

Leipziger Konferenz

# Dialogmarketing in der Versicherungswirtschaft

17.-18. April 2007 in Leipzig

Eine Veranstaltung der:



Erfahrungsberichte aus den Häusern:



mit freundlicher Unterstützung von

Customer Contact Direct  
Ihr Partner für effizientes Customer Relationship Management

Customer Contact Solutions  
Ihr Partner für ein ganzheitliches Kampagnenmanagement



[www.versicherungsforen.net/dialogmarketing](http://www.versicherungsforen.net/dialogmarketing)

# Dialog als Chance!

---

Im aktuellen Verdrängungswettbewerb rückt der Kampf um die Kunden wieder verstärkt in den Mittelpunkt des Versicherungsgeschäftes. Die Unterstützung der **Neukundengewinnung und Kundenbindung durch gezielte Marketingmaßnahmen** mit dialogfähigen Kommunikationsmedien gewinnt in diesem Zusammenhang zunehmend an Bedeutung.

Unter dem Begriff des Dialog- bzw. Direktmarketing werden alle rückkopplungsfähigen Marketingmaßnahmen subsumiert, die es den Kunden ermöglichen, in den direkten Kontakt mit dem Versicherungsunternehmen zu treten.

Zur Konferenz **„Dialogmarketing in der Versicherungswirtschaft“** laden wir interessierte Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen insbesondere aus den Bereichen Marketing und Vertrieb ein. Im Rahmen der Veranstaltung sollen die Herausforderungen sowie Chancen und Risiken beim Einsatz dialogfähiger Kommunikationskanäle in den Fokus gerückt und mit ausgewählten Anwendern im Forum offen diskutiert werden.

Die Konferenz soll in diesem Kontext eine besondere Plattform bilden, die es den Teilnehmern anhand von **Erfahrungsberichten aus Versicherungsunternehmen** ermöglicht, sich über den aktuellen Stand der Nutzung und Durchführung von Direktmarketingaktionen in der Versicherungswirtschaft zu informieren.

**Wir möchten Sie sehr herzlich am 17. und 18. April 2007 nach Leipzig einladen, um im Teilnehmerkreis gemeinsam mit Experten über den Einsatz von Dialogmarketing bei Versicherungsunternehmen zu diskutieren.**

Am Abend des ersten Konferenztages laden wir Sie gerne zu einem gemeinsamen Abendessen ein, um den Abend in einer Höhe von 120 Metern bei kulinarischen Delikatessen im gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch ausklingen zu lassen.

# Agenda

**17. April 2007**

**Beginn: 14:00 Uhr**

**Begrüßung und Kurzvorstellung der Versicherungsforen Leipzig**

Michael Fiedler – Projektleiter, Versicherungsforen Leipzig

**Dialogmarketing beim Deutschen Ring  
Für mehr Erfolg im Cross-Selling**

Michael Hagemann – Leiter Marketing Research & Strategy, Deutscher Ring

**Dialogmarketing im Kontext des Analytischen CRM  
Ein Erfahrungsbericht der Allianz Österreich**

Herwig Woehs – Head of CRM-Systems and Research, Allianz Österreich

**Information meets Technology  
Effiziente Kundenbindung und Neukundenakquise**

Christian Reuss – Director, Acxiom Deutschland

Gemeinsames Abendessen im Leipziger „UniRiesen“

**18. April 2007**

**Beginn: 09:00 Uhr**

**Dialogmarketing als aktive Vertriebsunterstützung  
Ein Erfahrungsbericht der Westfälischen Provinzial**

Frank Gehring – Leiter Marketing / Verkaufsförderung, Westfälische Provinzial

**Integration von Dialogmarketingmaßnahmen in das CRM bei der DA Direkt**

Andreas Medler – Vertriebsmanagement, DA Direkt

**Bestandsoptimierung durch Direktmarketing**

Claudia Andersch – Direktorin Leben/Kranken Deutschland, Gen Re

**Dialogmarketing für Versicherer – Ergebnisse einer empirischen Studie**

Dr. Kai Böttcher – Vertriebsleiter Versicherung (ZKAM), Deutsche Post AG

**Lebendiges CRM – Kundenbindung und Neukundengewinnung  
durch wirkungsvolle Dokumente**

Sundus Rifaat – Manager, Océ Deutschland

**Zielgruppenmarketing – Der Kundenwert als Basis der  
Kundengruppenklassifizierung**

Björn Degenkolbe – Projektleiter, Versicherungsforen Leipzig

**Moderation:**

Björn Degenkolbe, Michael Fiedler - Versicherungsforen Leipzig

**Ende: ca. 16:00 Uhr**

# Organisatorische Hinweise

---

## Veranstaltungsort

Die Konferenz findet im Festsaal der Dresdner Bank Leipzig, Dittrichring 5-9, in 04109 Leipzig statt.

## Zielgruppe

Die Konferenz richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Abteilungen Marketing, Vertrieb, Kundenbetreuung sowie weitere tangierte Bereiche in Versicherungsunternehmen.

Um die Diskussionsfähigkeit sicherzustellen, haben wir eine Obergrenze von 45 Teilnehmern festgelegt. Im Sinne eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Versicherern und Nicht-Versicherern behalten wir uns vor, eine Warteliste einzurichten.

## Leistungen

Die Teilnahmegebühr für die Konferenz beträgt inklusive Mittagessen, Pausengetränken und dem gemeinsamen Abendessen sowie der Veranstaltungsunterlagen € 790,- (zzgl. MwSt.) pro Person. Mitarbeitern aus unseren **Partnerunternehmen** bieten wir die Teilnahme zu **Sonderkonditionen** von jeweils € 690,- (zzgl. MwSt.) an.

## Übernachtung

Für die Konferenzteilnehmer stehen im Seaside Parkhotel \*\*\*\* begrenzte Zimmerkontingente zum Vorzugspreis zur Verfügung (EZ für 90 €). Weitere Informationen erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung. Aufgrund der zu dieser Zeit stattfindenden Automobilmesse raten wir Ihnen zu einer **frühzeitigen Anmeldung**.

## Anmeldung

Bitte füllen Sie die beiliegende Anmeldung aus und senden Sie diese bis spätestens 15.03.2007 per Fax an uns. Daraufhin erhalten Sie eine Anmeldebestätigung sowie weitere organisatorische Informationen. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihrer Eingänge berücksichtigt. Bitte beachten Sie die auf dem Anmeldeformular enthaltenen allgemeinen Teilnahmehinweise.

## Kontakt

Herr Michael Fiedler  
Versicherungsforen Leipzig –  
Gesellschaft für angewandte Versicherungswissenschaft mbH  
Käthe-Kollwitz-Str. 9  
04109 Leipzig  
Tel. (0341) 1 24 55 14  
Fax. (0341) 1 24 55 99  
E-Mail: [fiedler@versicherungsforen.net](mailto:fiedler@versicherungsforen.net)