



Versicherung neu gedacht: Versicherung, Prävention und Services im Smart Home

Raphael Iten, Angela Zeier Röschmann

ZHAW School of Management and Law
Institut Risk & Insurance

09. April 2024

Versicherung neu gedacht: Versicherung, Prävention und Services im Smart Home



Raphael Iten

Doktorand am Institut für Risk & Insurance



Angela Zeier Röschmann

Professorin am Institut für Risk & Insurance



Universität Lausanne

Enge Zusammenarbeit mit Prof. Joël Wagner

1

Angebote: Smart Home Versicherungen

2

Kunden: Forschung zu Faktoren

3

Industrie: Implikationen und Relevanz

4

Q&A

Was ist ein Smart Home?

Das Smart Home

IoT-System bestehend
aus Sensoren und Software

Neben Sicherheit, Dienstleistungen zu
Energie, Komfort und Gesundheit

Relevanz für Versicherer

Präventionspotential, bzw.
Reduktion bestehender Risiken

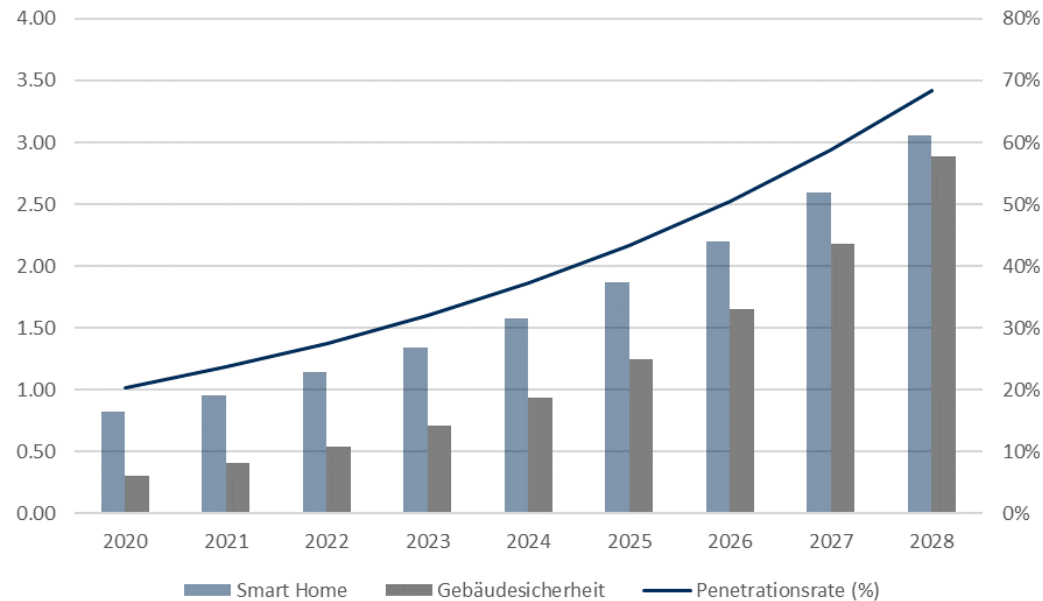
Neue Möglichkeiten
um (neue) Services anzubieten



Bildquelle. © Fibaro (2021)

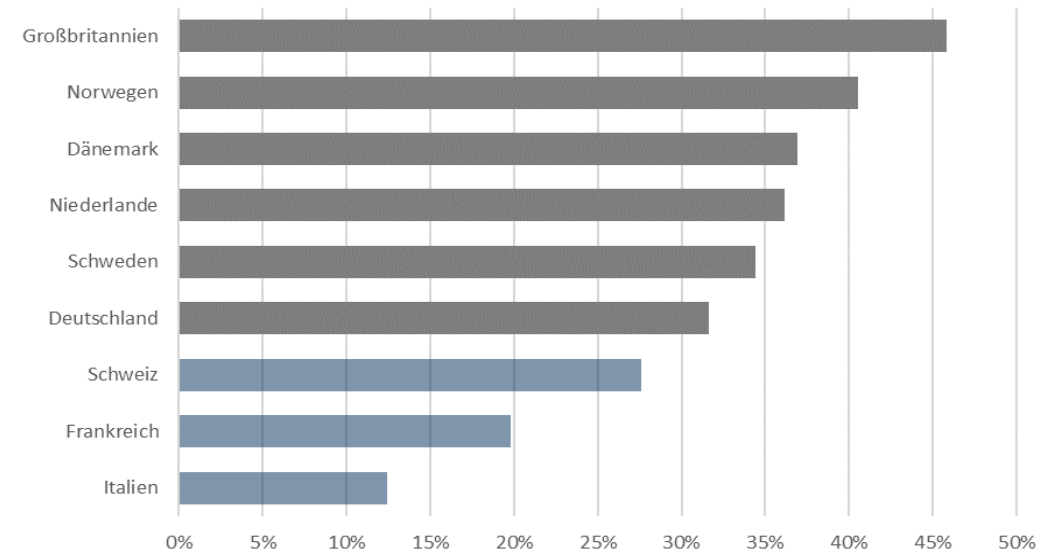
Wer nutzt Smart Home in der Schweiz?

Anzahl Smart Home Haushalte in der Schweiz



Knapp 15% Schweizer Haushalte mit Sicherheitsprodukten

Penetrationsrate für ausgewählte Länder in Europa (2022)



30% Haushalte in Grossbritannien und Skandinavien mit Sicherheitsprodukten

Wie verhalten sich Schweizer Versicherungen zu Smart Home?

Marktaktivität Schweiz Versicherungen



Plattform mit – teilweise subventionierten – Smart Home Produkten
Alarmierungssystem «Hagelschutz – einfach automatisch»
Einbruchsschutz durch Simulation von Anwesenheit



Sensibilisierung zu möglichen Gefahren intelligenter Wohnungen
durch Beratung und Ausstellungen



Einzelne Anwendungsfelder in Vergangenheit getestet,
insbesondere Rauchmelder, Wassersensoren und Bewegungsmelder

Welche Angebote finden sich international?

Marktaktivität International Versicherungen



Ausgewählte Beispiele

			Wasser	Feuer	Einbruch	Weitere*	Neues Produkt	Prämien-rabatt	Produkt-rabatt
	Enzo	DE	✓				-	-	teil
	Generali	IT	✓	✓	✓		-	-	teil
	Sky	UK	✓	✓	✓		ja	-	voll
	Allstate	US			✓	✓	-	5%	-
	Branch	"	✓	✓	✓	✓	-	15%	voll
	Goosehead		✓	✓	✓	✓	ja	-	teil
	Hippo		✓	✓	✓	✓	-	9-13%	-
	Liberty		✓	✓	✓	✓	-	indv	teil
	Nationwide		✓	✓			-	5-10%	indv
	State Farm			✓	✓		-	6%	voll

* Verlust und Beschädigung von Sachwerten

Wie unterscheiden sich die Angebote untereinander?

Selektiver Ansatz



10% auf Wasser / 5% auf Feuer

Nur Eigentümer erhalten volle Produktkosten

Enge Zusammenarbeit mit Ausstatter,
inkl. (kostenpflichtigem) professionellem Monitoring

Fokus auf Risiken mit hoher
Schadensfrequenz und -höhe

Umfassender Ansatz



15.5% Prämienrabatt

7-teiliges Produktset für Neukunden

Enge Zusammenarbeit mit Ausstatter,
inkl. (kostenpflichtigem) professionellem Monitoring

InsurTech mit Differenzierungsmerkmal
Preis und Erschwinglichkeit von Versicherungen

Beratender Ansatz



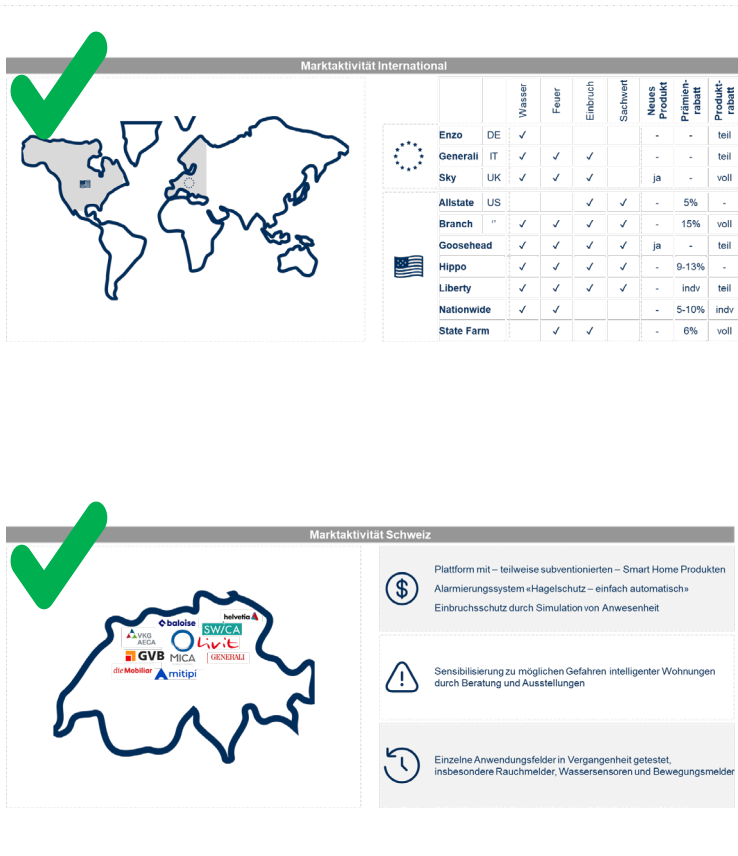
Individueller, optimaler Schutz durch
Kombination Technologie + Versicherung

Eintritt in Markt durch Acquisition
eines Smart Home Versicherungsportfolio

Beratung inkludiert Anwendungen
zu Energie und Gesundheit

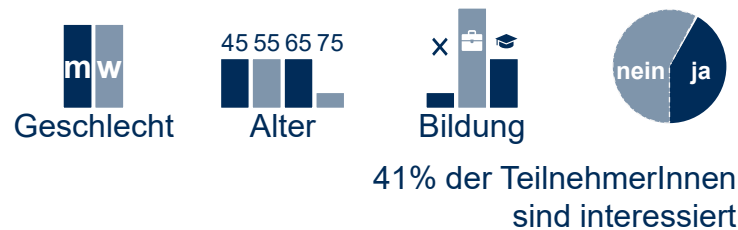
Welche Faktoren erhöhen das Interesse an solchen Versicherungen?

Praxis



Forschungsdesign

Kundenseite:
Welche Aspekte erhöhen das Interesse an Smart Home Versicherungen in der Schweiz?
(+2'500 TeilnehmerInnen)



Methodik

70 Variablen getestet

Selektionsalgorithmen
Ökonometrische Modelle

Signifikante Variablen
10 Variablen identifiziert

Was ist Ihre Meinung zu Smart Home und Versicherung?



<https://pgrzk>

Unsere Frage an Sie

Welche Aspekte würden Sie dazu bewegen,
Smart Home Versicherungen in der Zukunft zu nutzen?

Welche Aspekte finden sich in der Literatur?

Hypothesen



Versicherungs-Praxis

Eigentum, Haushaltsgrösse, (App-Nutzung)

Versicherungs-Nachfrage

Einkommen, Alter, Geschlecht, Bildung, Haushaltsgrösse

Technologie-Akzeptanz

Technologie-Affinität, Hilfestellungen, Datenschutz

Signifikante Variablen



Smart Home Versicherungskosten

Kosten und Rabatte auf Prämie und Sensoren

Risikomanagement-Dienstleistungen

Beratungsdienstleistungen,
Datenfreigabebereitschaft

Segmentierungsvariablen

Wissen & Experimentierfreudigkeit
zu Smart Home, Wohnort

Welches sind die wichtigsten Aspekte?

Smart Home Versicherungskosten



Rang	Sig.	ML	Beschreibung des Faktors
1	***	✓	Rückerstattung Produktanschaffungskosten «Die Kosten für die Anschaffung des Smart Home Systems sollten übernommen werden.»
5	***	✓	Incentivierte Verhaltensänderung «Ein Rabatt auf Prämien motiviert mich präventive Sicherheitsmassnahmen zu ergreifen.»
7	***	✓	Prämienrabatte «Ich würde erwarten, dass ich einen Rabatt auf die Versicherungsprämie erhalte.»
×	**	✓	Automatisierte Prämienanpassungen «Der Preis der Versicherung könnte sich automatisch an Anwesenheit Zuhause anpassen.»

Risikomanagement-Dienstleistungen



Rang	Sig.	ML	Beschreibung des Faktors
3	***	✓	Datenfreigabe an Versicherung «Für eine fairere Versicherungsprämie bin ich bereit meine Smart Home Daten freizugeben.»
4	***	✓	Proaktive Tipps und Beratung zu Risiken «Neben finanzieller Sicherheit, erwarte ich aktive Unterstützung wie Zuhause sicherer und gesünder machen.»

Rang: λ Log-likelihood ratio test; Sig: $p < 0.1$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (stepwise logit), ML: Random forest basierte recursive feature elimination

Welche weitere signifikanten Aspekte gibt es?

Bedenken



<u>Rang</u>	<u>Sig.</u>	<u>ML</u>	<u>Beschreibung des Faktors</u>
2	***	×	Technologie als unnötiger Luxus <i>«Ich habe Bedenken, dass die Technologie ein unnötiger Luxus sein könnte.»</i>

Segmentierung



<u>Rang</u>	<u>Sig.</u>	<u>ML</u>	<u>Beschreibung des Faktors</u>
6	**	✓	Experimentierfreudig mit neuer Technologie <i>«Wenn ich von einer neuen Technologie erfahre, probiere ich diese gerne aus.»</i>
8	*	✓	Präferenz für Gesundheitsanwendungen <i>«Mir gefallen Smart Home Anwendungen, die die Kontrolle des eigenen Gesundheitszustandes vereinfachen.»</i>
9	***	×	Wohnort französische Schweiz <i>(Wohnort in der Sprachregion)</i>

Rang: λ Log-likelihood ratio test; Sig: $p < 0.1$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (stepwise logit), ML: Random forest basierte recursive feature elimination

Welche (möglichen) weitere Segmentierungsvariablen gibt es?

Segmentierung



Insurance Demand & Practice: Risikoaversion, Haushaltsgrösse



Alter, Geschlecht, Bildung, Einkommen, Eigentumsverhältnisse



Technology Adoption: Technologie-Affinität, Soziale Aktivität

Segmentierung



<u>Rang</u>	<u>Sig.</u>	<u>ML</u>	<u>Beschreibung des Faktors</u>
6	**	✓	Experimentierfreudig mit neuer Technologie «Wenn ich von einer neuen Technologie erfahre, probiere ich diese gerne aus.»
8	*	✓	Präferenz für Gesundheitsanwendungen «Mir gefallen Smart Home Anwendungen, die die Kontrolle des eigenen Gesundheitszustandes vereinfachen.»
9	***	✗	Wohnort französische Schweiz (Wohnort in der Sprachregion)

Wie lassen sich diese neuen Erwartungen zusammenfassen?

Versicherungskosten



Einsparungen den KundInnen weitergeben.

Dienstleistungen



Neue Services zu Gebäudesicherheit gewünscht.

Bedenken



Preis-Leistungsüberlegungen aufzeigen.

Segmentierung



Zielgruppe (momentan) über Technologie-Affinität identifizieren.

Was sind die Implikationen für den Versicherungsmarkt?

Ja, aber...



«...der Business Case rechnet sich nicht.»



«...Schweiz ist anders: Risiken, Häuser und Kunden.»



«...nur wenige Kunden fragen das nach.»

... und doch

ROI bis zu 500% (tlws. sogar 1'000%)

Nicht-monetäre Benefits

Neue Erwartungen kundenseitig + neues Geschäftsmodell + Energie

Wasser, Feuer, Einbruch oder Cyber sind bedeutende Risiken

Steigende Zahl Smart Home Haushalte mit neuer Risikolandschaft

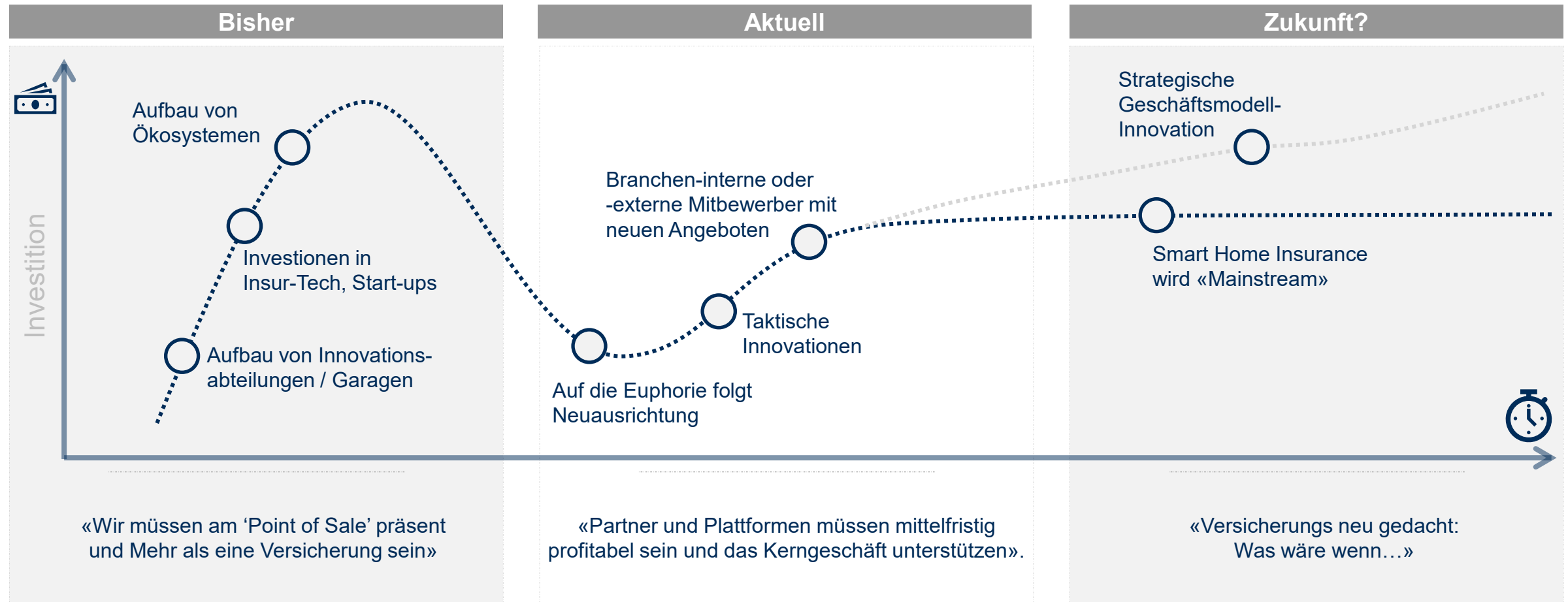
Technologie hält in allen Lebensbereichen der Kund:innen Einzug

Versicherer sind nicht präsent

COVID-Push + steigende Kompatibilität durch Standards

Bedenken, Akzeptanz- und Insurance-Variablen sind bekannt

Wo steht die Versicherungsbranche?



In Anlehnung an das Konzept des Gartner Hype Cycles

Q&A

Merci!

Weitere Informationen



<https://www.zhaw.ch/de/sml/institute-zentren/iri/forschung-und-beratung/smart-home/>