

Bis zu € 200,-\* Frühbucherbonus bei Anmeldung bis 30. Juli 2019!

 14 100 Stunden

Vorstandstagung / Strategietagung

09. und 10. September 2019, Köln

# Zukunftsforum Assekuranz

- > Digitaler Umbau, Innovationswettbewerb, Strategie, Vertrieb, Prozesse, IT... vs. Amazon, Google, US-Startups & InsurTechs, Niedrigzins, Kapitalanlage, Investments
- > Leben, Kranken, Komposit – Zukunftsoptionen, Digitale Plattformen, Ökosysteme
- > Kundenzugang, Kosten- & Prozesseffizienz – Schicksalsfragen für die Versicherer
- > KI, Big Data / Data Analytics, Blockchain, ChatBots, Alexa & Co., Kundenportale & Apps

**Keynote-Speaker:**



**Dr. Alexander Vollert**,  
Vorsitzender des Vorstandes,  
AXA Konzern AG



**Dr. Achim Kassow**,  
Vorsitzender des Vorstandes,  
ERGO Deutschland AG



**Dr. Norbert Rollinger**,  
Vorsitzender des Vorstandes,  
R+V Versicherung AG



**Klaus-Jürgen Heitmann**,  
Sprecher der Vorstände,  
HUK-COBURG



**Dr. Carsten Schildknecht**,  
Vorsitzender des Vorstandes,  
Zurich Gruppe Deutschland

**Stefan Groschupf**, Founder & CEO, Automation Hero, San Francisco / USA

**Dr. Jürgen Cramer**, Vorstand, Sparkassen Direktversicherung AG

**Dr. Alexander Bernert**, Head of Innovation & Market Mgmt., Zurich Gruppe Deutschland

**Dr. Thomas Rodewis**, Leiter Digitalisierung, Digitale Innovation, VKB

**Utena Treves**, Mitglied des Vorstandes, Wefox Group



**Dr. Frank Grund**,  
Exekutivdirektor Versicherungsaufsicht, BaFin



**Roland Weber**,  
Mitglied der Vorstände,  
Debeka Versicherungen



**Daniel Bahr**,  
Mitglied des Vorstandes,  
Allianz Priv. Krankenvers. AG



**Dr. Hajo K. Hessabi**, Stv. Vorsitzender des Vorstandes, DAK-Gesundheit



**Dr. Florian Reuther**,  
Verbandsdirektor,  
PKV-Verband

**Benny Bennet Jürgens**, CEO, Nect GmbH

**Stephen Voss**, Vorstand, Neodigital Versicherung AG

**Dr. Wolff Graulich**, Vorstand, ELEMENT Insurance AG

**Oliver Oster**, Founder & COO, OptioPay GmbH

**Robin von Hein**, Founder & CEO, simplesurance GmbH

**Dr. Christoph Samwer**, CEO, Friday



**Wolfgang Hanssmann**,  
Vorsitzender des Vorstandes,  
HDI Vertriebs AG



**Dr. Rainer Sommer**,  
COO/CIO,  
Generali Deutschland AG



**Dr. Nazim Cetin**,  
CEO,  
Allianz X GmbH



**Sarah Fix-Bähre**,  
Industry Leader Insurance,  
GOOGLE Germany GmbH



**Stephan Schmidt-Tank**,  
Bus. Dev. Financial Services,  
Amazon Web Services

**Sebastian Pitzler**, Geschäftsführer, InsurLab Germany e.V.

**Dr. Michael Fassnauer**, CEO & Founder, UBIMET GmbH

**Dirk Aulike**, Vice President Sales EMEA, omni:us

**Dr. Stephan Binder**, Senior Partner, McKinsey & Company

**Dr. Jörg Mußhoff**, Senior Partner, McKinsey & Company

**Prof. Dr. Matthias Beenken**,  
Vers.Wirtschaft, FH Dortmund



## Strategietagung „Zukunftsforum Assekuranz“ 2019 – Die Zukunft ist jetzt!

**Vernetzung und Big Data, Künstliche Intelligenz und Machine Learning, Insurtechs und digitale Ökosysteme, Prozesseffizienz, Cyber-Risiken und eine immer schärfere Compliance:** Die Versicherungswirtschaft befindet sich in einem fortlaufenden – und sich fortlaufend beschleunigenden – Wandel.

Was sind die aktuellen **Erfolgstreiber in einer Branche**, die sich im Wandel befindet, ihre **wesentlichen Umsätze** aber unverändert größtenteils aus „**traditionellen**“ **Produkten** und **Vertriebswegen** generiert? Wie schaffen Versicherungsunternehmen den **Spagat** zwischen notwendiger **Langfristigkeit** und **Zukunftsfähigkeit** in einer **digitalen Ökonomie**, wenn bestehende **IT-Systeme** in den Unternehmen aber „**in die Jahre gekommen**“ sind? Wo können Unternehmen die wachsende **Datenflut** **gewinnbringend nutzen**, wenn die **rechtlichen Anforderungen** aber stetig steigen?



**Top-Führungskräfte** zeigen, wie die **großen Akteure** der Branche auf die **Risiken** und **Chancen** von **Digitalisierung, Regulierung** und **Demographie** reagieren und ihre **neuen Ideen** umsetzen. Experten aus **Forschung** und **IT** erläutern den **Status Quo** und zeigen auf, wohin die **weitere Entwicklung** noch gehen kann.

**InsurTechs** demonstrieren, wie sie den **Markt revolutionieren** – oder aber bestehende Anbieter mit **innovativen Ideen** unterstützen. In mehreren **hochkarätig** besetzten Podiumsdiskussionen debattieren **Platzhirsche** und **Innovatoren** über die **Zukunft des Versicherns**.

Die Strategietagung „Zukunftsforum Assekuranz 2019“ bietet – in wieder **herausragender Besetzung** – eine „**Aussichtsplattform**“ auf die **Zukunft der Branche**.

Lassen Sie sich **informieren** und **inspirieren**, **aufwühlen** und **antreiben** von **zwei geballten Tagen** an **Insights, Meinungen** und **Perspektiven!**

Wir freuen uns auf Sie! Ihre...

**Prof. Horst Müller-Peters,**  
Institut für Versicherungswesen –  
iwv Köln / TH Köln

**Prof. Dr. Jan-Philipp Schmidt,**  
Institut für Versicherungswesen –  
iwv Köln / TH Köln



## Die Beschleunigung der Technologie und die Folgen für die Versicherungswirtschaft

Sehr geehrte Damen und Herren,

zwischen der **klassischen Versicherungswelt** und der **neuen, digitalen Zukunft**, voller **Hoffnungen, gravierender Veränderungen, Chancen, Innovationen**, aber auch **neuer Risiken** – genau dazwischen steht **heute**, im Jahr 2019, die **Versicherungswirtschaft**.

Die **Umwälzungen der heutigen Zeit** waren **noch nie so groß** wie heute. Die Branche steht **mittendrin in einem Umbruch**, mittendrin in einer **digitalen Transformation**, die – im Hinblick auf die **Zukunftschancen**, die **Reichweite der Veränderungen**, die **Risiken** und **Gefahren**, die langfristigen, **unumkehrbaren Folgen** für die **Marktwirtschaft** und die **Kundenkommunikation** – der **industriellen Revolution** gleicht... oder diese sogar **überbietet!**

Mit allen **Umwälzungen**, die durch den **Wandel** ausgelöst werden, mit einigen (wenigen) **großen Gewinnern**, von denen die Welt **bis vor Kurzem** vielleicht **noch nie was gehört** hat, und mit **Verlierern**, die der Entwicklung **nicht standhalten können**. **Zu welcher Gruppe gehören Sie?**

Ob es richtig ist, die alte **gute klassische Versicherungswelt** komplett **umzukrempeln**, kann heute noch niemand mit einer Gewissheit sagen. **Eins ist jedoch sicher: nichts tun ist keine Option!** Ganz im Gegenteil! **Sich bewegen, ausprobieren, etwas Neues entwickeln**, damit vielleicht auch **scheitern, Fehler machen** und **aus Fehlern lernen**... – alles das muss sein. **Wer sich nicht bewegt, scheitert!**

Und deshalb werden nun die **klassischen Denkmuster hinterfragt**, die **etablierten Unternehmensstrukturen aufgelöst** und **auf den Kopf gestellt**, die **IT-Systeme, Prozesse** und **Arbeitsformen** durch **neue, andere, agile** und **zukunftsorientierte** ersetzt. **Nichts ist heilig!** Alles steht **auf dem Prüfstand!**

In den Zeiten, in denen **Amazon, Google** und **Alibaba** als **Maßstab für die Kundenkommunikation** und **Verkaufsprozesse** gelten, brechen auch die **Vertriebsstrukturen** der Assekuranz. Wo ist denn heute noch **Platz für den klassischen Vertrieb**, für die **AO**, für die **Makler**? In den Zeiten, in denen **Internetplattformen, online** und **mobil** als **Vertriebsturbo** gelten?

Und auch das **wirtschaftliche** und **politische Umfeld** ist alles andere als einfach: der **Niedrigzinsmarkt**, die schwierigen Vorgaben der **Zinszusatzreserve**, der **Provisionsdeckel** in der **Lebensversicherung**, die **IDD**, der **Datenschutz**, der Umgang mit **Big Data** und die **DSGVO** sowie weitere aktuelle **regulatorische Vorschriften**.

In jeder Sparte gibt es eine Reihe von **Herausforderungen**. Die bisher als **unverrückbar geltenden Geschäftsmodelle** gelten nicht mehr und **stehen nun zur Disposition!** Das **Lebengeschäft** – im **Spagat** zwischen der **klassischen Lebensversicherung**, den bisher „**heiligen**“ **Garantieprodukten** und dem **Run-Off**, der immer mehr Interessenten findet – befindet sich mittendrin in einem kompletten **Paradigmenwechsel**. Die Folgen der **politischen** und **regulatorischen Vorgaben** sind für das **Produkt** und den **Vertrieb** gravierend.

Der **Gesundheitsmarkt**, die **PKV** und die **GKV** – ein Bereich, der wie geschaffen ist für **Big Data** und den **herrschenden Innovationsgeist** – experimentieren mit **Erfolg** mit **datengetriebenen Technologien, telematischen Anwendungen, Innovationen** bei der **Kundenkommunikation, Telediagnostik, eHealth** und **Online-Services**.

In dem **Kompositbereich** beflügeln **neue Mobilitätskonzepte, autonomes Fahren, Telematik, Connected Car** und **digitale Dienstleistungen** auf der **Produkt-, Vertriebs- und Schadenseite** die Phantasien der **Kfz-Versicherer**, wie auch der **Automobilindustrie** und **kooperierender Branchen**.

**Künstliche Intelligenz, Big Data / Smart Data, Data Analytics, Robo-Advisor** und **ChatBots** in Text und Sprache, wie **Alexa & Co., Blockchain, Deep Learning, IoT**, innovative Lösungen und **datenbasierte Technologien** treffen auf den **Innovationsgeist** der Branche, auf **unendliche Datenquellen**, die heute verfügbar sind, und zahlreiche **Anwendungsfelder**, die Assekuranz und die Finanzwirtschaft bietet. Das Durchbrechen **verkrusteter Strukturen**, die **IT- & Prozesseffizienz**, das **Neuerfinden der gesamten Branche** – ist das **Gebot der Stunde!**

Gleichzeitig lohnt aber auch ein Blick auf die „**Schattenseite**“ der heutigen Zeit und der **digitalen Revolution**. Der **demografische Wandel**, der **Klimawandel**, die Notwendigkeit **nachhaltiger, ökologischer Investments**, der großflächige **Arbeitsplatzabbau**, der durch die Digitalisierung der Branche droht – sind die großen Herausforderungen, die es **zu lösen gilt**. Ebenso **Cyber Risks & „Silence Cyber“** – die neuen, noch **kaum greifbaren Risiken** des noch jungen **Cyber-Marktes** einerseits, und andererseits die schlummernden Risiken in den Beständen der Versicherer, die sich zu einer **Schicksalsfrage für die Erst- und Rückversicherer** entwickeln können.

**Chancen und Risiken – Zukunftspotenziale** und **reale Gefahren** – **klassische Marktakteure** und die **neuen Angreifer**: alles das gehört dazu, zu der neuen, schillernden, digitalen Welt der Versicherer. Und alles das erwartet Sie auf unserer **Vorstandstagung / Strategietagung „Zukunftsforum Assekuranz“** – dem absolut einmaligen Insurance-Event, mit **top-aktuellen Themen** und **exklusiven Referenten** – am **09. und 10. September 2019** in Köln, zu der wir Sie herzlich einladen!

**Die Zukunft hat schon begonnen!**

Seien Sie dabei! Seien Sie schnell! Damit Sie nichts verpassen!

Anna Bergmann, BusinessForum21



## 1. Konferenztag, Montag, 09. September 2019

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung, Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und die Vorsitzenden der Tagung



**Prof. Dr. Jan-Philipp Schmidt,**  
Institut für  
Versicherungswesen –  
iwv Köln / TH Köln



**Prof. Horst Müller-Peters,**  
Institut für  
Versicherungswesen –  
iwv Köln / TH Köln

### Die „neue Welt“ der Versicherer im digitalen Zeitalter:

#### KI, Big Data/Data Analytics, Virtual Reality, Blockchain, Robotics: Kampf um den Kundenzugang, Daten & Märkte

09.10 Künstliche Intelligenz in der Financial Industry – Potenziale und Herausforderungen im Zeitalter der Digitalisierung

- Aktuelle Trends und Erfolge der Künstlichen Intelligenz
- Künstliche Intelligenz in der Wertschöpfungskette der Unternehmen
- Herausforderungen bei der Umsetzung und Kommunikation
- Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz heute und zukünftig in Banken und Versicherungsunternehmen?
- Was kann die Künstliche Intelligenz aktuell nicht leisten?
- In welchen Bereichen der Wertschöpfung ist der KI-Einsatz vielversprechend und sinnvoll? Wo sind hybride Formen (menschliche/künstliche Intelligenz) die Gewinner?
- Welche Skills benötigen Mitarbeiter zukünftig in der Financial Industry?



**Prof. Dr. Jan-Philipp Schmidt,**  
Professor für Aktuarwissenschaften,  
iwv Köln / TH Köln

#### Versicherungsvertrieb im Umbruch: Persönliche Beratung – Direktversicherung – Fintechs: Gegensatz oder Zukunft?

>> **Keynote:**

09.30 ERGO – ein integriertes Geschäftsmodell

„Direktversicherer und vermittlerfokussierte Geschäftsmodelle werden oft als Konkurrenz dargestellt. ERGO verbindet die persönliche Beratung durch Vermittler mit den Services eines Direktversicherers unter einer Marke.“



**Dr. Achim Kassow,**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
ERGO Deutschland AG

#### Digitale Transformation – Innovationswettbewerb – Visionen & Zukunftskonzepte der Assekuranz

>> **Keynote:**

10.00 Versicherung im Wandel: Gestern optimiert, heute transformiert und morgen neu erfunden?

„Wir werden einen konstanten wie radikalen Wandel sehen. Versicherung muss sich neu erfinden, ohne die Kernkompetenz Risikoabsicherung und die Mission „Sicherheit geben“ aus den Augen zu verlieren.“



**Dr. Alexander Vollert,**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
AXA Konzern AG

#### Digitale Vorreiter, intelligente Vernetzung, Ökosysteme, Daten, Prozesseffizienz, Mobilität – Die Zukunft ist jetzt!

10.30 Digitale Vorreiter, intelligente Vernetzung, Datenintelligenz, Mobilität – Zukunftsstrategie der Allianz: Neue Investments, neue Geschäftsmodelle, digitale Ökosysteme



**Dr. Nazim Cetin,**  
CEO,  
Allianz X GmbH

11.00 Pause mit Kaffee und Tee sowie...

>> **StartUps-Pitches & InsurTech-Meetings in allen Pausen im „Startup-Corner“ im Lobby-Bereich**

#### Amazon, Google & Co. – Zukunftskonzepte der Internetgiganten & Tech-Unternehmen

11.30 Digitalisierung der Versicherungsindustrie – Die Milliarden-Chance!

„Wir gehen nicht mehr online – wir leben online. Diese Entwicklung hat auch die Versicherungsindustrie längst erreicht und stellt sie vor große Herausforderungen. Aber nicht wer die Technologie versteht, wird einen Wettbewerbsvorteil haben, sondern wer den Kunden im Blick hat.“

- Was erwarten Kunden heute von Versicherungen?
- Wie bekomme ich eine holistische Sicht auf den Kunden?
- Wie digitalisiere ich die gesamte Wertschöpfungskette?
- Welche Strukturen und Fähigkeiten brauche ich dafür in meinem Unternehmen?



**Sarah Fix-Bähre,**  
Industry Leader Insurance,  
GOOGLE Germany GmbH

11.55 Datenanalyse in der Cloud – Ein Gewinn für Versicherungskunden

„Die sichere Datenverarbeitung in der AWS Cloud ermöglicht es Versicherern, auf innovative Weise Mehrwert für Ihre Kunden zu schaffen: Niemals zuvor war es einfacher und kostengünstiger, Daten zu sammeln, zu speichern und auszuwerten.“

- Daten sind der Schlüssel für die Schaffung von Mehrwert für die Kunden
- Die Cloud ist der neue Standard für die Datenverarbeitung
- Versicherer nutzen die Cloud bereits heute, um die Kundenbetreuung und ihre Betriebsprozesse zu revolutionieren.
- Welche Vorteile sehen Versicherer in der Nutzung der Cloud für die moderne Datenanalyse?
- Wie schaffen Versicherer dadurch neuen Mehrwert für Ihre Kunden?
- Wie ermöglicht es die Cloud, große Datenmengen kostengünstig und schnell zu verarbeiten?
- Was macht die Datenverarbeitung in der Cloud so sicher?



**Dr. Stephan Schmidt-Tank,**  
Leiter Business Development,  
EMEA Financial Services,  
Amazon Web Services

## KI & Big Data: Sicht der InsurTechs & US-Startups

### 12.20 KI Realitätscheck – Wo KI schon Millionen einbringt und wo es total versagt



- KI wird unsere Gesellschaft schneller und nachdrücklicher verändern als je eine andere Technologie
- Eine Daten- und KI-Strategie ist heute ein Muss!
- Die Beschleunigung der Technologie und ihre Folgen

**Stefan Groschupf**, Founder & CEO, Automation Hero, San Francisco / USA

### 12.40 Leverage AI to cultivate empathy and improve Customer Experience in the Claims Journey



**Dirk Aulike**, Vice President Sales EMEA, omni:us

### 13.00 >> Podiumsdiskussion

## Digitale Transformation, Data Analytics, Machine Learning, KI – Innovationen, Zukunftspotenziale, neue Projekte & Produkte – Wo stehen wir im Kampf um den Kundenzugang, Datenauswertung, Ökosysteme, IT- & Prozesseffizienz?



**Dr. Achim Kassow**, ERGO



**Dr. Alexander Vollert**, AXA



**Dr. Nazim Cetin**, Allianz X



**Sarah Fix-Bähre**, GOOGLE



**Dr. Stephan Schmidt-Tank**, Amazon



**Stefan Groschupf**, Automation Hero, USA



**Prof. Dr. Jan-Philipp Schmidt**

### 13.20 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

## Lebensversicherung und ihr Vertrieb: Folgen von LVRG II, Regulierung (IDD), Provisionsdeckel, Vergütungsdiskussion

### 14.40 Lebensversicherung und ihr Vertrieb am Scheideweg



- Altersvorsorge-Systeme und deren Wirkung
- Lebensversicherung: Standortbestimmung & Nutzenbetrachtung
- Provisionsdeckel und seine Folgen für den Vertrieb

**Prof. Dr. Matthias Beenken**, FB BWL / Versicherungswirtschaft, FH Dortmund

## Gesundheitsmarkt im Umbruch: PKV / GKV – eHealth – Trends – Markt – Politik – Innovationen & Zukunftsoptionen

### 15.00 PKV ist Teil des Systems der sozialen Sicherung – Status Quo, Anforderungen an die Politik, Zukunftsentwicklungen und Trends



**Dr. Florian Reuther**, Verbandsdirektor, Verband der Privaten Krankenversicherung e. V. (PKV)

### 15.25 Vom Kostenerstatter zum Partner for Health: Vivy – Die Gesundheitsakte mit Assistenzfunktion



**Daniel Bahr**, Mitglied des Vorstandes, Allianz Private Krankenversicherung AG

### 15.50 Pause mit Kaffee und Tee

## Wetter als Erfolgsfaktor – Klimarisiken – Nachhaltigkeit

### 16.20 Wetter als strategischer Baustein der Versicherungswirtschaft



**Dr. Michael Fassnauer**, Founder & CEO, UBIMET GmbH

## InsurTechs – Game Changer oder eine neue Blase?!

### 16.40 InsurTechs – Hype, Hysterie oder Hybris? – Sind wir in einer neuen Blase?



- Wo ist die Disruption? Wo ist der Kompetenzvorsprung?
- Sind CarrierTechs die „Game Changer“?

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

## >> StartUps, Newcomer, InsurTechs, digitale Vorreiter – Welche Innovationen & Konzepte setzen sich durch?

### 17.00 Macht der Kooperation: Wie man Tradition und Moderne verbindet, um den Markt zu verändern



- Was Versicherungen von Startups lernen können
- Die Zukunft der Assekuranz ist kooperativ und digital
- Effiziente Datennutzung zur ganzh. Optimierung des Kaufprozesses, Customer Journey und Versicherungsangebots

**Robin von Hein**, CEO & Founder, simplesurance GmbH

### 17.10 25% mehr Abschlüsse im Kundenportal durch Senkung der Registrierungsschwelle dank künstlicher Intelligenz



- 78% der Versicherten wollen digitalen Kanal zur Assekuranz
- Bis zu 60% scheitern an ges. Hürden (z.B. Aktivierungsbrief)
- KI-basierte Identifizierung als gesetzlich konforme und nutzerfreundliche Alternative

**Benny Bennet Jürgens**, CEO & Co-Founder, Nect GmbH

### 17.20 Digitale White-Label-Lösungen des Versicherers ELEMENT – Innovative Produkte für Partner unterschiedlicher Branchen



- Der Bedarf an maßgeschneiderten Versicherungslösungen für verschiedenste Zielgruppen und Anwendungen nimmt zu
- Datennutzung in Echtzeit am Point of Sale und über den gesamten Lebenszyklus sind entscheidend
- Integrierte, moderne IT-Plattform und Integration von Technologie und Versicherungsexpertise sind ein Muss

**Dr. Wolff Graulich**, Vorstand, ELEMENT Insurance AG

### 17.30 Der Kampf um die PSD II Kundenschnittstelle – Sind Sie der Gewinner?



- Zugriff auf die Bankdaten der Kunden durch Versicherer
- Relevante Angebote zur richtigen Zeit am richtigen Ort an den Kunden richten

**Oliver Oster**, Founder & COO, OptioPay GmbH

**17.40 Die digitale Versicherungsfabrik – Wem nutzt die Digitalisierung? Dem Kunden, dem Vertrieb, dem Versicherer? Oder Allen?**



**Stephen Voss,**  
Vorstand,  
Neodigital Versicherung AG

**17.50 FRIDAY – einfach, digital, skalierbar**



• Einfach für den Kunden  
• Digital in den Prozessen  
• Skalierbar dank Technologie und Datenintelligenz  
**Dr. Christoph Samwer, CEO,**  
Friday

**18.00 Networking the Insurance Industry – Kollaboration als Weg in die digitale Zukunft**

„Versicherer und InsurTechs sollten sich nicht als Konkurrenten, sondern potenzielle Partner betrachten. Eine Kooperation bedeutet eine klare Win-Win-Situation für beide Seiten. Für die Vernetzung und Förderung solcher Partnerschaften steht das InsurLab Germany.“



• InsurLab Germany: Mission, Vision, Herleitung  
• Wahrgenommene Problematik Versicherer vs. InsurTech  
• Tipps für die erfolgreiche Umsetzung von Projekten  
**Sebastian Pitzler, Geschäftsführer,**  
InsurLab Germany e.V.

**18.10 >> Podiumsdiskussion**

**InsurTechs – Game Changer oder eine neue Blase?! – Welche Konzepte setzen sich durch? Welche Innovationen halten Einzug in die Versicherungswelt von morgen?**



**Stefan Groschupf,**  
Automation Hero



**Utena Treves,**  
Wefox



**Benny Bennet Jürgens,**  
Nect



**Dr. Wolff Graulich,**  
ELEMENT



**Oliver Oster,**  
OptioPay



**Dr. Jürgen Cramer,**  
Sparkassen Direkt



**Sebastian Pitzler,**  
InsurLab Germany



**Stephen Voss,**  
Neodigital



**Dr. Christoph Samwer,**  
Friday



**Robin von Hein,**  
simplesurance

**18.45 Weitere StartUp-Pitches & InsurTech-Meetings in den Pausen im „StartUp-Corner“ im Lobby-Bereich**

**2. Konferenztag, Dienstag, 10. September 2019**

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

**Prof. Horst Müller-Peters,** iwv Köln / TH Köln

**09.05 Exkurs: Big Data und KI verändern die Assekuranz – Chancen und Barrieren aus der Kundensicht**

- Hassliebe! Vernetzung & Big Data: Sicht der Bürger / Konsumenten
- Hoffnungen und Ängste: Die Bewertung neuer Anwendungen in Wirtschaft und Gesellschaft
- Wollen versus Handeln: Wünsche und Verhaltensweise der Kunden rund um den Datenschutz
- Alles smart? Big Data in Wohnen, Gesundheit und Mobilität
- Retter, Coach, Kontrolleur? Neue Rollen der Versicherer



**Prof. Horst Müller-Peters,**  
Institut für Versicherungswesen – iwv Köln, TH Köln

**Aktuelle Fragen der Versicherungsaufsicht vor dem Hintergrund der politischen und wirtschaftlichen Lage**

**09.15 Aktuelle Fragen der Versicherungsaufsicht**



**Dr. Frank Grund,**  
Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht,  
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

**Strategien der Versicherer zwischen der klassischen und der „neuen“ Welt – Mittendrin im... „perfekten Sturm“!**

**>> Keynote:**

**09.45 Genossenschaftliche Werte als Wachstumsmotor**



**Dr. Norbert Rollinger,**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
R+V Versicherung AG

**>> Keynote:**

**10.15 Den perfekten Sturm zum Angriff nutzen!**

- Aktuelle Herausforderungen und Chancen für Versicherungen
- Erneuerungsprogramm starten, Innovation beschleunigen und Megatrends erfolgreich verwerten
- Wie geht man im perfekten Sturm in die Offensive?
- Wie können Innovationen beschleunigt und Megatrends erfolgreich verwertet werden?



**Dr. Carsten Schildknecht,**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
Zurich Gruppe Deutschland

**>> Ab 19.30 Uhr Get-Together!**



**Kulinarisches Erlebnis & Zeit für Networking und vertiefende Gespräche!**

**BusinessForum21** lädt alle Referenten, Teilnehmer und Aussteller zu einer gemeinsamen Abendveranstaltung in eine traditionelle Kölner Location ein.

Nutzen Sie diesen informellen Rahmen für Kontaktpflege, Erfahrungsaustausch und vertiefende Gespräche!

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



10.45 Fragen und Diskussion

10.55 Pause mit Kaffee und Tee

## Fokus Komposit, Mobilität & Kfz-Versicherung: Strategische Eckpfeiler für erfolgreiche, digitale Zukunft!

>> **Keynote:**

### 11.20 Die Zukunft der Kfz-Versicherung ist digital

Die Zukunft der Kfz-Versicherung ist digital und ...

- lässt Autofahrer besser fahren,
- hilft Aktuarien risikogerechter zu tarifieren,
- ermöglicht Versicherern Big Data und Künstliche Intelligenz zu erlernen und
- steigert den Kundenkontakt.



**Klaus-Jürgen Heitmann,**  
Sprecher der Vorstände,  
HUK-COBURG

## IT, Produkte und Prozesse im Kontext der Digitalisierung: Die Zukunft ist digital, smart... anders... als jemals zuvor!

### 11.50 Aus Versicherung wird Verbesserung! Ein Lifetime-Partner-Konzept

- Wird Versicherung zur commodity?  
Was bewegt Kunden wirklich?
- Rolle und Stellenwert des Versicherungs„produktes“ für Kunden und Vermittler
- Notwendigkeit des Umdenkens von „Produkt“ zu „Lösung“
- Umdenken nicht nur in der IT, sondern vor allem auch bei Produkt, Service und Leistung
- IoT-basierte Ansätze: Welche Kultur wird hier benötigt?
- Welche Rolle spielt die Organisationsform bei der Umstellung von Produkt zu Lösung?



**Dr. Rainer Sommer,**  
COO/CIO,  
Generali Deutschland AG

### 12.20 Digital Insurance – Echter Ergebnisbeitrag aus der digitalen Transformation



**Dr. Stephan Binder,**  
Senior Partner,  
Leiter der europäischen Insurance Practice,  
McKinsey & Company, Inc.



**Dr. Jörg Mußhoff,**  
Senior Partner,  
Leiter der deutschen Insurance Practice,  
McKinsey & Company, Inc.

### 12.40 >> Podiumsdiskussion

## Digitalisierung, Smarte Produkte, Effiziente Prozess- & IT- Landschaften – Was wird uns die Zukunft abverlangen?



**Dr. Carsten  
Schildknecht,**  
Zurich Gruppe



**Roland  
Weber,**  
Debeka



**Dr. Rainer  
Sommer,**  
Generali



**Wolfgang  
Hansmann,**  
HDI



**Dr. Thomas  
Rodewis,**  
VKB

**Dr. Stephan Binder / Dr. Jörg Mußhoff,** McKinsey  
**Prof. Horst Müller-Peters,** TH Köln

13.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

## Neue Wege und Konzepte im Firmengeschäft von morgen

### 14.00 Die Digitalisierung des Firmengeschäftes

- Digitale Technologien sorgen für mehr Effizienz beim und mehr Abschlüsse durch den Vertriebspartner
- Digitalisierung ersetzt nicht, sondern ergänzt die persönliche Beratung
- Verkaufsprozess und Service der Zukunft wird eine Mischung aus digitalen und analogen Lösungen sein



**Wolfgang Hansmann,**  
Vorsitzender des Vorstandes,  
HDI Vertriebs AG

## Innovationen und neue digitale Lösungen der PKV & GKV

### 14.25 „Meine Gesundheit“ – DIE digitale Plattform für Privatversicherte

- Wir verbinden alle Beteiligten im Gesundheitswesen: Versicherte, Leistungserbringer, Versicherungen, Beihilfe
- Was ist der größte Vorteil von „Meine Gesundheit-Services“? „Dass sich mit starkem Engagement alle Gesellschafter und Partner gemeinschaftlich und fokussiert am Aufbau der Plattform beteiligen. Alle bringen sich mit ihrem spezifischen Know How ein und entwickeln damit die Plattform weiter und tragen somit zur Steigerung des individuellen Nutzens eines jeden Beteiligten bei.“



- Was ist die größte Herausforderung? „Die Anbindung aller Leistungserbringer und somit der Ausbau der Plattform“

**Roland Weber,**  
Mitglied der Vorstände,  
Debeka Versicherungen

### 14.50 Die Gesundheitsakte Vivy: Ein wichtiges Instrument zur Transparenz & Qualität in der Versorgung

- Stärkung der Patientenautonomie
- Mehrwerte für Versicherte und Ärzte
- Verbesserung der Versorgung
- Einsparpotenziale durch digitale Lösungen



**Dr. Hajo K. Hessabi,**  
Stv. Vorsitzender des Vorstandes,  
DAK-Gesundheit

15.15 Fragen und Diskussion

15.30 Pause mit Kaffee und Tee

## KI – ChatBots – RoboAdvisor – Big Data / Data Analytics – Alexa & Co. – BlockChain: Best Practices & Use Cases! Datenbasierte Technologien & digitale Kommunikation

### 16.00 Reinventing insurance at scale



**Utena Treves,**  
Mitglied des Vorstandes,  
Wefox Group

### 16.20 Digitale Kundenkommunikation der nächsten Generation! – Zukunftskonzepte im digitalen Zeitalter

„Unser Kunde wählt die Art und Weise, wie er mit uns kommuniziert. Dabei ist es wichtig, sein Anliegen bestmöglich automatisiert zu erkennen und zu

bearbeiten. Unsere Reaktion sollte aus Kundenperspektive individualisiert sein, aus Unternehmensperspektive gleichzeitig standardisiert.“

- Der Kunde bestimmt den Kommunikationskanal – Sprache wird immer wichtiger
- Konkrete Praxisbeispiele in der Anwendung
  - Kundenportale und Apps
  - Analyse der Kundenkorrespondenz mit IBM Watson
  - ChatBots in Text und Sprache – Alexa & Co.
  - Personalisierte, interaktive Kundenkorrespondenz
- Vorgehensmodell der VKB bei Digitalisierung & Innovation
- Welche Kommunikationskanäle sollten wir den Kunden anbieten?
- Welche Technologien spielen dabei eine Rolle?



**Dr. Thomas Rodewis,**  
Leiter Digitalisierung / Digitale Innovation,  
VKB – Versicherungskammer Bayern

### 16.50 KI, Data Analytics, Digitale Transformation – Wo stehen wir im Kampf um die Aufmerksamkeit der Kunden, Daten und die passende Kultur? Und was bringt die Zukunft?

- Kundenbedürfnisse und die Rolle und Wahrnehmung der Versicherung
- Heutiges und künftiges Potenzial von Daten und Analytik
- Die Transformation zur digitalen Kultur: Einige Lessons Learned



**Dr. Alexander Bernert,**  
Head of Innovation & Market Management,  
Zurich Gruppe Deutschland

### 17.10 >> Podiumsdiskussion

## KI – ChatBots – Big Data / Data Analytics – Alexa & Co.: Status Quo, Erfahrungswerte, Zukunftsperspektiven



**Dr. Alexander Bernert,**  
Zurich



**Dr. Thomas Rodewis,**  
VKB



**Utena Treves,**  
Wefox



**Prof. Horst Müller-Peters,**  
TH Köln

### 17.30 Ende der Konferenz

## >> Knowledge-Partner:

### McKinsey & Company

**McKinsey & Company** ist die in Deutschland und weltweit führende Unternehmensberatung für das Topmanagement.

In partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Klienten bietet McKinsey unter anderem strategische Beratung, digitale Transformation, Talententwicklung, Risikomanagement, Marketing, Design, Prozessoptimierung und funktionale Exzellenz für Privatunternehmen, öffentliche Einrichtungen und soziale Organisationen. Zu den Klienten zählen 28 der 30 DAX-Konzerne.

In Deutschland und Österreich ist McKinsey mit Büros an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart und Wien aktiv, weltweit mit über 120 Büros in 65 Ländern. Gegründet wurde McKinsey 1926, das deutsche Büro 1964. Globaler Managing Partner ist Kevin Sneider, für Deutschland und Österreich zuständig ist seit 2014 Cornelius Baur.

Erfahren Sie mehr unter: <https://www.mckinsey.de/uber-us>

#### McKinsey & Company, Inc.

Kennedydamm 24  
40027 Düsseldorf

Tel.: +49 (2 11) 1 36 - 41 09

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Jörg Musshoff, Senior Partner,  
Leiter der deutschen Insurance Practice

E-Mail: [joerg\\_musshoff@mckinsey.com](mailto:joerg_musshoff@mckinsey.com)

## >> Schon gesehen?! „Pay 2 – Get 3!“

### Nutzen Sie unser „Pay 2 – Get 3“-Angebot!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die **dritte Person eine Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).

## >> Treffen Sie auf dieser Konferenz:

Vorstandsvorsitzende, Mitglieder der Vorstände, der Geschäftsführung sowie Top-Führungskräfte, Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Versicherungsbereichen:

- Strategie, Unternehmensplanung, Unternehmenssteuerung
- Business Development
- Kooperationen, strategische Partnerschaften
- Underwriting, Tarifentwicklung, Aktuariat
- Lebensversicherung
- Krankenversicherung / Pflegeversicherung / GKV / PKV
- Kapitalanlagemanagement
- Komposit, Kfz-Versicherung, Schadensgeschäft
- Produktentwicklung und -management
- Privatkundengeschäft / Firmenkundengeschäft
- Rückversicherung, Industrierversicherung, Riskmanagement, Haftpflicht
- Organisation und IT
- Controlling / Reporting
- Vertrieb, Außendienst, Kundenservice

sowie

- Strategieberater / Unternehmensberater
- Risk-Management-Berater und -Dienstleister
- Hard- und Softwareunternehmen / IT-Dienstleister

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

## >> Sponsoren & Aussteller:



**omni:us** ein Artificial-Intelligence-as-a-Service (AlaaS) Anbieter für kognitives Schadenmanagement und setzt auf einen vollständig digitalisierten und datengestützten Ansatz, um die Interaktion zwischen Versicherern und ihren Versicherungsnehmern zu optimieren.

omni:us liefert alle Werkzeuge zur Digitalisierung sowie entscheidungsrelevante Informationen, um schnelle,

transparente und empathische Schadenfallentscheidungen zu treffen – all dies bei gleichzeitiger Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit und Reduzierung der Schadenregulierungskosten.

Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Berlin, Forschungspartner in Barcelona sowie Niederlassungen in Großbritannien, Frankreich und den USA.

Für weitere Informationen klicken Sie bitte auf [omnius.com](http://omnius.com).

**omni:us**  
Qidenus Group GmbH  
Perleberger Strasse 42C  
10559 Berlin

Kontakt:  
[hello@omnius.com](mailto:hello@omnius.com)  
[www.omnius.com](http://www.omnius.com)



**UBIMET** ist ein führender privater Anbieter meteorologischer Prognosesysteme, Auskünfte und Unwetterwarnungen und der erste globale digitale Wetterdienst.

Das internationale Unternehmen mit Sitz in Wien und Niederlassungen in Karlsruhe, Melbourne, München, New York und Zürich beschäftigt 200 MitarbeiterInnen aus 25 Ländern. UBIMET bietet qualitativ hochwertige meteorologische Daten, Vorhersagen und Warnungen, die es wetterabhängigen Branchen weltweit erlauben Sicherheit und Effizienz zu erhöhen.

Als Markt- und Innovationsführer versorgt UBIMET seit mehr als 10 Jahren mehr als 100 Kunden der Versicherungsbranche mit hochpräzisen Wetterdaten weltweit.

Schadenprävention, Operational Readiness und Schadenmanagement zählen zu den Kernkompetenzen. Die Steigerung des NPS, eine verbesserte Schaden-Kosten-Quote und positive Touchpoints durch regelmäßigen Kundenkontakt zeichnen die Zusammenarbeit aus.

**UBIMET GmbH**  
Schönfeldstraße 8  
D-76131 Karlsruhe

Ihr Ansprechpartner:  
Dipl.-Met. Alexander Lehmann,  
Geschäftsführer

Tel.: +49 (7 21) 6 63 23-0  
E-Mail: [alehmann@ubimet.com](mailto:alehmann@ubimet.com)  
[www.ubimet.com](http://www.ubimet.com)

Angebote für Aussteller / Sponsoren / KooperationsPartner:

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

**Ausstellung „Active“** **4.600,- zzgl. MwSt.**

Ausstellung mit 6 qm Fläche, Unternehmenspräsenz (Logo) in der Broschüre (Auflage ca. 60.000 Exemplare), im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

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

**Ausstellung „Premium“** **5.800,- zzgl. MwSt.**

Ausstellung mit 6 qm Fläche, Unternehmenspräsenz (Logo) in der Broschüre (Auflage ca. 60.000 Exemplare), im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

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

**Sponsoring:** **Preis auf Anfrage**

Ausstellung mit 6 qm Fläche, Unternehmenspräsenz (Logo) in der Broschüre (Auflage ca. 60.000 Exemplare), im Internet, vor und während der Tagung vor Ort, inkl. Pausen-Networking, Abendveranstaltung etc.

**3 Freikarten** für Ihre Mitarbeiter (als aktive Konferenzteilnehmer)

Umfangreiche **Logo-Präsenz / Unternehmens-Präsenz** und **Marketing-Aktivitäten** vor, während, nach der Konferenz.

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

- **Ausstellung** in einer der o.g. Optionen.
- **Rede / Speaker-Slot / Vortrag** im Rahmen der Konferenz.
- Bis zu 6 Freikarten für Ihre **Kunden** oder **Mitarbeiter**
- Umfangreiche **Logo-Präsenz / Unternehmens-Präsenz** und **Marketing-Aktivitäten**

>> **Ihre Rückantwort:**

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

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

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

Weitere Informationen erteilt Ihnen

**Frau Sabine Lehmhaus,**  
BusinessForum21

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



# Zukunftsforum Assekuranz '2019

am 09. und 10. September 2019, Köln



BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Anmeldung per QR-Code:



Akkreditierungsnummer:  
GB-BDL-20150316-30375

## So erreichen Sie uns

**TELEFONISCH:** 00 49 (0) 231 / 95 00 - 7 51  
**PER FAX:** 00 49 (0) 231 / 95 00 - 7 52  
**PER E-MAIL:** info@bf21.com  
anmeldung@bf21.com  
**SCHRIFTLICH:** BusinessForum21  
Hohle Eiche 4  
D-44229 Dortmund

Social Networks:



## Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- am 09. und 10. September 2019** zum Preis von € 2.095,- zzgl. 19% MwSt. p. P. \*
- \* Bei Anmeldung bis zum 30.07.19 gilt ein Frühbucherbonus in Höhe von € 200,- p. P. pro Person.
- 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 **StartUps & InsurTech-Neugründungen** (bis 3 J.) - auf Anfrage / nach Prüfung durch Veranstalter - bieten wir eine vergünstigte Teilnahmegebühr in Höhe von € 995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. an.
- 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

## Termin und Ort

**09. und 10. September 2019**

Marriott Hotel Köln  
Johannisstr. 76 - 80  
D-50668 Köln  
Telefon: 02 21 / 94 22-20

## Zimmerreservierung

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

### TEILNEHMER 1

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

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

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

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

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

### ANSCHRIFT

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

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

### ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

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

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

### TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

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

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

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

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

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

### RECHNUNG AN

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

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

### VERBINDLICHE ANMELDUNG

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

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und 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 ENTSCHEIDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

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

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Bei Stornierungen bis zu 35 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 200,- zzgl. MwSt. Bis zu 28 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. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Gerne können Sie uns einen Ersatzteilnehmer benennen, dem wir ohne zusätzliche Kosten Ihren Teilnehmerplatz zur Verfügung stellen. Für Druckfehler wird vom Veranstalter keine Haftung übernommen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, die gesamte Veranstaltung oder einzelne Teile räumlich und/oder zeitlich zu verlegen, zu ändern oder auch kurzfristig abzusagen sowie, aus dringenden Anlässen, etwaige Programmänderungen vorzunehmen.

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

Der schnellste Weg zu uns

Fax an: 02 31 / 95 00 - 7 52

E-Mail: anmeldung@bf21.com