

Versicherungsverkauf Updated Version Vertrieb der Zukunft

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*

29. Februar und 1. März 2024, Köln

Moderation:



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



**Dr. Jutta
Krienke**

Ihre ExpertenInnen:



**Frank
Kettner**

Mgl. d. Vorstands,
ALTE LEIPZIGER
– HALLESCHER Konzern



**Kai
Kuklinski**

Mgl. d. Vorstandes Vertrieb,
AXA Konzern AG



**Christian
Nuschele**

Head of Distribution &
Marketing, Standard Life
Deutschland



**Marcus
Rex**

Vorstand, JDC Group AG



**Dr. Rolf
Wiswesser**

Vorstand, Allianz
Versicherungs-AG



u.v.a.



Mit freundlicher Unterstützung von:



Ihre ExpertenInnen:

Moderation



Dr. Jutta Krienke



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Ihre ExpertenInnen



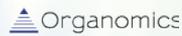
Ralf Berndt

Mgl. d. Vorstandes, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.



Dr. Thomas Bittner

Geschäftsf., Organomics GmbH



Stefan Frigger

Geschäftsf., BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH



Martin Gattung

Gründer und Geschäftsf., Aeiforia GmbH



Michael Heinz

Präsident, BVK



Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn

Partnerin, Fachanwältin f. Versicherungsrecht, Taylor Wessing PartG mbB

TaylorWessing



Frank Kettner

Mgl. d. Vorstandes, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern



Kai Kuklinski

Mgl. d. Vorstandes Vertrieb, AXA Konzern AG



Michael Littig

Vorstand, teckpro AG



Christian Nuschele

Head of Distribution & Marketing, Standard Life Deutschland

Standard Life



Marcus Rex

Vorstand, JDC Group AG



Axel Schwartz

Geschäftsf., Axel Schwartz People Management GmbH



Elisabeth Stiller

Leiterin Vertrieb, GDV



Norman Wirth

Geschäftsf. Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung



Dr. Rolf Wiswesser

Vorstand, Allianz Versicherungs-AG

Allianz

Meine sehr verehrten Damen und Herren,



der Vertrieb der Finanzdienstleistungsbranche, Experimentierfeld des **regulatorischen Overkills** neben den Anforderungen aus der technischen Entwicklung und **produkt-technischen Fortschreitens**?

Die **Anspruchsdynamik** an die Vertriebsverantwortlichen ist hoch und herausfordernd.

Da ist es gut, wenn es Besinnungspausen zum Lernen, Austauschen und Vermitteln gibt. Eine solche Chance öffnet sich stets mit der Tagung von MCC zum Thema **Versicherungsvertrieb der Zukunft**.

Erstklassige ReferentenInnen, zu aktuell bewegenden Themen in der Gemeinschaft derjenigen mit gleicher Verantwortung.

So möchte ich Sie herzlich Willkommen heißen auf unserer Vertriebstagung in Köln.

Ich freue mich auf Sie Ihr

Hans-Wilhelm Zeidler

Sehr geehrte Damen und Herren,



das zurückliegende Jahr hat unserer Branche und unseren Kunden reichlich Dynamik beschert. Die **KFZ-Haftpflicht** wurde für 5,5 Mio. Versicherte teurer, die Kosten für die **Wohngebäudeversicherung** stiegen um rund 15 %. Immerhin können VorsorgesparerInnen nach Jahrzehnten der Flaute wieder

mit höheren Zinsen in der **Lebensversicherung** rechnen. Zahlreiche Anbieter haben die laufende Verzinsung für das Jahr 2024 angehoben – auf durchschnittlich etwa 2,45 % – so die Ratingagentur Assekurata Anfang Dezember 2023.

Der Kunde steht im Ökosystem der Assekuranz also vor unterschiedlichen Herausforderungen. Nach wie vor sind es die VersicherungsberaterInnen, die sich auf ihre **Erfahrung**, auf **korrekte Informationen** und **intelligente Vertriebstools** stützen, um komplexe Situationen im Kundeninteresse zu lösen und gute Empfehlungen auszusprechen.

Dass der Gesetzentwurf für die EU-Kleinanlegerstrategie die finanzielle **Zukunft des Maklervertriebs** zusätzlich

unter Stress setzt, ist in dieser Gemengelage höchst unerfreulich.

Es bleibt, wie es ist: Die Erfolgsfaktoren sind der Mensch in der täglichen Betreuung und ein **effektiver, digitalisierter Vertrieb**.

Wie dies in den Häusern unserer Gäste organisiert wird und welche guten, unterstützenden Ansätze es gibt, davon berichten unsere ReferentenInnen beim kommenden MCC-Kongress **Versicherungsvertrieb der Zukunft**.

Ich freue mich auf Ihren Besuch und die Diskussionen mit Ihnen!

Herzliche Grüße Ihre

Dr. Jutta Krienke

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe MCC-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer, melden Sie sich jetzt an...



...zum hochrangig besetzten und **interaktiven** Kongress **Versicherungsvertrieb der Zukunft** am 29. Februar und 1. März 2024 in Köln.

--> **Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung!**

Digitalisierung und **Künstliche Intelligenz** bestimmen weiterhin die Neuausrichtung vieler Vertriebe. KI führt sogar zu immer mehr **Autarkie der Systeme** und macht viele individuelle Lösungen zum Standard. Die **Standardisierung der Individualisierung** wird möglich.

Dennoch, die Beratung „von Mensch zu Mensch“ wird also auch in Zukunft Kern des Versicherungsvertriebs sein.

Der Kunde ist auch nicht mehr das, was er/sie mal war: Moderne Außendienst-MitarbeiterInnen sollten daher eine **Verlinkung** zwischen sich, **Anlageroboter, Finanz-Apps** und **programmierter Online-Beratung** herstellen. **Erfolgreiche Sales-Men und -Women** können so auf der Klaviatur der gesamten virtuellen Welt. Ein **effektives Multi-Channel-Management** wird also für den zukünftigen Unternehmenserfolg von entscheidender Bedeutung sein.

Wertewandel und unterschiedliche Bedürfnisse erfordern auch neue Versicherungslösungen. Hierbei spielen natürlich auch neue **rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen** eine wesentliche Rolle. Nicht alles, was hipp ist, kann auch so verkauft werden – **Dokumentationsvorschriften** bremsen. Diese Erfahrung werden wir massiv austauschen!

Das Thema **Nachhaltigkeit** wird in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil des Kundeninteresses sein. Worauf kommt es hierbei an und welche Handlungsempfehlungen gibt es?

Auf **Versicherungsvertrieb der Zukunft** werden alle Möglichkeiten und Facetten der „Schönen neuen Welt“ für Institutionen und Personen beleuchtet und diskutiert. Wir sprechen die Dinge an, auch wenn es weh tut. 😊

--> **Sichern Sie sich jetzt Ihren Wissensvorsprung!**

Wir freuen uns, Sie in Köln begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Hartmut Löw
Geschäftsf. Partner, MCC

Zukunftsmarkt 2024 ALTERSVORSORGE

Aktuelle Entwicklungen in einem dynamischen Markt

19. und 20. März 2024 in Berlin



www.zukunftsmarkt-altersvorsorge.info

Themen:

• **Neue politische, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**

- Wie wirkt sich der europäische AI Act auf den Vertrieb aus?
- Wo stehen die Unternehmen in Bezug auf Bereich ESG, TaxVO, SFDR und IDD?

• **Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz**

- Wertewandel, demographische und gesellschaftliche Entwicklungen
 - Wie sieht der Kunde (und der Vertrieb) im Jahr 2030 aus?
- Versicherungsvertrieb nach Corona – Was ist hängen geblieben? Oder kommt das „Face-to-Face Business“ zurück?
- Standardisierung der Individualisierung – Neue Produkte und Services: Mit ganzheitlichen (Er-)Lebenswelten in neue Dimensionen vorstoßen

• **Digital auf dem Weg in die Zukunft?!**

- Digitale Innovation – (Wann) Wird Kollege Roboter den klassischen Außendienst ablösen?
- KI, Chat-Bots und Co. – Chancen, Risiken und konkrete Einsatzfelder
- Profitieren Vertrieb und Kunden von den Low- und No-Code-Trends in den Versicherungen?
- Wie bringt die Digitalisierung auch den gewerblichen Vertrieb voran?
- Was bringt prädiktive Versicherungsanalytik für das Kundengespräch ganz konkret?

• **Versicherungsvertrieb und Nachhaltigkeit – Die Quadratur des Kreises oder echte Chance?**

- Vertrieb – Green oder Greenwashing?
- ESG Pflichten – Die Umsetzung als Herausforderung, oder doch als Lösung?
- Neue Regelungen und aktuelle Trends

• **Vertriebskanäle auf dem Prüfstand**

- Portale, Pools und Plattformen – Hegen und pflegen?!
 - Kundenzentrierung: Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen
 - „Amazon für Versicherungen“ – Lernen wir genug von anderen Industrien?
- Zwischen Sofa und vor Ort – Digital und persönlich – Der Mix muss stimmen
- Omni-Channel-Management – Der Vertriebsvorstand als innovativer Dirigent im Kontext hybrider Vertriebswege

• **Personalnotstand im Vertrieb – Probleme und Lösungen für die Zukunft**

8:15h

Check In der Teilnehmer, Quick-Breakfast und „Meet & Greet“

9:30h

Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

Neue politische, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

9:45h

Aktuelle Entwicklung im freien Vertrieb**Norman Wirth**, Geschäftsf. Vorstand,
AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung

- Aktueller Stand der EU-Kleinanlegerstrategie (Provisionsverbot)
- Vermittlerumfrage 2023 des AfW – Wie steht es um den Vertrieb?



10:15h

Wie wirkt sich der europäische AI Act auf den Vertrieb aus?**Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn**, Partnerin, Fachanwältin für Versicherungsrecht,
Taylor Wessing PartG mbB

TaylorWessing

10:45h DISKUSSIONSRUNDE: Rahmenbedingungen – Was ist wichtig?

**Norman
Wirth****Dr. Gunbritt
Kammerer-Galahn**
TaylorWessing**Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

11:00h

Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch

Personalnotstand im Vertrieb – Probleme und Lösungen für die Zukunft

11:30h

Personalnotstand bei den Vermittlern – Lösungen für die Zukunft



Michael Heinz, Präsident, BVK



12:00h

Was künftige Vertriebsmitarbeiter erwarten – Oder auch nicht



Dr. Thomas Bittner, Geschäftsführer, Organomics GmbH

- Arbeitgeber Versicherung – Nicht für jeden von Interesse
- Wen der schönste Mamon lockt
- Den Nachwuchs gewinnen und binden



12:30h DISKUSSIONSRUNDE: Fachkräftemangel – Fragen und Antworten



Michael Heinz



Dr. Thomas Bittner



Axel Schwartz

Geschäftsf., Axel Schwartz
People Management GmbH



Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

12:55h

Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch 

Buy Get
2 = 3

Bei Anmeldung von 3 Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die 3. Person **eine Gratiskarte.** (gilt nur für die Präsenzveranstaltung)

Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz

14:15h

Der Kunde im neuen Okösystem



Ralf Berndt, Mgl. d. Vorstandes, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.



14:45h

Fragen an den Referenten

Vertriebskanäle auf dem Prüfstand

14:50h

Herausforderungen des personengebundenen Versicherungsvertriebs in der Zukunft



Dr. Rolf Wiswesser, Vorstand, Allianz Versicherungs-AG



15:20h

Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch



15:50h

Vertriebskanäle auf dem Prüfstand



Marcus Rex, Vorstand, JDC Group AG



16:20h

Vertriebskanal mit Grenzen oder Vertrauenspartnerschaft mit Chancen



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



Beste Bildung für den Vertrieb.
Die Versicherungswirtschaft

2024

**gut
beraten**

MCC -
Management Center of Competence

Zertifizierter Bildungsdienstleister

Sammeln Sie Bildungszeit!

MCC ist akkreditierter Bildungsdienstleister bei **gut beraten**. Die Inhalte unserer Veranstaltungen werden auf Ihr Bildungskonto gutgeschrieben. Bei Besuch der beiden Veranstaltungstage werden Ihnen 585 Minuten gutgeschrieben. Senden Sie dafür bitte Ihre Identifikationsnummer an mcc@mcc-seminare.de.



16:50h **DISKUSSIONSRUNDE: Innovatives Multi-Channel-Management – Sinn und Unsinn der multiplen Möglichkeiten**



Dr. Rolf Wiswesser
Allianz



Marcus Rex
 JDC GROUP
BEST VALUE. BETTER TECHNOLOGY.



Frank Kettner
 ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

17:15h **Ende des ersten Kongresstages**

19:00h **LÄDT SIE EIN ZUM GEMEINSAMEN ABENDEVENT**

Die gemeinsame Abendveranstaltung am 1. Kongresstag ist bei MCC immer etwas Besonderes! Nicht nur erfrischende Getränke und leckere Speisen stehen im Vordergrund, sondern das gesellige und informative Beisammensein!

In gehobener und ungezwungener Atmosphäre können Sie unbeschwert „networken“ und sich von vielen Ideen und Meinungen inspirieren lassen.

Die genaue Location teilen wir unseren angemeldeten TeilnehmerInnen zeitnah mit.

Lassen Sie sich überraschen!

WIR FREUEN UNS MIT IHNEN AUF EINEN „BOMBASTISCHEN KÖLSCHEN“ ABEND.



AXEL SCHWARTZ
People Management

„Genau die Fach- & Führungskräfte,
die Sie nach vorne bringen.“

Axel Schwartz People Management GmbH · Ehrenstraße 79 · 50672 Köln · Telefon: 0221 828 238 80 · E-Mail: service@axel-schwartz.de

teckpro
Aktiengesellschaft

Durch die Bündelung hoher fachlicher Expertise und umfassender IT-Kompetenz unterstützt die teckpro ihre Kunden mit anspruchsvollen Lösungen und 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 Versicherungskonzerne und Vertriebsorganisationen zu ihren Kunden.

teckpro AG | Luisenstraße 7 | 67655 Kaiserslautern | Germany | www.teckpro.de

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

9:30h

**Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Vorsitzende****Dr. Jutta Krienke****Digital auf dem Weg in die Zukunft?!****Teil 1**

9:45h

**Erfolgsfaktor Mensch im digitalisierten Vertrieb****Kai Kuklinski**, Mitglied des Vorstandes Vertrieb, AXA Konzern AG

10:10h

Fragen an den Referenten**Versicherungsvertrieb und Nachhaltigkeit
– Die Quadratur des Kreises oder echte Chance?**

10:15h

**Wenn am Ende des Geldes noch so viel Leben übrig ist:
Was braucht es für die nachhaltige Vorsorgeberatung der Zukunft?****Martin Gattung**, Gründer und Geschäftsf., Aeiforia GmbH

- Produkte und Prozesse, die die Ideen des Fokuspapiers einbeziehen
- Selbstverständnis und Kompetenz der Berater
- Emanzipierte und informierte Bürger



10:45h

**Nachhaltigkeit im Vertrieb: Außer Regulierung nichts gewesen?****Stefan Frigger**, Geschäftsführer, BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH

- Chancen und Grenzen der Regulierung als Faktor für Vertriebs Erfolg
- Ist ESG bei allen angekommen?



11:15h

**Glaubhaftigkeit, Kompetenz und Vorbildfunktion
– Ein Ratgeber für Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb****Elisabeth Stiller**, Leiterin Vertrieb, GDV

- Intention
- Best Practice
- Verbreitung



11:45h

Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch

12:15h DISKUSSIONSRUNDE: Nachhaltigkeit – Zukunftsthema oder „Lame Duck“



Martin Gattung



Elisabeth Stiller



Stefan Frigger



Moderation: Dr. Jutta Krienke

Digital auf dem Weg in die Zukunft?!

Teil 2

12:35h

Einsatz von KI: Qualitätsanforderungen versus Skalierung von Vertriebskapazitäten



Michael Littig, Vorstand, teckpro AG

- AI-Act der EU: Anforderungen an Vertriebslösungen
- Skalierbarkeit menschlicher Expertise mit Hilfe der KI



13:05h

Digitalisierung, Regulierung und Konsolidierung – Warum es für unabhängige Makler dennoch große Chancen gibt



Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing, Standard Life Deutschland

- Vorteile der unabhängigen Beratung
- Schreckgespenst Provisionsverbot
- Wachstumsmarkt Ruhestandsplanung



13:35h DISKUSSIONSRUNDE: Digitalisierung – Ungeahnte Potenziale nutzen!



Michael Littig



Christian Nuschele



Moderation: Dr. Jutta Krienke

13:50h

Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch



14:20h

Ende des Kongresses

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

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

Anmeldung zum 22. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- Ja**, ich/wir nehme/n an dem Kongress am 29. Februar und 1. März 2024 zum Preis von **€ 1.995,-** pro Person teil.
- Ja**, ich/wir melden uns hiermit zur **Online-Veranstaltung** zum Preis von **€ 1.395,-** an und erhalte(n) einige Tage vor dem Kongress die Zugangsdaten.
- Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte. (Angebot gilt nur für die Präsenzveranstaltung.)
- 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. Versand bestellen. (Vorträge, sofern durch die Referenten freigegeben).

_____ 1	
Titel, Name	Vorname
_____ 2	
Position	Abteilung
_____ 3	
Titel, Name	Vorname
_____ 4	
Position	Abteilung
_____ 5	
Titel, Name	Vorname
_____ 6	
Position	Abteilung
_____ 7	
Firma	
_____ 8	
Adresse	
_____ 9	
PLZ, Ort, Land	
_____ 10	
Telefon	Fax
_____ 11	
E-Mail	
_____ 12	
Datum	Unterschrift u. Firmenstempel

Teilnahmegebühr Präsenz: (Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)
Die Teilnahmegebühr pro Person für den zweitägigen Kongress inkl. Tagungsunterlagen, Einladung zum Abendessen, Mittagessen, Pausengetränken und kleinen Snacks beträgt: **€ 1.995,-**

Teilnahmegebühr Online: (Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)
Die Teilnahmegebühr für den zweitägigen Livestream inkl. Tagungsunterlagen beträgt: **€ 1.395,-**

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.

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 Vertriebsprofs 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:
- UnternehmensberaterInnen • FinanzdienstleisterInnen • Organisation und IT • KundenInnenservice • Produktmanagement • IT-DienstleisterInnen • MaklerInnen u. andere VersicherungsmittlerInnen

Buy 2 - Get 3! Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Gratiskarte. (Angebot gilt nur für die Präsenzveranstaltung.)

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 29. Januar 2024 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 180,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 29. Januar 2024 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des/der TeilnehmerIn durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des/der ErsatzteilnehmersIn mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit.

MCC führt die Veranstaltung nach bestem Wissen und Gewissen sowie mit den allgemein gebräuchlichen technischen Standards durch. Hin und wieder kann es bei InternetproviderInnen oder anderen ServiceanbieterInnen leider zu kurzfristigen und nicht vorhersehbaren Störungen kommen. Wir bitten, dies in diesem Falle zu entschuldigen und werden sofort einschreiten und zeitnah Abhilfe schaffen.

Es gelten unsere AGB, die Sie auf Anfrage erhalten. Ihre unternehmensbezogenen Daten werden grundsätzlich nicht an fremde Dritte weitergegeben. KooperationspartnerInnen, TeilnehmerInnen und AusstellerInnen 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 TeilnehmerInnenverzeichnis und auf dem Namensschild für diese Veranstaltung allen VeranstaltungsteilnehmerInnen gezeigt werden, oder bei einer Online-Veranstaltung sichtbar sind.

Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 29. Februar und 1. März 2024 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 € 149,- (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/.

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



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 KollegInnen weiter.