

DAS TOP-Event der Automotive- & Kfz-Sparte!

17. BF21-Jahrestagung, 12. und 13. Februar 2020, Lindner Hotel City Plaza, Köln

Tag 1 + 2: Kennzahlen 2019/2020, Wettbewerbslage, Wachstum, Pricing, Rentabilität & Margen-Vorgaben, Digitalisierung, Strategien der Marktführer, IT-Giganten & Newcomer, InsurTechs, digitale Versicherer, Mobile first?! Online, Makler, klassisch? Vertriebswege der Zukunft, Produktinnovationen, Autonomes Fahren, FAS, Connected Car, Strategien der OEMs, neue Märkte, neue Kooperationen, Risiko- & Schadenmanagement, Flotte 2020, Telematik, Autodaten, Big Data & Künstliche Intelligenz in K

# Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> Digitale Ökosysteme & Mobilität 4.0: Profitabilität - Preise - Produkte - Prozesse - KI: Kfz-Versicherer, Newcomer, OEMs vs. IT-Giganten: Google, Amazon, Ping An & Co.



- > Wettbewerbslage & gravierende Marktverschiebungen
- > Wachstum & Profitabilität in K – Das Gebot der Stunde!
- > Platzhirsche vs. IT-Giganten & Newcomer im Markt: Google, Amazon, Joonko / Ping An, Lemonade, ONE
- > Car on demand, Features & Insurance on demand...?!
- > Autokauf bei Saturn & Lidl?! – Neue Wege der OEMs
- > Digitale Plattformen & Ökosysteme – Be there or die!
- > Künstliche Intelligenz, IT, Big Data, Kunde 4.0
- > Telematik, Digitalisierung, Innovationen, Vertriebswege
- > Mobilität 4.0, Connected Car, FAS, Kampf um Auto-Daten

>> **Keynote-Speaker / Referenten:**



Frank Sommerfeld, Mitglied des Vorstandes, Allianz Versicherungs-AG



Dr. Jörg Rheinländer, Mitglied des Vorstandes, HUK-COBURG



Martin Gräfer, Mitglied der Vorstände, die Bayerische



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



Dr. Edgar Martin, Mitglied des Vorstandes, R+V Versicherung AG

Prof. Dr. Fred Wagner, Uni Leipzig  
 Michael Bokemüller, Generali  
 Dr. Alexander Bernert, Zurich Gruppe Deutschland  
 Stefan Unterbuchberger, VKB  
 Dr. Christoph Lauterwasser, AZT – Allianz Zentrum für Technik  
 Dr. Johannes-Jörg Rüger, Bosch Engineering GmbH  
 Oliver Lang, ONE Versicherung AG  
 Dr. Christoph Samwer, Friday  
 Dr. Wolff Graulich, ELEMENT  
 Benny Bennet Jürgens, Nect GmbH  
 Jonas Krotzek, E+S Rück  
 Marco Morawetz, GenRe  
 Björn Freter, sum.cumo GmbH  
 Frank Baumgart, Arvato  
 Dr. Thomas O. Winkler, Gothaer Allgemeine Versicherung AG



Dr. Andreas Schroeter, Gründer und COO / CMO, Joonko / FinLeap Group



Jan Meessen, Industry Leader Insurance, Google Germany GmbH



Martin Wallenborn, Leiter Business Development Vertrieb Deutschland, AUDI AG



Jens Brech, Director Customer Experience & Network Quality, Toyota Deutschland GmbH



Dirk Steeger, Geschäftsführer, Autohaus Gotthard König GmbH





## >> Kfz-Versicherung: Langweilig ist anders...!

Wer der Meinung ist, in der **Kfz-Versicherung** tut sich gerade nichts **wirklich Neues**, **irrt sich gewaltig!** Das **Gegenteil ist der Fall**.

Der **Markt ist in Bewegung**. **Alle Zeichen stehen auf Wettbewerb!**

Die **Gewichte** im Kfz-Versicherungsmarkt verschieben sich **dramatisch**. **Kooperationen und Partnerschaften, White-Label-Modelle, internationale Expansion, neue Zielgruppen, neue Märkte, neue Kundensprache, Innovationswille**, technische Neuerungen rund um **autonomes Fahren, Fahrerassistenz-Systeme (FAS), Connected Car, neue Mobilitätsformen, Big Data und Künstliche Intelligenz (KI)**, gewaltige **Investments** in unbekannte **StartUps**, neue Aktivitäten der **IT-Riesen** bestimmen den Rhythmus! **Langweilig ist anders...!**

Hinzu kommt: **Viele Kfz-Versicherer machen seit 6 Jahren Verlust**.

„Die aktuelle Kfz-Wechselsaison steht für **harten Preiskampf**. Doch einer Studie zufolge macht **fast die Hälfte der 50 größten Kfz-Versicherer** auf 6-Jahres-Sicht **Verlust**“, so procontra-online am 06.11.2019.

## Wechselsaison 2019/2020 – Hin zum neuen Preiskrieg...?!

„Die **Allianz greift an**“ und bestimmt damit das **Tempo in der Wechselsaison 2019/2020**.

„Allianz-Deutschlandchef **Klaus-Peter Röhler** will dem Rivalen HUK-Coburg **den Rang abnehmen**“, Süddeutsche Zeitung, 06.11.2019. „Ich weiß, wie das funktioniert“, sagt er selbstbewusst. **Es ist eine Kampfansage**.

„In der Autoversicherung will der Münchner **Allianz-Konzern** wieder die **Nummer eins** werden. (...) Jahrelang hat Deutschlands größter Versicherer in wichtigen Geschäftsfeldern **Marktanteile** verloren. **Das soll anders werden**.“ „Wir haben einen sich selbst verstärken den **Wachstumskreislauf** in Gang gesetzt“, sagt Röhler.

„Schon 2018 habe die Allianz **126 000 Fahrzeuge** hinzugewonnen und damit den Bestandsverlust von sechs Jahren wettgemacht. Außerdem hat der Konzern rund 650 000 Fahrzeuge durch die neue **Kooperation mit dem ADAC** gewonnen, bei dem er den Rivalen Zurich ausgestochen hatte“, so weiter.

Gleichzeitig will die neue **Allianz Direct** die „**Do it-Yourself-Kunden**“ für sich gewinnen. Alles soll „**besser, schneller und einfacher**“ werden.

Die Allianz erlebte im Neugeschäft in der privaten Kfz-Versicherung 2018 „**das beste Jahr, das wir je hatten**“, sagte **Joachim Müller**, Chef der Allianz Versicherung. „2018 und 2019 waren die **beste und zweitbeste Abwerbungsrunde** seit über 17 Jahren“, betonte er, Versicherungsmonitor, 21.03.2019. „Und wir hatten 2018 erstmals **positive Wanderungseffekte von allen wichtigen Wettbewerbern**“, sagte er.

Wie verschieben sich aktuell die **Machtverhältnisse im Markt**? Treibt die **Angriffslaune der Allianz** den gesamten Markt in den **Preiskrieg**?

## Telematik im Aufschwung?!

Die **HUK-Coburg** hat 2018 rund **400.000 Fahrzeuge** gewonnen und die **12 Millionen** übersprungen. Sie meldet Beitragseinnahmen von 4,1 Mrd. Euro, nach 3,9 Mrd. Euro im Vorjahr. Auch bei den **Kosten** steht die HUK-Coburg gut da.

**Jeder fünfte Neukunde wählt Telematik.**

HUK-Coburg erwartet **zweif Millionen Telematikkunden**. Der Stand heute: **1,6 Milliarden** gefahrenen **Telematik-Kilometer** und **340 Terabyte Telematik-Daten**. „Ich rechne damit, dass der Anteil der Autofahrer, die einen Telematiktarif nutzen möchten, künftig bei **25 Prozent** liegt“, sagte **Dr. Jörg Rheinländer**, Vorstand der HUK-Coburg Versicherung, VersicherungsJournal, 05.11.2019.

Aktuell wird der Gesamtmarkt auf rund **300.000 Autofahrer** geschätzt, die **Telematik-Tarife** abgeschlossen haben. Derzeit hat die HUK-Coburg **90.000 Telematikkunden**. Die Allianz meldet per Ende Oktober schon **125.000 Versicherungsnehmer** und die VHV rund **11.000**, die einen solchen Tarif abgeschlossen haben.

Die **HUK-Coburg** misst **Telematik-Tarifen** hohes Potenzial bei.

## Marktverschiebungen, Umwälzungen, neue Märkte, neue Kooperationen – Was ist los im Markt?! ...Harter Konkurrenzkampf!

**Allianz** gewinnt **ADAC** ein Jahr früher und löst Zurich ab. Gleichzeitig kommt **Allianz Direct** in den Markt.

**FinLeap** startet **Vergleichsportal Joonko**, pünktlich zur Wechselsaison, und wagt sich damit auf das Terrain von **Check24** und **Verivox**. Mit im Boot: der **chinesische Riese Ping An** mit seiner Beteiligung an FinLeap.

**Allianz X** kooperiert mit **Auto 1** – einem der **bestfinanzierten deutschen StartUps** – bei der Finanzierung von Gebrauchtwagen.

**Axa** und **Generali** verdrängen die Allianz bei **BMW** und sind seine neuen Partner in der Kfz-Versicherung. „Die **Axa** wird für das kundenindividuelle **Retail-Geschäft**

zuständig sein, die **Generali** für den Versicherungsschutz im Rahmen unseres **Flatrate-Modells**“, so **BMW – Vers.monitor**, 02.08.19. **Ratenschutz- und Gap-Policen**, die von BMW angeboten werden, kommen von der **Rheinland Versicherung**.

**Element** kooperiert mit **VW** und verfolgt dabei das **White-Label-Geschäftsmodell**.

„**Allianz** legt **Daimler-Deckung** auf“, Versicherungsmonitor, 25.02.2019. Unter der **White-Label-Deckung** werden **digitale Kurzzeitpolicen** von **Daimler Insurance Services** angeboten. „Die Autoversicherer fürchten im Zuge der Digitalisierung die **Marginalisierung**.“

„**Allianz kooperiert mit Wrisk**. (...) Der Versicherer will mithilfe des Insurtechs den Vertrieb von Kfz-Policen über **Autohersteller** digitalisieren“, Vers.monitor, 25.06.19.

„**Ergo** und **Volvo** bieten **Kurzzeitversicherungen**“, Vers.monitor, 06.05.2019.

„**Ergo** gründet **Joint Venture in China**“, Versicherungsmonitor, 28.10.2019.

„Der **Ergo-Konzern** will gemeinsam mit dem **chinesischen Autohersteller Great Wall Motors (GWM)** ein Gemeinschaftsunternehmen zum Verkauf von Versicherungen gründen. Im ersten Schritt soll es um die Vermittlung von **Kfz-Policen, Garantie- und Restschuldversicherungen** über die **GWM-Händler** an Autokäufer gehen. Langfristig sind auch Industrieversicherungen für die Fabriken des Herstellers sowie **Gewerbe- und Privatversicherungen** für die 1.000 Händler und 70.000 Mitarbeiter des **sechstgrößten chinesischen Autoherstellers** geplant.“

„Ein so **weitreichendes Modell** hat bisher kein westlicher Versicherer in China im Automobilbereich vereinbart“, sagt **Karsten Crede**, Chef von Ergo Mobility Solutions.

Gleichzeitig schreitet die **moderne Technik** in großen Schritten voran. Die **Geschwindigkeit der Veränderungen** hat weiterhin zugenommen.

Die **autonomen Fahrzeuge** sind **nicht aufzuhalten** und werden den Mobilitätsmarkt **nachhaltig verändern**. Neuartige **Apps** machen **Autos, Motorräder, Fahrräder, E-Bikes und E-Scooter** sicherer. Die **urbane Mobilität** verändert sich rasend schnell: mit neuen Verhaltensweisen, neuen Risiken, **neuen Szenarien**. Gleichzeitig tobt ein gewaltiger **Krieg um die Autodaten!**

Zugleich kämpfen **ingesessene Platzhirsche** und **neue Player** um einen optimalen Platz auf **digitalen Plattformen** und **Ökosystemen**. Ökosysteme: **Riesenchance** und **brandgefährlich** sind sie für die Branche. Sonst droht den Unternehmen die **Marginalisierung**, eine reine **Zuliefererrolle** im zukünftigen Markt.

## „Neue Mobilität“ verändert alles. Auch für OEMs.

Aber auch in der **Automobilindustrie** verändert sich alles. **UBER, HERE, Tesla & Co.** haben den Markt bereits für sich erobert. „**Auto on demand**“ ist der neue Trend! Nicht kaufen, nicht besitzen, einfach **aus dem Regal** nehmen und losfahren!

„**Audi on demand**“ ist ein Vorzeigeprojekt der neuen, **individuellen Mobilität**, auf der **Plattform von Sixt** – einem nicht zu unterschätzenden **Marktakteur**.

Aber Autos kann man auch neuerdings bei **Lidl, Saturn** und **Amazon** kaufen. Ein **Paradigmenwechsel im Autovertrieb**. Gepaart mit neuen Konzepten im **Service-, Wartungs-, Schaden- und Reparaturbereich**.

## Nichts bleibt wie es ist... KI & Big Data auf dem Vormarsch!

Und dann kommen noch **Künstliche Intelligenz (KI), Maschinelles Lernen, Digitalisierung** der Prozesse im **Vertrieb** und **Schaden, zielgruppenorientierte Kundenansprache, Big Data / Data Analysis** und der Kampf um die **Kundendaten**. Die **Zeit ist spannend!**

„Die nächsten führenden Unternehmen in der Versicherungsbranche werden **Bots** nutzen, **nicht Makler** und **künstliche Intelligenz, nicht Aktuar**“, warnt der Lemonade-Chef **Daniel Schreiber**, Versicherungsmonitor, 06.11.2019.

**Innovative Technologien** werden zu **weitreichenden Veränderungen** in der Branche führen. Sie werden den Markt **komplett umkrepeln!** Darauf muss sich die Branche **schon heute vorbereiten**. **Es gibt viel zu tun!**

## Amazon, Google & Co.

„Der **Wettbewerb** scheint sich in diesem Jahr wieder zu **verschärfen**“, so Dr. Tobias Stuber, Geschäftsführer Kfz-Versicherung bei **Check24, AssCompact**, 07.11.2019.

**Preis, Leistungsumfang, Kundenservice** bestimmen die **Wechselsaison**. „Auch ohne **Google, Amazon & Co.** ist der Wettbewerb derzeit **so stark wie noch nie!**“

Die **IT-Giganten** warten in **Lauerstellung... Was haben sie vor? Was bringt die Zukunft?** Die Branche muss **wachsam** bleiben, **aktiv** bleiben, **innovativ** bleiben! **Bloß nicht stehen bleiben!**

In diesem Sinne heißen wir Sie am **12. und 13. Februar 2020** auf unserer **17. Jahrestagung „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“** herzlich willkommen! Lassen Sie sich **informieren, inspirieren** und **begeistern!** **Seien Sie dabei**, wenn es um die **Zukunft der Kfz-Sparte** und **Ihres Unternehmens** geht!

**Wir freuen uns auf Sie!**

Anna Bergmann, BusinessForum21

## 1. Konferenztag, Mittwoch, 12. Februar 2020



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 2019/2020: Marktverschiebungen, Wettbewerb, Preise, Produkte, Tarife – Wachstum vs. Profitabilität

**09.15 Track Record: K-Sparte 2019/2020**

- Stop and Go: Aktuelle Tariflandschaft!
- Safety First: Schadentrends abgebremst?
- New Kids on the block: Anbieter, Marken, Konzept!
- Telematics speeding up: Was entwickelt sich?



**Jonas Krotzek**, Zentralbereichsleiter  
Zentralbereich Deutschland, E+S Rückversicherung AG

**09.45 „Die dunkle Bedrohung?!“ – Kfz-Versicherung im Jahr 2020**

- „Das Imperium schlägt zurück“ – K-Zahlen bis 2019, Prognose 2020
- „Die Rache der Sith“ – Kundenwechsler-Analysen
- „Das Erwachen der Macht“ – Telematik: TOP oder FLOP?
- „Angriff der Klonkrieger“ – Portalgeschäfts-Analysen



**Marco Morawetz**, s.o.

### Telematik im Aufschwung?! Kundenorientierung und Innovationen im Pricing, Produktmanagement & Vertrieb

#### >> Keynote:

**10.15 Erfahrungen mit Telematik in der Kfz-Versicherung**



**Dr. Jörg Rheinländer**,  
Mitglied des Vorstandes,  
HUK-COBURG

**10.45 >> Kontroverse:**

**Telematik in der KFZ-Versicherung – Wird der Kunde eine Wahl haben?**



**Prof. Dr. Fred Wagner**,  
Institut für Versicherungslehre,  
Universität Leipzig



**Dr. Jörg Rheinländer**,  
Mitglied des Vorstandes,  
HUK-COBURG

**11.00 Pause mit Kaffee und Tee**

### Ökosystem Mobilität & digitale Innovationen vs. Zukunftskonzepte von Google, Amazon, Ping An & Co.

**11.30 Datengetriebener Online-Vertrieb für KFZ**

- Trends und Konsumentenverhalten
- Machine Learning als Grundlage der erfolgreichen Neukundengewinnung
- Verknüpfung von „Online“ und „Offline“



im Rahmen von Omni Channel  
• Notwendige Strukturen und Fähigkeiten für eine erfolgreiche Umsetzung der datengetriebenen Vertriebsstrategie

**Jan Meessen**, Industry Leader Insurance,  
Google Germany GmbH

**12.00 Von der Gegenwart in die Zukunft – Einblick in die Logistikversicherung**



- Neue Wege zur Mitgestaltung des Wandels
- Entwicklung vom Produktgeber zum Dienstleister
- Praktische Beispiele für innovative Produkte und Konzepte

**Dr. Edgar Martin**,  
Mitglied des Vorstandes,  
R+V Versicherung AG

### Autodaten – Kampf um den Datenzugang & Datenauswertung, Unfallaufklärung, Schuldfrage, Opferschutz

**12.30 Digitale Unfallaufklärung: Was weiß das Auto? Und – Was sollte es wissen?**

- Erforderliche Standards und Transparenz
- Spannungsfeld zwischen Aufklärungsinteresse und Datenschutz
- Eingriffe von Fahrerassistenz-Systemen
- Automatisiertes Fahren
- Konzept eines unabhängigen Treuhänders



**Dr. Christoph Lauterwasser**, Geschäftsführer,  
AZT Automotive GmbH, Allianz Zentrum für Technik

**13.00 Fragen und Diskussion**

**13.15 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern**

### Mobilität 4.0 – Connected Car / Connected Services: Konzepte & Zukunftsstrategien der Automobilhersteller

**14.30 Transformation im Mobilitätsmarkt – The new normal: >> Wie Audi sich den Herausforderungen stellt**

- Aktuelle Entwicklungen im Mobilitätsmarkt
- Veränderungen des bestehenden Geschäftsmodells
- Methoden und Tools für die Umsetzung
- Kerneigenleistung vs. Partnering
- Herausforderungen eines europaweiten Ansatzes mit lokalen Anforderungen



- Wie sieht das Mobility-Ökosystem der Zukunft aus?
- Mono- vs. Multimodalität?

**Martin Wallenborn**,  
Leiter Business Development Vertrieb Deutschland,  
AUDI AG

**15.00 Auswirkung von Connected Car / Connected Services auf die Kundenbeziehung**

- Wie verändern sich Prozesse und Abläufe durch Connected Services?
- Sind Kunden bereit, Daten freizugeben und welche Vorteile ergeben sich daraus?
- Connected Services – mehr als eine App
- Warum wird es immer wichtiger, dass Fahrzeuge Daten versenden und austauschen?
- Wohin geht die Reise und wie werden Connected Services die Customer Journey unterstützen?



**Jens Brech**,  
Director Customer Experience & Network Quality,  
Toyota Deutschland GmbH

15.30 >> Podiumsdiskussion:

## Mobilität 4.0 – Schöne neue Welt?! Versicherer, OEMs vs. Google, Amazon, Ping An & Newcomer im Markt



**Dr. Jörg Rheinländer,**  
HUK-COBURG



**Jan Meessen,**  
GOOGLE



**Dr. Edgar Martin,**  
R+V Vers. AG



**Dr. Christoph Lauterwasser,**  
AZT



**Martin Wallenborn,**  
AUDI AG



**Jens Brech,**  
Toyota  
Deutschland



**Dirk Steeger,**  
Autohaus  
König



**Marco Morawetz,**  
General  
Reinsurance AG

16.00 Pause mit Kaffee und Tee

## Lidl, Saturn, Amazon, online – Neue Vertriebswege für Automobil & Mobilitätsdienstleistungen der Zukunft?!

16.30 Mobilität online

„Wie sollen wir uns gegen „Greta“-CO2-Auflagen und mobiles Umdenken aufstellen?“

- Carsharing + UBER – Nein, danke!
- Marken werden austauschbar
- Vertrieb online
- Vermietung online
- Muss man Autos noch besitzen?
- Wo ist der Weg des Autohandels 2020?
- Autohaus als Finanzdienstleister



**Dirk Steeger,**  
Geschäftsführer,  
Autohaus Gotthard König GmbH

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

17.00 Was benötigt die Nutzfahrzeug-Flottenwelt von morgen? Technologien und Services für die Mobilität der Zukunft

- Betrachtung der Total Cost of Ownership (TCO) für den Gütertransport und deren Aufteilung auf Fahrer, Energie, Abschreibungen, Versicherung und andere
- Bosch Ansätze zur Reduzierung der TCO, sowie deren technischem Hintergrund
- Innovative Ansätze im Energie-Bereich: die Fuel-Cell-Technologie und deren Einsatzmöglichkeiten
- Der Fahrer: Business Case zum Transport zwischen unterschiedlichen Hubs und damit verbundenen Services



**Dr. Johannes-Jörg Rüger,**  
Geschäftsführer,  
Bosch Engineering GmbH

## Flottenversicherung – Quo Vadis?

17.30 Die Kfz-Flottenversicherung: Gibt es sie, weil es sie nicht gibt?

„Haben Sie schon einmal zwei Spezialisten getroffen, die sich über den Flottenbegriff einig waren? Kennen Sie einen Leitfaden für den Vertrieb, wie Fuhrparkbetreiber betreut werden müssen? Gibt es einen Versicherer mit einem aktuariellen Flottentarif? Gibt es eine detaillierte Flottenstatistik? Wo finden sich Kfz-Flotten im Jahresabschluss wieder?“

- Zahlen zum Kfz-Flottengeschäft in Deutschland
- Prämienermittlung / Tarifierung / Quotierung von Kfz-Flotten
- Aktuelle Technikrends
- Marktentwicklung



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

18.00 Fragen und Diskussion

18.20 Ende des 1. Konferenztages

## >> Ab 19.30 Uhr Get-Together in der H&A Tagesbar!

**Kulinarisches Erlebnis & Zeit für Networking und vertiefende Gespräche!**

**BusinessForum21** lädt alle Referenten, Teilnehmer und Aussteller zu einer gemeinsamen Abendveranstaltung in die **H&A Tagesbar** in der Friesenstr. 72/74 ein!

Nutzen Sie diesen informellen Rahmen für Kontaktpflege, Erfahrungsaustausch und vertiefende Gespräche!

**Wir freuen uns auf einen anregenden Abend mit Ihnen!**



## 2. Konferenztag, Donnerstag, 13. Februar 2020

### 09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden des 2. Konferenztages



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

### Wachstum – Profitabilität – Innovationskraft – Zukunftsfähigkeit durch Kundenorientierung!

#### >> Keynote:

### 09.15 Mobilität und Innovation



- Trends der Mobilität
  - Auswirkungen auf die Verkehrssicherheit
  - Versicherungsperspektive
- Frank Sommerfeld,**  
Mitglied des Vorstandes,  
Allianz Versicherungs-AG

### Joonko – Wird das neue Vergleichsportal den Wettbewerb im Netz, die Kundenwahrnehmung und den Markt verändern?!

### 09.45 Joonko: Geschäftsmodell und Innovationen des neuen Vergleichsportals

- Ansatz und Vision des Unternehmens
- Insights & erste Learnings nach dem Start im Bereich Kfz-Versicherungen
- Was etablierte Unternehmen von neuen Playern wie Joonko lernen können
- Ausblick auf weitere strategische Ausrichtung



**Dr. Andreas Schroeter,**  
Gründer und COO / CMO,  
Joonko / FinLeap Group

### Platzhirsche, Marktführer vs. Newcomer und Herausforderer – Wer gewinnt das Rennen?!

### 10.15 ONE Versicherung: Einstieg in die Kfz-Sparte – Digitalisierung als Kernelement der Risikovermeidung

„In der Kfz-Versicherung setzen wir seit Jahren an den falschen Stellen an. Alle reden von Customer Centricity. Aber was heißt das genau? Wir gängeln Vertriebe und Kunden mit immer neuen Fragen statt gemeinsam zu versuchen, Unfälle zu vermeiden – und damit Leid, Unannehmlichkeiten und Kosten für alle zu reduzieren.“

- Warum setzt ONE auf Makler und nicht, wie andere, auf den Direktkanal?
- In welchen Bereichen kann die Kfz-Versicherung digitalisiert werden?
- Wie kann der Vertrieb von digitalen Versicherungen profitieren?
- Was hat der Kunde von der Digitalisierung?
- Ultimativ: Wie kann die Digitalisierung durch Risikovermeidung die Welt zu einem besseren Ort machen?
- Digitale Versicherung und Makler – schließt sich das nicht gegenseitig aus?
- Wie löst ONE das Problem der Datensicherheit und Datenhoheit?



- Können Autounfälle wirklich vorhergesagt und vermieden werden?
- Oliver Lang,**  
CEO,  
ONE Versicherung AG

### 10.45 Fragen und Diskussion

### 11.00 Pause mit Kaffee und Tee

## Neue Wege in K: Investments, Partnerschaften, Innovationen

### 11.30 FRIDAY – Der Weg zum digitalen Erfolg



- Digitale Versicherungserfahrung als Kern
  - Aufbau einer modernen Marke
  - Produkte für den Online-Vertrieb
- Dr. Christoph Samwer,**  
CEO,  
Friday

### 12.00 Digitale Versicherungslösungen für den Bereich „Mobilität“ von ELEMENT

- Der Automotive-Sektor aus Sicht eines technologiebasierten Versicherers
- Produktlösungen für Partner und Plattformen im Automobilbereich
- Ausblick: Welche Marken werden die Plattformen und Kundenschnittstellen besetzen



**Dr. Wolff Graulich,**  
Vorstand,  
ELEMENT Insurance AG

### 12.30 Autoversicherung mal anders – Dextra Versicherungen AG aus der Schweiz

„Digitale Versicherung“ wird unterschiedlich interpretiert oder nur in Teilprojekten bearbeitet. Wer die digitale Zukunft wirklich verstehen möchte, muss sich konsequent hinterfragen und neue Wege gehen.“

- Perspektive aus Sicht des Investors und strategischen Partners
- Perspektive aus Sicht des Tech- und Marketingpartners
- Was passiert, wenn man einfach einmal bei „Null“ anfängt und eine Autoversicherungsgesellschaft auf der großen Wiese neu aufbaut?
- Worin liegen die Herausforderungen und was wird auf einmal möglich, was vorher unmöglich schien?



**Martin Gräfer,**  
Mitglied der Vorstände,  
die Bayerische



**Björn Freter,**  
Gründer & Geschäftsführer,  
sum.cumo GmbH

### 13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

## Neue Märkte, neue Chancen, neue Geschäftsmodelle: Marktverschiebungen, neue Player, neue Kooperationen

### 14.00 Entwicklungsfelder einer internationalen Versicherungsgruppe auf dem Weg zu einem integrierten Mobility Player

- Anforderungen an Expertise, Infrastruktur und internationale Lieferfähigkeit

- Kooperationen und Investments: Voraussetzungen für tragfähige Geschäftsmodelle
- Wachstum und Innovation mit hybriden Geschäftsmodellen



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

## KI-ChatBots- RoboAdvisor- Big Data / Data Analytics- Alexa & Co. - BlockChain: Best Practices & Use Cases! Datenbasierte Technologien & digitale Kommunikation

### 14.30 Digitale Kundenkommunikation der nächsten Generation! Zukunftskonzepte im digitalen Zeitalter

„Die Interaktion der Kunden mit Versicherungsunternehmen verändert sich zunehmend. Daraus resultiert die Erwartung, dass Services künftig überall in digitaler Form zur Verfügung stehen. Wir wollen uns daher darauf fokussieren, diesen Ansprüchen mit passenden Anwendungen und optimierten Prozessen zu begegnen.“

- Der Kunde bestimmt den Kommunikationskanal – Sprache, Text, Bild. In welche Richtung entwickelt sich das Kommunikationsverhalten?
- Praktische Beispiele: Mobil orientierte Serviceanwendung, Chat-Bots in Text und Sprache, Alexa als Sprachassistent, personalisierte, interaktive Kundenkorrespondenz
- Einblicke in den Innovation Campus der Versicherungskammer Bayern – Methoden und Technologien



**Stefan Sebastian Unterbuchberger,**  
Innovationsmanager  
Digitale Strategie,  
VKB – Versicherungskammer Bayern

### 15.00 Digitale Transformation, KI und Wachstum in Mobilität

- Die Digitalisierung beschleunigt sich weiter, KI und IoT stehen noch in den Startlöchern
- Durch Digitalisierung und veränderte Demographie ändert sich Mobilität
- Was bedeutet das für Versicherungen und ihre Unternehmenskultur?



**Dr. Alexander Bernert,**  
Head of Innovation & Market Management,  
Zurich Gruppe Deutschland

### 15.30 >> Podiumsdiskussion:

## Neue Vertriebswege – Big Data – KI – Amazon & Google: Digitalisierung, Mobilitätstrends – Treiber im Wettbewerb?!



**Martin Gräfer,**  
die Bayerische



**Dr. Andreas Schroeter,**  
Joonko / FinLeap



**Oliver Lang,**  
ONE  
Versicherung AG



**Karsten Crede,**  
ERGO  
Digital Ventures



**Dr. Wolff Graulich,**  
ELEMENT  
Insurance AG



**Stefan Unterbuchberger,**  
VKB



**Dr. Alexander Bernert,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland

### 16.00 Pause mit Kaffee & Tee

## Senkung der Schadenquote in Kraftfahrt durch innovative Daten- und Scoring-Projekte

### 16.30 News, erfolgreich umgesetzte Projekte und KfZ-Wechselbericht

- Senkung der Schadenquote in der K-Sparte durch erfolgreich umgesetzte Daten- und Scoring-Projekte
- Entwicklung der Branche hin zu Experten-Regeln und individuellen Scorecards
- Datenmanipulationen durch Kunden und Vermittler im Rahmen der Bonitätsprüfung
- Veränderungen oder Konstanz? – Der Arvato KfZ-Jahreswechselbericht! Wie haben sich die Anteile der Vertriebswege verändert?



**Frank Baumgart,**  
Senior Account Manager Versicherungen/Health,  
Arvato Financial Solutions

## KI-basierte Identifizierung – Erfolgsfaktor Nr. 1 beim Online-Abschluss!

### 17.00 KI-basierte Identifizierung als Beschleuniger im online-Abschluss – 25% mehr Kunden im Internet-Vertrieb!

- Online ist Kundenerwartung und vor allem Kundenpotenzial
- Gesetzliche Anforderungen oder Risikominimierung erfordern Identitätsfeststellung
- KI nutzen: 75% Kosten sparen und 25% mehr Kunden gewinnen



**Benny Bennet Jürgens,**  
CEO, Founder,  
Nect GmbH

## Kfz-Versicherung 2020+ ...Smart, digital, individuell, on demand? – Was wird uns die Zukunft abverlangen?

### 17.30 Die smarte Kfz-Versicherung – Teil einer Gesamtstrategie

„Telematik in der Kfz-Versicherung – Nur eine Möglichkeit der Preissenkung?“

- Smart Insurance >> „Aus Versicherung wird Verbesserung“
- Telematik inkl. Erkenntnissen aus der Praxis
- Smart Services – Von Schaden bis zum 3D-Druck
- Warum ist Smart Insurance für die Generali wichtig und richtig?
- Was hat der Kunde davon?
- Wie sind die Erfahrungen in dem Thema?



**Michael Bokemüller,**  
Director, Head of Produkt Management Motor,  
Generali Deutschland Versicherung AG

### 18.00 Fragen und Diskussion

### 18.30 Ende der Konferenz

**SAVE THE DATE!**

**Vorstandstagung / Strategietagung**

**September 2020, Köln**

# Zukunftsforum Assekuranz

## >> **Aussteller:**

**arvato**  
**BERTELSMANN**

Financial Solutions

**Arvato Financial Solutions** bietet professionelle Finanzdienstleistungen sowohl für international agierende als auch für renommierte, lokale Unternehmen, damit diese ihr Credit Management einem Spezialisten überlassen und sich selbst stärker auf ihr Kerngeschäft fokussieren können.

Die angebotenen Dienstleistungen rund um Zahlungsströme betreffen alle Phasen des Kundenlebenszyklus: von Identitäts- und Betrugspräventionslösungen über Kreditrisikomanagement bis hin zu Zahlungs- und Finanzierungsdienstleistungen sowie Forderungsmanagement.

Das Team von Arvato Financial Solutions besteht aus ausgewiesenen und zuverlässigen Spezialisten in rund 20 Ländern, darunter 7.500 IT-, Analyse-, Prozess- und Rechtsexperten, die sich der Nutzung der Vorteile von Predictive Analytics, hochentwickelten Plattformen und Big Data verschrieben haben. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vereint ein Ziel: Unternehmen ein reibungsloses und effizientes Credit Management für ihr bestmögliches finanzielles Ergebnis zu ermöglichen.

**Arvato Financial Solutions**  
Kreuzberger Ring 68  
65205 Wiesbaden

finance.arvato.com  
E-Mail: bjoern.hinrichs@arvato.com

Ihr Ansprechpartner:  
Björn Hinrichs,  
Senior Vice President Insurance / Health

Tel.: 06 11 / 97 85 - 47  
Fax: 06 11 / 97 85 - 39



## >> **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

## >> **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

# Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

am 12. und 13. Februar 2020, 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:



## Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- am 12. und 13. Februar 2020** zum Preis von € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. \*
- \* Bei Anmeldung bis zum 24.12.19 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 € 299,- 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

## Termin und Ort

**12. und 13. Februar 2020**  
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.

### TEILNEHMER 1

Name: \_\_\_\_\_  
Funktion: \_\_\_\_\_  
Abteilung: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_  
Tel./Fax: \_\_\_\_\_

### TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name: \_\_\_\_\_  
Funktion: \_\_\_\_\_  
Abteilung: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_  
Tel./Fax: \_\_\_\_\_

### ANSCHRIFT

Firma: \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_

### ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

Name, Tel./Fax: \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_

### RECHNUNG AN

Name, Tel./Fax: \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_

### VERBINDLICHE ANMELDUNG

Datum/Unterschrift:

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung, dazugehöriger Dienstleistungen und zu Networkingzwecken verwenden und veröffentlichen. 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 Satzteile). Ebenso erkläre ich mich mit der Anfertigung und Veröffentlichung der vor Ort gemachten Fotos und Videos einverstanden. Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über info@bf21.com.

### WER ENTSCHEIDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

Ich selbst (oder)  Name/Position: \_\_\_\_\_

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Bei Stornierungen bis zu 35 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 200,- zzgl. MwSt. Bis zu 28 Tagen 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. Für Druckfehler wird vom Veranstalter keine Haftung übernommen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, die gesamte Veranstaltung oder einzelne Teile räumlich und/oder zeitlich zu verlegen, zu ändern oder auch kurzfristig abzusagen sowie, aus dringenden Anlässen, etwaige Programmänderungen vorzunehmen.

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

Der schnellste Weg zu uns

Fax an: 02 31 / 95 00 - 7 52

E-Mail: anmeldung@bf21.com