

UPDATED VERSION

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

– Auftakt 2020 –organisieren – kooperieren
– vernetzen – *digitalisieren***10. und 11. Februar 2020 in Köln****Moderation:****Prof. Dr. Hans-
Wilhelm Zeidler****Dr. Jutta
Krienke**
Ressortbereichsleiterin
Privatkunden u. Produkte,
Versicherungskammer

- **Neue und aktuelle rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**
 - Provisionsdeckel – Wie geht es weiter?
 - FinVermV – Wie groß wird der tatsächliche Einfluss auf das aktuelle Geschäft?
 - IDD und MiFID II – Regulatorische Anforderungen mit großem Einfluss
- **Innovative Produkte, die der Vertrieb/Kunde wirklich braucht?!**
- **Auf Erfolg programmiert:
„Internetversicherer“ vs. „Versicherungen im Internet“**
- **Innovative IT-Optionen für den Außendienst**
- **In Search of Excellence – Echte Verkäufer(innen) gesucht!**
- **Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz**
 - Customer Journey – Kundentransparenz zwischen Machbarkeit und Zulässigkeit
 - Wertewandel, demographische und gesellschaftliche Entwicklungen
– Wie sieht der Kunde im Jahr 2025 aus?
 - Verdrängen Robotics und Artificial Intelligence den klassischen Außendienst?
 - Intelligente Steuerung und Orchestrierung der Sales-Channels auf die Kunden-DNA
 - Ist Versicherung sexy? Wie man Versicherung unwiderstehlich machen kann!

Mit freundlicher Unterstützung von:

Experten/Innen:

Moderatoren:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke
Ressortbereichsleiterin
Privatkunden u. Produkte, Versicherungskammer



Ralf Berndt
Vorstand, Stuttgarter Versicherungsgruppe



Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsf., Sirius Campus GmbH



Martin Gattung
Gründer und Geschäftsführer, Aeiforia GmbH



Holger Gorissen
Vorstand, msg nexinsure ag



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvors., JDC Group AG



Martin Gräfer
Mgl. d. Vorstands, die Bayerische



Alexander Grimm
COO, Getsafe GmbH



Stephan Hämmerl
Vorstand, iS2 AG



Andreas Heinsen
Mgl. d. Vorstandes, ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG



Michael Heinz
Präsident, BVK e.V.



Frank Kettner
Mgl. d. Vorstandes, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern



Dr. Helge Lach
Mgl. d. Vorstandes, Deutsche Vermögensberatung AG



Michael Littig
Vorstand, teckpro AG



Jan Meessen
Industry Leader Insurance, Google Germany GmbH



Christian Nuschele
Head of Sales and Marketing, Standard Life Versicherung



Stephan Schinnenburg
Vorstandsmgl., Deutsche Familienversicherung AG



Stefanie Schlick
Head of Broker, Generali Deutschland AG



Hermann Schrögenauer
Mgl. d. Vorstandes, LV 1871



Rolf Schünemann
Vorstandsvors., BCA AG



Andreas Schwarz
1. Vorsitzender, BVSV e.V.



Paul Stein
Mgl. d. Vorstandes, Debeka Versicherungen



Norman Wirth
Geschäftsf. Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.



Dr. Martin Zsohar
Mgl. d. Vorstandes, Münchener Verein Versicherungsgruppe



Sehr geehrte Damen und Herren,



kürzlich verfolgte ich ein Gespräch zwischen einem erfolgreichen Makler und einem strategischen Berater, der Vertriebsprozesse digitalisiert. Es ging um all die Fragen, denen wir uns jedes Jahr erneut widmen: Wie lassen sich solche **Produkte** und **Services** entwickeln, die **Kundenbedarfe** ausreichend und bequem abdecken? Werden **smarte Beratungstools** die **vertrieblichen Prozesse** ersetzen oder ergänzen?

Wie motivieren wir den dringend benötigten **Nachwuchs im Vertrieb**? Welche **Vertriebsmodelle** werden sich ausprägen?

Aber reicht das? Müssen wir uns nicht deutlich mehr und schneller bewegen? Der Gigant **Ping An** hat über seine strategische Beteiligung an FinLeap einen Zugang zum europäischen Markt erworben und bringt milliardenschwere Investitionen und enorme Erfahrung mit **Daten-Ökosystemen** mit. Die Visionäre jedenfalls sind sich einig: Wir müssen deutlich mehr in Technologie investieren, um konkurrenzfähig zu bleiben. **Digitale Direktangebote** zum passenden Zeitpunkt, **opti-**

mierte Kundenkommunikation, jederzeitige und **unkomplizierte Services**, um den Menschen die Erfahrung bieten zu können, die sie aus anderen Industrien kennen.

In den Vorträgen und Diskussionsrunden erfahren Sie mehr über die **Transformationskraft und -geschwindigkeit** in der Branche. Nehmen Sie Anregungen mit, diskutieren Sie mit uns, fühlen Sie sich aber nicht zu sicher ... gibt zu denken.

Ihre

Dr. Jutta Krienke

Ressortbereichsleiterin Privatkunden u. Produkte, Versicherungskammer

Sehr geehrte Damen und Herren,



zu den aktuellen Themen im Vertrieb in der Finanzdienstleistungsbranche gibt es **keine Pausen**. Interessant wäre es einmal, die Themen zu visualisieren. Zum Beispiel als Bänder entlang der **Zeitachse**.

In der Höhenausrichtung die öffentliche Aufmerksamkeit und Erregung der Branche anzeigend. Da gibt es längere, kurze, steigende, fallende und entschwindende Bänder. Auf alle Fälle wären sehr viele überlappend.

Leider gibt es eine solche Visualisierung nicht, aber es gibt die Standortbestimmung auf dem **MCC-Kongress**, die vieles von dem leistet, was die „Bänder“ zeigen würden.

Wieder hat es **MCC** geschafft, eine große Gruppe von wichtigen Entscheidern/innen, Wissens- sowie Meinungsträger/innen für die Vertriebstagung 2020 zu gewinnen.

Ich freue mich auf die Referenten/innen und auf Sie.

Viele Grüße

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Versicherungsvertrieb der Zukunft – Die Zukunft des Versicherungsvertriebs



Der Vertrieb ist bekanntlich die Speerspitze eines jeden Unternehmens. Aber droht diese gerade bei Versicherungen stumpf zu werden?

Nicht alles was glänzt, ist auch digital. Vielmehr wird auf absehbare Zeit die Möglichkeit und Fähigkeit des Verkäufers zur **persönlichen** Beeinflussung im Kaufentscheidungsprozess beim Kunden am Point-of-Sale ohne nennenswerte Alternative bleiben. Doch ist die **physische** Anwesenheit des Versicherungsaußendienstes immer wirklich notwendig?

In Zeiten, in denen die **Digitalisierung** eine Loslösung von Raum und Zeit ermöglicht, werden die Außendienstler zu den Gewinnern gehören, die ihre Kunden auf sämtlichen gewünschten (elektronischen) Kommunikationswegen erreichen.

Auch das Thema **Künstliche Intelligenz** kann für den Vertrieb eine wesentliche Rolle spielen. Jedoch sollte die Arroganz vermieden werden, Kunden würden es letztlich nicht merken, mit einem Roboter zu kommunizieren. Dann geht der Schuss nämlich nach hinten los.

Sehr gute vertriebliche Ansätze bieten wie immer Schadenfälle, wenn diese prospektiv, großzügig, einfach und schnell im Sinne des Kunden geregelt werden. So beinhaltet bspw. die Insolvenz des Reiseveranstalters Thomas Cook und das intelligente Handling mehrerer 100.000 Geschädigter sehr wohl hervorragendes **Vertriebspotenzial**.

Exzellente Außendienst-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen kann man nicht züchten. Die **Leidenschaft** für den Verkauf muss bereits in den

Genen vorhanden sein. Aber wie und wo finden sich diese potenziellen **Topverkäufer**?

Wertewandel und unterschiedliche Bedürfnisse der Kunden erfordern auch neue Versicherungslösungen. Diese nimmt der Vertrieb gerne an, wenn die Vorteile für den Kunden entsprechend herausgearbeitet sind. Hierbei spielen natürlich auch neue rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen für die Branche eine wesentliche Rolle. Nicht alles, was hipp ist, kann auch so verkauft werden. Dokumentationsvorschriften bremsen – das ist Fakt.

Das Ende der Versicherung als **Institution** ist absehbar. Aber auch die **Funktion** Versicherung wird modifiziert werden – in welche Richtung ist jedoch noch offen.

Versicherungsvertrieb der Zukunft – Auftakt 2020 verspricht Ihnen interessante Anregungen und Handlungsempfehlungen unserer Experten für einen erfolgreichen Start in das neue Vertriebsjahr. Seien Sie mit dabei und melden Sie sich jetzt an. Für die Erfolgreichen war die Zukunft schon gestern!

Herzlichst Ihr

Hartmut Löw
Geschäftsf. Partner, MCC

8:30h **Check-In der Teilnehmer, Quick-Breakfast und „Meet & Greet“**

9:15h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Neue und aktuelle rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

9:25h **Auswirkungen regulatorischer Einflüsse auf den Finanzvertrieb**



Dr. Helge Lach, Mitglied des Vorstandes, Deutsche Vermögensberatung AG

- Regulatorische Einflüsse der letzten 3 Jahre
- Auswirkungen im Finanzvertrieb
- Umsetzung ausgewählter Maßnahmen

9:50h **Provisionsdeckel, BaFin-Aufsicht, FinTech-Konkurrenz – Geht's noch für den unabhängigen Vertrieb?**



Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

10:15h **DISKUSSIONSRUNDE: Geschäft trotz „Überregulation“?**

Dr. Helge Lach **Norman Wirth**

Moderation: **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

10:25h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

Innovative Produkte, die der Vertrieb/Kunde wirklich braucht?!

10:55h **Innovative Produkte, die der Vertrieb/Kunde wirklich braucht**



Frank Kettner, Mitglied des Vorstandes, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern

- Die „umgekehrte“ Evolution des Produktes
- Lernkurven und der Umgang mit der Nachhaltigkeit

11:20h **Wer braucht nervende Innovationen im Vertrieb?**



Martin Gräfer, Mitglied des Vorstandes, die Bayerische

- Kurzvorstellung der Bayerischen
- Innovationen und die Versicherungsbranche: Echte Ansätze vs. Buzzwords?
- Wie geht die Bayerische als mittelständischer Versicherer mit Innovationen um?
- Was bedeutet dies für den persönlichen, aber auch für den Online-Vertrieb?

11:45h **Lebensversicherung, Beratung und Finanzplanung – Die Beraterwelt der Zukunft**



Christian Nuschele, Head of Sales and Marketing, Deutschland & Austria, Standard Life Versicherung

12:10h **Smarte Rechtsschutzprodukte und Rechts-assistance-Services für den Banken- und Sparkassenvertrieb für mehr Wachstum**



Andreas Heinsen, Mitglied des Vorstandes, ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG

- Kennzahlen zum Rechtsschutzabsatz über Kreditinstitute
- Produktphilosophie und Erfolgsfaktoren
- Kunden-/Schadenservice und Rechtsassistance als U.S.P.
- Portal und APP im Zusammenspiel mit LegalTech

12:35h DISKUSSIONSRUNDE: Neue Produkte → Neue Impulse?




Frank Kettner

Martin Gräfer

Christian Nuschele

Andreas Heinsen

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

12:50h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch** 

Auf Erfolg programmiert: „Internetversicherer“ vs. „Versicherungen im Internet“

14:00h **Machine Learning als Basis der datengetriebenen Vertriebs- & Marketingstrategie**



Jan Meessen, Industry Leader Insurance, Google Germany GmbH

14:25h **Versicherungsvertrieb in einer digitalen Welt**



Stephan Schinnenburg, Vorstandsmitglied, Deutsche Familienversicherung AG

- Einbindung von Alexa, Amazon Google, etc.

14:50h **Wie erfolgreich sind reine Internet-Versicherer?**



Alexander Grimm, COO, Getsafe GmbH

In 10 Jahren steht das Maklergeschäft vor ernsthaften Problemen, in 15 Jahren stehen einige mittelständische Versicherer vor dem Aus und in 20 Jahren gibt es keine Policen in Papierform mehr. Wir glauben, dass die Versicherung ausschließlich digital ist.

15:15h DISKUSSIONSRUNDE: „Internetversicherer“ vs. „Versicherungen im Internet“




Jan Meessen

Stephan Schinnenburg

Alexander Grimm

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

15:30h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 



Neue Wege zum Kunden finden - Digitale Exzellenz und digitale Effizienz entscheiden über Ihren Erfolg. Das erfordert neue Denkweisen, eine konsequente Kundenorientierung sowie Kollaboration auf mehreren Ebenen. Eine kluge digitale Plattformstrategie sowie eine hohe IT-Betriebs- und Dateneffizienz schaffen die notwendigen Voraussetzungen für Plattformen, Marktplätze und Ökosysteme.

Die msg-Unternehmensgruppe begleitet Erst- und Rückversicherer auf dem Weg zur Digital Excellence, ihre Wertschöpfungskette neu zu denken und innovative Produkte zu entwickeln.

msg nexinsure ag | Robert-Bürkle-Str. 1 | 85737 Ismaning | www.nexinsure.com

Innovative IT-Optionen für den Außendienst

16:00h **Beratungsdatenarchitektur – Vom Kundenkontext zur Bestandsverwaltung**



Michael Littig, Vorstand, teckpro AG

- Privatkundenkontext und Prozessvernetzung
- Firmenkundengeschäft: Beratungsqualität mit Hilfe von Kontextinformationen

16:25h **Digitale Transformation des Vertriebs- und Beratungsprozesses – Ein Praxisbeispiel**



Stephan Hämmerl, Vorstand, iS2 AG



Dr. Martin Zsohar, Mitglied des Vorstands, Münchener Verein Versicherungsgruppe

- Software für Vermittler vs. Selbstberatung der Kunden
- Regelmäßiger Finanz-CheckUp nach DIN
- Erfahrungen aus der Praxis

16:50h **DISKUSSIONSRUNDE: Welche IT-Lösungen helfen wirklich?**



Michael Littig



Stephan Hämmerl



Dr. Martin Zsohar

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

In Search of Excellence – Echte Verkäufer(innen) gesucht!

17:00h **Nur ein guter Berater ist auch ein guter Verkäufer**



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer, Aeiforia GmbH

- Warum sich Beratung nach DIN-Norm und zeitgemäße Verkaufstechnik nicht widersprechen
- Die wirklichen Herausforderungen des Verkäufers

17:25h **„Berufsbild-Attraktivierung“ und „Nachwuchsgewinnung“**



Michael Heinz, Präsident, BVK e.V.

17:50h **DISKUSSIONSRUNDE: Echte Verkäufer(innen) gesucht?**



Michael Heinz



Martin Gattung

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Buy 2 - Get 3!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person **eine Gratiskarte**

18:00h **Ende des ersten Kongresstages**

19:15h  lädt Sie ein zum kölschen Abend ins

WIR FREUEN UNS AUF EINEN ANREGENDEN ABEND MIT IHNEN!






8:30h **Check-In der Teilnehmer und „Meet & Greet“**

9:10h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Vorsitzende**



Dr. Jutta Krienke, Ressortbereichsleiterin Privatkunden u. Produkte, Versicherungskammer

Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz

9:20h **Der analoge Ortskaiser im digitalen Zeitalter**



Hermann Schrögenauer, Mitglied des Vorstands, LV 1871

- Kundenverhalten ändert sich
- Klassischer „Sales Funnel“ durch SEO und digitales Marketing verlängert
- Mischung aus analogen und digitalen Touchpoints notwendig – Omnikanalumfeld

9:45h **Behavioral Economics in der analogen und digitalen Kundenberatung – Potenzial für Kundenzufriedenheit und Beratungserfolg**



Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer, Sirius Campus GmbH

- Die Irrationalität menschlicher Entscheidungen ist vorhersagbar
- Wirkungspotenzial situativer Einflussfaktoren
- Entscheidungsmuster der Kunden erkennen und nutzen
- Erfolgsstory im praktischen Einsatz

10:10h **Persönlich, smart, schnell – Plattformökonomie für kundenzentrierten Omnichannel-Vertrieb**



Holger Gorissen, Vorstand, msg nexinsure ag

- Individuelle Lösungen für Ihre Digitalstrategie gestalten
- 360-Grad-Kundensicht – Optimale Touchpoints entlang der Customer Journey
- Schnell und einfach zu neuen Services und Angeboten

10:35h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 

10:50h **Die Zukunft der Versicherungsindustrie – Plattformökonomie & Ökosysteme**



Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender, JDC Group AG

- Von der Plattform zum Ökosystem: Financial Home für Kunden
- Neue Geschäftsmodelle für alle Arten von Intermediären mit Kundenzugang
- Vorteile der marktführenden JDC-Plattform

11:15h **Die Digitalisierungsstrategie der Stuttgarter**



Ralf Berndt, Vorstand, Stuttgarter Versicherungsgruppe



Die **is2 Intelligent Solution Services AG** unterstützt Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzbranche mit **innovativen Softwarelösungen** und **IT-Consulting**. Als flexibler **360° IT-Dienstleister** decken wir das gesamte Spektrum an technischen Lösungen und themenspezifischer Expertise für einen erfolgreichen Versicherungsvertrieb ab. Alles aus einer Hand, unabhängig und nah am Kunden.

Seit über 25 Jahren können sich unsere Kunden auf unsere **langjährige Branchenerfahrung**, **technologisches Know-how** und **Methodenkompetenz** verlassen. Mit unseren Lösungen gestalten wir die Digitale Transformation in der Branche aktiv mit. Zu unserem Portfolio zählen Softwarelösungen wie das elektronische Unterschriftensystem **inSign** und die **Beratungssysteme VERA** und **OASE**, sowie themenspezifische Kompetenzfelder im Rahmen von IT-Consulting. Dabei setzen wir auf Spitzentechnologien rund um **Big Data**, **DevOps**, **Continuous Delivery**, **Agile Coaching**, **Angular & Co.**

is2 Intelligent Solution Services AG | www.is2.de | +49 8161 606-0 | service@is2.de

11:40h DISKUSSIONSRUNDE: Analog versus Digital – Der Vertrieb zwischen Möglichkeit und Notwendigkeit



**Hermann
Schrögenauer**



**Dr. Oliver
Gaedeke**



**Holger
Gorissen**



**Dr. Sebastian
Grabmaier**



**Ralf
Berndt**

Moderation: Dr. Jutta Krienke

11:55h **Gemeinsame Kaffeepause
und Ausstellungsbesuch** 

12:15h **Markttransparenz als Kaufentscheidung – KV-Fux.de in der Customer Journey**



Paul Stein, Mitglied des Vorstands, Debeka Versicherungen

- Vergleichsportale als reine Leadmaschinen
- Vorstellung KV-Transparenzportal www.kv-fux.de als eine Facette des hybriden Kundenverhaltens
- Markttransparenz als Kundenwunsch und Kaufentscheidung

12:40h **Dialog zwischen Mensch und Maschine**



Stefanie Schlick, Head of Broker, Generali Deutschland AG

- Digitale Schnittstellen mit unseren Partnern
- Einsatz von Robotics und KI
- Innovationskraft der Generali Gruppe International

13:05h **Die Rolle des Versicherungsvermittlers in den digitalen Lebenswelten der Kunden**



Rolf Schünemann, Vorstandsvorsitzender, BCA AG

- Realitätscheck: Auswirkungen der Digitalisierungsinitiative auf den Versicherungsvertrieb
- Ein Blick in Ökosysteme anderer Branchen
- Vielfalt oder Schmalspur bei Ökosystemen in der Versicherungsbranche
- Positionierung des Vermittlers mit Ökosystem absichern und vorsorgen

13:30h **Die BSVV Verbraucherzentralen und BSVV Gewerbezentren als Antwort auf die Ver- braucherschutzzentralen und Marktzugänge**



Andreas Schwarz, 1. Vorsitzender, BSVV e.V.

- Entstehung und Grundidee
- Reputation durch Sachverständigentitel
- Erste Erfahrungen mit dem BSVV Verbraucherzentren
- Begleitung durch Marktteilnehmer

13:55h DISKUSSIONSRUNDE: Vertrieb 4.0 – Wo geht die Reise hin?



**Paul
Stein**



**Stefanie
Schlick**



**Rolf
Schünemann**



**Andreas
Schwarz**

Moderation: Dr. Jutta Krienke

14:10h **Gemeinsames Mittagessen
und Ausstellungsbesuch** 

15:00h **Ende des Kongresses**

teckpro
Aktiengesellschaft

Durch die Bündelung hoher fachlicher Expertise und umfassender IT-Kompetenz unterstützt die teckpro ihre Kunden mit anspruchsvollen Dienstleistungen: von der aktuariellen Beratung in der Produktentwicklung und Qualitätssicherung bis zur Prozess-, Fach- und IT-Architekturberatung. Zusätzlich bietet teckpro finanzmathematische Beratungssoftware und Module für alle Versicherungssparten – Kranken, Pflege, Vorsorge, BU, Komposit Privat und Gewerbe/Industrie -, sowie Portallösungen an. Kooperationen mit Forschungseinrichtungen, z.B. dem deutschen Forschungszentrum für künstliche Intelligenz - DFKI, dem Fraunhoferinstitut für Techno- und Wirtschaftsmathematik - ITWM, dem Europäischen Institut für Qualitätsmanagement finanzmathematischer Verfahren und Produkte - EI-QFM - und weiteren Brancheninitiativen sichern den Kunden innovative und qualitativ anspruchsvolle Lösungen. teckpro ist Softwarepartner der DATEV und zählt zahlreiche Versicherungsunternehmen und Vertriebsorganisationen zu ihren Kunden.

teckpro AG | Spitalstraße 19-21 | 67659 Kaiserslautern | Germany | www.teckpro.de

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

Fax-Nr. +49 (0)2421 12177-27

Anmeldung zum 18. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- Ja**, ich/wir nehme/n an dem Kongress am 10. und 11. Februar 2020 zum Preis von € 1.995,- pro Person teil.
- Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte.
- Ja**, ich/wir möchte(n) die Rechnung und Anmeldebestätigung im PDF-Format per E-Mail erhalten.
- Ich kann an obiger Veranstaltung leider nicht teilnehmen, aber ich möchte die Dokumentationsunterlagen zum Preis von € 395,- (zzgl. gesetzl. USt. u. Versand) bestellen.

Warum Sie an diesem Kongress teilnehmen sollten:

Erfahren Sie, welche aktuellen Entwicklungen Einfluss auf die Vertriebslandschaft nehmen (werden). Welche Strategien im dynamischen Wettbewerb nachhaltigen Erfolg versprechen und wie Sie sich und Ihr Unternehmen für die Zukunft fit machen. Zahlreiche renommierte Vertriebsprofis aus der Praxis stehen Ihnen für spannende Vorträge und interessante Diskussionen zur Verfügung. Sichern Sie sich daher jetzt Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich rechtzeitig an.

Wer diese Veranstaltung nicht verpassen darf:

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung aller Versicherungen sowie Führungskräfte aus den Bereichen:

- Vertrieb • E-Commerce/Internet • Marketing
- sowie:
- Unternehmensberater • Finanzdienstleister • Organisation und IT • Kundenservice • Produktmanagement • IT-Dienstleister • Makler u. andere Versicherungsmittler

Teilnahmegebühr: (Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung (inkl. Tagungsunterlagen, Einladung zum Abendessen, Mittagessen, Pausengetränken und kleinen Snacks) beträgt pro Person: € 1.995,-

Teilnahmebedingungen:

Bitte füllen Sie einfach die Anmeldung aus und faxen oder schicken Sie diese baldmöglichst an MCC zurück. Sie können sich auch per E-Mail (mcc@mcc-seminare.de) anmelden. Ihre schriftliche Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang Ihres ausgefüllten Anmeldebogens bei MCC erhalten Sie – sofern noch Plätze vorhanden sind – umgehend eine Bestätigung und eine Rechnung. Anderenfalls informieren wir Sie sofort. Sie können die Teilnahmegebühr entweder auf das in der Rechnung angegebene Konto überweisen oder uns einen Verrechnungsscheck zusenden.

Buy 2 - Get 3! Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Gratiskarte.

Bitte beachten Sie: Sie können an der Veranstaltung nur teilnehmen, wenn die Teilnahmegebühr bereits gezahlt ist oder auf der Veranstaltung gezahlt wird. Auch bei einer Nichtteilnahme wird die Tagungsgebühr nach Ablauf der Stornierungsfrist in vollem Umfang fällig. Gerichtsstand ist Düren. Eine Stornierung Ihrer Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sollten Sie Ihre Anmeldung stornieren, so erheben wir bis einschließlich 10. Januar 2020 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 150,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 10. Januar 2020 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des Teilnehmers durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des Ersatzteilnehmers mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit. Es gelten unsere AGB, die Sie auf Anfrage erhalten. Ihre unternehmensbezogenen Daten werden grundsätzlich nicht an fremde Dritte weitergegeben. Kooperationspartner, Teilnehmer und Aussteller gelten nicht als Dritte. Soweit von Ihnen nicht anders angegeben, werden wir Sie zukünftig über unsere Produkte und Veranstaltungen auch per Fax/E-Mail kontaktieren. Ihre Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen. Mit der Anmeldung erkennen Sie die Teilnahmebedingungen an und erklären sich damit einverstanden, dass Ihre veranstaltungsrelevanten Daten sowie die Daten zu Ihrem Unternehmen im Teilnehmerverzeichnis und auf dem Namensschild für diese Veranstaltung allen Veranstaltungsteilnehmern gezeigt werden.

Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 10. und 11. Februar 2020 im

Lindner Hotel City Plaza

Magnusstraße 20 · 50672 Köln · Telefon: +49 (0)221 2034-0
Telefax: +49 (0)221 2034-715 · E-Mail: info.cityplaza@lindner.de
Zimmerpreis: ab € 145,- (inkl. USt.) im Einzelzimmer inkl. Frühstück

Zimmerreservierung:

Für die Veranstaltung steht ein begrenztes Zimmerabrufkontingent zur Verfügung. MCC-Teilnehmer erhalten Sonderkonditionen. Bitte buchen Sie daher Ihr Zimmer rechtzeitig unter dem Stichwort „MCC“.

Datenschutz:

Detaillierte Informationen zum Datenschutz und zum Umgang mit personenbezogenen Daten finden Sie in der allgemeinen Datenschutzerklärung auf unserer Webseite www.mcc-seminare.de/datenschutz/.

Titel, Name	Vorname
Position	Abteilung
Titel, Name	Vorname
Position	Abteilung
Titel, Name	Vorname
Position	Abteilung
Firma	
Adresse	
PLZ, Ort, Land	
Telefon	Fax
E-Mail	
Datum	Unterschrift u. Firmenstempel

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

MCC - The Communication Company
Scharnhorststraße 67a
52351 Düren

Telefon: +49 (0)2421 12177-0

Telefax: +49 (0)2421 12177-27

E-Mail: mcc@mcc-seminare.de

Internet: www.mcc-seminare.de



Akkreditierungsnummer:
GB-BDL-20141105-30299
Für Ihre Teilnahme erhalten
Sie 15 Weiterbildungspunkte/
660 Minuten.



Find us on Facebook!
www.facebook.de/MCCSeminare



Follow us on Twitter!
MCCSeminare

Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen aus dringendem Anlass vor. Für Druckfehler übernehmen wir keine Haftung!

Bitte reichen Sie diese Einladung auch an interessierte Kollegen/Innen weiter.