Selbstverständlichkeit geworden.

Digitale Self-Services und Videoberatung stehen weit oben in der Kundengunst. Die Kunst besteht darin, Daten & Services zu einem sinnvollen Ganzen zusammenzufügen.

Wie weit ist die Branche? Welche digitalen Lösungen setzen sich in der PKV in Kürze durch? Gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern wollen wir heute **Status und Trends der digitalen PKV** näher betrachten.

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

Moderation: AMC-Geschäftsführer Stefan Raake

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2620>



Thementag: Die Agentur der Zukunft 2024

14.05.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Der Vertrieb von Finanzdienstleistungen ist im Umbruch. 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.

In dieser Veranstaltung werden verschiedene Einflussfaktoren betrachtet und in kurzen Impulsvorträgen vorgestellt. Ein Ziel der AMC-Werkstatt ist es, Handlungsfelder zu identifizieren und Ansätze für eine mögliche strategische Ausrichtung zu entwickeln.

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

Moderation: AMC-Geschäftsführer Stefan Raake

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2606>



AMC-Meeting Frühjahr 2024: 30 Jahre AMC!

22.05.2024 - 23.05.2024, Quantum, Phantasialand, Brühl

Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz

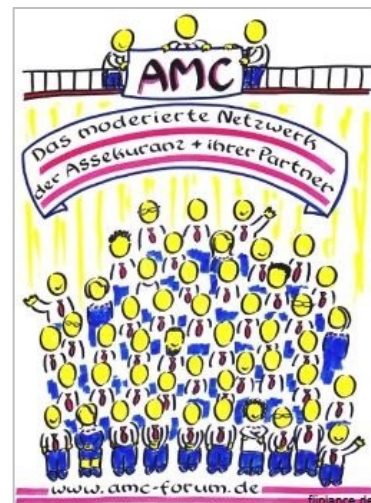
Seit 1994 treffen sich Experten aus Marketing und Vertrieb der Versicherungsbranche zweimal jährlich bei den AMC-Meetings. Aktuelle Themen, Trends, Best Practices, Erfahrungsberichte aus der Praxis und der persönliche Erfahrungsaustausch sind die verlässlichen Zutaten für den regelmäßigen Branchentreff.

An zwei Tagen erwarten Sie **Best-Practice-Beispiele** unserer Dienstleistungspartner sowie **Gemeinschaftsvorträge** mit Versicherern.

Die **Agenda für das Jubiläums-Meeting 30 Jahre AMC** wird noch vorbereitet. Sie können sich bereits jetzt anmelden, so dass Sie alle Informationen erhalten.

Anmeldung / Weitere Informationen

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



Forum Innovationen für Marketing und Vertrieb 2024

04.06.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

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

Mit der Foren-Reihe „Innovationen für Marketing und Vertrieb“ präsentiert der AMC neue spannende Konzepte und Lösungen für die Branche. Moderieren werden das Forum die AMC-Geschäftsführer Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2607>



Thementag: Vertriebsmanagement 2024

06.06.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

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.

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

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2608>



Thementag: Content-Marketing 2024

18.06.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Content is King: Nur wer seine Kommunikation am Kundennutzen ausrichtet und relevante Inhalte zur richtigen Zeit am richtigen Ort bietet, kann seine Kunden langfristig überzeugen und binden.

Wie können überzeugende und passende Geschichten zu Marke und Unternehmen entwickelt werden? Wie lässt sich daraus eine kanal- und medienübergreifende Content-Strategie entwickeln? Und welche technischen Hilfsmittel und organisatorischen Strukturen sind notwendig, um sie umzusetzen?

Der Thementag zeigt anhand Beispielen aus der Praxis, wie Content Marketing heute gestaltet werden kann. Neben den Erfahrungsberichten der Referenten in Form kurzer Impulsvorträge gibt es viel Gelegenheit zur Diskussion.

Moderation: Stefan Raake, Geschäftsführer, AMC

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Dialogmarketing, Kommunikation, Verkaufsförderung und Kundenansprache.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2609>



Forum Digitaler Vertrieb 2024

26.09.2024, 09:30 - 16:00 Uhr, HDI AG, Köln

Digitale Vertriebsunterstützung bleibt spannend für die Branche. Bereits im zehnten Jahr in Folge bieten wir gemeinsam mit unserem 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.

Moderieren werden die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake und Ralf Pispers, Geschäftsführer der adesso experience und CEO der PBM Personal Business Machine.

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2612>



Thementag: Grüne Wege im Vertrieb

01.10.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Wie können Vertriebspartner ihre Agenturen nachhaltig ausrichten? Und wie können Versicherer ihre Vertriebspartner dabei bestmöglich unterstützen? Welche Schritte sind nötig, um eine überzeugende Nachhaltigkeitsstrategie im Vertrieb zu implementieren? Welche Erfahrungen wurden bisher in der Versicherungsbranche mit der Umsetzung solcher Strategien gemacht?

Der Thementag zeigt anhand von Beispielen aus der Praxis, **wie Versicherungsvertrieb heute nachhaltig gestaltet werden kann**. Neben den Erfahrungsberichten der Referenten in Form kurzer Impulsvorträge gibt es viel Gelegenheit zur Diskussion der Teilnehmer/-innen untereinander.

Moderiert wird die Veranstaltung von den AMC-Geschäftsführern Dr. Frank Kersten und Stefan Raake.

Zielgruppen der Veranstaltung sind Vertriebsverantwortliche, Nachhaltigkeitsmanager und Experten aus Vertriebsunterstützung und dem Strategischen Marketing von Versicherungsunternehmen.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2618>



Thementag: Kundendialog der Zukunft - Perspektiven und Herausforderungen 2024

08.10.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

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** präsentieren und diskutieren wir aktuelle Themen und Trends rund um die Kundenansprache und den anschließenden Dialog.

Moderation: Dr. Frank Kersten, Geschäftsführer, AMC

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Dialogmarketing, Kommunikation, Verkaufsförderung und Kundenansprache.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2622>



AMC-Meeting Herbst 2024

06. - 07.11.2024, Park Inn, Köln

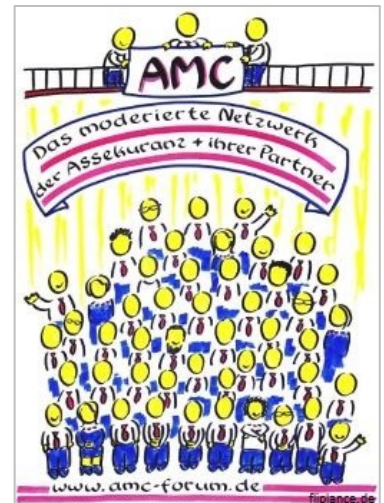
Der Treffpunkt für Marketing und Vertrieb der Assekuranz

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.

An zwei Tagen erwarten Sie **Best-Practice-Beispiele** unserer Dienstleistungspartner sowie **Gemeinschaftsvorträge** mit Versicherern.

Die **Agenda** wird noch vorbereitet.



Thementag: Kundenportale 2024

14.11.2024, 09:00 - 16:00 Uhr, MSR, Bayenthalgürtel 16-20, 50968 Köln

Ob Kundenzufriedenheit, Kostenersparnis oder neue Vertriebsimpulse: Viele Versicherungen erhoffen sich durch die Einführung oder Optimierung von Kundenportalen Vorteile. Kundenportale können Marketing-, Vertriebs- und Serviceinstrument zugleich sein. Wenn der Kunde sie denn nutzt.

Diesen Thementag führen wir im fünften Jahr mit unserem Partner MSR Consulting Group durch, einem Experten für kundenorientierte Marktforschung und CX-Management.

Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Zielgruppen der Veranstaltung sind Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Kundenmanagement.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2616>



Thementag: Online-Check Assekuranz 2024

19.11.2024, 09:00 - 12:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Ihre Website im Check: Ein Schwerpunkt dieses Treffens werden die Erkenntnisse der aktuellen Studienaufgabe „Die Assekuranz im Internet“ vom November 2024 bilden. Einmal mehr werden wir die Websites der Versicherer in einem aufwändigen Verfahren analysieren, bewerten und ranken.

Besondere Umsetzungen und Erkenntnisse der 28. Auflage der Studie werden vorgestellt und besprochen. Moderieren wird die Veranstaltung AMC-Geschäftsführer Stefan Raake.

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2617>



Thementag: Zielgruppen für Marketing und Vertrieb

21.11.2024, 09:00 - 13:30 Uhr, Online-Veranstaltung

Versicherer sind Problemlöser. Deshalb sollten sie die adressierten Zielgruppen genau kennen, insbesondere deren konkreten Bedarf und wichtigsten Ansprachekanäle: Wer sind meine Zielgruppen, was brauchen meine Zielgruppen und wie erreiche ich sie?

Beim AMC-Thementag Zielgruppen für Marketing und Vertrieb beschäftigen wir uns mit diesen Fragen und zeigen Do's, Don'ts und Best Practices. Der Austausch unter den Teilnehmenden steht hierbei im Vordergrund. Die Veranstaltung ist daher ein interaktiver Workshop mit kurzen Impulsbeiträgen, Austausch in Kleingruppen und Diskussionen im Plenum.

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

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

Anmeldung / Weitere Informationen

<https://www.amc-forum.de/?webcode=2640>





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 Produkthanbieter 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 äußert 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** der Assekuranz
- Teilnahme am jährlichen **Erfahrungsaustausch für Führungskräfte**
- **Teilnahme** an AMC-Veranstaltungen wie Arbeitskreisen, Foren, Business-Trainings und Workshops zu vergünstigten Konditionen für AMC-Mitglieder
- Einzigartige **Projekte und Angebote** für unsere Mitglieder, gemeinsam mit unseren Partnern und Mitgliedern entwickelt
- Möglichkeit zur **Initiierung gemeinsamer Studien** und Befragungen
- Teilnahmemöglichkeit an speziellen Untersuchungen, wie z.B. „Die **Marketingfunktion** in der Assekuranz“ oder „Die Zukunft der Werbung“
- Bezug ausgewählter **Studien**, auch von Drittanbietern, mit AMC-Rabatt
- Nutzung von **meinAMC**: Ihre AMC-Aktivitäten und -Kontakte auf einen Blick



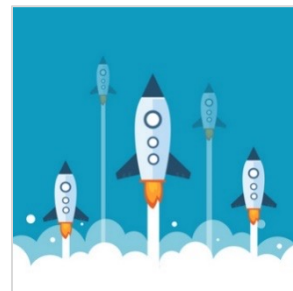
„Der AMC liefert mit seinen Veranstaltungsinhalten interessante Anregungen für zukunftssträchtige Projekte und bietet darüber hinaus Kontakte zu den richtigen Dienstleistern.“

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, CEO, PBM AG, 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.

Telefon 0211- 2600 6966, 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.

Telefon 0211 - 2600 6969, raake@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.

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



Impressum

Herausgeber:

AMC Finanzmarkt GmbH

Lützowstrasse 35

40476 Düsseldorf

Telefon 0211 - 2600 6960

Geschäftsführer:

Dr. Frank Kersten, Stefan Raake

Registergericht: Amtsgericht Köln, HRB 70236

Steuernummer: 214/5800/4416

Alle Rechte vorbehalten.

