



Next Best Offer im Versicherungsmarkt

Kaufwahrscheinlichkeiten für Versicherungen in Abhängigkeit von
Abschlüssen anderer Versicherungen

7. Oktober 2024

Bild: MS Office



sirius
campus

Kaum ein Versicherer kann aus seinem Bestand heraus eine repräsentative Next Best Offer Analyse machen

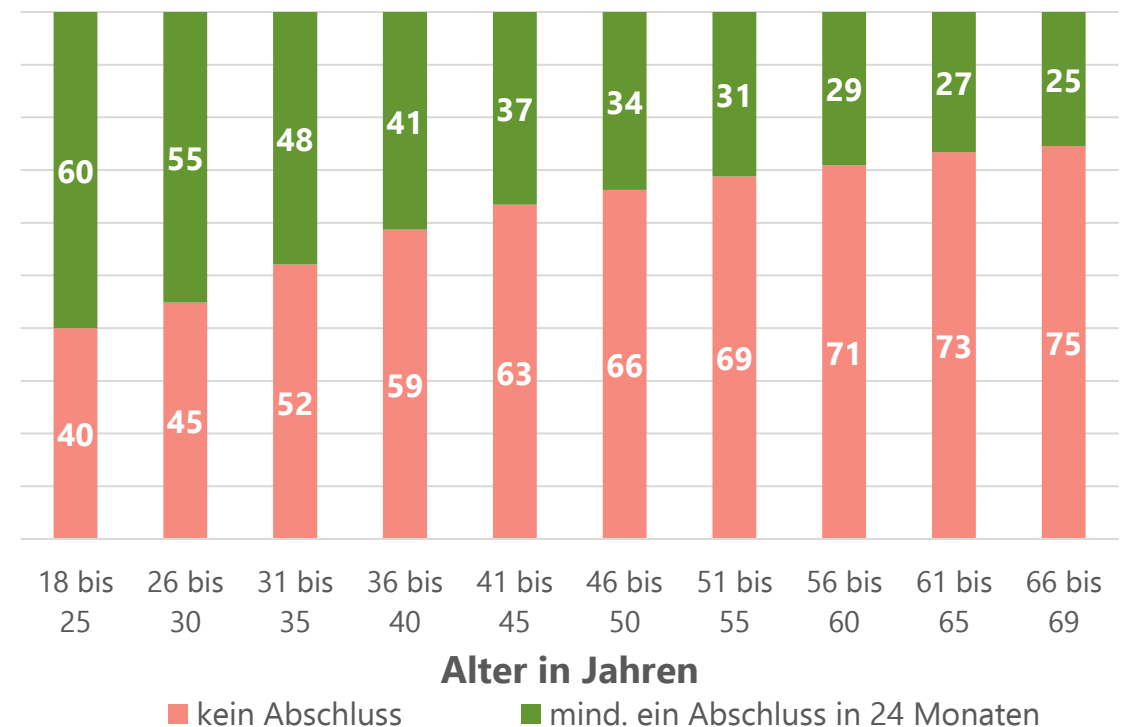
Versicherungsabschluss: Versicherungsabschlüsse nach Alter

Vorhersage des nächsten Versicherungsabschlusses

- Das Alter ist bereits ein starker Prädiktor für einen Versicherungsabschluss. Jedoch kann die **Vorhersage eines spezifischen Versicherungsabschlusses** deutlich gesteigert werden, wenn die Abschlüsse von anderen Versicherungen berücksichtigt werden.
- Diese **Next Best Offer Statistiken** sind bei Bestandsbearbeitungen ein starker Erfolgstreiber.
- Jedoch verfügen viele Versicherer nicht über einen repräsentativen Kundenbestand, sondern nur über „**schiefe**“ **Verteilungen** z. B. Aufgrund von Produktspezialisierungen oder selektiven Ausrichtungen im Vertrieb.
- Mit der Untersuchung „Next Best Offer im Versicherungsmarkt“ bietet Sirius Campus eine **repräsentative Analyse** des nächsten Versicherungsabschlusses (insgesamt sowie differenziert nach Alter und Hauptberatungsort).
- Damit kann die **Kundenansprache** während der Beratung oder nach einem Abschluss inhaltlich genauer **auf den nächstwahrscheinlichsten Abschluss ausgerichtet** werden.

Das Alter ist ein guter, aber meist nur allgemeiner Prädiktor für den nächsten Versicherungsabschluss.

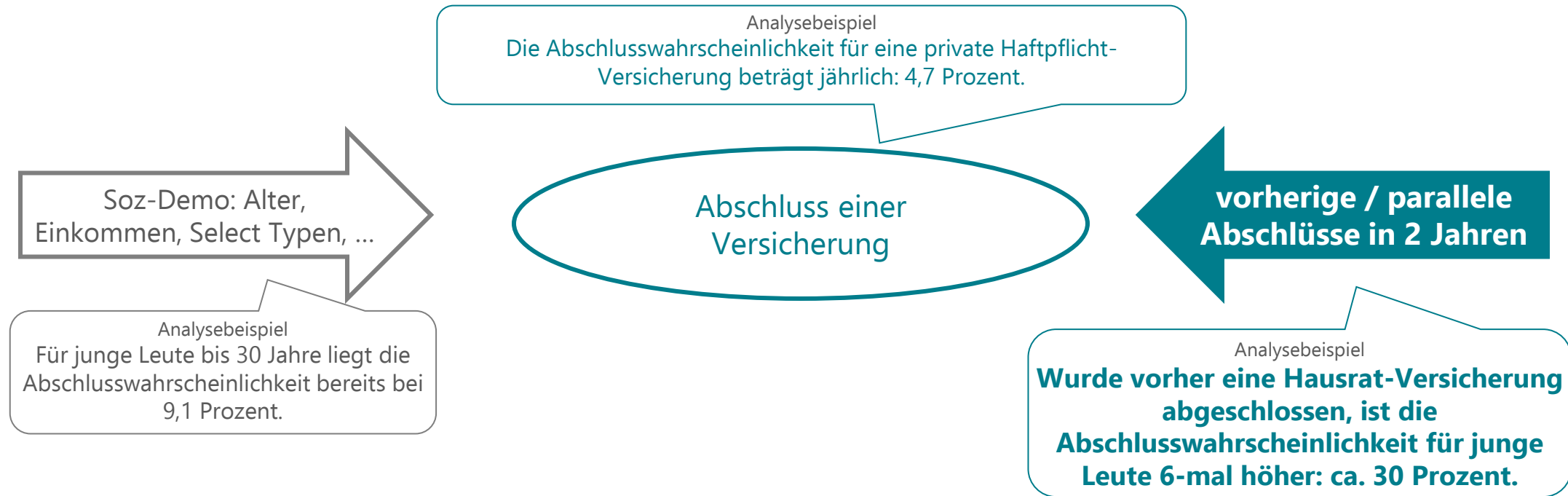
Anteil der Abschlüsse nach Alter



Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2015 bis 2023, Frage nach Abschlüssen in den letzten 2 Jahren in %

Repräsentative Untersuchung der Next Best Offer für Versicherung auf Basis von über 80.000 Fällen

Next Best Offer: Einflussfaktoren auf einen Versicherungsabschluss



Die Abschlusswahrscheinlichkeit von 13 unterschiedlichen Versicherungen wird unter der Bedingung von anderen Abschlüssen sowie nach Altersgruppen und Vertriebswegeanbindung berechnet.

Die Analysen und Wahrscheinlichkeiten für das Next Best Offer werden in Form eines Berichtes und Tabellen geliefert

Next Best Offer: Tabellarische Auswertung

Lesebeispiel: Bei Abschluss einer Kfz-Versicherung schließen 22% auch eine private Haftpflicht-Versicherung ab. Mehr als doppelt so häufig als der Erwartungswert in der Spalte Gesamt (9%).

		Gesamt	Kfz-Versicherung	private Haftpflicht-Versicherung	Hausrat-Versicherung	Rechtsschutz-Versicherung	Autoschutzbrief	pAV-Versicherung	Wohngebäude- / Grundbesitz-Versicherung	Unfall-Versicherung	Zusatzranken-Versicherung	Berufsunfähigkeits-Versicherung	Risikolebens-Versicherung	private Kranken-Versicherung	private Pflegezusatz-Versicherung
Kfz-Versicherung	p (Abschluss in %)	20	22	47	45	51	36	31	46	45	31	38	32	28	27
private Haftpflicht-Versicherung	p (Abschluss in %)	9	22	57	61	44	24	25	53	40	33	33	26	29	22
Hausrat-Versicherung	p (Abschluss in %)	9	20	30	40	22	22	22	53	30	33	26	19	19	19
Rechtsschutz-Versicherung	p (Abschluss in %)	6	16	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Autoschutzbrief	p (Abschluss in %)	6	26	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
pAV-Versicherung	p (Abschluss in %)	6	9	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Wohngebäude- / Grundbesitz-Versicherung	p (Abschluss in %)	4	8	11	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Unfall-Versicherung	p (Abschluss in %)	4	8	17	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Zusatzranken-Versicherung	p (Abschluss in %)	3	5	8	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Berufsunfähigkeits-Versicherung	p (Abschluss in %)	3	5	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Risikolebens-Versicherung	p (Abschluss in %)	2	3	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
private Kranken-Versicherung	p (Abschluss in %)	2	2	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
private Pflegezusatz-Versicherung	p (Abschluss in %)	1	2	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

Ergebnislieferung

- ppt-Bericht mit zentralen Ergebnissen und Empfehlungen zur Nutzung der Next Best Offer Analysen
- Tabellen
 - Next Best Offer Wahrscheinlichkeiten: Gesamt + Teilgruppen
 - Versicherungsabschluss: Gesamt + Teilgruppen
 - Versicherungsbesitz: Gesamt + Teilgruppen
 - Abschlussweg: Gesamt + Teilgruppen

Lesebeispiel: Gesamt=Anteil der Abschlüsse der Versicherungen in den letzten 2 Jahren bei 18- bis 69-Jährigen.

Die Abschlusswahrscheinlichkeiten für Gesamt (hier dargestellt) und weitere Teilgruppen sind im Tabellenband abgebildet. Bei Interesse können weitere Tabellen mit zusätzlichen Auswertungsgruppen erstellt werden.

Basis: Gesamtmarkt 18- bis 69-Jährige, Kundenmonitor Assekuranz 2015 bis 2023



Jährlich rund 10.000 Online-Interviews mit (Mit)Entscheidern im privaten Versicherungsmarkt. Auswertung für die Jahr 2015 bis 2023 mit über 80.000 Interviews

Next Best Offer Datengrundlage: Kundenmonitor Assekuranz 2015 bis 2023

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">Wohnbevölkerung in DeutschlandAlter: 18 bis 69 Jahredeutschsprachig	Next Best Offer Analysen für diese Versicherungen	<ol style="list-style-type: none">pAV-Abschluss (zumsannegefasst): klassisch und fondsgeb. Kapital-Lebens-Versicherung, klassisch und fondsgeb. private Renten-Versicherung, Riester- und Basis-RenteRisikolebens-VersicherungBerufsunfähigkeits-Versicherungprivate Kranken-Versicherungprivate Pflegezusatz-VersicherungZusatzkranken-VersicherungUnfall-VersicherungKfz-VersicherungAutoschutzbriefRechtsschutz-Versicherungprivate Haftpflicht-VersicherungHausrat-VersicherungWohngebäude- / Grundbesitz-Versicherung
Stichprobe	<ul style="list-style-type: none">jährlich rund n=9.500 Versicherungsentscheider und -mitentscheider, 2015 bis 2023 n=87.449		
Methode	<ul style="list-style-type: none">Online-Interviews		
Gewichtung	<ul style="list-style-type: none">Die Online-Stichprobe ist repräsentativ gewichtet.		
Repräsentativität	<ul style="list-style-type: none">Hochrechnungen der Ergebnisse auf die Bevölkerung der Bundesrepublik sind zulässig und gültig. Die Stichprobe steht repräsentativ für 51,2 Mio. Versicherte in der Bundesrepublik Deutschland zwischen 18 und 69 Jahren.		
Auswertung	<ul style="list-style-type: none">In der Befragung werden Versicherungsabschlüsse über 13 Verträge in den letzten zwei Jahren erfasst. Dies sind die Grundlage für die Next Best Offer Analysen.		

Next Best Offer im Versicherungsmarkt

Gliederung des Berichts

#	Kapitel
---	---------

- | | |
|---|---|
| 1 | Management Summary und Methodik |
| 2 | Versicherungsabschluss <ul style="list-style-type: none">▪ Neuabschlüsse▪ Besitz |
| 3 | Next Best Offer nach Abschluss einer Versicherung |
| 4 | Mehrdimensionale Vorhersage |
| 5 | Nutzung von Abschlusswegen |
| 6 | Kontakt und über Sirius Campus |

Ein Video-Call zur Einführung in den Bericht und die Tabellen ist für den **28.11.** 9-10 Uhr geplant.

Bestellung der Untersuchung „Next Best Offer im Versicherungsmarkt“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Inkl. Video-Call zur Einführung in den Bericht und die Tabellen am **28.11.** 9-10 Uhr.

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

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

für KUMO-Kunden*

Bericht mit Management Summary
inkl. Tabellen

- Next Best Offer Wahrscheinlichkeiten,
 - Versicherungsabschluss,
 - Versicherungsbesitz und
 - Abschlussweg

1.350 €

für weitere Kunden

Bericht mit Management Summary
inkl. Tabellen

- Next Best Offer Wahrscheinlichkeiten,
 - Versicherungsabschluss,
 - Versicherungsbesitz und
 - Abschlussweg

1.950 €

Management Advice

Bericht mit Management Summary
inkl. Tabellen

+
individuelles Modelling nach Abstimmung zu den Prädiktoren, Bereitstellung und Workshop zur Umsetzung (4 Personentage)

4.950 €



Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

Bitte Rechnungsadresse angeben.

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

* Abo-Kunden des Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz (mind. seit 3 Jahren)
Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.

Angebotsbedingungen für Mehrbezieher-Untersuchungen

Angebotsbedingungen

Die Preise des Angebots beziehen sich nur auf die dargestellten Leistungen und dazugehörigen Bedingungen. Änderungen der Leistungen erfordern eine textliche Vertragsanpassung inkl. angepasster Leistungsbeschreibung und angepasstem Investitionsumfang für den Auftraggeber.

Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und verbleiben unbefristet bei der Sirius Campus GmbH. Die Marke Select Typen ist als Wort- / Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt unter der Nummer 30 2020 011 740.2 eingetragen.

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 Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.

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.

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.

Bei mehreren Angeboten ist jeweils das Angebot mit dem jüngsten Datum gültig.

Das Angebot ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

Bei Fragen spricht uns gerne an

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 246 640

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern



www.siriuscampus.de und www.select-typen.de



sirius
campus

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

Forschung und Beratung auf Basis von Behavioral Economics

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

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