

Bis zu € 150,- * Frühbucherbonus
bei Anmeldung
bis 24. Dezember 2014!

12. BF21-Jahrestagung, am 24. bis 26. Februar 2015, Lindner Hotel City Plaza, Köln

Tag 1 + 2: Strategien der Marktführer, Digitalisierung, Ertrag / Wachstum / Wettbewerb in K, Preis-, Produkt-, Vertriebsstrategien, Amazon, Facebook, Google & Co., Kooperationen mit Automobilherstellern vs. Werkstattbindung & Schadensteuerung, Telematik-Tarife, Restrukturierung des Vertriebs, Internet & Vergleichsportale

3. Tag: Automobile Mega-Trends, Connected Car, Carsharing, Telematik, Risk- und Schadenmanagement im Privat- & Firmenkundengeschäft – **Separat buchbar!**


Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> „Digitaler Umbruch“ – Keiner bleibt verschont...!

Digitalisierung, Innovationskraft, Online-/Offline-Fähigkeit als strategische Vorgaben!



„Allianz: Der digitale Spagat“, *Versicherungsmonitor*, 1.12.14 „Check24 erwartet turbulente Zeiten“, *Versicherungsmonitor*, 15.10.14
 „Wertschöpfungskette muss in die digitale Welt“, Dr. Alexander Vollert, Vorstandsvorsitzender, Allianz Versicherungs-AG
 „Allianz und BMW – Kundenbindung per Versicherung“, *Süddeutsche.de*, 18.10.14 *Versicherungswirtschaft heute*, 14.11.14
 „Das Fahren von Autos ist ein Informationsproblem. Genau das ist unser Geschäftsfeld.“, Jens Redmer, Google

- > Digitaler Generalumbau! – Der gesamte Markt unter Druck
- > Die Zukunft ist digital! Auch der Vertrieb, Prozesse, Strukturen, IT
- > digital+ und Transaktionalität zwischen der Online- & Offline-Welt
- > Immer einen Klick voraus! Digitalisierungsstrategien von morgen
- > Facebook, Google, Amazon – Von den Internet-Giganten lernen!
- >>> **Mit einer großen Podiumsdiskussion!**
- > Branding, Markenwert & Markenwahrnehmung im Netz
- > Marke, Vertrauen, Leistung, Preis –  Entscheidungskriterien & Abschlusswege im digitalen Zeitalter
- > Preis-, Produkt-, Vertriebs- & Kundenbindungsstrategien
- > Google klopft an... Innovationsfähigkeit auf dem Prüfstand!
- > BMW, Daimler, Ford: Kooperationen mit Autoherstellern als Erfolgsfaktor
- > Innovative Mobilitäts- & Finanzdienstleistungen der Automobilhersteller
- > Vernetztes Leben, Autonomes Fahren, Carsharing & neue Mobilität
- >>> **Mit einer großen Podiumsdiskussion!**
- > eCall, Telematik, vernetztes Auto & vernetzte Kommunikation
- > Das „RoPo“-Phänomen / Kundenservice 2.0 / „digital +“-Zielgruppe
- > Besorgt in die Zukunft...? – Die umkämpfte „Kundenschnittstelle“ und die Macht von Google, Vergleichsportalen und Aggregatoren
- > Automobile Innovationen... auch im Fuhrpark- & Flottenmanagement
- > Mobile Apps, Telematik, Connected Car, Big Data – Zukunftskonzepte und neue Geschäftsfelder im Privat- und Firmenkundengeschäft



Dr. Per-Johan Horgby,
Mitglied des Vorstandes,
VHV Versicherungen



Norbert Hergenahn,
Vorstand Kooperationen,
HDI Vertriebs AG / Talanx



Martin Gräfer,
Mitglied des Vorstandes,
Die Bayerische



Dr. Jürgen Cramer,
Vorstand, Sparkassen
Direktversicherung AG

Dr. Daniel Schulze Lammers,
AXA Konzern AG

Dr. Mathias Bühring-Uhle,
Gothaer Konzern

Jochen Geibel,
R+V Allg. Versicherung AG

Stefan Cahill,
R+V Allg. Versicherung AG

K.-Theodor Hermann,
VISPIRON CARSYNC GmbH

Björn Hinrichs,
arvato Financial Solutions

Thomas O. Winkler,
Gothaer Allgemeine
Versicherung AG

Thilo Knaupp,
CHECK24 Vergleichsportale
Versicherungen AG

Wolfgang Schütz,
Verivox Versicherungs-
vergleich GmbH

Dr. Sebastian Herfurth,
Alecto GmbH /
friendsurance.de

Oliver Theis,
Allianz Versicherungs-AG

Ralph Feldbauer,
Allianz Versicherungs-AG

Fabian Marx,
Deutsche Telekom AG

Frank (Ben) Borsetsky,
Telefonica Germany

Manfred Reddig, Ford / FHD
Versicherungsdienst GmbH

Andreas Nelskamp,
CiteeCar GmbH

Matthias Nüchtern,
Zurich Gruppe Deutschland

Harald Seliger,
R+V Allg. Versicherung AG

Dr. rer. pol. Axel Glanz,
Innovationen Institut

Marco Morawetz,
General Reinsurance AG

Stefan Schulz, Munich RE

Prof. Dr. Karsten Kilian,
Markenlexikon.com /
FH Würzburg-Schweinfurt



Timo Pelz,
Industry Lead
Financial Services D-A-CH,
Facebook



Nicolas Heyer,
Enterprise Geospatial
Industry Leader,
Google Deutschland GmbH



Raimund C. Ohnemus,
Leiter Versicherungsgeschäft,
Produktmanagement, BMW
Bank GmbH / BMW Group



Dr. Miklós Kiss, Leiter
Vorentwicklung Fahrer-
assistenz, Audi Electro-
nics Venture GmbH

>> Digitalisierung & Innovationsfähigkeit – Zukunftsentscheidende Erfolgsfaktoren!



>> Kfz-Versicherung 2014/2015 – Endlich profitabel! Ist nun alles gut...?

Auf den ersten Blick könnte es den Kfz-Versicherern gar nicht besser gehen: nach sieben Jahren mühseliger Anstrengungen ist die Kfz-Sparte im Jahr 2014/2015 versicherungstechnisch endlich profitabel! Glückwunsch!

>> Der Schein trügt! Bleiben Sie wachsam!

Wer jedoch meint, man kann sich endlich zurücklehnen und erholen, der irrt... Das Gegenteil ist der Fall. Lassen Sie sich jetzt bloß nicht in die trügerische Sicherheit einlullen, es sei alles gut! Die Zahlen sind gut, sie vermitteln jedoch nur die punktuelle Lage der Branche. Doch wie wird es ihr morgen und übermorgen gehen? Die Zahlen alleine reichen nicht, um zukunftsfähig und dauerhaft profitabel zu sein. Heute bedarf es dringender denn je intelligenter, konsequenter Zukunftsstrategien, um dauerhaft in dem knallharten Verdrängungswettbewerb bestehen zu können.

>> Wer gewinnt: Allianz oder Amazon?!

„Wer gewinnt: Allianz oder Amazon?“ – diese äußerst interessante Frage hat bereits vor knapp einem Jahr Herbert Fromme in seinem Versicherungsmonitor gestellt (21.03.2014). Diese Frage ist weder übertrieben noch unberechtigt. Sie spiegelt genau die Wettbewerbsverhältnisse wider, die sich in der Autoversicherungsbranche in den letzten Jahren vollzogen haben und deren Ausgang für die traditionellen Kfz-Versicherer äußerst ungewiss ist!

Die aktuellen Entwicklungen und Trends haben nämlich das Potenzial, die Wettbewerbsverhältnisse im Markt und den „Lauf der Dinge“ in Ihrem Geschäft grundlegend, nachhaltig und unumkehrbar zu verändern! Für viele ist das eine echte Bedrohung. Für einige wenige vielleicht eine einmalige Chance...

Die fortschreitende Digitalisierung, der Kampf an der „Kundenschnittstelle“, die strategischen Kooperationen mit den Automobilherstellern (auf der Suche nach einer Balance zwischen knallhartem Wettbewerb und einer liebevollen Partnerschaft...), die Werkstattbindungskonzepte der schadensteuernden Versicherer, die Wettbewerbsstrategien, die sich zunehmend zu Kundenbindungsstrategien entwickeln, Always Online und die Macht von Google, Facebook, Vergleichsportalen und sonstigen Aggregatoren – im Internet und über Smartphones – (von allen den Wettbewerbern, die wir bereits kennen, und den, die wir heute vielleicht noch gar nicht kennen, die aber morgen schon da sind...), eCall, Carsharing, autonomes Fahren, vernetztes Auto, Telematik... Diese Trends sind jetzt schon ein fester Bestandteil der sich vollziehenden Veränderung entlang der Wertschöpfungskette der Kfz-Versicherer.

Wir haben es mit echten digitalen Umwälzungen zu tun, die bereits da sind, die dauerhaft bleiben werden, und die deutliche Spuren in der Autobranche und der Kfz-Versicherungsbranche hinterlassen werden.

>> Aus dem Dornröschenschlaf erwachen!

Auch Versicherer haben es erkannt. Es scheint, als wäre die Assekuranz plötzlich aus einem Dornröschenschlaf erwacht. Alle sprechen über Digitalisierungsoffensiven, die den gesamten Markt unter Druck setzen, über intelligente Verknüpfung der Offline- und Online-Welt, sogar unter Einbeziehung der Versicherungsvertreter. Es werden Wettbewerbe aufgerufen und „digitale Leuchttürme“ aufgestellt, um den neuen Strategien auf die Spur zu kommen. Und es ist auch richtig so! Denn es wurde der Versicherungsbranche schon viel zu lange vorgeworfen nicht wirklich innovationsfähig zu sein.

Aber gerade die Innovationskraft, der Innovationsdrang und ein Durchsetzungsvermögen sind notwendig, um die Megatrends – bzw. die langfristigen Veränderungen im Markt – zu Ihren Gunsten umzukehren. Die aktuellen Entwicklungen und Trends haben die Macht, das Geschäftsmodell der Autoversicherer, der Automobilhersteller und der in dem Kraftfahrt-Segment miteinander kooperierenden / oder konkurrierenden Branchen und Unternehmen in dessen Grundlagen zu erschüttern und nachhaltig zu verändern! Sind Sie darauf vorbereitet?! Sie müssen jetzt handeln! Und dabei konsequent bleiben.

>> Kfz-Versicherung 2014/2015 – Endlich profitabel!

Geschafft – nach langer Zeit des Wartens erwirtschaftet der deutsche Kraftfahrt-Versicherungsmarkt im Jahr 2014 erstmals seit 2007 wieder einen versicherungstechnischen Gewinn in Höhe von ca. 4% der Prämieinnahme.

Um dieses Ziel zu erreichen, bedurfte es einer vierjährigen Steigerung der Durchschnittsprämien um insgesamt mehr als 10% sowie einer Unterstützung durch den Schadensverlauf, der in den letzten Jahren – abgesehen von Naturereignissen – relativ stabil ausfiel.

Dank anhaltender Prämiensteigerungen dürfte auch das Jahr 2015 versicherungstechnisch weiter positiv verlaufen, so dass eine Schaden-/Kostenquote besser als 95% in Reichweite scheint. Doch wie geht es weiter?

Erste Stimmen von Marktvertretern kommen auf, der Markt könnte bereits ab Mitte 2015 wieder kippen. Dabei wären doch ausgeglichene Marktzyklen mit ähnlich langen Gewinn- und Verlustzeiträumen im derzeitigen Zinsumfeld mehr als notwendig, um die Sparte langfristig erfolgreich auszurichten.

Dabei geht es um folgende Themen, Trends und Fragen:

- Mega-Trends & Digitalisierungsstrategien führender Versicherer
- Facebook, Google, Amazon – Von den Internet-Giganten lernen!
- Innovationsfähigkeit als zukunftsentscheidender Wettbewerbsfaktor!
- Das vernetzte Leben! Connected Car, eCall, GoogleWatch, vernetzte Versicherungsservices – Digitale Zukunftsfelder besetzen!
- Dauerhafte Profitabilität in K – Eine Wunschvorstellung?!
Aktuarieller Blick auf die Preise, Tarife & Versicherungstechnik
- Kundenfokussierte Einbindung von Social Media und mobiler Welten
- Intelligente Verknüpfung der Online-Fähigkeit & Offline-Präsenz
- 4-Klicks-Angebote im Netz – Schnelligkeit entscheidet!?
- Schneller, einfacher, transparenter... Und über alle Kanäle hinweg...
– Die Komplexität der Back-End-Systeme als echte Herausforderung!
- Mit 60 Sek. zum Online-Angebot! –
Sofortige Verfügbarkeit vs. Beratungskompetenz – auch im Internet
- Branding, Marke & Markenwahrnehmung im digitalen Zeitalter
- Versicherungsvertrieb nur über Google, Aggregatoren & Vergleichsportale?
- Telematik-Tarife – Abwarten oder Loslegen?
Wo ist der Business Case im Privatkunden- und Flottenbereich?
- Ausbau strategischer Kooperationen mit der Automobilindustrie:
Vorteile im Wettbewerb, Vertrieb, After Sales und Schadenmanagement
- Strategien kooperierender vs. schadensteuernder Versicherer im Wettbewerb – Gibt es eine Balance zwischen den beiden Welten?!
- Das vernetzte Leben! – Können wir ihm noch entkommen?
Oder sind wir schon mittendrin...?! Zukunftsoptionen und Handlungsfelder
- Connected Life, Connected Car – Connected Car-Insurance
- Telematik, eCall, vernetzte Mobilität – Nur in der Hand der Autohersteller?!
Wie muss sich die Assekuranz positionieren?!
- Car2Go, Drive Now, CiteeCar – CarSharing im Aufwind?
- Telematik-basierte Instrumente zu risikogerechter Tarifierung,
Risk- & Schadenmanagement, Unfallreduzierung und Prämiengestaltung
- Google-Vision & autonomes Fahren – Automobile Mega-Trends
und Folgen für die Automobilbranche und Kfz-Versicherung
- Hat die Kfz-Versicherung noch Existenzberechtigung im Markt? Kommt bald Produkthaftung für Fahrerassistenzsysteme statt Kfz-Haftpflicht?!
- Innovationen und Zukunftskonzepte im Privat- und Firmenkundensegment

Diese und viele weitere Themen bilden inhaltliche Schwerpunkte unserer traditionellen 12. BF21-Jahrestagung „Kfz-Versicherung im Fokus“ zu Beginn des neuen Jahres, zu der wir Sie herzlich einladen!

>> Die 3-tägige BF21-Jahrestagung „Kfz-Versicherung im Fokus“ ist die größte Konferenz rund um die Mobilität und Kraftfahrt-Themen für die Kfz-Versicherer, Automobilhersteller, den Autohandel, Kfz-Schadendienstleister und andere in dem Bereich aktive Branchen und Akteure im Markt im deutschsprachigen Raum ...und darüber hinaus.

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 24. bis 26. Februar 2015 in Köln zu begrüßen!
Seien Sie dabei – damit Sie nichts verpassen! Wir freuen uns auf Sie!

Anna Bergmann, BusinessForum21

Hinzu kommen zahlreiche weitere Herausforderungen. So steht ein weiterer intensiver Digitalisierungsgrad bevor. Nach der Digitalisierung des Versicherungsbetriebs sowie der Vertriebswege konkretisiert sich 2015 die digitale Vernetzung der zu versichernden Fahrzeuge – mit ungewissem Ausgang für die Branche. Bleibt es bei der gefundenen Balance zwischen Autoherstellern und Versicherern oder kommt es zu einer signifikanten Anteilsverschiebung? Werden Kunden zunehmend dazu übergehen, ihren Gesundheitszustand mittels Fitness-Armband an ihren Krankenversicherer und ihren Fahrstil mittels Telematikbox an ihren Kraftfahrtversicherer zu übermitteln? Und werden diese Kunden ihren Versicherungsschutz dann nur noch über das Internet beziehen, sei es am heimischen PC oder mobil über Smartphone?

Dies alles sind interessante und vielfältige Fragestellungen, die sich zu Beginn des nächsten Jahres – im Rahmen der traditionellen BusinessForum21-Jahrestagung – intensiv diskutieren und aufarbeiten lassen.

Marco Morawetz, General Reinsurance AG

> 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).

1. Konferenztag, Dienstag, 24. Februar 2015



Vorsitz und fachliche Leitung:

Marco Morawetz,
Abteilungsleiter, Leiter Gen Re Consulting,
General Reinsurance AG

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung und Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

Kfz-Versicherung 2014 / 2015 – Zahlen, Fakten, Daten

09.15 Die Kfz-Versicherung im Jahr 2014 / 2015 – Besser geht's (n)immer?!

- Kennzahlenüberblick des deutschen Kraftfahrt-Versicherungsmarktes bis 2014
- Erste Prognosen und versicherungstechnische Bewertungsansätze für 2015
- Tarifanalysen mit NAFI: Die neue Pkw-Tarifbenchmarkstudie
- Aktuarielle Problemfelder innerhalb der Kfz-Versicherung
- Aktuelle Trends und Herausforderungen bis 2020



Marco Morawetz, Abteilungsleiter, Leiter Gen Re Consulting,
General Reinsurance AG

09.45 Die K-Versicherung im internationalen Vergleich

- Vergleich Deutschland / Europa
- Potentielle neue Konkurrenten
- Nutzungsbasierte Versicherung (UBI)
- Die Zukunft der K-Versicherung



Stefan Schulz, Global Head of Motor Consulting,
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG

Digitalisierung – Vernetzung – Innovationsfähigkeit

10.15 Die digitale Herausforderung – Insbesondere für Kfz-Versicherer!

- Wer sind die (digitalen) Herausforderer?
- Welche Antwortmöglichkeiten haben die Versicherer?
- Ist ein langsames Sterben für die Kfz-Versicherung vorprogrammiert?



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

10.45 Fragen und Diskussion

11.00 Pause mit Kaffee und Tee

Restrukturierung des Vertriebs – Unausweichlich...?! – Transaktionalität in der Offline- & Online-Welt

11.30 Digitalisierung, Branding, Kunde, Vertriebswege – Herausforderungen und Zukunftsperspektiven für die Assekuranz im digitalen Zeitalter



Martin Gräfer,
Mitglied des Vorstandes,
die Bayerische – Bayerische Beamten Versicherung AG

12.00 Digitalisierung als strategische Vorgabe: Anforderungen an das Produkt-, Vertriebs- und Innovationsmanagement in Zeiten von Digitalisierung und Online-Ausrichtung

- Digitalisierung in der Kfz-Versicherung



- Online-Produkte: Kundenerwartung in der Offline/Online-Welt

Dr. Daniel Schulze Lammers,
Leiter Produktmanagement Kraftfahrt Privat/Gewerbe,
AXA Konzern AG

12.30 Fragen und Diskussion

12.45 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Das vernetzte Leben! Connected Car, eCall, GoogleWatch, vernetzte Versicherungsservices – Digitale Zukunftsfelder

14.00 Das vernetzte Leben! Digitales Bündnis mit der Assekuranz: Innovationsführerschaft und konsequente Digitalisierung – Vernetzte Versicherungsservices und digitale Zukunftsfelder

- Das vernetzte Leben! – Eine digitale Revolution
- Das Internet of Things ermöglicht neue Lebenswelten und Chancen für die Versicherungswirtschaft
- Digitalisierung, Kunde, Kommunikationswege im Umbruch
- Veränderung des Kundenverhaltens / der Kundenbedürfnisse durch allgegenwärtige Vernetzung
- Innovative Versicherungsservices im digitalen Zeitalter und vernetzen Leben



Fabian Marx, Geschäftsführer / Managing Director,
Innovationszentrum Connected Living e.V.,
Director Business Development,
DEUTSCHE TELEKOM AG, T-Labs (Research & Innovation)

Vernetzte Mobilität, vernetztes Auto, Big Data: Die Vision!

14.30 Vernetzte Mobilität, Big Data, Datenschutz – Trends, Möglichkeiten, Chancen & Herausforderungen in der digitalen, vernetzten Welt

- Leitlinien für Innovation
- Moonshot Thinking – Weg zu bahnbrechenden Technologien
- Sind die aktuellen Versicherungsangebote bei der Flexibilisierung der Mobilität noch zeitgemäß?
- Erreiche ich durch Telematikversicherungsangebote eigentlich die richtige Zielgruppe?
- Wer haftet bei Unfällen mit Self-Driving Cars?



Nicolas Heyer, Enterprise Geospatial Industry Leader,
Google Germany GmbH

15.10 Automatisches Fahren – In großen Schritten von der Vision zur Realität! oder „... wenn ich Spaß am Fahren haben will, fahre ich selbst! Wenn nicht, lasse ich mich fahren...“



- Frühe Schritte in der Forschung
- Technische Herausforderungen
- Blick in die Zukunft

Dr. Miklós Kiss, Leiter Vorentwicklung Fahrerassistenz,
Audi Electronics Venture GmbH

15.50 Podiumsdiskussion:

>> Alles digital? Digital live, mobile Welten, Connected Car – Neue Kommunikationskanäle und Wege zum Kunden!



Nicolas Heyer,
Google

Dr. Miklós Kiss,
AEV GmbH

Dr. Mathias Bühring-Uhle,
Gothaer Konzern

Martin Gräfer,
die Bayerische

Fabian Marx,
Telekom

16.30 Pause mit Kaffee und Tee

Innovationswettbewerb als Treiber der Entwicklung in K?

17.00 Immer einen Schritt voraus?! –
Innovationsmanagement und Trendscouting @R+V Versicherung

- Das Innovationsmanagement im IT-Ressort & Trendscouting als Initiative des Fachbereiches Komposit – Zielsetzung
- Innovationen & Versicherungen: Ein Widerspruch?
- Ist unsere Unternehmenskultur bereit für Innovationen und neue Trends? Welche Hemmnisse ergeben sich dabei?
- Veränderte Anforderungen (Kunde / Markt / Mitbewerber /...) und resultierende Herausforderungen
- Wie sieht die „Versicherung 2020“ aus?



Stefan Cahill, Senior Gruppenleiter, Projekt-Portfolio-, IT-Informations- und IT-Innovationsmanagement,



Jochen Geibel, Berater QPPM – Qualitäts-, Prozess- und Projektmanagement, R+V Allgemeine Versicherung AG

17.30 Das Phänomen Tachomanipulation – Ungeahnte Schadenhöhen und innovative Maßnahmen zur Unterbindung des Betrugs



- Aktuelle Fakten: Jeder dritte Tachostand ist gefälscht
- Schadenausmaß in Deutschland: ca. 7 Mrd. € pro Jahr
- Eine Lösung: Die Innovation von arvato Financial Solutions

Björn Hinrichs, Branchenleiter Versicherungen, arvato Financial Solutions

18.00 Fragen und Diskussion

18.15 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!



Impressionen 2013 / 2014

Wir freuen uns auf einen anregenden Abend mit Ihnen!

2. Konferenztag, Mittwoch, 25. Februar 2015

09.00 Eröffnung des 2. Konferenztages durch den Vorsitzenden

Strategien der Automobilhersteller / mit Autoherstellern – Kooperationen als Erfolgsfaktor im Wettbewerb

09.10 Ford Autoversicherung im Rahmen strategischer Kooperationen – Ein Angebot der FHD Versicherungsdienst GmbH – Steigerung des Kfz-Versicherungsgeschäftes durch Einsatz professioneller, digitaler Systeme

- Einbindung der Autoversicherung in die Ford-Landschaft
- Beträchtliche Steigerung des Kfz-Versicherungsgeschäftes im Autohaus durch Einsatz professioneller digitaler Systeme
- Verknüpfung der neuen Web-Tools und des Fahrzeug-Konfigurators als Innovation im Autohandel!
- Optimierungspotenziale und Zukunftsperspektiven



Manfred Reddig, Geschäftsführer, FHD Ford-Händler Dienstleistungsgesellschaft mbH / FHD Versicherungsdienst GmbH

09.50 Strategisches Kooperationspotenzial der Automobilhersteller und Versicherer – Mehrwerte und Zukunftspotenziale im Vertrieb, Aftersales und im Rahmen innovativer Mobilitätskonzepte der BMW Group

- Aktuelle Rahmenbedingungen Automobilwirtschaft / Autobanken und im Kfz-Versicherungsmarkt
- Aktuelle Mobilitätstrends und Produktinnovationen im Financial Services Bereich
- One-Stop-Shopping „Alles aus einer Hand“ / „One face to the customer“ als wichtiges Element der Kundenorientierung
- Cross-Selling-Potenziale im Vertrieb: z.B. Zugang zu Premiumkunden
- Potenziale im Schaden, Aftersales / Reparaturgeschäft
- Zukunftsentwicklungen und -perspektiven



Raimund Carlos Ohnemus, Leiter Versicherungsgeschäft, Produktmanagement und Training, BMW Bank GmbH / BMW Group

10.30 Quo Vadis – Kfz-Versicherungsvertrieb

- Aktuelle Marktsituation
- Zukunftstrends für Vertrieb und Produkt
- Handlungsfelder Kunde / Händler / Automobilhersteller
- Welchen Vertriebskonzepten gehört die Zukunft?
- Wie reduziere ich die Komplexität in der Kfz-Versicherung?



Norbert Hergenbahn, Vorstand Kooperationen, HDI-Vertriebs AG / Talanx Konzern

>> Fragen und Diskussion

11.15 Pause mit Kaffee und Tee

Telematik, eCall, vernetztes Auto – Nicht aufzuhalten!

11.45 Revolution oder Rohrkrepiierer:
Telematik-Versicherung am Anfang der Markteinführung



Dr. Per-Johan Horgby, Vorstand Marketing und Privatkunden, VHV Allgemeine Versicherung AG

12.30 UBI auf dem Silbertablett – Der smarte Einstieg in die Versicherungstelematik

- Mit o2 Car Connection das Fahrzeug jederzeit im Griff
- Attraktiver Business Case für KFZ-Versicherer
- Dynamische Fahrdaten als neuer Standard im Versicherungsvertrieb?



Frank (Ben) Borsetzky, Project Lead Insurance Telematics, Telefónica Digital Germany, Telefónica Germany GmbH & Co. OHG

13.00 Podiumsdiskussion:

Telematik-Tarife in K – Wo ist der Business Case?! >> Vom Marketinginstrument zum Wettbewerbsfaktor



Dr. Per-Johan Horgby, VHV Versicherungen



Dr. Jürgen Cramer, SparkassenDirekt Versicherung AG



Frank (Ben) Borsetzky, Telefónica Germany



Marco Morawetz, Gen Re

13.30 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Facebook, Google, Amazon – Von Internet-Giganten lernen!

14.30 Die Chancen der Digitalisierung nutzen! – Zeitgemäßes Marketing auf Basis von Effizienz, Skalierbarkeit und Profitabilität

„Die essentielle Bedeutung des mobilen Kanals in einer digitalisierten Gesellschaft zwingt die Versicherungsbranche zum Handeln. Wer die Zeichen der Zeit heute nicht erkennt, der wird es zukünftig schwer haben zu bestehen.“

Die grundlegenden Richtwerte nach denen die Finanzindustrie arbeitet, haben sich in den vergangenen Jahrzehnten kaum verändert. Effizienz, Skalierbarkeit und Profitabilität sind nach wie vor von essentieller Bedeutung. Einzig die Rahmenbedingungen haben sich verändert. Die Digitalisierung der Gesellschaft hat, neben neuen Möglichkeiten, eine Reihe neuer Wettbewerber für die Branche erschaffen. Hinzu kommt die Bedeutung des mobilen Kanals. Das Konsumentenverhalten hat sich radikal auf diesen Kanal fokussiert. Um als Finanzdienstleister heute effizient, skaliert und profitabel zu agieren ist es wichtig, Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. Besonders im Marketing ist dies so wichtig wie nie zuvor.

- Wie effizient ist das Prinzip der persönlichen Beratung in einem zunehmend digitalen Umfeld?
- Reicht es in der Markenkommunikation aus, einfach nur möglichst viele Menschen anzusprechen?
- Welchen Einfluss haben Digitalisierung und Mobile auf die Finanzindustrie?



Timo Pelz, Industry Lead Financial Services D-A-CH, Facebook

Branding, Marke und die Markenwahrnehmung im digitalen Zeitalter – Folgen für die Produkte, Vertrieb & Kundenbindung

15.10 Veränderung der Markenwahrnehmung und des Brandings in der realen und virtuellen Welt

„Ich bin fest davon überzeugt, dass Vertrauenswürdigkeit bei Banken und Versicherungen das zentrale Kriterium für die Markenwahl ist – und bleibt.“

- „Vertrauensvolle Marken sind die beste Versicherung“ – Wahr oder Falsch...???

- Branding und Markenwahrnehmung in Zeiten sozialer Medien
- Möglichkeiten zum Vertrauensaufbau / zur Vertrauenspflege
- Bedeutung der Mitarbeiter für die Markenwahrnehmung (auch online)
- Profilierungsmöglichkeiten für Marken (KURS-Methodik)
- Resonanzfelder in der Kommunikation



Prof. Dr. Karsten Kilian, Initiator von Markenlexikon.com, Leiter des Masterstudiengangs Marken- und Medienmanagement an der Hochschule Würzburg-Schweinfurt

15.50 Podiumsdiskussion:

>> Vertrauen, Marke, Branding, Kunden-Kommunikation – Versicherungsvertrieb bald nur noch über Google, Aggregatoren, Vergleichsportale und Automobilhersteller?!



Timo Pelz, Facebook



Prof. Dr. Karsten Kilian, Markenlexikon.com FHWS



Dr. Per-Johan Horgby, VHV Versicherungen



Dr. Sebastian Herfurth, friendsurance.de

16.15 Pause mit Kaffee und Tee

Vergleichsportale: schneller, einfacher, transparenter? – Schnelligkeit vs. Beratungskompetenz im Netz

>> Kurze Statements weiterer Marktteilnehmer, Strategien, Positionen, Zukunftskonzepte

16.45 Nutzerzentrierte Innovation

- Innovation Accounting
- Verschiedene Persona + User Experience / Nutzererfahrung
- Qualitatives und Quantitatives Testen
- Emotionen der Kunden in der Versicherungsbranche
- Customer Journey
- Tägliche Produktoptimierungsiteration



Dr. Sebastian Herfurth, Geschäftsführer & Gründer, Alecto GmbH / friendsurance.de

17.00 Ist Google noch bezahlbar? Entwicklung von Vergleichsportalen als Vertriebskanal für Versicherer

- Online-Vertrieb: Google vs. Vergleichsportale?
- Beratung und Preisvergleich: Vergleichsportale als effizientester Vertriebsweg
- Entwicklung des Portalgeschäfts: neue Anforderungen, neue Tarifmodelle



Thilo Knaupp, Vorstand, CHECK24 Vergleichsportal Versicherungen AG

17.15 Vergleichsportale für Versicherungen – Marktteilnehmer, aktuelle Herausforderung und Chance für Versicherer

- Medienverhalten im Wandel – Online-Abschluss immer breiter akzeptiert
- Der Versicherungsverwechslung – Eine kleine Kundentypologie
- Die Antwort – Der übersichtliche Vergleich von Verivox
- Die richtige Positionierung – Mögliche Strategien für Versicherer



Wolfgang Schütz, Geschäftsführer, Verivox Versicherungsvergleich GmbH

17.30

>> Frage- & Diskussionsrunde: Vergleichsportale Quo Vadis



Thilo Knaupp,
CHECK24



Wolfgang Schütz,
Verivox



Dr. Sebastian Herfurth,
friendsurance.de

18.00 Fragen aus dem Publikum

18.30 Ende des zweiten Konferenztages

3. Konferenztag, Donnerstag, 26. Februar 2015

„Special Day“: Alles Digital?! – Was ändert sich, ...was bleibt?

>> Connected Car, Automobile Innovationen & Telematik im Privatkunden- & Firmenkundengeschäft

09.00 Begrüßung und thematische Einführung durch den Vorsitzenden



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

Ein Blick auf das Firmenkundengeschäft: Status Quo

09.15 Kostendruck im Kfz-Flottenmarkt

- Auswirkungen auf die Anschaffung von Telematikdiensten – Der „gläserne“ Fahrer und die „beobachtete“ Fahrt
- Forderungen nach besonderen Versicherungsmodellen – Selbstbehalte und Schadenrückkäufe
- Nachfrage nach Schaden- und Risikomanagement – Verminderung der Schadenkosten
- Treiber für teil-/autonome Fahrzeuge – Menschen machen mehr Fehler



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

09.45 Aktuelle Entwicklungen im Flottenmarkt

- Anforderungen an marktgerechtes Pricing
- Deckungskonzepte, Risiko- & Schadenmanagement
- Performance der Kfz-Versicherer im Flottenmarkt
- Neue Entwicklungen, Trends, Ausblick für den Flottenmarkt



Harald Seliger,
Abteilungsleiter Kraftfahrt Betrieb-Vertrag,
R+V Allgemeine Versicherung AG

Telematik, eCall, vernetztes Auto – Relevanz für Kfz-Flotten

10.15 Überlegungen zur Integration von Telematikanwendungen in die Kfz-Flottenversicherung

- Der Megatrend Telematik beeinflusst auch die Versicherungswelt
- Telematik unterstützt Flottenmanagement – Wo ist die Brücke zur Flottenversicherung?
- Wie reagiert die Flottenversicherung auf eCall, Connected Cars und Pay as you drive?
- Welche Chancen und Herausforderungen birgt die Verbindung von Telematik- und Versicherungstechnik
- Abwarten oder loslegen?
- Zunehmende Bedeutung der Telematik im Riskmanagement und im Underwriting für Flotten



Oliver Theis,
Abteilungsleiter Firmen-Kraft,
Allianz Versicherungs-AG

Telematik-basierte Instrumente zur Unfallreduzierung, Risk-Management und Prämien-gestaltung für Flotten

11.00 Einsatzmöglichkeiten von Telematik im Risk-Engineering

- Der Risk-Engineering Ansatz der Zurich – Blick von außen
- Schadenprävention – Motivation für Risk-Management
- Risikoanalyse, Risk-Assessment, Schadendatenauswertung
- Maßnahmen – Empfehlungen, Bereitstellung von Online-Tools bis hin zur Evaluation von Telematikdaten
- Maßnahmen zur Erfolgskontrolle



Matthias Nüchtern,
Risk Engineer, Global Corporate Germany
Zurich Gruppe Deutschland

11.30 Fragen und Diskussion

11.45 Pause mit Kaffee und Tee

Car2Go, Drive Now, CiteeCar – Carsharing im Aufwind?

12.15 Chancen und Veränderungen durch neue Mobilitätskonzepte – Carsharing für Privat- und Geschäftskunden. Ein Markt-überblick und das Beispiel CiteeCar

- Laut Bitkom nutzen bereits über 4 Mio. Kunden Carsharing in Deutschland
- Zunehmend mehr Unternehmen nutzen Carsharing für Ihre (automobile) Mobilität
- Welche Auswirkungen haben Carsharing und andere, neue Mobilitätskonzepte auf das Leasing- und Finanzierungsgeschäft?
- Wie funktioniert Carsharing im Geschäftskundenbereich?
- Wie wird Carsharing die Geschäftskundenmobilität verändern?



Andreas Nelskamp,
Commercial Director
CiteeCar GmbH

Mega-Trends in der Automobilbranche & Auswirkungen auf das Privat- & Firmenkundengeschäft

13.00 Connected Car, Elektromobilität, Pay-as-you-drive, Maut-Debatte & Co. – Relevanz neuer Entwicklungen und Technologien für die unternehmerische Praxis der Flottenbetreiber

„Ohne die heute möglichen technischen Errungenschaften der Telematik

mit sinnvoller Aufbereitung der Daten aus dem Fahrbetrieb bei gleichzeitiger strikter Beachtung von Datenschutz und Schutz der Privatsphäre ist professionelles und wirtschaftliches Flottenmanagement in Zukunft nur unter erschwerten Bedingungen möglich.“



- Telematik & Auto-Vernetzung: Fluch oder Segen für Flotten?
- Entwicklung und Akzeptanz von Elektromobilität
- Corporate Carsharing – Technische Voraussetzungen
- Steuer- und Rechtssicherheit für Firmenflotten
- Betriebs- und Personalräte – Gegner oder Verbündete?
- Pay-as-you-drive aus Sicht eines Telematik-Anbieters

K.-Theodor Hermann, Dipl.-Kfm., Leiter Vertrieb,
VISPIRON CARSYNC GmbH

13.30 Innovation & Digitalisierung



- Ergebnisse einer Studie mit BMW zu Connected Cars
- Innovationen für die Fahrzeug-Fahrer Vernetzung
- Digitale Dienste von Drittanbietern im Fahrzeug
- Die neuen Geschäftsmodelle für digitale Dienste

Dr. rer. pol. Axel Glanz,
Geschäftsführer,
Innovationen Institut

14.00 Podiumsdiskussion:

>> Automobile Mega-Trends: Technische Innovationen, Vernetzung, Telematik, Always Online & „always on the road“, Zukunftsperspektiven & Geschäftsmodelle 2020, Technische Highlights und deren Relevanz für Kundenbindung, Produkt- / Risk- & Schadenmanagement



Thomas O. Winkler, Chief Underwriter Kraftfahrt,
Gothaer Allg. Versicherung AG

Ralph Feldbauer, Abteilungsdirektor
Firmen Kraft Riskmanagement Flotten,
Allianz Versicherungs-AG



Oliver Theis,
Allianz Versicherung

Matthias Nüchtern,
Zurich Gruppe Deutschland

Andreas Nelskamp,
CiteeCar GmbH

K.-Theodor Hermann,
VISPIRON CARSYNC

Dr. Axel Glanz,
Innovationen Institut

14.30 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

16.00 Ende der Konferenz

>> Sponsoring und Ausstellung:

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 und Führungskräften in Kontakt treten.

Kontaktieren Sie uns bezüglich möglicher Sponsoring- und Ausstellungsaktivitäten, der adressierten Zielgruppe sowie der Entwicklung eines individuellen, auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnittenen Sponsoring-Konzeptes.

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 Finanzierungsableger 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

> Aussteller:

arvato
BERTELSMANN

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
Versicherungen,
65205 Wiesbaden

Ihr Ansprechpartner:
Björn Hinrichs, Sales Director

Geschäftsbereich Risk Management

www.arvato-infoscore.de
E-Mail: bjoern.hinrichs@bertelsmann.de

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

Kfz-Versicherung im Fokus

vom 24. bis 26. Februar 2015, Lindner Hotel City Plaza, Köln



BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Online-Anmeldung unter:



Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- vom 24. bis 26. Februar 2015 zum Preis von € 2.495,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
- am 24. und 25. Februar 2015 zum Preis von € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
- am 26. Februar 2015 zum Preis von € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *

* Bei Anmeldung bis zum 24.12.14 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

So erreichen Sie uns

TELEFONISCH: 00 49 (0) 2 31 / 95 00 - 7 51

PER FAX: 00 49 (0) 2 31 / 95 00 - 7 52

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

SCHRIFTLICH: BusinessForum21
Hohle Eiche 4
D-44229 Dortmund

Termin und Ort

24. bis 26. Februar 2015
Lindner Hotel City Plaza Köln
Magnusstr. 20
D-50672 Köln
Telefon: 02 21 / 20 34 - 7 00

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: _____

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 Satzteile). 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**