

Fahrzeugtelematik bei einem italienischen Versicherer:

Neue Kfz-Versicherungsprodukte und ein neues Branchen-Ökosystem Vaia, G. et al. (2012)



Inhalte dieses Kapitels

- Informationen zum Case
- Die Entstehungsgeschichte des Ökosystems
- Basis des Ökosystems
- Die Struktur des Ökosystems
- Die neuen Fähigkeiten und Prozesse von Unipol
- Nutzen für Kunden
- Vorteile für Ökosystemteilnehmer
- Lessons learned: Einsichten für IT-Führungskräfte



Informationen zum Case

Fahrzeugtelematik bei einem italienischen Versicherer: Neue Kfz-Versicherungsprodukte und ein neues Industrie-Ökosystem

Was:

Telematik-
ökosystem

Wer:

Unipol, Octo
Telematics, 3.
Parteien (z.B.
Regierung,
Polizei, On
Board Unit
(OBU)
Hersteller)

Wie:

- OBU; Speicherort für Daten-
austausch
(Telematik-
Infrastruktur);
- APIs (für
Datenzugang)

Wo:

Italien

Wann:

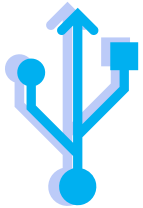
2003 - 2012

Warum:

Neue Einnahme-
quellen und
Geschäfts-
möglichkeiten

Die Entstehungsgeschichte des Ökosystems

Umweltveränderungen als Auslöser



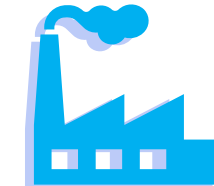
Hohe Verluste

3,7 Mrd. Euro Schaden durch erhöhte Unfallkosten (+44%)



Liberalisierung des Marktes

Erheblicher Rückgang der Rentabilität



Beginn des Aufbaus eines Ökosystems
Einbau von Telematikgeräten in Fahrzeuge

1990s

- Hohe Zahl von Versicherungsbetrug
- Zahl der Unfälle mit Sachschaden verdoppelt
- Kostspielige, obligatorische Kontrollstrukturen zur Verringerung der Betrugsintensität

2000s

- Markt- und Zollflexibilisierung
- Die Qualität des Services blieb stabil
- Versicherungsgesellschaften im Preiskampf

2003

- Erfassen von Fahrzeugdaten wie Geschwindigkeit, Beschleunigung und Standort
- Maßgeschneiderte Versicherungsdienstleistungen anbieten

Basis des Ökosystems

Unipol wandte sich an Octo Telematics, um ein Pilotprogramm zur Installation von Telematikgeräten in Kundenfahrzeugen einzurichten.

Die Kosten für die Installation der Geräte (1,2 Millionen Euro) wurden von Octo Telematics getragen.

Die Kunden wurden zur Teilnahme eingeladen:

2.500 Kunden erklärten sich bereit, Telematikgeräte in ihren Fahrzeugen installieren zu lassen.

Resultate des zweijährigen Pilotprogrammes:

Die Zahl der Autounfälle der teilnehmenden Fahrer ging um 20 bis 30 % zurück.

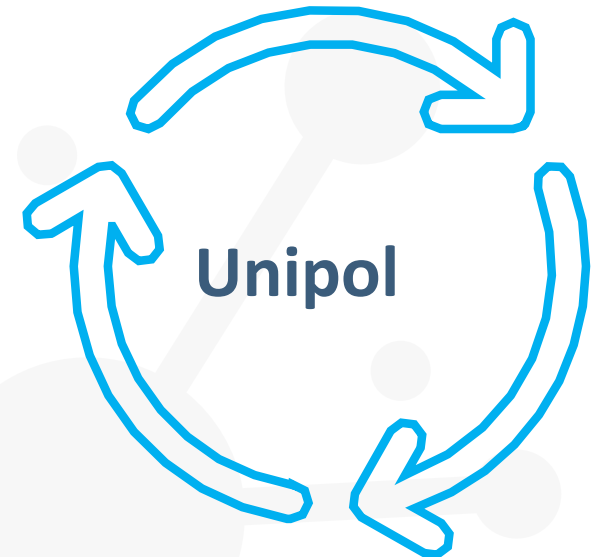
Autodiebstähle gingen um 30 bis 50 % zurück.

Die Kunden äußerten keine Bedenken hinsichtlich des Schutzes ihrer Privatsphäre.

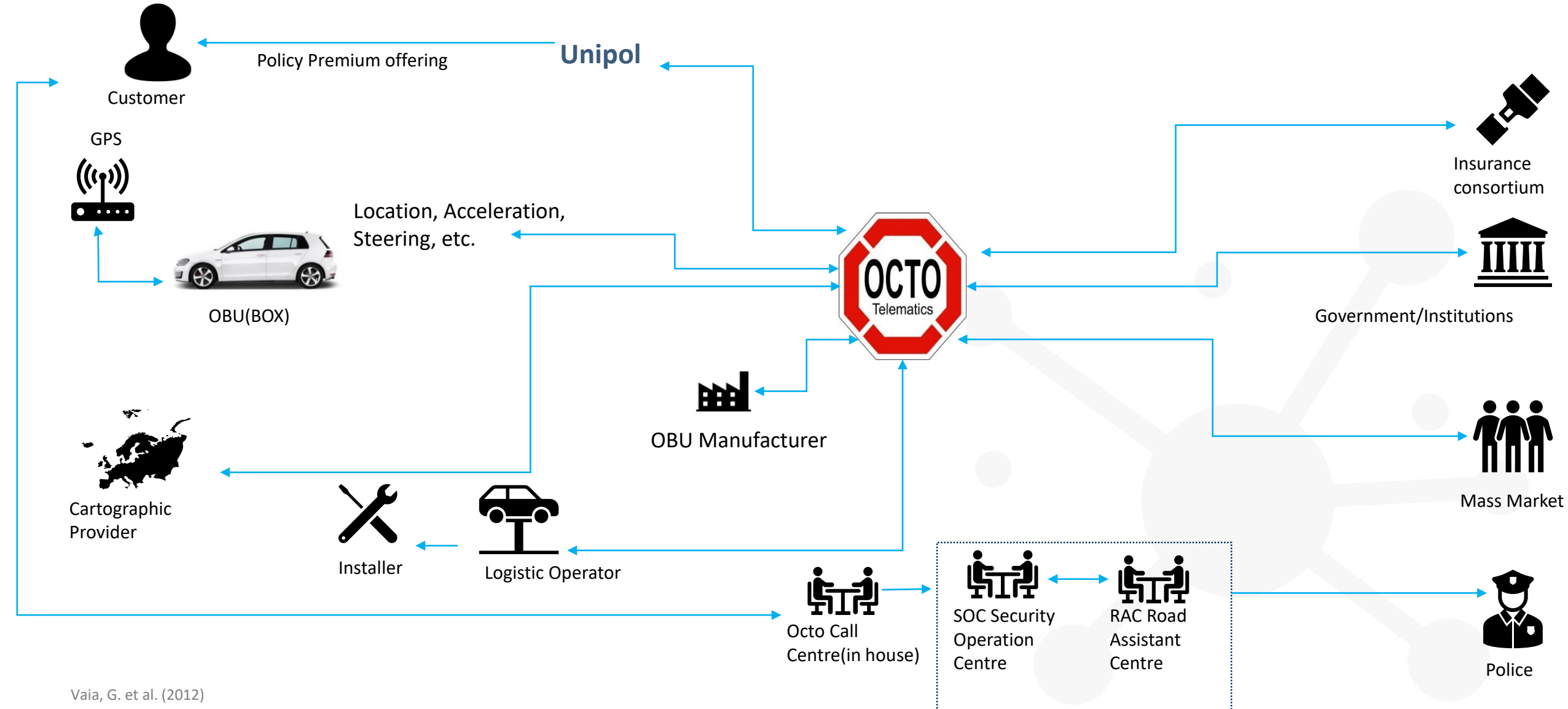
Im Jahr 2005 hatte Unipol eine spezielle Versicherungspolice für Telematiknutzer entwickelt.

Die neue Versicherungspolice erhielt den Namen Unibox.

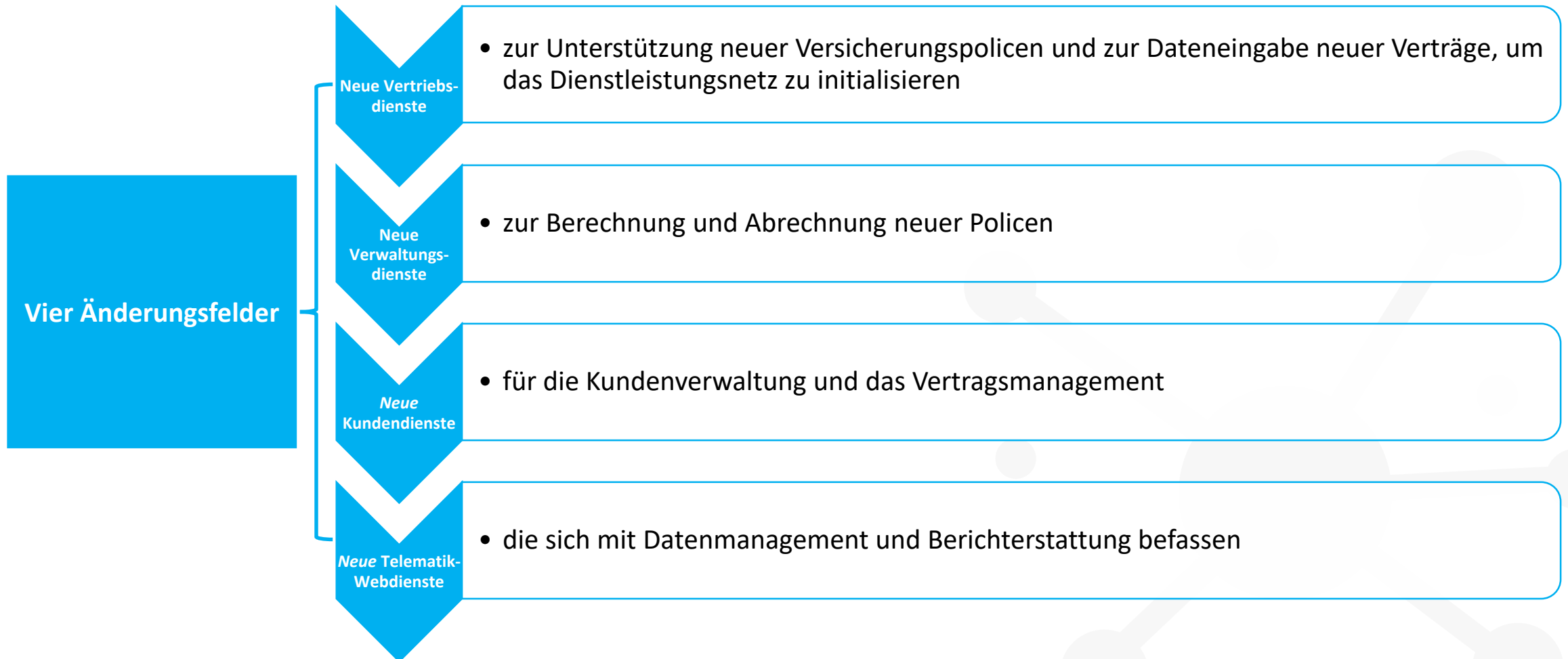
Unipol bot den Unibox-Kunden einen Rabatt von 10 % auf die Prämien zur Deckung von Unfallschäden und 50 % auf die Prämien zur Deckung von Diebstählen.



Die Struktur des Ökosystems



Die neuen Fähigkeiten und Prozesse von Unipol



Nutzen für Kunden



Services

Grundlegendes Kundenangebot

z.B.: Unternehmensgröße, Rentabilität, Liquidität, FuE-Intensität usw.

Fortgeschrittenes Kundenangebot

Automatischer Notruf (GSM-Netz)

Ortungsdienst bei Autodiebstahl

Nutzung von Satelliten- und Mobilfunktechnologie zur Überwachung des Fahrzeugstandortes

Extras



Prämien

Zusätzliche Meilen ohne Erhöhung der Prämie

Tarife

Senkung des Versicherungstarifs aufgrund des Fahrverhaltens

Vorteile für Ökosystemteilnehmer

Für Versicherungsgesellschaften

Erweiterung des Kundenstamms

- Unipol hat seinen Kundenstamm zwischen 2009 und 2011 um fast 10 % erweitert.

Verringerung der Unfallschäden

- Unipol verzeichnete einen Rückgang der Kundenreklamationen um 30-50%.

Steigerung der Rentabilität

- Obwohl die Kunden Preisnachlässe von 5 % bis 30 % erhalten, hat das Unternehmen die Rentabilität seiner Politik von 11 % bis 30 % (je nach Rabattsatz) verbessert.



Für Kunden

Rabatte bei Versicherungen

- Für Feuer und Diebstahl: 60% Rabatt; Haftpflicht: 20% Rabatt; insgesamt bis zu 50%.
- Geringere Fahrzeugbetriebskosten
- Geringerer Kraftstoffverbrauch und kürzere Fahrzeiten - weil die Fahrer anhand der Telematikdaten lernen, wie sie das Fahrverhalten ihres Fahrzeugs verbessern können.
- Unterstützung bei Notfällen und Diebstahlschutz.

Vorteile für Ökosystemteilnehmer

Für Technologieanbieter und -partner



Erzielung von Einnahmen

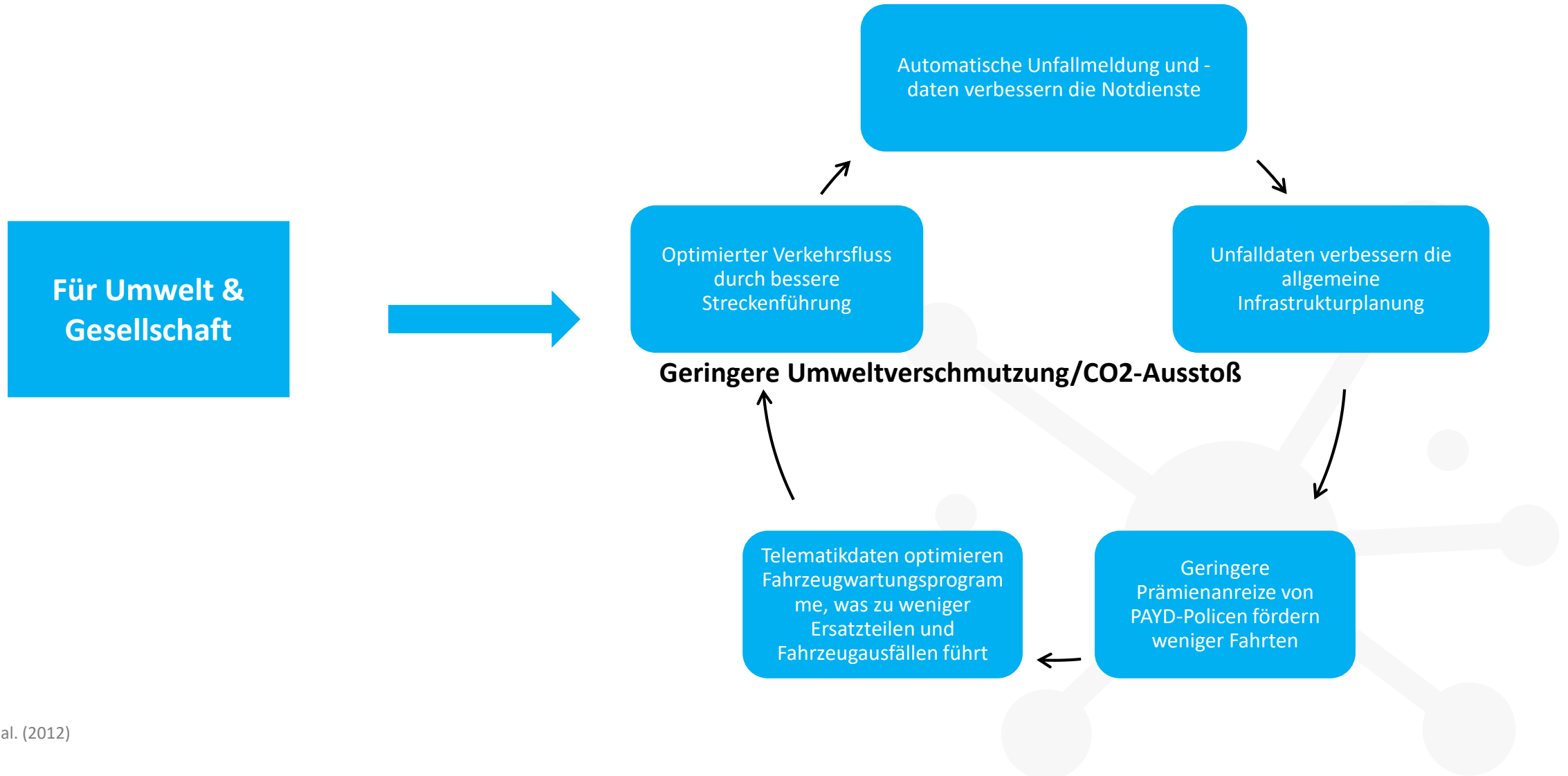
Octo als Hauptsystemintegrator bietet die Daten Dritten an und erhebt eine Datentransaktionsgebühr.



Neue Geschäftsmöglichkeiten

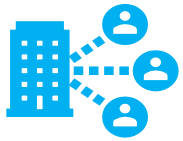
Dritte (z. B. OEM) können den Autobesitzern optionale Dienste anbieten, indem sie die von den OBUs erzeugten Daten nutzen (z. B. GMs OnStar).

Weitere Vorteile des Ökosystems



Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons learned
(1/4)



Ein neues Ökosystem ist entscheidend für die Schaffung neuer Services mit Mehrwert

Um ein neues Dienstleistungsökosystem aufzubauen, haben sich verschiedene Akteure zusammengeschlossen, um eine gemeinsame Technologiebasis zu schaffen, Informationen auszutauschen und als dynamisches Meta-Business-System zu arbeiten



Source: <https://www.amazon.de>

Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons learned
(2/4)



Die Realisierung neuer Werte hängt von organisatorischem Lernen und Anpassung ab

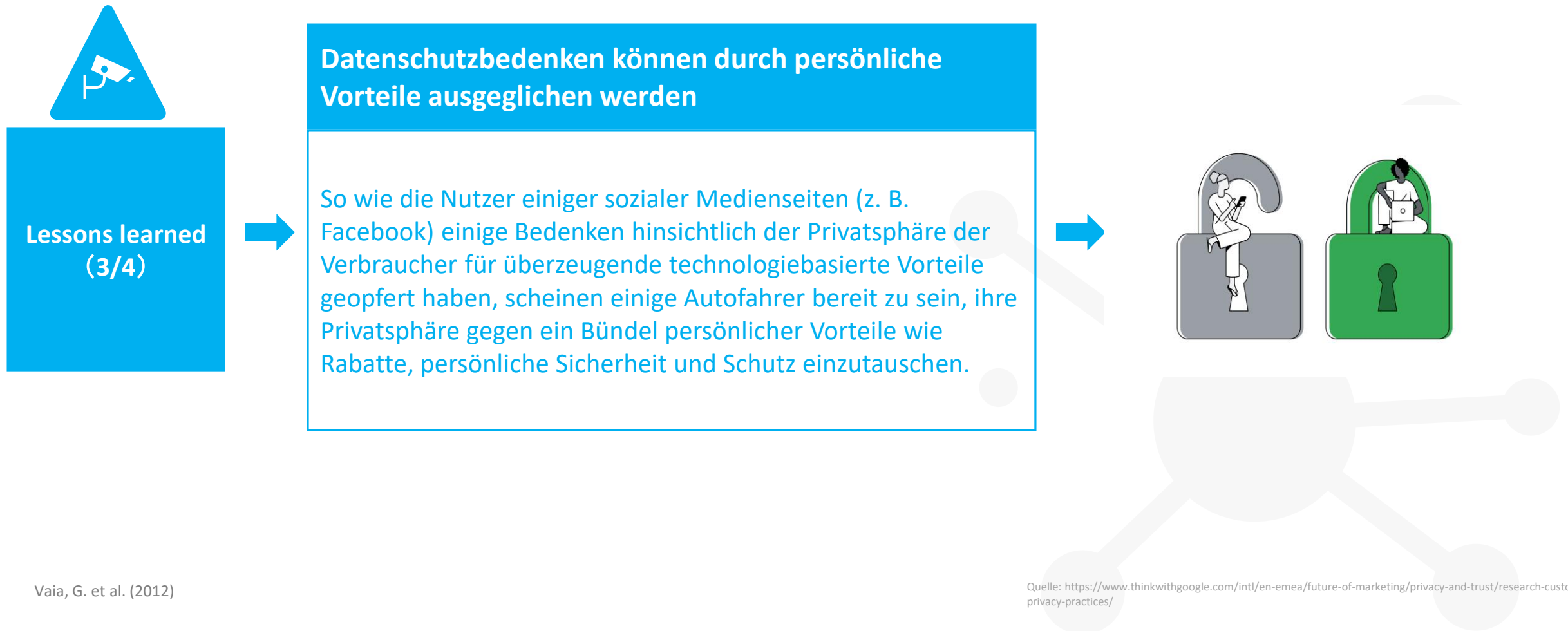
Der volle Nutzen der informationsintensiven Technologieinvestitionen von Unipol hat sich nicht sofort eingestellt. Das Geschäftsmodell des Unternehmens hat sich seit 2005 mit schrittweisen Verbesserungen weiterentwickelt. Der Zeitpunkt dieser Verbesserungen hängt mit dem umfangreichen Lernprozess in der Organisation und der allmählichen Akzeptanz durch die Verbraucher zusammen.



Quelle: <https://www.co-val.eu/public-deliverables/>

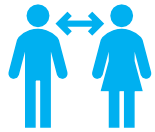
Lessons Learned

Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons Learned

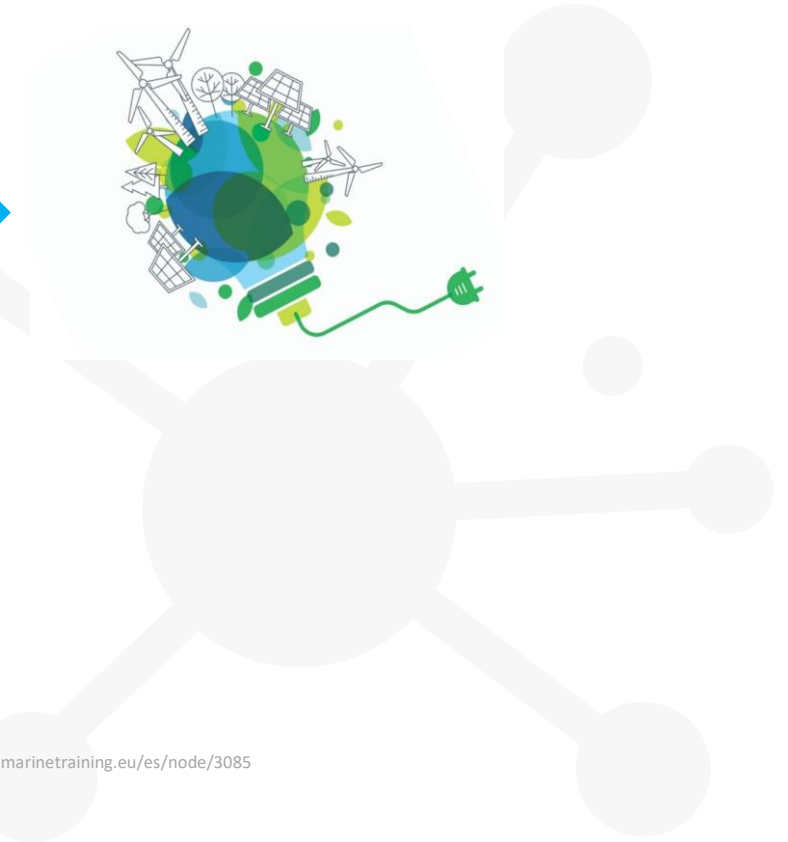
Einblicke für IT-Führungskräfte



Lessons learned
(4/4)



Breitenwirksamkeit anstreben: Sozialer Wert, nicht nur finanzieller Wert



Referenzen

- Kapoor, R. 2018. “Ecosystems: Broadening the Locus of Value Creation,” *Journal of Organization Design* (7:1), p. 12.
- Gawer, A., and Phillips, N. 2013. “Institutional Work as Logics Shift: The Case of Intel’s Transformation to Platform Leader,” *Organization Studies* (34:8), pp. 1035–1071.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. 2000. „Strategic networks,” *Strategic management journal* (21:3), pp. 203–215.
- Vaia, G., Carmel, E., DeLone, W., Trautsch, H., & Menichetti, F. (2012). Vehicle Telematics at an Italian Insurer: New Auto Insurance Products and a New Industry Ecosystem. *MIS Quarterly Executive*, 11(3).