

## Vorbereiding Smart Start Week 2

Er is een grote kans voor verzekeraars om met behulp van IoT hun kosten te verlagen en aanvullende business kunnen genereren. Er zijn al applicaties ontwikkeld die m.b.v. het analyseren van data mogelijke risico's beter kunnen detecteren. Dit leidt er toe dat verzekeraars een duidelijker beeld krijgen van waarin voor hun kansen of de valkuilen liggen.

Er zijn 4 markten die door de ontwikkeling van IoT vlug aan het veranderen zijn. Dit zijn vervoer, domotica, gezondheidszorg en economie. Het is belangrijk dat er per markt een strategie wordt uitgedacht waarin meegenomen wordt hoe IoT deze markten verandert en waarin de verzekeraar een rol kan spelen. Voor de verzekeraar kan het namelijk interessant zijn om IoT producten en diensten aan te bieden waarin ze hun klanten beter kunnen monitoren en mogelijk voorlichten. Het aantal dat claims kan hiermee verminderd worden wat resulteert in een verlaging van de kosten.

Om de IoT diensten en producten aan te bieden moeten verzekeraars rekening houden met de

- behoefte en vraag van de klant.
- Het schaalbare pakketten betreft.
- Een partner vindt die de kennis van IoT in huis heeft.
- Snel aanbieden van de product of dienst i.v.m. de concurrentie
- nadruk liggen op de lange termijn

Als de producent / diensten aan bovenstaande eisen voldoen kan er voor verzekeraars zeker nieuwe business gegenereerd worden.

Vincent Vermeulen