



Smart Home in der Versicherungswirtschaft

Über die aktuellen Problemfelder und Chancen, die Smart Home der Assekuranz derzeit bietet, diskutierten 60 Experten der Branche im November 2018 bei der Fachkonferenz „Smart Home“ der Versicherungsforen Leipzig.

Verkauf über Emotionen

Günther Ohland, Vorsitzender des Vorstands der [SmartHome Initiative Deutschland e.V.](#), betonte, dass Smart Home ein Thema ist (und bleibt), bei dem eine Reihe von Akteuren zusammenspielen. Nicht nur Kunden und Versicherer, auch Handel, Handwerk und Gerätehersteller sind in dieser Runde zu nennen. Ohland gab zudem zu bedenken, dass andere Branchen, wie die Automobilwirtschaft, ihre Produkte heute über Emotionen verkaufen und nicht mehr über die technischen Merkmale. Dies sei auch Wunschgedanke für den Bereich Smart Home.

Leckageschutz im Fokus

Anke Rübsamen-Schön ([Alte Leipziger Versicherung](#)), Jörg Malz ([AXA Konzern](#)) und Stefan Weber ([Provinzial Rheinland](#)) berichteten auf der Fachkonferenz von ihren Versicherungsprodukten, die allesamt den Bereich Leckageschutz fokussieren. Alle Unternehmen haben Kooperationen mit Anbietern von Leckage-Detektion und bieten Kunden nun einen Versicherungstarif an, der an die Nutzung solcher Geräte gekoppelt ist, bzw. pilotieren die Projekte gerade.

Da rund die Hälfte der Schadenkosten im Wohngebäudebereich auf Leitungswasserschäden zurückzuführen ist, erhoffen sich die Versicherer hier langfristig eine Kosteneinsparung.

Vertrieb als Herausforderung

Doch der Vertrieb solcher Produkte birgt besondere Herausforderungen: So müssen Vertriebsmitarbeiter gesondert geschult werden, um den Kunden die Vorteile von Smart-Home-Systemen erklären zu können.

Die [Provinzial Rheinland](#) setzt in diesem Bereich auf die Kooperation mit dem hauseigenen Handwerkernetz [ALBAG](#). Der Vermittler verkauft dann zwar den Tarif gekoppelt mit dem Leckageschutzgerät, Einbau sowie Rückfragen und Probleme der Kunden werden jedoch über die ALBAG abgewickelt.

Projekt „elderly care“

Christina Thamm und Thomas Rudolf von der [R+V Versicherung](#) haben das Projekt „elderly care“ vorgestellt, das derzeit als Pilot unter den R+V-Mitarbeitern in Kooperation mit dem [Malteser Hilfsdienst](#) und [IBM](#) läuft.

25 Pilotwohnungen von pflegebedürftigen Angehörigen von R+V Mitarbeitern wurden mit Smart-Home-Geräten

ausgestattet, um Auffälligkeiten und potenzielle Notfälle erkennen zu können.

Die künstliche Intelligenz Watson von IBM hat dazu in jeder Wohnung einen Normalzustand erkannt (z.B. regelmäßige Öffnung von Fenstern sowie wiederkehrende Bewegungen innerhalb der Wohnung) und alarmiert per App definierte Angehörige, wenn das Verhalten des Bewohners von diesem Normalzustand abweicht. So kann im Notfall schnell Hilfe gerufen beziehungsweise geschickt werden.

Die R+V sammelt aktuell mit dem Pilotprojekt umfangreiche Erfahrungen, beispielsweise, wie Sensoren eingestellt werden müssen, damit sie zuverlässige Meldungen auslösen, oder welchen Erklärungs- und Schulungsbedarf die Bewohner und ihre Angehörigen haben.

Insgesamt zeichnet sich aber schon jetzt in der Pilotphase ab, dass das Projekt „elderly care“ eine Möglichkeit sein kann, selbstbestimmtes Wohnen in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen.

Datenschutz bleibt wichtiges Thema

Einhellige Meinung der Referenten war, dass Versicherer unbedingt auf hochwertige Smart-Home-Geräte setzen müssen, um ihren Vertrauensvorschuss nicht zu verlieren.

Bild: © sdecoret / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945877/smart-home-in-der-versicherungswirtschaft/>