

YourDrive insured

Wat als geruststelling maar één aanraking nodig heeft?

Een eenvoudige oplossing voor geleende
motorvoertuigen in de tijd van de
shared economy



Concept Development

Sander Schaeffer
0852912



Frustraties

De verzekeringswereld is een doolhof op zichzelf. Zelfs de oplossing van de puzzel, is vaak twijfelachtig. Je bent niet altijd zo verzekerd zoals je denkt. Alleen in de auto wereld alleen al bestaat veel onduidelijkheid. Volledig casco is niet altijd de beste keus, zorgen meer kilometers echt voor een hogere premie en moet je schade wel melden vanwege je no-claim?

De markt zit vol vragen en frustraties, maar er is nóg een vervelend voorbeeld in de verzekeringswereld waar wel eens onduidelijkheid over is.

We leven in een sharing economy, natuurlijk deel je alles met iedereen, net zoals een auto. Leen je die van je ouders, beste vriend of een collega? Dan loopt de verzekering via de rechtmatige eigenaar, niet jouw aansprakelijkheidsverzekering. Mocht jij dan schade rijden dan kom jij er financieel goedkoop van af, maar de ander mag er wel voor opdraaien. Om nog maar te zwijgen over de sociale gevolgen, zoals het verlies van vertrouwen, vriendschap en wellicht zelfs meer.

Hier bestaat niet eens een (goede) verzekering voor!



Onderzoek

Bij gemiddeld 92% van alle afgesloten **reisverzekering** wordt geen schade **geclaimd**.



69% leent wel eens **een auto**, 49% regelmatig.



74% heeft nog **nooit schade** gereden. Desondanks zou **53%** van alle ondervraagde een kortlopende **verzekering afsluiten**.



80% denkt **voorzichtiger te rijden** in een **geleend voertuig**.



Bron: kwantitatief onderzoek onder 55 personen en de 15 grootste Nederlandse verzekeraars



Meningen

Ik reed een paar jaar geleden in de auto van mijn beste vriend. Ik had net mijn rijbewijs, maar nog geen auto. Helaas tijdens het parkeren in de parkeergarage raakte ik een andere auto zonder dat ik het merkte. Was deze verzekering er toen maar, want ik ben nu duizend euro lichter en een vriendschap minder. Teleurstellend, maar wel mijn eigen fout.

Mark S., 22 jaar

Op kantoor doen wij aan carpoolen, niet iedereen komt met zijn auto naar de zaak. Hierdoor heb ik niet altijd mijn auto ter beschikking. Alhoewel ik mijn collega's mijn auto toevertrouw en ik ook in die van hun durf te rijden ben ik altijd een beetje bezorgd om schade te maken. Dit zou op z'n minst een geruststelling zijn.

Richard D., 31 jaar

Sinds ik mijn rijbewijs heb mag ik in mijn vader's auto rijden. Als part-time student ben ik altijd bang om met zijn Audi schade te rijden, want bij schade mag ik dokken voor zijn no-claim. Daar heb ik 't geld eigenlijk niet voor. Ik weet niet of ik met deze oplossing minder of juist veiliger zou gaan rijden, maar 't geeft op z'n minst een prettiger gevoel.

Mauritz K., 19 jaar



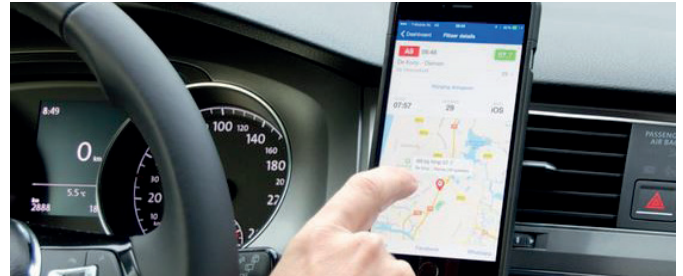
Inspirerend voorbeelden

Als we puur kijken naar inspirerende voorbeelden die toepasbaar zijn in het verzekeringswezen en gerelateerd kunnen worden aan de 'verzekering voor de sharing economy' dan zijn dat onder andere onderstaande voorbeelden.



Waze

Waze is een sociaal navigatieplatform met diverse functies die ook in andere apps terug te vinden zijn, zoals sociale flitsmeldingen. De core-business van Waze is gezamenlijk elkaar door het verkeer helpen door file- en flitsmeldingen te delen. Zie je een file, geef het door zodat een ander hierop kan anticiperen.



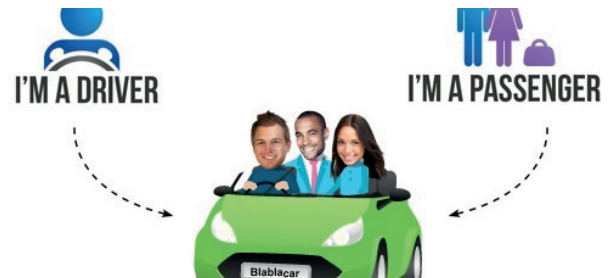
Flitsmeister

Er zitten twee sterke krachten in Flitsmeister: Het sociale aspect; met z'n allen flitsers melden, en de eenvoud: Met één druk op de knop (voor vertrek) notificaties activeren. Ga je een stuk rijden, druk dan de knop in de app in. Zo ontvang je ruim voor een flitser een melding dat je rustiger moet rijden.



De reisverzekering

In tegenstelling tot de doorlopende, langdurige verzekeringen heb je ook de (kortlopende) reisverzekering. Met een paar klikken ben je voor een minimale premie verzekerd tegen onvoorziene schade wanneer je op reis bent. Snel, effectief en zonder vaste lasten.



BlaBlaCar (en directe concurrenten)

In de autowereld, midden in de sharing economy, staat carpoolen centraal. Eén auto delen met meerdere mensen. Zo bespaar je op zowel materialistische kosten (auto) als verbruiksstoffen (benzine).



KlikAanKlikUit

Simpel en eenvoudig concept: Met één druk op de knop aan of uit. Dit kan- en wordt ook al toegepast bij diverse verzekeringsvormen.



Inleiding

Alomtegenwoordig lijkt het alsof we steeds meer dicht groeien, niet meer zo open en vriendelijk zijn als vroeger, worden we steeds materialistischer, terwijl we wel alles graag delen op het internet en sociale media. Toch is de *sharing economy* in het begin van deze 21e eeuw een feit. We delen zowel on- als offline graag van alles. En dat zouden wij ook moeten doen.

Echter is er één punt waar soms wel wat moeilijker over wordt gedaan en dat is omtrent het (uit)lenen van een auto. Het grootste probleem is de angst dat een ander schade maakt met jouw parel op wielen. Het feit is dat wanneer een ander schade maakt jij ervoor moet opdraaien. Het is ten slotte jouw auto, niet die

van hem. Maar zou alles niet een stuk makkelijker zijn als we die angst kunnen reduceren? Een stuk bezorgdheid wegnemen, geruststelling bieden en naast de mogelijkheid een auto uitlenen bevorderen, ook de *sharing economy* een boost bieden?

Als we zelfs verzekerd zouden zijn in een geleende auto zou dat een prettigere sfeer bieden voor beide partijen, maar ook het uitleen proces versneller, vergemakkelijken. Het delen van een auto biedt meer voordelen, zoals het reduceren van de milieuvervuiling, maar ook carpoolen wordt aantrekkelijker! Er moet dus een simpele oplossing komen.



Het concept

Het feit dat de oplossing nog niet bestaat op zichzelf is complexer dan zowel dan de gehele oplossing: Een (kortlopende) verzekering voor geleende motorvoertuigen. Alleen de lenende partij hoeft aangesloten te zijn bij Centraal Beheer Achmea.

Het valt te vergelijken met een kortlopende reisverzekering: Je zet 'm aan voor e vertrek en uit bij aankomst en *that's it*. Niet een heel jaar betalen voor een auto die je misschien maar één keer leent. En die activatie? Het is vooral de activatie wat deze oplossing effectief maakt. Dat doe je namelijk met één druk op de knop in de app op je smartphone of smartwatch.



Verdienmodel

In theorie is het verdienmodel van de reisverzekering toepasbaar op dit concept. Daaruit blijkt dat zo'n 8% van alle afgesloten reisverzekering daadwerkelijk schade claimen. Als we de cijfers doorberekenen komt daaruit dat de omzet groter is dan de kosten.

Daarbij komt ook dat men altijd voorzichtiger is met andermans spullen. Een recept voor winst.

De drempel is tevens een stuk lager omdat een autoverzekering bij CentraalBeheer niet noodzakelijk is. Een positieve ervaring kan leiden tot volledig over te stappen op Centraal Beheer. Cross selling kan worden ingezet voor het verkopen van het totaal pakket en het verhogen van de algemene acquisitie.



Effectiviteit

De kracht van het concept zit 'm in de laagdrempeligheid. Een klein kostenplaatje, eenvoudig in gebruik, geen vaste abonnementsvorm en flexibel in gebruik omdat je zelf bepaalt wanneer je het gebruikt.

Vervolgens valt ook te stellen dat uit onderzoek blijkt dat 53% van alle ondervraagden zich dit product zou zien gebruiken betekent dat er daadwerkelijk interesse is voor een dergelijk product.



Het product in detail

Om het product te kunnen gebruiken moet de gebruiker geregistreerd en geïdentificeerd lid zijn bij Centraal Beheer Achmea. De uitleende partij hoeft dit niet, maar diens verzekering moet wel samenwerking met Centraal Beheer.

Om een motorvoertuig te kunnen verzekeren moet deze worden toegevoegd via de smartphone app. Het toevoegen van een kenteken is beveiligd met een passcode/fingerprint (fraudegevoeligheid). Zodra een kenteken via de RDW-database is geïdentificeerd

zal deze worden toegevoegd aan het account van de gebruiker.

Met een druk op de knop (smartphone/smartwatch) of bij gebruik van NFC kan vervolgens de desbetreffende auto voor een flexibele periode worden verzekerd. De premie wordt na het stopzetten van de verzekering automatisch geïncasseerd.

Zodoende kan een motorvoertuig eenvoudig en zonder zorgen worden uitgeleend.



Toepassing



Activeren via smartwatch/-phone

1. Het activeren via smartwatch is enorm eenvoudig. Activeer je device en open de app.

2. Selecteer via horizontale veegbewegingen de auto waarvoor je de verzekering wilt activeren en tik op de knop om de verzekering aan te zetten.

3. Na één tik licht de knop op. Je bent nu verzekerd. Druk opnieuw op de knop om de verzekering uit te zetten.

Activeren met één enkele aanraking (NFC)

Wil je nog meer gemak of heb je regelmatig verschillende mensen in je auto? Maak dan gebruik van een NFC sticker waarin de data van de auto staat. Als je de app hebt geïnstalleerd hoeft je alleen jouw telefoon tegen de NFC sticker te tikken. De auto is direct onder jouw naam verzekerd. Ideaal voor één auto met meerdere gebruikers.

