

Zukunft der Mobilität: Pay *how*you drive

Neodigital und MSK entwickeln Telematics-as-a-Service

Neunkirchen, 15.02.2021 – Die Neodigital Versicherung AG bringt mit Unterstützung der in Köln ansässigen aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) einen Telematiktarif auf den Markt. Bereits zur kommenden Wechselsaison wird Neodigital eine eigene Police am deutschen Kfz-Telematikmarkt anbieten. Anderen Versicherungsunternehmen soll das Angebot in Form eines „Telematics-as-a-Service-Modells“ in den nächsten Jahren zur Verfügung gestellt werden. Elf Versicherungen beteiligen sich bereits am Pilotprojekt und nutzen die digitale Telematiktechnologie von Neodigital.

Die Zukunft der Mobilität liegt in individuellen Telematiklösungen, das zeigen aktuelle Zahlen. So gibt es derzeit rund 750.000 Telematikverträge im deutschen Versicherungsmarkt. Bis 2022 wird die Zahl sogar die Millionengrenze überschreiten und für das Jahr 2025 rechnen Experten mit mehr als zehn Millionen derartiger Policen. Telematik wird sich in absehbarer Zeit also zum Kfz-Standardprodukt entwickeln – auch vor dem Hintergrund sich wandelnder Mobilitätsbedürfnisse. Aus diesem Grund hat Neodigital die Service GmbH „we enable“ gegründet, um das Angebot von volldigitalisierten Telematiktarifen zu beschleunigen.

Schlüsselfertiges Telematik-as-a-Service-Modell

Neodigital und MSK streben mit dem Angebot „Telematics-as-a-Service“ eine Technologie- und Kostenführerschaft an und wollen Kfz-Versicherern über die Tochtergesellschaft „we enable“ die komplette Telematik-Lösung (inklusive App, Gerät zur Fahrdatenerfassung, API-Schnittstelle und Backend-Abwicklung) für einen Euro pro Monat und Kunde anbieten. Dadurch können Versicherungsunternehmen ihre digitalen Telematiktarife komplett outsourcen und Entwicklungskosten sparen. Neodigital selbst hat dabei keinen Zugriff auf die erhobenen Telematikdaten, sondern bietet den Unternehmen ein schlüsselfertiges Technologiegerüst, das sich modular und individuell anpassen lässt. Das Neodigital-Konzept, Versicherungsprodukte und -dienstleistungen „as-a-Service“ für Dritte anzubieten, hat sich in der Vergangenheit bei anderen Produkten bewährt. Am Pilotprojekt nehmen bereits elf Versicherungsunternehmen teil, viele weitere Marktteilnehmer haben ebenfalls Interesse an diesem Kfz-Produkt und der Telematiktechnologie von Neodigital bekundet.

„Wir haben bereits im Vorfeld eine sehr hohe Nachfrage erfahren und konnten im Zuge der Produktentwicklung viele Versicherungen von unserem digitalen Konzept überzeugen. Wir peilen daher innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre mindestens 400.000 Neuverträge mit Beginn der anstehenden Wechselsaison an“, erläutert Stephen Voss, Mitgründer und Vorstand Vertrieb und Marketing von Neodigital.

“Pay-how-you-drive“ löst “Pay-as-you-drive“ ab

Auch die Vorteile für die Versicherungsnehmer liegen auf der Hand: Erfasst und bepreist wird bei den Telematikpolicen das reine datenbasierte Fahrverhalten, also etwa das Beschleunigen und Bremsen, aber auch Beinahe-Unfälle, die sich durch das Auswerten von G-Kräften erkennen lassen. Für rücksichtsvolle und defensive Autofahrer garantiert die neue Police einen Nachlass auf die Versicherungsprämie. So werden künftig nicht mehr nur die groben Merkmale des Fahrzeugs oder des Halters tarifiert (Pay as you drive), sondern individuell nach dem tatsächlichen Fahrverhalten berechnet (Pay how you drive).

„Vereinfacht gesagt macht es unsere Technologie nun möglich, ein Automodell von negativen Erfahrungswerten aus der Vergangenheit, die zu einer hohen Risikoeinschätzung geführt haben, zu lösen. Traditionelle Versicherungsunternehmen arbeiten bisher bei der Berechnung eines Kfz-Versicherungstarifs mit Daten zur Häufigkeit und Schwere von Unfällen und Schäden, die von Fahrern eines bestimmten Fahrzeugtyps gemacht wurden. Diese Übertragung von negativen Erfahrungen mit völlig fremden Personen und damit einer hohen Risikoeinschätzung auf einen individuellen Fahrer sind nun vorbei. Wer ein sportliches Coupé mit hoher PS-Zahl besitzt, aber rücksichtsvoll und vorausschauend fährt, bezahlt mitunter weniger als der Fahrer eines Minivans, der eine risikoreiche Fahrweise an den Tag legt. Das Konzept „Pay-how-you-drive“ ist besonders für Fahranfänger eine interessante, weil günstigere Alternative, da so sehr viel bessere Schadensfreiheitsklassen genutzt werden können“, erklärt Voss das Prinzip des neuen Produkts.

Telematik als Zukunftsmodell für die neue Art der Mobilität

Versicherungsunternehmen profitieren mit der Neodigital-Lösung von einer genaueren Risiko-Einschätzung und geringeren Kosten beim Abschluss und der Schadenregulierung, da alle Prozessabschnitte digital und KI-gestützt abgewickelt werden können. Diese Eigenschaften werden vor dem Hintergrund sich immer schneller verändernder Mobilitätsbedürfnisse immer wichtiger. „Versicherer suchen heute nach Wegen, wie sie ihre Dienstleistung in neue Mobilitätsökosysteme integrieren können. Versicherungen müssen in Zukunft verstärkt Konzepte für die komplette Bandbreite der Mobilität, also der Versicherung von Privatfahrzeugen, Car-Sharing oder Abo-Modellen anbieten – und das gleichzeitig und oft für ein und denselben Versicherungsnehmer. Unser digitales Telematikkonzept kann hier modellübergreifend zum Einsatz kommen und für beide Parteien Kosten sparen – und letztlich sogar zur Sicherheit aller Verkehrsteilnehmer beitragen“, freut sich Voss.

Das Telematikmodell von Neodigital greift nicht nur auf Daten zurück, die von den Fahrzeugen selbst oder den Motion-Sensoren und Gyroskopen in den Smartphones der Kunden stammen. Der zum Einsatz kommende Beacon ist nicht größer als ein Vignetten-Aufkleber und wird im Fahrzeuginnenraum angebracht. Dort erfasst er alle versicherungsrelevanten Fahrdaten. Dadurch können lückenhafte oder gar verfälschte Datensätze ausgeschlossen werden.

Über die Neodigital Versicherungs-AG:

Neodigital Versicherung AG (<https://www.neodigital.de>) ist ein digitaler Schaden- und Unfallversicherer, der die eigenen Neodigital-Produkte Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausrat, Unfall und Fahrrad über ungebundene Vertriebspartner vermarktet. Das Unternehmen konzentriert sich auf die konsequente Prozessdigitalisierung der kompletten Wertschöpfungskette und ermöglicht ausgewählten Vertriebspartnern, über einen Produkt-Konfigurator eigene, individualisierte Versicherungsprodukte zu gestalten. Ergänzt durch die White-Label-Option kann das Produkt von Vertriebspartnern auch unter eigenem Brand über bereits existierende Absatzwege vermarktet werden.

Neodigital Versicherung AG wurde im Dezember 2016 gegründet, der Firmensitz ist in Neunkirchen. Das Unternehmen ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Geschäftsbetrieb als Schaden- und Unfallversicherer in Deutschland zugelassen. Neben den Gründern, Dirk Wittling und Stephen Voss, konnte das Unternehmen sehr finanzstarke und branchenkompetente Investoren gewinnen, dazu zählen die SchneiderGolling ND Invest GmbH und coparion GmbH & Co. KG, ALSTIN Capital und die Deutsche Rückversicherung AG sowie Elevat3 Capital.

Kontakt:

Neodigital Versicherung AG
Stephen Voss
Untere Bliesstr. 13–15
66538 Neunkirchen
E-Mail: presse@neodigital.de

Pressekontakt:

WBCO GmbH
Jan Böhler
Krögerstraße 2
60313 Frankfurt / Main
E-Mail: j.boehler@wbco.de