

Pressemitteilung

Welches Potenzial hat Smart Home für die Assekuranz?

[Leipzig, 13. November 2017] Wo steht die Assekuranz hinsichtlich Smart Home? Welche Schwerpunkte werden aktuell gesetzt, welche Versicherer haben bereits Produkte am Markt und gibt es erste Erfolgsgeschichten? Diesen und vielen weiteren Fragen gingen auf der zweiten Fachkonferenz „Smart Home - Nutzenpotenziale und Erfahrungsberichte“ der Versicherungsforen Leipzig am 9. und 10. November 2017 über 70 Experten der Versicherungswirtschaft nach.

Seit einigen Jahren schon hat das Thema Smart Home durch die fortschreitenden technologischen Entwicklungen Fahrt aufgenommen. Einige Versicherer, darunter namhafte deutsche Player, haben bereits erste Produkte am Markt. Doch die Herausforderungen sind vielfältig und lassen sich nicht so leicht lösen. Zudem ist die Wohngebäudesparte der Versicherer traditionell wenig rentabel. Von Innovationen wie Smart Home erhofft sich die Branche daher Einsparpotenziale im Bereich der Schadenkosten. Bei der zweiten Fachkonferenz „Smart Home“ der Versicherungsforen Leipzig diskutierten die Teilnehmer folglich nicht nur über die technischen Entwicklungen und die bestehenden Angebote der Branche, sondern auch darüber, wie man das Konzept Smart Home in der Breite erfolgreich machen kann.

Einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen und was diese für die Assekuranz bedeuten gab zum Auftakt der zweitägigen Veranstaltung in Leipzig Günther Ohland, Vorsitzender des Vorstands der Smart Home Initiative Deutschland e. V. Er betonte, dass Innovationen im Bereich Wohnen einen langen Atem brauchen, da Wohnungen und Häuser nicht jährlich renoviert werden und Modernisierungen viel länger bräuchten, um sich in der Breite durchzusetzen. Ein weiteres Problem sieht er darin, dass kein einheitlicher Standard für Smart-Home-Geräte besteht und viele Produkte nicht kompatibel sind. Der demografische Wandel begünstigt jedoch die Relevanz von Smart Home, da gerade Ambient-Assistet-Living-Produkte so eine größere Akzeptanz erfahren könnten.

Prof. Dr. Dirk-Carsten Günther, BLD Rechtsanwälte, beleuchtete Smart Home aus der rechtlichen Perspektive. Er gab zu Bedenken, dass sich rechtliche Beiträge zu Smart Home vornehmlich mit datenschutzrechtlichen Themen befassen, nicht aber mit haftungs- oder deckungsrechtlichen Fragestellungen. Smart Home empfindet er daher noch als rechtliches Neuland, in dem noch viele Fragen geklärt werden müssten, beispielsweise wie mit neuen Gefahren wie dem Eindringen in ein Haus durch Auslesen des WLANs umgegangen werden kann.

Dass einige Versicherer schon erfolgreich Produkte an den Markt gebracht haben, zeigten die Erfahrungsberichte der Konferenz. Die Provinzial NordWest arbeitet mit dem Distributor und Dienstleister Komsa zusammen und bietet den Kunden die Smart-Home-Geräte von Lupus Electronics an. Der Versicherer sieht einen hohen qualitativen und quantitativen Nutzen in diesem Projekt. So sollen nicht nur Einsparungen bei den Schadenkosten gemacht werden, sondern das Smart-Home-Produkt wird auch zur Kundenbindung eingesetzt und bietet u. a. durch ein großes Medien-echo einen strategischen Mehrwert.

Die Generali Versicherung sowie die Bayerische setzen hingegen auf den Smart-Home-Gerätehersteller devolo. Während die Generali ihren Kunden ein „Starter Kit“ anbietet, um die Hemmschwelle für Smart Home niedrig zu halten, müssen die Kunden der Bayerischen in einem Konfigurator von devolo selbst aussuchen, welche Komponenten sie einsetzen möchten. Bei beiden Angeboten zeigte sich bisher, dass die Installation der Geräte zwar nicht sehr kompliziert ist, die Kunden jedoch stark an die Hand genommen werden müssen, beispielsweise durch detaillierte und ansprechende Anleitungen oder aber einen zusätzlichen Installationservice.

Auch wenn Smart Home mittlerweile für viele kein Fremdwort mehr ist, setzen sich die Konzepte nicht so schnell durch, wie vielleicht erhofft. Produkte wie Amazon Alexa, das mit vielen smarten Geräten kompatibel ist, begünstigen jedoch die Verbreitung. Für die Assekuranz ist es aktuell noch schwierig, große Erfolge mit den Smart-Home-Angeboten zu erlangen, momentan dominieren bei den Vorteilen solcher Angebote die Imagegewinne gegenüber Schaden-

kosteneinsparungen. Als einen kritischen Erfolgsfaktor sehen die Experten den Vertrieb. Nur wenn Smart-Home-Tarife von den Vermittlern überzeugend angeboten werden, wird es eine Chance auf große Akzeptanz bei den Kunden geben. Einen weiteren wichtigen Faktor betonte zudem Prof. Dr. Viktor Grinewitschus, EBZ Business School. Er ist der Meinung, dass ein wichtiger Treiber für Smart Home in der Zukunft die Kombination von Produkten mit weiteren Services, z. B. in der Pflege, sei.

Die vielen Diskussionspunkte sowie das große Interesse der Teilnehmer zeigte einmal mehr, dass Smart Home das Potenzial hat, eines der Trendthemen für die Zukunft (der Assekuranz) zu werden. Man kann gespannt sein, welche Kooperationen und Produkt(-neuheiten) die Branche in den nächsten Jahren erwarten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.versicherungsforen.net/smarthome

Ihre Ansprechpartnerin

Katharina Thiemann

T +49 341 98988-224

E katharina.thiemann@versicherungsforen.net

I <http://www.versicherungsforen.net/presse>

Über die Versicherungsforen Leipzig GmbH

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche.

Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.

Durch ihre langjährige Tätigkeit haben die Versicherungsforen Leipzig ein einzigartiges Netzwerk mit über 230 Partnerunternehmen innerhalb der Versicherungsbranche aufgebaut, das zum gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch und zur Kommunikation sowohl zwischen den Praktikern als auch zwischen Praxis und Wissenschaft anregt.