MCC
24. MCC-Kongress

Pfefferminzia proontra expertenReport Versicherungswirtschaft finanzwelt

VORANKÜNDIGUNG

Versicherungs-Vertrieb der Zukunft

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*

10. und 11. März 2027, Düsseldorf

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke

Mit freundlicher Unterstützung von:

teckpro Aktiengesellschaft

www.mcc-seminare.de

HYBRID VERANSTALTUNG

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke

Bereits zugesagt:



Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsf.,
Sirius Campus GmbH
sirius campus



Norman Wirth
Geschäftsf.
Vorstand, AfW
DER BUNDESVERBAND Finanzdienstleistung AfW



Julia Krath
Bereichsltr. Neugeschäft
Leben, HDI Group
HDI



Dr. Juliane Wessels
Abteilungsdirektorin
Außenorganisation Süd,
LVM Versicherung
LVM Versicherungen



Christian Pape
Vertriebs- u. Marketing-
vorstand, ALTE LEIPZIGER
HALLESCHE Konzern
ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche



Anja Stolz
Ltr. d. Bereichs „Kundenmgmt.
u. Marketing", R+V Allgemeine
Versicherung AG
R+V



Evi Popp
Mgl. d. Vorstands,
neue leben Holding AG
neue leben
Willkommen Zukunft



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



Marcus Rex
Vorstand, Jung,
DMS & Cie. AG
JUNG, DMS & CIE.



Michael Littig
Vorstand, teckpro AG
teckpro



Nikolaus Sühr
CEO & Co-Founder,
KASKO
KASKO



Silke Zander
Ltr. Maklervertrieb,
AXA Konzern AG
AXA



Olaf Keller
Chief Commercial
Officer, Marsh GmbH
MARSH



Michael Heinz
Präsident, BVK
BVK Die Vermittler



Jörg Freiesleben
Abteilungsltr.,
HanseMerkur
HanseMerkur



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

u.v.a.

SPONSORING/AUSSTELLUNG

Haben Sie Interesse, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen zielgruppen-adäquat zu positionieren?
Rufen Sie einfach an:
Tel. +49 (0)2421 12177-12
Frauke Berchem wird Sie gerne beraten.

Grußwort

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe MCC-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer,



am **10. und 11. März 2027** trifft sich die Versicherungsbranche in Düsseldorf wieder zum Fach-Kongress **VersicherungsVertrieb der Zukunft**, dem Vertriebshighlight in der Assekuranz.

Der Vertrieb ist die Speerspitze eines jeden Unternehmens und bleibt der entscheidende Erfolgsfaktor auch in der Assekuranz – ist aber gleichzeitig ein Bereich, in dem sich die Rahmenbedingungen besonders dynamisch ändern.

Künstliche Intelligenz und Digitalisierung, neue Kundenanforderungen, veränderte Vertriebswege, regulatorische Entwicklungen, der Wettbewerb um qualifizierte Vertriebskräfte sowie neue Chancen in Vorsorge und Gewerbegeschäft stellen etablierte Strategien auf den Prüfstand.

Wie gehen die in diesen Tagen immer wieder entscheidende Frage an und versuchen Antworten mit unseren Expertenexpertinnen zu finden:

Wie viel KI ist möglich und wie viel KI ist notwendig und sinnvoll?

(Wie viel KI kann der Kunde noch ertragen?)

Unser Anspruch für 2027 heißt **nicht nur über Veränderungen sprechen, sondern zeigen, welche Vertriebsmodelle, Strategien und Lösungen in der Praxis sinnvoll sind.**

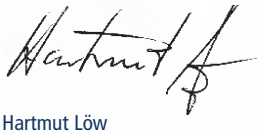
Dafür konnten wir bereits heute eine hochrangige Referentenriege aus Versicherungsunternehmen, Maklergeschäft, Verbänden, Technologie und Marktforschung gewinnen. Gemeinsam wollen wir diskutieren, wo sich der Markt tatsächlich verändert, welche Chancen daraus entstehen und wie sich Versicherer und Vertriebsorganisationen heute für morgen positionieren sollten.

Für unsere **Teilnehmerinnen und Teilnehmer** bietet der Fach-Kongress die Gelegenheit, frühzeitig Orientierung und einen echten Wissensvorsprung zu gewinnen – und sich persönlich mit Entscheidern und Branchenexperten auszutauschen.

Für **Kooperationspartner** bietet **VersicherungsVertrieb** der Zukunft auch im nächsten Jahr eine attraktive Plattform, um Kompetenz, Lösungen und Ideen unmittelbar dort sichtbar zu machen, wo über die Zukunft des Versicherungsvertriebs entschieden wird – **vor, auf und nach dem Kongress.**

Merken Sie sich den Termin bereits heute vor.

Wir freuen uns auf zwei inhaltsreiche und kommunikative Tage mit Ihnen in Düsseldorf.



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 • eMail: mcc@mcc-seminare.de

Themen

Neue politische, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

•• Aktuelle Gesetzgebung und Aufsichtspraxis •• Kleinanlegerstrategie und IDD: Vergütung und Kundennutzen •• AI Act, DSGVO und DORA: Pflichten richtig zuordnen •• Digitale Abschlüsse: Widerruf, Information und Barrierefreiheit •• Nachhaltigkeit: Beratungspflichten und Unternehmensberichterstattung abgrenzen •• Geldwäscheprävention und digitale Identifizierung

Vertriebsstrategien auf dem Prüfstand – Zwischen Marktmacht, Wachstum und Wirtschaftlichkeit

•• Den Vertriebswegemix strategisch ausrichten •• Zukunft der AO: Unternehmertum, Spezialisierung und Öffnung •• Maklerkonsolidierung: Wachstum, Investoren und Unabhängigkeit •• Pools und Plattformen: Skaleneffekte oder Abhängigkeit? •• Banken, Assekuradeure und Kooperationen gezielt einbinden •• Standardisierung der Individualisierung: Servicequalität zu tragfähigen Kosten

Künstliche Intelligenz im VersicherungsVertrieb – Revolution oder Evolution?

•• KI-Assistenten und Agenten im Praxiseinsatz •• Beratung vorbereiten, dokumentieren und nachbearbeiten •• Datenqualität, CRM und BiPRO-Schnittstellen •• Zeitgewinn, Beratungsqualität und Wirtschaftlichkeit messen •• Verlässliche Empfehlungen und menschliche Kontrolle •• KI einführen, Mitarbeitende schulen, Akzeptanz schaffen

Vertriebskanal-Fragmentierung – Erfolgsmodelle zwischen persönlicher Beratung und digitaler Kundenwelt

•• Kundengewinnung über KI-Suche, Portale und Social Media •• Persönliche Beratung, Video und Self-Service verbinden •• Kanalwechsel ohne Informationsverlust •• Leads, Kundenverantwortung und Vergütung kanalübergreifend steuern •• Embedded Insurance und neue Partnerzugänge •• FiDA und Open Finance: Status und Chancen

Der Kunde im Mittelpunkt? – Bestandsentwicklung und Kundenbindung als Wachstumsmotor

•• Kundentypen und Lebenslagen differenziert betrachten •• Absicherungslücken und Beratungsanlässe erkennen •• Bezahlbarkeit, Leistungen und Beitragserhöhungen verständlich erklären •• Relevante Ansprache statt Kontaktflut •• Kundenbindung durch Service und Schadenbegleitung •• Betreuung nach Bedarf und Potenzial gestalten

Altersvorsorge als Vertriebschance – Neue Produkte, neue Beratung, neue Wettbewerber

•• Altersvorsorgereform in der Vertriebspraxis •• Versicherung, Altersvorsorgedepot und Kombinationen vergleichen •• Beratungsmehrwert gegenüber Banken und digitalen Anbietern •• Riester-Bestände individuell und verantwortungsvoll betreuen •• Ruhestandsplanung: Entnahme, Pflege und Vermögensübertragung •• Betriebliche Vorsorge und Digitale Rentenübersicht nutzen

Gewerbe- und Industrieversicherung – Vom Produktverkäufer zum strategischen Risikopartner

•• Cyber, Naturgefahren, Betriebsunterbrechung und Lieferketten •• Branchenkompetenz und Spezialisierung ausbauen •• Digitale Risikoaufnahme mit Underwriting verzahnen •• Prävention und Versicherungsschutz verbinden •• Standardlösungen und individuelle Beratung sinnvoll kombinieren •• Risikobegleitung und Schadenunterstützung wirtschaftlich anbieten

Personalnotstand im VersicherungsVertrieb – Neue Wege zu mehr Vertriebspower

•• Beratungskapazitäten vorausschauend planen •• Nachwuchs und Quereinsteiger gewinnen •• Einarbeitung und Weiterbildung praxisnah gestalten •• Agentur- und Maklernachfolge verlässlich organisieren •• Führung, Arbeitsmodelle und Vergütung weiterentwickeln •• Berater durch Service und KI entlasten

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

10. und 11. März 2027 in Düsseldorf

Werden Sie Kooperations-Partner...

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

VersicherungsVertrieb der Zukunft[2027] steht als exklusive Plattform für den professionellen Erfahrungsaustausch von Experten 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-Experten über aktuelle Themen und Fragestellungen. In 2027 werden Sie, wie gewohnt, wieder von hochkarätigen Referenten 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[2027] wird im Vorfeld massiv beworben und hat eine starke Medienwirkung, von der auch unsere Kooperationspartner profitieren.

Neben einer Vielzahl hochkarätiger Referenten und der Fachpresse tragen selbstverständlich auch die im Vorfeld von MCC durchgeführten umfangreichen Direct-Mailings zu einer breiten Kommunikationswirkung bei. MCC informiert den avisierten Teilnehmerkreis 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 aktiver Kooperationspartner/Sponsor des Kongresses **VersicherungsVertrieb der Zukunft**[2027] 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 Experten und Meinungsführer am **„Point of Action"** und gestalten Sie die Zukunft des **VersicherungsVertriebs** mit.







Versicherungs Vertrieb der Zukunft

Informationen für Kooperationspartner

☐ **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 Kunden oder Mitarbeiter

---

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

Starke Leistungen:

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

Ihr Unternehmen ist präsent:

Level 2 + bis zu 6 Freikarten für Ihre Kunden oder Mitarbeiter

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: _____ E-Mail: _____

Weitere Informationen zu den MCC-Bausteinen für Kooperationspartner erhalten Sie von: Frauke Berchem
Tel. +49 (0)2421 12177-12, berchem@mcc-seminare.de, MCC – The Communication Company · Scharnhorststraße 67a · 52351 Düren · www.mcc-seminare.de

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

Anmeldung zum 24. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

☐ **Ja,** ich/wir nehme/n an dem Kongress am 10. und 11. März 2027 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

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 2026 **Sie sparen** € **200,-**
€ **1.895,-** bei Anmeldung bis zum 31. Dezember 2026 **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:
• Unternehmensberater • Finanzdienstleister • Organisation und IT • Kundenservice • Produktmanagement • IT-Dienstleister • Makler u. andere Versicherungsmittler

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 10. Februar 2027 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 10. Februar 2027 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des/der Teilnehmer durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des/der Ersatzteilnehmers 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 Internetprovidern oder anderen Serviceanbietern 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. Kooperationspartner, Teilnehmer und Aussteller gelten nicht als Dritte. Soweit von Ihnen nicht anders angegeben, werden wir Sie zukünftig über unsere Produkte und Veranstaltungen auch per Fax/E-Mail kontaktieren. Ihre Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen. Mit der Anmeldung erkennen Sie die Teilnahmebedingungen an und erklären sich damit einverstanden, dass Ihre veranstaltungsrelevanten Daten sowie die Daten zu Ihrem Unternehmen im TeilnehmerInnenverzeichnis und auf dem Namensschild für diese Veranstaltung allen Veranstaltungsteilnehmern gezeigt werden, oder bei einer Online-Veranstaltung sichtbar sind.

Termin und Ort:
Der Kongress findet statt am 10. und 11. März 2027 in Düsseldorf

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**
E-Mail: **mcc@mcc-seminare.de**
Internet: **www.mcc-seminare.de**

Beste Bildung für den Vertrieb. Die Versicherungswirtschaft 2027 – 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 Kollegen weiter.

VV-2027_VA_V1_muw