



Stefanie Kresse: Versicherungsbranche ist wesentliches Wachstumsfeld

Die 4. InnoVario wird am 19. und 20. November 2018 in Bonn stattfinden. Stefanie Kresse, Business Development Digital Innovations Central Europe, Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, hat vorab geschildert, was ihr Unternehmen mit der Versicherungsbranche verbindet.

Die Versicherungswirtschaft ist insgesamt eine traditionelle Branche. Umso spannender ist es, dass aktuell in unterschiedlichsten Bereichen Innovationen zu sehen sind, sei es als erste Ansätze oder auch als vollständig umgesetzte Lösungen. Die Einführung beispielsweise situativer Versicherungen durch unterschiedliche Start-Ups hat den Innovationsmechanismus in der Branche sicherlich angetrieben. Besonders interessant ist es aber speziell aus unserer Sicht als Herstellerunternehmen, dass Versicherer immer mehr in Richtung Hardware gehen und ihr Versicherungsprodukt damit koppeln wollen.

Dies hat aus meiner Sicht zweierlei Nutzen in der Branche: Zum einen gestaltet sich das Versicherungsprodukt durch ein anfassbares Hardwareprodukt für den Versicherungsnehmer im wahrsten Sinne des Wortes „greifbarer“ und damit interessanter. Und zum anderen, noch entscheidenderen Punkt, entwickelt sich die Versicherung hierdurch vom reinen Akteur im Schadenfall zu einem Partner für seine Kunden, der im Vorfeld Sicherheit bietet, damit es zu keinem Schaden kommt. Dies weckt Vertrauen und schafft Kundenbindung.

Die GROHE AG ist ein führender Hersteller von Armaturen für Küche und Bad. Wo liegen ihre Berührungspunkte mit der Versicherungswirtschaft?

GROHE ist der weltweit führende Anbieter von Sanitärarmaturen und setzt als Weltmarke auf die Markenwerte Technologie, Qualität, Design und Nachhaltigkeit, um „Pure Freude an Wasser“ zu bieten. Innovation, Design und Entwicklung sind dabei stets eng aufeinander abgestimmt, so dass GROHE seit jeher auch neue Produktkategorien erschließt. Hierzu zählt neben den Wassersystemen GROHE Blue und Red auch das Wassersicherheitssystem GROHE Sense als innovativer Baustein im Wachstumsmarkt des Smart Home.

Mit GROHE Sense bieten wir der Versicherungswirtschaft eine innovative Lösung zur Verminderung von Leitungswasserschäden und damit ganz klar eine Möglichkeit, um Kosten im Schadenfall für die Versicherung zu minimieren und gleichzeitig die Zufriedenheit der Versicherungskunden zu erhöhen.

Inwiefern verändern intelligente Technologien die Versicherbarkeit von Risiken?

Durch intelligente Technologien können die Risiken grundsätzlich genauer eingeschätzt und entsprechend besser versichert werden. Ein klarer Trend durch intelligente Technologien ist aus meiner Sicht, dass Schäden grundsätzlich geringer ausfallen, da sie frühzeitig erkannt werden können. Im Bereich von Wasserschäden würde durch den Einsatz unseres Sicherheitssystems GROHE Sense der Grundschaeden, also beispielsweise der Rohrbruch, trotzdem passieren, die Folgeschäden würden aber verhindert werden, da maximal das Restwasser in der Leitung ausfließen kann. So haben Sie neben dem zu reparierenden Rohr einen Wasserschaden, den man im besten Fall einfach aufwischen kann, anstelle einer Wochen andauernden Baustelle mit Trocknungsgerät etc.

Welche Vorzüge technischer Sensoren würden Sie Versicherungsunternehmen gerne näherbringen?

Mit unserem Wassersicherheitssystem GROHE Sense bieten wir Versicherungskunden ein umfassendes System zur Minimierung von Schäden im Fall von Rohrbrüchen und Mikroleckagen. Konkret besteht unser System aus zwei Produkten, die unabhängig voneinander funktionieren, aber auch miteinander verbunden werden können:

- GROHE Sense – Unsere intelligenten Wassersensoren, die unerwünschte Wasseransammlungen erkennen, die Raumtemperatur messen und die Luftfeuchtigkeit überwachen und den Anwender über eine APP warnen.
- GROHE Sense Guard – Unsere intelligente Wassersteuerung, die direkt an der Hauptwasserleitung installiert wird und kontinuierlich den Wasserfluss, den Wasserdruk und die Temperatur überwacht. Das Produkt erkennt Rohrbrüche, kleinste Leckagen sowie Frostgefahr und unterbricht ggf. automatisch die Wasserzufuhr, um weiteren Schäden vorzubeugen und ist ebenso wie der Wassersensor über unsere App steuerbar. Zudem strebt GROHE eine Erweiterbarkeit unserer Plattform an über Partnerschaften mit wichtigen IoT-Partnern wie Nest oder der Deutschen Telekom.

Welche Ansatzmöglichkeiten bietet moderne Technologie für Assistance-Leistungen?

Durch moderne Technologie sind umfangreiche und individuelle Assistance-Leistungen denkbar. So besteht bezogen auf unser Wassersicherheitssystem GROHE Sense für den Versicherungskunden beispielsweise die Möglichkeit, dass der Assisteur im Schadenfall automatisch aus dem System eine Information bekommt und den Kunden proaktiv ansprechen kann. Darüber hinaus wären zum Beispiel auch Querverbindungen zwischen den Versicherungsarten denkbar. So könnte fehlende Wassernutzung über einen längeren Zeitraum auch auf ein gesundheitliches Problem hindeuten, also falls eine ältere Person, die in der Regel immer zu Hause ist, über eine definierte Zeit keine Toilettenspülung betätigt hat oder Ähnliches. In einem derart definierten Fall könnte der Assisteur proaktiv einen Sanitäter vorbeischicken.

Wo sehen Sie Grohe in 5 Jahren?

Neben unserem Status als weltweit führender Anbieter von Sanitärarmaturen, möchten wir uns auch in anderen Branchen etablieren, Partnerschaften bilden und mit unseren Produkten Nutzen für die jeweilige Kundengruppe stiften. Die Versicherungsbranche und ihre Kunden sehen wir dabei als wesentliches Wachstumsfeld. Somit sehe ich GROHE in fünf Jahren als etablierten Partner der Versicherungen, nicht nur für das aktuelle Angebot unseres Wassersicherheitssystems für Privathäuser, sondern auch mit Lösungen bspw. für Mehrfamilienhäuser und kommunale Gebäude.

Welche Erwartungen haben Sie an die 4. InnoVario?

- Gute Diskussionen
- Neue und alte Kontakte
- Interessante Vorträge

Bild: © Romolo Tavani / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945617/stefanie-kresse-versicherungsbranche-ist-wesentliches-wachstumsfeld/>