earnix | eBook

So steigern Sie das Geschäftswachstum mit Usage-Based-Insurance



Inhaltsverzeichnis

Einführung 03

Marktübersicht 04

Häufige UBI-Fragen aus Sicht des Versicherers 05

Potenzielle Hindernisse für den UBI-Erfolg 06

Vorteile von UBI 07

4 Schritte zum UBI-Erfolg 08

Eingebaut, nicht angeschraubt 09

Wie UBI Mehrwert schafft 10

Die Earnix-Lösung 11

Zusammenfassung 12

Einführung

Die nutzungsbasierte Versicherung (UBI) bietet Versicherungen eine echte Chance, einen wertvollen neuen Wettbewerbsvorteil zu erlangen, einschließlich erweiterter Möglichkeiten, Angebote schneller und effektiver als die Konkurrenz zu personalisieren.

Wenn die Versicherer noch nicht begonnen haben, sich mit diesem Thema zu beschäftigen, müssen sie schnell handeln. Kunden erwarten mittlerweile mehr und wählen den Anbieter, der ihren Bedürfnissen entspricht. Um diese Leistung erbringen zu können, benötigen Versicherungen eine leistungsstarke, effektive Technologie, die sich leicht implementieren lässt und ihre Markteinführungszeit verkürzt.

Es mag einschüchternd erscheinen, aber es gibt einige gute Nachrichten; dieses eBook bietet **Empfehlungen und bewährte Best Practices, um jedem Versicherer den Einstieg zu erleichtern** und von einer vollständigen End-to-End-Telematik-integrierten UBI-Lösung zu profitieren.



Marktübersicht

Die nutzungsbasierte Versicherung (UBI) und die dazugehörige verhaltensbasierte Versicherung (BBI) haben die Zukunft der Versicherung bereits grundlegend verändert. Mit Telematik können Versicherer genau auf die Daten zugreifen, die sie benötigen, um Kunden zu helfen, die UBI-Optionen zu verstehen, maßgeschneiderte Lösungen für ihre Bedürfnisse zu entwickeln und ihnen möglicherweise Geld zu sparen.

UBI bietet eine seltene Win-Win-Situation mit Vorteilen für Versicherer sowie deren Kunden und Interessenten.

- Versicherer drängen auf diesen Markt, um innovative neue Angebote zu erkunden, die bedeutende neue Einnahmequellen erschließen könnten. Es wird erwartet, dass der gesamte UBI-Markt bis 2023 auf über 140 Millionen Kunden weltweit wachsen wird, eine Wachstumsrate, die bis zum **Jahr 2030 einen Umsatz von 700 Milliarden US-Dollar generieren wird**.

- Verbraucher sind vermehrt bereit, einem Telematikgerät die Erfassung ihrer Daten zu gestatten, insbesondere wenn es einen Rabatt bietet. Sie verstehen den Wert dieses gemeinsamen Geschäftsmodells und **tauschen Fahrzeug- und Fahrdaten gegen personalisierte Angebote, Produkte und Dienstleistungen aus**.

So attraktiv UBI auch sein mag, ohne die richtige Lösung gibt es echte Herausforderungen, diese Gelegenheit zu nutzen.

Nationwide® | **Projection**

Bis 2025 werden 70 % der neuen Versicherungskunden Policen abschließen, die eine Aufzeichnung ihres Fahrens ermöglichen.[2]



1. https://blog.equinix.com/blog/2020/12/04/telematics-is-driving-new-business-models-for-auto-insurance/
2. https://fortune.com/company/nationwide/fortune500/

Häufige UBI-Fragen aus Sicht des Versicherers

1

Wie kann ich einen frühen UBI-Ansatz operationalisieren?

2

Welche Tools und Technologien benötige ich?

3

Wie sammle ich die große Menge an Telematikdaten, die ich benötige?

4

Wie kann ich Telematik in echten Geschäftswert umwandeln?

5

Wie kann ich all dies erreichen – vor meinen Mitbewerbern?

Potenzielle Hindernisse für den UBI-Erfolg



Schlechte Telematikdaten

Bis vor kurzem waren On-Board-Diagnosesysteme (OBD), Dongle-basierte Ansätze und Windschutzscheiben-Tags die primären Sensoren zum Erfassen von Fahrbewegungen eines Fahrzeugs. Leider waren sie nicht sehr ausgereift und **konnten nicht das gesamte erforderliche Datenspektrum erfassen** oder führten zu Daten mit geringerer Qualität.



Systemsilos

IT-Architekturen von Versicherungen bestehen oft aus vielen, historisch gewachsenen getrennten Systemen, insbesondere in Bezug auf Daten, Preise und Rating sowie Deployment. Ein solches Flickwerk von Systemen führt unweigerlich zu **Zeitverschwendung, unnötigem Aufwand** und der allgemeinen Schwierigkeit, personalisierte UBI-Angebote auf den Markt zu bringen.



Fehlen der richtigen Technologie

Viele Versicherer setzen auf manuelle Ansätze, Legacy-Systeme oder andere Workarounds, die schlichtweg **nicht dafür ausgelegt sind, Telematik in Echtzeit abzubilden** und ansprechende UBI-Angebote zu erstellen.



Systeme nicht richtig eingerichtet

Heutzutage beinhalten die meisten internen Pricingprozesse für Versicherungen zu viele Übergabepunkte, da Pricingteams oft IT- oder andere Ressourcen benötigen. Dieser Ansatz ist bestenfalls **zeitaufwendig** und **ineffizient**; schlimmstenfalls verursacht es kritische Fehler und andere Probleme.



Fehlende interne Priorisierung – und Abstimmung

Da wir in absehbarer Zeit die COVID-19-Pandemie hinter uns haben, kann es für **Teams schwierig sein, sich auf kritische Prioritäten zu einigen**. Es kann auch schwierig sein, interne Teams wie Pricing, Data Science und IT vollständig aufeinander abzustimmen und sich dafür einzusetzen, UBI Wirklichkeit werden zu lassen.



Vorteile von UBI

Personalisierte Angebote

Mit mehr Einblick in die relevantesten Variablen können Versicherungsunternehmen hochgradig personalisierte Angebote entwickeln.

Beschleunigen Sie die Markteinführungszeit

Versicherer können Risikomodelle und Preissimulationen schneller denn je durchführen und erreichen Kunden vor der Konkurrenz.

Genaue Preise

Die Bereitstellung von Versicherungsprämien basierend auf der tatsächlichen Nutzung des Kunden ermöglicht es Versicherungsunternehmen, Angebote genauer zu bepreisen.

Erschwingliche Prämien

Fahrer mit geringerem Risiko profitieren von günstigeren Versicherungspaketen, die Zufriedenheit und Loyalität erhöhen.

Entdecken Sie die End-to-End-UBI-Funktionen auf **Earnix.com**

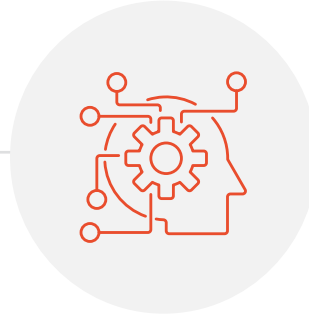
4 Schritte zum UBI-Erfolg



Sammeln

Erfassen Sie granulare Daten

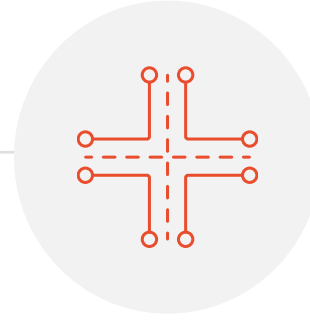
Sammeln Sie hochpräzise und präzise Fahrerdaten über verschiedene Geräte, einschließlich einer Cloud-basierten App, die im Hintergrund jedes Smartphones funktioniert. Die Telematiklösung von Earnix **zeichnet automatisch das detaillierte Fahrerverhalten auf** und liefert Versicherern alle nützlichen Informationen, die sie für die Bereitstellung personalisierter UBI benötigen.



Operationalisieren

Verwalten Sie durchgängig den Produktlebenszyklus

Entscheiden Sie sich für eine einzige Lösung, um den **gesamten UBI-Lebenszyklus durchgängig zu verwalten**. Datenerfassung, KI/ML-basierte Preisgestaltung, Genehmigung, Einführung und Überwachung Ihrer Angebote erfolgen an einem Ort. Überwinden Sie veraltete Preisgestaltungsmethoden, die für den aktuellen Markt zu langsam, umständlich und riskant sind.



Personalisierung

Erstellen Sie personalisierte Versicherungsprodukte

Integrieren Sie Telematik-, Demografie- und Businessdaten, um Ihren Kunden in Echtzeit personalisierte Versicherungspakete zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Bieten Sie eine Vielzahl von Modellen an, einschließlich Pay-as-you-drive, Pay-as-you-drive und try-before-you-buy.



Profitabilität

Generieren Sie neue Einnahmequellen

Verwenden Sie UBI, um Cross-Selling, Up-Selling und kontextbezogene Angebote anzubieten. UBI macht die Kundengewinnung und -bindung reibungsloser und kostengünstiger, und Machine Learning/AI-Modelle verbessern die Preisgenauigkeit und schützen Ihre Gewinne.

Erfahren Sie, wie UBI den Umsatz steigert →

Eingebaut, nicht angeschraubt

Heutzutage sollten ideale UBI-Lösungen modernste Funktionen wie künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen und leistungsstarke Datenanalysen innerhalb einer **einzigen umfassenden Plattform** bieten, die Bewertung, Preisgestaltung, Archivierung, Automatisierung, Bereitstellung und Abrechnung umfasst.

Noch besser ist, dass diese Telematikdaten innerhalb dieser End-to-End-Preisplattform modelliert werden können, um Versicherern **aussagekräftige Einblicke** zu geben, um die richtigen UBI-Angebote in Echtzeit **zu identifizieren**, **zu entwickeln und bereitzustellen**.

Dies trägt dazu bei, ihre Fähigkeit zu verbessern, **Risiken** mit einem höheren Maß an Genauigkeit **zu bewerten** und **zu definieren** – der Schlüssel zur Entwicklung hochgradig personalisierter Preise, die perfekt abgestimmt werden können, um die Verbraucher genau zum richtigen Zeitpunkt zu erreichen.

Unterstützung für die beliebtesten UBI-Programme

- ✓ **Pay-as-you-drive** (PAYD) inklusive Kilometer und gefahrener Zeit
- ✓ **Pay-how-you-drive** (PHYD), einschließlich Daten zu Bremsen, Kurvenfahrten, Geschwindigkeitsüberschreitungen und abgelenkten Fahrdaten
- ✓ **Try-before-you-buy** (TBYB)-Programme
- ✓ **Manage-how-you-drive** (MHYD) für Fahrercoaching



Wie UBI Mehrwert schafft

Der mobile Vorteil: Echte, detaillierte, granulare Daten

Die effektivsten Lösungen sollten eine breite Palette intelligenter Telematikdaten verwenden, die idealerweise von einer benutzerfreundlichen Fahrer-App gesammelt werden, um erstklassige Modellierung, Preisgestaltung und Rating zu ermöglichen. Verschaffen Sie sich ein vollständiges Bild des Fahrerverhaltens und modellieren Sie eine Vielzahl von Daten, um die richtigen personalisierten UBI-Angebote in Echtzeit zu entwickeln und bereitzustellen.

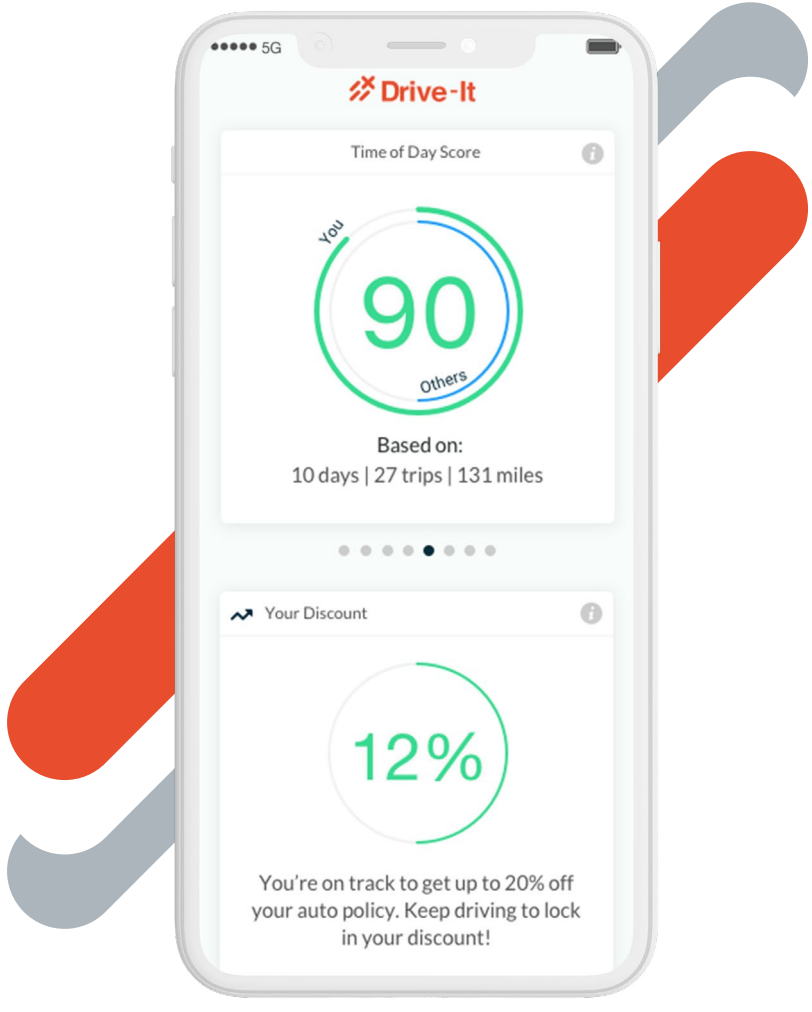
Es ist wichtig, die **richtige Entscheidung zu treffen**. Wo andere Anbieter möglicherweise nur eine einzelne Fahrerbewertung abgeben, ist es wichtig, echte, bidirektionale, intelligente Telematik zu verwenden, um einen vollständigen Einblick in die Nutzung und das Verhalten jedes Fahrers zu erhalten.

Mehr als 5 Mrd. Kilometer

Die Earnix UBI-Lösung verwendet eine bewährte Telematik-App, die mit **über 5 Milliarden Kilometern an Fahrerdaten** erstellt wurde, um Ihnen genau die Informationen zu liefern, die Sie für die Entwicklung kreativer, personalisierter Angebote in Echtzeit benötigen.

Jetzt können Sie diese Daten so modellieren, wie es für Ihr Unternehmen geeignet ist, um hochgradig personalisiertes, telematikbasiertes UBI bereitzustellen und eine beispiellose Kundenbindung zu ermöglichen.

Die Earnix-Lösung



Earnix bietet eine End-to-End-UBI-Lösung, die Telematikdaten integriert und eine breite Palette von Daten aus vielen verschiedenen Quellen einbezieht. Die Plattform stellt dann Automatisierungs- und fortschrittliche Modellierungsfunktionen bereit, um alles in relevante, personalisierte UBI-Angebote umzuwandeln.

Earnix bietet eine hochmoderne Telematik-App, die die Grundlage für die Etablierung eines neuen und transformativen, mobilzentrierten UBI-Angebots bildet. Diese App sammelt traditionelle Informationen wie Geschwindigkeit, Beschleunigung und Bremsen, Standort und Leerlaufzeiten. Aber sie erfasst auch viel detailliertere Informationen, um Einblicke in andere Bereiche wie das abgelenkte Fahren zu gewinnen, um relevantere Preisentscheidungen zu treffen.

Mit Earnix können Versicherer jetzt intelligente Telematik für erstklassige Risikomodellierung, Preisgestaltung und Bewertung nutzen, um das Kundenerlebnis zu verbessern, indem sie die richtigen personalisierten UBI- und BBI-Angebote in Echtzeit identifizieren und bereitstellen.

Wir bieten die volle Funktionalität, die Sie benötigen, um die **Anforderungen eines** sich **verändernden Marktes zu antizipieren und proaktiv zu erfüllen**, einschließlich Datengenauigkeit, treibende Risikomodelle, Fahrerengagement und mehr.

Earnix bietet Ihnen:

- ✓ **Bessere Möglichkeiten, Telematikdaten zu modellieren**
- ✓ **Schnellere Markteinführungszeiten**
- ✓ **Genauere Preise**
- ✓ **Kontextbezogene, personalisierte Angebote**

Die mobilzentrierte Telematik der nächsten Generation ist da.

Kunden schätzen ihre personalisierte Versicherung “nur für mich” und Versicherungsunternehmen lieben hochpräzise Risikomodellierung.

Erschließen Sie neue Einnahmequellen und steigern Sie die Kundenbindung.

Entdecken Sie die End-to-End-UBI-Funktionen auf **Earnix.com**

earnix

Earnix ist ein führender Anbieter geschäftskritischer Systeme für globale Versicherer und Banken. Durch Earnix können Kunden Preise und personalisierte Produkte anbieten, die intelligenter, schneller und sicherer sind und in voller Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und -zielen sind. Die Kunden von Earnix liefern über die Lösungen von Earnix über 1 Milliarde Angebote pro Jahr und bieten einen systematisierten, unternehmensweiten Mehrwert mit ultraschnellem ROI. Earnix ist seit 2001 innovativ für Versicherer und Banken mit Niederlassungen in Amerika, Europa, dem asiatisch-pazifischen Raum und Israel. Weitere Informationen finden Sie unter Earnix.com.

Copyright 2022, Earnix, Ltd. – Alle Rechte vorbehalten