



Flottenversicherung: Digitalisierung beschert Aufschwung

Bisher waren Firmenfahrzeuge für Versicherungsunternehmen nicht wirklich interessant, da die auf das Endkundengeschäft ausgerichtete Policen und die Verhandlungsmacht der Flottenbetreiber oft zu hohen finanziellen Verlusten führten. Aber das muss nicht so sein, zeigt die Roland Berger-Studie "Rethinking motor fleet insurance".

Urbanisierung macht Flottenversicherung notwendig

Durch die Urbanisierung werden bis 2050 voraussichtlich sogar zwei Drittel der Bevölkerung in Großstädten leben. Um flexibel und mobil zu sein, greifen vor allem junge Leute auf Car-Sharing-Modelle zurück. Deswegen werden Flottenversicherungen in den kommenden Jahren immer relevanter für die Kfz-Versicherer. Aber die Policen-Strukturen müssen dafür umgestellt werden, da sie vom Endkunden auf das Flottengeschäft übertragen wurden und auch Verhandlungsmacht der Flottenbetreiber für niedrige Prämien sorgt. So sind die Kosten für Versicherer in Deutschland um sieben Prozent höher als die Einnahmen.

Digitallösungen verringern Verluste

Geplant ist, bis 2020 fast alle neuen Privat- und Nutzfahrzeuge als Connected Cars zu verkaufen. Damit können Versicherer das Risiko des einzelnen Flottenfahrers genauer erfassen und maßgeschneiderte Angebote erstellen.

Dafür müssen die Versicherungsunternehmen aber ihre Risikobewertungs- und Servicemodelle auf das Fahrverhalten

von Autonutzern ausrichten. Wichtig sind außerdem Kooperationen mit Technologieunternehmen, um das Potenzial der neuen Entwicklungen vollständig einschätzen zu können. Aber auch die Zusammenarbeit mit den Flottenbetreibern ist entscheidend, um wirklich individuell passende Pakete anbieten zu können. Nur so lassen sich Versicherungspolicen immer weiter optimieren – für Versicherer ein wichtiger Wettbewerbsfaktor im umkämpften Markt.

Bild: © aris sanjaya / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944576/flottenversicherung-digitalisierung-beschert-aufschwung/>