

**TOP-Speaker – TOP-Themen**  
+++ **Nachwuchskräfte-Session für Studenten (kostenlos)**  
**& Young Professionals +++**  
**Das „Meet & Talk“ am 1. Abend**

**Frühbucher-Bonus!**  
Noch schnell sichern!  
**€ 200,- p.p.\***  
bis 10. Aug. 2026

**BF21-Jahrestagung**, 05. und 06. Oktober 2026, Steigenberger Hotel, Köln

# KI Insurance-Tagung

>> **Agentic AI verändert die Spielregeln! – Zeit großer Umbrüche, Innovationen... und Risiken! – Insights von TOP-Vorständen & AI-Enablern**



>> **Keynote-Speaker, Referenten:innen, Diskutant:innen / TOP-Vorstände und AI-Enabler:**



**Andreas Schmid**,  
Mitglied des Vorstandes,  
Allianz Beratungs- und  
Vertriebs-AG



**Dr. Katja Gerke**,  
Mitglied des Vorstandes,  
BavariaDirekt / Konzern  
Versicherungskammer



**Annabritta Biederbick**,  
Mitglied der Vorstände,  
Debeka  
Versicherungen



**Jens Becker**,  
CIO,  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Alexander Rosell**,  
Head of Data & AI,  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Deniz Kujubasi**,  
Bundesfachgruppenleiterin  
Versicherungen,  
ver.di



**Anja Stolz**,  
Mitglied des Vorstandes,  
R+V Versicherungen



**Marcus Wollny**,  
Mitglied des Vorstandes,  
DOMCURA AG



**Fynn Monshausen**,  
Head of  
Digital Sales & Service,  
BarmeniaGothaer AG



**Dr. Michael Zimmer**,  
Chief Data & AI Officer,  
Wüstenrot &  
Württembergische AG



**Dr. Xuanpu Sun**,  
Head of Data & AI,  
SDK / Süddeutsche  
Krankenversicherung



**Roman Kolbe**,  
Stabsabteilungsleiter,  
AI & Data Development,  
Provinzial Vers. AG

**Dr. André Wickenhöfer**,  
Bereichsltg. Digital Transformation,  
IT-Strategie & Architektur,  
Provinzial Versicherung AG

**Michael Lüllesmann**, Head of  
Data Science & KI, HDI AG

**Julius Kretz**, Strategische  
Querschnittsfunktion Vertrieb,  
Alte Leipziger / Hallesche

**Pascal Godejohann**, KI Evangelist,  
HDI Deutschland / HDI AG

**Dr. Jan Ackmann**, Principal Data  
Scientist in Claims, Zurich Gruppe Dt.

**Hendrik Schuff**, Senior Data Scientist  
– Data & AI, Strategisches Claims  
Management, Zurich Gruppe Dt.

**Dr. Oliver Gaedeke**, Geschäfts-  
führer, Sirius Campus GmbH

**Robert Ruf**, Digital Insurance Lead,  
SAS Institute GmbH

**Prof. Dr. Diane Robers**,  
Leiterin Europa Institut, EBS  
Universität für Wirtschaft und Recht

**Prof. Dr. Matthias Wolf**, Institut  
für Versicherungswesen, TH Köln

**Alexander Bernert**, Mentor &  
Advisor, Insurance Monday

... und weitere.

## 1. Konferenztag, Montag, den 05. Oktober 2026

**08.30** Begrüßungsempfang, Anmeldung, Ausgabe der Tagungsunterlagen

**09.00** Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden



**Dr. Alexander Bernert,**  
Mentor & Advisor,  
Insurance Monday

### KI, GenAI und Agentic AI vs. Daten, Demographie, Mensch; Versicherer unter Wettbewerbs- und Konsolidierungsdruck!

**09.15** Agenten, Daten, Demographie, KI, Mensch, Nutzen und Risiken – Versicherungen zwischen Hype, Substanz und eigener KI-Versicherungsdeckung

„Die Branche steht vor immer neuen Hypes und muss grundlegend Technologien integrieren, die notwendigen Daten erheben, Risiken bewerten und letztlich den Menschen mit auf die Reise nehmen. Wie stellen wir uns diesem Thema und schaffen durch KI messbaren Nutzen für Kunden, Mitarbeiter sowie Aktionäre?“



**Dr. Michael Zimmer,**  
Chief Data & AI Officer,  
W&W-Gruppe

**09.45** KI in der Versicherungsbranche: Löser oder Brandbeschleuniger des Konsolidierungsdrucks?



**Prof. Dr. Matthias Wolf,**  
Institut für Versicherungswesen,  
Fakultät für Wirtschafts- und Rechtswissenschaften,  
Technische Hochschule Köln

### Branche unter Druck oder Gigantische Chance?! KI / GenAI / Agentic AI im Vertrieb & Service

**10.15** KI – Versicherungsvertrieb – Kunde – Open Finance: Zwischen Regulatorik, Kundenwunsch und KI: Wo geht die Reise hin?

- Innovation durch offenen Datenzugang, FiDA-Verordnungswurf, strategische Positionierung für Versicherer, EUDI Wallet, Data Act, PSD2/3
- KI im Versicherungsvertrieb
- KI und der Kunde
- AgenticAI und die Kundenschnittstelle



**Julius Kretz,**  
Bereich Strategische Querschnittsfunktion Vertrieb,  
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G. /  
Hallesche Krankenversicherung a. G.

**10.45** Pause mit Kaffee und Tee

### KI / GenAI / Agentic AI – Erfolgsfaktoren der Zukunft! Aktuelle Use Cases: Konkrete Projekte, konkrete Ergebnisse!

**>> Keynote:**

**11.15** Game Changer Customer Experience: Wie Mindset, Daten und KI die Marktbearbeitung der Zukunft sichern



**Anja Stolz,**  
Mitglied Vorstandes,  
R+V Versicherungen

### Nichts bleibt, wie es ist! Digitale Sichtbarkeit und Auffindbarkeit... verändern die Spielregeln der Branche!

**11.45** Versicherer 2026: Der digitale Kundenzugang macht den Unterschied!

„Beratung, Verkauf, Service und Schaden konvergieren und die Erwartungen an das Erlebnis werden weiter steigen.“

- LLMs beschleunigen diesen Prozess und machen die Grenzen zwischen digital und menschlich fließend: Ob Mail, Anruf oder digital, alles wird mit LLMs zentral beantwortbar
- Man muss sich entscheiden: Eigenen Zugang stark ausbauen und darüber im Kontakt bleiben oder zum Schnittstellen-Champion werden und darüber anschlussfähig bleiben
- Mensch und Maschine zu einem Kundenerlebnis werden zu lassen ist das höchste Ziel



**Fynn Monshausen,**  
Head of Digital Sales & Service,  
BarmeniaGothaer AG

### Gibt es noch Kunden für den klassischen Vertrieb in der Ära von Digitalisierung und KI...?!

**>> Keynote:**

**12.15** KI – Booster für den Agenturbetrieb?!

„KI – Booster für den Agenturvertrieb?! Neue Gegebenheiten, neue Herausforderungen und die Antworten der Branche.“

- Kundenverhalten verändert sich durch KI
- Das „neue“ virtuelle / digitale Ökosystem vs. das persönliche
- KI verändert den Agenturvertrieb
- Zukunft klassischer Agenturen in der Ära von KI



**Andreas Schmid,**  
Mitglied des Vorstandes,  
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

**12.45 >> Podiumsdiskussion:**

### KI / GenAI / Agentic AI – Game Changer & Wettbewerbsfaktor! Auffindbarkeit / Kunden / Effizienz / Integration / Skalierbarkeit



**Anja Stolz,**  
R+V  
Versicherungen



**Andreas Schmid,**  
Allianz Beratungs-  
und Vertriebs-AG



**Dr. Katja Gerke,**  
BavariaDirekt /  
VKB



**Dr. Michael Zimmer,**  
W&W Gruppe



**Fynn Monshausen,**  
BarmeniaGothaer



**Prof. Dr. Matthias Wolf,**  
TH Köln



**Julius Kretz,**  
Alte Leipziger /  
Hallesche



**Dr. Alexander Bernert,**  
Insurance Monday  
(Moderation)

**13.15** Gemeinsames Mittagessen mit Referent:innen & Teilnehmer:innen

## KI & Business Intelligence, Data, Informationstechnologie: Wie schaffen wir die perfekte Verbindung von Business, Technologie, People Re-Skilling & Transformation

### >> Keynote:

#### 14.45 Kein Hokusfokus: Wie KI in der Versicherung echte Sicherheit schaffen kann

- Weg von isolierten KI-Showcases hin zu solider Basis
- KI als wirtschaftlich sinnvolles Werkzeug in einer End-to-End-Prozesskette verstehen
- Transformation als Kultur- und Organisationsthema
- Versicherungsmodell der Zukunft



**Dr. Katja Gerke,**  
Mitglied des Vorstandes, BavariaDirekt &  
Konzernentwicklung, Versicherungskammer

## Versicherer zwischen KI-Hype und Systemrealität: Wettbewerbsvorsprung durch KI & Innovationen? Und die Frage: Was ist eigentlich unsere Kernkompetenz...?!

### >> Keynote:

#### 15.15 Vom „System of Record“ zum „System of Intelligence“ – Wie KI das Versicherungs-Backend neu definiert ... und Wettbewerbsvorteile in dem umkämpften Markt sichert!

„KI entscheidet nicht nur über Automatisierung – Sondern über die zukünftige Architektur von Operations, Schaden und Service.“

„Eine erfolgreiche KI-Integration im Unternehmen hängt nicht nur von Technologie ab, sondern von der ganzheitlichen Einbindung aller Mitarbeitenden und einer starken Unternehmenskultur.“



- GenAI & Agentic AI – Ein Game Changer für Versicherungen?
- Einblicke in die KI-Journey der Zurich Gruppe Deutschland
- Unsere Strategie für die erfolgreiche KI-Transition

**Jens Becker,**  
CIO,  
Zurich Gruppe Deutschland



**Alexander Rosell,**  
Head of Data & AI,  
Zurich Gruppe Deutschland

#### 15.45 KI & IT – Alles im Einklang?!

Versicherer + IT-Dienstleister

#### 16.15 Pause mit Kaffee und Tee

## KI in Sales & Claims! Kundeninteraktion, Schadenmanagement, Arbeitsrückstellungen, Fachkräftemangel, Prozesse, IT-Systeme

#### 16.45 Beyond AI: Vertrauenswürdigkeit als Katalysator für agentische KI in Versicherungen

- Vertrauen als entscheidender Wettbewerbsvorteil: Transparente KI-Entscheidungen werden zur Grundlage nachhaltiger Kundenbeziehungen



- Governance für skalierbare KI: Klare Regeln und Kontrollmechanismen ermöglichen den sicheren Einsatz von KI in kritischen Geschäftsprozessen

**Robert Ruf,** Digital Insurance Lead,  
SAS Institute GmbH

#### 17.15 Warum Entweder-Oder Ihre Agentic AI-Strategie scheitern lässt

„Die Diskussion über Künstliche Intelligenz wird häufig als Gegensatz geführt: Innovation oder Regulierung, Mensch oder Maschine, Geschwindigkeit oder Kontrolle. Die Realität erfolgreicher KI-Transformationen sieht jedoch anders aus. Unternehmen müssen lernen, scheinbare Widersprüche gleichzeitig zu managen.“

- Warum KI-Transformation kein Technologie-, sondern vor allem ein Organisationsprojekt ist
- Die gefährliche Falle des „Entweder-Oder“-Denkens in KI-Initiativen
- Innovation und Governance: Warum beides



**Pascal Godejohann,**  
KI Evangelist,  
HDI Deutschland / HDI AG

## KI / GenAI / Agentic AI – Zwischen Hype und Realität! Denn... viele offene Fragen warten noch auf Antworten!

#### 12.15 Mitten drin in der Ära von KI, Automatisierung und technischer Innovationen – Worauf kommt es an? Wie gelingt die digitale Transformation? Wie kreieren wir die größten Mehrwerte für Versicherer und Kunden?

- KI als Wettbewerbsvorteil – Wie ist der nächste Schritt?
- KI – Unverzichtbares Kernkompetenz, Differenzierungsmerkmal oder nur ein nettes Beiwerk?!
- Wenn Kunde schlauer ist als der Anbieter... – Der KI-gestützte Kunde und die Antworten der Branche: Sind Versicherer bereit?!
- KI / Prozesse / IT-Systeme... – Alles im Einklang? Oder eher eine Sackgasse, ein Irrpfad, ein digitaler Blindflug...?
- Make or Buy?! – Oder die Frage... Brauchen wir noch KI-Berater und IT-Dienstleister?!
- KI verändert die Arbeit – Können Menschen Schritt halten?
- Re-Skilling im KI-Zeitalter – Zukunftschance oder eine Illusion?

N.N.

#### 17.45 >> Podiumsdiskussion:

## Unerschöpfte Potenziale heben! KI / Prozesse / IT – Alles im Einklang?! KI im Vertrieb & Schaden, Health, Sach & Komposit: Wichtige Einsatzfelder – Mehrwerte, Vorteile, Zukunftsoptionen



**Dr. Katja Gerke,**  
BavariaDirekt /  
Versicherungskammer



**Jens Becker,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Alexander Rosell,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Pascal Godejohann,**  
HDI AG



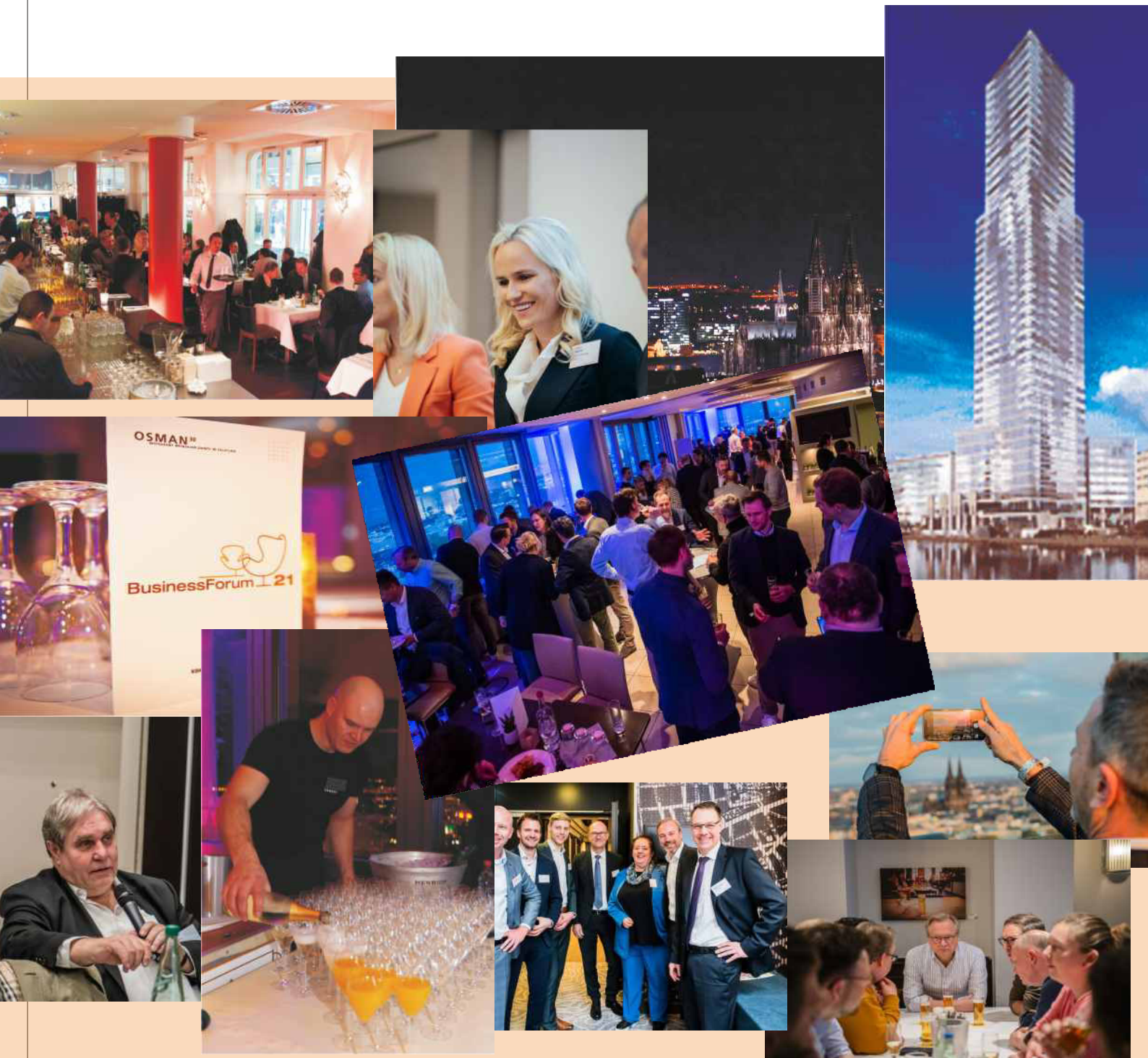
**Dr. Alexander Bernert,**  
Insurance Monday

>> Ab 19.30 Uhr:

# „Meet & Talk“ !

Unser traditionelles, heiß begehrtes Get-Together!

>> Austausch, Networking, gute Gespräche!



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

BF21-Impressionen

## 2. Konferenztage, Dienstag, den 06. Oktober 2026

### 09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

Dr. Alexander Bernert, Mentor & Advisor, Insurance Monday

### GenAI, Daten, Agentic AI – Echter Unterschied für den Kunden & Mehrwerte fürs Unternehmen! Wie gelingt das Vorhaben?!

#### >> Keynote:

#### 09.15 KI – Was bisher geschah...

KI im Wohngebäude – Effizienzsteigerung, Kostensenkung, Arbeitsentlastung, Kundenfokus: Die Zukunft hat erst begonnen!



Marcus Wollny,  
Mitglied des Vorstandes,  
DOMCURA AG

### KI Next Step: Von einzelnen KI-Projekten zu ineinandergreifenden Prozesslandschaften: Der Weg ist ja vordefiniert!

#### 09.45 „AI Operating Model“ – Der Weg zur AI-First-Provinzial

Wie Strategie, Menschen und Technologie gemeinsam den Wandel gestalten.

- Enablement & Maturity – Menschen befähigen, Kompetenzen entwickeln und AI Readiness im gesamten Unternehmen aufbauen
- Skalierung & Delivery – KI-Anwendungsfälle systematisch priorisieren, industrialisieren und nachhaltig in die Fläche bringen
- Plattform & Stream-aligned Product Teams – Eine skalierbare KI-Plattform mit produktorientierten Teams als Fundament für Innovation und Umsetzung



Dr. André Wickenhöfer,  
Bereichsleiter Digital Transformation,  
IT Strategie & Architektur,  
Provinzial Versicherung AG



Roman Kolbe,  
Stabsabteilungsleiter Artificial Intelligence & Data Development,  
Provinzial Versicherung AG

### Skalierung von GenAI – Erfolgs- und zukunftsentscheidend! Der Weg von einzelnen Piloten... zu skalierbaren Lösungen

#### 10.45 Warum 100 KI-Piloten noch keine KI-Transformation sind

- Von der Demo zum Geschäftsergebnis: Was Versicherer beim Skalieren anders machen müssen
- Die größten Hürden auf dem Weg von einzelnen Piloten zu produktiven Unternehmenslösungen
- Skalierung durch Strategie, Governance und Change Management statt durch Technologie allein



Michael Lülkesmann,  
Head of Data Science & KI,  
HDI AG

### Digitale Innovationen, KI & Daten – Game Changer & Werkzeuge der Zukunft?! Ja, aber... Grenzen, Hürden & Herausforderungen beim Datenschutz, Datennutzung, Prozessen, IT-Architektur

#### 11.10 Ein Jahr KI in der SDK – Erfolge, Herausforderungen und unser Weg zur nachhaltigen Integration ins Geschäft

„Der Erfolg von KI entscheidet sich nicht allein an der Technologie. Ein Tool einzukaufen oder zu entwickeln, ist vergleichsweise einfach.“

Entscheidend ist, ob es uns gelingt, KI in der Organisation zu verankern: durch den Aufbau von KI-Kompetenzen, durch neu gedachte Geschäftsprozesse und durch eine saubere Integration in unsere IT-Systemlandschaft.“

- Rückblick: Unsere KI-Initiativen im vergangenen Jahr
- Fokus: Warum diese Initiativen?
- Spannungsfeld: Quick Wins vs. nachhaltige Verankerung
- Bilanz: Erfolge, Herausforderungen und Learnings
- Ausblick



Dr. Xuanpu Sun,  
Head of Data & AI,  
Süddeutsche Krankenversicherung a. G. / SDK



Ilir Aliu,  
Data Strategist,  
DWH Team Lead,  
Süddeutsche Versicherungen / SDK

#### 11.30 Pause mit Kaffee und Tee

#### >> Keynote:

#### 12.00 Prävention durch Telemedizin, Innovationen, Digitalisierung und KI – rechtliche Hürden für Versicherte und Versicherer

„Die Digitalisierung eröffnet Versicherern die Möglichkeit, Krankheiten früher zu erkennen und Versicherte gezielt mit Präventions- und Versorgungsangeboten zu unterstützen. Gerade dort, wo digitale Innovationen und Künstliche Intelligenz den größten gesundheitlichen Nutzen versprechen, setzt das Datenschutzrecht jedoch enge Grenzen. Die Herausforderung besteht darin, einen Ausgleich zwischen dem Schutz sensibler Gesundheitsdaten und den Chancen einer datenbasierten Prävention zu schaffen.“



Annabritta Biederbick,  
Mitglied der Vorstände,  
Dekeba Versicherungen

### Mensch-Maschine Interaktion: Erfolgsentscheidend! – Wie lässt sie sich optimal gestalten?

#### 12.30 Gestaltung von Mensch-Maschine-Interaktion bei der Automatisierung in (Versicherungs-)Unternehmen



Prof. Dr. Diane Robers,  
Leiterin Europa Institut,  
EBS Universität für Wirtschaft und Recht

#### 12.50 Von der KI-Automatisierung zum Human-AI-Team

„Technische Metriken sind essentiell. Sie sagen uns aber nicht, wie gut das Team aus Mensch und KI funktioniert. Genau das müssen wir anfangen zu messen.“

- KI-Automatisierung im Schadenmanagement der Zurich – Ein Snapshot
- Warum ein gutes Modell allein noch keine gute KI-Lösung macht – Die nutzerzentrierte Perspektive
- Das Team „Mensch-KI“ gestalten: Vertrauen, kognitive Entlastung und Arbeitsqualität im Fokus



Dr. Jan Ackmann, Principal Data Scientist,  
Team Data & AI Performance Management Claims,  
Zurich Gruppe Deutschland



Dr. Hendrik Schuff, Senior Data Scientist – Data & AI,  
Strategisches Claims Management,  
Zurich Gruppe Deutschland

## KI – Jobkiller oder DIE Lösung unseres Demografieproblems? Sicht der Versicherer, der Mitarbeitenden und der ver.di

### 13.20 KI – Jobkiller oder DIE Lösung unseres Demografieproblems?



**Deniz Kuyubasi,**  
Bundesfachgruppenleiterin, Fachgruppe Versicherungen,  
ver.di Bundesverwaltung

## Wenn der Kunde den KI-Algorithmus fragt... – Was antwortet KI? – Welche Antworten haben Versicherer parat?!

### 13.40 Versicherungswirtschaft, Vertrieb, Produkte, Kunden in der Ära der Digitalisierung und KI: Moderne und Tradition aus einer Hand

„Die geschickte Einbettung neuer Technologien und Kommunikationswege in ein bestehendes Netz von Beratungsangeboten wird viel mehr Vertriebspotenzial entfesseln als ein Angebot zum Versicherungsabschluss bei ChatGPT.“

- Entscheidungsstil schützt vor Disruptionen
- Bequemlichkeit der Gen Z führt zum Vertreter
- KI-Suchmaschinen machen persönliche Beratungen besser
- Handlungsfelder für die nächsten 5 Jahre



**Dr. Oliver Gaedeke,**  
Geschäftsführer,  
Sirius Campus GmbH

## Zurück in die Zukunft, oder... Was tun mit den alten COBOL- Anwendungen?! – KI & ein Blick auf die Legacy-Systeme...

### 14.00 AI und Legacy IT – Endlich ein Ende der Sorgen um die COBOL- Projekte und fehlende COBOL-Entwickler...?!

„Wie wäre es, wenn man zum Beispiel... das alte komplexe COBOL-Projekt durch AI verstehen oder sogar portieren könnte...?!“



**Dr. Alexander Bernert,**  
Mentor & Advisor,  
Insurance Monday

### 14.05 >> Podiumsdiskussion:

## KI – Game Changer oder DAS Werkzeug der Zukunft?! Daten, Prozesse, Skalierungschancen, Datenarchitektur / Technologie / IT, Innovationen, EU AI Act in der Praxis



**Annabritta  
Biederbick,**  
Debeka Versicherungen



**Deniz  
Kuyubasi,**  
ver.di



**Prof. Dr. Diane Robers,**  
EBS Universität für Wirtschaft  
und Recht



**Markus  
Wollny,**  
DOMCURA AG



**Dr. André  
Wickenhöfer,**  
Provinzial  
Versicherung AG



**Roman  
Kolbe,**  
Provinzial  
Versicherung AG



**Michael  
Lulfesmann,**  
HDI AG



**Dr. Jan  
Ackmann,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Hendrik  
Schuff,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Dr. Xuanpu Sun,**  
Süddeutsche  
Krankenversicherung / SDK



**Dr. Alexander  
Bernert,**  
Insurance Monday  
(Moderation)

### 14.30 Gemeinsames Mittagessen mit Referent\*innen und Teilnehmer\*innen

### 16.00 Ende der Konferenz

## >> Sponsoren & Aussteller (Auszug):



### SAS Institute GmbH

SAS ist ein weltweit führender Anbieter von Daten-, Analytics- und KI-Lösungen. Versicherungsunternehmen nutzen SAS, um Risiken besser zu steuern, Prozesse zu automatisieren, Betrug zu erkennen und Kundenerlebnisse zu optimieren.

Mit der Plattform SAS Viya verbindet SAS Daten, Analytics, KI und Governance in einer integrierten Umgebung. So werden vertrauenswürdige, skalierbare KI-Anwendungen möglich – von Pricing und Underwriting über Schadenmanagement bis hin zu Customer Intelligence und Compliance. Seit fast 50 Jahren unterstützt SAS Unternehmen dabei, aus Daten bessere Entscheidungen zu treffen und nachhaltigen Geschäftswert zu schaffen.

SAS Institute GmbH  
In der Neckarhelle 162  
69118 Heidelberg

Ihre Ansprechpartnerin:  
Nicole Werner,  
Senior Managerin Insurance

Tel.: 0 62 21 / 4 15-10 42  
E-Mail: nicole.werner@sas.com



C  
a

### Cambridge Mobile Telematics (CMT)

Cambridge Mobile Telematics (CMT) ist das weltweit größte Telematik- und KI-Unternehmen für sichere Mobilität. Die Mission des Unternehmens ist es, Straßen und Fahrer weltweit sicherer zu gestalten. Die KI-gestützte Plattform DriveWell Fusion® identifiziert und reduziert Fahrerrisiken proaktiv und hilft dabei, Unfälle und Verletzungen zu verringern. Bis heute hat die Technologie von CMT weltweit zur Vermeidung von über 126.000 Unfällen beigetragen.

CMT ermöglicht seinen Partnern, Risiken zu messen, Unfälle zu erkennen, lebensrettende Hilfe bereitzustellen und Schadenprozesse effizient zu gestalten.

Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Cambridge, Massachusetts, USA. Darüber hinaus ist CMT weltweit tätig mit Standorten in Budapest (Ungarn), Chennai (Indien), Seattle (USA), Tokio (Japan) und Zagreb (Kroatien).

Weitere Informationen finden Sie unter [www.cmt.ai](http://www.cmt.ai)

### Cambridge Mobile Telematics (CMT)

Your contact person:  
Marianna Puntorieri

E-Mail: [mpuntorieri@cmtelomatics.com](mailto:mpuntorieri@cmtelomatics.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 \*\*

## >> Schneller am Ziel! Mit Sponsoring!



## >> Ausstellung & 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**, Branchenexperten, **Top-Entscheidern** und **Führungskräften** in Kontakt treten.

Nutzen Sie diese einmalige **Networking-Möglichkeit** im Rahmen des **Kongresses**, in den **Pausen** und bei unserem **„Meet & Talk“** – **hoch geschätzten und beliebten Abendveranstaltung am 1.Tag!**

Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51

E-Mail: [sponsoring@bf21.com](mailto:sponsoring@bf21.com)

### Termin und Ort

**05. und 06. Oktober 2026**

**Steigenberger Hotel Köln**  
Habsburgerring 9-13  
D-50674 Köln

Telefon: 02 21 / 20 27 - 0

...sowie ein „Meet & Talk“ am Abend des 1. Konferenztags in einer exklusiven Kölner-Location!

### Hotel + Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht für Sie ein begrenztes Hotelzimmerkontingent zu ermäßigten Preisen zur Verfügung.

Bitte nehmen Sie Ihre **Zimmerreservierung** im Hotel unter dem Stichwort **BusinessForum21** rechtzeitig, möglichst **direkt nach Ihrer Anmeldung** zur Konferenz vor.

### So erreichen Sie uns

**TELEFONISCH:** 0049 (0) 231 / 95 00 - 751

**PER FAX:** 0049 (0) 231 / 95 00 - 752

**PER E-MAIL:** [info@bf21.com](mailto:info@bf21.com)  
[anmeldung@bf21.com](mailto:anmeldung@bf21.com)

**Social Networks:**



[www.bf21.com](http://www.bf21.com)

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz (als Präsenzveranstaltung vor Ort) inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Bei einer Online-Konferenz ist die Verfolgung der Konferenz online, mit Live-Stream an einem PC oder über mobile Geräte möglich. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Eine **kostenlose Stornierung** der Teilnahme ist **bis zu 45 Tage vor dem Konferenztermin** möglich. Bei Stornierungen bis zu dieser Frist werden **keine Storno- bzw. Bearbeitungsgebühren** erhoben. Bis zu 35 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. Auch bei Stornierung nach der o.g. Frist oder bei der Nichtteilnahme aufgrund von Corona-, Erkältungs-Symptomen oder Quarantänenvorschriften ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Die Stornierung bedarf der Textform. Gerne können Sie uns kostenlos einen Ersatzteilnehmer benennen. Bei der Stornierung der Anmeldung zur Präsenz-Veranstaltung nach der o.g. Stornofrist bieten wir auch eine kostenlose Umwandlung in eine Online-Teilnahme an, wobei nach Ablauf dieser Frist die Preisdifferenz nicht erstattet wird. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, wegen höherer Gewalt, wie z. B. Pandemien, aus wirtschaftlichen Gründen oder anderen dringenden Anlässen, die gesamte Veranstaltung oder einzelne Teile räumlich und/oder zeitlich zu verlegen, zu ändern oder auch kurzfristig abzusagen sowie etwaige Programmänderungen vorzunehmen. Ein Rechtsanspruch gegenüber dem Veranstalter besteht in diesem Fall nicht. Im Falle der Stornierung der gesamten Konferenz durch den Veranstalter werden alle Konferenzgebühren in voller Höhe erstattet. Ein Rechtsanspruch bzgl. anderweitiger Kosten, insb. der Reise- und Übernachtungskosten, besteht nicht. Für Druckfehler wird vom Veranstalter keine Haftung übernommen.

### Angebote für Aussteller / Sponsoren / KooperationsPartner:

- >> Werden Sie... **Aussteller / Sponsor / KooperationsPartner!**
- >> Beteiligen Sie sich an diesem **einmaligen, exklusiven Event!**
- >> Treffen Sie **Top-Referenten** und verfolgen Sie die **aktuellsten Themen** der Branche!
- >> **Profitieren Sie** von den hervorragenden **Kontakten & Networking-Möglichkeiten**
- >> Werden Sie... **ein Teil dieser Konferenz!**

#### ☐ **Ausstellung / Sponsoring „Basic“** ab 4.600,- zzgl. MwSt.\*

Ausstellung mit 6 qm Fläche bzw. Präsenz auf unserer Event-Plattform inkl. Ihr Werbe-Video, Unternehmenspräsenz in der Broschüre, im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

**2 Freikarten** für Ihre Mitarbeiter als **Standpersonal**, nicht berechtigt zur Teilnahme an dem Kongress.

#### ☐ **Ausstellung / Sponsoring „Active“** ab 5.800,- zzgl. MwSt.\*

Ausstellung mit 6 qm Fläche bzw. Präsenz auf unserer Event-Plattform inkl. Ihr Werbe-Video, Unternehmenspräsenz in der Broschüre, im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

**2 Freikarten** für Ihre Mitarbeiter als aktive Konferenzteilnehmer, berechtigt zur Teilnahme an dem Kongress.

#### ☐ **Ausstellung / Sponsoring „Premium“** ab 7.200,- zzgl. MwSt. \*

Ausstellung mit 6 qm Fläche bzw. Präsenz auf unserer Event-Plattform inkl. Ihr Werbe-Video, Unternehmenspräsenz in der Broschüre, im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

**3 Freikarten** für Ihre Mitarbeiter als aktive Konferenzteilnehmer, berechtigt zur Teilnahme an dem Kongress.

#### ☐ **Sponsoring inkl. Rede oder Speaker-Slot:** Preis auf Anfrage

- **Ausstellung / Sponsoring** in einer der o.g. Optionen.
- **Rede / Speaker-Slot / Vortrag** im Rahmen der Konferenz (auf Anfrage)
- **3 Freikarten** für Ihre Mitarbeiter (als aktive Konferenzteilnehmer)
- Umfangreiche **Logo-Präsenz / Unternehmens-Präsenz / Marketing-Aktivitäten** vor, während, nach der Konferenz.

#### >> **Ihre Rückantwort:**

Bitte schicken Sie mir ausführliche Informationen zu den o.g. (bitte ankreuzen) Sponsoring-/Ausstellungsoptionen zu.

Vorname / Name: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Weitere Informationen erteilt Ihnen

**Frau Sabine Lehmhaus,**  
BusinessForum21

Tel.: 0231 / 95 00-7 51,  
Email: [sponsoring@bf21.com](mailto:sponsoring@bf21.com)

\* Kennenlernpreise (nur begrenztes Kontingent verfügbar)

# KI Insurance-Tagung

am 05. und 06. Oktober 2026, Köln

>> ... mit einem „Meet & Talk“ am Abend des 1. Konferenztages

BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Anmeldung per QR-Code:



## 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  
**WEB:** www.bf21.com

## >> Ja, ich/wir nehme(n) teil:

☐ zum **Frühbucher-Preis\* für Versicherungsunternehmen**

☐ 1-er Ticket / 2-er Ticket für € 1.895,- p. P. zzgl. MwSt. (Frühbucher-Preise\* bei Anmeldung bis 10. August 2026) Später: € 2.095,- p.P. zzgl. MwSt.

☐ **Pay 2 - Get 3! \*\*** – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus unserem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine **Teilnehmerkarte gratis!**

☐ >> Ja, ich/wir nehme(n) auch an dem „Meet & Talk“ am Abend des 1. Tages teil!

☐ zum **Frühbucher\*-Preis für Nicht-Versicherungsunternehmen / Dienstleister**

☐ 1-er Ticket / 2-er Ticket für € 2.195,- p.P. zzgl. MwSt. (Frühbucher\*-Preis bei Anmeldung bis 10. Juli 2026) Später: € 2.395,- p.P. zzgl. MwSt.

☐ **Pay 2 - Get 3! \*\*** – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus unserem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine **Teilnehmerkarte gratis!**

☐ Ich melde mich für die **Nachwuchskraft- / Recruiting-Session an!** **+++ Für Studenten\*\*\* KOSTENLOS!** **& Young Professionals +++**

☐ Ich kann leider nicht teilnehmen, bestelle jedoch die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 499,- zzgl. MwSt.

☐ Ich bin an den **Ausstellungs- und Sponsoring-Möglichkeiten** interessiert – **schon ab € 4.600,-** zzgl. MwSt. !

\*\*\*nach Prüfung durch BF21 / begrenzte Teilnehmerzahl

### 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. Im Zuge dieser Online-Anmeldung 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, schreiben Sie uns eine kurze Nachricht diesbezüglich). 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. Die o.g. Teilnahmebedingungen und Datenschutz-/Datenverwendungsbedingungen gelten für alle an der Veranstaltung teilnehmenden Personen (insb. die Teilnehmer\*innen) ebenso für die Aussteller, Sponsoren und ihre Mitarbeiter\*innen, Referent\*innen, Speaker\*innen, Diskutant\*innen und andere beteiligte Personen (bis auf die Stornofristen) sowohl bei eigenständig vorgenommener Anmeldung, wie auch bei Anmeldung, die von einer anderen Person oder Medium im Auftrag vorgenommen wurde (z.B. Sekretariat, Assistenz, Vorgesetzter etc.), unabhängig davon, auf welchem Wege uns die Anmeldung erreicht (per Internet, E-Mail, telefonisch, per Fax, postalisch, über Social Media-Plattformen oder auf anderem Wege). Sie gelten auch für alle Ersatzteilnehmer\*innen und Ersatzmitwirkende, falls diese als Ersatzperson an der Tagung teilnehmen.

>> Teilnahmebedingungen sowie Informationen zum Tagungshotel, Termin und Ort – s. Innenseite der Konferenzbroschüre

#### WER ENTSCHEIDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

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

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

Social Networks: [www.bf21.com](http://www.bf21.com)

Die schnellsten Wege zu uns:

[www.bf21.com](http://www.bf21.com) Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51

Email: [anmeldung@bf21.com](mailto:anmeldung@bf21.com)