

Das  
**TOP-EVENT**  
der Kraftfahrt-Sparte!  
**- Updated Agenda -**

**13. BF21-Jahrestagung, vom 22. bis 24. Februar 2016, Marriott Hotel, Köln**

**Tag 1 + 2:** Strategien der Marktführer, Kennzahlen 2015/2016, Pricing, Digitalisierung, Produktinnovationen in K, „ReThinking“ Vertrieb vs. neue FinTech-StartUps ?!  
Telematik-Tarife / Telematik-Offensive der Assekuranz, FAS, Autonomes Fahren, Connected Car, Automobilhersteller vs. Amazon, Facebook, Google, Apple & Co.

**3. Tag:** New Mobility & Automobile Mega-Trends, Connected Car, Telematik, Big Data, Risk-/Schadenmanagement im Privat- & Firmenkundengeschäft – **Separat buchbar!**

# Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> New Digital World?! – Digitalisierung, Telematik, Connected Car, Innovationskraft in K  
Kfz-Versicherer, Automobilhersteller, Google, Apple & FinTech-Start Ups im Wettbewerb!



**Dr. Edgar Puls,**  
Mitglied des Vorstandes,  
HDI Global SE



**Dr. Edgar Martin,**  
Mitglied des Vorstandes,  
KRAVAG Versicherungen /  
R+V Versicherungsgruppe



**Olaf Bläser,**  
Mitglied des Vorstandes,  
ERGO Beratung  
und Vertrieb AG



**Dr. Klaus Driever,** Vorstandsvorsitzender, AllSecur Deutschland AG, Leiter Digitaler Verkauf, Allianz Deutschland AG

**Dr. Christoph Lüer,**  
Zurich Gruppe Deutschland

**Dr. Reto Schneider,** Swiss Re

**Marco Morawetz,**  
General Reinsurance AG

**Andreas Kelb,**  
E+S Rückversicherung AG

**Jürgen Thiele,** Roland Berger  
Strategy Consultants

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

**Axel Bischof,**  
Württembergische Vers. AG

**Thomas O. Winkler,**  
Gothaer Allg. Versicherung AG

**Wiltrud Weidner,** Aktuar (DAV),  
Leibniz Universität Hannover

**Axel Schmidt,** Accenture

**Dr. Alexander Duisberg,**  
Bird & Bird LLP

**Prof. Dr. Dr. Eric Hilgendorf,**  
Universität Würzburg

**Dipl.-Ing. Neofitos  
Arathymos,** ZDK e. V.

**Andreas Bode,**  
R+V Direktversicherung AG

**Marc Breiter,**  
SIGNAL IDUNA Gruppe

**Stefan Gabriel,**  
SIGNAL IDUNA Gruppe

**Dr.-Ing. Christian Müller,**  
DFKI GmbH

**Björn Hinrichs,**  
arvato Financial Solutions

**Thilo Knaupp,** CHECK24

**Armin Molla,** ED Erste Digital

**Lennart Wulff,**  
AppSichern / Situative GmbH

**Robin von Hein,**  
simplesurance GmbH

**Dr. Claudia Lang,**  
Community Life GmbH

**Christian Wiens,**  
GetSafe – Plan Forward

**Dennis Just, Henrik Hasse,**  
Knip (Deutschland) GmbH

**Dr. Tom Kirschbaum,** Verband  
Deutsche StartUps e. V.



**Frank Thomsen,**  
Vorstand,  
Itzehoer Versicherungen



**Dr.-Ing. Dirk Wisselmann,**  
BMW Fahrwerks- und  
Fahrerassistenzentwicklung,  
BMW Group



**Dipl. oec. Olaf Kleindienst,**  
Connected Car/Digitalisierung,  
Associated Partner, MHP –  
Porsche Konzern



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

## >> Digitalisierung & Innovationsfähigkeit – Zukunftsentscheidende Erfolgsfaktoren!



### >> Digitale Transformation – Auch in der Kfz-Versicherung!

Die Versicherungswirtschaft, und hier insb. die Kfz-Versicherer, stehen derzeit vor einer **Herkulesaufgabe**: angesichts der fortschreitenden **Digitalisierung** und **neuer Technologien** versuchen die traditionellen Gesellschaften sich in **flexible, innovationsorientierte Zukunftsunternehmen** oder gar **Internetkonzerne zu verwandeln**. **Digitaler, schneller, smarter!** – lautet die Devise und so sollen auch die **zukünftigen Geschäftsmodelle, Prozesse, Produkte** und die **neuen Denkmuster** in der Assekuranz werden.

### >> Spotify, Airbnb, Uber & FinTech-StartUps – Digital or Die!

„Die **Digitalisierung** an sich ist ja nichts Neues“, sagt Oliver Bäte, der neue Vorstandsvorsitzende der Allianz SE, lakonisch, schreibt die WirtschaftsWoche am 20.11.2015. „**Es ist die Geschwindigkeit, mit der auf einmal ganze Geschäftsmodelle umgewälzt werden**“, etwa durch den Taxidienst **Uber** und den Zimmervermittler **Airbnb**. Die Sorge des Allianz-Chefs: „**Unser Geschäft wird von solchen Veränderungen besonders betroffen sein.**“

Dieser enormen „**Geschwindigkeit der Veränderungen**“ Stirn zu bieten, erweist sich als eine der **größten Herausforderungen** für die traditionsreichen Häuser. Es ist jedoch der einzige Weg, um mit den Vergleichsportalen, wie **Check24** oder **Verivox**, mit den Internetgiganten, wie **Google, Apple, Amazon & Co.** sowie mit den neuen, kapitalstarken **FinTech-StartUps**, wie **simpleurance, GetSafe, Clark, Knip** oder auch **Oscar** mithalten zu können.

Durch die „**neuen Wilden**“ mit deren **digitalen Geschäftsmodellen**, innovativen Produkten und **vernetzten Kundenschnittstellen** ist die Branche gezwungen, **das Fürchten zu lernen**. „**Mir schlottern nicht die Knie vor einer Axa oder einer Generali, sondern vor neuen Anbietern, die sich zwischen uns und die Kunden schieben**“, sagt ein Allianz-Manager der WirtschaftsWoche.

### >> „ReThinking“ Insurance – „ReThinking“ Versicherungsvertrieb!

Ist die Angst berechtigt? Den **grenzenlosen Hunger der StartUps** und deren **Willen zum Erfolg** sollte man auf keinen Fall unterschätzen! „**Versicherer wie die Allianz** wird es in 20 Jahren **gar nicht mehr geben**“, behauptet großspurig Robin von Hein, Gründer des Berliner Start-Up Simpleurance. „**Kann Bäte dem Versicherungsriesen eine Silicon-Valley-Mentalität einpflanzen?**“ lässt die WirtschaftsWoche die Frage offen. Und können das auch die anderen Versicherungsmanager in den eigenen Unternehmen? Die **traditionsreiche Unternehmenskultur**, die **veralteten, komplexen IT-Systeme**, die **Ängste vor dem Neuen und Unbekannten** müssen bewältigt werden! „**Hier beneiden wir manchmal die Start-Ups und FinTechs**“, sagt der EU-Kommissar Günther Ottinger auf dem Versicherungstag 2015 des GDV am 25.11.2015. Mit der Gründung von **kleinen, schlagkräftigen Teams** aus Vordenkern und Freigeistern, „**Inkubatoren**“, „**Digital Labs**“ und „**Innovation Campus**“ versuchen die Versicherer wie Allianz, Generali und AXA **dagegen zu steuern** und **neue Denkmuster** zu entwickeln. „**Anders denken!**“ wird zum Muss für die Branche, um die **Digital Natives**, die **Generation Y** erreichen zu können!

### >> Wettlauf um die Kundenschnittstelle!

Was hat das mit der Kfz-Versicherung zu tun? Sehr viel. Denn gerade die Autoversicherer sind einem **besonders scharfen Wettbewerb** seitens der **externen Angreifer** ausgesetzt. Die **Online-Vergleichsportale** attackieren erfolgreich die Kundenschnittstelle über Online-Kanäle und Mobile-Services. Die **Automobilhersteller** mit deren **Mobilität-Flatrates** – über die eigenen **Versicherungs-Captives** oder -Töchter (**VW Autoversicherung AG**, die neu gegründete **Mercedes-Benz Versicherung AG**) oder Kooperationen – machen die Assekuranz zu reinen **Zulieferern der Automobilwirtschaft** und **marginalisieren sie**

**zunehmends**. Für die Autohersteller geht es dabei um die „**Bindung zwischen Kunde und Händler**“, wie Ingo Telschow, Vorsitzender der Geschäftsführung, Daimler Insurance Services betont. Hinzu kommen die **millionenschweren Internet-Giganten, Google, Apple** und **neue Mobilitätsanbieter**, welche sich die **Marktführerschaft** bei neuen Fahrzeug-Technologien, beim **Autonomen Fahren**, **Fahrerassistenzsystemen, Telematik, Connected Car, Big Data** und in der „**New Mobility World**“ auf die Fahnen geschrieben haben.

### >> HUK-COBURG: „Vernetzte Autos verändern den Wettbewerb!“

„Der **Wettbewerb in der Branche** nimmt wieder zu“, HUK-COBURG Vorstand Klaus-Jürgen Heitmann, Versicherungsmonitor, 09.11.2015. Die größten Herausforderungen sind die „**Verschönerungen der Wettbewerbslandschaft**“ durch die **vernetzten Fahrzeuge, eCall und Telematik**. Hinzu kommen die **Haftungsfragen** bei Unfällen, **Fahrerhaftung vs. Produkthaftung**, sowie viele **juristische Aspekte** bzgl. **Datenhoheit, Datenschutz** und **Big Data** im Fahrzeug.

Die (Kfz-)Versicherer haben nur einen Ausweg: die **Flucht nach vorne!** Durch die angestoßenen **Digitalisierungsprojekte**, die **Telematik-Offensive der Kfz-Versicherer**, wie auch der **GDV-Unfallmelderstecker**, versucht die Branche sich gegen die neuen Wettbewerber zu behaupten. Die Kundenzentrierung, die Kundenzufriedenheit (Stichwort **NPS – „Net Promoter Score“**, die Weiterempfehlungsrate), der Kampf um die „**Kundenschnittstelle**“ und die **Innovationsführerschaft** stehen dabei im Vordergrund der **neuen Strategien**. Genauso wie „**ReThinking“ Versicherungsvertrieb** angesichts der neuen Online-Konkurrenten. Aber auch die **Steigerung der Produktivität**, die **Effizienz** und das **Wachstum!** Gleichzeitig muss der „**Spagat** zwischen eigenen **Kosten, Schadenkosten** und **kundenorientiertem Service**“ gelingen, wie Klaus-Jürgen Heitmann betont.

Denn... auch wenn das Jahr 2014 **versicherungstechnisch positiv** verlief und **2015 – wenn auch bereits gedämpft** – ebenso im **positiven Bereich** bleibt, „**hat die Konkurrenz unter den Autoversicherern eine neue Stufe erreicht**“ – und wird „über kurz oder lang auch zu **sinkenden Preisen** führen“, wie Herbert Fromme in seinen Versicherungsmonitor ausführt (27.11.2015). „**Kfz: Google-Anzeigen toppen 20 Euro**“, schreibt er über die neuen **Spitzenwerte für die Anzeigenpreise** bei Google in der **Wechselsaison 2015/2016**. So begehrt waren die **Anzeigenplätze für Suchwörter** wie „**Autoversicherung**“ noch nie!

Diese und viele weitere Themen bilden inhaltliche Schwerpunkte unserer exklusiven, traditionellen **13. BF21-Jahrestagung „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“** zu Beginn des neuen Jahres, zu der wir Sie herzlich einladen!

>> Die 3-tägige BF21-Jahrestagung „**Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus**“ ist die **größte Konferenz** rund um die **Mobilität** und **Kraftfahrt-Themen** für die **Kfz-Versicherer** (Privatkunden- und Firmenkundengeschäft), **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 **22. bis 24. Februar 2016** in Köln zu begrüßen! **Seien Sie dabei – damit Sie nichts verpassen!** Wir freuen uns auf Sie!

Anna Bergmann, BusinessForum21

### >> Kfz-Versicherung 2015/2016 – Zenit bereits überschritten?

2014 war ein **gutes Jahr** für die deutschen Kraftfahrt-Versicherer. Nachdem nun alle Endzahlen vorliegen, lag die Kalenderjahres-Schadenquote des Gesamtmarktes bei erfreulichen **96,7%**. Auf Anfalljahrbasis stieg der Überschuss sogar auf beachtliche **5%** an.

**Und 2015?** Nach **derzeitiger Geschäftslage** scheint sich die **positive Ergebnisdarstellung** auch im laufenden Geschäftsjahr – wenn auch **bereits gedämpft** – weiter fortzusetzen: In Kraftfahrt-Haftpflicht stehen Steigerungen der Durchschnittsprämien in Höhe von **1,5%** Anstiege des Schadenbedarfes von ca. **3%** gegenüber, in der Kasko-versicherung kommen auf **Prämiensteigerungen** in Höhe von **3,2%** Schadenanstiege von ca. **6,5%** – überwiegend resultierend aus erhöhten Elementaraufwendungen, die nach vermehrtem Ausbleiben in 2014 im Jahr 2015 wieder relativ nahe am Erwartungswert liegen dürften. Zusammengefasst **verringert sich die Profitabilität** im Jahr 2015 gemäß Berechnungen der Gen Re um ca. **1,2%-Punkte**, verbleibt aber mit einer **Anfalljahr-Schaden-/Kostenquote** von **ca. 96%** deutlich im positiven Bereich.

**Trotz der positiven Ausgangssituation** scheinen die versicherungstechnischen Gewinne demnach ihren **Zenit bereits überschritten** zu haben. So sind auch in 2016 weiter **rückläufige Ergebnisse** zu erwarten. Bereits jetzt zeichnet sich ein **Rückgang der Prämiensteigerungen** ab, der speziell in der Kraftfahrt-Haftpflicht dazu führen könnte, dass die **Durchschnittsprämie nicht weiter ansteigt**. Selbst unter Annahme normaler langfristiger Schadeninflationseentwicklungen ergäbe sich hieraus ein weiterer **Abbau der versicherungstechnischen Überschüsse**.

### >> Wie geht es weiter mit der deutschen Kraftfahrt-Versicherung?

Zieht die **Wettbewerbsintensität** bereits im Laufe des nächsten Jahres so stark an, dass schon **2017 wieder versicherungstechnische Verluste drohen?** Oder diszipliniert die nach wie vor anhaltende Niedrigzinsphase die Marktteilnehmer weiterhin zu **auskömmlich kalkulierten Produkt- und Tarifsätzen?** Wie geht es weiter mit der **Digitalisierung** des Versicherungsbetriebes, der **Vertriebswege** und vor allem mit der **digitalen Vernetzung** der zu versichernden **Fahrzeuge?** Bleibt es bei der gefundenen **Balance** zwischen **Autoherstellern** und **Versicherern** oder kommt es zu einer **signifikanten Anteilsverschiebung?** Und wie entwickeln sich die **Telematik-Angebote?** Werden alle Versicherer zunehmend **dazu genötigt, Telematikprodukte anzubieten**, nachdem inzwischen erste Lösungen am Markt realisiert wurden und **führende Versicherer im Jahr 2016 nachziehen** wollen? Welche Entwicklungen sind eigentlich im Sinne der Kunden? Sind diese bereit, sowohl ihren Gesundheitszustand mittels **Fitness-Armband** an ihren Krankenversicherer als auch ihren Fahrstil mittels **Telematikbox** an ihren Kraftfahrtversicherer zu übermitteln, um hieraus **Benefits** bis hin zu **Preisvorteilen** zu erhalten? Möchten die Kunden ihren Versicherungsschutz zukünftig nur noch selbständig über das **Internet** beziehen, sei es am heimischen **PC** oder mobil über **Smartphone?**

Dies alles sind interessante und vielfältige Fragestellungen, die sich im Rahmen dieser **BusinessForum21-Konferenz** 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, Montag, 22. Februar 2016



Vorsitz und fachliche Leitung:

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

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung, Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

### Marktentwicklung – Zahlen – Fakten – Mega-Trends

09.15 Die Kfz-Versicherung im Jahr 2016 – Zenit bereits überschritten?

- Zahlen, Daten, Fakten: Versicherungstechnische Kennzahlen bis einschließlich 2015
- Erste Prognosen und Tendenzen für das Jahr 2016
- Analyse defizitärer und profitabler Kundengruppen
- Auswirkung vernetzter Fahrzeuge auf die Kfz-Versicherung: „Facelift“ oder „neues Modell“?
- Ausblick: Die Kfz-Versicherung im Jahr 2030



**Marco Morawetz, s.o**

09.45 Kfz-Versicherung 2016 – Review/Preview

- Aktuelle Kennzahlen der Autosparte
- Momentaufnahme des Anbieter- und Produktspektrums
- Erwartungen: Von Telematiktarifen bis zum Autonomen Fahren
- Modellierung der Cat-Gefahren in der Kasko-Versicherung



**Andreas Kelb,**  
Bereichsleiter, Zentralbereich Deutschland,  
E+S Rückversicherung AG

### Vernetztes Kfz & Digitalisierung – Game Changer in KI!

10.15 Geschäftsmodell der Kfz-Versicherung im Umbruch – Ergebnisse einer Entscheiderbefragung und strategische Schlussfolgerungen

- Megatrends und Ihre Bedeutung für die Kfz-Versicherer
- Vernetztes Kfz als Game Changer
- Partnering als Schlüsselkompetenz
- Innovationsmanagement als Lernfeld
- F&E-Kultur als neue Normalität



**Jürgen Thiele,** Partner, Financial Services,  
Roland Berger Strategy Consultants GmbH

10.45 Pause mit Kaffee und Tee

### Digitale Transformation & Innovationswettbewerb!

11.15 Was ändert sich, was bleibt – Digitalisierung in der Versicherungsbranche

- Marktüberblick
- Einfluss der Digitalisierung in anderen Branchen
- Fokus Versicherungswirtschaft
- Fallstudien



**Dr. Klaus Driever,**  
Vorstandsvorsitzender, AllSecur Deutschland AG,  
Leiter Digitaler Vertrieb, Allianz Deutschland AG

**Think different – Think Forward – Be ahead! Inspirationen, Innovationen, Ideen – Hin zu Silicon-Valley-Mentalität!**

11.45 „Think with Google!“ Innovation, Inspiration, Ideenreichtum – Fordern, Fördern, Fortschrittlich sein! Wie geht das?



**Nicolas Heyer,**  
Industry Head, Google Maps for Work,  
Google Germany GmbH

### Telematik – Fahrerassistenzsysteme – Riskmanagement

12.15 Telematik-Lösungen für Kfz-Flotten – Vision, Wirklichkeit, Lösungsansatz der HDI-Gerling Industrie Versicherung AG



**Dr. Edgar Puls,**  
Mitglied des Vorstandes,  
HDI Global SE

12.45 Fragen und Diskussion

13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

### Telematik-Offensive deutscher Versicherer vs. eCall-Notruf

14.15 Kfz-Versicherung im Spannungsfeld von Fahrerassistenz und Telematik – Aktuelle Entwicklungen im Zurich-Konzern

- Fahrerassistenzsysteme – Was bedeutet dies für die K-Versicherung
- Telematik – Aktuelle Produktkonzepte im Zurich-Konzern
- Im Spannungsfeld von Fahrerassistenz und Telematik – K-Versicherungsprodukte neu gedacht



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

14.45 Vorreiter im Markt auch durch Telematik?! – Strategie für Zukunftssicherung und Wettbewerbsfähigkeit im umkämpften Kfz-Versicherungsmarkt

- Marktsituation
- Tarifierungstrends
- Sichtweisen der Beteiligten
- Datenschutz
- Ausblick



**Frank Thomsen,** Vorstand,  
Itzehoer Versicherungen

15.15 >> Podiumsdiskussion:

**Telematik-Offensive deutscher Versicherer vs. eCall-Notruf: Positionen, Strategien, aktuelle Projekte der Assekuranz!**

**– Tarifierung, Risikodifferenzierung, Pricing, Zugang zum Kunden / zum Unfallschaden dank Notruf-Call & Telematik**



**Frank Thomsen,**  
Itzehoer  
Versicherungen



**Dr. Edgar Puls,**  
HDI Global  
SE



**Dr. Christoph Lürer,**  
Zurich Gruppe  
Deutschland



**Marco Morawetz,**  
GenRe



**Nicolas Heyer,**  
Google

16.00 Pause mit Kaffee und Tee

## Pricing-Strategien & Pricing-Verlockungen im Markt...?!

**16.30** Zurück in die roten Zahlen... durch Mega-Trends Telematik- und Digitalisierung?! – Pricing-Verlockungen und -Gefahren in der Kfz-Versicherung



- Strategische Pricing Positionierung
- Treiber des zukünftigen Pricing
- Individuelle Risiken zu individuellen Preisen

**Axel Bischof**,  
Leiter Strategische Aufgaben, Kraftfahrt Betrieb,  
Württembergische Versicherung AG

## Tarifierung & Risikosegmentierung in Zeiten von Digitalisierung, Vernetzung, Telematik, Big Data

**17.00** Anforderungen an die Tarifierung in Zeiten von Digitalisierung und Big Data

- Stand der Tarifierungstechnik
- Änderung des Schadenbedarfs und der Kosten durch technischen Wandel
- Innovationen beim Pricing
- Chancen durch innovative Methoden der Tarifierung



**Wiltrud Weidner**, Aktuar (DAV),  
Institut für Versicherungsbetriebslehre,  
Leibniz Universität Hannover

## Moderne IT-Systeme & Bestandsführung als Erfolgsfaktor

**17.30** Das neue Kfz-Bestandsführungssystem der SIGNAL IDUNA – Ein ganz normales Projekt? Eine Retrospektive mit Licht und Schatten



- Der Weg zum Projekt
- Vorstellung des Projektes
- Lessons Learned – Entscheidende Erfolgsfaktoren
- Anforderungsphase, Umsetzungsphase, Einführungsphase



**Marc Breiter**, Abteilungsleiter Kraftfahrt,  
Unfall Betrieb, Underwriting Privat,

**Stefan Gabriel**, Fachlicher Projektleiter KF Neu Projekt,  
SIGNAL IDUNA Gruppe

**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!



Impressionen 2013 – 2015

## 2. Konferenztag, Dienstag, 23. Februar 2016

**09.00** Eröffnung des 2. Konferenztages durch den Vorsitzenden



**Dr. Dirk Schmidt-Gallas**,  
Member of the Board,  
Simon-Kucher & Partners  
Strategy & Marketing Consultants

## Fahrerassistenzsysteme, Autonomes Fahren, Connected Car – Innovationen, Mega-Trends, Projekte der Automobilhersteller

**09.15** Hochautomatisierung – Fahrerassistenz der nächsten Generation

- Roadmap der Hochautomatisierung
- Systemgrenzen und Kundenakzeptanz
- Technologische Herausforderungen
- Chancen und Risiken des Automatisierten Fahrens



**Dr.-Ing. Dirk Wisselmann**,  
Referent „Hochautomatisiertes Fahren“,  
BMW Fahrwerks- und Fahrerassistenzentwicklung,  
BMW Group

**09.45** Vernetzte Geschäftsmodelle aus Sicht der Automobilhersteller – Auswirkungen auf den Mobilitäts- und Kfz-Versicherungsmarkt

- Motivation: Warum jetzt? Und welche Spielarten gibt es?
- Technologische und weitere Herausforderungen
- Chancen und Risiken durch die entstehenden Eco-Systeme
- Und wo bleibt der Kunde?
- Mögliche Auswirkungen auf die Kfz-Versicherung



**Dipl. oec. Olaf Kleindienst**, Associated Partner,  
Competence Center Connected Car / Digitalisierung,  
MHP – A Porsche Company

## Vernetztes Fahrzeug – Vernetzte Welten... Quo Vadis?! Smart Home / Smart Cities / Shared Services

**10.15** Smart Cities / Shared City / Shared Services / Collaborative Economy: Mega-Trends Mobilität, Big Data, Industrie 4.0 – Neue Visionen, neue Risiken & Folgen für die Assekuranz



**Dr. Reto Schneider**,  
Head Emerging Risk Management,  
Director, Group Risk Management  
Swiss Reinsurance Company Ltd

**10.45** Pause mit Kaffee und Tee

**11.15** Neue Entwicklungen im Thema Tachomanipulation



- Neue Erkenntnisse
- Datenschutzrechtliche Fragestellungen
- Ausblick

**Björn Hinrichs**, Branchenleiter Versicherungen,  
arvato Financial Solutions

## >> 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. Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51 E-Mail: [sponsoring@bf21.com](mailto:sponsoring@bf21.com)

## ReThinking Versicherungsvertrieb! Sind Sie schon so weit?

### 11.35 ReThinking Versicherungsvertrieb – Eine echte Herausforderung!

„Geschwindigkeit, Lösungsorientierung und Beratungsqualität sind die Erfolgsfaktoren, können aber auch der Katalysator der Misserfolge sein.“

- Kundenbedürfnisse / Kundenkontaktpunkte verändern sich
- Kostendruck steigt weiter / Regulatorik verschärft sich
- Nachwuchs: „Fehlanzeige“
- Welche Zukunftstrends sind Chance für den Vertrieb?
- Lösungen für die Verknüpfung des online- & offline-Vertriebs
- Welche „Game Changer“ gibt es?



**Olaf Bläser**, Mitglied des Vorstandes,  
ERGO Beratung und Vertrieb AG

## Google, Facebook, Amazon, Twitter & Co. – Top-Strategen in Sales

### 12.10 Effizienzmessung, Kanalfragmentierung und Digitalisierung von Vertriebsprozessen – Makrotrends und neue Instrumente der Kundenkommunikation

- Mobile Kommunikation als Megatrend!
- Daten und Datenanalyse
- Individualisierung und Personalisierung
- Facebook, Finanzindustrie, Assekuranz – Neue Trends, Potenziale und Projekte



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

### 12.40 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

## FinTech-Start Ups – Die „neuen Wilden“ und die Assekuranz

### 13.40 Neue Medien – Digitalisierung – Die „neuen Wilden“ ... mischen die Versicherungswirtschaft auf! Müssen wir Angst vor den FinTechs haben? Oder können / sollen wir etwas von ihnen lernen?

- Innovationen, Digitalisierung, Zukunftstrends – Den Anschluss nicht verlieren! Erfolgsfaktoren & Step Stones
- Google, Facebook, Twitter – Neue Ära der Kundenkommunikation!
- Digitale Transformation und Innovationswettbewerb
- Folgen für die Vertriebs- & Produktpolitik der (Direkt-)Versicherer
- Die „neuen Wilden“ und deren Geschäftsmodelle
- FinTech-Start Ups – Fürchten oder etwas von ihnen lernen?!



**Andreas Bode**, Mitglied des Vorstandes,  
R+V Direktversicherung AG

## FinTechs auf der Überholspur?! Shop- & Billing-Systeme

### 14.10 Template im Warenkorb statt Fels in der Brandung: Wie digitale Versicherungslösungen in traditionellen Märkten Einzug halten

- Innovative und moderne Vertriebswege am Point-of-Sale durch Cross-Selling
- Prozessautomatisierung zur intelligenten Verknüpfung von Antrag, Vertrag und Schadenprozessen
- Maßgeschneiderte Versicherungslösungen für Partner und Kunden
- Die Herausforderung Internationalisierung in der Assekuranz



**Robin von Hein**, Managing Director,  
simplurance GmbH

### 14.35 Social Web Sales – Erfahrungen mit dem Vertrieb von Versicherungen über Facebook, Twitter und Instagram

„Die Herausforderungen der Digitalisierung sind in erster Linie weder technisch, prozessual oder produktspezifisch, sondern bestehen darin, sich von alten Denk- und Verhaltensmuster zu lösen und sich auf eine völlig neue Situation einzulassen.“

- Über unsere Plug-in Software schaffen wir Abschlussmöglichkeiten bei (fast) allen Kundenkontaktpunkten wie z. B. in den sozialen Netzwerken, in Webshops und Apps
- Gelingt die Leadgewinnung und / oder der Direktvertrieb über themenspezifische Foren und soziale Netzwerke?
- Können Versicherungen über neuartige Ansätze in einem Pull-Modell vertrieben werden?
- Anbindung von (KFZ) Erweiterungs-, Ergänzungs- und Nischenangeboten über unsere Makler App virado
- Zubuchung Zweifahrer, Mietwagen, Oldtimer, Mopeds



**Armin Molla**, CEO, Geschäftsführer und Gründer,  
ED Erste Digital GmbH

### 15.00 Convenience & akuter Bedarf am Bsp. AppSichern – Innovationstreiber für Mobilität & Kfz-Versicherung



**Lennart Wulff**,  
Gründer und Gesellschafter,  
AppSichern / SituatiVe GmbH

### 15.25 Kunde im Fokus! – Das Prinzip Community Life



**Dr. Claudia Lang**,  
Managing Director,  
Community Life GmbH

### 15.50 Pause mit Kaffee und Tee

### 16.20 Die Zukunft der Versicherungsbranche: Der digitale Kunde setzt neue Benchmarks im Versicherungsvertrieb

„Kunden sind aus anderen Lebensbereichen längst an einfache, individuelle und mobile Lösungen gewöhnt. Nur Versicherungen sind zu einem großen Teil noch analog. Wer es nicht schafft, sich schnell den veränderten Kundenerwartungen anzupassen, wird auf der Strecke bleiben.“

- Digitale Revolution: Grundlagen für Smartphone-basiertes Versicherungsmanagement
- Chance und Herausforderungen für ein disruptives Vorgehen in einer konservativen Branche
- Die Zukunft des modernen Versicherungsmanagements



**Dennis Just**, CEO,  
Knip (Deutschland) GmbH



**Henrik Hasse**, Senior Key Account Manager,  
Knip (Deutschland) GmbH

### 16.45 Personal Insurance Manager – Zukunftswege im Versicherungsvertrieb



**Christian Wiens**,  
CEO und Gründer,  
GetSafe – Plan Forward GmbH

## Online-/Mobile-Vertrieb vs. Persönliche Beratung?!

### 17.10 Erfolgsfaktor Kundenservice – aus Sicht von CHECK24.de

- Faktor Technologie: Entwicklung der besten Vergleiche am Markt (Benutzerführung, Funktionen, Produkte)



- Faktor Mensch: motivierte und fachlich versierte Mitarbeiter
- Beratung & Servicequalität

**Thilo Knaupp,**  
Geschäftsführer,  
Check24 Vergleichsportal für Versicherungsprodukte GmbH

17.35 >> **Podiumsdiskussion:**

### FinTech Start-Ups vs. Assekuranz: Krieg der Welten?! ... Oder ein konstruktives Hand-in-Hand-Gehen?!



**Olaf Bläser,**  
ERGO



**Dr. Claudia Lang,**  
Community Life



**Robin von Hein,**  
simple-  
surance



**Armin Molla,**  
ED Erste  
Digital



**Lennart Wulff,**  
AppSichern /  
SituatiVe GmbH



**Andreas Bode,**  
R+V Direkt-  
versicherungAG Plan Forward



**Christian Wiens,**  
GetSafe /



**Thilo Knaupp,**  
Check24



**Dennis Just,**  
Knip



**Henrik Hasse,**  
Knip

18.00 Fragen aus dem Publikum

18.30 Ende des zweiten Konferenztages

## 3. Konferenztag, Mittwoch, 24. Februar 2016

„Special Day“!

### New Mobility World – Chancen, Gefahren, Visionen

>> **Connected Car, FAS, Big Data, Digitalisierung, Telematik, Automobile Innovationen & neue Mobilitätskonzepte im Privatkunden- & Firmenkundengeschäft**

09.00 Begrüßung und thematische Einführung durch den Vorsitzenden



**Aktuelle Entwicklungen und Trends im Kraftfahrzeug- und Flottenmarkt**

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

### Privat- vs. Firmenkundengeschäft: Status Quo & Trends

09.30 **Kfz-Versicherungen: Was übrig bleibt ist die Flottenversicherung!**

- Mobilitätskonzepte verdrängen das private Auto
- Fahrerassistenzsysteme verdrängen den Versicherungsfall
- Onlinekonsum verdrängt den privaten Mobilitätsbedarf
- Produkt- und Produktionsvielfalt verdrängt die kurzen Fahrwege bei Flotten



- Nutzungseffizienz bei Flotten verdrängt die schadenfreien Standzeiten
- Flotten-Schadenkosten verdrängen die Kleinschäden

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

### Digitalisierung – Folgen für die Autoversicherung

10.00 **Digitalisierung im Geschäftssystem der R+V-Versicherung**

- Digitalisierung – Ein Dauerthema seit vielen Jahren
- Was hat sich durch Direktversicherer geändert?
- Wie bewältigt die R+V die besonderen Herausforderungen im Bankenvertrieb?



**Dr. Edgar Martin,**  
Mitglied des Vorstandes,  
KRAVAG Versicherungen / R+V Versicherungsgruppe

### Telematik, FAS, Autonomes Fahren, eCall, Connected Car – Strategien der Autohersteller, Google, Apple & StartUps

10.30 **Telematik – Alles auf Anfang!**

- Chancen und Herausforderungen: Position des ZDK
- Stand der Technik – Relevanz für die Unfallvermeidung
- Auswirkungen der Telematik-Dienstleistungen auf das Kfz-Gewerbe, Schadensteuerung, Versicherungswirtschaft



**Dipl.-Ing. (FH) Neofitos Arathymos,**  
Geschäftsführer, Abteilung Technik, Sicherheit, Umwelt,  
ZDK - Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.

11.00 **Vom Auto zur Mobilität als Dienstleistung – Mit neuen Geschäftsmodellen den vernetzten Kunden binden**



**Axel Schmidt,**  
Managing Director – Automotive Lead,  
Europa, Afrika, Naher Osten und Lateinamerika (EALA)  
Accenture Dienstleistungen GmbH

11.30 **Pause mit Kaffee und Tee**

### Automobil-, Service & Mobilitätsprodukte der StartUps

12.00 **Vom automatisierten zum autonomen Fahren – Neue Chancen durch Digitalisierung & Autovernetzung im Automobil-, Service- und Mobilitätsumfeld aus Sicht der Automotive-StartUps**



**Dr. Tom Kirschbaum,**  
Co-Founder & COO,  
Door2Door GmbH / ally – Internet of Urban Transport,  
Mitglied des Vorstandes,  
Verband Deutsche StartUps e. V.

### Künstliche Intelligenz in Automotive & New Mobility World

12.30 **New Mobility World – Neue Mobilitäts- und Dienstleistungsformen, die Zukunft des Automobils, Connected Car, FAS, autonomes Fahren – Wie sieht die automobilen Welt der Zukunft aus?**



**Dr.-Ing. Christian Müller,**  
Leiter der Automotive-Gruppe,  
Forschungsbereich Intelligente Benutzerschnittstellen,  
DFKI – Deutsches Forschungszentrum  
für Künstliche Intelligenz GmbH

## Autonomes Fahren, FAS, Connected Car, Big Data – Juristische Aspekte und Verbraucherschutz

### 13.00 Autonomes Fahren, Fahrerassistenzsysteme, Connected Car – Juristische Herausforderungen und offene rechtliche Fragen

- Telematik, Fahrerassistenzsysteme und automatisiertes / Autonomes Fahren – Eine Vielzahl von Rechtsfragen
- Das „Kontroll-Dilemma“ und die Sorgfaltspflicht des Fahrers aus technischer und juristischer Sicht
- Anpassung bestehender Gesetzgebung und rechtlicher Regulierung vs. Schnelligkeit der technologischen Entwicklung und ihrer Einführung
- Notwendige Änderungen im Straßenverkehrsrecht?!
- Reicht das geltende „Wiener Übereinkommen“ noch aus?



**Prof. Dr. Dr. Eric Hilgendorf**,  
Ordinarius für Strafrecht, Strafprozessrecht,  
Rechtstheorie, Informationsrecht, Rechtsinformatik,  
Universität Würzburg

## Connected Car & Big Data – Positionen & Strategien

### 13.30 Big Data im vernetzten Automobil – Rechtsfragen und Zukunftsentwicklungen bei Big Data & Datenauslese



**RA Dr. Alexander Duisberg**,  
Partner,  
Bird & Bird LLP

### 14.00 Fragen und Diskussion

### 14.15 >> Podiumsdiskussion:

## Telematik, FAS, Autonomes Fahren, Big Data, Connected Car – Strategien der OEMs, Versicherer, Google, Apple & Co.



**Dr. Edgar Martin**,  
KRAVAG / R+V  
Versicherungsgruppe



**Dipl.-Ing. (FH) Neofitos Arathymos**,  
ZDK



**Dr. Tom Kirschbaum**,  
Co-Founder & COO,  
Door2Door / ally



**Axel Schmidt**,  
Accenture



**RA Dr. Alexander Duisberg**,  
Bird & Bird LLP



**Prof. Dr. Dr. Eric Hilgendorf**,  
Universität Würzburg

### 15.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

### 16.30 Ende der Jahrestagung

## >> 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 Finanzierungsabnehmer 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

# Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

vom 22. bis 24. Februar 2016, Köln Marriott Hotel



BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Anmeldung per QR-Code:



Akkreditierungsnummer:  
GB-BDL-20150316-30375

## 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](mailto:info@bf21.com)  
[anmeldung@bf21.com](mailto:anmeldung@bf21.com)

SCHRIFTLICH: BusinessForum21  
Hohle Eiche 4  
D-44229 Dortmund

Social Networks:



## Termin und Ort

**22. bis 24. Februar 2016**

Köln Marriott Hotel  
Johannisstr. 76-80  
D-50668 Köln

Telefon: 02 21 / 94 222 - 700

## Zimmerreservierung

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

## Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

vom 22. bis 24. Februar 2016 zum Preis von € 2.495,- zzgl. 19% MwSt. p. P. \*

am 22. und 23. Februar 2016 zum Preis von € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. \*

am 24. Februar 2016 zum Preis von € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. \*

\* Bei Anmeldung bis zum 24.12.15 gilt ein Frühbucherbonus in Höhe von € 50,- p. P. pro Konferenztag.

**Pay 2 - Get 3!** – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine **Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).

Für kleine **Sachverständigen-Büros, freie Gutachter, Kfz-Werkstätten** und inhabergeführte **Autohäuser** bieten wir eine vergünstigte Teilnahmegebühr in Höhe von € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. an (für 1.+ 2. Tag).

Ich kann leider nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte nach der Veranstaltung die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. 19% MwSt. zu.

Ich bin an den **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten** interessiert.

**Meine aktuelle Adresse** lautet wie folgt:

Wir können Ihre Adressangaben bzw. Ihre Adressänderung auch telefonisch entgegennehmen: 02 31 / 95 00 - 7 51

### TEILNEHMER 1

Name: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

### ANSCHRIFT

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

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

### ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

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

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

### TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

### RECHNUNG AN

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

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

### VERBINDLICHE ANMELDUNG

**Datum/Unterschrift:** \_\_\_\_\_

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und die an der Konferenz beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung und der damit zusammenhängenden Dienstleistungen verwenden. Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass ich in der Zukunft über geplante BF21-Veranstaltungen und die damit zusammenhängenden Angebote per Post, Fax, E-Mail sowie telefonisch informiert werde (wenn Sie nicht einwilligen, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile). Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über [info@bf21.com](mailto: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: 02 31 / 95 00 - 7 52**