

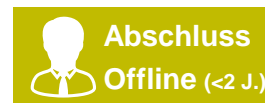


Zusatzinformationen

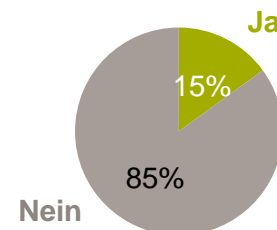
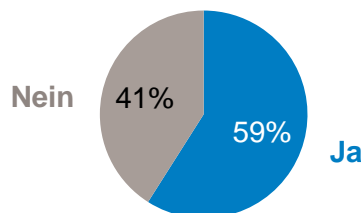
Repräsentative Befragung 2016

Wer als Offline-Kunde ein Vergleichsportal genutzt hat, hält dies in zwei von drei Fällen für eine wichtige Quelle.

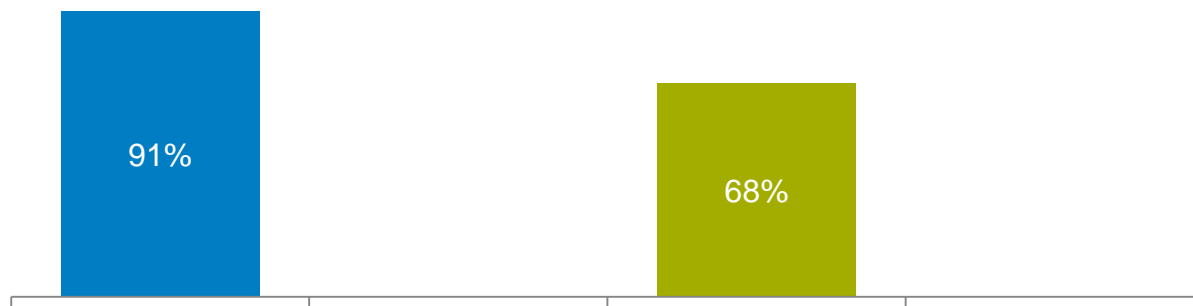
Nutzung und Wichtigkeit einzelner Informationsquellen



Hat Vergleichsportale als
Informationsquelle
genutzt



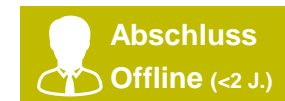
Wichtigkeit dieser
Informationsquelle
(Top2Box: Hohe Wichtigkeit)



Basis: jeweils ohne k.A.; Teilgruppe: Hat die jeweilige Quelle genutzt
Welche der folgenden Informationsquellen haben Sie bei der Suche nach der Versicherung genutzt?
Wie wichtig waren diese Informationsquellen bei der Suche nach der Versicherung für Sie?

Offline-Abschließer prüfen auf Vergleichsportalen viel häufiger Marken, die sie kennen und denen sie vertrauen.

Suchvorgang auf Portalen – Abschluss: letzte 2 Jahre

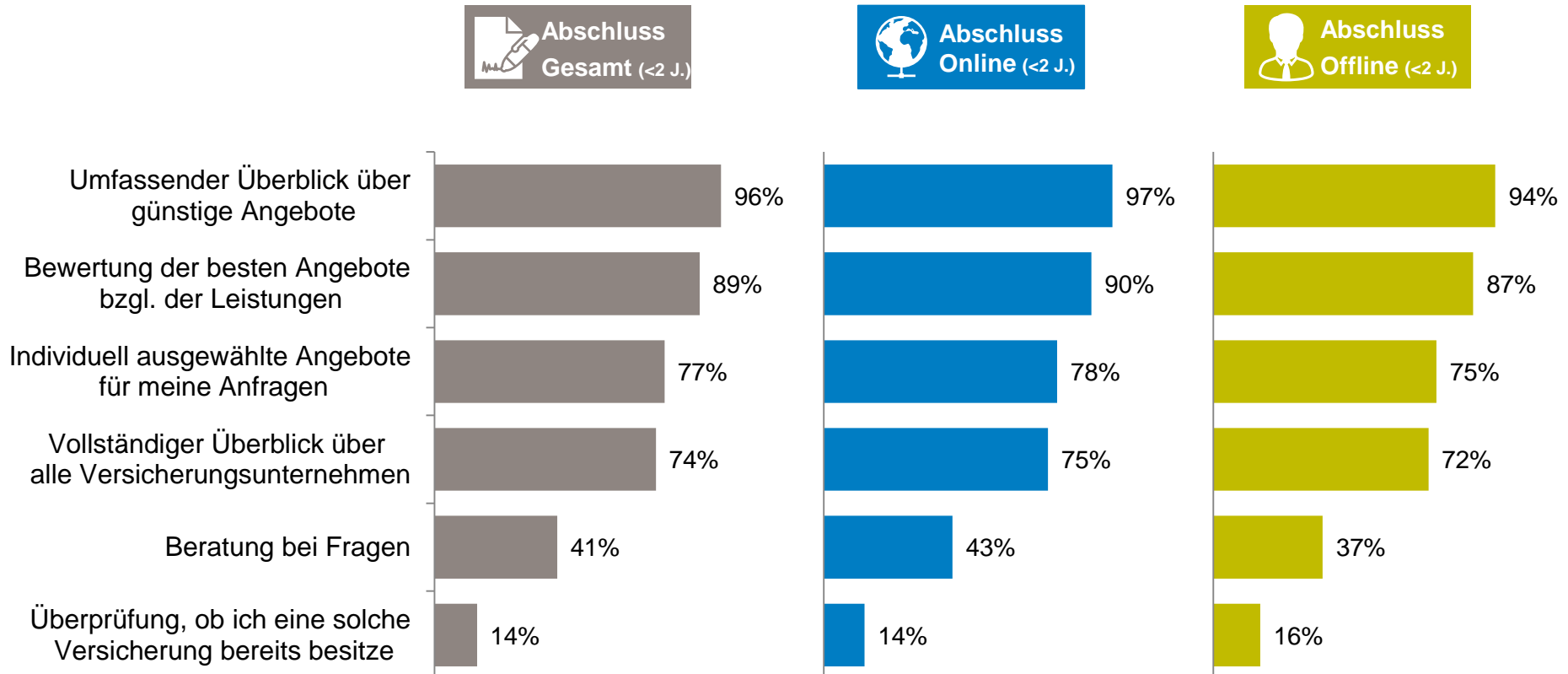


	Abschluss Gesamt (<2 J.)	Abschluss Online (<2 J.)	Abschluss Offline (<2 J.)
Ich habe nur nach dem günstigsten Preis gesucht	29%	35%	15%
Ich habe nur nach meiner bevorzugten Marke gesucht und deren Preis mit den besten verfügbaren Preisen verglichen	14%	11%	21%
Ich habe verschiedene Marken geprüft, die ich gut kenne	24%	17%	40%
Ich habe aufgehört, die Angebote zu prüfen, sobald der Preisunterschied beim Herunterscrollen zum nächsten Angebot sehr groß wurde	23%	25%	21%
Ich habe unter den Anbietern geschaut, die die besten Bewertungen auf dem Vergleichsportal hatten	35%	33%	38%

Basis: 134 Online-Abschließer, 100 Offline-Abschließer, jeweils ohne k.A. (Nutzer von Portalen)
Wie sind Sie auf den Vergleichsportalen bei Ihrer Suche vorgegangen? Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus.

Nur 41 Prozent der Nutzer erwarten auf Portalen Beratung bei Fragen.

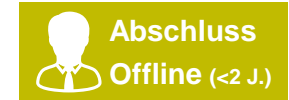
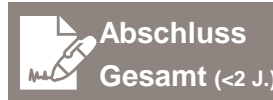
Erwartung an Portale – Abschluss: letzte 2 Jahre



Basis: 347 Online-Abschließer, 157 Offline-Abschließer, jeweils ohne k.OA. (Nutzer von Portalen)
Was erwarten Sie von einem Vergleichsportal für Versicherungen?

Online-Abschließer können sich vorstellen, eine Altersvorsorge per Video-Chat abzuschließen.

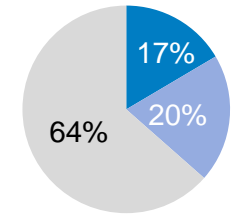
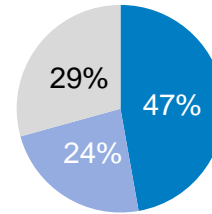
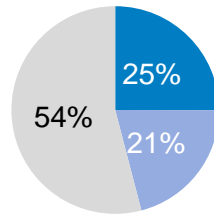
Abschluss Online über einen Video-Chat



Altersvorsorge

(Teilgruppe: Befragte bis 55 Jahre)

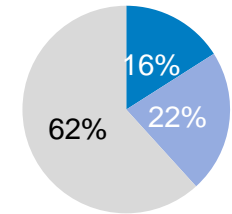
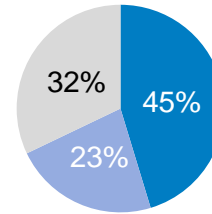
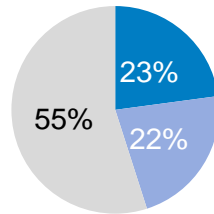
- Ja, das geht für mich ohne Probleme
- Ja, aber nur mit persönlichen Ansprechpartner online
- Nein, ich glaube da brauche ich eine persönliche Beratung



Berufsunfähigkeit

(Teilgruppe: Befragte bis 40 Jahre)

- Ja, das geht für mich ohne Probleme
- Ja, aber nur mit persönlichen Ansprechpartner online
- Nein, ich glaube da brauche ich eine persönliche Beratung



Basis: jeweils ohne k.A.

Könnten Sie sich vorstellen, ein Produkt zur Altersvorsorge abzuschließen, wenn Ihnen keine persönliche Beratung durch einen Vertreter oder Makler mehr angeboten wird, sondern nur noch eine Beratung online oder über einen Video-Chat?

Und könnten Sie sich vorstellen, eine Absicherung über Berufsunfähigkeit abzuschließen, wenn Ihnen keine persönliche Beratung durch einen Vertreter oder Makler mehr angeboten wird, sondern nur noch eine Beratung online oder über einen Video-Chat?

Eine Dokumentation und automatisierte Schadensregulierung von Klein-Unfällen wird als sinnvoll erachtet.

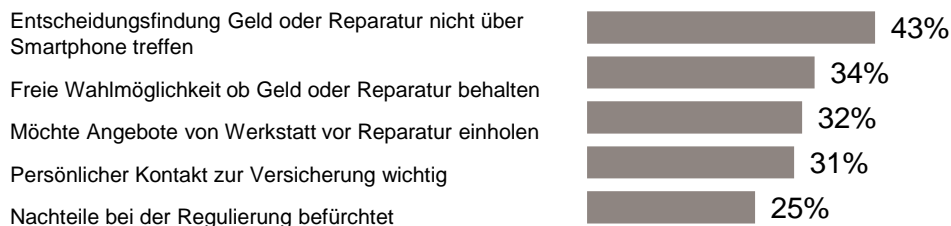
Dokumentation von Verkehrsunfällen via Smartphone



Nutzungswahrscheinlichkeit



Ablehnungsgrund (Teilgruppe: Bottom2-Box)



Basis: jeweils ohne k.A.

Einmal angenommen, Ihre Versicherung bietet Ihnen im Falle eines Verkehrsunfalles an, über Ihr Smartphone direkt am Unfallort Fotos von den Schäden einzusenden. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie ein solches Angebot wahrnehmen?

Aus welchen Gründen können Sie sich ein solches Angebot nicht vorstellen?