

PAYD (Pay as you drive):
Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im Kfz-Versicherungsmarkt
durch den Einsatz von fahrspezifischen Tarifmodellen sowie Services
zur Erhöhung der Neukundengewinnung und der Kundenbindung

Potenzialanalyse

InnovationTrust Consulting GmbH

Inhalt

1. Ausgangssituation / Zielsetzung
2. Grundlagen / Rahmenbedingungen
3. Vorgehensmodell
4. Kompetenz

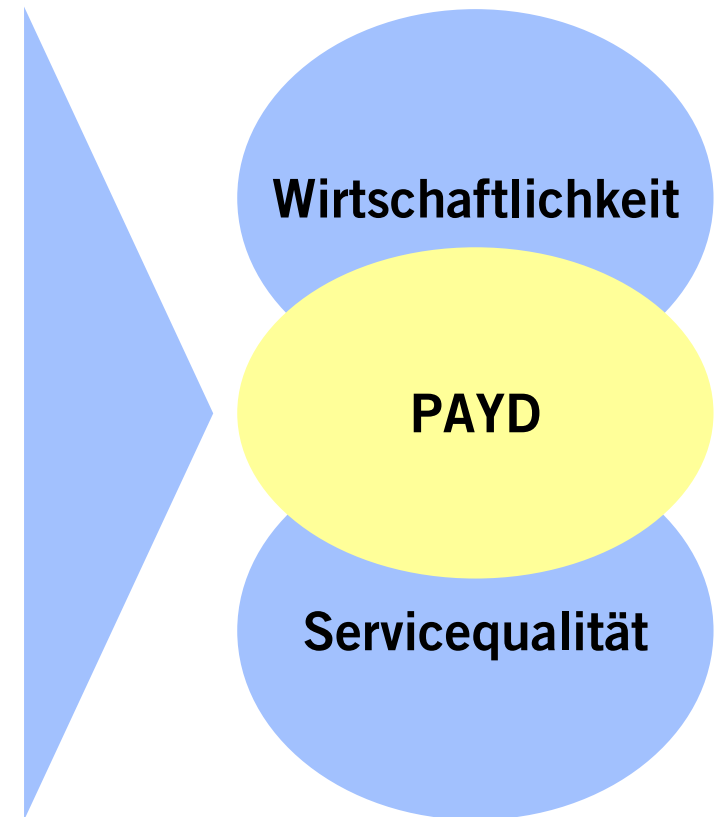
Der Kfz-Versicherungsmarkt befindet sich weiterhin im Umbruch.

- Sinkende Beitrageinnahmen und Gewinne durch verschärften Wettbewerb
- Kooperationen von Autoherstellern und Versicherern als schnell wachsende Konkurrenz
- Wieder wachsende Marktanteile der Direktversicherer / des Internet-Vertriebes
- Schaffung von Wettbewerbs- / Kostenvorteilen durch Vertragswerkstätten-Netz
- Reduzierung der Vergleichbarkeit durch Positionierung von Serviceerweiterungen als Alleinstellungsmerkmale (Schutzbrief, Notruf, Ersatzwagen usw.)
- Abnehmende Bedeutung langfristiger Kunden- / Versicherungsbeziehungen (Austauschbarkeit)
- Demografischer Kundenverlust

➔ Innovative Tarifmodelle und Services?

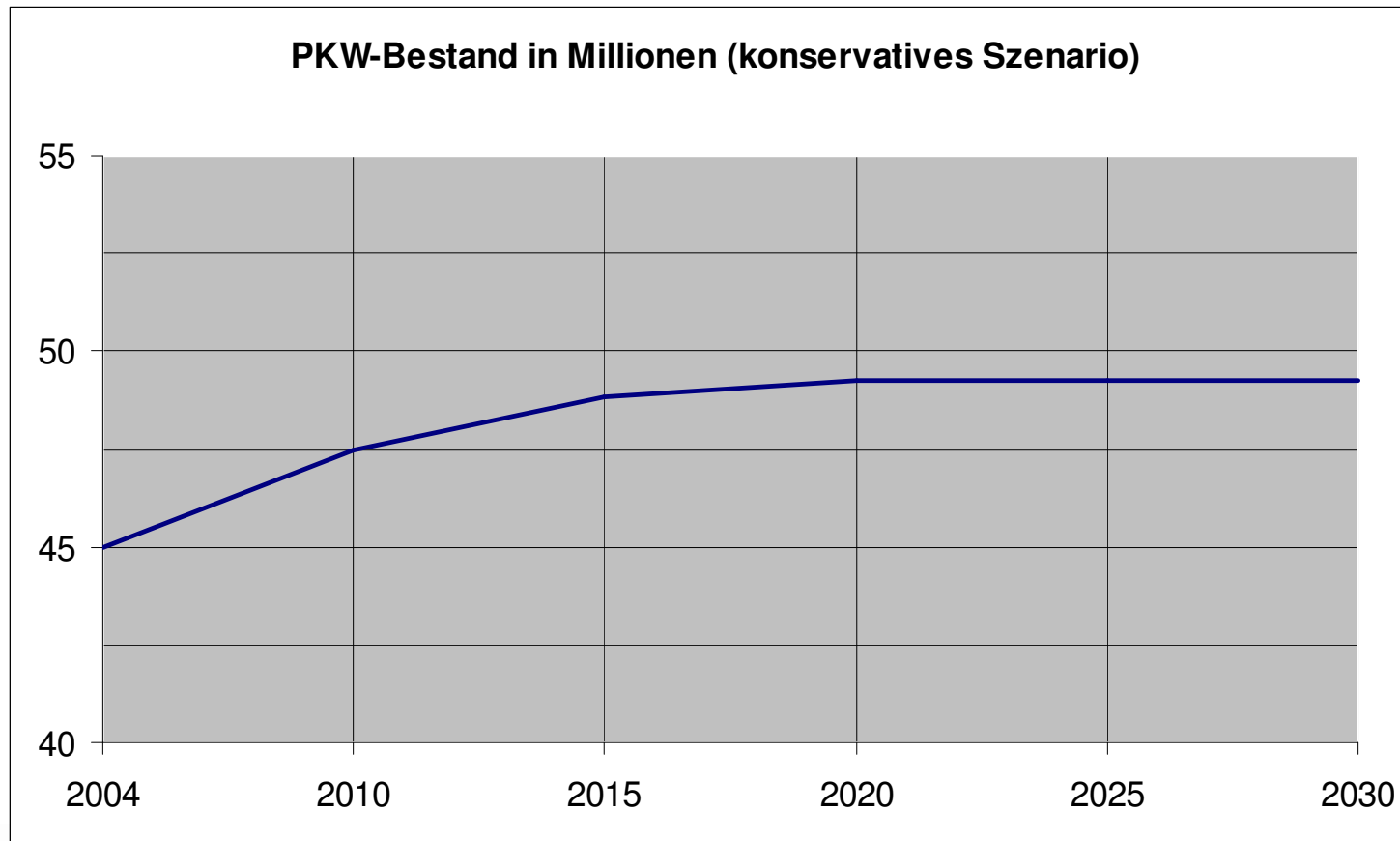
Ein erweitertes Tarifmodell mit neuen Services soll ggfs. für die Kraftfahrzeugversicherung umgesetzt werden.

- Wie kann das erweiterte Tarifmodell zur Reduzierung von Risiken (Schäden) genutzt werden?
- Wie können neue Kunden gewonnen bzw. heutige Kunden gebunden werden?
- Welche Risikomerkmale werden einbezogen und wie sieht ggfs. der Stufenplan aus?
- Welche zusätzlichen Services werden angeboten?
- Welche quantitativen und / oder qualitativen Effekte ergeben sich?



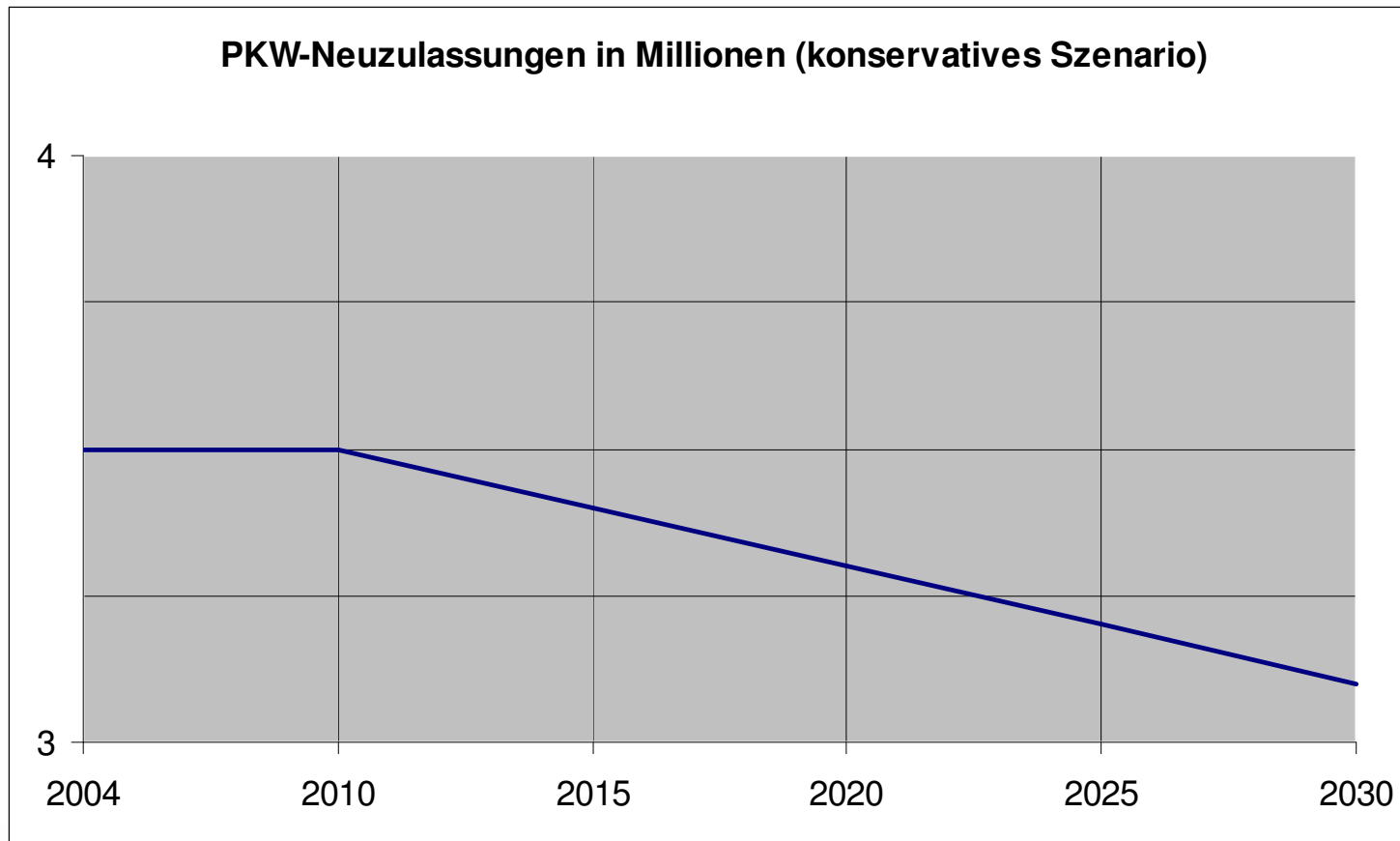
1. Ausgangssituation / Zielsetzung
2. Grundlagen / Rahmenbedingungen
3. Vorgehensmodell
4. Kompetenz

Der PKW-Zuwachs wird abnehmen.



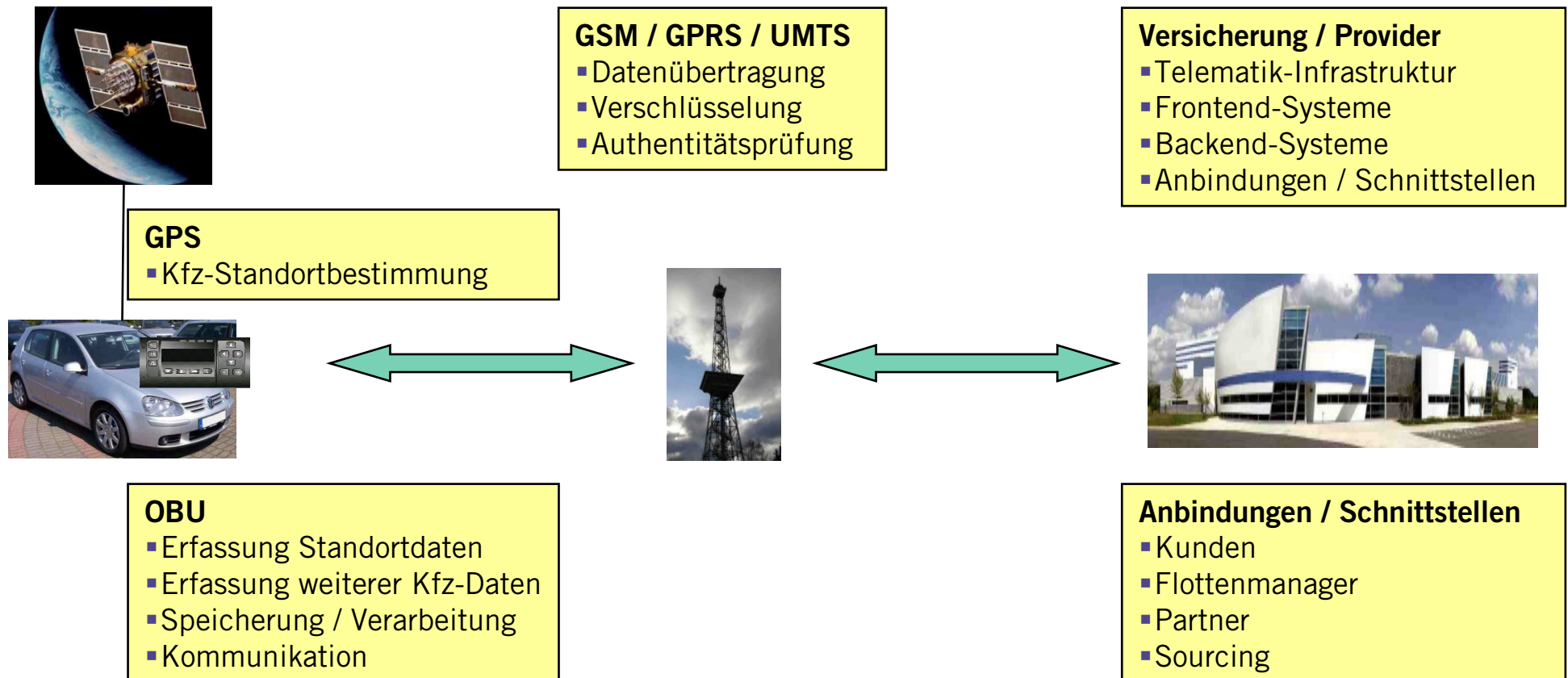
Quelle: Shell-PKW-Szenarien 2004

PKW-Neuzulassungen gehen zurück.



Quelle: Shell-PKW-Szenarien 2004

Innovative und flexible Tarifmodelle sowie Services können durch den Fahrzeuggeräte-Einsatz (On-Board-Unit (OBU)) realisiert werden.



Vor einer PAYD-Entscheidung steht eine detaillierte qualitative Bewertung.

- Markteinführungskonzept
- Berücksichtigung zukünftiger Anforderungen
- Wettbewerb
- Verantwortung / Einflussmöglichkeiten
- Rückabwicklung
- Kalkulationsgrundlagen / Abrechnungsverfahren
- Rechtliche Rahmenbedingungen / Auswirkungen

➔ **Potenzialanalyse!**

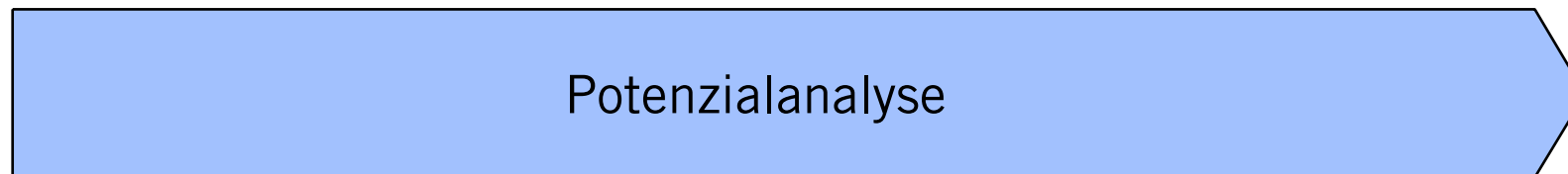
**Wesentliche Grundlage
für die Entscheidung**

+

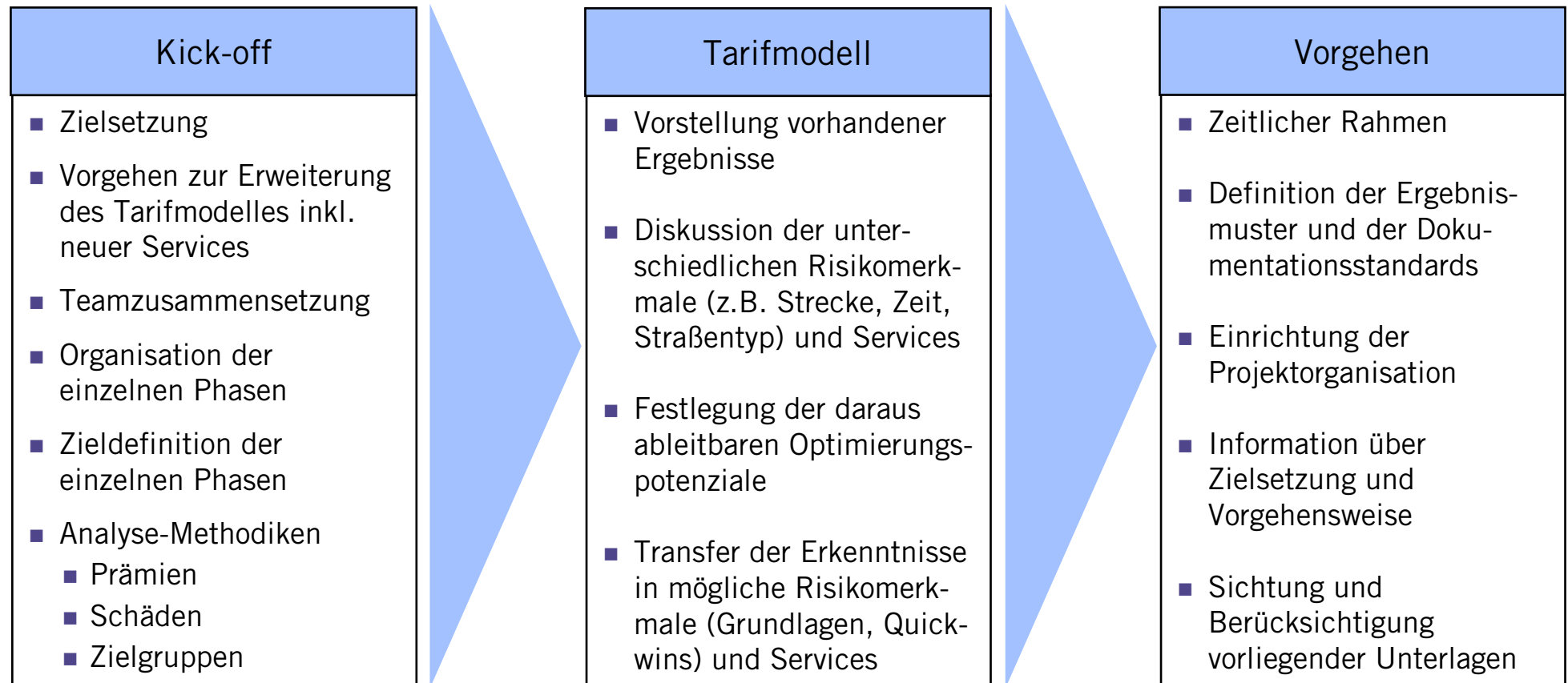
**Wirtschaftlichkeits-
betrachtungen**

1. Ausgangssituation / Zielsetzung
2. Grundlagen / Rahmenbedingungen
3. Vorgehensmodell
4. Kompetenz

Die Potenzialanalyse zur Erweiterung des Tarifmodelles mit den neuen Services wird in 4 von insgesamt 5 Schritten realisiert.



Die Projekt-Grundlagen werden in gemeinsamen Workshops erarbeitet.



➔ Ergebnis: Vorgehensmodell

Die Grundlagen der Erweiterung werden in der Tarif- / Service-konzeption festgelegt.

| Leistungsumfang / Zielgruppen | Einführung / Übergang | Leistungserbringung |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Risikomerkmale <ul style="list-style-type: none"> ■ Kilometerleistung ■ Zeit ■ Straßentyp ■ Fahrerassistenz (z.B. Geschwindigkeit) ■ usw. ■ Services <ul style="list-style-type: none"> ■ eCall ■ Pannenhilfe ■ Diebstahlsicherung ■ Flotten-Management ■ usw. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Zeitrahmen ■ Laufende Verträge ■ Neue Verträge ■ OBU-Preismodell ■ Markteintritt ■ Marketing und Vertrieb ■ Verantwortung | <ul style="list-style-type: none"> ■ Schnittstellen (Kunden, Partner usw.) ■ Steuerung ■ Qualitätsmanagement ■ Leistungsverrechnung ■ Betrieb (Sourcing) ■ Controlling |

➔ Ergebnis: Tarif- / Service-Konzept

Ergebnis der technischen Feinkonzeption sind Maßnahmenpläne.

Grundlagenanalyse

- Zielgruppen
- Mengengerüste
- Kapazitäten
- Prozesse
- Organisation
- Services

Soll-Modell

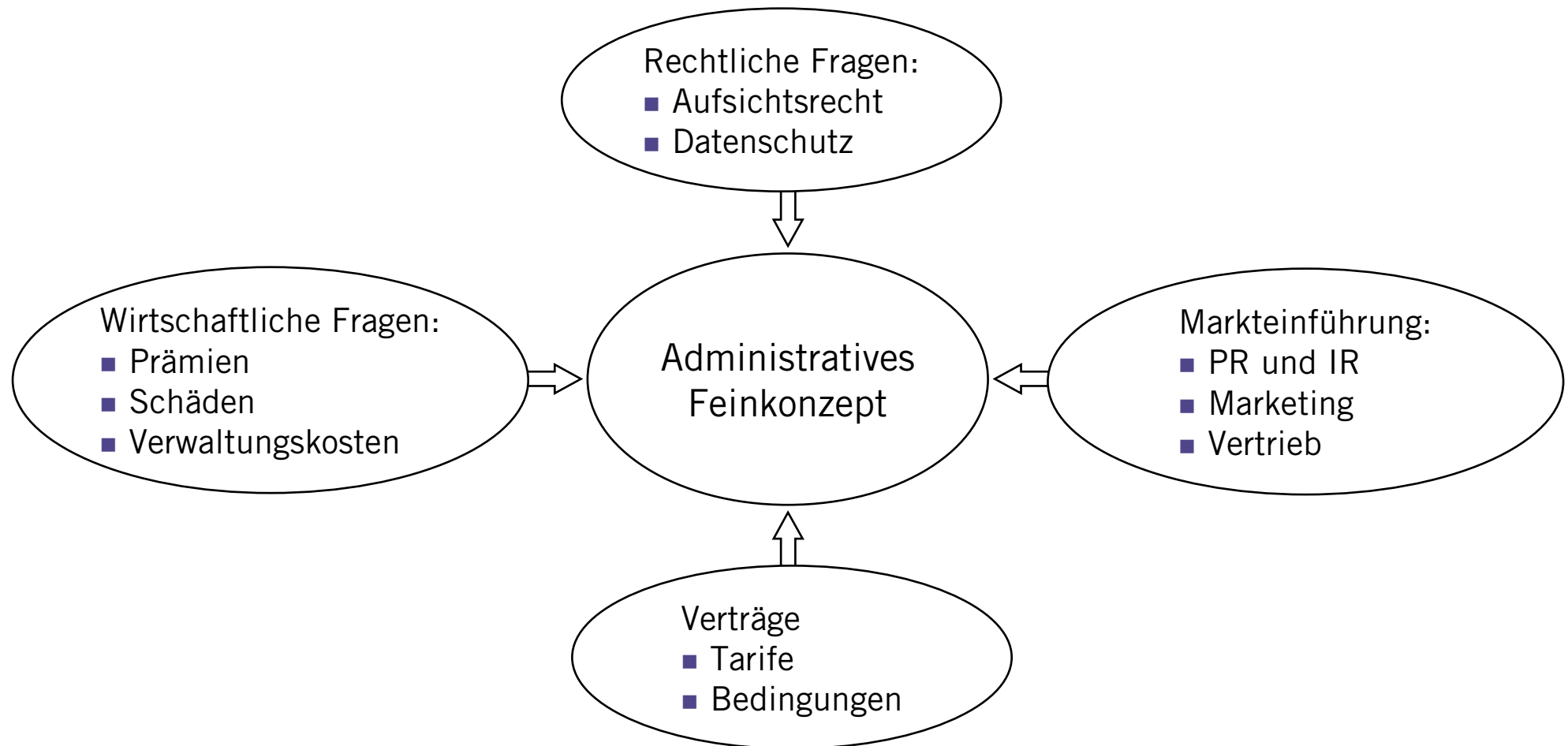
- Telematik-Architektur
- IT-Systeme
- Schnittstellen
- Sourcing
- Service-Organisation
- Prozesse

Maßnahmenplanung

- Arbeitspakete
- Information
- Technik und Infrastruktur
- Prozesse
- Stufenplan
- Aufwand und Zeit




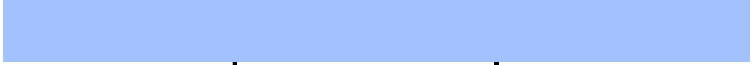
➔ Ergebnis: Technischer Maßnahmenplan

Das administrative Feinkonzept wird parallel erarbeitet.



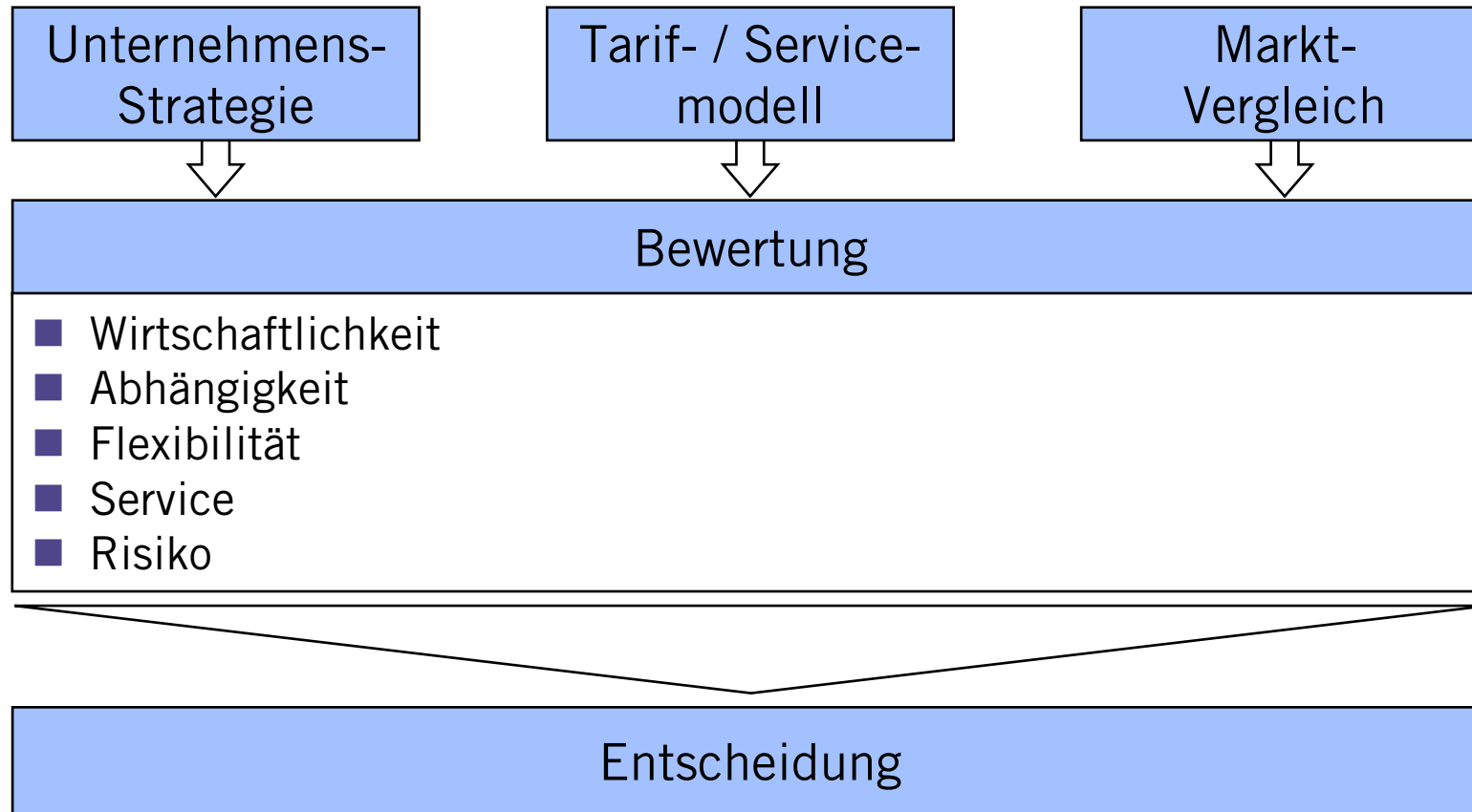
➔ **Ergebnis:** Administrativer Maßnahmenplan

In der Umsetzungsplanung wird der weitere Ablauf des Projektes definiert.

| Maßnahme | 1. HJ 2010 | 2. HJ 2010 | 1. HJ 2011 | 2. HJ 2011 | 1. HJ 2012 |
|------------|--|--|------------|------------|------------|
| Maßnahme A | |  | | | |
| Maßnahme B |  | | | | |
| Maßnahme C | |  | | | |
| | | | | | |
| Maßnahme N | |  | | | |

➔ Ergebnis: Umsetzungsplan

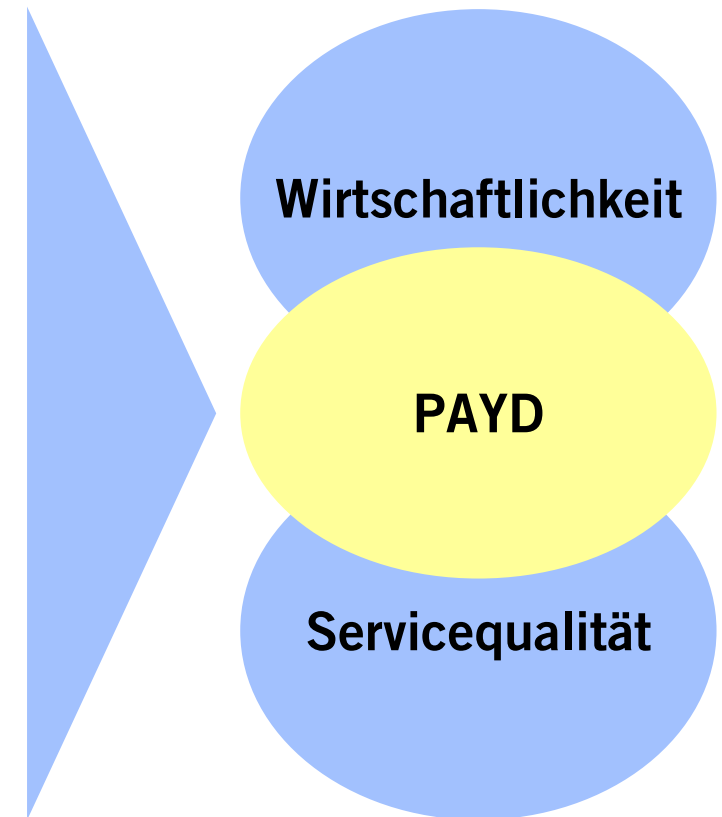
Die Potenzialanalyse wird mit der Bewertungsphase abgeschlossen.



➔ Ergebnis: Entscheidungsvorschlag

In der Umsetzung werden bei einer positiven Entscheidung die definierten Maßnahmen realisiert.

- Interne Information
- Erstellung technische und fachliche Feinkonzepte
- Erstellung Ausschreibungsunterlagen
- Ausschreibung, Bewertung und Verträge
- Steuerung der Umsetzung (Sourcing-Partner)
- Realisierung interner Schnittstellen
- Durchführung Markteinführungskonzept



1. Ausgangssituation / Zielsetzung
2. Grundlagen / Rahmenbedingungen
3. Vorgehensmodell
4. Kompetenz

InnovationTrust verfügt durch Toll Collect über umfangreiche Erfahrungen in innovativen Telematik-Projekten.

- Kundennutzen / Mehrwertpotenziale
- Billing
- Telematik- / Technologiearchitektur
- Fahrzeuggerätespezifikation / -kommunikation / -prozesse / -logistik
- Backend-Systeme
- Potenzielle PAYD-Dienstleister
- Car-IT Entwicklungstendenzen / -szenarien
- Gesamtintegration / -projekt

Die Zusammenarbeit bietet eine anforderungsgerechte Projektdurchführung.

- Umfangreiche Erfahrungen in vergleichbaren Projekten
 - ↳ Hohe Fachkompetenz

- Keine eigenen Interessen
 - ↳ Neutralität

- Bereitschaft zur Gesamtprojektverantwortung
 - ↳ Umsetzbares Konzept

- Beratungskompetenz der Mitarbeiter
 - ↳ Nutzung vorhandener Erfahrungen

Mark Twain: „Forecasting is very difficult, especially about the future“

Lassen Sie uns gemeinsam neue Wege gehen!

InnovationTrust Consulting GmbH

Saseler Bogen 3
D-22393 Hamburg
Tel. +49 40 66 99 87 - 0
Fax +49 40 66 99 87 - 30
Mail Info@InnovationTrust.de
Web www.InnovationTrust.de