

23. BF21-Jahrestagung, am 25. und 26. März 2026, Lindner HotelCity Plaza, Köln

Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

>> K-Sparte 2026 – Mit Vollgas zurück in die Erfolgsspur...?! Wie führt der Weg zur dauerhaften Stärke...?!
Automobilstandort Deutschland, Neuausrichtung der OEMs, Autodaten, KI, Kfz-Schaden: Neuer Kompass!



Thomas Lanfermann,
Senior Advisor, eh. Vorstand,
Helvetia Versicherungen Dt.

Monika Hochscheid,
Berater Grundsatzfragen,
Kraftfahrt-Betrieb,
R+V Allgemeine Vers. AG

York-Alexander Dornhof,
Bereichsleiter
Komposit Mobilität,
BarmeniaGothaer

Michael Bokemüller,
Direktor Produkt-
management Kraftfahrt,
Generali Deutschland AG

Dr. Sebastian Meerschiff,
Referent Sparten-
management Kraftfahrt,
ERGO Group AG

Marco Morawetz,
Head of Consulting, Gen Re

Stefan Schmuttermair,
Bereichsleiter, Zentralbereich
Deutschland, E+S Rück

Aljoscha Ziller,
Geschäftsführer, Verivox
Versicherungsvergleich

Dr. Arnd Schröder, Sales
Director Insurance, Verivox
Versicherungsvergleich

René Hartmann,
Leiter Sales
Insurance / Health DACH,
Experian

Dr. Marcus Mayer, Senior
Vice President, UBIMET

Paul Scott,
Regional Director DACH,
Cambridge Mobile Telematics

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

Daniela Herrmann,
Head of Relationship-
Management, onprier

...und weitere.

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



Andreas Knipp, GF,
JST Senger GmbH /
BYD, Vorsitzender des
Vorstands, BYDPV e.V. /
BYD Partnerverband



Burkhard Weller,
Senator h.c.,
Geschäftsf. Gesellschafter,
WELLERGRUPPE /
WELLER Holding SE & Co. KG



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



Dr. Uwe Stuhldreier,
Member of the Board /
Chief Officer Germany,
Allianz Direct
Versicherungs-AG



Dr. Alexander Schmidt,
Mitglied des Vorstands,
Chief Underwriting
Officer P&C,
Zurich Gruppe Deutschland



Dr. Christian Krams,
CEO,
BavariaDirekt



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



Stefan Daehne,
Vorstandsvorsitzender,
ADAC
Autoversicherung AG



Jens Brech,
Director
Ownership Experience,
KIA Europe GmbH



Uwe Hochgeschurtz,
Senior Vice President,
SIXT SE



Udo Jüngling,
Sales Director Europe,
Executive Management,
Toyota Insurance
Management SE



Dr. Markus Collet,
Partner, CVA –
Corporate Value
Associates

>> Impressionen // BF21:





>> K-Sparte 2026: Von einer kurzfristigen Erholung hin zur dauerhaften Profitabilität...!

...aber wie geht das?!

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Teilnehmer:innen,

„Hurra! Wir sind wieder in der Gewinnzone!“ oder eher „Uff... Glück gehabt! Das rettende Ufer doch noch erreicht...!“ – ?!

Was trifft denn eher auf die **aktuelle Lage** in der **K-Sparte 2025/2026** zu?!

Hat die Kraftfahrt-Sparte wirklich einen **Grund zum Jubeln**?
Oder **nur** zu einer (womöglich **vorübergehenden...**) **Erleichterung**...?
Ja, sie ist eben doch **mit dem Schrecken davongekommen**...

>> Ja; die Kfz-Versicherer können **kurz aufatmen**!

Die **Zahlen 2025** sind **recht gut** und die **Combined Ratio** ist unter die **100%-Marke** gerutscht! Was für eine **Erleichterung**!

Lag dies jedoch tatsächlich an **strukturellen Veränderungen**, am **Pricing** oder... (auch) **am Wetter**...?!

Die **Preiserhöhungen** in Kfz waren **richtig** und **notwendig**. Aber auch das **schadenarme Jahr 2025**, also das **Wetter**, hat der K-Sparte „aus der Patsche“ geholfen. Das ist schön so!

Aber es wird **nicht immer so sein** und bleiben... Das **wissen wir** doch alle.

?! Geht es nun **mit Vollgas** zurück in die **Erfolgsspur**?

?! Oder reicht es lediglich nur für eine **vorübergehende Verschnaufpause**...?!

?! Welche **Strategien** sichern den **langfristigen Erfolg**?

>> Bloß **nicht aufhören** zu **denken**! Bloß nicht aufhören zu **handeln**!
– Muss die **aktuelle Devise** für die Kfz-Versicherer lauten!

Damit aus der aktuellen, **kurzfristigen Erholung** ein **langfristiger Erfolg** im Kfz-Geschäft möglich wird!

Denn... viele der **Herausforderungen** bleiben.

Nicht nur die **teuren Ersatzpreise** und **hohe Reparaturkosten**. Auch die hohen Anforderungen an die **IT- und KI-Systeme**, **Prozesseffizienz**, **Digitalisierung** und die neuen, gestiegenen **Kundenerwartungen**.

Und alles das vor dem Hintergrund der allumfassenden **Transformation** der **Automobilbranche**, die im echten **Umbruch** steckt!

E-Mobilität, Eintritt der **China-Marken**, mangelnde **Ersatzteilverfügbarkeit** und (teilweise) recht **dürrtige Reparaturkonzepte**, Einsatz **großer Gussteile** in PKWs auf der einen Seite...

Innovationsfähigkeit, erforderliche **Investitionen** in **moderne Technologien**, **Connected Car / autonomes Fahren**, **datenbasierte Geschäftsmodelle** und **neue Services** auf der anderen...

Und dann noch die (zukunftsrelevante, jedoch recht **unbequeme**...)
Frage nach der **Beherrschung** der gesamten **Wertschöpfungskette**:
Rohstoffe – Batterie – Elektromotoren – Recycling... Was für **beide Branchen** (Automobilindustrie und Kfz-Versicherung), für alle **Marktakteure** und Bereiche, von der Fahrzeug-**Herstellung**, über den **Vertrieb**, die **Versicherung** bis hin zu **erforderlichen Reparaturmethoden** und **After Sales**, **zukunftsentscheidend** sein wird...

Sind Sie darauf **vorbereitet**...?!

Die **Wettbewerbslage** und die **Spielregeln** für die **Zukunft** werden nämlich gerade jetzt **neu definiert**!

?! Wie sind die **Perspektiven 2026** oder **gar 2030+ ...**?!

?! Welche **Strategien** in der **K-Sparte**, wie auch im **Automotive- und Mobilitätsumfeld** sind nötig und sichern den **zukünftigen Erfolg**?

Lassen Sie uns darüber **nachdenken**, **zukunftsweisende Vorträge** verfolgen und **diskutieren**!

>> Auf der **23. Jahrestagung „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“**!

Um **alles Wichtige** zu hören und **aufzunehmen**.

Um bloß **nichts zu verpassen**!

Wir sehen uns am **25. und 26. März 2026** in Köln!

Und so lauten einige **Kommentare** der **Referenten:innen** und **Teilnehmer:innen** über unsere **Jahrestagung der letzten 22 Jahre**:

„...meines Erachtens **mit Abstand die beste K-Veranstaltung** im deutschsprachigen Raum.“

„**Grandioses Programm!**“

„...was die Möglichkeit bietet, **zu Markthemen ins Gespräch zu kommen**.“

„Das **Programm** ist wieder mal eine **echte Überraschung!**“

„**Vom Anfang bis zum Ende spannend!**“

„**Die Top-Vorträge** sind üblicherweise **die von (...)**“

// *Gerne auf Anfrage

„**Ein Muss für die Branche!**“

„**Ein herausragendes Programm und tolle Speaker!**“

„**In jedem Detail ein Mehrwert!**“

„**Wichtig, dabei zu sein.**“

Kommen Sie auch zu uns und profitieren auch Sie von den **wertvollen Informationen**, **Erfahrungsaustausch** und **Anregungen** für die **Zukunft der Branche**!

Verfolgen Sie die **exklusiven Vorträge** und diskutieren Sie mit **Top-Entscheidern** der Branche!

Wir freuen uns auf Sie!

Anna Bergmann,
BusinessForum21

1. Konferenztag, Mittwoch, den 25. März 2026



Vorsitz und fachliche Leitung:

Dr. Thomas O. Winkler,
Chief Underwriter Krafftahrt i.R.

08.30 Herzlich Willkommen! Anmeldung und Empfang mit Kaffee & Tee

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

Automobillandkarte Deutschland, der Traum von E-Mobilität, Marktoffensive der China-Marken, US-Zölle & Co. – Status Quo, Zukunftsaussichten, Handlungsoptionen

>> Keynote:

09.15 Wer braucht denn ein Auto...?!

„Unter 3 Mio. Neuzulassungen p.a. ist das neue 3,5. Ist die Angst berechtigt, ist es Zweckpessimismus, oder die neue Realität?“



Burkhard Weller,
Senator h.c.,
Geschäftsführender Gesellschafter,
WELLER Gruppe –
WELLER Holding SE & Co. KG

Kfz-Versicherung 2026 & Mobilität der Zukunft... vor dem Hintergrund der aktuellen Marktgegebenheiten: Automobilstandort Deutschland, Fahrzeugverfügbarkeit, Kundenerwartungen, Lage der OEMs & der Autoversicherer

>> Keynote:

09.45 K 2026



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

Ein Jahr nach dem Schreckmoment... Kfz-Versicherung 2030+ Wie sind die Perspektiven? Versicherungstechnik, Pricing, Profitabilität & gezielte Schadensteuerung sind ...Pflicht!

>> Keynote:

10.15 Turnaround: Motorbücher in volatilen Zeiten

„Turbulente Jahre fordern klare Steuerung und Konzentration auf das Wesentliche. Der Motor Turnaround in 2025 zeigt: Wer konsequent auf bewährte Werthebel setzt, erzielt nachhaltigen Erfolg.“

- Aktuelle Herausforderungen und Trends im deutschen Kfz-Versicherungsmarkt – Rückblick auf 2023 und 2024
- 3-Schritte-Turnaround-Strategie mit Fokus auf „Good Old“ Versicherungstechnik
- Konsequenter Weg zur Profitabilität mit datengetriebenem Pricing und gezielter Schadensteuerung
- Zukunftsorientierung: Neue Trends erkennen und aktiv steuern – mit klarem Fokus auf bewährte Werthebel



Dr. Alexander Schmidt,
Mitglied des Vorstands, Chief Underwriting Officer P&C,
Zurich Gruppe Deutschland

10.45 Pause mit Kaffee und Tee

Kfz-Versicherung 2026: Bloß nicht aufhören zu denken! Bloß nicht aufhören zu handeln! Zahlen, Daten, Fakten, bestehende Risiken, Perspektiven & Handlungsoptionen

11.15 Deutscher K-Markt: Wie Phönix aus der Asche – ...und jetzt?

„2025 lief für den K-Markt außergewöhnlich gut – Lag das am Wetter oder an strukturellen Verbesserungen...?“



- Aktuelle Einschätzung des K-Marktes
- Der deutsche K-Markt im internationalen Vergleich
- Strategien für nachhaltigen Erfolg

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

11.40 Kfz-Versicherung 2026: Mit Vollgas zurück in die Erfolgsspur?!
Versicherungstechnische Ergebnisse 2025 inkl. historischer Einordnung, Erster Ausblick auf das Jahr 2026



- Entwicklung der Neu- und Ersatzgeschäftsstarke im Detail
- Erster Ausblick auf das Jahr 2026
- Aktuelle Themen und Herausforderungen

Marco Morawetz,
Head of Consulting,
Gen Re, General Reinsurance AG

12.05 KFZ-Versicherung 2025

- Anfrage und Risiko-Entwicklungen 2025 (Unterjährig und Wechselsaison)
- Bonitätsscore, ein wichtiger Schlüssel für ein erfolgreiches KFZ-Geschäft



René Hartmann,
Leiter Sales Insurance / Health DACH,
Experian GmbH

Extremwetter, Klimarisiken, Pricing, Kumulsteuerung – Ein Blick in die Zukunft und Folgen für das Kfz-Geschäft

12.25 Antizipieren statt reagieren:
Extremwetter, Pricing und Kumulsteuerung im Kfz-Geschäft



Dr. Marcus Mayer,
Senior Vice President,
UBIMET

12.45 >> Podiumsdiskussion:

Kfz-Versicherung 2026 & Mobilität der Zukunft... Automobilstandort Deutschland, Fahrzeugverfügbarkeit, Kundenerwartungen, Lage der OEMs & der Autoversicherer



Burkhard Weller,
WELLER Gruppe



Dr. Alexander Schmidt,
Zurich Gruppe Dt.



Stefan Daehne,
ADAC
Autoversicherung



Stefan Schmuttermair,
E+S Rück



Marco Morawetz,
Gen Re



Dr. Marcus Mayer,
UBIMET



Dr. Thomas O. Winkler

13.15 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

**USP im Markt? Oder „nur gemeinsam sind wir stark“ ...?!
Erfolgreich über Aggregatoren, Kooperationen, Plattformen & Co.**

>> Keynote:

14.30 Hohe Provisionen, geringe Haltbarkeit, Verlust der Kundenschnittstelle und enormer Preiswettbewerb?! Profitables Wachstum über Aggregatoren – (Wie) ist das möglich?



- Welche Chancen und Vorteile bringen Aggregatoren?
- Was sind die besonderen Herausforderungen?
- Was sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren?

Stefan Daehne,
CEO,
ADAC Autoversicherung AG

15.00 Was brauchen Versicherer, um im Vergleich erfolgreich zu sein? Insights aus dem Plattformgeschäft von Verivox

„Der Online- und Plattformkanal ist heute der am stärksten wachsende Vertriebsweg in der Versicherungsindustrie und folgt eigenen Erfolgslogiken. Er ist jedoch kein Standardvertriebskanal: Wer ihn erfolgreich nutzen will, muss ihn strategisch denken und aktiv gestalten.“



- Erfolgsfaktoren: Voraussetzungen, um auf Plattformen nachhaltig zu wachsen
- Was sich im Plattformgeschäft verändert hat und warum klassische Ansätze heute nicht mehr greifen
- Wie Verivox Marktanteile gewinnt und den Vergleichemarkt aktiv weiterentwickelt
- Kundenpräferenzen im Wandel: Welche Produkt-, Preis- und Servicekriterien im Vergleichsumfeld entscheidend sind



Aljoscha Ziller, Geschäftsführer,
Dr. Arnd Schröder, Sales Director Insurance,
Verivox Versicherungsvergleich GmbH

15.25 Von der Beitragserhöhung zur Freundschaftsanfrage – Die geheime Zutat „onprier“, um aus Kunden Fans zu machen



- Kunden erwarten Service (85% der Verbraucher erwarten schon heute Mehrwertservices, 66% stimmen zu, dass Mehrwertservices ihre Zufriedenheit mit der Versicherung erhöht)
- Die Plattform für Mehrwertservices onprier liefert den Versicherungen die Möglichkeit in die Plattformökonomie zu starten und den Kunden echte Mehrwerte zu bieten
- Wenig Aufwand für die Versicherungen! Onprier übernimmt die komplette Orchestrierung auch mit den Dienstleistern
- 12 Versicherer nutzen bereits die Mehrwertservices von onprier und sorgen für eine Skalierung der Plattform und ihren Services



Daniela Herrmann,
Head of Relationship-Management, onprier



Monika Hochscheid, Berater Grundsatzfragen,
R+V Allgemeine Versicherung AG

Dr. Sebastian Meerschiff,
Referent Spartenmanagement Kraftfahrt,
ERGO Group AG

15.50 Pause mit Kaffee und Tee

**Strategien der OEMs im veränderten Wettbewerbsumfeld:
Herausforderungen, Erfolgsfaktoren und Zukunftskonzepte**

>> Keynote:

16.20 Integriertes Versicherungskonzept eines großen Automobilherstellers



- Chancen und Herausforderungen eines Captive-Versicherers
- Risikobewusstsein vs. Herstellerverständnis
- Connected Products als Standard

Udo Jüngling,
Sales Director Europe, Executive Management,
Toyota Insurance Management SE, Belgium branch

**Datenbasierte Geschäftsmodelle, E-Mobilität, Telematik,
autonomes Fahren, Ökosystem Mobilität... –
Unerfüllte Träume oder wichtige Schritte in die Zukunft?!**

>> Keynote:

16.45 How to bridge the gap of increasing vehicle TCO for emerging EV market and evolving vehicle technologies?

„Die Transformation von konventionellen Antrieben hin zu Elektrofahrzeugen stellt sowohl Hersteller als auch Kunden vor große Herausforderungen. Um die Akzeptanz neuer Technologien zu fördern, ist es entscheidend, die bestehenden Bedenken der Kunden durch transparente Kommunikation, intensive Beratung und maßgeschneiderte Serviceangebote zu adressieren. Gleichzeitig gilt es, innovative Dienstleistungen zu etablieren, die über den klassischen Fahrzeugverkauf und Service hinausgehen.“

- Kia's EV Ecosystem in Service (The Evolution of Service)
- The importance of insurance services in the context of electric vehicles
- Change management is necessary to provide answers to future customer expectations



Jens Brech,
Ownership Experience, Director Ownership Experience,
Kia Europe GmbH

17.10 Telematik-Tarife: So sieht die Realität heute aus

- Was wirklich stimmt - und was nicht: Erkenntnisse aus dem In- und Ausland
- Vorteile für Combined Ratio, Schadenbearbeitungseffizienz und Kundenservice
- Schritte zur Einführung app-basierter Telematik.



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

17.30 >> Podiumsdiskussion:

**Kfz-Versicherer & OEMs: Perspektiven 2030+
Bloß nicht aufhören zu denken! ...nicht aufhören zu handeln!
Produktinnovationen, Kooperationen, neue Services, neue Ideen**



Udo Jüngling,
Toyota Insurance
Management SE



Jens Brech,
Kia
Europe GmbH



**Daniela
Herrmann,**
onprier



Paul Scott,
Cambridge Mobile
Telematics



**Dr. Thomas O.
Winkler**

18.15 Ende des 1. Konferenztages

Ab ca. 19.45 Uhr:

>> Get-Together!

>> Ab 19.45 Uhr:

24 Jahre „Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus“!

>> Nach getaner Arbeit... Lassen Sie uns feiern!

„Meet & Talk“ !

Unser traditionelles, heiß begehrtes Get-Together!

>> Austausch, Networking, gute Gespräche!



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

2. Konferenztag, Donnerstag, den 26. März 2026

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden:



Thomas Lanfermann,
Senior Advisor, eh. Vorstand,
Helvetia Versicherungen Deutschland

**AI definiert die Kfz-Versicherung ganz neu!
AI – Unverzichtbar, um wettbewerbsfähig zu bleiben...!**

>> Keynote:

09.15 Warum die Zukunft der Kfz-Versicherung direkt, datengetrieben und KI-basiert ist

„Direktmodell, Daten und KI sind keine IT-Fragen - Sie sind strategische Führungsentscheidungen. Die Zukunft der Kfz-Versicherung entsteht dort, wo Verantwortliche die Transformation wirklich vorantreiben“

- Direktmodelle: Antwort auf Geschwindigkeit und Transparenz
- Daten als strategischer Rohstoff im Kfz-Geschäft
- KI entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Kulturwandel: Vom Regelwerk zur lernenden Organisation
- Die strategische Rolle des Vorstands in der Transformation



Dr. Christian Krams,
CEO,
BavariaDirekt

>> Keynote:

09.45 Kundenzentrierung durch Technologie:
Wie AI die Kfz-Versicherung neu definiert

„AI ist heute unverzichtbar, um wettbewerbsfähig in der Kfz-Direktversicherung zu sein und die digitalen Kundenbedürfnisse zu erfüllen!“

- Digitale Kundenerwartungen und die Notwendigkeit zur radikalen Neugestaltung von Versicherungsprozessen
- Allianz Direct zeigt, wie AI in der Kfz-Versicherungswertschöpfungskette von Marketing bis Schadenbearbeitung kundenzentriert eingesetzt werden kann
- Moderne Plattformarchitektur: Fundament AI-basierter Funktionen
- Cloudbasierte, serviceorientierte Architektur ermöglicht kontinuierliche Weiterentwicklung und schnelle Skalierung neuer Services
- Balance zwischen Effizienz und Individualisierung
- Kundenzentrierung erfordert flexible Produkt- und Pricingarchitekturen sowie automatisierte Prozesse



Dr. Uwe Stuhldreier,
Member of the Board,
Chief Officer Germany,
Allianz Direct Versicherungs-AG

10.15 Wo steht die Kraftfahrtversicherung? Was bringt die Zukunft?
Status Quo 2025/2026, Trends, Chancen und Risiken –
Die Kraftfahrtversicherung im Wandel(?)



- Vom Assistenzsystem zum autonomen Fahren
- Vom Verbrennungsmotor zum Elektroantrieb
- Vom eigenen Auto zur Abo-Flotte ...und vieles mehr

Dipl.-Math. Michael Bokemüller,
Direktor Produktmanagement Kraftfahrt,
Generali Deutschland AG

10.45 Pause mit Kaffee und Tee

>> Keynote:

11.15 Erfolgreich und zukunftssicher im Kfz-Versicherungsgeschäft?!
Wie geht das? – Innovationen, echter Kundennutzen, Service-Orientierung als wesentliche Wettbewerbs- und Erfolgsfaktoren



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

11.45 Als mittelständischer Versicherer
erfolgreich durch schwierige Zeiten navigieren

„Kann es einem kleinen oder mittelständischen Versicherer gelingen, in dem hart umkämpften KFZ-Versicherungsmarkt mit engen Margen, komplexen Tarifen, dem immer häufigeren KI Einsatz und immer höherer Preistransparenz nachhaltig profitabel zu agieren?“

- Zu groß für die Nische, zu wenig Ressourcen für die großen Märkte - Versicherer mit einem mittelgroßen KFZ-Portfolio stehen vor besonderen Herausforderungen im hart umkämpften KFZ-Geschäft. Kann es gelingen? Wie kann es gelingen?
- Haben mittlere und kleine Versicherer ohne lokale oder inhaltliche Schwerpunkte die Möglichkeit, erfolgreich im KFZ Markt zu agieren oder ist Grösse alles?



Thomas Lanfermann, Senior Advisor,
eh. Vorstand, Helvetia Versicherungen Deutschland

**Tarifierung von Elektro-Fahrzeugen – Eine Disziplin für sich!
Herausforderungen, Besonderheiten, Lösungen für die Zukunft!**

12.00 E-Mobilität im Fokus: Herausforderung und Chance bei der
Tarifierung von E-Fahrzeugen

„E-Mobilität ist Chance und Herausforderung zugleich – Sie fordert uns, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit zusammen zu denken.“

- Markttrends und -entwicklungen E-Mobilität
- Besondere Anforderungen im Schadenmanagement: Schadenerfahrung, Teileverfügbarkeit, Reparierbarkeit
- Auswirkungen auf Pricing: Herausforderungen, Datenqualität
- Fluch oder Segen? Spannungsfeld Kosten vs. Klimawirkung, Rolle des Versicherers in der Transition, grünes Portfolio
- Ausblick: Wie regulatorische Einflüsse, könnten die Sichtweise eines Versicherers auf die E-Mobilität verändern?



York-Alexander Dornhof,
Bereichsleiter Geschäftsfeld Mobilität, BarmeniaGothaer

12.30 >> Podiumsdiskussion:

AI als unverzichtbares Element! Innovationen, echter Kundennutzen, Service-Orientierung in Zeiten der Digitalisierung und Mobilitätswende – Wettbewerbs- und Erfolgsfaktoren



Dr. Uwe Stuhldreier,
Allianz Direct



Dr. Christian Krams,
BavariaDirekt



Jan Dirk Dallmer,
KRAVAG / R+V



York-Alexander Dornhof,
BarmeniaGothaer



Michael Bokemüller,
Generali
Deutschland AG



Thomas Lanfermann,
eh. Helvetia

13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Automobilwirtschaft im Umbruch! E-Mobilität, Connected Car, chinesische Marken, autonomes Fahren: Folgen für den Autohandel, Kfz-Versicherer und Mobilitätsanbieter

>> Keynote:

14.00 Der Zukunft entgegen! Auswirkungen und Erfolgsfaktoren für den Handel beim Eintritt neuer Marken. BYD – Katalysator oder Risiko?

„Der globale Automobilmarkt befindet sich im Wandel und mit ihm auch die deutsche Handelslandschaft. Das Marktanteilswachstum von Hybrid- sowie BEV-Modellen spült neue Hersteller in die Märkte und gleichermaßen verändert sich das Portfolio und die Strukturen im deutschen Autohandel. Dass eine Reaktion erforderlich ist, steht außer Frage. Die Auswirkungen sind aber oftmals weitreichender, als das alleinige Aufschalten im eigenen CRM-System.“

- Marktübersicht und -veränderung durch neue Marken
- Markteintritt am Beispiel BYDs: Erfahrungswerte, Learnings und Erfolgsfaktoren
- BYD als Katalysator für Unternehmensveränderungen im Handel
- Risiken und Herausforderungen für Handel und Partner
- Zukunftsperspektiven und Kooperationen
- Welche Erfahrung hat einer der größten deutschen Autohändler mit der Integration einer neuen Marke gemacht?
- Welche Einflussfaktoren bestimmen den Erfolg einer Markenintegration im Handel?
- Unterscheiden sich deutsche und chinesische Hersteller für Handelsunternehmen?



Andreas Knipp,
Geschäftsführer, JST Senger GmbH [BYD],
Vorstandsvorsitzender, BYDPV e.V. – BYD Partnerverband

Batteriemanagement – Die vernachlässigte Größe! Was ist mit Reparaturfähigkeit, Wartungsbedarf, Werterhaltung / dem Wiederverkauf des Fahrzeuges... und der Versicherbarkeit?

>> Keynote:

14.30 Strukturwandel in der Automobilindustrie – Status Quo und Zukunftsperspektiven aus Sicht der Mobilitätsanbieter



Uwe Hochgeschurtz,
Senior Vice President,
SIXT SE

14.55 Wir sind beileibe nicht vorbereitet! – Batteriemanagement und dessen Bedeutung für die Zukunft der Mobilität / für die Mobilität der Zukunft. Was ist zu tun?

- Elektromobilität ist im vollen Gange: 19.1% der 2025 in Deutschland verkauften Neufahrzeuge sind batterieelektrische Fahrzeuge (BEVs)
- Verkaufen können wir die Fahrzeuge also jetzt, aber können wir sie auch betreiben?!
- Das Management von Batterien – Kernelement des funktionierenden Ökosystems bzgl. Reparaturfähigkeit, Wartungsbedarf, Versicherbarkeit, Werterhaltung oder Wiederverkauf des Fahrzeuges
- Trotz erster Lösungen mit Hilfe von Zertifikaten und Reparaturspezialisten können heute weder Verfügbarkeit noch TCO (Gesamtkosten im Betrieb) oder „Verwertung“ sichergestellt werden! – Negativer Einfluss auf die Kundenzufriedenheit und die BEV-Akzeptanz sind die Folgen!
- Was sind die Lösungen, die hier Abhilfe schaffen können?



Dr. Markus Collet,
Partner,
CVA – Corporate Value Associates

Functions on Demand (FoD) / Subscription-Based Features, datenbasierte Geschäftsmodelle, autonomes Fahren, Connected Car – Denn die Zukunft schläft nie...!

15.20 Functions on Demand (FoD) / Subscription-Based Features, datenbasierte Geschäftsmodelle, autonomes Fahren, Connected Car – Zur richtigen Zeit, am richtigen Ort! Denn die Zukunft schläft nie...!

N.N.

15.40 >> Podiumsdiskussion:

Functions on Demand (FoD) / Subscription-Based Features, datenbasierte Mobilität, autonomes Fahren, Connected Car, Batteriemanagement – Erfolgsfaktoren der Zukunft...?!



Andreas Knipp,
JST Senger GmbH
[BYD] /
BYD Partnerverband



Uwe Hochgeschurtz,
SIXT SE



Dr. Markus Collet,
CVA –
Corporate Value
Associates



Udo Jüngling,
Toyota Insurance
Management SE



Jens Brech,
Kia
Europe GmbH



Thomas Lanfermann,
eh. Helvetia

16.10 Abschließende Fragen // 16.30 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 Finanzierungsableger der Automobilindustrie
- Hersteller-Captives / Versicherungsservices der Automobilhersteller
- Assistanceunternehmen / Assistance-Dienstleister
- Schadensachverständig / 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:



onpier – Einmal andocken. Mehrfach profitieren.

onpier ist die digitale Plattform, mit der Versicherungen ihren Kunden relevante Zusatzleistungen einfach, schnell und sicher anbieten.

Wir ermöglichen mehr Mehrwert entlang der Customer Journey: mehr Service, mehr Nutzen, mehr Differenzierung. Versicherungen profitieren von einer zentralen Plattform, die Angebot, Technologie und Daten intelligent verbindet.

Durch unseren digitalen Service schaffen wir ohne viel Aufwand für die Versicherungen

- stärkere Kundenbindung und höhere Kontaktfrequenz
- zusätzliche Erlöspotenziale durch Mehrwertleistungen
- wertvolle Kundendaten und Insights sowie
- eine einfache, schnelle und sichere technische Integration.

onpier verbindet Versicherungen mit geprüften Service Partnern – für ein attraktives Leistungsangebot, das Kundenerwartungen erfüllt und den Versicherungsbestand nachhaltig stärkt.

www.onpier.de

Ihre Ansprechpartnerin:

Daniela Herrmann,
Head of Relationship-Management

daniela.herrmann@onpier.de



Experian

Wir verbinden hochwertige Daten, moderne KI-Modelle und tiefes Branchenwissen, um Versicherer

dabei zu unterstützen, Risiken schneller zu erkennen, Prozesse effizienter zu gestalten und schlussendlich, positiv auf das wirtschaftliche Ergebnis einzuwirken.

Unsere Decisioning-Plattform sowie präzisen Risk- und Fraud-Lösungen ermöglichen automatisierte Entscheidungen in Echtzeit – von der Identitätsprüfung über die Bonitätsbewertung und Betrugsprävention bis hin zum Pricing.

Unser Portfolio unterstützt Versicherer entlang der Customer Journey:

- Identität & Betrugsprävention:
sichere Identifizierung, Device-Intelligence, Betrugsfrüherkennung
- Risikoprüfung & Pricing:
Credit-Risk-Insights, Open-Banking-Daten, ML-gestützte Scores

Experian unterstützt Versicherer dabei, Fraud zu reduzieren, Ausfallrisiken zu minimieren und Kundinnen und Kunden zuverlässig zu schützen – für effizientere Prozesse, mehr Profitabilität und bessere Kundenerlebnisse.

Experian

Rheinstr. 99
76532 Baden-Baden

www.experian.de

Ihre Ansprechpartner:

René Hartmann,
Sales Lead Insurance
E-Mail: rene.hartmann@experian.com



Verivox

Verivox ist eines der führenden digitalen Vergleichsportale für Versicherungen in Deutschland.

Im Versicherungsbereich bietet Verivox Verbrauchern neben Kfz-Versicherungen auch Angebote aus den Bereichen Sach-, Lebens- und Krankenversicherung und ermöglicht transparente Vergleiche sowie fundierte Abschlussscheidungen.

Mit seinem kostenfreien Vergleichs- und Wechselservice, datenbasierter Markt- und Tarifierungsexpertise sowie klaren Produkt- und Preisvergleichen ist Verivox ein relevanter Marktteilnehmer im deutschen Versicherungsmarkt.

Verivox wurde 1998 in Heidelberg gegründet, beschäftigt heute rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist Teil der Multiply Group, wo das Unternehmen innerhalb der Mavriq Division geführt wird.

www.verivox.com

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Arnd Schröder,
Sales Director Insurance

Telefon: +49 (0) 173 3181844
E-Mail: amd.schroeder@verivox.com



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@cmttelematics.com

>> Sind Sie dabei?! Unbedingt!

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

>> Schneller am Ziel: Mit Sponsoring!



Mobilität & Kfz-Versicherung im Fokus

am 25. und 26. März 2026, Lindner Hotel City Plaza, Köln

Anmeldung
per QR-Code:



Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- ☐ **am 25. und 26. März 2026** zum Frühbucher-Neujahrspreis von € 2.195,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
- * Bei Anmeldung bis zum 20.02.2026 // 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 20.02.2026
- ☐ **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 € 4.600,-
- ☐ **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

25. und 26. März 2026

Lindner Hotel City Plaza

Magnusstr. 20

D-50672 Köln

Telefon: 02 21 / 20 34 - 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: _____

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 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.

WER ENTSCHEIDET 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 Anmeldungsbestätigung und Rechnung. Eine **kostenlose Stornierung** der Teilnahme ist **bis zu 45 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 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 Druck- und Satzfehler sowie inhaltliche Irrtümer wird vom Veranstalter keine Haftung übernommen.

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

Melden Sie sich an!
Fax: 0231/9500 - 752

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