

Autohändler bremsen den Versicherungsvertrieb der Autobanken

29.04.2004, 12:16 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Mummert Consulting*

Autohaendler bremsen den Versicherungsvertrieb der Autobanken

Die deutschen Autohaendler nutzen ihre Ertragschancen aus der Vermittlung von Versicherungen nicht. Nahezu alle (94%) bieten die fahrzeugbezogenen Versicherungen des jeweiligen Herstellers nicht aktiv, sondern erst auf Nachfrage des Kunden an. Der Grund: In Versicherungsfragen fuehlen sich viele Autoverkaeuer ueberfordert. Zunehmende Schulungen sollen Abhilfe leisten. Dies ergab die Autoban-kenstudie sowie eine aktuelle Trendscout-Umfrage der Mummert Consulting AG.

Die Autohersteller draengen immer staerker in traditionelle Versicherungsdomaenen. Die kostenlose Arbeitslosigkeits-Versicherung von Volkswagen war nur der Anfang. Guenstige Konditionen bei der Kfz-Versicherung mit Sonderleistungen sollen die Kundenbindung in den Vertragswerkstaetten staerken. Die Restschuldversicherung soll Umsatz sichern. Sie schuetzt den Autokaeufer vor den Risiken eines finanziellen Engpasses, etwa bei laengerer Arbeitsunfaehigkeit durch Krankheit oder Unfall. Doch die Haend-er greifen dieses Produkt nicht auf: Fast keiner thematisiert aktiv die Restschuldversicherung. Die meisten ignorieren diese Versicherung, obwohl sie jeder im Angebot hat. Dabei waeren ihre Erfolgchancen fuer einen aktiven Vertrieb hoch: Fast jeder zweite Kunde, der diese Versicherung kennt, entscheidet sich fuer eine Restschuldversicherung. Aber gut ein Drittel kennt sie gar nicht. So die Ergebnisse aus der aktuellen Trendscout-Internetumfrage.

Portrait

Dabei ist das Absatzpotenzial fuer Versicherungen betraechtlich: Neun von zehn Autokaeufern erwarten gemaess der Trendscout-Umfrage, dass Versicherungen beim Fahrzeugkauf angeboten werden. Die Autobanken rechnen bis 2007 mit einer Verdoppelung des Geschaefsaufkommens und mit einer Erweiterung der Angebotspalette. Der Haendler soll zukuenftig mit jedem dritten verkauften Fahrzeug eine Kfz-Versicherung abschliessen. Zudem erweisen sich Versicherungen als geeignetes Instrument der Kundenbindung: Ein Unfallschaden wird durch den Versicherungsabschluss gezielt in die Werkstatt gelenkt. Der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft errechnet dafuer pro Werkstatt ein Umsatzpotenzial von 120.000 Euro pro Jahr.

News-ID: 10843 • Views: 2668 (Stand: 09.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/10843/Autohaendler-bremsen-den-Versicherungsvertrieb-der-Autobanken.html>