24. MCC-Kongress

Pfefferminzia · proontra · expertenReport · Versicherungswirtschaft · finanzwelt

VORANKÜNDIGUNG

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*

HYBRID VERANSTALTUNG

11. und 12. März 2026, Köln

Moderation:

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Dr. Jutta Krienke

Mit freundlicher Unterstützung von:

Aeiforia
Vorsorge. Einfach. Besser.

teckpro Aktiengesellschaft

www.mcc-seminare.de

Ihre bisher zugesagten ExpertenInnen:

Moderation

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Dr. Jutta Krienke

ExpertenInnen

Kayum Guerrero
Mgl. d. Vorstands,
AXA Konzern AG

Peter Bochnia
Vorstandsmgl.,
LVM Versicherung

Michael Heinz
Präsident, Bundesverband
Deutscher
Versicherungskaufleute

Alexandra Markovic-Sobau
Vorstandsmgl. Vertrieb,
SIGNAL IDUNA

Axel Schwartz
Geschäftsf., Axel Schwartz
People Management GmbH

Christian Nuschele
Head of Distribution,
Standard Life
International DAC

Michael Littig
Vorstand, teckpro AG

Marcus Rex
Vorstand, JDC Group AG

Frank Kettnaker
Mgl. d. Vorstands,
ALTE LEIPZIGER -
HALLESCHE Konzern

Karl-Heinz Holz
Vorstandsvors., Howden
Deutschland AG *(angefragt)*

Maximilian Beck
Vorstandsvorsitzender,
IDEAL Versicherung

Carolin Rudelbach
COO, Allianz Beratungs-
und Vertriebs-AG

Martin Gattung
Gründer u. Geschäftsf.,
Aeiforia GmbH

Dr. Florian Sallmann
Vorstandsvors., InterRisk
Versicherungs-AG

u.v.a.

Grußwort

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

der Kongress **VersicherungsVertrieb der Zukunft** am 11. und 12. März 2026 in Köln behandelt die kommenden Herausforderungen für die **Speerspitze** eines jeden Unternehmens, dem **Vertrieb!**

Der Versicherungsvertrieb steht vor einer Phase tiefgreifender **Transformation** – eine Zeit, in der **Durchsetzungsvermögen, Effektivität** und **Effizienz** über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Wer heute in Wissen investiert, gestaltet morgen die Märkte. Genau dafür ist **VersicherungsVertrieb der Zukunft** da.

Die politischen und regulatorischen Weichenstellungen der kommenden Jahre – von DORA über SFDR/CSRD bis hin zur Solvency-II-Weiterentwicklung, der geplanten IDD-Überarbeitung und dem EU-AI Act – setzen einen neuen Rahmen: **digitaler, transparenter, nachhaltiger** und deutlich **anspruchsvoller.** Sie bilden das Fundament, auf dem moderne Vertriebsstrategien aufbauen sollten. Und wer die Mechanismen hinter diesen Vorgaben versteht, verschafft sich einen echten Vorsprung in einem immer komplexeren Umfeld.

Gleichzeitig geraten klassische Vertriebsstrategien auf den Prüfstand: Können **Serviceführerschaft** und **Kostenführerschaft** miteinander harmonieren? Wie gelingt die Standardisierung der Individualisierung, also massentauglich maßgeschneiderte Lösungen? Wohin entwickeln sich Portale, Pools und Plattformen – und wie sieht konsequente Kundenzentrierung in einer hybriden Welt aus?

Die zunehmende Vertriebskanalfragmentierung eröffnet Chancen, verlangt aber exzellente **Orchestrierung:** die Verbindung traditioneller Stärken mit neuen digitalen Zugängen, die intelligente Nutzung von Online-Portalen, Social-Media-Formaten, E-Commerce-Routen und Embedded-Insurance-Partnerschaften. **Führungskräfte werden zu Dirigenten komplexer Omnichannel-Ökosysteme.**

Auch die **Kundenwelt** wandelt sich rasant. Werte, Erwartungen, Informationsverhalten und Kommunikationsmuster werden im Jahr 2035 völlig anders aussehen als heute. Erfolgreich ist, wer Transparenz schafft, Vergleichbarkeit handhabt und vollständig digitale Interaktion ermöglicht – vom **Erstkontakt über Abschlussprozesse bis zum Schadenservice.**

Technologie schließlich ist kein Trend, sondern ein Hebel: KI, **Chatbots, Automatisierung** und **prädiktive Analytik** verändern Beratung und Steuerung grundlegend. Die Frage lautet nicht mehr ***ob***, sondern ***wie*** Technologie bestmöglich eingesetzt wird.

VersicherungsVertrieb der Zukunft bietet Ihnen dafür Orientierung, Austausch und einen echten Wissensvorsprung. Und für unsere Kooperationspartner ist er eine hochwirksame Bühne: eine einmalige Möglichkeit, sich sichtbar in einem Umfeld zu präsentieren, das aktiv gestaltet – nicht abwartet.

Ich wünsche Ihnen zwei inspirierende und produktive Tage in Köln – voller Impulse für Ihren Weg in den Vertrieb der Zukunft.

Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung! Es lohnt sich.

Nutzen Sie Ihren besten Frühbucherrabatt und melden Sie sich noch heute an.

Wir freuen uns auf Sie im März nächsten Jahres in Köln.

Hartmut Löw
Geschäftsf. Partner, MCC

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)

Get in Contact!

Management Center of Competence
The Communication Company

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!

Scharnhorststraße 67a • 52351 Düren • Fon: +49 (0) 24 21/121 770 • Fax: +49 (0) 24 21/121 77-27 • eMail: mcc@mcc-seminare.de

Themen

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

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 zwischen den Vertriebswegen •• Machtverschiebung durch Konsolidierung des Maklermarkts •• Machtverschiebungen durch wachsende Pools und Dienstleister •• Machtverschiebungen durch aufgeklärte und fordernde Kunden? •• Zukunft der AO •• Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen

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 Plattformökonomie •• Omni-Channel-Management – Vertriebsmanagement als innovativer Dirigent im Kontext hybrider Vertriebswege

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

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?

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?

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

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

11. und 12. März 2026 in Köln

Werden Sie Kooperations-PartnerIn...

…und sichern Sie sich hervorragende Kontakte zu Ihren Zielgruppen vor, während und nach dem Kongress.

VersicherungsVertrieb der Zukunft[2026] steht als exklusive Plattform für den professionellen Erfahrungsaustausch von ExpertenInnen im gesamten Versicherungsmarkt.

Im nunmehr **24. Jahr** konzipieren und organisieren wir diesen jährlich stattfindenden Kongress für die Assekuranz.

Auch im letzten Jahr diskutierten zahlreiche Teilnehmer und Teilnehmerinnen aus der Branche mit Top-ExpertenInnen über aktuelle Themen und Fragestellungen. In 2026 werden Sie, wie gewohnt, wieder von hochkarätigen ReferentenInnen aus der Branche über aktuelle Entwicklungen und essenzielle Themen rund um das Thema Vertrieb u.a. **Digitalisierung, Innovationen, Nachhaltigkeit** sowie **regulatorische Rahmenbedingungen** informiert. Erleben Sie zwei inhaltsreiche Tage und nutzen Sie außerdem die Chance, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen.

Die Tagungsleitung übernehmen **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler** und **Dr. Jutta Krienke**.

VersicherungsVertrieb der Zukunft[2026] wird im Vorfeld massiv beworben und hat eine starke Medienwirkung, von der auch unsere KooperationspartnerInnen profitieren.

Neben einer Vielzahl hochkarätiger ReferentenInnen und der Fachpresse tragen selbstverständlich auch die im Vorfeld von MCC durchgeführten umfangreichen Direct-Mailings zu einer breiten Kommunikationswirkung bei. MCC informiert den avisierten TeilnehmerInnenkreis branchenweit in Deutschland, Schweiz, Österreich und Luxemburg. Darüber hinaus werden zahlreiche Emailnewsletter an die Zielgruppen des Kongresses verschickt. Neben diversen Anzeigen gibt es außerdem Beilagen und Newsletter in namhaften Fachzeitschriften sowie eine aktive Kommunikation über „LinkedIn" und „Google".

Als aktive(r) KooperationspartnerIn/SponsorIn des Kongresses **VersicherungsVertrieb der Zukunft**[2026] haben Sie die Möglichkeit, neue Kontakte zu generieren und bestehende Geschäftsbeziehungen in einem professionellen Umfeld zu vertiefen. Die intensive Vorabbewerbung garantiert Ihnen eine nachhaltige Kommunikation mit Ihren Zielgruppen über verschiedene Kommunikationskanäle.

Treffen Sie Ihre ExpertenInnen und MeinungsführerInnen am **„Point of Action"** und gestalten Sie die Zukunft des **VersicherungsVertriebs** mit.

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

Informationen für KooperationspartnerInnen

☐ **Level 1 – Partnerschaft** **€ 3.900,-**

Starke Leistungen:

Ausstellungsfläche (6m²) + Unternehmenskurzdarstellung und Ihr Logo im Internet + Präsenz Ihres Logos während der Pausen + Auslegen Ihrer Broschüre auf einem separaten Tisch + Kongressunterlagen

---

☐ **Level 2 – Partnerschaft** **€ 5.900,-**

Starke Leistungen:

Level 1 + Kontaktanzeige in der Kongressbroschüre + Ihre Broschüren in den Teilnehmerunterlagen

Ihr Unternehmen ist präsent:

Level 1 + bis zu 2 Freikarten für Ihre KundenInnen oder MitarbeiterInnen

---

☐ **Level 3 – Partnerschaft** **Preis auf Anfrage**

Starke Leistungen:

Level 2 + Speakerslot für ReferentInnen Ihres Unternehmens + Logo auf der Titelseite der Broschüre und somit Präsenz in allen Anzeigen der MedienpartnerInnen

Ihr Unternehmen ist präsent:

Level 2 + bis zu 6 Freikarten für Ihre KundenInnen oder MitarbeiterInnen

Nutzen Sie Ihre Chance!

Wir stellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot zusammen.

Bitte senden Sie mir zu den Kooperationsformen weitere Informationen:

Name: _____ Vorname: _____

Funktion: _____ Bereich: _____

Firma: _____

Adresse: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____ E-Mail: _____

Weitere Informationen zu den MCC-Bausteinen für KooperationspartnerInnen erhalten Sie von: Frauke Berchem

Tel. +49 (0)2421 12177-12, Fax +49 (0)2421 12177-27, berchem@mcc-seminare.de, MCC – The Communication Company · Scharnhorststraße 67a · 52351 Düren · www.mcc-seminare.de

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.)

☐ **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).

☐ Bitte senden Sie mir die Veranstaltungsbroschüre zu.

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:
€ 1.795,- bei Anmeldung bis zum 30. November 2025 **Sie sparen** € **200,-**
€ 1.895,- bei Anmeldung bis zum 31. Dezember 2025 **Sie sparen** € **100,-**
Danach **€ 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 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 • FinanzdienstleisterInnenn • 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 TeilnehmersIn 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 ServiceanbieternInnen 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 unternehmsbezogenen 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 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 Zimmerabrufkontingent 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/.

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**

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!

VV-2026_VA_V2_muw

Bitte reichen Sie diese Einladung auch an interessierte KollegenInnen weiter.