

Casus AXA

Door Evan Franciszok

Business model canvas

oud

Belangrijkste partners - agenten - garages	Kernactiviteiten - verzekeren	waardepropositie - Financiële zekerheid - Risico vermijding	Klantrelaties - personal assistant -	KlantSegmenten - massamarkt - automobilisten
	Kern Middelen - kapitaal - personeel - risico management		Kanalen - agenten netwerk	
Kostenstructuur - Uitkeren van verzekeringen/ schadeclaims - Commissie agenten - eigen personeel/ panden (eigen bedrijf)		Inkomsten Stromen - Premies - Rente - beleggingen		

Kosten posten

- kosten uitkeren van claims
 - Cursussen voor preventie
 - Risico analyse, automerk woonplek(in combinatie met website)
 - OV aanbieden om schadeclaim te verminderen
- Fraude claims
 - Smart oplossingen (IoT)
 - Dashcam
 - Gps tracker (snelheid en kilometers)
 - Registratie voor botsingen
 - Automatisch SOS systeem
 - Registratie onderhoudsmeldingen van de auto.
 - Blaas Slot voor alcohol.
- Comissie agenten
 - Andere kanalen zoals een website (HEMA verzekeringen)
 - App voor registratie

Een op een relatie met een klant is het belangrijkste voor AXA

Puntensysteem door middel van IoT. Als een bestuurder veilig rijdt dan kan die punten verdienen waardoor hij minder geld hoeft te betalen.

Hierdoor worden mensen gestuurd om veiliger te rijden. En de onveilige bestuurders moeten meer betalen.

Bijvoorbeeld hoe snel de persoon remt. Snel remmen zorgt voor meer slijtage maar ook gevaar voor medeweggebruikers.

Personen die het meest schade rijden OV aanbieden.

ideeën

Website gebruiken, agenten eruit gooien

Risico analyse mogelijk door AI

Doormiddel van sensoren parameters waar premie op gebaseerd is controleren. Ook hierbij G-kracht lezer zodat mensen niet te laat een claim inzullen dienen

Motorlampjes laten uitlezen, voorkomen is beter dan genezen.

OV aanbieden om schade te verminderen

Rijgedrag met puntensysteem door gebruik te maken van sensoren.

Nieuw BMI werkelijke uitwerking

Belangrijkste partners - agenten - garages - sleepbedrijf	Kernactiviteiten - verzekeren - Verwerken data	waardepropositie - Financiële zekerheid - Risico vermijding - op maat gemaakte premies	Klantrelaties - personal assistant - Persoonlijk contact	KlantSegmenten - massamarkt - automobilisten - jonge bestuurders
	Kern Middelen - kapitaal - personeel - risico management - beacon/ tracker		Kanalen - agenten netwerk - mail - applicatie - bellen - website	
Kostenstructuur - Uitkeren van verzekeringen/ schadeclaims - Commissie agenten - eigen personeel/ panden (eigen bedrijf) - ICT - kosten van de beacons		Inkomsten Stromen - Premies - Rente - beleggingen		

Nieuw BMI onze uitwerking

Belangrijkste partners -agenten - garages - OV Turkije	Kernactiviteiten - verzekeren - Verwerken data	waardepropositie - Financiële zekerheid - Risico vermijding - op maat gemaakte premies	Klantrelaties - personal assistant - contact via web	KlantSegmenten - massamarkt - automobilisten
	Kern Middelen - kapitaal - personeel - risico management - beacon/ tracker		Kanalen -agenten netwerk - mail - applicatie - website	
Kostenstructuur - Uitkeren van verzekeringen/ schadeclaims -Commissie agenten - eigen personeel/ panden (eigen bedrijf) - ICT - puntensysteem - kosten van de beacons - OV			Inkomsten Stromen - Premies - Rente - beleggingen	

Implicaties door aanpassing

Door gebruik te maken van een beacon heeft kan AXA er voor zorgen dat klanten veiliger gaan rijden en mogelijk hun best gaan doen om op een zo ideaal mogelijk manier in het verkeer deel te nemen. Dit zal het aantal verkeersongelukken verlagen en dus de kosten voor de ongelukken. Hier staat de aanschafprijs en het uitwerken/onderhouden van de beacons en de bijkomende software wel tegenover.

Zolang de kosten van het aanschaffen en ontwerpen van de beacon minder is dan de kosten die bespaart kunnen worden (met het verbeterde gedrag van bestuurders) heeft het zin om deze aanpassing te doen.

Verder zal deze aanpassing het mogelijk maken om klanten niet alleen minder kosten te laten betalen bij goed rijgedrag, maar ook kortingen. Dit is dan niet alleen goed voor de al bestaande klanten. Het kan ook nieuwe klanten leveren die het gevoel hebben dat ze al veilig rijden en hiermee kunnen besparen op hun huidige verzekering.

Mocht de aanpassing werken zoals verwacht en er minder ongelukken gebeuren, is het mogelijk om minder personeel in te zetten om deze ongelukken te verwerken. Dit zou verder weer personeelskosten kunnen besparen voor AXA.

Een nadeel van deze manier van werken is dat het mogelijk ook potentiële of huidige klanten afschrikt. Deze zouden mogelijk het gevoel kunnen krijgen dat Big Brother altijd mee aan het kijken is met de technologie. Een mogelijke manier om dit te verminderen is om het project open source te maken. Hierdoor kunnen mensen zelf kijken wat met de informatie gebeurt en wat er allemaal bijgehouden wordt.