



HANNOVER VERSICHERUNG

## **PRESSEINFORMATION**

### **Viele sind heiß auf „Endlich minus 7“**

- Umfrage unter Kunden, Maklern und Versicherungsagenten zum Thema Kfz-Versicherung
- Endkunden kennen das Bonus/Malus-System, wissen aber nicht, wie es ihr eigener Kfz-Versicherer handhabt

**Wien, 7. Juni 2006 – Zwei aktuelle Umfragen unter Kunden sowie Maklern und Agenten bestätigen, dass HDI mit dem Schadenfreiheitsklassentarif „Endlich –7“ ein erstklassiges Produkt auf den Markt gebracht hat. Rund 90 Prozent der Vertriebspartner wissen über den neuen Tarif Bescheid, insgesamt empfehlen ihn rund zwei Drittel ihren Kunden. 97 Prozent der befragten Endkunden geben an, das Bonus/Malus-System zu kennen, aber fast die Hälfte weiß nicht, wie viele Stufen die eigene Versicherung anbietet.**

Anfang Februar startete die HDI Hannover Versicherung mit einem in Österreich bislang einzigartigen Kfz-Tarif: Der Schadenfreiheitsklassentarif (SFK-Tarif) belohnt langjährige Kunden mit bis zu sieben zusätzlichen Bonusstufen. Anders als bei anderen Kfz-Versicherungen sind damit aber nicht nur Schadenfreiheit, sondern auch noch weitere Prämiensparnisse verbunden. Zwei aktuelle Umfragen des Forschungs- und Beratungsinstitut psychonomics AG unter Kfz-Versicherungskunden und Vertriebspartnern belegen die große Akzeptanz des neuen Tarifs.

### **Kundenbefragung: Viele wollen den neuen Tarif**

Ein Drittel der Befragten beurteilt den neuen Tarif von HDI mit „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“, fast die Hälfte findet ihn zumindest „gut“. Besonders auffällig dabei: Auch Kunden anderer Versicherungsunternehmen beurteilen „Endlich –7“ positiv und können sich einen Wechsel vorstellen. Katja Meier-Pesti von psychonomics ergänzt: „Generell ist die Wechselbereitschaft sehr hoch: Knapp die Hälfte aller Befragten könnte sich zumindest ‚vielleicht‘ vorstellen, zum neuen Tarif zu wechseln. Häufigster Grund dafür sind die erwarteten Prämiensparnisse. 62 Prozent der Wechselbereiten rechnen damit.“

### **Das Malheur mit Bonus und Malus**

Obwohl fast jeder das Bonus/Malus-System kennt, wissen viele nicht, wie viele Stufen ihre eigene Kfz-Versicherung anbietet. Und nur rund 20 Prozent aller Befragten wissen darüber Bescheid, wie viel Prozent der Grundversicherungsprämie sie in ihrer aktuellen Bonusstufe zahlen.



HANNOVER VERSICHERUNG

### **Umfrage unter Maklern und Versicherungsagenten: HDI Nummer 1 im Bereich Kfz**

Mehr als die Hälfte aller befragten Makler und Agenten nennt HDI als einen der drei wichtigsten Kfz-Versicherer. Damit liegt das Unternehmen weit vor den Mitbewerbern. Die Vertriebspartner sind auch mit dem Tarif selbst sehr zufrieden. Etwa die Hälfte bezeichnet ihn als „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“, mehr als ein Drittel urteilt mit „gut“. Diese Einschätzung schlägt sich auch auf die Vermittlung nieder: Insgesamt raten rund zwei Drittel der Vertriebspartner ihren Kunden „bestimmt“ oder „wahrscheinlich“ zum neuen Tarif, „vielleicht“ immerhin noch ein Viertel. „Wir freuen uns, dass unsere Vertriebspartner den SFK-Tarif so gut annehmen. Rund 90 Prozent der befragten Makler und Agenten kennen ihn. Dieses Ergebnis übertrifft selbst unsere hochgesteckten Erwartungen“, erklärt Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender von HDI. Hauptgründe für die Vermittlung sind die günstige Prämiengestaltung (33 Prozent), die zusätzlichen Bonusstufen (30 Prozent) und die hohe Attraktivität für unfallfreie Kunden (24 Prozent).

### **Hohes Vertrauen innerhalb der Branche**

Je öfter ein Vertriebspartner mit HDI zusammen arbeitet, umso höher ist die Zufriedenheit mit der Versicherung und damit auch die Bereitschaft zur Weiterempfehlung. Makler und Agenten empfehlen den SFK-Tarif von HDI auch branchenintern weiter. Etwa zwei Drittel empfehlen ihn ihren Kollegen „auf jeden Fall“ oder „wahrscheinlich“, ein Fünftel „vielleicht“. Die Vertriebspartner rechnen außerdem damit, dass sich „Endlich –7“ positiv auf ihr Geschäft auswirkt. 56 Prozent der befragten Makler und Agenten glauben, dass ihr Geschäft dadurch zunehmen wird.

### **Die Umfragen im Detail**

An der Kundenbefragung nahmen 500 Personen teil, welche repräsentativ für Österreichs Bevölkerung sind. Für die Befragung der Vertriebspartner kontaktierte psychonomics 200 Makler und 100 Versicherungsagenten. Beide Umfragen wurden telefonisch durchgeführt.

### **Über HDI:**

HDI (Haftpflichtverband der Deutschen Industrie) ist Kostenführer und prägt den heimischen Markt als innovativer und schneller Versicherer. Die österreichische HDI Hannover Versicherung AG ist eine Tochtergesellschaft der HDI International AG und damit Teil des Talanx-Konzerns, der drittgrößten Versicherungsgruppe in Deutschland. 1983 gegründet, betreute sie zu Beginn vorwiegend Industriekunden. Seit 1990 ist HDI auch im österreichischen Kfz-Versicherungsgeschäft tätig und hat mit knapp 400.000 Kunden mittlerweile einen Marktanteil von vier Prozent. Seit 1996 bietet HDI hierzulande auch innovative Versicherungsprodukte in den Bereichen Haushalt, Eigenheim sowie Unfall und Rechtsschutz an.

Die Betreuung der Kunden erfolgt direkt über die Zentrale in Wien, die Landesdirektionen, über Internet und durch selbstständige Versicherungsmakler und -agenten. Mit rund 160 Mitarbeitern verwaltet HDI in Österreich ein Gesamtprämienvolumen von mehr als 140 Mio. Euro.

### **Rückfragen:**

proclamo – die Netzwerkstatt – Martin Brunnbauer, +43 660 6543 970, brunnbauer@proclamo.at