

UPDATED VERSION

# Versicherungs Vertrieb der Zukunft

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*

11. und 12. März 2026, Köln

Moderation:



Prof. Dr.  
Hans-Wilhelm  
Zeidler



Dr. Jutta  
Krienke

Mit freundlicher Unterstützung von:



Vorsorge. Einfach. Besser.



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



# Ihre ExpertenInnen:

## Moderation



Prof. Dr.  
Hans-Wilhelm  
Zeidler



Dr. Jutta  
Krienke



Alexandra  
Markovic-Sobau  
Vorständin Vertrieb, Marketing,  
Signal Iduna Gruppe

SIGNAL IDUNA



Dr. Florian  
Sallmann  
Vorstandsvors.,  
InterRisk Versicherungen

InterRisk



Axel  
Schwartz  
Geschäftsf., Axel Schwartz  
People Management GmbH

AXEL SCHWARTZ



Sandra  
Mekler  
Managing Partner, MRH  
Trowe & Lurse Benefits  
Brokers GmbH

MRH

## Ihre ExpertenInnen



Dr. Oliver  
Gaedeke  
Geschäfts-,  
Sirius Campus GmbH

sirius  
campus



Michael  
Heinz  
Präsident, BVK

DIE VERMITTLER



Oliver-Alexander  
Eiter  
Ltr. Partner- und Kooperationsver-  
trieb, HDI AG - HDI Deutschland  
Vertrieb

HDI



Melanie  
Schlünder  
Direktorin,  
PwC Germany

pwc



Christian  
Nuschelle  
Head of Distribution,  
Standard Life  
International DAC  
Standard Life  
Teil der Phoenix Group



Frank  
Kettnaker  
Mgl. d. Vorstands,  
ALH Gruppe

HALLESCHE  
Private Krankenversicherung



Kayum  
Guerrero  
Vorstand Vertrieb,  
AXA Konzern AG

AXA



Albert  
Kolb  
Partner,  
Strategy & Germany  
strategy&  
Part of the PwC network



Matthias  
Janotta  
Vertriebsltr. f. Personalent-  
wicklung in Agenturen,  
LVM Versicherung

LVM  
Versicherungen



Volker  
Bohn  
Generalbevollm. unabh.  
Vertriebspartner,  
Stuttgarter LV a.G.

Die Stuttgarter  
Der Vorsorge-Versicherer



Michael  
Littig  
Vorstand, teckpro AG

teckpro  
Allianzversicherung



Olaf  
Keller  
Chief Commercial  
Officer, Marsh GmbH  
MARSH



Marcus  
Rex  
Vorstand, JDC Group AG

JDC  
GROUP  
BEST ADVICE. BETTER TDS-BIOLOGY



Dr. Christian  
Gründl  
Vorstandsvors., ERGO  
Beratung und Vertrieb AG

ERGO



Maximilian  
Beck  
Vorstandsvors.,  
IDEAL LV a.G.

IDEAL  
Versicherung



Carolin  
Rudelbach  
COO, Allianz Beratungs-  
und Vertriebs-AG

Allianz

# Grußwort

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer,



herzlich willkommen zum **24. VersicherungsVertrieb der Zukunft** am 11. und 12. März 2026 in Köln. **VersicherungsVertrieb** ist nach wie vor die Speerspitze des Unternehmens, jedoch verändert sich auch kaum ein Bereich derzeit so rasant.

Neue **regulatorische Vorgaben, Technologie-Sprünge, veränderte Kundenwelten und eine wachsende Plattformökonomie** verschieben die Spielregeln – und zwar schneller, als viele VU nachjustieren können. Genau deshalb ist es so wichtig, jetzt informiert, strategisch und vorausschauend zu handeln.

Die politischen und aufsichtsrechtlichen Entwicklungen in **Brüssel** und **Berlin** zeigen klar, wohin die Reise geht: Der Vertrieb wird **digitaler, transparenter, nachhaltiger** – und anspruchsvoller in seiner Governance. Wir werden Ihnen diese Entwicklungen nicht nur vorstellen, sondern einordnen und konkrete Auswirkungen auf Ihre tägliche Vertriebsarbeit sichtbar machen. **Wer hier up to date ist, hat im Wettbewerb einen spürbaren Vorsprung.**

Gleichzeitig stehen viele bisherige Erfolgsmodelle auf dem Prüfstand. Wie lassen sich **Serviceorientierung**, Effizienz und Effektivität in Einklang bringen? Wie gelingt **maßgeschneiderte Beratung** unter Beibehaltung von Standardprozessen? Und wie verändern Plattformen, **Maklerpools** und **digitale Marktplätze** die Kräfteverhältnisse im Vertrieb? Auf **VersicherungsVertrieb der Zukunft<sup>2026</sup>** erfahren Sie, wo die Reise hingehnt und wie Sie sich am besten aufstellen, um die Zukunft Ihres eigenen Unternehmens intelligent zu gestalten.

Die zunehmende **Fragmentierung von Vertriebskanälen** erfordert darüber hinaus neues Können: die Kunst, klassische Beratung

tungswege mit **digitalen Touchpoints, Social Media, E-Commerce** und **Partnerökosystemen** zu einem **konsistenten Erlebnis** zu verknüpfen. Die Führungskraft wird zum **Dirigenten einer komplexen Vertriebsarchitektur**.

Der Blick auf die Kunden zeigt: Bis 2036 wird sich ihr Verhalten stärker verändern als in den beiden Jahrzehnten zuvor. **Werte, Erwartungen und digitale Interaktion prägen die Vertriebslandschaft grundlegend.** Parallel verschieben **KI, Automatisierung und prädiktive Analytik** die Grenzen dessen, was möglich – und was notwendig – ist.

Auch **Nachhaltigkeit** und der zunehmende Wettbewerb um qualifizierte Vertriebskräfte werden die Zukunft prägen. Wer hier frühzeitig versteht, hat entscheidende Vorteile im Markt.

**VersicherungsVertrieb der Zukunft<sup>2026</sup>** bietet Ihnen die Chance, diese Entwicklungen nicht nur zu beobachten, sondern aktiv mit vorauszugehen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen zu schärfen, alte Kontakte zu stärken, neue zu generieren und Impulse mitzunehmen, die Ihre Organisation unmittelbar weiterbringen.

Ich freue mich darauf, Sie in Köln begrüßen zu dürfen.

Hartmut Löw  
Geschäftsf. Partner, MCC

Sehr geehrte Damen und Herren,



da sind wir wieder:

Eine große Schar an Referentinnen und Referenten, die wissen, wovon sie sprechen. Dieses Wissen zu teilen und zu diskutieren ist auch dieses Jahr wieder Ziel der Tagung. Das ist der offizielle Teil.

Nicht zu vergessen die Gruppchenbildung in den Kaffeepausen oder dem begleitenden Beisammensein zum direkten Austausch über „Dit un Dat“.

Zukunft gestaltet sich auch über Austausch. Und dazu wollen wir ein wenig beitragen im Sinne der Entwicklung der **Zukunft im VersicherungsVertrieb**.

Ich freue mich darauf und grüße Sie herzlich  
Ihr

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

# Grußwort

## Herzlich willkommen zum MCC-Kongress VersicherungsVertrieb!



Die Welt des Versicherungsvertriebs ist in Bewegung. Vertriebskolleginnen und -kollegen spüren dies jeden Tag: **Digitalisierung, hohe Komplexität, wachsender Wettbewerbs- und Kostendruck, demografischer Wandel und regulatorische Anforderungen** verändern ihr Spielfeld.

Besonders spürbar ist der Wandel für:

- **Ausschließlichkeitsvertriebe**, die auf hohen Kundenbeständen „sitzen“, diese aber nicht mehr aktiv betreuen, sie nicht ausreichend verjüngen und diversifizieren.
- **Strukturvertriebe und Maklerbetriebe**, die durch Nachfolgeprobleme vor existenziellen Entscheidungen stehen – wie begleiten sie den Rückgang der aktiven Maklerinnen und Makler?
- **Bankenvertriebe**, die auf digitale Plattformen und hybride Kundenansprache umschwenken, aber gleichzeitig ihre Stärke in Regionalität und persönlicher Betreuung verteidigen wollen.

Aber wo Herausforderungen wachsen, entstehen auch neue Chancen für:

- Versicherer und Vermittler, die für die kommenden 30 Jahre handeln, indem sie **jüngere, weibliche, spezifische Zielgruppen** erschließen und die Daten, **KI** und **digitale Tools** geschickt für ihnen passgenaue Angebote zum richtigen Zeitpunkt nutzen.

- **Pools, Verbünde und Vertriebssteuerungen**, die die Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe sichern, z. B. durch **Transformationsberatung** und **Nachfolge-Matching**, durch Unterstützung bei Abläufen, Datenqualität und Dokumentation.
- **Banking und Bankassurance**, die ihre hohe Präsenz nutzen können, um jungen Menschen die Furcht vor falschen Entscheidungen zu nehmen und ihnen eine souveräne Finanzplanung zu ermöglichen.

**VersicherungsVertrieb der Zukunft** ist deshalb ein Katalysator. Gemeinsam wollen wir diskutieren, wie Vertrieb, Beratung und Technologie immer wieder neu gedacht werden. Wir wollen gestalten, nicht reagieren.

Ich lade Sie ein, mit uns die Zukunft des Vertriebs zu entwerfen – klug, digital, menschlich.

Herzliche Grüße Ihre

Dr. Jutta Krienke

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)

## Get in Contact!

MCC steht seit über 25 Jahren für professionelles Veranstaltungsmanagement. Wir konzipieren, organisieren und führen Veranstaltungen in unternehmerischer Eigenregie wie auch für andere Unternehmen durch. Dabei überlassen wir nichts dem Zufall. Egal ob Sie eine Mitarbeiter-, Vertriebs- oder Kundenveranstaltung planen, MCC ist der richtige Partner für Sie, denn bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand. Wir fertigen Ihnen Ihr maßgeschneidertes Kommunikations- und Veranstaltungskonzept.

**MCC bewegt Menschen für Sie – mit Herz und Verstand!**

**Management Center of Competence**  
The Communication Company



# Themen

## ● **Vertriebsstrategien auf dem Prüfstand**

- Serviceführerschaft und Kostenführerschaft – Die Quadratur des Kreises? •• Standardisierung der Individualisierung – Maßgeschneiderte Produkte und Services als Standardprozess •• Portale, Pools und Plattformen – Quo vadis?! •• Machtverschiebungen im Vertriebsbereich •• Zukunft der AO •• Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen

## ● **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 •• Optimale Gesamtsteuerung aller Vertriebsaktivitäten (Kundendaten, Akquisition, Antragswesen) durch KI? •• Wie bringt die Digitalisierung auch den gewerblichen Vertrieb voran? •• Was leistet prädiktive Versicherungsanalytik für das Kundengespräch konkret?

## ● **Kundentypologien und -verhalten unter der Lupe**

- Wertewandel, demographische und gesellschaftliche Entwicklungen – Wie sieht der Kunde (und der Vertrieb) im Jahr 2036 aus? •• Kundenbedürfnisse und Kundenerwartungen erkennen und bedienen •• Management von Transparenz und Vergleichbarkeit •• Vollständige digitale Transformation: Nahtlose Interaktion mit dem Kunden

## ● **Altersversorgung als Erfolgsfaktor für den Vertrieb?!**

## ● **VersicherungsVertrieb und Nachhaltigkeit – Die Quadratur des Kreises oder echte Chance?**

- Neue Regelungen und aktuelle Trends •• Druck durch die Zivilgesellschaft? •• Nachhaltigkeit jenseits des ESG-Ansatzes •• Vertrieb – Wirklich Green oder Green washed?

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

- Tagesaktuelle Entwicklungen (März 2026) der vertriebsrelevanten Regulatorik •• Übersicht und Vertiefungen aus erster Hand •• Trends und Ausblick von Regulatorik und Aufsicht aus Brüssel und Berlin

## ● **Vertriebskanal-Fragmentierung & Hybrid-/Omnichannel-Modelle**

- Neue Möglichkeiten durch Kombination traditioneller mit digitalen Kanälen wie Online-Portalen, E-Commerce und Social Media •• Erfolgreiche Orchestrierung neuer Kombinationen •• Steigende Bedeutung der Plattform-ökonomie •• Omni-Channel-Management – Der Vertriebsvorstand als innovativer Dirigent im Kontext hybrider Vertriebswege

## ● **Personalnotstand im Vertrieb – Vertriebspower gesucht**

- Zielgruppen für Nachwuchskräfte-Gewinnung •• Image des Berufs: Mythos oder Realität •• Die Transformation vom Verkäufer zum Risikomanager: Neue Ansätze im Recruiting und in der Führung des Vertriebs

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**

## Vertriebsstrategien auf dem Prüfstand

9:30h

**Neue Zielgruppen – Neue Vertriebsansätze****Maximilian Beck**, Vorstandsvors., IDEAL Lebensversicherung a.G.

- Zielgruppe Babyboomer
- Status Quo Altersvorsorge
- Comeback der klassischen Lebensversicherungsprodukte



9:55h

**Sales Excellence: Vom Betreuer zum Berater****Dr. Christian Gründl**, Vorstandsvors., ERGO Beratung und Vertrieb AG

- Digitalisierung vs. physischer Vertrieb und die Rolle der KI
- Demographischer Wandel zwingt Versicherer den Vertrieb neu zu denken
- Die Transformation vom Bestandsbetreuer zum KI-unterstützten Berater
- Fazit: KI ergänzt und unterstützt Vermittler, ersetzt sie aber nicht



10:20h

**Fragen an Herrn Gründl**

10:25h

**Zwischen Konsolidierung und Wachstum, Wohlverhalten und Kosten – Zukunftsperspektiven der Zusammenarbeit mit Finanzvertrieben & Maklerpools****Oliver-Alexander Elter**, Leiter Partner- und Kooperationsvertrieb, HDI AG - HDI Deutschland Vertrieb

- Konsolidierung im Vertrieb
- Wohlverhalten als Leitplanke
- Kosten und Skalierung
- Zukunftsperspektiven



10:50h

**Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

11:20h

**Embedded Insurance: Chancen & Herausforderungen der nahtlos integrierten Absicherung in einer digital vernetzten Welt****Albert Kolb**, Partner, Strategy& Germany**Melanie Schlünder**, Direktorin, PwC Germany

- Grundlagen und Entwicklung von Embedded Insurance
- Marktpotenziale, Treiber und Praxisbeispiele
- Chancen durch FiDA
- Erfolgsfaktoren

11:45h

**DISKUSSIONSRUNDE:****VersicherungsVertrieb 2030 – Sind wir auf dem richtigen Weg?****Maximilian Beck**

**IDEAL  
Versicherung**
**Oliver-Alexander Elter****HDI****Albert Kolb****strategy&**  
Part of the PwC network**Melanie Schlünder****pwc****Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler****Digital auf dem Weg in die Zukunft?!**

12:05h

**Digitalisierung, KI und AI****– Berater die darauf setzen, ersetzen traditionelle Berater****Marcus Rex**, Vorstand, JDC Group AG

- Automatisierung als Enabler für profitable Wachstum von Beratern
- KI und AI Agenten für einen effizienteren Makleralltag
- Praxiseinsatz: KI und AI Tools für Makler


**JDC GROUP**  
BEST ADVISE BETTER TECHNOLOGY

12:30h

**Ein „Transparenzcockpit Finance&Risk“ für Bürger und Berater****Michael Littig**, Vorstand, teckpro AG

- Domänenübergreifender Status u. Szenariensimulation für Bürger, Berater und Politiker
- ... Als Grundlage zur Finanzbildung und ...
- ... Basiskonzept für FIDA – Financial Data Access (EU-Verordnung)


**teckpro**  
Technomethoden

12:55h

**Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**

14:00h

**Versicherungsvertrieb der Zukunft****– Erfolgsstrategien mit der InterRisk****Dr. Florian Sallmann**, Vorstandsvors., InterRisk Versicherungen

- Erfolgreicher Vertrieb heute und morgen
- Kunden im Blick, InterRisk im Überblick
- Herausforderungen und Chancen
- Hybrider Vertrieb
- Zukunft des Verkaufs


**InterRisk**  
VIENNA INSURANCE GROUP

**teckpro**  
Aktiengesellschaft
*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 komplett Portallösungen als auch servizierte Fachkomponenten: vom Steuer- und Sozialversicherungsrechner für nahezu alle Fragestellungen in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge bis zum Industrietarifrechner.

14:25h **DISKUSSIONSRUNDE: Digitalisierung – Die Lösung für Alle und Alles?**



Marcus  
Rex



Michael  
Littig



Dr. Florian  
Sallmann



Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

**Kundentypologien und -verhalten unter der Lupe**

14:40h

**Effizienzsteigerung durch Kundentypen im Versicherungsvertrieb**



**Dr. Oliver Gaedeke**, Geschäftsf., Sirius Campus GmbH

- Erfolgreiche Zielgruppenorientierungen im Versicherungsvertrieb
- Stabilität und Wandel im Entscheidungsverhalten beim Abschluss
- Zielgruppenorientierte Qualitäts- und Preis kommunikation
- Praktische Ansätze beim Einsatz von Kundentypen und Hebeleffekt: KI + Kundentypen



15:05h

**Fragen an den Referenten**

**Altersversorgung als Erfolgsfaktor für den Vertrieb?!**

15:10h

**Ruhestandsplanung: Zukunftsmarkt f. den unabhängigen Vertrieb**



**Christian Nuschele**, Head of Distribution, Standard Life International DAC

- Demografischer Wandel bringt großes Potenzial
- Einstellung der Kunden zur Ruhestandsplanung
- Produktlösung: Rente oder Auszahlplan?
- Vermögensübertragung an nachfolgende Generationen



15:35h

**Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**



16:05h

**Betriebliche Versorgung:  
Der Vertriebsfaktor, der Unternehmen wirklich weiterbringt**



**Martin Gattung**, Gründer u. Geschäftsf., Aeiforia GmbH

- Warum betriebliche Versorgung zum zentralen Wachstums- und Relevanzfaktor wird
- Wie moderner Vertrieb heute funktioniert
- Welche Chancen sich jetzt für Vermittler und Unternehmen eröffnen



16:30h

**Sechs bAV-Trends. Und warum sie den Vertrieb grundlegend verändern. Trends verändern Gespräche, nicht Tarife.**



**Sandra Mekler**, Managing Partner, MRH Trowe & Lurse Benefits Brokers GmbH

- Nachhaltigkeit
- Generationengerechtigkeit
- Gender Pension Gap
- Digitalisierung
- Lifecycle-Kapitalanlage
- Biometrie



16:55h **DISKUSSIONSRUNDE: bAV als neue Chash-Cow für den Vertrieb?**



**Christian  
Nuschele**

Standard Life  
Teil der Phoenix Group



**Martin  
Gattung**

Aeiforia  
Versicherung. Einheitlich. Modern



**Sandra  
Mekler**

MRH  
TROWIE

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

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

17:10h



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

**Volker Bohn**, Generalbevollmächtigter unabhängige Vertriebspartner,  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

- Die Vielfalt der Erwartungen
- Eine Bestandsaufnahme
- Bedeutende Handlungsfelder
- Bewertung und Ausblick

 **Die Stuttgarter**  
Der Vorsorge-Versicherer

17:35h

### **Fragen an den Referenten**

17:40h

### **Ende des 1. 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**

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

9:30h

**Akutes und Chronisches aus Brüssel und Berlin****Michael Heinz**, Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute

- Anmerkungen zur tagesaktuellen (berufs-)politischen Lage
- Regulatorik und deren Folgen für den Versicherungsvertrieb
- Kurz- und langfristige Muster politischer Rahmensetzung



9:55h

**Vertriebswegestrategien auf dem Prüfstand – Analyse der Faktoren rund um die Kundenerwartung und Verbraucherschutz (Regulierung) – Spannungsfeld und Zukunftschance zugleich?****Alexandra Markovic-Sobau**, Vorständin Vertrieb, Marketing, Signal Iduna Gruppe

10:20h

## **DISKUSSIONSRUNDE: Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen – Mehr Herausforderung oder mehr Chance?**

**Michael Heinz****Alexandra Markovic-Sobau****Moderation: Dr. Jutta Krienke**

## **Vertriebskanal-Fragmentierung & Hybrid-/Omnichannel-Modelle**

10:30h

**Schicksalsfrage Vertriebswegemix:  
Wie wir jetzt die Weichen für die Zukunft stellen****Frank Kettnaker**, Mgl. d. Vorstands, ALH Gruppe

10:55h



### Vertriebskanal-Fragmentierung & Hybrid-/Omnichannel-Modelle Vertriebschancen erhöhen im digitalen Ökosystem – Optimale Customer Journeys im digital-persönlichen Zeitalter

**Carolin Rudelbach**, COO, Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

- Optimierte Conversions entlang der Customer Journey
- Datenbasierte Vertriebssteuerung als digitaler Dirigent
- Optimierte ökonomische Steuerung im Abschlusskanal



11:20h

### Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch



11:50h



### Omnikanal-Modelle im modernen Versicherungsvertrieb

**Kayum Guerrero**, Vorstand Vertrieb, AXA Konzern AG

- Chancen u. Herausforderungen v. Omnikanal-Modellen im Versicherungsvertrieb
- Anwendungsbeispiele bei AXA Deutschland



12:15h



### Vertrieb des Industriever sicherungsmaklers

**Olaf Keller**, Chief Commercial Officer, Marsh GmbH

- Wettbewerbssituation (Maklerkonsolidierung)
- Kundenspezifische Ausrichtung des Vertriebs
  - Einkaufsverhalten
  - Vertriebsprozess
  - Value Proposition
  - Services



12:40h **DISKUSSIONSRUNDE: Das Orchester spielt – Aber auch nach dem Dirigenten?**



**Frank Kettnaker**  
HALLESCHE  
Private Krankenversicherung



**Carolin Rudelbach**  
Allianz



**Kayum Guerrero**  
AXA



**Olaf Keller**  
MARSH

Moderation: Dr. Jutta Krienke

Beste Bildung für den Vertrieb.  
Die Versicherungswirtschaft

2026



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).



## Personalnotstand im Vertrieb – Vertriebspower gesucht

13:00h



### Talente gewinnen, Vertrieb stärken Erfolgsmodelle für den Personalausbau im Vertrieb

**Matthias Janotta**, Vertriebsstr. f. Personalentwicklung in Agenturen, LVM Versicherung

- Ausbau der Vertriebskapazitäten als Erfolgsfaktor im Vertrieb
- Recruiting Ansätze im Zeitalter von Social Media
- Impulse, die AgenturinhaberInnen zum Personalausbau bewegen
- Erfolgsfaktoren für nachhaltige Mitarbeiterbindung



13:25h **DISKUSSIONSRUNDE: Personalnotstand als Dauerthema – Warum?**



**Matthias Janotta**



**Axel Schwartz**

Geschäfts-, Axel Schwartz  
People Management GmbH



Moderation: Dr. Jutta Krienke

13:40h

**Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**

14:30h

**Ende des Kongresses**



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.

Aeiforia GmbH · Kaiserstraße 1 · 56410 Montabaur · Tel. 02602 99983-0 · mail@aeiforia.de

**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

27. MCC-KONGRESS

# Zukunftsmarkt 2026 ALTERSVORSORGE

**Aktuelle Entwicklungen in einem dynamischen Markt**

17. und 18. März 2026 in Berlin

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



# Versicherungs Vertrieb der Zukunft

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

## Anmeldung zum 24. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- Ja**, ich/wir nehme/n an dem Kongress am 11. und 12. März 2026 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.)
- 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. Andernfalls 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 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:
- 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 11. Februar 2026 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 11. Februar 2026 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des/der TeilnehmerInnen durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des/der ErsatzteilnehmerIn 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 11. und 12. März 2026 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: € 149,- vom 10.3. auf den 11.3. und € 169,- vom 11.3. auf den 12.3. (inkl. USt.) im Einzelzimmer inkl. Frühstück

### Zimmerreservierung:

Für die Veranstaltung steht ein begrenztes Zimmerabrukontingent zur Verfügung. MCC-TeilnehmerInnen erhalten Sonderkonditionen. Bitte buchen Sie daher Ihr Zimmer rechtzeitig unter dem Stichwort „G-M342“.

### 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)

Beste Bildung für den Vertrieb.  
Die Versicherungswirtschaft

2026

**gut beraten**  
MCC  
Management Center of Competence  
Zertifizierter Bildungsdienstleister



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 KollegenInnen weiter.**