

Studie: Deutsche Autofahrer haben Vollkasko-Mentalität - Das Autohaus wird als Vertriebskanal unterschätzt

**54 Prozent der Autofahrer in Deutschland haben für ihr Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen. Überraschend: Nicht nur die große Mehrheit der Halter von Neufahrzeugen entscheidet sich für den maximalen Versicherungsschutz. Auch 77 Prozent der Eigentümer von zwei bis fünf Jahre alten Pkw schließen eine Vollkasko-Police ab.
**

7. November 2011 - 54 Prozent der Autofahrer in Deutschland haben für ihr Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen. Überraschend: Nicht nur die große Mehrheit der Halter von Neufahrzeugen entscheidet sich für den maximalen Versicherungsschutz. Auch 77 Prozent der Eigentümer von zwei bis fünf Jahre alten Pkw schließen eine Vollkasko-Police ab. Direkt im Autohaus gekaufte Versicherungen sind dabei zu 95 Prozent inklusive Kasko-Schutz. Das sind Ergebnisse der Studie "Werkstatt-Services aus der Sicht des Fahrzeughalters" der Management- und Organisationsberatung hnw consulting in Zusammenarbeit mit dem IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung.

"Das Potenzial zur Kaskoversicherung wird hierzulande von den Versicherern bei den Volumenherstellern jedoch recht unterschiedlich ausgeschöpft", sagt Carsten Nyhuis, Partner in der hnw consulting GmbH. Beispiel Opel: Während die Rüsselsheimer einen Anteil am Pkw-Gesamtbestand von gut zwölf Prozent haben, sind sie in der Gruppe der weder Teil- noch Vollkasko-versicherten Fahrzeuge mit 18 Prozent deutlich überrepräsentiert. Damit unterscheiden sich Opel-Fahrer in ihrer Abschlussbereitschaft beispielsweise erheblich von Mercedes-Benz-Eignern. Denn trotz eines Marktanteils von mehr als neun Prozent, machen die Fahrzeuge aus dem Hause Daimler nur zwei Prozent der Autos aus, die nur mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Minimalschutz haftplichtversichert sind.

Interessant ist in diesem Zusammenhang der Abschlusskanal: "Das Potenzial für den Verkauf einer Kaskoversicherung ist im Autohaus relativ am höchsten - erst dann kommen mit recht großem Abstand die Versicherungsagentur und der Online-Abschluss", sagt hnw-Partner Nyhuis. Im Autohaus abgeschlossene Versicherungen sind nämlich zu 72 Prozent Vollkasko- und zu 23 Prozent Teilkasko-Policen. Damit umfassen nur fünf Prozent aller in Autohäusern abgeschlossenen Kraftfahrtversicherungen keinen Kasko-Schutz, sondern lediglich die Haftplicht. Der zusätzliche Verkauf von Kasko-Policen fällt dem Autohaus also deutlich leichter als der Agentur oder dem Online- und Direkt-Vertrieb.

Wie die Studie weiter zeigt, haben die Hersteller und ihre Autohäuser das hinter dieser Erkenntnis steckende Potenzial allerdings bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Denn während derzeit erst fünf Prozent der Befragten - einkommensunabhängig - ihre Autoversicherung im Autohaus abgeschlossen haben, können sich hingegen rund 50 Prozent der Fahrzeughalter dies künftig vorstellen.

Hintergrundinformationen

Die Studie "Werkstatt-Services aus der Sicht des Fahrzeughalters" stellt die Ergebnisse einer repräsentativen Online-Befragung unter deutschen Kfz-Haltern im Auftrag von hnw consulting dar. Thema der Befragung waren Einstellung und Erwartungshaltung der Fahrzeughalter im Hinblick auf die generelle Nutzung von Werkstätten, den Versicherungsschutz und das zugehörige Kaufverhalten sowie an Werkstatt-Services bei Versicherungsschäden. Wissenschaftlicher Kooperationspartner der Studie ist das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung. Erhebungszeitraum: August 2011.

Pressekontakt:

Carsten Nyhuis
Partner
hnw consulting GmbH
Burgwedel 63b
22457 Hamburg

Tel.: +49 170 / 27 73 546
E-Mail: cnyhuis@hnw-consulting.de
Webseite: www.hnw-consulting.de

Jürgen Wulf
Partner
hnw consulting GmbH
Burgwedel 63b
22457 Hamburg

Tel.: +49 170 / 33 22 453
E-Mail: jwulf@hnw-consulting.de
Webseite: www.hnw-consulting.de

Über hnw consulting (www.hnw-consulting.de)

hnw consulting ist eine Management- und Organisationsberatung mit klarem Branchenfokus auf die Versicherungswirtschaft. Das Unternehmen entwickelt und begleitet umsetzungsfähige Strategien und Managementkonzepte für Versicherer und Dienstleister der Versicherungswirtschaft. hnw vereint frisches Denken und sichere Methodik mit jahrelanger Erfahrung. Das Unternehmen verfügt über ein kontinuierlich wachsendes Netzwerk aus Entscheidern und Branchen-Experten und gewinnt daraus wertvolle Einschätzungen, Ergebnisse und Trends.

