

## Konferenz „Dialogmarketing in der Versicherungswirtschaft“

***Dienstag, 17.04.2007***

Zeit	Thema	Referent
14:00	Begrüßung	Herr Markus Rosenbaum, Versicherungsforen Leipzig
	Dialogmarketing beim Deutschen Ring. Für mehr Erfolg im Cross Selling	Herr Michael Hagemann, Deutscher Ring
	Pause	
	Dialogmarketing im Kontext des analytischen CRM - ein Erfahrungsbericht der Allianz Österreich.	Herr Herwig Woehs, Allianz Österreich
	Pause	
	Information meets Technology. Effiziente Kundenbindung und Neukundenakquise	Herr Christian Kersten, Acxiom Deutschland
Gemeinsame Diskussion und Abschluss der Veranstaltung		
20:00	Gemeinsames Abendessen im „Panorama Tower“	

***Mittwoch, 18.04.2007***

Zeit	Thema	Referent	
09:00	Dialogmarketing als aktive Vertriebs- unterstützung – ein Erfahrungsbericht der Westfälischen Provinzial.	Herr Frank Gehring, Westfälische Provinzial	
	Pause		
	Integration von Dialogmarketing- maßnahmen in das CRM bei der DA Direkt	Herr Andreas Medler, DA-Direkt Versicherung	
	Pause		
	Bestandsoptimierung via Direktmarketing	Frau Claudia Andersch, Gen Re	
	Gemeinsames Mittagessen		
	Dialogmarketing für Versicherer – Ergebnisse einer Auftragsstudie	Herr Dr. Kai Böttcher, Deutsche Post AG	
	Lebendiges CRM - Kundenbindung und Neukundengewinnung durch wirkungsvolle Dokumente	Herr Sundus Rifaat, Océ Deutschland	
	Pause		
	Zielgruppenmarketing: Der Kundenwert als Basis der Kundengruppenklassifizierung	Herr Björn Degenkolbe, Versicherungsforen Leipzig	
	Gemeinsame Abschlussdiskussion		
gegen 16:00	Abschluss der Veranstaltung		