

Versicherungsvertrieb der Zukunft

organisieren – kooperieren – vernetzen – *digitalisieren*

29. Februar und 1. März 2024, Köln

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke

Ihre ExpertenInnen:



Stephen Voss

Vorstand Vertrieb & Marketing, Neodigital Versicherung AG



Ralf Berndt

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



Frank Kettner

Mgl. d. Vorstandes, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern



Kai Kuklinski

Mgl. d. Vorstandes Vertrieb, AXA Konzern AG



Christian Nuschele

Head of Distribution & Marketing, Standard Life Deutschland



Dr. Sebastian Grabmaier

CEO, JDC Group AG



Dr. Rolf Wiswesser

Vorstand Maklervertrieb, Allianz Versicherungs-AG



Martin Gräfer

Mgl. d. Vorstände, die Bayerische



u.v.a.



Mit freundlicher Unterstützung von:



Ihre ExpertenInnen:

Moderation



Dr. Jutta Krienke



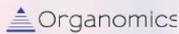
Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Ihre ExpertenInnen



Dr. Thomas Bittner

Geschäftsf.,
Organomics GmbH



Ralf Berndt

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



Stefan Frigger

Geschäftsführer,
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH



Martin Gattung

Gründer und Geschäftsf.,
Aeiforia GmbH



Dr. Sebastian Grabmaier

CEO, JDC Group AG



Martin Gräfer

Mgl. d. Vorstände,
die Bayerische



Michael Heinz

Präsident, BVK



Frank Kettner

Mgl. d. Vorstands,
ALTE LEIPZIGER
– HALLESCHER Konzern



Kai Kuklinski

Mgl. d. Vorstandes Vertrieb,
AXA Konzern AG



Michael Littig

Vorstand, teckpro AG



Christian Nuschele

Head of Distribution & Marketing,
Standard Life Deutschland



Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn

Partnerin,
Fachanwältin f. Versicherungsrecht,
Taylor Wessing PartG mbB



Axel Schwartz

Geschäftsf., Axel Schwartz
People Management GmbH



Stephen Voss

Vorstand Vertrieb & Marketing,
Neodigital Versicherung AG



Norman Wirth

Geschäftsf. Vorstand,
AfW – Bundesverband
Finanzdienstleistung



Dr. Rolf Wiswesser

Vorstand Maklervertrieb,
Allianz Versicherungs-AG



Meine sehr verehrten Damen und Herren,



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

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

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

Sehr geehrte Damen und Herren,



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

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

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

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

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

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

Ich freue mich auf Sie Ihr

Hans-Wilhelm Zeidler

unter Stress setzt, ist in dieser Gemengelage höchst erfreulich.

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

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

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

Herzliche Grüße Ihre

Dr. Jutta Krienke



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

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)

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wir freuen uns, Sie in Köln begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Hartmut Löw
Geschäftsf. Partner, MCC

Zukunftsmarkt 2024
ALTERS VORSORGE

Vorankündigung

Aktuelle Entwicklungen in einem dynamischen Markt

19. und 20. März 2024 in Berlin

HYBRID VERANSTALTUNG

www.zukunftsmarkt-altersvorsorge.info

Themen:

- **Neue politische, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**
 - Wie wirkt sich der europäische AI Act auf den Vertrieb aus?
 - Wo stehen die Unternehmen in Bezug auf Bereich ESG, TaxVO, SFDR und IDD?
- **Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz**
 - Wertewandel, demographische und gesellschaftliche Entwicklungen
 - Wie sieht der Kunde (und der Vertrieb) im Jahr 2030 aus?
 - Versicherungsvertrieb nach Corona – Was ist hängen geblieben? Oder kommt das „Face-to-Face Business“ zurück?
 - Standardisierung der Individualisierung – Neue Produkte und Services: Mit ganzheitlichen (Er-)Lebenswelten in neue Dimensionen vorstoßen
- **Digital auf dem Weg in die Zukunft?!**
 - Digitale Innovation – (Wann) Wird Kollege Roboter den klassischen Außendienst ablösen?
 - KI, Chat-Bots und Co. – Chancen, Risiken und konkrete Einsatzfelder
 - Profitieren Vertrieb und Kunden von den Low- und No-Code-Trends in den Versicherungen?
 - Wie bringt die Digitalisierung auch den gewerblichen Vertrieb voran?
 - Was bringt prädiktive Versicherungsanalytik für das Kundengespräch ganz konkret?
- **Versicherungsvertrieb und Nachhaltigkeit – Die Quadratur des Kreises oder echte Chance?**
 - Vertrieb – Green oder Greenwashing?
 - ESG Pflichten – Die Umsetzung als Herausforderung, oder doch als Lösung?
 - Neue Regelungen und aktuelle Trends
- **Vertriebskanäle auf dem Prüfstand**
 - Portale, Pools und Plattformen – Hegen und pflegen?!
 - Kundenzentrierung: Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen
 - „Amazon für Versicherungen“ – Lernen wir genug von anderen Industrien?
 - Zwischen Sofa und vor Ort – Digital und persönlich – Der Mix muss stimmen
 - Omni-Channel-Management – Der Vertriebsvorstand als innovativer Dirigent im Kontext hybrider Vertriebswege
- **Personalnotstand im Vertrieb – Probleme und Lösungen für die Zukunft**

8:15h **Check In der Teilnehmer, Quick-Breakfast und „Meet & Greet“**

9:30h

Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler****Neue politische, rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**

9:45h

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

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



10:15h

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

TaylorWessing

10:45h DISKUSSIONSRUNDE: Rahmenbedingungen – Was ist wichtig?**Norman Wirth****Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn**

TaylorWessing

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

11:00h

Gemeinsame Kaffeepause und AusstellungsbesuchBeste Bildung für den Vertrieb.
Die Versicherungswirtschaft

2024

**gut
beraten**MCC -
Management Center of Competence

Zertifizierter Bildungsdienstleister

Sammeln Sie Bildungszeit!**MCC** ist akkreditierter Bildungsdienstleister bei **gut beraten**. Die Inhalte unserer Veranstaltungen werden auf Ihr Bildungskonto gutgeschrieben.Bei Besuch der beiden Veranstaltungstage werden Ihnen 555 Minuten gutgeschrieben. Senden Sie dafür bitte Ihre Identifikationsnummer an mcc@mcc-seminare.de.

Personalnotstand im Vertrieb – Probleme und Lösungen für die Zukunft

11:30h

Personalnotstand bei den Vermittlern – Lösungen für die Zukunft



Michael Heinz, Präsident, BVK



12:00h

Was künftige Vertriebsmitarbeiter erwarten – Oder auch nicht



Dr. Thomas Bittner, Geschäftsführer, Organomics GmbH

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



12:30h DISKUSSIONSRUNDE: Fachkräftemangel – Fragen und Antworten



Michael Heinz



Dr. Thomas Bittner



Axel Schwartz

Geschäftsf., Axel Schwartz
People Management GmbH



Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

12:50h

Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch



Der Kunde im neuen Ökosystem der Assekuranz

14:00h

Der Kunde im neuen Ökosystem



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



14:25h

Vom Kunden her gedacht: Hat Versicherungsvertrieb eine Zukunft?



Martin Gräfer, Mgl. d. Vorstände, die Bayerische



14:50h **DISKUSSIONSRUNDE: Der Kunde im Mittelpunkt oder im Weg?**

**Ralf
Berndt**



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer



**Martin
Gräfer**



die Bayerische

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Vertriebskanäle auf dem Prüfstand

15:05h

Vertriebskanäle auf dem Prüfstand



Dr. Rolf Wiswesser, Vorstand Maklervertrieb, Allianz Versicherungs-AG



15:30h

Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch



16:00h

Vertriebskanäle auf dem Prüfstand



Dr. Sebastian Grabmaier, CEO, JDC Group AG



16:25h

Embedded Insurance – Neue Zugänge zum Kunden nutzen – Neue Vertriebskanäle nutzen – Aber wie?



Stephen Voss, Vorstand Vertrieb & Marketing, Neodigital Versicherung AG



16:50h

Vertriebskanal mit Grenzen oder Vertrauenspartnerschaft mit Chancen



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



17:15h DISKUSSIONSRUNDE: Innovatives Multi-Channel-Management – Sinn und Unsinn der multiplen Möglichkeiten



**Dr. Rolf
Wiswesser**
Allianz



**Dr. Sebastian
Grabmaier**
 JDC
GROUP
REINSURANCE. BETTER TECHNOLOGY.



**Stephen
Voss**
 NEODIGITAL



**Frank
Kettner**
 ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

17:35h

Ende des ersten Kongresstages

19:00h LÄDT SIE EIN ZUM GEMEINSAMEN ABENDEVENT

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

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

Die genaue Location teilen wir unseren angemeldeten TeilnehmerInnen zeitnah mit.

Lassen Sie sich überraschen!

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



AXEL SCHWARTZ
People Management



Branchenkenner statt Alleskönner

Vertrauen Sie im Recruiting auf eine führende
Personalberatung für die Versicherungswirtschaft.

Axel Schwartz People Management GmbH • Ehrenstraße 79 • 50672 Köln • E-Mail: service@axel-schwartz.de • Telefon: +49 (0) 221 82 82 38 80

teckpro
Aktiengesellschaft

Durch die Bündelung hoher fachlicher Expertise und umfassender IT-Kompetenz unterstützt die teckpro ihre Kunden mit anspruchsvollen Lösungen und Dienstleistungen: von der aktuariellen Beratung in der Produktentwicklung und Qualitätssicherung bis zur Prozess-, Fach- und IT-Architekturberatung. Zusätzlich bietet teckpro finanzmathematische Beratungssoftware und Module für alle Versicherungssparten – Kranken, Pflege, Vorsorge, BU, Komposit Privat und Gewerbe/Industrie -, sowie Portallösungen an. Kooperationen mit Forschungseinrichtungen, z.B. dem deutschen Forschungszentrum für künstliche Intelligenz - DFKI, dem Fraunhoferinstitut für Techno- und Wirtschaftsmathematik - ITWM, dem Europäischen Institut für Qualitätsmanagement finanzmathematischer Verfahren und Produkte - EI-QFM - und weiteren Brancheninitiativen sichern den Kunden innovative und qualitativ anspruchsvolle Lösungen. teckpro ist Softwarepartner der DATEV und zählt zahlreiche Versicherungskonzerne und Vertriebsorganisationen zu ihren Kunden.

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

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

9:30h

Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Vorsitzende



Dr. Jutta Krienke

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

9:45h

**Wenn am Ende des Geldes noch so viel Leben übrig ist:
Was braucht es für die nachhaltige Vorsorgeberatung der Zukunft?**



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsf., Aeiforia GmbH

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



10:15h

Nachhaltigkeit im Vertrieb: Außer Regulierung nichts gewesen!



Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH

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



10:45h **DISKUSSIONSRUNDE: Nachhaltigkeit – Zukunftsthema oder „Lame Duck“**



**Martin
Gattung**



**Stefan
Frigger**



Moderation: Dr. Jutta Krienke

11:00h

Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch



Digital auf dem Weg in die Zukunft?!

11:30h

Erfolgsfaktor Mensch im digitalisierten Vertrieb



Kai Kuklinski, Mitglied des Vorstandes Vertrieb, AXA Konzern AG



12:00h

Einsatz von KI: Qualitätsanforderungen versus Skalierung von Vertriebskapazitäten



Michael Littig, Vorstand, teckpro AG

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



12:30h

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



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

- Vorteile der unabhängigen Beratung
- Schreckgespenst Provisionsverbot
- Wachstumsmarkt Ruhestandsplanung



13:00h DISKUSSIONSRUNDE: Digitalisierung – Ungeahnte Potenziale nutzen!



**Kai
Kuklinski**



**Michael
Littig**



**Christian
Nuschele**



Moderation: Dr. Jutta Krienke

13:20h

Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch



14:20h

Ende des Kongresses

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

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

Anmeldung zum 21. MCC-Kongress:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- Ja**, ich/wir nehme(n) an dem Kongress am 29. Februar und 1. März 2024 zum Preis von **€ 1.995,-** pro Person teil.
- Ja**, ich/wir melden uns hiermit zur **Online-Veranstaltung** zum Preis von **€ 1.395,-** an und erhalte(n) einige Tage vor dem Kongress die Zugangsdaten.
- Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte. (Angebot gilt nur für die Präsenzveranstaltung.)
- Ja**, ich/wir möchte(n) die Rechnung und Anmeldebestätigung im PDF-Format per E-Mail erhalten.
- Ich kann an obiger Veranstaltung leider nicht teilnehmen, aber ich möchte die Dokumentationsunterlagen zum Preis von **€ 395,-** zzgl. Versand bestellen. (Vorträge, sofern durch die Referenten freigegeben).

Titel, Name	Vorname
Position	Abteilung
Titel, Name	Vorname
Position	Abteilung
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:

€ 1.895,- bei Anmeldung bis zum **31. Dezember 2023** Sie sparen **€ 100,-** Danach **€ 1.995,-** Es gilt das Eingangsdatum bei MCC.

Teilnahmegebühr Online:

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

Teilnahmebedingungen:

Bitte füllen Sie einfach die Anmeldung aus und faxen oder schicken Sie diese baldmöglichst an MCC zurück. Sie können sich auch per E-Mail (mcc@mcc-seminare.de) anmelden. Ihre schriftliche Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang Ihres ausgefüllten Anmeldebogens bei MCC erhalten Sie – sofern noch Plätze vorhanden sind – umgehend eine Bestätigung und eine Rechnung. Anderenfalls informieren wir Sie sofort. Sie können die Teilnahmegebühr entweder auf das in der Rechnung angegebene Konto überweisen oder uns einen Verrechnungsscheck zusenden.

Warum Sie an diesem Kongress teilnehmen sollten:

Erfahren Sie, welche aktuellen Entwicklungen Einfluss auf die Vertriebslandschaft nehmen (werden). Welche Strategien im dynamischen Wettbewerb nachhaltigen Erfolg versprechen und wie Sie sich und Ihr Unternehmen für die Zukunft fit machen. Zahlreiche renommierte 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
- UnternehmensberaterInnen • FinanzdienstleisterInnen • Organisation und IT • KundenInnenservice • Produktmanagement • IT-DienstleisterInnen • MaklerInnen u. andere VersicherungsmittlerInnen

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

Bitte beachten Sie: Sie können an der Veranstaltung nur teilnehmen, wenn die Teilnahmegebühr bereits gezahlt ist oder auf der Veranstaltung gezahlt wird. Auch bei einer Nichtteilnahme wird die Tagungsgebühr nach Ablauf der Stornierungsfrist in vollem Umfang fällig. Gerichtsstand ist Düren. Eine Stornierung Ihrer Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sollten Sie Ihre Anmeldung stornieren, so erheben wir bis einschließlich 29. Januar 2024 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 180,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 29. Januar 2024 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des/der TeilnehmerIn durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des/der ErsatzteilnehmersIn mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit.

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

Es gelten unsere AGB, die Sie auf Anfrage erhalten. Ihre unternehmensbezogenen Daten werden grundsätzlich nicht an fremde Dritte weitergegeben. KooperationspartnerInnen, TeilnehmerInnen und AusstellerInnen gelten nicht als Dritte. Soweit von Ihnen nicht anders angegeben, werden wir Sie zukünftig über unsere Produkte und Veranstaltungen auch per Fax/E-Mail kontaktieren. Ihre Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen. Mit der Anmeldung erkennen Sie die Teilnahmebedingungen an und erklären sich damit einverstanden, dass Ihre veranstaltungsrelevanten Daten sowie die Daten zu Ihrem Unternehmen im TeilnehmerInnenverzeichnis und auf dem Namensschild für diese Veranstaltung allen VeranstaltungsteilnehmerInnen gezeigt werden, oder bei einer Online-Veranstaltung sichtbar sind.

Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 29. Februar und 1. März 2024 im **Lindner Hotel City Plaza**

Magnusstraße 20 · 50672 Köln · Telefon: +49 (0)221 2034-0
Telefax: +49 (0)221 2034-715 · E-Mail: info.cityplaza@lindner.de
Zimmerpreis: ab € 149,- (inkl. USt.) im Einzelzimmer inkl. Frühstück

Zimmerreservierung:

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

Datenschutz:

Detaillierte Informationen zum Datenschutz und zum Umgang mit personenbezogenen Daten finden Sie in der allgemeinen Datenschutzerklärung auf unserer Webseite www.mcc-seminare.de/datenschutz/.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

MCC - The Communication Company
Scharnhorststraße 67a
52351 Düren

Telefon: +49 (0)2421 12177-0
Telefax: +49 (0)2421 12177-27
E-Mail: mcc@mcc-seminare.de
Internet: www.mcc-seminare.de



Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen aus dringendem Anlass vor. Für Druckfehler übernehmen wir keine Haftung!

Bitte reichen Sie diese Einladung auch an interessierte KollegInnen weiter.