

Bis zu € 150,- * Frühbucherbonus
bei Anmeldung
bis 11. Dezember 2017!

15. BF21-Jahrestagung, vom 26. bis 28. Februar 2018, Lindner Hotel City Plaza, Köln

Tag 1 + 2: Kennzahlen 2017/2018, Pricing & Versicherungstechnik, Digitalisierung, Strategien der Marktführer, „ReThinking“ Vertrieb vs. InsurTechs / digitale Versicherer, Produktinnovationen in K, Telematik-Tarife, Autonomes Fahren, Connected Car, FAS, Strategien der OEMs, Car Data / Big Data, KI & Advanced Analytics

3. Tag: **Flotten- & Fuhrpark-Tag / New Mobility:** Telematik, Connected Car, Automotive Trends 2020, Risiko- & Schadenmanagement – **Separat buchbar!**

Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> Car Data / Big Data, Digitalisierung, „neue Mobilität“, Profitabilität & Wachstum in K – Kfz-Versicherer, OEMs, neue digitale Versicherer & InsurTechs im Wettbewerb!



- > Profitabilität, Wachstum, Combined Ratio 2017 / 2018
- > BMW CarData – Zugang zu Fahrzeugdaten!
- > Big Data & Smart Analytics als Waffe der Zukunft!
- > VW, Daimler, BMW – Strategien im Versicherungsmarkt
- > Marktführer vs. Newcomer und InsurTechs
- > Digital, flexibel, on Demand? – Neue Ära in K?!
- > FRIDAY, One, ELEMENT, Nexible nach dem Start!
- > Das vernetzte Fahrzeug als Game Changer!
- > Neue Mobilität, Autonomes Fahren, FAS, Telematik
- > Connected, digital, shared, electric... die Flotten 2020

>> Ihre Referenten:



Frank Sommerfeld,
Mitglied des Vorstandes,
Allianz Versicherungs-AG



Karsten Crede,
Mitglied des Vorstandes,
ERGO Digital Ventures AG



Markus Rehle,
Mitglied des Vorstandes,
HDI Versicherung AG



Ulrich Rieger,
Mitglied des Vorstandes,
Generali Deutschland AG



Dr. Christian Dahlheim,
Mitglied des Vorstandes,
VW Financial Services AG



Dr. Peter Zoller,
Manager BMW CarData,
BMW AG



Rainer Bruns,
Leiter Versicherung,
Mercedes-Benz Bank AG



Dr. Christoph Samwer,
CEO,
FRIDAY

Sascha Herwig,
ELEMENT Insurance AG

Dr. Jürgen Cramer,
Sparkassen
DirektVersicherung AG

Dr. Michael Pickel,
E+S Rückversicherung AG

Marco Morawetz,
General Reinsurance AG

Dr. Dirk Schmidt-Gallas,
Simon-Kucher & Partners

Björn Hinrichs,
Arvato Financial Solutions

Dr. Thomas O. Winkler,
Gothaer Allgemeine Vers. AG

Harald Seliger,
R+V Allgemeine Vers. AG

Marc Odinius,
Dataforce GmbH

Thomas von Hake,
Firmen-KFZ.de

Dr. Johannes-Jörg Rieger,
Robert Bosch GmbH

Bernd Knof,
Marsh GmbH

BMW Financial Services /
BMW Group

Andreas Tschiesner,
McKinsey & Company, Inc.

Jan Dirk Dallmer,
KRAVAG Versicherungen,
R+V Allgemeine Vers. AG

Dr. Christoph Lüer,
Zurich Gruppe Deutschland

Alexander Hornung,
hepster

Dominik Groenen,
Flypper

Dominik Bark,
simplesurance GmbH

Lennart Wulff,
SituatiVe GmbH

Prof. Dr.-Ing. Prof. h.c.
Dr. h.c. Torsten Bertram,
TU Dortmund

Dr. Jörg Löffler,
Fleet Logistics

Tim Beltermann,
Alphabet Fuhrpark-
management GmbH



>> Autoversicherung – Aufbruch in die neue Ära! oder... Das Ende der Kfz-Versicherung, wie wir sie kennen...???!?

„Heißer Herbst“ – Die Allianz will wieder „auf Angriff schalten“, Versicherungsmonitor, 07.07.2017. „Aber gleichzeitig sollen die **Kosten runter**. In der Branche fühlen sich manche an 2004 erinnert. Damals hat die Allianz einen **Preiskrieg in den K-Sparten** losgetreten. (...)“ **Ob sich das Szenario wiederholt**, werden wir spätestens **Anfang 2018** sehen...

„**Kfz-Versicherung: Allianz bläst zum Angriff**“, so Versicherungsmonitor am 19.09.2017. „Die Allianz will in der Autoversicherung **wieder Marktführer werden**. Dafür hat der Versicherer seine **Policen komplett überarbeitet**. (...) Mit einer **einfacheren Antragsstrecke**, neuen **Mobilitätsgarantien** und **Leistungskomponenten** wollen die Münchener das Ruder herumreißen. Bald will die Allianz Fahrzeuge auch **tageweise versichern**.“

„**Heitmann: HUK-Coburg baut Kfz-Dienste aus**“, Versicherungsmonitor, 07.11.2017. „HUK-Coburg-Chef Klaus-Jürgen Heitmann will die **Dienstleistungen** seines Unternehmens **rund um den Privat-PKW weiter ausbauen**, über **Werkstätten** und **Gebrauchtwagenhandel** hinaus.“ / „**Es kommt noch mehr**“, so Heitmann. „Wir arbeiten am **Online-Bereich** und an der **Telematik**“, sagt er.

Heitmann findet es „**sehr schwer für Newcomer**, im deutschen Kfz-Markt zu punkten.“ Gleichzeitig warnt er jedoch: „Möglicherweise werden viele Versicherer **Zulieferer**, die für **digitale Vergleichsportale** oder **Maklervverbände** arbeiten“, da sie die **eigene Kundenschnittstelle verlieren**...

„**Massive Servicedefizite bei den Autoversicherern**“ deckte die Studie des Disq auf, VersicherungsJournal, 22.09.2017. „Am besten schnitt die **S-Direkt**, gefolgt von der **Cosmos** und der **HUK-Coburg**.“ Im Service ist noch Luft nach oben.

„**In jeder Garage sitzt ein Samwer, der überlegt, wie er uns die Butter vom Brot nehmen kann!**“, warnte Dr. Jörg Hipp auf der BF21-Telematik-Tagung 2017, mit dem Blick auf Friday, vor den neuen Angreifern. **Friday, Element, One** stehen in den Startlöchern. **Wie gefährlich** sind sie für die **etablierten Kfz-Versicherer**?!

„**Porsche erweitert sein Angebot um situative Zusatzversicherungen**: Kunden können für wenige Tage einen zusätzlichen **Kasko-Schutz für die Rennstrecke**, aber auch Policen für **Zusatzfahrer, Probefahrten** oder **Anhänger** (...) abschließen. Der schwedische Autobauer **Volvo** bietet seinen Käufern für eine feste Monatsrate eine **All-inclusive-Flatrate**, die nicht nur den Autokauf selbst, sondern auch sämtliche **Serviseleistungen** sowie den **Versicherungsschutz** abdeckt“, Versicherungsmonitor, 25.09.2017.

Mercedes startet Telematik-Tarif „InScore“ und bietet es, in **Kooperation mit HDI**, den Kunden über das **Online-Kundenportal „Mercedes me“** an. Sicher ist, dass „die verbaute **Telematik-Einheit** dieselbe ist, die den ab 2018 (...) vorgeschriebenen automatischen **Notruf E-Call** ermöglichen soll.“, Versicherungsmonitor, 12.09.2017. „Damit erfüllt sich die **Befürchtung der Versicherer**, dass die Hersteller die gesetzlich vorgeschriebene **Notruftechnik** für das **Angebot von datenbasierten Versicherungen** nutzen.“

BMW Group startet **BMW CarData**: „BMW ermöglicht **externen Zugriff auf Fahrzeugdaten**. Die Autoindustrie will selbst zum **Gatekeeper der Fahrzeugdaten** werden“ (golem.de, 02.06.17) und will demnächst die **Fahrzeug- & Fahrdaten** den kooperierenden **Partnerunternehmen, Drittanbietern** und **externen Dienstleistern** aktiv anbieten.

Car Data & Big Data, Zugang zu **Fahrzeugdaten**, **vernetzte Fahrzeuge** voller **intelligenter Sensoren** und **Fahrerassistenzfunktionen**, **eCall** (**verpflichtend ab März 2018**) – das ist die „**neue Realität**“ **rund ums Fahrzeug** – die **gravierende Konsequenzen** für das Kfz-Versicherungsgeschäft haben wird.

Sind Sie darauf vorbereitet?

>> Kfz-Versicherung im 2016/2017 – Ruhe vor der Sturm?

Von außen betrachtet verläuft der deutsche Kfz-Versicherungsmarkt derzeit ruhig. **Trotz aller Zukunftssängste** führen **zwei zentrale Kenngrößen** zu einem gewissen **Wohlbehagen** bei allen handelnden Akteuren: **Solides Wachstum der Prämieinnahmen** und **stabile, leicht positive versicherungstechnische Ergebnisse**. Ausgehend von 20,1 Mrd. € im Jahr 2010 sind die Beitragseinnahmen auf einen Rekordstand von 26,7 Mrd. € für 2017 angestiegen – ein Wachstum um **beachtliche 33%**. Im gleichen Zeitraum entwickelten sich die versicherungstechnischen Ergebnisse von -8% auf ca. +2%, wobei die letztgenannte Zahl bereits seit drei Jahren das Marktumfeld charakterisiert. Auch für das kommende Jahr sind keine größeren Veränderungen dieser Marktparameter zu erwarten. **Doch die Ruhe trügt** und könnte bereits in den nächsten Jahren durch **stürmische Zeiten** abgelöst werden. Zahlreiche **dunkle Wolken** ziehen bereits am Horizont auf und es besteht durchaus die **große Gefahr**, dass sie sich zu einer **massiven Unwetterlage** für die **Kfz-Versicherung** verdichten könnten:

- Der **eCall** wird **ab März 2018** für neu zugelassene Fahrzeugtypen zur **Pflicht**. Wächst damit der Druck auf die Versicherer, **Zugriffe auf Fahrzeugdaten** zu erhalten – angefangen **beim Unfall** bis hin zum **normalen Fahrbetrieb**?
- Die ersten „**rein digitalen**“ **Kfz-Versicherer** sind Ende 2017 gestartet.

Aber auch **Robo-Advisor** im Vertrieb und Kundenberatung, **Künstliche Intelligenz** im Fahrzeug und in der Kundenkommunikation, **Big Data** und **Advanced Analytics** zum Zwecke **optimaler Beratung** und **Kundenbindung** – auch diese Instrumente entscheiden über **Erfolg** oder **Misserfolg** in der Kfz-Versicherung.

Gleichzeitig mischen die Newcomer, die voll digitalen Versicherer, wie **Nexible, Friday, ELEMENT, One** sowie InsurTechs, den Kraftfahrt-Markt ordentlich auf, indem sie sich an der **Kundenschnittstelle** und **Vertrieb** andocken. Stellen Sie für die klassischen Versicherer eine weitere, neue **Bedrohung** dar oder sind sie als **Partner der klassischen Branche** zu sehen?

Die Zukunft der Kfz-Versicherung – das **Gewinnen** oder **Verlieren** im Automotive- und Kraftfahrt-Markt – entscheidet sich über die Themen **Car Data / Big Data, Connected Car, Digitalisierung**, technische **Innovationen im Fahrzeug, Kundenbindung / Kooperationen mit OEMs, eCall / Telematik**, Zugang zum **Unfallschaden** und **Schadenregulierung**. Bei vielen dieser Punkte haben die **Automobilhersteller** die Nase vorn. Reichen die Bemühungen der Kfz-Versicherer aus, um in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld nicht unter zu gehen? Sind **Kooperationen mit Autoherstellern** im Vertrieb von Autoversicherungen, **Regulierung von Unfallschäden** und beim Zugang zum **Fahrzeug- und Fahrdaten** (Stichwort **BMW CarData**) eine sinnvolle und ausreichende **Option für die Zukunft**?

Gleichzeitig dürfen das **versicherungstechnische Ergebnis**, die **Profitabilität** in **K**, aber auch das **Wachstum im Kraftfahrt-Markt** nicht vernachlässigt werden! Die **Niedrigzinsen**, die nach wie vor angespannte **Lage an den Kapitalmärkten** und die **schmelzenden Schadenreserven** erfordern weiterhin eine **eiserne Preisdizziplin**. In dem wettbewerbsintensiven Markt **keine Selbstverständlichkeit**. Einen **erneuten Preiskrieg** in **K** darf sich die Branche derzeit nicht erlauben!

Wie positionieren sich klassische Kfz-Versicherer angesichts des **neuen Kundenverhaltens**, der neuen **Mobilitätsbedürfnisse** und der **digitalen Wettbewerber**? Sind neue, digitale **Vertriebseinheiten, Telematik-Tarife**, der **Autoverkauf an Kfz-Versicherungskunden** à la **HUK-COBURG** und **digitale Projekte** der Versicherer dafür ausreichend? Oder braucht es einer weiteren neuen Idee?!

Wie stellen sich die digitalen Units der Versicherer, wie **ERGO Mobility Solutions, Nexible, AllSecur** zukünftig im Markt auf? Lassen die unterschiedlichen Preis- und Vertriebs-Ansätze eine **Koexistenz der Neukömmlinge** mit den Muttergesellschaften zu und wie lässt sich diese **optimal gestalten**?

Wie steht es um die **Profitabilität der Kfz-Sparte im Jahr 2017 / 2018**? Kann und wird die Branche die notwendige **Preisdizziplin** in **K** **aufrecht erhalten**? Oder verfällt sie den **Wachstumsverlockungen** und **erneuten Preiskämpfen**, die sich immer wieder anzeichnen...?

Und was fordern die **Digitalisierung, Prozesseffizienz, IT-Unterstützung**? Die smarten Produkte sind im Kommen! **Smart, Simple, Easy, verbrauchsabhängig, On Demand** – können die **IT-Systeme** diesem Anspruch genügen?!

Diese und viele weitere Themen und Fragen bilden Schwerpunkte unserer exklusiven, traditionellen **15. BF21-Jahrestagung „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“** zu Beginn des neuen Jahres, zu der wir Sie herzlich einladen!

>> Sichern Sie sich einen Wettbewerbsvorsprung durch die aktuellsten Informationen und „**Wissen aus erster Hand**“, die Sie vor Ort erhalten. Nutzen Sie diese exklusive Plattform für wertvolle **Kontakte** und **Erfahrungsaustausch** mit den **Entscheidern, Führungskräften** und **Experten** der Branche!

Wir freuen uns, Sie vom **26. bis 28. Februar 2018** in Köln zu begrüßen! **Seien Sie dabei – damit Sie nichts verpassen!** Wir freuen uns auf Sie!

Anna Bergmann, BusinessForum21

Welche Auswirkungen haben die neuen Ansätze auf den Gesamtmarkt? Werden weitere Anbieter diesem Weg folgen?

- Das **Telematikangebot** wächst. Steckt in den Produktsätzen **Substanz** oder **nur reine Rabattschlacht**?
- Erste **FinTech-Unternehmen** gründen **eigene Risikoträger**, bisher (noch) außerhalb der Kfz-Versicherung. Gibt es auch **Auswirkungen** auf den Kfz-Versicherungsmarkt?
- Werden **weitere Player** in die „**Wertschöpfungskette Kfz-Versicherung**“ mittels **Digitalisierung** und **Fahrzeugvernetzung** eingreifen?
- Wie groß ist die Gefahr **disruptiver Kfz-Versicherungsansätze**?
- Kfz-Versicherung in digitalen Ökosystemen: **Nur noch einer von vielen Zulieferern?**
- Welche neueren Entwicklungen sind auf den Gebieten **(teil-)autonomer Fahrzeuge** und „**Vision Zero**“ zu verzeichnen?

Lassen Sie uns doch diese und weitere Themen auf der **BusinessForum21 Kfz-Konferenz** diskutieren, die schon traditionell, wie in den letzten Jahren, auch 2018 eine **hervorragende Plattform für Jahresauftaktgespräche** bietet.

Marco Morawetz, General Reinsurance AG

1. Konferenztag, Montag, 26. Februar 2018



Vorsitz und fachliche Leitung:

Marco Morawetz,
Head of Consulting, Gen Re,
General Reinsurance AG

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung, Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

K-Sparte 2017 / 2018: Marktentwicklung – Zahlen – Fakten

09.15 Kfz-Sparte 2017 / 2018 – Wachstum, Profitabilität, Schadenbilder, versicherungstechnische Ergebnisse

- Aktuelle Marktlage und Zukunftsaussichten für die Kfz-Sparte 2017 / 2018 – Sichtweise eines Rückversicherers
- Wachstum, Profitabilität, Schadenbilder
- Preis-Strategien und versicherungstechnische Ergebnisse
- Telematiktarife – Quo vadis
- Einfluss des automatisierten Fahrens auf die Prämienprognose



Dr. Michael Pickel,
Mitglied des Vorstandes,
E+S Rückversicherung AG

Profitabilität, Wachstum, Versicherungstechnik in K – Marktbedingungen & Wettbewerbsszenarien im Jahr 2018

09.45 Die Zukunft der Kfz-Versicherung: Schöne neue Welt?!

- Versicherungstechnische Kennzahlen bis einschließlich 2017
- Erste Prognosen und Tendenzen für das Jahr 2018
- Telematik-Versicherung: Irrt der telematische Irrweg?
- Quo vadis, Kfz-Versicherung?



Marco Morawetz, s.o.

Marktführer vs. Newcomer und Herausforderer – Neue Ära in K?! – Wer gewinnt das Rennen?!

10.15 Strategie der Allianz Deutschland im Bereich Mobilität



Frank Sommerfeld,
Mitglied des Vorstandes,
Allianz Versicherungs-AG

10.45 Fragen und Diskussion

11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.30 Die Reise von FRIDAY – Deutschlands digitale Autoversicherung!



Dr. Christoph Samwer,
CEO,
FRIDAY / Baloise Assurances

12.00 Strategische Positionierung von Munich Re und ERGO im Ökosystem Mobilität – Partner der Automobilindustrie



Karsten Crede,
Mitglied des Vorstandes, ERGO Digital Ventures AG,
CEO, ERGO Mobility Solutions

12.30 >> Podiumsdiskussion:

Digitalisierung, Car Data, Telematik, Automotive- & Mobilitäts-Trends – Kfz-Versicherung Quo Vadis? Produktinnovationen, Kunden-Interaktion, Wachstum & Profitabilität als strategische Vorgaben



Frank Sommerfeld,
Allianz
Versicherung-AG



Dr. Peter Zoller,
BMW AG



Dr. Christoph Samwer,
FRIDAY



Markus Rehle,
HDI
Versicherung AG



Karsten Crede,
ERGO
Digital Ventures AG,
ERGO Mobility Solutions



Ulrich Rieger,
Generali
Deutschland



Dr. Christoph Lürer,
Zurich Gruppe
Deutschland



Marco Morawetz,
Gen Re

13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

CarData – Big Data – Smart Analytics – KI-Einsatz: Zukunftschancen im Automotive- & Insurance-Bereich!

14.30 BMW CarData – Antwort auf aktuelle Kundenbedürfnisse, Marktanforderungen und Mobilitätstrends

- Der Kunde ist König – Der Kunde entscheidet
- Diskriminierungsfreier B2B-Zugang zu Fahrzeugdaten
- Verfügbar für alle vernetzten BMW Fahrzeuge
- Wie stellen sich OEMs zum Thema „Europäische Datenschutzgrundverordnung“ auf?
- Wie unterstützen OEMs den Kundenwunsch nach individueller Tarifierung?
- Wie können auch kleinere Versicherer ohne großen Aufwand kilometerbasierte Tarife anbieten?



Dr. Peter Zoller, Manager BMW CarData,
BMW AG

begleitet von BMW Financial Services

Autonomes Fahren – Auf dem Weg in die neue Zukunft!

15.00 Automatisiertes Fahren – Wo stehen wir heute? Technische Entwicklungen und Zukunftsperspektiven



Univ.-Prof. Dr.-Ing. Prof. h.c. Dr. h.c. Torsten Bertram,
Institut für Roboterforschung,
LS für Regelungssystemtechnik, Fakultät für Elektrotechnik
und Informationstechnik, Technische Universität Dortmund

15.30 Fragen und Diskussion

15.45 Pause mit Kaffee und Tee

Digitalisierung, Automotive- & Mobilitäts-Trends als Treiber im wettbewerbsintensiven Marktumfeld

16.15 Neue Mobilität im digitalen Zeitalter – Perspektiven des HDI



Markus Rehle,
Mitglied des Vorstandes,
HDI Versicherung AG

Telematik- & Smart Insurance-Lösungen im Kraftfahrt-, Automotive- & Mobilitätsbereich – Die Zukunft erobern!

16.45 Generali Mobility, Vitality, Domocity, Smart Applications & Advanced Analytics – Smart Insurance Offensive der Generali!

- Innovationsfähigkeit, Digitalisierung, Kundenzentrierung als Eckpfeiler der Strategie
- Smart Insurance Offensive der Generali



Ulrich Rieger,
Mitglied des Vorstandes,
Generali Deutschland AG

17.15 Kfz-Versicherung Quo Vadis – Car Data, Autonomes Fahren, Fahrerassistenz und Telematik als Treiber und Herausforderungen

- Car Data, Fahrerassistenzsysteme und autonomes Fahren – Auswirkungen auf die Kfz-Versicherung
- Produktinnovation in der Kfz-Versicherung
- Telematik-Tarife und -Produkte: Zukunftschancen und notwendige Vermarktungsansätze
- Kfz-Versicherung in der digitalen Welt



Dr. Christoph Lürer,
Head of Motor Underwriting,
Zurich Gruppe Deutschland

17.45 Fragen und Diskussion

18.00 Ende des 1. Konferenztages

>> Ab 19.30 Uhr Get-Together!

Kulinarisches Erlebnis & Zeit für Networking und vertiefende Gespräche!

BusinessForum21 lädt alle Referenten, Teilnehmer und Aussteller zu einer gemeinsamen Abendveranstaltung in eine traditionelle Kölner Location ein. Nutzen Sie diesen informellen Rahmen für Kontaktpflege, Erfahrungsaustausch und vertiefende Gespräche!

Wir freuen uns auf einen anregenden Abend mit Ihnen!



2. Konferenztage, Dienstag, 27. Februar 2018



Vorsitz und fachliche Leitung:

Dr. Dirk Schmidt-Gallas,
Senior Partner,
Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden des 2. Konferenztages

Automobilhersteller auf der Überholspur! – Zukunftsstrategien & Mobilitätskonzepte der OEMs

09.15 Versicherungslösungen für eine sich verändernde Mobilität

- Moderne Versicherungslösungen aus Perspektive einer Captive
- Auswirkungen neuer Mobilitätsbedürfnisse und Technologien auf Vertriebskanäle und Produktgestaltung
- Anforderungen von Kunde, Handel und Hersteller an die Captive



Dr. Christian Dahlheim,
Mitglied des Vorstandes,
Volkswagen Financial Services AG

09.45 Versicherung mit Stern – vernetzt, kundenorientiert und innovativ

- Die Kfz-Versicherung – ein langweiliges Produkt?
- Das vernetzte Fahrzeug als Game Changer
- Die Platform Revolution – Auswirkungen integrierter Kundenportale
- Der Kunde – in der Customer Journey falsch abgebogen?



Rainer Bruns,
Leiter Versicherung,
Mercedes-Benz Bank AG

Car Data: Milliardenchance für Autoindustrie ... sowie Versicherer und andere Player im Markt ...?!

10.15 Car Data – Milliardenchance für die Autoindustrie, Mobilitätsanbieter ...und Versicherer?!

- Fahrdaten werden zum Milliardengeschäft: bis zu 750 Mrd. Dollar Umsatz werden 2030 erwartet
- Deutsche Autofahrer sind aufgeschlossen: 9 von 10 würden Daten für Zeitersparnis teilen, 7 von 10 für Dienste bezahlen
- Car Data ermöglicht neue Geschäftsmodelle: Kontinuierliche Produktverbesserungen auf Basis des Kundenverhaltens, Kundendienste wie Parkplatz-reservierung oder Werbung von Drittanbietern



Andreas Tschiesner,
Practice Leader Automotive & Assembly,
McKinsey & Company, Inc.

10.45 Fragen und Diskussion

11.00 Pause mit Kaffee und Tee

Zukunftskonzepte und digitale Innovationen der InsurTechs und Kfz-Versicherer

11.30 Fahren Sie noch oder werden Sie schon gefahren? – Erfahrungen mit autonomen Bussen



Jan Dirk Dallmer,
Mitglied des Vorstandes,
KRAVAG Versicherungen / Condor Allgemeine Vers.-AG,
Bereichsleiter Kraftfahrt-Betrieb,
R+V Allgemeine Versicherung AG

Digitalisierung & exzellente Prozesseffizienz à la Amazon! – Wie geht das? Kann das Assekuranz leisten?!

12.00 Kfz-Versicherung à la Amazon – Wie Sie Ihre Prozesse optimieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt stellen



Björn Hinrichs,
Sales Director Versicherungen,
Geschäftsbereich Risk Management,
Arvato Financial Solutions

12.30 >> Podiumsdiskussion

Neue Geschäftsmodelle der OEMs, Kfz-Versicherer und InsurTechs – Produktinnovationen, Kundenbindungskonzepte und strategische Zukunftsoptionen



Dr. Christian Dahlheim,
Volkswagen Financial Services AG



Rainer Bruns,
Mercedes-Benz Bank AG



Andreas Tschiesner,
McKinsey & Company, Inc.



Jan Dirk Dallmer,
KRAVAG / R+V Allgemeine Versicherung AG



Dr. Jürgen Cramer,
Sparkassen Direktversicherung AG



Dr. Dirk Schmidt-Gallas
Simon-Kucher & Partners

13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

InsurTechs – Hype, Hysterie oder Hybris?

14.00 InsurTechs – Hype, Hysterie oder Hybris? ...weil Substanz nicht mit H anfängt!



- Wo ist die Disruption?
- Wo ist der Kompetenzvorsprung?
- Sind CarrierTechs die „game changer“?

Dr. Jürgen Cramer,
Mitglied des Vorstandes,
Sparkassen Direktversicherung AG

14.30 ELEMENT – Wie Technologie die Grenzen klassischer Geschäftsmodelle erweitert. Motivation, Ziele, Zukunftspotenziale – Whitelabel- oder individuelle Versicherungsprodukte für Versicherer, Vermittler und Webportale

„Die Digitalisierung der Versicherungswelt beschränkt sich nur auf den ersten Blick auf die Versicherungsunternehmen. Tatsächlich ist das

Potenzial viel größer als z. B. nur eine Onlineanbindung vorhandener Strukturen. Das Geschäftsmodell von ELEMENT bietet Partnern mit Technologie und modularen digitalen Produkten die Möglichkeit zur Erschließung neuer Geschäftsfelder und Kundengruppen in einem dynamischen Umfeld.“

- Versicherung im digitalen Umfeld funktioniert auch anders!
- Anforderungen, Potenzial und Ausblick
- Disruption oder Transformation?
- Multiple Synergien durch ein hybrides Geschäftsmodell
- ELEMENT als Partner in der Wertschöpfungskette
- Make or buy – Welcher Weg führt am schnellsten in die Digitalisierung?
- Worin unterscheidet sich das Geschäftsmodell in Bezug auf klassische Versicherer und andere InsurTechs?



Sascha Herwig,
Vorstand,
ELEMENT Insurance AG

15.00 Pause mit Kaffee und Tee

InsurTechs & neue digitale Versicherer als Herausforderer?! – Neue Geschäftsmodelle im Wettbewerb

15.30 Innovative Vertriebswege für Versicherungen – Vom digitalen Händler zur mobilen Applikation. Wieso Kunden und Versicherer dabei nicht auf der Strecke bleiben

- Innovative und moderne Vertriebswege am Point-of-Sale durch Cross-Selling
- Verlängerung der Customer Life Time Value durch mobile Anwendungen und umfangliche Beratung
- Effiziente Datennutzung zur Optimierung des Kaufprozesses, der Customer Journey und des Versicherungsangebots
- Digitalisierung und Internationalisierung der Assekuranz



Dominik Bark, CIO,
simplesurance GmbH

16.00 Versicherungen als integraler Bestandteil des Alltags – einfach, schnell, transparent



Alexander Hornung, CEO,
hepster / MOInsure GmbH

16.30 StartUp-Mentalität und Innovationsfähigkeit als Grundgedanke und Treiber der Zukunft! – Neue Konzepte und Zukunftsprojekte für die / mit der Assekuranz

>> Kurzvorträge und Statements von:



Dominik Groenen,
Founder,
Flypper



Lennart Wulff,
Gründer und Geschäftsführer,
SituatiVe GmbH / AppSichern

17.00 >> Podiumsdiskussion:

InsurTechs & neue digitale Versicherer: Neue, digitale Geschäftsmodelle als „Game Changer“ und Bedrohung für die klassische Kfz-Versicherungswelt?!



Sascha Herwig,
ELEMENT
Insurance AG



Dominik Bark,
simplurance
GmbH



Dr. Jürgen Cramer,
Sparkassen
DirektVers. AG



Dominik Groenen,
Flypper



Lennart Wulff,
Situative
GmbH

17.30 Fragen aus dem Publikum

17.45 Ende des 2. Konferenztages

3. Konferenztag, Mittwoch, 28. Februar 2018

Special Day:

Telematik, Connected Car, neue Mobilität, Automobile Produkt- & Service-Innovationen

>> Trends im Privat-, Fuhrpark- & Flottenbereich

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden des 3. Tages



Dr. Thomas O. Winkler,
Chief Underwriter Kraftfahrt,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Connected, Digital, Shared, Electric? – Neue Anforderungen und Zukunftskonzepte im Flotten- & Fuhrparkmarkt

09.15 Der Flottenmarkt in Zahlen: Größe – Trends – Ausblicke

- Wächst der Flottenmarkt weiter?
Analyse der Zulassungsdaten von 2001-2022
- Unterschiede zwischen Privat- und Flottenkunden
- Modellmix im Wandel! –
Sind SUV die neue Mittelklasse im Flottenmarkt?!
- Alternative Antriebsarten – Der Weg aus der Nische:
Ein Szenario



Marc Odinius, Geschäftsführer,
Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH

09.45 Aktuelle Entwicklungen im Flottengeschäft – Herausforderungen und Zukunftschancen

- Versicherungstechnische Ergebnisse 2017
- Zukunftsszenarien im Flottengeschäft
- Strategieansätze der R+V / KRAVAG



Harald Seliger, Abteilungsdirektor
Kraftfahrt-Betrieb, Underwriting und Vertrieb,
R+V Allgemeine Versicherung AG

10.15 Fahrerassistenzsysteme, Risiko- & Schadenmanagement als Erfolgsfaktoren im Flottengeschäft?! – Antworten auf aktuelle Bedürfnisse der Kunden, Markt- und Mobilitätstrends von morgen



Dr. Jörg Löffler,
CEO,
Fleet Logistics

10.45 eMobility – ein 360° Blick: Aktuelle Kunden- & Markt-anforderungen und Strategie des Leasing- und Full-Service-Anbieters Alphabet

- Ganzheitlicher eMobility Service: AlphaElectric mit intelligentem Energiemanagement in Kooperation mit Digital Energy Solutions
- Alternative Antriebe in aller Munde – Wo geht die Reise hin?
- Welche zukünftigen Faktoren beeinflussen das Flottengeschäft?
- Innenstadtfahrverbot für Dieselfahrzeuge:
Müssen Unternehmen bereits jetzt umdenken?
- Welchen Einfluss hat das neue Abgas-Testverfahren (WLTP) auf die Unternehmen?



Tim Beltermann,
Leiter Vertrieb und Marketing,
Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

11.15 Fragen und Diskussion

11.30 Pause mit Kaffee und Tee

12.00 Disruptive Innovationen in der Autoversicherung – heute und morgen

- Welche disruptiven Innovationen verändern die Spielregeln auf dem Kfz-Markt?
- Wie verändern sie die Art und Weise, wie ein Fahrzeug genutzt, beschädigt oder versichert wird?
- Überraschend: Die Disruptionen werden oft gar nicht durch völlig neue, sondern mittels bereits bekannter Techniken ausgelöst!



Dr. Thomas O. Winkler, s.o.

Von der Fahrerassistenz zum autonomen Fahren – Vernetzt & automatisiert in die Zukunft! Status Quo, Effizienzvorteile und Unfallvermeidung

12.30 Von Fahrerassistenzfunktionen zum autonomen Fahren – automatisierte und vernetzte Funktionen für mehr Effizienz und mehr Sicherheit

- Autonomes Fahren / Fahrerloses Fahren
- Unfallvermeidung von Nutzfahrzeugen
- Vernetzung von Nutzfahrzeugen



Dr. Johannes-Jörg Rüger,
President Sales and System Engineering,
Commercial Vehicles and Off-Road Business,
Robert Bosch GmbH

Connected Car, Automobile Innovationen, Telematik, Kundenwünsche, Risiko- & Schadenmanagement

13.00 Flottenbereich heute, morgen und übermorgen – Wünsche und Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen

- Immer mehr Flotten und Firmen-Fahrzeuge im Markt

- Neue Mobilität – Relevanz für Unternehmen und deren Kostenstrukturen
- Auswirkungen tiefgreifender Veränderungen im Automobil- und Mobility-Markt
- Optimierungs-Möglichkeiten und Zukunftsoptionen
- Digitale Fahrzeugverwaltung
- Total Cost of Mobility als entscheidende Größe?!



Thomas von Hake,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Firmen-KFZ.de / DMS Automotive GmbH

13.30 Erfolgsfaktoren im Flottengeschäft: die Kundenanforderungen von heute und die Trends von morgen aus Sicht des Industriemaklers Marsh



Bernd Knof,
Chief Operating Officer,
Marsh GmbH

14.00 >> Podiumsdiskussion

Die Zukunft der Mobilität! – Telematik, Connectivity, Automatisierung, Fahrerassistenz & Mobilitätstrends – Perspektiven im Privatkunden- und Flottenbereich



Bernd Knof,
Marsh GmbH



Harald Seliger,
R+V Allg. Vers. AG



Dr. Jörg Löffler,
Fleet Logistics



Dr. Johannes-Jörg Rügner,
Robert Bosch



Tim Beltermann,
Alphabet



Thomas von Hake,
Firmen-KFZ.de



Dr. Thomas O. Winkler,
Gothaer Allg. Vers. AG

14.30 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

15.30 Ende der Konferenz

>> Aussteller:



Arvato Financial Solutions – Wertvoll in jeder Beziehung

Arvato Financial Solutions ist ein global tätiger Finanzdienstleister und als Tochterunternehmen der Arvato AG zur Bertelsmann SE & Co. KGaA zugehörig.

Rund 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten in 21 Ländern mit starker Präsenz in Europa, Amerika und Asien flexible Komplettlösungen für ein wertorientiertes Management von Kundenbeziehungen und Zahlungsflüssen.

Das Unternehmen ist der führende Anbieter von Bonitätsinformationen für die deutsche Versicherungswirtschaft. Seit 2011 betreibt die informa Insurance Risk and Fraud Prevention GmbH, ein Unternehmen von Arvato Financial Solutions, das exklusive Hinweis- und Informationssystem für die Versicherungswirtschaft im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft. Zusammen mit der INFORM GmbH hat das Unternehmen eine intelligente Betrugserkennungs- und Präventions-Software entwickelt (RiskShield 360°) und ist auch in diesem Bereich der führende Anbieter der Versicherer.

Arvato Financial Solutions

Kreuzberger Ring 68
65205 Wiesbaden

www.arvato-infoscore.de

E-Mail: bjoern.hinrichs@bertelsmann.de

Ihr Ansprechpartner:

Björn Hinrichs, Sales Director Versicherungen,
Geschäftsbereich Risk Management

Tel.: 06 11 / 97 85 - 47

Fax: 06 11 / 97 85 - 39

>> Schon gesehen?! „Pay 2 – Get 3!“

Nutzen Sie unser „Pay 2 – Get 3“-Angebot!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die **dritte Person eine Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).

> Treffen Sie auf dieser Konferenz:

Mitglieder der Vorstände, der Geschäftsführung sowie Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Versicherungsbereichen:

- Kfz-Versicherung / Schaden- und Unfallversicherung
- Strategie, Unternehmensplanung, Business Development
- Kooperationen, strategische Partnerschaften, Netzwerkmanagement
- Schadenmanagement, -bearbeitung und -regulierung
- Organisation und IT
- Kundenservice, Call Center
- Vertriebscontrolling und Schadencontrolling
- Rückversicherung
- Privat- und Firmenkundengeschäft
- Haftpflichtversicherung
- Flottenmanagement / Leasing
- Vertrieb und Außendienst
- Underwriting, Tarifentwicklung, Aktuariat
- Produktentwicklung und -management

sowie

- Automobilhersteller, Autohäuser, Automobilvertrieb
- Autobanken und Finanzierungsabteiler der Automobilindustrie
- Hersteller-Captives / Versicherungsservices der Automobilhersteller
- Assistanceunternehmen / Assistance-Dienstleister
- Schadensachverständige und Schadenzentren
- Kfz-Servicebetriebe und Kfz-Werkstätten
- Einzelhandel / Online-Service-Anbieter
- Leasinggesellschaften, Leasingnehmer / Flotten-Full-Service-Anbieter
- Flottenbetreiber / Fuhrparkmanager
- Hard- und Softwareunternehmen, IT-Dienstleister
- Risk-Management-Berater und -Dienstleister
- Unternehmensberater

>> Schneller am Ziel! Mit Sponsoring!

Im Rahmen dieser Konferenz bieten wir Ihnen die Möglichkeit an, dem exklusiven Fachpublikum Ihr Unternehmen vorzustellen sowie Ihre Expertise, Dienstleistungen oder Produkte zu präsentieren.

So können Sie direkt vor Ort mit Entscheidungsträgern, den Verantwortlichen Ihrer Branche und Führungskräften in Kontakt treten.

>> So sind Sie... **schneller am Ziel!**

Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51

E-Mail: sponsoring@bf21.com



Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

vom 26. bis 28. Februar 2018, Lindner Hotel City Plaza, Köln



BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Anmeldung per QR-Code:



Akkreditierungsnummer:
GB-BDL-20150316-30375

So erreichen Sie uns

TELEFONISCH: 00 49 (0) 231 / 95 00 - 7 51

PER FAX: 00 49 (0) 231 / 95 00 - 7 52

PER E-MAIL: info@bf21.com
anmeldung@bf21.com

SCHRIFTLICH: BusinessForum21
Hohle Eiche 4
D-44229 Dortmund

Social Networks:



Termin und Ort

26. bis 28. Februar 2018

Lindner Hotel City Plaza Köln
Magnusstraße 20
D-50672 Köln

Telefon: 02 21 / 20 34 - 0

Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Hotelzimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung im Hotel unter dem Stichwort BusinessForum21 rechtzeitig, möglichst direkt nach Ihrer Anmeldung zur Konferenz, vor.

Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- vom 26. bis 28. Februar 2018 zum Preis von € 2.495,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
- am 26. und 27. Februar 2018 zum Preis von € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
- am 28. Februar 2018 zum Preis von € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
* Bei Anmeldung bis zum 11.12.17 gilt ein Frühbucherbonus in Höhe von € 50,- p. P. pro Konferenztag.
- Pay 2 - Get 3! – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine **Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).
- Für kleine **Sachverständigen-Büros, freie Gutachter, Kfz-Werkstätten** und inhabergeführte **Autohäuser** bieten wir eine vergünstigte Teilnahmegebühr in Höhe von € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. an (für 1.+ 2. Tag).
- Ich kann leider nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte nach der Veranstaltung die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. 19% MwSt. zu.
- Ich bin an den **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten** interessiert.
- Meine aktuelle Adresse** lautet wie folgt:
Wir können Ihre Adressangaben bzw. Ihre Adressänderung auch telefonisch entgegennehmen: 02 31 / 95 00 - 7 51

TEILNEHMER 1

Name: _____

Funktion: _____

Abteilung: _____

E-Mail: _____

Tel./Fax: _____

ANSCHRIFT

Firma: _____

Adresse: _____

ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

Name, Tel./Fax: _____

Adresse: _____

TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name: _____

Funktion: _____

Abteilung: _____

E-Mail: _____

Tel./Fax: _____

RECHNUNG AN

Name, Tel./Fax: _____

Adresse: _____

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Datum / Unterschrift: _____

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und die an der Konferenz beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung und der damit zusammenhängenden Dienstleistungen verwenden. Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass ich in der Zukunft über geplante BF21-Veranstaltungen und die damit zusammenhängenden Angebote per Post, Fax, E-Mail sowie telefonisch informiert werde (wenn Sie nicht einwilligen, streichen Sie bitte entsprechende Satzzeile). Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über info@bf21.com.

WER ENTSCHIEDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

Ich selbst (oder) Name/Position: _____

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung. Bei Stornierungen bis zu 35 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 200,- zzgl. MwSt. Bis zu 28 Tage vor Veranstaltungstermin wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Stornierung, die später erfolgt oder bei Nichterscheinen auf der Konferenz ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Gerne können Sie uns einen Ersatzteilnehmer benennen, dem wir ohne zusätzliche Kosten Ihren Teilnehmerplatz zur Verfügung stellen. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Reichen Sie diese Broschüre bitte auch an Ihre interessierten Kollegen/-innen weiter!

**Der schnellste Weg zu uns
per Fax an: 0231/9500-752**