



11. MCC-Fachkonferenz

proontra

Versicherungs-
wirtschaft

Report

finanzwelt
Die Fachzeitschrift für die Versicherungswirtschaft

aktuell Lebens Versicherung

8. und 9. Oktober 2019 in Düren

UPDATED VERSION

Moderation:



Dr. Normann Pankratz
Mitglied der
Vorstände, Debeka
Versicherungen



Peter Schneider
Geschäftsführer,
MORGEN & MOR-
GEN Group GmbH

www.mcc-seminare.de

mit freundlicher Unterstützung von:

Schroders

- **Der Lebensversicherungsmarkt 2019/2020: Aktuelle und zukünftige Herausforderungen**
- **Der LV-Kunde von morgen: digital, hybrid, schwierig?**
- **Neue rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**
- **Innovative LV-Produkte – Potenziale und Trends**
- **Intelligentes Asset-Management in Zeiten der Niedrigzinsphase**
- **Aktives BestandsManagement ...und es geht doch!**
- **Prozesse, Produkte und Strukturen – Alles für den Kunden?**

Schroders

Für das, was am meisten zählt – Schroders

Im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen unsere Kunden, die Verwirklichung ihrer finanziellen Ziele und der Aufbau von künftigem Wohlstand. Weltweit sind wir für ein Kundenvermögen von 469,5 Milliarden Euro verantwortlich. Unsere Kunden vertrauen darauf, dass wir nachhaltige Erträge liefern – allein darauf sind unsere 5000 Mitarbeiter auf sechs Kontinenten fokussiert.

Referenten/Innen:



Dr. Guido Bader
Mgl. d. Vorstands,
Stuttgarter LV
a.G.



Manfred Bauer
Mgl. d. Vorstands, MLP SE



Dr. Jürgen Bierbaum
Mgl. d. Vorstands, ALTE
LEIPZIGER
Lebensvers. a.G.



Dr. Peter Brodehser
Head of
Infrastructure
Investments,
Talanx Group -
Ampega Asset
Management
GmbH



Philipp Ellebracht
Head of Real
Estate Product
Continental
Europe, Schro-
ders Investment
Management
GmbH



Michael Heinz
Präsident,
BVK e.V.



Dr. Jutta Krienke
Produkte Leben,
Versicherungskammer



Henning Maaß
Leiter Lebens-
versicherungs-
beratung, Willis
Towers Watson



Stephen Rehmke
Vorstand, Bund
der Versicherten
e.V.



Frank Schoenen
Abteilungsleiter
Leben/Kranken –
Produktmgmt.,
Deutsche Rück



Christian Schröder
Innovations-
manager,
VBInnoLab,
VOLKSWOHL
BUND Lebens-
versicherung
a.G.



Dr. Peter Schwark
Mitglied der Ge-
schäftsführung,
GDV e.V.



Dr. Martin Setzer
Mgl. d. Vorstands/
CIO, Viridium
Gruppe



Dr. Guido Werner
Regierungs-
direktor, Bun-
desanstalt für
Finanzdienstlei-
stungsaufsicht



Dr. Thomas Wiesemann
Mgl. des Vor-
stands, Allianz
Lebens-
versicherungs-
AG



Dr. Martin Zsohar
Mgl. d. Vorstands,
Münchener Verein
Versicherungs-
gruppe



Sehr geehrte Damen und Herren,



Viel Fluch, wenig Segen – so mag es mit Blick auf unsere Branche in der Tat bisweilen erscheinen, angesichts all der Herausforderungen, die Versicherer zeitgleich meistern müssen: **Den digitalen Wandel** gestalten, neue Gesetze und Regeln umsetzen, in einer alternden Gesellschaft **attraktive Produkte** bieten und Rentabilität sichern. Und das Ganze in einem Kapitalmarktumfeld, in dem sich Nominalrenditen von 0 Prozent nach einer längst vergessenen Hochzinsphase anhören und man selbst mit langlaufenden Bundesanleihen mit einer 20-jährigen Restlaufzeit nur Negativ-Zinsen erwirtschaften kann.

Aber interessante Zeiten sind ja nicht notwendigerweise schlecht. Man wird auf die Gegenwart sicher einmal zurückblicken und sagen: Das waren entscheidende, auch spannende Jahre für die

ganze Branche.

Anlass für Angst sollte all das nicht sein – aber klar ist: Dieser **Umbruch fordert Versicherern** ab, sich zu verändern, sicher noch stärker als in den vergangenen Jahrzehnten.

Was nun zu tun ist – auf eben diese Diskussion mit Ihnen freue ich mich sehr. Lassen Sie uns Ideen und Erfahrungen austauschen und voneinander lernen.

Mit besten Grüßen



Dr. Normann Pankratz

Mitglied der Vorstände, Debeka Versicherungen

Sehr geehrte Damen und Herren,



es ist keine Neuigkeit, dass sich unsere Branche in den letzten fünf Jahren deutlich gewandelt hat. Während das Wort **Digitalisierung** niemand mehr so recht hören möchte, machen neue Begrifflichkeiten wie **Cognitive Computing** und **Big Data** die Runde. Wir müssen uns die Frage stellen, ob wir bis dato genug tun. Wie können wir **Prozesse und Strukturen verbessern?** Und holen wir den Kunden von morgen ab?

Nach den USA weist Deutschland die höchste Anzahl an InsurTechs auf. Jetzt mischt der erste amerikanische Player den deutschen Markt auf. Die Branche reagiert verhalten und sorgt sich primär um die Kalkulation der Beiträge und kritisiert das vermeintlich lückenhafte Bedingungsnetzwerk. Doch ist das der richtige Weg?

Ein **InsurTech**, das nach eigenen Angaben 500.000 Versicherungen verkauft hat, sollten wir ernst nehmen. Anstatt die ne-

gativen Punkte in den Fokus zu rücken, gilt es nun selber aktiv zu werden. Benutzerfreundliche und digitale Tools werden über die Wettbewerbsfähigkeit entscheiden. Sowohl Versicherer als auch Vermittler müssen den Posten als Marktbeobachter verlassen. Die Herausforderung besteht also nun darin, dass wir endlich nach vorne blicken und den **Innovationsgeist in der Branche** fördern.

Wir sind überzeugt davon, dass **digitale Agilität** den zukünftigen Erfolg sichern wird. Wir sehen uns am 8. Oktober in Düren!

Herzliche Grüße



Peter Schneider

Geschäftsführer, MORGEN & MORGEN Group GmbH

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



zum 11. Mal jährt sich dieses Jahr unsere Fachkonferenz Lebensversicherung-aktuell. Mit Stolz können wir also unser **„Kölsches Jubiläum“** feiern. Diesmal in der Heimatstadt von MCC: Düren.

Nachdem unsere Stadt endlich die notwendigen Facilities aufgebaut hat, um eine derartig hochkarätige Veranstaltung stattfinden zu lassen, werden alle Referenten, Teilnehmer und Kooperationspartner von dieser neuen Location profitieren. Die direkte S-Bahn-Verbindung zum Köln/Bonner Flughafen bietet eine komfortable An- und Abreise. Die Nähe des Veranstaltungshotels zu Bahnhof und Autobahn spricht ebenfalls für sich.

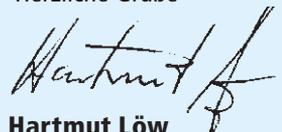
Die Kenntnisse der Heim-Mannschaft über örtliche Lokalitäten versprechen ein Höchstmaß an lukullischen und geselligen Erleb-

nissen in angenehmer Atmosphäre. Na also!

Was vergessen? Nein! Unsere beiden Moderatoren Dr. Pankratz und Schneider haben schon alles Inhaltliche gesagt.

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich zeitnah an. Es lohnt sich!

Herzliche Grüße



Hartmut Löw

Partner, Geschäftsführer, MCC

8:30h **Check-In der Teilnehmer, Quick-Breakfast und „Meet & Greet“**

9:30h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**



Dr. Normann Pankratz, Mitglied der Vorstände, Debeka Versicherungen

Der Lebensversicherungsmarkt 2019/2020: Aktuelle und zukünftige Herausforderungen

9:45h **Der Lebensversicherungsmarkt 2019/2020: Aktuelle und zukünftige Herausforderungen?**



Michael Heinz, Präsident, BVK e.V.

10:15h **Do the winners take it all? – Überleben im Versicherungs-Dschungel**



Henning Maaß, Leiter Lebensversicherungsberatung, Willis Towers Watson

- Zustand und Gefahren der Branche
- Kapitalgarantien: Teufelszeug oder Heilsbringer?
- Die Zukunft wird rosig

10:45h **DISKUSSIONSRUNDE: Ist die deutsche LV zukunftsfähig?**



Michael Heinz



Henning Maaß

Moderation: **Dr. Normann Pankratz**

11:00h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 

Der LV-Kunde von morgen: Digital, hybrid, schwierig?

11:30h **Erfolgsfaktoren für die Transformation des Geschäftsmodells „Lebensversicherung“**



Dr. Thomas Wiesemann, Mitglied des Vorstands, Allianz Lebensversicherungs-AG

- Wandlung des Produktportfolios
- Bedeutung Alternativer Kapitalanlagen
- Transfer in digitale und hybride Geschäftsmodelle
- Konsequenzen für Positionierung und Kommunikation

12:00h **Der LV-Kunde von morgen: Digital, hybrid, schwierig?**



Manfred Bauer, Mitglied des Vorstands, MLP SE

- „Analog“ oder „digital?“
– Warum es auf ein intelligentes „Und“ ankommt!
- Digitale Prozesse zur Berater-Unterstützung

12:30h **DISKUSSIONSRUNDE: Chancen und Risiken im LV-Markt von Morgen!**



Dr. Thomas Wiesemann



Manfred Bauer



Dr. Peter Schwark

Mitglied der Geschäftsführung, GDV e.V.

Moderation: **Dr. Normann Pankratz**

13:00h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**



Neue rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

14:15h **Die aktuelle Situation der deutschen Lebensversicherer aus Sicht der Aufsicht**



Dr. Guido Werner, Regierungsdirektor, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

14:40h **Wirrwar um Informationspflichten BIB, PIB, IBIB, PRIIR, usw.**



Stephen Rehmke, Vorstand, Bund der Versicherten e.V.

16:15h **Pflege mal anders – Die neue Pflegeversicherung der Dortmunder**



Christian Schröder, Innovationsmanager, VBInnoLab, VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

- Das Das Erfolgsrezept
- Das Produktkonzept
- Der Vermarktungsansatz

15:05h **DISKUSSIONSRUNDE: Wird die deutsche LV „kaputt reguliert“?**



Dr. Guido Werner



Stephen Rehmke



Dr. Peter Schwark

Moderation: **Dr. Normann Pankratz**

16:40h **Innovationen für die Zielgruppe Handwerk in der LV**



Dr. Martin Zsohar, Mitglied des Vorstands, Münchener Verein Versicherungsgruppe

- Der Handwerksversicherer Münchener Verein
- HandwerkerRente
- Die Deutsche Handwerker BU: Zwei Varianten mit sehr günstigen Prämien

17:05h **DISKUSSIONSRUNDE: Von welchen Innovationen kann die LV profitieren?**



Dr. Guido Bader



Christian Schröder



Dr. Martin Zsohar

Moderation: **Dr. Normann Pankratz**

Innovative LV-Produkte – Potenziale und Trends

15:20h **LV-Produkte: Standortbestimmung, Trends und Potenziale**



Dr. Guido Bader, Mitglied des Vorstandes, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

- Aktuelle Produktlandschaft in Altersvorsorge und Biometrie
- Derzeitige Trends und künftige Potenziale
- Einflussfaktoren auf die künftige Produktwelt

Intelligentes Asset-Management in Zeiten der Niedrigzinsphase – Teil 1

17:20h **Asset Management Infrastructure**



Dr. Peter Brodehser, Head of Infrastructure Investments, Talanx Group

15:45h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 

17:50h **Fragen an den Referenten**

18:00h **Ende des ersten Konferenztages**

19:00h  **LÄDT SIE EIN ZUM GEMEINSAMEN ABENDESSEN**

Im Teuterohof kann man ein Stück bayerische Lebenslust und Gastlichkeit über den „Weißwurst-Äquator“ erleben. Lassen Sie sich mit bayerischen Köstlichkeiten verwöhnen und genießen Sie ein Stück Bayern in Düren.

WIR FREUEN UNS AUF EINEN ANREGENDEN ABEND MIT IHNEN!



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

9:30h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**



Peter Schneider, Geschäftsführer, MORGEN & MORGEN Group GmbH

Intelligentes Asset-Management in Zeiten der Niedrigzinsphase – Teil 2

9:45h **Garantien in der Niedrigzinsphase**



Dr. Jürgen Bierbaum, Mitglied der Vorstände, ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

- Welche Garantien sind noch sinnvoll und in welcher Höhe?
- Wie können Garantien effizient erzeugt werden?
- Wie geht es weiter mit dem Höchstrechnungszins?

10:15h **Intelligentes Asset-Management in Zeiten der Niedrigzinsphase: Winning Cities und die Implikationen für den Immobilienmarkt**



Philipp Ellebracht, Head of Real Estate Product Continental Europe, Schroder Investment Management GmbH

10:45h **DISKUSSIONSRUNDE: Intelligentes Asset-Management – An welchen Schrauben können wir drehen?**



Dr. Jürgen Bierbaum



Philipp Ellebracht



Dr. Peter Brodehser

Moderation: **Peter Schneider**

11:00h **Gemeinsame Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 

Buy 2 - Get 3!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person

eine Gratiskarte

Prozesse, Produkte und Strukturen – Alles für den Kunden?

11:30h **„Alter ist einfach.“ „Morgen ist einfach.“ Wie geht Erfolg im Bereich Bancassurance?**



Dr. Jutta Krienke, Produkte Leben, Versicherungskammer

- Strategische Positionierung der Versicherungskammer als Partnerin im Bancassurance über:
 - Einfache Produkte • Smarte Prozesse • Innovative Systeme

12:00h **Unterstützen. Versichern. Belohnen. – Neue Wege im Produktdesign und Antragsprozess**



Frank Schoenen, Abteilungsleiter Leben/Kranken – Produktmanagement, Deutsche Rück

- Berufesystematik und Antragsfragen neu gemacht. Fokus auf Genesung, Individualität und Belohnung
- Versicherbarkeit von psychischen Erkrankungen: Neue Kundenpotentiale sichern
- Neue Produktkonzepte: Mit digitaler Kundenansprache und Gesundheitszielen zu mehr Neugeschäft und gesünderen Kunden

12:30h **DISKUSSIONSRUNDE: Customer Centricity in der LV – Wie viel „maßgeschneidert“ ist möglich?**



Dr. Jutta Krienke



Frank Schoenen

Moderation: **Peter Schneider**

Aktives Bestandsmanagement ...und es geht doch!

12:45h **Die Rolle und Funktion der IT für das externe Bestandsmanagement**



Dr. Martin Setzer, Mitglied der Vorstände/CIO, Viridium Gruppe

13:15h **Fragen an den Referenten**

13:30h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch** 

14:30h **Ende der Fachkonferenz**

Werden Sie **Kooperations- partner...**

...und sichern Sie sich hervorragende Kontakte zu Ihren Zielgruppen vor, während und nach der Fachkonferenz.

LebensVersicherung^{aktuell} steht jetzt im 11. Jahr als exklusive Plattform zum professionellen Erfahrungsaustausch von Experten im gesamten Lebensversicherungsmarkt.

Top-Experten diskutieren über aktuelle Themen und Fragestellungen und informieren über aktuelle Entwicklungen und essenzielle Themen rund um das Thema Lebensversicherung. Erleben Sie zwei inhaltsreiche Tage und nutzen Sie außerdem die Chance, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen.

Die Tagungsleitung übernehmen **Dr. Normann Pankratz**, Mitglied der Vorstände, Debeka Versicherungen und **Peter Schneider**, Geschäftsführer, MORGEN & MORGEN Group GmbH.

LebensVersicherung^{aktuell} 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 sowie Anzeigen und Beilagen in Fachzeitschriften, Fax- und E-Mailshots zu einer **breiten Kommunikationswirkung** bei. MCC informiert den anvisierten Teilnehmerkreis branchenweit in Deutschland, Schweiz, Österreich und Luxemburg.

Als aktiver Kooperationspartner/Sponsor der Fachkonferenz **LebensVersicherung**^{aktuell} 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 Ihrer Zielgruppe über verschiedene Kommunikationskanäle.

Treffen Sie Ihre Experten und Meinungsführer am „Point of Action“ und gestalten Sie die Zukunft der Lebensversicherung mit.

Informationen für Kooperationspartner

Level 1 – Partnerschaft € 3.900,-

Starke Leistungen:

- Ausstellungsfläche 6 m² + Unternehmenskurzdarstellung und Logo im Internet
- + Präsenz des Logos während der Pausen
- + 2 Freikarten für Mitarbeiter Ihres Hauses (Standpersonal), die nicht zur Teilnahme an der Konferenz berechtigt sind, inkl. aller Unterlagen für die zweitägige Konferenz

Level 2 – Partnerschaft € 5.900,-

Starke Leistungen:

- = **Level 1** + Werbefläche in der Veranstaltungsbroschüre
- + Auslegen von Broschüren
- + 2 Freikarten für Ihre Kunden

Level 3 – Partnerschaft Preis auf Anfrage

Starke Leistungen:

- = **Level 2** + Benennung eines Referenten aus Ihrem Unternehmen für ein Panel (Speakerslot)
- + Logo auf der Titelseite der Broschüre und somit Präsenz in allen Anzeigen der Medienpartner
- + 6 Freikarten für Ihre Kunden oder Ihre Mitarbeiter etc.

Nutzen Sie Ihre Chance!

Wir stellen Ihnen gerne Ihr individuelles Angebot zusammen.

Bitte senden Sie mir zu den Kooperationsformen weitere Informationen:

Name:	Vorname:	
Funktion:	Bereich:	
Firma:		
Adresse:		
PLZ / Ort:		
Telefon:	Fax:	E-Mail:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

- **Ja**, ich/wir nehme(n), zum Preis von € 1.995,- am 8. und 9. Oktober 2019 an dieser Fachkonferenz teil.
- **Ja**, ich/wir möchte(n) die Rechnung und Anmeldebestätigung im PDF-Format per E-Mail erhalten.
- **Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte.
- 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).

Warum Sie an dieser Fachkonferenz teilnehmen sollten:

- Erfahren Sie alles über neueste Produktinnovationen, Hybridprodukte und intelligente Produktpolitik
- Vergleichen Sie aktuelle Produkttrends und diskutieren Sie Kosten, Transparenz und Messbarkeit
- Diskutieren Sie erfolgreiche Vertriebsoptionen von LV-Lösungen

Wer diese Fachkonferenz nicht verpassen darf:

Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung sowie Führungskräfte aus der Lebensversicherungswirtschaft, insbesondere der Bereiche:

Recht, Mathematik, Finanzen, Vertrieb, Kapitalanlage- u. Risikomanagement, Produktentwicklung, Bilanz u. Rechnungswesen sowie:
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Vertreter aus Banken und Investmentgesellschaften

1	
Titel, Name	Vorname
2	
Position	Abteilung
3	
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: (Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung (inkl. Tagungsunterlagen, Einladung zum Abendessen, Mittagessen, Pausengetränken und kleinen Snacks) beträgt pro Person: € 1.995,-

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.

Buy 2 - Get 3! Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Gratiskarte.

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 8. September 2019 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 150,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 8. September 2019 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des Teilnehmers durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des Ersatzteilnehmers mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit. Es gelten unsere AGB, die Sie auf Anfrage erhalten. Ihre unternehmensbezogenen 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 Teilnehmerverzeichnis und auf dem Namensschild für diese Veranstaltung allen Veranstaltungsteilnehmern gezeigt werden.

Termin und Veranstaltungsort:

Die Fachkonferenz findet statt am 8. und 9. Oktober 2019 im

Dorint Hotel Düren

Moltkestraße 35 | 52351 Düren | Tel.: 02421 4402-2920
Fax: 02421 4402-100 | Email: reservierung.dueren@dorint.com
Übernachtungspreis: € 104,- im EZ, inkl. Frühstück, inkl. gesetzl. USt.

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 <https://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

Web: www.mcc-seminare.de



Akkreditierungsnummer:
GB-BDL-20141105-30299
Für Ihre Teilnahme erhalten
Sie 13 Weiterbildungspunkte/
585 Minuten.



Find us on Facebook!
www.facebook.de/MCCSeminare



Follow us on Twitter!
MCCSeminare

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(innen) weiter.