

Jahresverträge vs. dauerhafte  
Servicebeziehung

# Eine Versicherung als Lebensbegleiter ist auch in der Kfz-Sparte attraktiv

Angebot zur Untersuchung  
**Kfz-Versicherung-as-a-Service**

Dr. Oliver Gaedeke & Gerden Ibrahim

Feb 2022

Bild: [Rudy and Peter Skitterians](#) auf [Pixabay](#)



# 17 Prozent der Kfz-Versicherungsnehmer könnten sich beim Kauf eines neuen Fahrzeuges den Abschluss eines Mobilitätsgarantie-Angebotes (Kfz-Versicherung-as-a-Service) vorstellen

Infografik

**17 Prozent** können sich den Abschluss von **Mobilitätsgarantie-Angeboten** vorstellen  
(Top2Box „bestimmt“ + „wahrscheinlich“)



... und würden durchschnittlich **19 Euro\*\*** zusätzlich im Monat zahlen  
(zum herkömmlichen Monatsbeitrag)

*vielversprechende Zusatzleistungen*

*Es ist flexibel und hat alles was ich will*

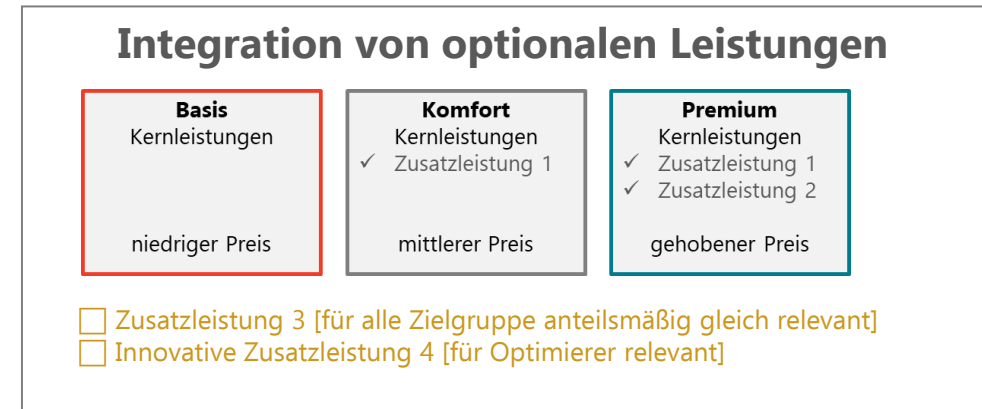
*sehr flexibel und bessere Absicherung*

*passt sich meiner Situation an*

# Angebotsgestaltung zur Vertrieboptimierung bietet bereits große Chancen

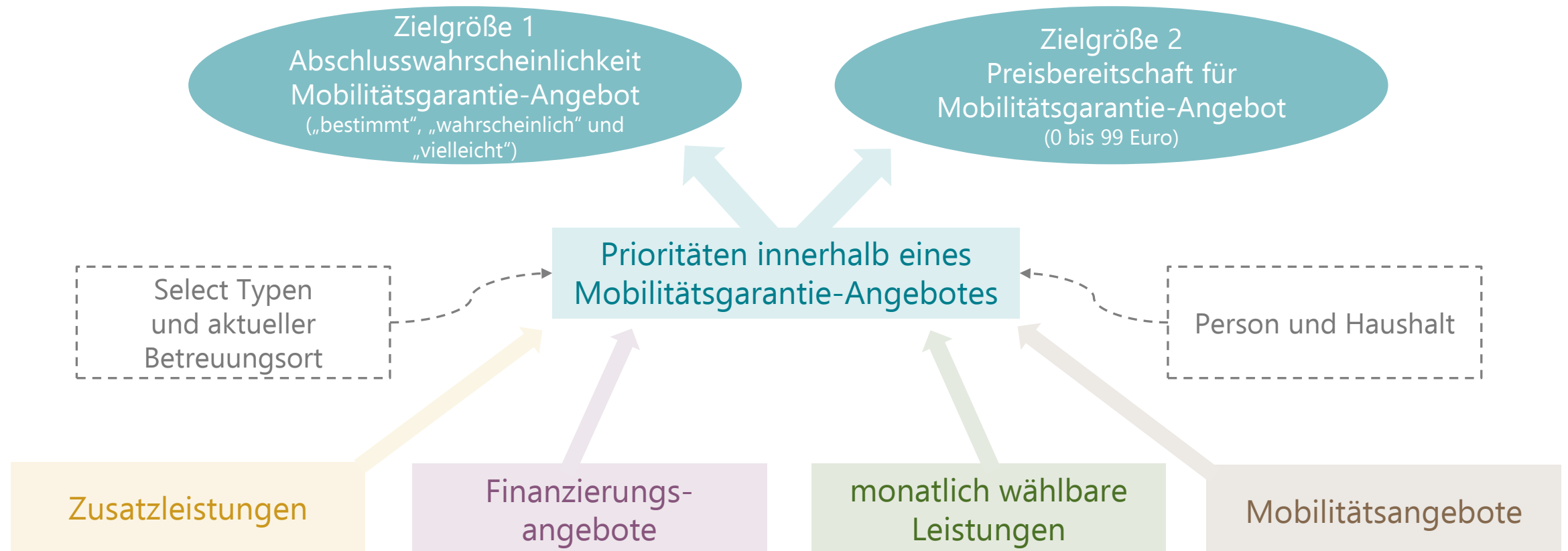
## Untersuchungsinhalte zur „Kfz-Versicherung as a Service“

- **Mehrstufige Angebotsportfolios**, meist intern als Basis-Small-Large (SML) Konzept bezeichnet, sind bereits in vielen Versicherungen eingeführt.
- Die Zielgruppenorientierung über die **drei Varianten ist dabei einer der beiden Haupttreiber** für höhere Take-Rate und Umsatz pro Kunde, wie wir es in unseren Beratungsprojekten beobachten können.
- Der zweite Haupttreiber ist die **Unterstützung des Entscheidungsprozesses** unter Verwendung von Behavioral Economics Effekt, z. B. Anchoring, Decoy etc.
- Seit einiger Zeit wird auch in vielen Branchen überlegt, wie das erfolgreiche Konzept „**Software-as-a-Service**“ (SaaS) für die eigenen Branche nutzbar gemacht werden soll.
- In dem Highlight der diesjährigen Wechseluntersuchung wollen wir das **Marktpotenzial** für eine Kfz-Versicherung als SaaS-Konzepte untersuchen.



# Als Zielgrößen für die Kaufbereitschaft für ein Mobilitätsgarantie-Angebot werden die Abschlusswahrscheinlichkeit und die Preisbereitschaft definiert

Treiberanalysen: Auswertungskonzept



# Kauf- und Preisbereitschaften für eine Kfz-Versicherung as a Service sowie die Attraktivität dieser besonderen Leistungen bzw. Angebote

## Untersuchte Angebotsmerkmale für eine Kfz-Versicherung

### Zusatzleistungen

- Telematik- bzw. Pay-as-you-Drive-Tarif mit Preisnachlass bei sicherem Fahrstil
- Autoschutzbrief für Deutschland: Pannenhilfe und Abschleppdienst
- Fahrerschutz bei Personenschaden des Fahrers
- Verkehrsrechtsschutz-Versicherung
- Versicherung von Unwetterschäden, z. B. Hagel, Überschwemmung, Sturm, Lawine
- Versicherung von Vollkaskoschäden wie z.B. selbst verschuldeter Unfall oder Vandalismus
- Leistungs-Upgrade-Garantie: bessere Leistungen werden für bestehende Tarife automatisch übernommen
- Benzinpreis-Schutz: Mehrkosten fürs Tanken ab 2 € / Liter Benzin bzw. ab 1,75 € / Liter Diesel werden über Jahreskilometerleistung am Jahresende erstattet

### Finanzierungsangebote

- Finanzierung per Kredit
- Finanzierung per Leasing
- Flatrate für Inspektionen während der Garantiezeit
- Reparaturversicherung für verschleißfreie Teile
- GAP-Deckung: Bei Totalschaden Übernahme zusätzlicher Kosten für Leasing- oder Kreditvertragsauflösung
- Wertausgleich bei Unfall- und Vandalismusschäden: Wertminderung als Unfallwagen sofort nach dem Schaden ersetzt
- Neupreis-Entschädigung bei Neuwagen bzw. Kaufwert-Entschädigung bei Gebrauchtwagen
- Kreditkarte mit 1% Gutschrift beim Tanken

### Monatlich wählbare Leistungen

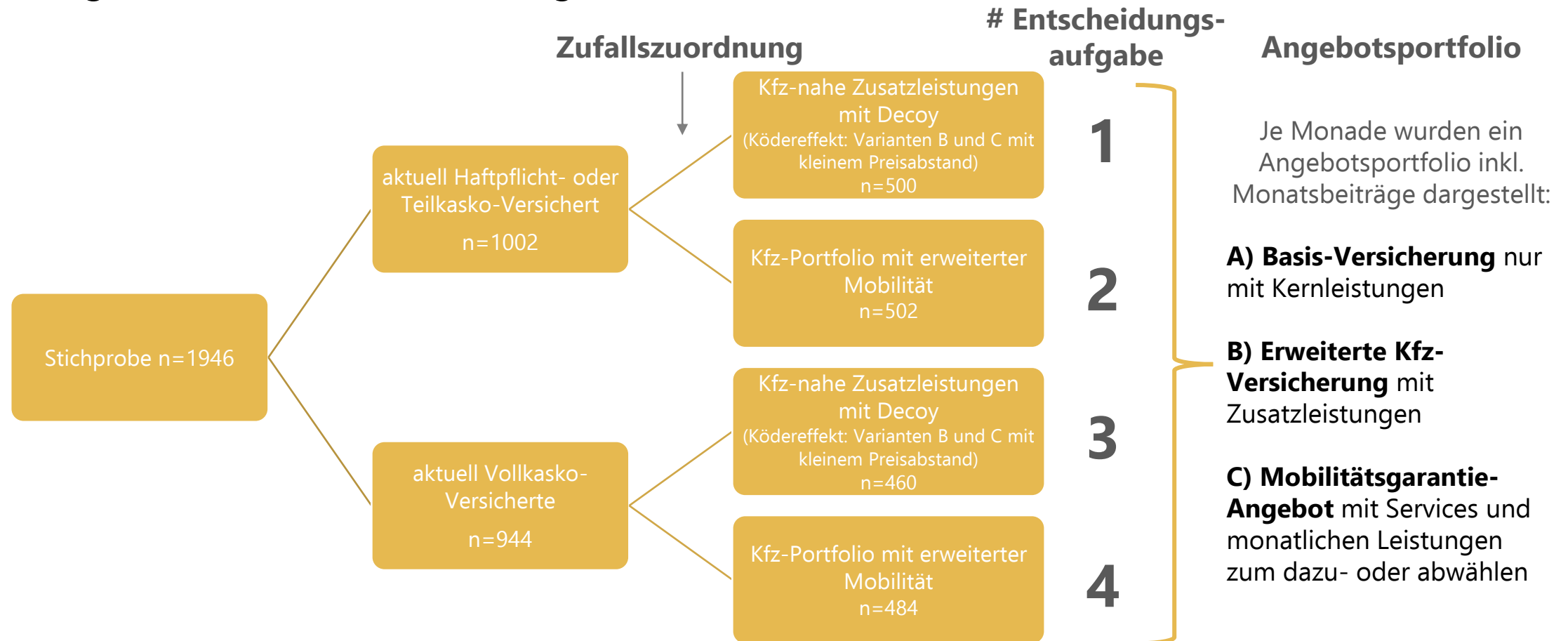
- weiteren Fahrer ab 25 Jahren mitversichern
- weiteren Fahrer unter 25 mitversichern
- Mallorca-Police: erweiterter Mietwagenschutz im Ausland
- Auslandsschadenschutz: Übernahme von Versicherungslücken der Unfallgegner
- Autoschutzbrief Europa: Pannenhilfe und Abschleppdienst inkl. Rücküberführung nach Deutschland
- Auslandskrankenversicherung: Kostenübernahme für Gesundheitskosten im Ausland und notwendigen Rücktransport
- Autoinhaltsversicherung: Wertgegenstände im Auto oder Dachbox
- ÖPNV-Monatsticket für bestimmte Region
- Monats-Flat-Rate für Mietfahrräder, -E-Roller und -Scooter in einer Stadt

### Mobilitätsangebote

- Abend- und Wochenend-ÖPNV-Ticket für ihre Region
- ÖPNV-Jahres-Abo für ihre Region
- Bahncard 50
- Rabatt für den Benzinpreis bei bestimmten Tankstellen
- Car- und Bike-Sharing in Deutschland
- Mietwagenangebote im Ausland

# Probanden werden mit einem von zwei zufälligen Angebotsportfolios abhängig von ihrem Versicherungsschutz (Haftpflicht und Teilkasko oder Vollkasko) präsentiert

Wahlaufgaben: Test des Entscheidungsverhaltens



# Kfz-Versicherung-as-a-Service

## Gliederung des Berichts

#	Kapitel	Seite
1	Management Summary	3
2	Untersuchungsdesign	8
3	Treiberanalysen für Kauf- und Preisbereitschaft eines Mobilitätsgarantie-Angebots	13
4	Einstellungen zu Mobilitätsgarantie-Angeboten	17
5	Relevanz einzelner Merkmale innerhalb eines Mobilitätsgarantie-Angebotes	26
6	Gestaltung des Entscheidungsprozesses	37
7	Über Sirius Campus	67

# Es wurde eine gewichtete Marktstichprobe von 1946 Kfz-Versicherungsnehmern, davon 481 Wechsler erhoben

## Untersuchungsdesign

### **Entscheider / Mitentscheider für Kfz-Versicherung in privaten Haushalten**

n=1728

Bev-rep-Ansprache im Online-Panel

Inaktive, Wechselbereite, Kündiger und Wechsler anfallend

Dauer: 15-20 Minuten

Erhebungszeitraum: 1.-14. Dez. 2021

### **Boost für Kündiger und Wechsler (Entscheider / Mitentscheider) ihrer Kfz-Versicherung in privaten Haushalten**

n=218

Screening im Online-Panel

Dauer: 15-20 Minuten

Erhebungszeitraum: 1.-14. Dez. 2021

### **Gewichtungparameter für Online-Stichprobe**

Für die Gewichtung wurden folgende Merkmale genutzt: Alter, Geschlecht, Anzahl der Kfz-Versicherungsverträge und weiterer versicherungsmarktspezifischer Kennzahlen

In dieser Untersuchung wird ein Kfz-Versicherungsvertrag als Zusammensetzung aus diesen Risiken verstanden:

- mind. Kraftfahrthaftpflichtversicherung
- zusätzlich möglich Kfz-Teilkaskoversicherung
- zusätzlich möglich Kfz-Vollkaskoversicherung



# Bestellung der Marktuntersuchung „Kfz-Versicherung-as-a-Service“

Bitte als Scan an [info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de)

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

## Fokus

- ✓ **Marktpotenzial und Erwartung an ein Angebot Kfz-Versicherung-as-a-Service**
- ✓ Management-Summary
- ✓ Tabellenband

2.900 €

## Market Potential

- ✓ Marktpotenzial und Erwartung an ein Angebot Kfz-Versicherung-as-a-Service
- + **Untersuchung zum Wechselverhalten im Jahresendgeschäft inkl. Customer Journey**
- ✓ Management-Summary
- ✓ Tabellenband

4.900 €

## Market Action

- ✓ Untersuchung „Kfz-Versicherung as a Service“ und
- ✓ zum Wechselverhalten
- ✓ zur Management-Summary
- ✓ Tabellenband
- + **Beratungs-Workshop mit individuellen Analysen zu Vertriebswegen, Zielgruppen oder den eigenen Kunden**

6.900 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

Name, Vorname:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Unterschrift:
Straße, Nr.:	Stempel:
PLZ Ort:	Datum:

Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt. und möglicher Reisekosten für Präsentationen

# Allgemeine Angebotsbedingungen

## Angebotsbedingungen

- Die Investitionen (Preise) für das vorgeschlagene Projekt beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen, wie z. B. Leistungen und Material- sowie Datenbereitstellungen durch den Auftraggeber sowie Annahmen zu Inzidenzen der Zielgruppen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang. Entsprechendes gilt auch für den zeitlichen Projektplan.
- Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen in diesem Beratungs- und Forschungsprojekt liegen und verbleiben ab der Angebotslegung unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Rechte an spezifischen Ergebnissen und Handlungsempfehlungen aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt gehen mit der Berichtlegung in das Eigentum des Auftraggebers über.
- Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für Gewährleistungen im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlung aus dem Beratungs- und Forschungsprojekt durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.
- Bei Bereitstellung von Kundenkontakten wird eine Datenauftragsvereinbarung geschlossen. Der Auftraggeber ist dafür verantwortlich, dass datenschutzkonforme Einwilligungen der bereitgestellten Personendaten für die in diesem Angebot geplanten Befragungen vorliegen.
- Alle Investitionen (Preise) verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. 60% des Auftrags werden mit der Bestellung in Rechnung gestellt, den Restbetrag zzgl. möglicher Reisekosten und Zusatzbestellungen mit Projektabschluss. Wenn nicht anders vermerkt werden Reisekosten Bahnfahrt 2. Klasse, Economy Flugreisen und PKW mit 0,40 € / km in vollem Umfang mit der Abschlussrechnung in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt.
- Diese Marktuntersuchung sowie alle einzelnen Untersuchungsergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus GmbH.
- Den Beziehern ist nur eine unternehmensinterne Verwendung der Untersuchungsergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.
- Einzelne Ergebnisse aus dem Bericht dürfen ohne Rücksprache mit Sirius Campus den Außendienstmitarbeitern (Ausschließlichkeitsvertrieb) des eigenen Unternehmens zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch z. B. für Vertriebsmitarbeiter in kooperierenden Sparkassen. Dabei wird nicht die komplette Marktuntersuchung weitergeleitet, sondern nur Auszüge oder Einzelergebnisse.
- Veröffentlichungen in der Presse sind nicht ohne Zustimmung durch Sirius Campus möglich.



# 5. Über Sirius Campus



# Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Developing Preferences



Making Decisions



Set up Attention



Value Pricing



Optimizing Earnings





# Das Projektteam

## Kontakt



**Gerden Ibrahim**

Consultant

[Gerden.Ibrahim@siriuscampus.de](mailto:Gerden.Ibrahim@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 45



**Dr. Oliver Gaedeke**

Geschäftsführer

[Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de](mailto:Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de)

Direkt: +49 152 38 24 66 40



sirius  
campus

Verkaufst du noch oder gestaltest  
du schon den Entscheidungsprozess  
deiner Kunden?

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

[info@siriuscampus.de](mailto:info@siriuscampus.de) | +49 221 42 330 200 | [www.siriuscampus.de](http://www.siriuscampus.de)

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln