

Dabei sein!
...denn
die Zukunft beginnt jetzt!

DER BRANCHENTREFF
der Kfz-Sparte,
Mobilitäts- & Automotive-Branche!

22. BF21-Jahrestagung, am 07. und 08. April 2025, Marriott Hotel Köln

Tag 1 + 2: Wettbewerbslage & Ausblick auf 2025, Pricing, Pricing, Pricing... – Wichtiger denn je! / Inflation / Kosten, Digitalisierung, Innovationen & Strategien der Marktführer / Neue Wettbewerbslandschaft in Kraftfahrt / Kooperationen & Partnerschaften / Kundenzentrierung / Schadenmanagement als Wunderheiler? / Elektromobilität, CO2-Vorgaben / Datenbasierte Geschäftsmodelle / Strategien der OEMs / Risiko- & Schadenmanagement, B2B-Geschäft & Flotte / Autodaten, Big Data & KI

Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> Profitabilität in K – Zurück in die Zukunft?! Inflation/Kosten, Pricing, Kunden: Alle Sinne schärfen!
Neue Wettbewerbslandschaft = Neue Marktstellung?! Innovationen, OEMs, KI, Kfz-Schaden



- Simon Behm**, Partner, McKinsey & Company, Inc.
- Tobias Ziesmer**, Geschäftsführer, HUK-COBURG Mobilitätsholding GmbH
- Stefan Schmuttermair**, Bereichsleiter Deutschland, E+S Rück
- Marco Morawetz**, Head of Consulting, Gen Re
- Thomas Aukamm**, Hauptgeschäftsführer, ZKF e. V.
- Arndt Hürter**, Präsident, ZKF e. V.
- Benjamin Kibies**, Senior Analyst Automotive / Gebrauchtwagenmarkt, Dataforce GmbH
- Dr. Henning Dröge**, Ass. Partner Insurance, Porsche Consulting
- Patrick Bodtländer**, eh. Head of Aftersales, ERGO Group, eh. Allianz Automotive
- Dr. Thomas O. Winkler**, Chief Underwriter Kraftfahrt i.R.
- Jan Meessen**, Industry Leader Insurance, Google
- Philipp Kaupke**, Partner, Simon Kucher & Partner

>> Keynote-Speaker / Referent:innen / Diskussionsteilnehmer:innen:

...und weitere.



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



Dr. Melanie Kramp-Gerstner, Mitglied des Vorstands, Generali Deutschland AG



Heinz Gressel, Mitglied des Vorstands, LVM Versicherungen



Stefan Daehne, Vorstandsvorsitzender, ADAC Autoversicherung AG



Jan Dirk Dallmer, Mitglied des Vorstands, KRAVAG Versicherungen / R+V Versicherungsgruppe



Uwe Ludka, Vorstandsvorsitzender, Itzehoer Versicherungen



Arne Kleines, Tribe Lead Mobility, AXA Konzern AG



Dr. Johannes Maslowski, Leiter Privat Kraft, Allianz Versicherungs-AG



Dr. Christian Sahr, Geschäftsführer, Allianz Zentrum für Technik



Torsten Matheis, Geschäftsführer Kunde, Marken, Vertrieb, BMW Bank GmbH



Uwe Hochgeschurtz, eh. COO Enlarged Europe, Stellantis / Opel, Citroën, Peugeot, Alfa Romeo,



Thomas Geiger, New Business Models, AUDI AG



Vinzenz Pflanz, Mitglied des Vorstands, SIXT SE Universität St. Gallen



Karsten Crede, Geschäftsf. Gesellschafter, Crede & Company Consulting GmbH, Gründer, The Mobility Insurance Network

sowie: UBIMET Group, Experian, Cambridge Mobile Telematics uvm.



>> Profitabilität im Blick!

...Sind wir über den Berg?!

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Teilnehmer:innen, die **Wechselsaison 2024/2025** war nicht nur einmalig; sie war **absolut außergewöhnlich!**

Den ganzen November lang wurde **geschaut und gerechnet...** wie viele **Kündigungen...** wie viele **Neuzugänge...** welche **Bestandsveränderungen** in dieser außergewöhnlichen **Herbst-Saison** zu verzeichnen sind. Waren sie **drastisch?!**

Und dann noch die **Frage**, was **bis Ende Dezember** passiert, denn das **Sonderkündigungsrecht** aufgrund der **Beitragserhöhungen** galt ja diesmal für **sehr viele Autofahrer...** Nun sind wir **im neuen Jahr.**

>> Alle Sinne schärfen! Profitabilität stets im Blick!

Alle (bzw. fast alle) Versicherer haben die **Prämien konsequent angehoben** und das **sehr drastisch!**

Von **etwa 20%** bis sogar **weit über 70%** sind die Kfz-Versicherungsprämien angehoben worden. Und das ist schon **gewaltig!** Wie haben die **Kunden** darauf reagiert? Welche **Marktveränderungen** ergeben sich daraus?

Wie sieht denn nun die **neue Wettbewerbslandschaft in Kraffahrt** aus? Was bedeutet sie für **Ihre Gesellschaft?** Wie ist die aktuelle, womöglich ganz **neue Marktstellung** Ihres Unternehmens? Wie ist Ihre aktuelle **Position im Markt?** Wie sind die **Aussichten für die Zukunft?**

Aber **vor allem:** Konnte jetzt der **Negativtrend in K** durchbrochen werden? Konnte das **Ihr Unternehmen** schaffen? Wie sieht es **im gesamten Markt** aus?

Sind wir nun **über den Berg...?!** Schaffen es die Kfz-Versicherer, ihre sich selbst gesetzten, äußerst **dringenden Profitabilitätsziele 2025** zu erreichen?! Das wäre **äußerst wichtig!** Wie stark müssen die **Wachstumsverführungen** und -gedanken **zurückgestellt** werden, für wie lange und zu **welchem Preis?**

Wie viele Kunden sind **abgewandert** und **wohin?** Wie viele Kunden konnten hinzu **gewonnen** werden? Wie sehen nun die **konkreten Zahlen aus 2024** aus? **Was erwartet uns 2025?**

„Hin zur **Profitabilität**“ lautete die einzig richtige **Maxime für die K-Sparte**, die ab sofort gilt! Und „**Profitabilität im Blick!**“ der einzig richtige Weg dahin. Und das **nicht nur im Pricing und Aktuarial;** auch in allen anderen Bereichen. **Alle Sinne müssen geschärft werden**, damit dieses **Vorhaben zum Erfolg** wird! **Geht die Rechnung auf?!**

>> Autoindustrie in der Krise – Was heißt das für alle Akteure im Markt?!

Gleichzeitig steckt die **Automobilbranche** in einer **nie da gewesenen Krise** und befindet sich am **Scheideweg** bzgl. vieler **politischer und wirtschaftlicher Vorgaben** sowie **existenzrelevanter Zukunftsentscheidungen.**

Die von dem (wieder) amtierenden **US-Präsidenten Donald Trump** angekündigten **US-Zölle** auf **europäische Autos** und weitere **drastische Maßnahmen** lassen die Branche **aufhorchen...** und **fürchten!** Die drohenden **Milliardenverluste** und der **Jobabbau** bei **Herstellern** und **Zulieferern** ist nun ein **Schreckgespenst** der **EU-Autoindustrie**, dem es gilt, zu begegnen... **Aber wie?!**

>> Was sagen die aktuellen Zahlen?!

Der deutsche Kfz-Versicherungsmarkt erlebt eine **Sanierung** in einer **historisch beispiellosen Intensität!**

Obwohl die exakten **Beitragsentwicklungen** bis zum Ende dieses Jahres für den deutschen Kraffahrt-Versicherungsmarkt naturgemäß noch ausstehen, geben bereits vorliegende **Zahlen zu Beginn des Jahres** einen ersten **Eindruck** auf die **zukünftige Entwicklung.**

Von **2023 hin zu 2024** verzeichnete die Gen Re bereits **rekordverdächtige Anhebungen** in den **Neu- und Ersatzgeschäftstarifen** von insgesamt **+12% (KH +10%, VK +17%, TK +13%).**

Zum **1. Januar 2025** stieg dieser Wert nochmalig für Kraffahrt insgesamt um **weitere 23%** und damit in einer **Dimension**, wie die Gen Re diese im Rahmen ihrer Tarifbeobachtungen **in den letzten 25 Jahren noch nie** messen konnte.

Im Bereich der **Kfz-Haftpflichtversicherung** ergab der Tarifbenchmark der Gen Re vom 1. Januar 2024 hin zum 1. Januar 2025 einen **Anstieg von +19%**, **Vollkaskotarife** stiegen sogar um **+31%**, **Teilkaskotarife** um **+22%**.

Neue Antriebe, Einschnitte im **Neuwagensegment**, Veränderungen im **Gebrauchtwagenmarkt** haben auch, jetzt schon, **gravierende Konsequenzen** für die Zukunft der **Branche** und aller anderen **Akteure im Mobilitätsmarkt!**

Die **Zurückhaltung der Käufer** und die **Skepsis** gegenüber **Elektro-Mobilität**, die extreme **Schadeninflation**, überteuerte **Ersatzteile** und sehr **hohe Reparaturkosten...** und dann noch die explodierenden **Kfz-Versicherungsprämien** sorgen für eine extreme **Verunsicherung** auf der Kundenseite.

Auch die Unsicherheiten bzgl. der **Restwerte der E-Fahrzeuge**, unzureichender **Verfügbarkeit der Ersatzteile** und teurer Reparaturen / der **Reparierbarkeit der E-Autos**, wie auch der **Batterie-Recycling-Probleme** sind vorhanden und werden **heiß diskutiert.** Werden die **E-Autos zu Wegwerfartikeln...?!**

Ebenso die **Tarifierung von Elektro-Fahrzeugen** durch Kfz-Versicherer, bis zu der durchaus **berechtigten Frage** nach deren **Versicherbarkeit...**

Wollen die Versicherer die **Elektroautos** überhaupt **im Bestand** haben...?!

>> Gebrauchte Ersatzteile - Versicherbarkeit der E-Fahrzeuge - Kfz-Schaden

Der Einsatz **gebrauchter Ersatzteile** bei **Fahrzeugreparaturen**, die **mangelnde Verfügbarkeit** der Ersatzteile für Verbrenner-Autos und deren **hohe Kosten** sind weitere Themen, denen sich die Branche stellt. Sowohl die **Automobilindustrie**, wie auch die **Versicherungsbranche.**

Welche weiteren Maßnahmen auf der **Pricing-, Vertriebs-, Produkt- und Schaden-**seite müssen von Versicherern ergriffen werden, um die **schwarze Null in Kraffahrt** zu erreichen... und **zu halten?** Welche Maßnahmen & Methoden sind notwendig, um die Wende – **hin zur Profitabilität in K** – **dauerhaft** zu meistern?

>> M&A-Aktivitäten der Versicherer & zukünftige Kooperationen

Folgen für **Schadensteuerer, Partnerwerkstätten** und den **gesamten Markt**

Welche **M&A-Aktivitäten** der Marktführer, wie die **Pitstop-Übernahme** durch die **HUK-COBURG**, oder die **ControlExpert- und Innovation Group-Übernahme** durch die **Allianz**, werden noch folgen?

Wie verändert sich der **Dienstleister- und Partnerwerkstatt-Markt** durch die **neuen Konstellationen** im Markt und neue **Unternehmenszugehörigkeiten?** Wie sehen die zukünftigen **Kooperationen mit Schadensteuerern** aus? Was bedeutet das für die Versicherer? Was heißt das genau für den **Kfz-Betriebs-** und was für den **Kfz-Schaden-Bereich** der Versicherer?

Welche **Abhängigkeiten** und **Konsequenzen** für den **gesamten Markt** sind die **Folge?** Wie die **Wettbewerbslage im Markt im Jahr 2025** aussehen wird, wie die **Kostenexplosion im Schaden** beherrscht werden kann, ohne die **Innovationskraft** zu vernachlässigen, sind die **wichtigsten Fragen**, die für dieses Jahr gelten! Und dann noch: Den **Kunden** nicht zu vergessen...! **Keine triviale Aufgabe!**

>> Diese und weitere Themen werden auf der **22. Jahrestagung „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“** – auf der **Top K-Tagung für die Branche** – im April 2025 in Köln, intensiv beleuchtet und diskutiert!

Seien Sie dabei! **Damit Sie nichts verpassen!**

Verfolgen Sie die **exklusiven Vorträge** und diskutieren Sie mit den **Top-Entscheidern & Entscheiderinnen** der Branche, die Sie **vor Ort** treffen!

Wir sehen uns am **07. und 08. April 2025** in Köln!

Wir freuen uns auf Sie!

Anna Bergmann & Ihr BF21-Team

Insgesamt ergibt sich hieraus ein **zweijähriger Anstieg der Tarife** im Neu- und Ersatzgeschäft von **bemerkenswerten +32%** in der **Kraffahrt-Haftpflicht** und sogar **astronomischen +54%** in der **Vollkaskoversicherung!**

Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass **einige Unternehmen** aufgrund dieser Durchschnittsbetrachtung teilweise **noch drastischere Anpassungen** vorgenommen haben.

Zusammen mit ersten **einlaufenden Zahlen** zu vorgenommenen **Bestandsbeitrags-Anpassungen** erwarten wir für die gesamte Kraffahrtversicherung 2025 eine **Steigerung der Durchschnittsbeiträge** von ca. **+13%** gegenüber dem Vorjahr 2024, in der „**notleidenden**“ **Vollkaskoversicherung** sind voraussichtlich sogar **+16%** zu erwarten.

Sollte dieses so eintreten, würde unter der weiteren Annahme einer „normalen“ zu erwartenden Schadenlast **bereits 2025 die Gewinnzone** wieder erreicht! Damit wäre die Kfz-Versicherung in Deutschland **innerhalb von nur zwei Jahren wieder in den schwarzen Zahlen** – ein weiterer **historischer Rekord!**

Marco Morawetz, GenRe

1. Konferenztag, Montag, den 07. April 2025



Vorsitz und fachliche Leitung:

Marco Morawetz,
Head of Consulting, GenRe

Dr. Henning Dröge,
Associate Partner Insurance, Porsche Consulting

08.30 Herzlich Willkommen! Anmeldung und Empfang mit Kaffee & Tee

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

K-Sparte '2025 – Sind wir über den Berg...? Zahlen & Fakten

09.15 Perspektive für den deutschen K-Markt in turbulenten Zeiten

„Nach zuletzt außergewöhnlich starken Tarifierhöhungen bei Kfz-Policen befindet sich der Markt auf dem Weg der Besserung. Wird das reichen, um nachhaltig profitabel zu werden?“



- Aktuelle Zahlen für den K-Markt und Erwartungen
- Blick auf die wesentlichen Trends und Entwicklungen
- Mögliche Herausforderungen für den dt. K-Markt

Stefan Schmuttermair, Aktuar (DAV),
Bereichsleiter, Zentralbereich Deutschland, E+S Rück

09.40 Die Kfz-Versicherung im Jahr 2025: Rückkehr in die Gewinnzone?



- Versicherungstechnische Ergebnisse 2024 inklusive historischer Einordnung
- Entwicklung von Neu- und Ersatzgeschäftstarifen seit 2019
- Erste Tendenzen, Zahlen, Prognosen für das Jahr 2025
- Aktuelle Spannungsfelder und Herausforderungen

Marco Morawetz, Head of Consulting, GenRe

10.10 Kfz-Versicherung im Jahr 2025 – Aktuelle Zahlen und Tendenzen



Dr. Stephanie Friedrich,
Senior Expert Product Manager Insurance DACH,
Experian

10.30 Pause mit Kaffee und Tee

Neue Realität in K – Die Versichersicht vs. die Kundensicht

>> Keynote:

11.00 Kfz-Versicherung 2025 – Herausfordernde Marktlage und eine historische Erfahrung für alle! Ein kritischer Spiegel aus Kundensicht

„Der Kfz-Versicherungsmarkt erlebt seit Jahren lange nicht da gewesene Herausforderungen. Einflüsse wie Schaden-Inflation, Veränderungen im Automobilmarkt und Energiepreiskrise bringen Komplexität und Kostendruck. Viele Kunden reagieren frustriert und mit sinkendem Vertrauen – Das ist mehr als höhere Gewalt und ein Imageproblem.“

- Entwicklungen des Kfz-Geschäfts in den vergangenen Jahren: Die Versichersicht und die Kundensicht
- Eine gemeinsame Geschichte von Verständnis und Vertrauen?
- Was macht das Kfz-Geschäft unserer Zeit so besonders?
- Welche Einflüsse machen uns das Leben schwer?
- Wie werben wir bei unseren Kunden um Verständnis für die Situation?



Dr. Melanie Kramp-Gerstner,
Mitglied des Vorstands / Chief Customer Officer,
Generali Deutschland AG

Kfz-Versicherung bezahlbar & profitabel?! (K)ein Widerspruch!

11.30 Kfz-Versicherung bezahlbar und profitabel – aber wie?

„Milliardenverluste, zweistellige Steigerung der Durchschnittsprämien und hohe Wechselbereitschaft. Wie müssen wir uns über die gesamte Wertschöpfungskette aufstellen, um Profitabilität sicherzustellen und gleichzeitig Prämien gerecht und bezahlbar zu gestalten?“



Arne Kleines,
Tribe Lead Mobility,
AXA Konzern AG,
Vorstandsvorsitzender,
AXA easy Versicherung AG

Rabatte in K – Ist das noch ein Thema? Ja, gerade jetzt! Rabatte & Prämien erhöhungen: Griff in die Zauberkiste!

12.00 Rabatte und Prämienhöhung in K – Wie passt das zusammen?



Philipp Kaupke,
Partner,
Simon Kucher & Partner
Strategy & Marketing Consultants GmbH

K-Sparte 2025... Ab sofort gilt: Alle Sinne schärfen!

12.25 >> Statement: Kfz-Versicherung '2025: Spagat zwischen Profitabilitätsvorgaben & Wachstumschancen!



Dr. Johannes Maslowski,
Leiter Privat Kraft,
Allianz Versicherungs-AG

12.30 >> Statement: Kfz-Versicherungsmarkt 2025: Herausforderung oder einmalige Chance?

„Der Kfz-Versicherungsmarkt bietet aktuell enorme Herausforderungen, aber auch historisch einmalige Chancen! Operative Exzellenz in allen Disziplinen und eine starke Marke sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren.“

- Markt generell: Extreme und unerwartete Post-Corona Schaden-trends – Wechselbereitschaft vs. Akzeptanz höherer Preise
- Analytics/Pricing: Wettbewerb als Analytics-Battle! Daten & Pricing-Intelligenz sind entscheidend!
- Vertriebsmodell: Wachstumspotenziale... vor allem mit konfliktfreiem Omnikanal-Vertriebsmodell!
- Operations: Service- und Prozess-Exzellenz sowie Handling volatiler Kapazitätsbedarfe
- Marke: Vertrauen bedeutsamer denn je!
- Size Matters (Daten, Kapazitäten, Tools, Skills, ...) & Performance Culture



Stefan Daehne, Vorstandsvorsitzender,
ADAC Autoversicherung AG

12.35 >> Podiumsdiskussion:

Profitabilität in K – In greifbarer Nähe?! Inflation, Kosten, Pricing vs. Wettbewerb, Kunden, OEMs, Ersatzteile, Schaden



Dr. Melanie Kramp-Gerstner,
Generali
Deutschland AG



Dr. Johannes Maslowski,
Allianz
Versicherungs-AG



Stefan Daehne,
ADAC
Autoversicherung



Arne Kleines,
AXA
Konzern AG



Stefan Schmuttermair,
E+S Rück



Philipp Kaupke,
Simon Kucher



Marco Morawetz,
GenRe (Moderation)

13.15 Gemeinsames Mittagessen mit Referent:innen und Teilnehmer:innen

Mobilitäts- & Automobilbranche – Im gewaltigen Umbruch! Innovative Zukunftskonzepte & Strategien der OEMs 2025+

>> **Keynote:**

14.45 **Mobilität 360°: Die Angebote der Zukunft**

„Unser Ziel ist es, unseren Kundinnen und Kunden ein umfassendes Mobilitätsangebot zu bieten – unabhängig davon, ob die Leistungen von uns selbst oder in Zusammenarbeit mit unseren Partnern erbracht werden. Im Mittelpunkt steht dabei, das Thema Mobilität ganzheitlich zu betrachten sowie durch Services und innovative Zusatzprodukte zu komplettieren. Gemeinsam entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die alle Aspekte der Mobilität abdecken. Dabei profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einem Rundum-sorglos-Paket, das ihre individuellen Bedürfnisse in den Fokus stellt.“

- Kundenzentrisches Konzept: Weg von der traditionell getrennten Betrachtung von Mobilität, Services und Versicherungen, hin zu einem ganzheitlichen Ansatz, der die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellt
- Steigende Bedeutung der Total Cost of Ownership: Wie wir unseren Kunden bei der Betrachtung der Gesamtkosten ihrer Mobilität unterstützen können
- Starke Partnerschaften im Hintergrund: Wie Versicherungsanbieter und Mobilitätsdienstleister zusammenarbeiten können, um dem Kunden ein umfassendes Angebot aus einer Hand zu bieten



Torsten Matheis,
Geschäftsführer Kunde, Marken, Vertrieb,
BMW Bank GmbH

15.15 **Mobility Insurance 2.0**



Thomas Geiger,
New Business Models,
AUDI AG



Nick Walker,
Director Connected Car,
LexisNexis I Risk Solutions



Dr. Henning Dröge,
Associate Partner Insurance,
Porsche Consulting GmbH

15.35 **The Mobility Insurance Network – Denkfabrik und Plattform für automobile Versicherungslösungen der Zukunft**

- Gefährdungen und Herausforderungen für das Geschäftsmodell Autoversicherung
- Ökonomische Treiber und Innovationspotentiale im automobilen Versicherungsgeschäft
- Wie verändern Technologie, Data und Software individuelle Mobilität und automobiler Finanzdienstleistungen?
- Interdisziplinäres Arbeiten und bessere Kooperationen – Voraussetzungen für mehr Qualität & besseren Kundenservice



Karsten Crede, Geschäftsf. Gesellschafter, Crede & Company Consulting GmbH Mobility Insurance Solutions, Gründer, The Mobility Insurance Network



Dr. Henning Dröge,
Associate Partner Insurance,
Porsche Consulting GmbH

16.00 **Pause mit Kaffee und Tee**

Trübe Aussichten für europäische Autohersteller: Konsequenzen für den EU-Markt und Zukunftsoptionen

>> **Keynote:**

16.30 **Herausfordernde Marktlage und notwendige Maßnahmen aus Sicht eines Mobilitätsanbieters – Was verlangt der Kunde? Ist noch Platz für Innovationen? Zukunftsaussichten 2030+**



Vincenz Pflanz,
Mitglied des Vorstands,
SIXT SE

>> **Keynote:**

17.00 **Warum Europa seine Autobauer nicht mehr liebt**

- Die Europäische Bürokratie macht Auto-Entwicklung und -Herstellung in Europa immer schwerer
- Die neuen EU-Regeln sind Türöffner für die hochsubventionierte Chinesische Autoindustrie
- Die Hersteller müssen ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückgewinnen



Uwe Hochgeschurtz,
eh. COO Enlarged Europe, Stellantis N.V. /
Citroën, Peugeot, Opel, FIAT, Alfa Romeo, Jeep, Maserati uvm.

Disruptive Veränderungen im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt – Was bedeuten sie für die agierenden Akteure?!

17.30 **Disruptive Veränderungen im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt – So passen sich die Akteure an**

- Marktüberblick und Ausblick Deutschland und Europa
- Ist der private Pkw ein Auslaufmodell?
- 2025 als Durchbruchsjahr für BEV
- Vermarktung der Elektro-Rückläufer bleibt herausfordernd



Benjamin Kibies, Senior Automotive Analyst /
Analyst Gebrauchtwagen-Markt, Dataforce GmbH

17.50 >> **Statement:**

Digitale Transformation im Autohandel: Chancen und Risiken für Mobilität und KFZ-Versicherung

- Wie sieht die Zukunft des Autohandels aus, abseits der OEM Betreuung?
- Mobilität im Wandel – Auswirkungen auf den Fahrzeugmarkt
- Zukunftsausblick und Handlungsempfehlungen



Tobias Ziesmer,
Geschäftsführer, HUK-COBURG Mobilitätsholding GmbH,
Geschäftsführer, HUK-COBURG Autowelt GmbH

18.00 >> **Podiumsdiskussion:**

Ersatzteile - Aftersales - Unfallreparatur - Service... vs. Connected Car, Innovationen, Autodaten: Aktuelle Herausforderungen, Maßnahmen & Zukunftskonzepte!



Torsten Matheis,
BMW Bank



Thomas Geiger,
AUDI AG



Uwe Hochgeschurtz,
eh. Stellantis



Vincenz Pflanz,
SIXT SE



Tobias Ziesmer,
HUK-COBURG
Mobilitätsholding



Karsten Crede,
Crede & Company



Benjamin Kibies,
Dataforce



Dr. Henning Dröge,
Porsche Consulting
(Moderation)

18.30 **Ende des 1. Konferenztages // Ab ca. 19.45 Uhr: Get-Together!**

2. Konferenztag, Dienstag, den 08. April 2025

09.00 Begrüßung durch die Vorsitzenden des 2. Konferenztages



Marco Morawetz,
Head of Consulting, GenRe

Dr. Henning Dröge,
Associate Partner Insurance, Porsche Consulting

Kfz-Versicherungsmarkt im Wandel – Erkenntnisse aus dem Jahr 2024, wichtige Lehren, Zukunftsoptionen

>> **Keynote:**

09.10 Kfz-Versicherungsmarkt im Wandel – Erkenntnisse aus dem Jahr 2024 und Lehren für die Zukunft

„Signifikante Beitragsanpassungen in der Kfz-Versicherung: War der Kunde verständnisvoll oder machtlos?“

- Interpretation der jüngeren Entwicklung des Kfz-Versicherungsmarktes
- Blick auf die Kfz-Schadenquoten 2024
- Umgang mit dem Kfz-Schadenverlauf im Jahr 2025



- Was sind die prägnanten Veränderungen in der Struktur des Kfz-Versicherungsmarktes? Welche Markttrends sind feststellbar?

Uwe Ludka,
Vorstandsvorsitzender,
Itzehoer Versicherungen

09.40 Exorbitante Tarifierhöhung in der Kfz-Versicherung 2024/2025 – War es das und alles ist wieder gut?

„Wir beobachten aktuell die mächtigste Tarifierhöhung bzw. Prämienhöhung in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. In einem Rückblick sieht man als Auslöser eine noch nie da gewesene kumulative Kausalität von Ereignissen. Welche dieser Ursachen sind andauernd oder wiederkehrend? Was können Kfz-Versicherer unternehmen, um stabilisierend auf die Prämien einzuwirken?“



Dr. Thomas Winkler,
Chief Underwriter Kraftfahrt i.R.

>> **Keynote:**

10.05 Mobilität der Zukunft: Herausforderungen, Chancen und Lösungen für die Branche

- Wie steht es um die Sparte, insbesondere mit Blick auf das schwere Geschäft bzw. den Flotten- und Güterverkehr?
- Wie können digitale Technologien die Profitabilität in der Kfz-Versicherung steigern?
- Welche Best Practices können als Vorbild für die Branche dienen?
- Wie können wir langfristig die Mobilität der Zukunft mitgestalten?



Jan Dirk Dallmer,
Mitglied des Vorstands, KRAVAG Versicherungen,
Bereichsleiter Kraftfahrt, R+V Versicherungsgruppe

Klimarisiken und deren Folgen: Nicht zu unterschätzen!

10.30 Klimawandel/Extremwetter: Risiko und Chance für Kfz-Versicherer

- Sturm, Hagel, Überflutung – What's next?
- Angepasstes Kundenverhalten reduziert Schäden und Kosten – Prävention
- Regulierungsgeschwindigkeit als Gradmesser für Kundenzufriedenheit – Automatisierung
- Mit KI-Lösungen Kumulereignisse exakt prognostizieren und angemessen handeln – Operational readiness



Dr. Marcus Mayer, Senior Vice President,
UBIMET Group

10.50 Pause mit Kaffee und Tee

Der Kfz-Versicherungskunde in der Wechselsaison 2024/25

11.20 Vom Kundenverhalten zur Kundengewinnung – Learnings für 2025



Jan Meessen,
Industry Leader Insurance & Energy,
Google

Die „neue Schadenrealität“: Folgen für die Kfz-Versicherung – Preise, Prozesse, Kooperationen, Schadenmanagement: Notwendige Maßnahmen, Chancen und Zukunftsoptionen

11.40 Schadenmanagement im Fokus: Strategien gegen Auslastungsspitzen und Arbeitsrückstände



Simon Behm,
Partner,
McKinsey & Company, Inc.

>> **Keynote:**

12.00 K 2025 – Wo stehen wir?



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

12.30 >> **Kurzvortrag:**

Preise, Prozesse, Schadenmanagement: Herausforderungen und Erfolgsfaktoren

- Erreichbarkeit und Schadendurchlaufzeit in der Kritik
- Erfüllen wir noch Kunden-, Anspruchsteller- und Mitarbeitererwartungen?



Heinz Gressel,
Mitglied des Vorstands,
LVM Versicherungen

12.45 >> **Podiumsdiskussion:**

Die „neue Schadenrealität“: Folgen für die Kfz-Versicherung – Preise, Prozesse, Kooperationen, Schadenmanagement: Welche Maßnahmen müssen jetzt ergriffen werden?!



Dr. Jörg Rheinländer,
HUK-COBURG



Heinz Gressel,
LVM
Versicherungen



Uwe Ludka,
Itzehoer
Versicherungen



Jan Dirk Dallmer,
KRAVAG / R+V



Simon Behm,
McKinsey
& Company, Inc.



Jan Meessen,
Google



Dr. Thomas Winkler



Dr. Marcus Mayer,
UBIMET

Marco Morawetz, GenRe (Moderation)

13.10 Gemeinsames Mittagessen mit Referent:innen und Teilnehmer:innen

Einsatz gebrauchter Kfz-Ersatzteile bei Fahrzeugreparaturen, Reparaturkosten & Tarifierung von Elektrofahrzeugen – Neue Konzepte & Fragezeichen im Aktuariat und Schaden

14.10 Verwendung von Gebrauchtteilen bei Fahrzeugreparaturen – Neue Konzepte, neue Ideen, Vorteile und Umsetzungsmöglichkeiten



Dr. Christian Sahr,
Geschäftsführer,
Allianz Zentrum für Technik GmbH

KI & Datenbasierte Geschäftsmodelle – Innovationen im Mobilitäts-, Kraftfahrt-, After Sales- & Service-Geschäft

14.40 KI-Mobilitätsdaten als Katalysator für die zukunftsweisende Schadenbearbeitung einsetzen



Paul Scott,
Regional Director Germany, Austria & Switzerland,
Cambridge Mobile Telematics

15.00 Das Reparaturgeschäft in der Ära der Mobilitätswende, Schadeninflation, Digitalisierung & Kundenorientierung – Spagat zwischen Effizienzdruck, technologischen Anforderungen, Kostenmanagement und exorbitanten Preisen: Praxistaugliche Lösungen gesucht!



Arndt Hürter,
Präsident,
Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik e. V.,
ZKF e. V.



Thomas Aukamm,
Hauptgeschäftsführer,
Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik e. V.,
ZKF e. V.

15.20 Pause mit Kaffee und Tee

15.40 Innovationen im Kraftfahrt-Schaden: Digitale Versicherungskarte

16.00 Aftersales in der Versicherung als Beitrag zu einer verbesserten Profitabilität

- Gezieltere Nutzung von vorliegenden Schadendaten zur Identifikation der realen Kostentreiber
- Intelligente Segmentierung von Schäden nach Modellen und deren Sonderausstattungen
- Nutzung der Erkenntnisse zu Verhandlungen von Schadenabwicklungen mit Werkstätten/OEMs auf Augenhöhe
- Effekte auf die Schadenquote und deren Auswirkung auf die Neuberechnung von Prämien („Untertypklassen“)



Patrick Bodtländer,
eh. Head of Aftersales,
ERGO Mobility Solutions GmbH / ERGO Group AG
eh. Head of Aftersales Strategy & Analysis,
Allianz Partners / Allianz Automotive

16.20 >> **Podiumsdiskussion:**

Gebrauchte Ersatzteile bei Fahrzeugreparaturen, Reparaturkosten & Tarifierung von Elektrofahrzeugen – Neue Ideen... neue Konzepte... aber auch sehr viele Fragezeichen im Aktuariat und Schaden: Gute Antworten werden gesucht!



Dr. Christian Sahr,
Allianz
Zentrum für Technik



Arndt Hürter,
ZKF e. V.



Thomas Aukamm,
ZKF e. V.



Patrick Bodtländer,
eh. ERGO
Group



Dr. Thomas Winkler



Dr. Henning Dröge,
Porsche Consulting
(Moderation)

16.50 Ausklang mit Kaffee und Tee

17.30 Ende der Konferenz

>> Treffen Sie auf dieser Konferenz:

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

- Kfz-Versicherung / Kfz-Betrieb
- Sach- / Schaden- und Unfallversicherung
- Strategie, Unternehmensplanung, Business Development
- Kooperationen, strategische Partnerschaften
- Partner- & 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
- Automobilhersteller
- Autohäuser, Automobilvertrieb
- Autobanken und Finanzierungsabnehmer der Automobilindustrie
- Hersteller-Captives / Versicherungsservices der Automobilhersteller
- Assistanceunternehmen / Assistance-Dienstleister
- Schadensachverständige und Schadenzentren
- Schaden-Dienstleister
- 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 & Sponsoren:



Cambridge Mobile Telematics (CMT)

Cambridge Mobile Telematics (CMT) is the world's largest telematics service provider. Its mission is to make the world's roads and drivers safer.

The company's AI-powered DriveWell® Fusion Platform processes sensor data from smartphones, proprietary IoT Tags, connected vehicles, dashcams, and third-party devices – and fuses them with contextual data to create actionable insights for driver, vehicle, and road risk, assist people in crashes in real-time, and improve driving quality to reduce crashes and fuel used. Auto insurers, automakers, new mobility companies, and public sector agencies use CMT's products for risk assessment, safety, claims processing, and crash reduction.

Headquartered in Cambridge, MA, with offices in Budapest, Chennai, Seattle, Tokyo and Zagreb, CMT serves millions of people daily through 110 programs in 25 countries. Learn more at CMT.ai.

Cambridge Mobile Telematics (CMT)

Your contact person:

Thomas Hallauer,
Research & Marketing Director

Phone: +44 7973 889 392
E-Mail: thallauer@cmtelomatics.com

>> 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, den Verantwortlichen Ihrer Branche und Führungskräften in Kontakt treten.

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

Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51

E-Mail: sponsoring@bf21.com



Wir kombinieren Daten und Technologie mit unserer branchenspezifischen Expertise im Risk Management-Bereich.

Vereint mit innovativen Decisioning-Plattformen und Analytics Dashboards, geben wir Advanced Analytics eine neue Bedeutung. Damit tragen wir dazu bei, dass Unternehmen datenbasierte, smarte Geschäftsentscheidungen treffen, effektives Fraud- & Identity Management betreiben und daraus resultierend nachhaltige Wachstumsstrategien ableiten.

Von der Identitätsprüfung und nahtlosen Kundenauthentifizierung über die Bonitätsprüfung bis hin zum Open Banking und Schadenmanagement: Unser Lösungsangebot deckt alle Bereiche des CreditRisk und Fraud Managements ab. Unsere Services sind für zahlreiche Branchen wie z.B. E-Commerce, Telekommunikation, Banken, Digital Business und Versicherungen verfügbar. Experian schützt Ihre Kunden vor Betrugsversuchen und stärkt damit Ihr Markenimage. Wir bringen Ihr Unternehmen einen entscheidenden Schritt weiter.

Experian

Rheinstr. 99
76532 Baden-Baden

www.experian.de

Ihre Ansprechpartnerin:

Dr. Stephanie Friedrich,
Senior Expert Product Manager
Insurance DACH
E-Mail: stephanie.friedrich@experian.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! Werden Sie ein Teil dieser Konferenz!



Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

am 07. und 08. April 2025, Marriott Hotel Köln

Anmeldung
per QR-Code:



Beste Bildung für den Vertrieb.
Die Versicherungswirtschaft 2024

gut
beraten

BusinessForum21
Zertifizierter Bildungsdienstleister

Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- am 07. und 08. April 2025 zum Frühbucher-Neujahrspreis von € 2.195,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
* Bei Anmeldung bis zum 20.02.2025 // Es gilt der Frühbucher-Neujahrsbonus in Höhe von € 100,- p. P.
- Ja, ich/wir nehme(n) teil zum Preis von € 2.295,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
* Gilt bei Anmeldungen nach dem 20.02.2025
- 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
- Für kleine Sachverständigen-Büros, freie Gutachter, Kfz-Werkstätten und inhabergeführte Autohäuser bieten wir eine vergünstigte Teilnahmegebühr in Höhe von € 1.395,- zzgl. 19% MwSt. p. P. an
- Ich kann leider nicht teilnehmen und bestelle die Tagungsunterlagen zum Preis von € 499,- zzgl. 19% MwSt.
- Ich bin an den Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten interessiert – Schon ab € 4.200,-
- 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
WEB: www.bf21.com

Social Networks:  www.bf21.com

Termin und Ort

07. und 08. April 2025
Marriott Hotel Köln
Johannisstraße 76-80
D-50668 Köln Telefon: 02 21 / 94 222 - 0

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.

TEILNEHMER 1

Name: _____
Funktion: _____
Abteilung: _____
E-Mail: _____
Tel./Fax: _____

TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name: _____
Funktion: _____
Abteilung: _____
E-Mail: _____
Tel./Fax: _____

ANSCHRIFT

Firma: _____
Adresse: _____

ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

Name, Tel./Fax: _____
Adresse: _____

RECHNUNG AN

Name, Tel./Fax: _____
Adresse: _____

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Datum / Unterschrift:

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung, dazugehöriger Dienstleistungen und zu Networkingzwecken verwenden und veröffentlichen. Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass ich in der Zukunft über geplante BF21-Veranstaltungen und die damit zusammenhängenden Angebote per Post, Fax, E-Mail sowie telefonisch informiert werde (wenn Sie nicht einwilligen, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile). Ebenso erkläre ich mich mit der Anfertigung und Veröffentlichung der vor Ort gemachten Fotos und Videos einverstanden. Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über info@bf21.com.

WER ENTSCHIEDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

Ich selbst (oder) Name/Position: _____

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 42 Tagen vor dem Konferenztermin möglich. Bei Stornierungen bis zu dieser Frist werden keine Storno- bzw. Bearbeitungsgebühren erhoben. Bis zu 35 Tagen vor Veranstaltungstermin wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Stornierung, die später erfolgt oder bei Nichterscheinen auf der Konferenz ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Auch bei Stornierung nach der o.g. Frist oder bei der Nichtteilnahme aufgrund von Corona-, Erkältungs-Symptomen oder Quarantäne-Vorschriften 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.

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

Melden Sie sich an!
Fax: 02 31 / 95 00 - 7 52

Online-Anmeldung: www.bf21.com
E-Mail: anmeldung@bf21.com