

# Versicherungs- Vertrieb der Zukunft

UPDATED VERSION

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*



25. und 26. Februar 2025, Köln

Moderation:



Prof. Dr.  
Hans-Wilhelm Zeidler

2 Tage nach der  
Bundestagswahl!



Dr. Jutta  
Krienke

Mit freundlicher Unterstützung von:



horn & company

[www.mcc-seminare.de](http://www.mcc-seminare.de)



# Ihre ExpertenInnen:

## Ihre ExpertenInnen



**Peter Bochnia**

Vorstandsmgl.,  
LVM Versicherung



**Dr. Christian Daumoser**

Principal,  
Horn & Company GmbH  
horn & company



**Dr. Jutta Krienke**



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



**Dr. Thomas Ferdinand**

Geschäftsf., Aeiforia GmbH



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsf.,  
Sirius Campus GmbH



**Martin Gattung**

Gründer u. Geschäftsf.,  
Aeiforia GmbH



**Michael Heinz**

Präsident, Bundesverband  
Deutscher Versicherungs-  
kaufleute



**Peter Koßmann**

Bereichsleiter Makler und  
Kooperationen P&C, ERGO  
Versicherung AG



**Dr. Helge Lach**

Mgl. d. Vorstands, Deutsche  
Vermögensberatung AG



**Frank Lamsfuß**

Vors. Vertrieb, Marketing u.  
IT, BarmeniaGothaer



**Michael Littig**

Vorstand, teckpro AG



**Alexandra Markovic Sobau**

Ltg. Gesamtvertrieb, Hallesche  
Krankenversicherung a.G.



**Sandra Mekler**

Managing Partner, MRH  
Trowe; Geschäftsf., MRH  
Trowe & Lurse Benefits  
Brokers GmbH



**Christian Nuschele**

Head of Distribution,  
Standard Life  
International DAC



**Marcus Rex**

Vorstand, JDC Group AG



**Carolin Rudelbach**

COO, Allianz Beratungs-  
und Vertriebs-AG



**Tobias Schmidt**

Senior Industry Manager  
Insurance, Google Germany  
GmbH



**Dr. Peter Schwark**

Mitglied der Geschäftsll.,  
teckpro AG



**Axel Schwartz**

Geschäftsf., Axel Schwartz  
People Management GmbH



**Dominik Strebel**

Chief Distribution Officer/  
Managing Director,  
CLARK Germany GmbH



**Ute Thoma**

Ltr. Unternehmensvorsorge-  
welt, die Bayerische



**Christof Wagner**

Geschäftsführender Partner,  
Horn & Company GmbH  
horn & company



**Norman Wirth**

Geschäftsf. Vorstand,  
AfW – Bundesverband  
Finanzdienstleistung



## Moderation

# Grußwort:

## Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe MCC-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer,



melden Sie sich jetzt zum hochrangig besetzten und interaktiven **Versicherungsvertrieb der Zukunft** am 25. Februar und 26. Februar 2025 in Köln an.

Wenn **Versicherungsvertrieb der Zukunft** seine Pforten öffnet, befinden wir uns gerade einmal zwei Tage nach der vorgezogenen Bundestagswahl. Die Zahlen und Ergebnisse stehen fest - aber ob so schnell schon eine neue Regierung erkennbar ist, bleibt abzuwarten.

Was kommt auf die Vertriebe, was kommt auf die Vermittler zu? Selbstverständlich werden wir für Sie auf unserem Fachkongress auch die allerneuesten Informationen aus dem politischen Berlin aufbereitet haben.

**Regulatorik, wie Transparenz- und Nachhaltigkeitsverpflichtungen**, bedingen die immer höher werdenden Hürden, über die VertriebsmitarbeiterInnen springen müssen. Auch wenn die Mehrheiten neu verteilt worden sind?

Versicherungsvertriebe stehen im Jahr 2025 vor weiteren Herausforderungen. Technologische Entwicklungen, veränderte Kundenerwartungen und Marktdynamiken bestimmen den Veränderungsdruck.

KundenInnen erwarten **Transparenz**, sofortigen Zugang zu Informationen und maßgeschneiderte Angebote. Außerdem wächst der Trend zu sogenannten **„On-Demand“**-Versicherungen, bei denen KundenInnen Versicherungs-

schutz **flexibel und kurzfristig** nach Bedarf an- oder abmelden können. VU müssen daher ihre Sales-Channels und Produkte noch stärker individualisieren.

Durch **personalisierte Angebote**, die auf Verhaltens- und Nutzungsdaten basieren, können Vertriebsprozesse optimiert werden. Gleichzeitig stehen Versicherer vor der Herausforderung, Daten korrekt zu verwalten und den obligatorischen Datenschutz mit den zunehmenden Anforderungen durch DSGVO usw. zu gewährleisten.

KundenInnen wollen heutzutage **digitale Lösungen**, die schnell, einfach und personalisiert sind. Automatisierte Prozesse wie Chatbots, KI-gestützte Beratungen und Self-Service.

Auf **Versicherungsvertrieb der Zukunft** werden alle Möglichkeiten und Facetten der „Schönen neuen Welt“ für Institutionen und Personen von Experten und Expertinnen aus der Branche, der Forschung und Lehre, von Verbänden und der Consultative beleuchtet und diskutiert.

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

Wir freuen uns, Sie in Köln begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Hartmut Löw  
Geschäftsf. Partner, MCC



horn & company

### // Unternehmensberatung für Versicherungen

Horn & Company ist Ihr Partner für strategische, kundenzentrierte Weiterentwicklung, Performanceverbesserung und für alle Herausforderungen der Business- und IT-Transformation.

Gemeinsam erfolgreiche Transformation gestalten - **together we grow**

Kaistraße 20 // 40221 Düsseldorf // T +49 211 302726-0 // [www.horn-company.com](http://www.horn-company.com)

Beste Bildung für den Vertrieb.  
Die Versicherungswirtschaft

2025

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](mailto:mcc@mcc-seminare.de).



# Grußwort:

## Liebe Gäste des MCC-Kongresses Versicherungsvertrieb,



freuen Sie sich auf einen Kongress, der aktueller nicht sein könnte! **Der Versicherungsmarkt befindet sich inmitten eines Transformationsprozesses**, der traditionelle Vertriebe wie InsurTechs vor neue Herausforderungen stellt.

Wir sehen Konsolidierungen und Kooperationen, flexibilisieren unsere in die Jahre gekommenen **IT-Strukturen**, werden zu **API-Monkeys**, um frische Ideen von **Start-ups** andocken zu können.

Die fortschreitende Konsolidierung verändert das Vertriebsnetz maßgeblich. Einzelne Vertriebseinheiten gewinnen an Größe und damit an Verhandlungsmacht. Die wachsende Konzentration bedeutet für Versicherer, dass sie ihre **Vertriebspartnerschaften strategischer ausrichten** müssen, um ihre Position zu stärken. Gleichzeitig beschnüffeln sich Mitsreiter, die unter Kostendruck stehen oder wachsen wollen, hinsichtlich möglicher Felder der Zusammenarbeit. Wer passt am besten zu uns und schöpft **Mehrwerte** aus dem gemeinsamen Use Case?

Traditionelle Kanäle geraten durch den Wandel zum digitalen Vertrieb unter Druck. **Maschinelles Lernen, Automatisierung** und **gezielte Datenverwertung** sind

essenziell, um Kundenbedürfnisse **just in time** bedienen, qualitativ hochwertig beraten, passende und bezahlbare Deckungen bereitstellen zu können – und dies betrifft alle Sparten und Lines of Business: Leben, Kranken, Sach ebenso wie gewerbliche und industrielle Versicherungen.

Die Digitalisierung, die wir betreiben, muss darauf ausgerichtet sein, den Versicherungsvertrieb auf ein neues Level zu bringen. **Vertrieb muss über das zweidimensionale Internet hinausgehen**, muss gemeinsam mit dem Kunden Risiken aufwandsarm erfassen und präventiv managen, Fähigkeiten der Sensorik nutzen, Papierordner reduzieren, Fragen in „Nullkommanix“ beantworten können und passgenaue Absicherungen anbieten.

Wie das alles gehen kann? Das erfahren Sie am 25. und 26. Februar 2025 in Köln! Ich freue mich auf Ihren Besuch und die Diskussionen mit Ihnen!

Herzliche Grüße Ihre

Dr. Jutta Krienke

## Meine sehr verehrten Damen und Herren,



der Jungmakler-Award auf der DKM hat einmal das gute Gefühl erzeugt, dass ein **pfiffiger Nachwuchs** auf dem Weg ist, der die kommenden Jahre das Gesicht der Maklervertriebes sein wird.

Er hat aber auch gezeigt, dass vieles neu gedacht wird. Anders gedacht wird. **Der Vertrieb bleibt auf der Reise**. Dann ist es gut, sich auszutauschen, sich anzuregen und um am Ende sicherlich auch zu lernen.

Wo könnte das besser sein als auf einer Tagung, die mit erstklassigen ExpertInnen besetzt ist. Eine Tagung, die einerseits rezeptiv ist, andererseits viel Raum läßt für das kommunikative Miteinander.

Also auf der **MCC Versicherungsvertrieb der Zukunft** - Tagung in Köln.

Kommen Sie und lassen Sie uns gemeinsam an den Themen arbeiten, die unsere Erfolge in der Zukunft sichern sollen.

Ich freue mich auf Sie!

Viele Grüße Ihr

Hans-Wilhelm Zeidler



nur die **richtige**  
Lösung zählt.

**Experten und Lösungen:** 100 Spezialisten - Aktuare, Informatiker, Business-Analysten – beraten und unterstützen von der Produktentwicklung bis zur Entwicklung und dem Betrieb innovativer digitaler Lösungen. In über 25 Jahren und mehr als 500 Projekten hat die teckpro-Gruppe, auch in Kooperation mit zahlreichen Partnern aus Wissenschaft und Forschung, beispielsweise dem Fraunhofer-Institut für Techno- und Wirtschaftsmathematik (ITWM) und dem Deutschen Forschungszentrum für künstliche Intelligenz (DFKI), ein umfangreiches IT-Produktportfolio entwickelt. Der Lösungsraum umfasst sowohl komplette Portallösungen als auch servicierte Fachkomponenten: vom Steuer- und Sozialversicherungsrechner für nahezu alle Fragestellungen in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge bis zum Industrietarifrechner.

# Themen:

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

•• Deutschland nach der Wahl: Ist jetzt alles anders? •• Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) •• Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD): Solvency II-Revision (Solvency II 2024) •• Digital Operational Resilience Act (DORA) •• Überarbeitung der Insurance Distribution Directive (IDD) •• Neue Richtlinien für Risikomanagement und Absicherung gegen Cyberrisiken •• Europäischer AI Act

## • **Kunden im prosperierenden Ökosystem der Assekuranz**

•• Wertewandel, demographische und gesellschaftliche Entwicklungen •• Wie sieht der Kunde (und der Vertrieb) im Jahr 2030 aus? •• Standardisierung der Individualisierung – Maßgeschneiderte Produkte und Services •• Management von Transparenz und Vergleichbarkeit •• Serviceführerschaft und Kostenführerschaft – Ist das möglich? •• Vollständige digitale Transformation: Nahtlose Interaktion mit dem Kunden, Abschlussprozesse, Schadenmeldungen, Kundenservice-Lösungen

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

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

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

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

## • **Vertriebskanäle auf dem Prüfstand**

•• Omni-Channel-Management – Der Vertriebsvorstand als innovativer Dirigent im Kontext hybrider Vertriebswege •• Effektivität und Effizienz von Neuen Vertriebskanälen (TikTok, Metaverse...) •• Portale, Pools und Plattformen – Quo vadis?! •• Kundenzentrierung: Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen •• „Amazon für Versicherungen“ – Lernen wir genug von anderen Industrien? •• Digital und persönlich – Der Mix muss stimmen

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

8:45h **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

**Deutschland nach der Wahl:  
Was bedeutet das Ergebnis für die Versicherungswirtschaft?****Michael Heinz**, Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute

- Analyse der Ergebnisse mit Hilfe der Wahl-Programme und BVK-Prüfsteinen
- Bedeutung für die wichtigsten Themenfelder, z.B. gesetzliche und private AV
- Auswirkungen auf die europäische und nationale Regulatorik insbesondere Vergütung
- Zukünftige Bedeutung von Verbraucherschutzthemen



10:10h

**Unabhängiger Vertrieb 2025****Norman Wirth**, Geschäftsf. Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung

- Aktueller Stand und Ausblick zu regulatorischen Themen in Brüssel und Berlin
- Einschätzung politisches Berlin
- Daten und ihre Interpretation aus der größten, jährlichen Maklerumfrage (dem AfW-Vermittlerbarometer)

**10:35h DISKUSSIONSRUNDE: Zwei Tage nach der Bundestagswahl, Ergebnisse, Zahlen, Personen – Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb****Michael Heinz****Norman Wirth****Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler****Versicherungsvertrieb & Nachhaltigkeit – Die Quadratur des Kreises o. echte Chance?**

10:45h

**Nachhaltigkeit in der betrieblichen Altersversorgung  
– Ein Gamechanger?****Sandra Mekler**, Managing Partner, MRH Trowe; Geschäftsf., MRH Trowe & Lurse Benefits Brokers GmbH

- Was Nachhaltigkeit mit der bAV zu tun hat
- Bedeutung von Nachhaltigkeit aus Kundenperspektive
- Bericht aus der Beratungspraxis



11:10h

**Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

11:40h

**Nachhaltigkeit – Oder wo drückt der Schuh wirklich?****Dr. Helge Lach**, Mitglied des Vorstands, Deutsche Vermögensberatung AG

- Beratungspflicht zur Nachhaltigkeit
- Empirischer Befund
- Wo drückt der Schuh?



## 12:05h **DISKUSSIONSRUNDE: Versicherungsvertrieb und Nachhaltigkeit** – Die Quadratur des Kreises oder echte Chance?

**Sandra Mekler****Dr. Helge Lach****Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

## Digital auf dem Weg in die Zukunft?!

12:15h

**Wie funktioniert Versicherungsvertrieb der Zukunft wirklich?****Martin Gattung**, Gründer u. Geschäftsf., Aeiforia GmbH

- Erfahren Sie die neusten Erkenntnisse aus 'Funnel Hacking LIVE' Las Vegas für Sozial Media und Online Vertrieb
- Nutzen Sie Möglichkeiten der digitalen Rentenübersicht für Ihren Altersvorsorge-Vertrieb
- Schaffen Sie durch betriebliche Versorgung die Grundlage für nachhaltiges Wachstum



12:40h

**Ok Google, wie kannst Du Versicherungen helfen?****Tobias Schmidt**, Senior Industry Manager Insurance, Google Germany GmbH

- Auch 2025 ändern sich Erwartungen und das Verhalten der KonsumentInnen rapide
- Daten und KI werden für den Versicherungsvertrieb eine zentrale Rolle spielen und bei der Zielerreichung helfen



13:05h

**Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**

14:05h

**Implementierung einer Digitalen Vertriebsstrategie in die Ausschließlichkeit****Peter Bochnia**, Vorstandsmgl., LVM Versicherung

- Schaffung eines entsprechenden Mindsets bei den Vermittlern
- Herausforderungen bei der Implementierung
- Erforderliche Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Umsetzung



14:30h



### Die Zukunft gestalten: Mit digitaler Beratung die Versicherungswelt neu definieren

**Dominik Strebel**, Chief Distribution Officer/ Managing Director,  
CLARK Germany GmbH

- Erfolgsfaktoren der digitalen Beratung
- Rolle und Nutzung von AI in der Kundenberatung

CLARK

14:55h



### Auslöser für Prozessoptimierung und Digitalisierung am Beispiel DRÜ (Digitale Rentenübersicht)

**Michael Littig**, Vorstand, teckpro AG



**Dr. Peter Schwark**, Mitglied der Geschäftsleitung, teckpro AG

- Domänenübergreifende Prozesse
- Einordnung von KI-Lösungen für Kundentypisierung und Lösungsfindung

teckpro

## 15:20h DISKUSSIONSRUNDE: Digitalisierung – Geht Kundennähe verloren?



**Martin  
Gattung**

Aeiforia  
Verträge, Ersatz, Service



**Tobias  
Schmidt**

Google



**Peter  
Bochnia**

LVM  
Versicherungen



**Dominik  
Strebel**

CLARK



**Michael  
Littig**

teckpro



**Dr. Peter  
Schwark**

teckpro

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

15:45h

**Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**



## Vertriebskanäle auf dem Prüfstand – Teil I

16:15h



### Vertrieb der Zukunft – Vertriebswege und -systeme zukunftsfähig aufstellen

**Christof Wagner**, Geschäftsf. Partner, Horn & Company

**Dr. Christian Daumoser**, Principal, Horn & Company



- Herausforderungen des stationären Vertriebs (Demografie, Kundenverhalten, Digitalisierung)
- Zielbild des hybriden Multikanalvertriebs (Zusammenspiel der Wege und organisatorische Aufstellung)
- Gestaltung der Vertriebssysteme (Anforderungen an Arbeitsplatz, Collaboration und Beratungsunterstützung)
- KI und Avatar (realistische Rolle und Voraussetzungen)

horn &amp; company

16:40h

**BarmeniaGothaer – Unser Weg in die Zukunft****Frank Lamsfuß**, Vors. Vertrieb, Marketing u. IT, BarmeniaGothaer

- Rückblick Fusion BarmeniaGothaer
- Einblick Zusammenführung der Vertriebe
- Marktbearbeitung und Kundenfokus



17:05h

**Regulatorische Vorhaben und digitaler Vertrieb – Wo es für unabhängige Beratung auch künftig Chancen gibt****Christian Nuschele**, Head of Distribution, Standard Life International DAC

- Regulierung: Fluch oder Segen?
- Kann Digitalisierung persönliche Beratung ersetzen?
- Wachstumsmärkte für unabhängige Beratung

**17:30h DISKUSSIONSRUNDE: Mach Dir ein paar schöne Stunden, geh zum Kunden...! Teil I****Christof Wagner**

horn &amp; company

**Dr. Christian Daumoser**

horn &amp; company

**Frank Lamsfuß****Christian Nuschele****Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

17:50h

**Ende des ersten Kongresstages****19:15h  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.**



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

9:15h

**Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Vorsitzende****Dr. Jutta Krienke****Vertriebskanäle auf dem Prüfstand – Teil II**

9:30h

**Erfolgreiche Vertriebsstrategie im Maklerkanal und die Implementierung digitaler Lösungen****Peter Koßmann**, Bereichsleiter Makler und Kooperationen P&C, ERGO Versicherung AG

- Unsere Perspektive auf den Maklermarkt
- Kernaspekte unserer Strategie
- Aktuelle Trends und Entwicklungen im Maklermarkt
- Vertriebssteuerung auf Basis daten- und analysegetriebener Lösungen

**ERGO**

9:55h

**Heute digitalisieren – Morgen profitieren! Erfolgreicher multichannel Versicherungsvertrieb****Marcus Rex**, Vorstand, JDC Group AG

- Konsolidierung und Wandel im Versicherungsvertrieb
- Von Makler über Banken zu den Exklusivvertrieben der Versicherer
- Herausforderungen und Lösungen für einen erfolgreichen Versicherungsvertrieb der Zukunft
- Technik skaliert

**JDC GROUP****10:20h DISKUSSIONSRUNDE: Mach Dir ein paar schöne Stunden, geh zum Kunden...! Teil II****Peter Koßmann** **ERGO****Marcus Rex** **JDC GROUP****Moderation: Dr. Jutta Krienke****Aeiforia**

Vorsorge. Einfach. Besser.

Wir sind das Beratungshaus für Finanzdienstleistungsunternehmen und Anbieter von Vorsorgeprodukten sowie deren Vertriebspartner.

**Unsere Motivation und Zielsetzung:  
Vorsorge einfach und besser zu machen  
– für Verbraucher, Anbieter und das Government.**

10:30h

**Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch****Kunden im prosperierenden Ökosystem der Assekuranz**

11:00h

**Kunden im prosperierenden Ökosystem der Assekuranz****Dr. Oliver Gaedeke**, Geschäftsführer, Sirius Campus

- Alte und neue Erwartungen an Versicherungen
- Erfolgsfaktor Online-Marketing im Agenturvertrieb
- ChatGPT als Gamechanger bei der Versicherungssuche



11:25h

**Eine Reise zur Innovation – Vom Zuhören zum Machen****Alexandra Markovic Sobau**, Ltg. Gesamtvertrieb, Hallesche Krankenvers. a.G.

- Bedingungen, die eine Innovation braucht
- Der Kunde im Mittelpunkt
- Nutzen für Vertriebspartner
- Digitale Prozesse – Unabdingbar.



11:50h

**Digital&Persönlich – Skalierbares Wachstum im Agenturvertrieb****Carolin Rudelbach**, COO, Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

- Echte Kundenzentrierung im digitalen Ökosystem
- Professionalisierungen des Unternehmertums
- Wertorientierte Skalierung digitaler Assets, Plattformen und Daten

**12:15h DISKUSSIONSRUNDE: Die Kundenperspektive – Ungeliebtes Kind?****Dr. Oliver Gaedeke****Alexandra Markovic Sobau**Moderation: **Dr. Jutta Krienke****Carolin Rudelbach****Personalnotstand im Vertrieb  
– Probleme und Lösungen für die Zukunft**

12:30h

**Personalnotstand im Vertrieb  
– Probleme und Lösungen für die Zukunft****Ute Thoma**, Ltr. Unternehmensvorsorgewelt, Die Bayerische

- Altersstruktur, Austritte und Arbeitsmarkt in den nächsten 10 Jahren
- Wie können wir mehr Frauen für den Vertrieb gewinnen?
- Ansätze der Unternehmensvorsorgewelt mit die Bayerische
- Ausblick – Sind Frauen eine interessante Zielgruppe?



12:55h **DISKUSSIONSRUNDE: Personalnotstand im Vertrieb – Lösungen**

**Ute Thoma** **die Bayerische**  
Geschäftsf., Axel Schwartz People Management GmbH

**Axel Schwartz** **AXEL SCHWARTZ**  
Geschäftsf., Axel Schwartz People Management GmbH

**Dr. Thomas Ferdinand** **Aeiforia**  
Geschäftsf., Aeiforia GmbH

**Moderation: Dr. Jutta Krienke**

13:10h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**

14:15h **Ende des Kongresses**

**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

**Buy 2 = Get 3**

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

26. MCC-KONGRESS

**Zukunftsmarkt 2025**  
**ALTERSVORSORGE**

**VORANKÜNDIGUNG!**

**Aktuelle Entwicklungen in einem dynamischen Markt**

**11. und 12. März 2025 in Berlin**

[www.zukunftsmarkt-altersvorsorge.info](http://www.zukunftsmarkt-altersvorsorge.info)

# Versicherungs Vertrieb der Zukunft

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

## Anmeldung zum 23. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- Ja**, ich/wir nehme/n an dem Kongress am 25. und 26. Februar 2025 zum Preis von € 1.995,- pro Person teil.
- Ja**, ich/wir melden uns hiermit zur **Online-Veranstaltung** zum Preis von € 1.495,- 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
_____	
Position	Abteilung
_____ 2	
Titel, Name	Vorname
_____	
Position	Abteilung
_____ 3	
Titel, Name	Vorname
_____	
Position	Abteilung
_____	
Firma	
_____	
Adresse	
_____	
PLZ, Ort, Land	
_____	
Telefon	Fax
_____	
E-Mail	
_____	
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: € 1.495,-

**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 25. Januar 2025 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 25. Januar 2025 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 InternetprovidernInnen 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 VeranstaltungsteilnehmernInnen gezeigt werden, oder bei einer Online-Veranstaltung sichtbar sind.

### Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 25. und 26. Februar 2025 im **Leonardo Royal Hotel am Stadtwald**

Dürener Straße 287 · 50935 Köln · Telefon: +49 (0)221 4676-0  
Telefax: +49 (0)221 433765 · E-Mail: info.koelinstadtwald@leonardo-hotels.com  
Zimmerpreis: ab € 102,- (inkl. USt.) vom 24. auf den 25. Februar 2025 & ab € 137,- (inkl. USt.) vom 25. auf den 26. Februar 2025 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/](http://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](mailto:mcc@mcc-seminare.de)**

**Internet: [www.mcc-seminare.de](http://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.**