



Höhere Sicherheit und geringere Schäden

Die Allianz hat in München ihren neuen Telematik-Tarif vorgestellt. Andere Versicherer sind bereits mit einem solchen Tarif am Markt, weitere wollen noch nachziehen, manche haben die Telematik nach einem Testlauf erstmal beendet. Ausgestaltung und Technik variieren - das Prinzip ist gleich. Auch wenn sich die Tarif (noch) nicht rechnen: Es geht auch um Daten, die sonst bei Autoherstellern oder - noch schlimmer - bei Google bleiben, und um Serviceleistungen, die gesteuert werden wollen. Eine der Hauptforderungen der Allianz auf dem Autotag war daher der faire Zugang zu den Daten für alle Marktteilnehmer. Dies forderte Dr. Manfred Knof, Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland AG, mit Nachdruck.

Gerling Charlotte, Pressesprecherin der Allianz Deutschland AG

Frau Gerling, die S-Direkt hat ihren Pilotversuch zum Telematiktarif in der Kfz-Versicherung eingestellt ([Wir berichteten](#)). Zu kostspielig, zu wenig Einsparpotenzial in Relation zur Prämienreduzierung, die der Kunde erwartet. Ein weiteres Haus hat viel investiert ([Wir berichteten](#)). Statt der prognostizierten 10.000 Neukunden waren es laut Brancheninformationen bei einem Wettbewerber lediglich 300 Kunden, die in den Tarif gewechselt haben. Bei der Präsentation von BonusDrive wurde ein Kundenvolumen zwischen 20 und 25 Tausend prognostiziert – und dies allein aus der jungen Zielgruppe heraus. Worauf gründet sich diese Einschätzung?

Die Einführung von Telematik-Tarifen stellt alle Versicherer in Deutschland vor Herausforderungen, weil es damit hierzulande bisher kaum Erfahrungen gibt. Wir gehen jedoch davon aus, dass deutsche Fahrer die Telematik-Tarife annehmen werden, wenn sie ihnen deutliche Vorteile bringen. Und das Sparen von bis zu 40 Prozent der Kfz-Prämie

ist aus unserer Sicht ein deutlicher Vorteil für die Kunden. Und gerade junge Fahrer haben aufgrund der Unfallstatistik die höchsten Prämien – damit ist ihr Interesse an dem Tarifbaustein am größten.

40 Prozent Bonus ist sportlich – auch wenn die Schadenssumme in der jüngeren Zielgruppe eventuell stärker reduziert werden kann als über die Gesamtheit der Versicherten. Wie kann das in dem hart umkämpften Niedrigpreismarkt der Kfz-Versicherungen realisiert werden? Welche Instrumente wollen Sie dafür einsetzen?

Wir gehen davon aus, dass wir durch das Feedback aus der App die Sicherheit auf den Straßen erhöhen und gleichzeitig auch die Schäden reduzieren können. Diese Ersparnis geben wir im Telematik-Tarif an unsere jungen Kunden weiter.

An der Technik kommt man sicher nicht vorbei – und der automatische Notruf bringt einen erheblichen Mehrwert für den Kunden. Anders als bei anderen Telematik-Tarifen ist er

bei Ihnen nur durch einen Extra-Schutzbrief zu erhalten. Ist das nicht ein Wettbewerbsnachteil?

Unser Telematik-Tarif ist nicht an den Schutzbrief gekoppelt. Wir nutzen lediglich den gleichen Stecker und haben ihn als Bluetooth-Quelle im Fahrzeug, mit der sich das Smartphone verbindet. Genauso kann der Kunde bei BonusDrive sein Smartphone per Bluetooth mit dem Autoradio verknüpfen. Dann muss er den Stecker nicht verwenden. Hintergrund ist, dass die App so erkennt, dass sich der Fahrer im versicherten Fahrzeug befindet und nicht etwa im Bus oder in der Seilbahn. Der Tarifbaustein BonusDrive ist bei uns kostenfrei zubuchbar.

Der Dienstleister für den Datentransfer bei BonusDrive ist ein kanadisches Unternehmen. Von Frau Dietsche wurde in Bezug auf die Opel Versicherung zugesagt, dass die Daten in Deutschland blieben, trotz der amerikanischen Mutter des Autoherstellers. Gilt dies auch für den Allianz-Tarif und wie funktioniert dies mit einem kanadischen Unternehmen?

Die personenbezogenen Daten wie Name und Anschrift des Kunden verbleiben bei der Allianz in Deutschland. Unser externer Dienstleister in Kanada verarbeitet lediglich die Fahrdaten, kann jedoch keine Rückschlüsse auf die Kundendaten ziehen. Zudem unterliegt er strengsten Datenschutzbestimmungen. Beim Transfer der Daten verwenden wir ein zertifiziertes Verschlüsselungsverfahren, das höchsten Standards entspricht.

Wird der Tarif auch für den freien Vertrieb (Makler) zur Verfügung stehen und wenn ja, ab wann?

Derzeit können wir hierzu keine Angaben machen.

Frau Gerling, vielen Dank für diese Informationen.

Bild: (1) © vege / fotolia.com (2) © Allianz Deutschland AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942502/hoehere-sicherheit-und-geringere-schaeden/>