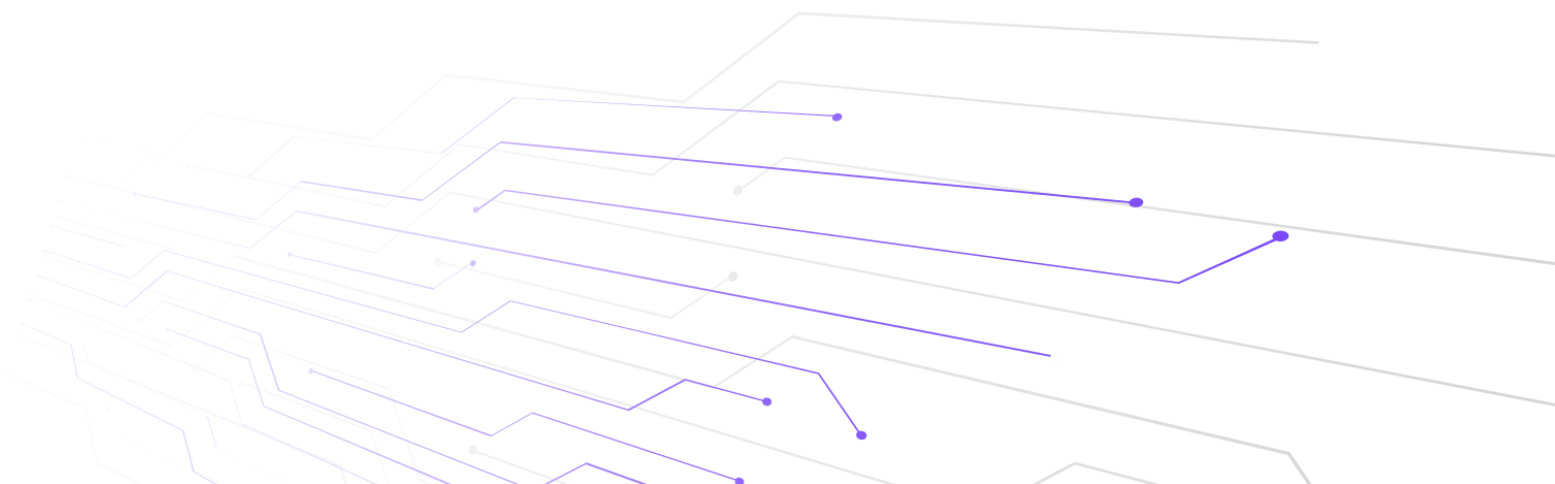


# Smart Home Daten als strategischer Hebel

**Wie Versicherer mit Prävention  
Kapitalbindung senken und Solvency II  
aktiv steuern**



# Smart Home Daten als strategischer Hebel

## Wie Versicherer mit Prävention Kapitalbindung senken und Solvency II aktiv steuern

Sach- und Wohngebäudeversicherungen sehen sich mit einer wachsenden Herausforderung konfrontiert: steigende Schadenkosten, volatile Reparaturpreise, klimabedingte Extremereignisse – und gleichzeitig ein intensiver werdender Kapitaldruck durch Solvency II. In dieser Situation bietet der EU Data Act Versicherern eine neue Perspektive: den Zugang zu Live-Daten aus dem Zuhause ihrer Kundinnen und Kunden.

Was bisher nur als zusätzliches Produktfeature oder Marketingansatz galt, wird jetzt strategisch relevant. Sensoren in Smart-Home-Systemen liefern kontinuierlich Informationen über Feuchtigkeit, Temperatur, Rauchentwicklung oder Bewegungsmuster – Daten, die sich in konkrete Risikomuster übersetzen lassen. Durch den Data Act können diese Daten – unter Einhaltung der DSGVO und mit Einwilligung der Versicherten – rechtskonform und skalierbar genutzt werden.

Für Versicherer bedeutet das: Sie können Risiken nicht mehr nur abschätzen, sondern **messen**. Prävention wird operationalisierbar – und Kapitalbindung wird steuerbar.

## Warum klassische Risikomodelle Kapital verschwenden

Versicherer kalkulieren Risiken typischerweise auf Basis historischer Daten und statistischer Annahmen. Dabei fließen in der Wohngebäudeversicherung Merkmale wie Baujahr, Gebäudetyp, Region oder bisherige Schadenhäufigkeit in Modelle ein, die Rückstellungen und Prämien beeinflussen. Dieses Vorgehen ist unter Solvency II logisch und etabliert – aber es ist auch träge.

Denn was diese Modelle nicht erfassen: den aktuellen Zustand eines Gebäudes. Ob in der Küche ein Leck entsteht oder ein Keller regelmäßig feucht wird, bleibt dem Modell verborgen – bis es tatsächlich zu einem Schaden kommt. Die Folge: Versicherer kalkulieren mit Unsicherheitszuschlägen und halten Kapital vor für Risiken, die sich durch datenbasierte Prävention deutlich reduzieren ließen.

Auch bestehende Präventionsmaßnahmen bleiben oft wirkungslos. Rabatte für installierte Sensoren führen nur selten zu tatsächlicher Risikoreduktion – und schlagen sich kaum in Kapitalmodellen nieder. Die Verbindung zwischen Verhaltensprävention und bilanzieller Wirkung fehlt.

## Was der EU Data Act verändert

Der EU Data Act verpflichtet Anbieter vernetzter Produkte dazu, die durch diese Produkte erzeugten Daten ihren Nutzer:innen – und damit auch autorisierten Drittanbietern wie Versicherern – zugänglich zu machen. Die Voraussetzung: eine klare Einwilligung der Endnutzer:innen und faire, transparente Bedingungen beim Datenzugriff.

Für Versicherer ergibt sich damit erstmals ein praktikabler Weg, um auf Daten aus Smart-Home-Systemen zuzugreifen – auch wenn sie nicht selbst der Hersteller der Geräte sind. In Kombination mit der DSGVO, die den Datenschutz sicherstellt, entsteht ein belastbares rechtliches Fundament.

Konkret bedeutet das: Versicherer können künftig auf Echtzeitdaten zu Feuchtigkeit, Rauchentwicklung, Temperaturverläufen oder Bewegungsprofilen zugreifen und diese systematisch in ihre Risikomodelle, Tarifierung und Kapitalplanung integrieren. Und sie können neue Geschäftsmodelle aufbauen, die auf präventiven Services statt auf reiner Risikoübernahme beruhen.

## Von der Theorie zur Praxis: Der Weg zur präventiven Steuerung

Damit Smart-Home-Daten nicht nur technisches Potenzial bleiben, sondern wirtschaftlich wirksam werden, sollten Versicherer fünf zentrale Schritte gehen:

**Erstens:** Sie benötigen eine klare Strategie. Welche Risiken sollen reduziert werden – Wasser, Feuer, Einbruch, Frost? Welche Sensoren liefern dafür relevante Signale? Und wie lässt sich das wirtschaftlich quantifizieren?

**Zweitens:** Sie brauchen ein datenschutzkonformes und transparentes Governance-Modell. Kund:innen müssen nicht nur einwilligen – sie müssen auch verstehen, wofür ihre Daten genutzt werden. Der Zugang darf ausschließlich zur Prävention und Risikosteuerung dienen, nicht zur Werbung oder Überwachung.

**Drittens:** Die technische Infrastruktur muss Streaming-Daten verarbeiten, standardisieren und in bestehende Systeme einspeisen können – ohne Legacy-Systeme zu überfordern. Die Lösung: eine modular aufgebaute Datenplattform, die Datenflüsse entkoppelt und Analysefähigkeiten in Echtzeit bereitstellt.

**Viertens:** Die Analytics müssen operativ nutzbar sein. Es reicht nicht, Daten zu speichern – sie müssen in konkrete Signale und Handlungsempfehlungen übersetzt werden. Ein steigender Feuchtigkeitswert muss zu einer Benachrichtigung führen. Eine anomale Temperaturschwankung muss eine Wartungsempfehlung auslösen.

**Fünftens:** Die Rückkopplung in die aktuariellen Modelle ist entscheidend. Nur wenn Schadenvermeidung auch bilanziell sichtbar wird – in Form niedrigerer Schadenfrequenz, geringerer Rückstellungen oder optimierter Risikomodelle – entsteht der gewünschte Kapitalhebel.

## Wirkung auf Solvency II: Kapital aktiv steuern

Der größte Hebel entsteht, wenn die Nutzung von Smart-Home-Daten nicht nur auf das Produktdesign wirkt, sondern direkt auf die **Eigenmittelanforderungen** unter Solvency II. Und das gelingt, wenn Risikoannahmen durch reale Daten ersetzt werden:

- Versicherer kennen den tatsächlichen Zustand des versicherten Objekts
- Schäden treten seltener und weniger schwer auf
- Rückstellungen lassen sich präziser bemessen
- Kapitalpuffer sinken, ohne das Risiko zu erhöhen

Der Effekt: Mehr Kapital steht für Wachstumsinvestitionen oder Ausschüttungen zur Verfügung – statt gebunden in Worst-Case-Kalkulationen.

Gleichzeitig entstehen neue Wettbewerbsvorteile. Versicherer, die aktive Prävention in ihr Pricing und ihre Risikomodelle integrieren, können differenzierter kalkulieren – und attraktiver werden für risikoaffine Kundengruppen.

## Neue Geschäftsmodelle: Von Policen zu Plattformen

Die Nutzung von Smart-Home-Daten eröffnet zusätzliche Möglichkeiten über die Schadenverhütung hinaus. Versicherer können ihr Leistungsversprechen um begleitende Services erweitern:

- Wartungsservices in Kooperation mit Handwerkspartnern
- Premium-Abonnements für Risikowarnungen und Frühintervention
- Plattformmodelle mit Smart-Home-Anbietern und Energieversorgern

Damit verändert sich das Rollenverständnis des Versicherers. Er wird vom passiven Risikoträger zum aktiven Risikomanager – und zum Anbieter kontinuierlicher Sicherheit.

## Was Versicherer jetzt tun sollten – konkret

Um dieses Potenzial zu heben, sollten Versicherer folgende Schritte umsetzen:

1. **Use Cases definieren:** Welche Schadenarten lassen sich durch Daten reduzieren? Welche Zielgruppen sind offen für Smart-Home-Integration?
2. **Einwilligung und Datenschutz regeln:** Rechtssichere Consent-Flows aufsetzen. Datenschutzrichtlinien anpassen. Governance dokumentieren.
3. **Partner identifizieren:** Mit welchen Geräteherstellern, Plattformen oder Aggregatoren können Daten gewonnen werden? Welche Kooperationen sind nötig?
4. **Architektur modernisieren:** Datenplattform aufbauen, event-getriebene Datenverarbeitung etablieren, APIs und Standardformate einführen.
5. **Analytics operationalisieren:** Risikomuster erkennen, Alerts definieren, automatisierte Reaktionen entwickeln.
6. **Kapitalmodelle integrieren:** Schadenreduktion und Risikodaten in actuariellen Modellen verankern. Auswirkungen auf Eigenmittel simulieren.
7. **Kundenerlebnis gestalten:** Rückmeldungen geben, Anreize schaffen, Transparenz bieten – und so das Vertrauen in Datennutzung sichern.

## Fazit: Prävention ist nicht Kür, sondern Pflicht

Der EU Data Act nimmt Versicherer in die Pflicht – und gibt ihnen zugleich das Werkzeug, Risiken besser zu verstehen, Schäden zu vermeiden und Kapital gezielter einzusetzen. Wer heute Prävention strategisch verankert, wird morgen bilanziell belohnt.

Smart-Home-Daten sind der Schlüssel zu diesem Wandel. Die Technologie ist da. Der rechtliche Rahmen ist da. Was jetzt zählt, ist Umsetzungswille.