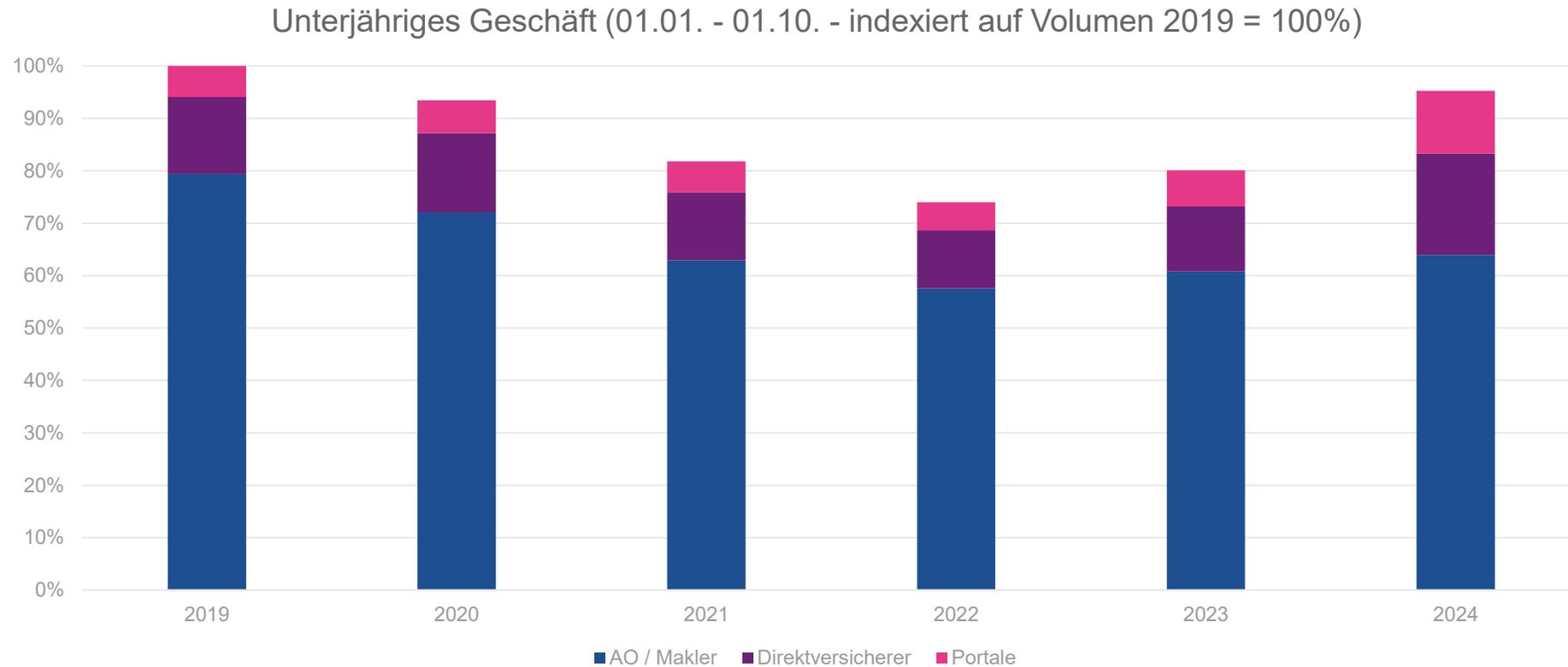


KFZ-Versicherung 2025 – aktuelle Zahlen und Tendenzen

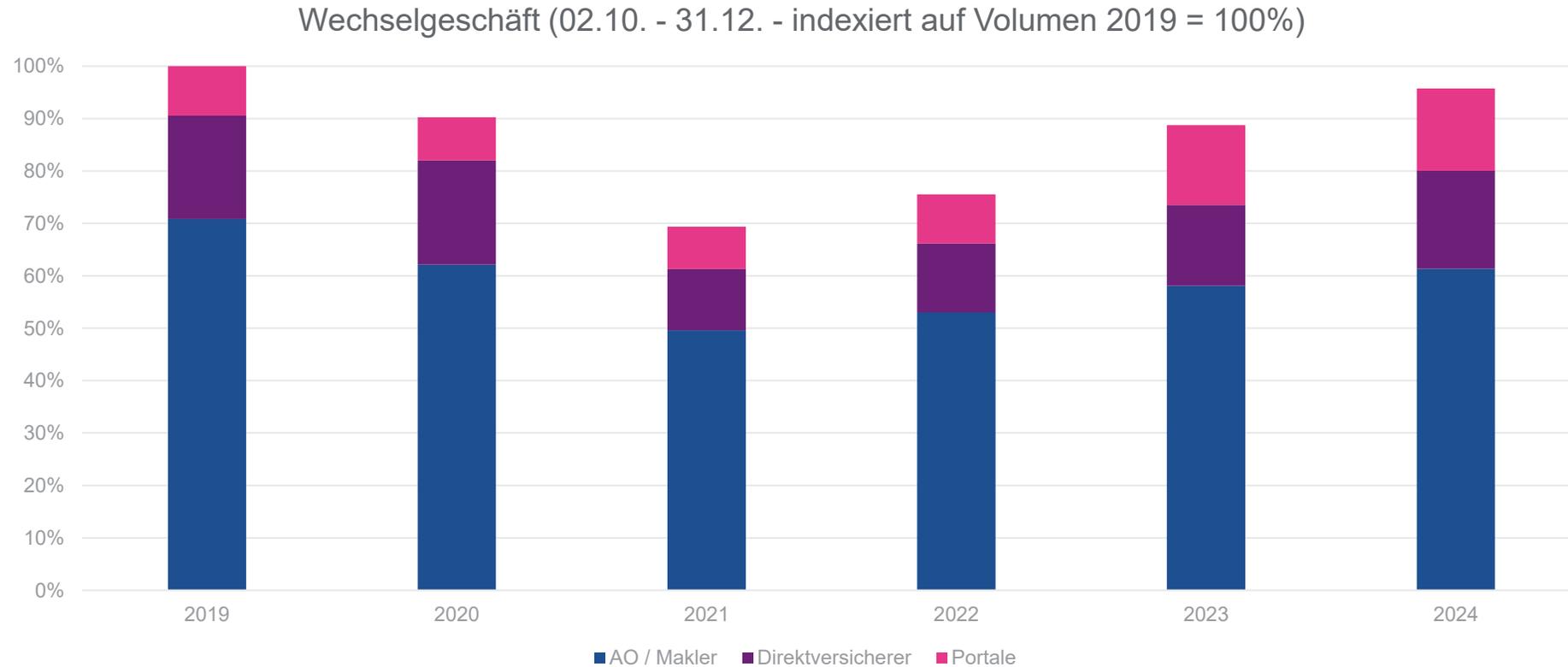
Das Vor-Corona-Niveau ist noch nicht ganz erreicht

Anzahl der Bonitätsanfragen je Vertriebsweg



Das Vor-Corona-Niveau ist noch nicht ganz erreicht

Anzahl der Bonitätsanfragen je Vertriebsweg



Wie haben sich die Vertriebswege entwickelt?

Unterjähriges Kfz-Geschäft | Januar – September 2024 vs. 2023

Segment	Entwicklung Bonitätsanfragen im Vergleich zum Vorjahr
AO/ Makler	+5,6%
Direktversicherer	+12,3%
Portale	+28,3%

Wie haben sich die Vertriebswege entwickelt?

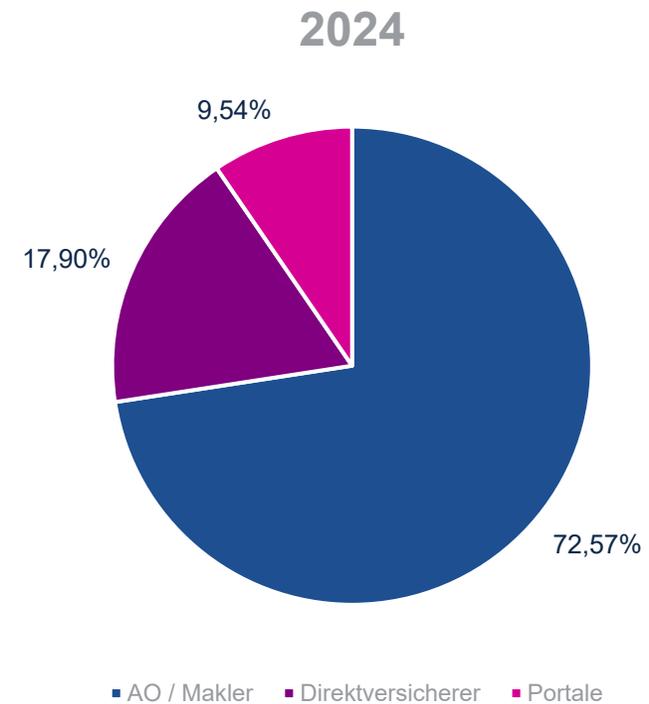
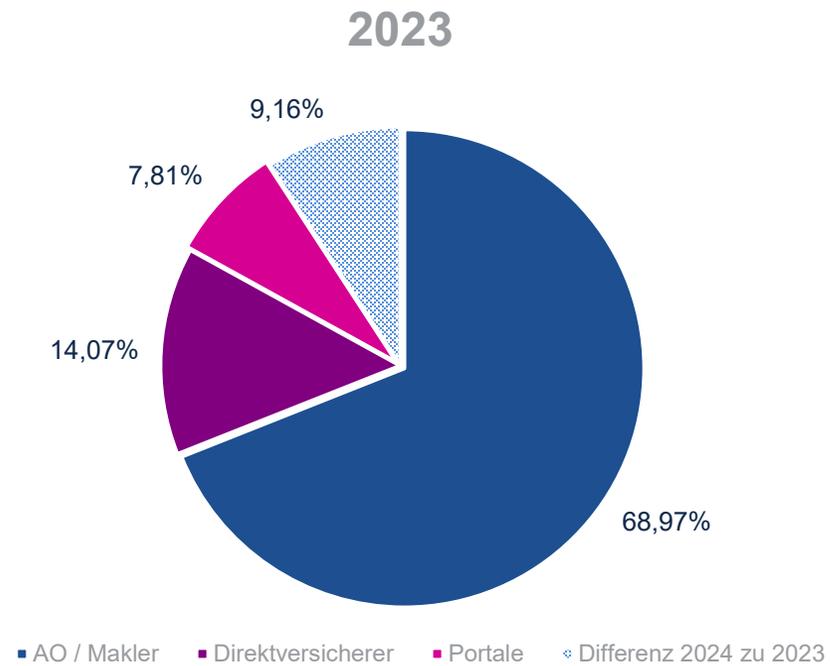
Kfz-Wechselmonate | Oktober – Dezember 2024 vs. 2023

Segment	Entwicklung Bonitätsanfragen im Vergleich zum Vorjahr
AO/ Makler	+5,6%
Direktversicherer	+21,4%
Portale	+3,0%

Statistik Vertriebswege

Entwicklung der Marktanteile je Vertriebssegment

Unterjähriges Kfz-Geschäft
(Januar – September)

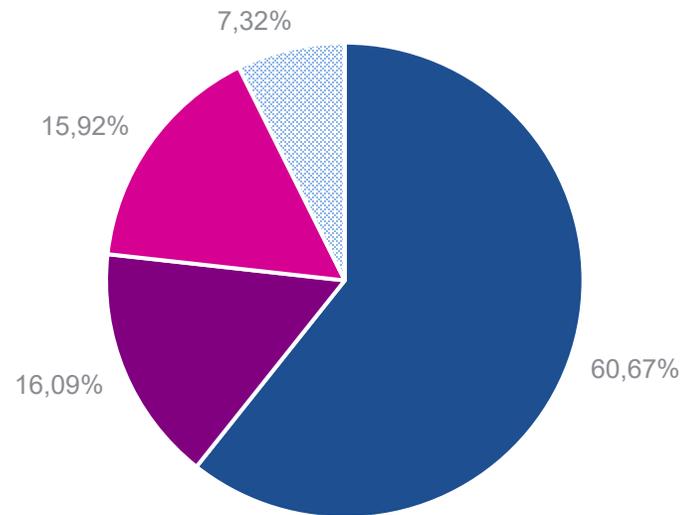


Statistik Vertriebswege

Entwicklung der Marktanteile je Vertriebssegment

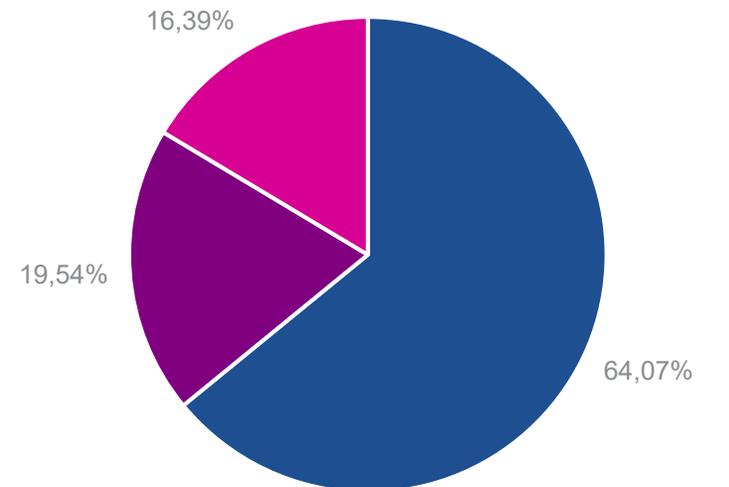
Kfz-Wechselgeschäft
(Oktober – Dezember)

2023



■ AO / Makler ■ Direktversicherer ■ Portale * Differenz 2023 zu 2022

2024

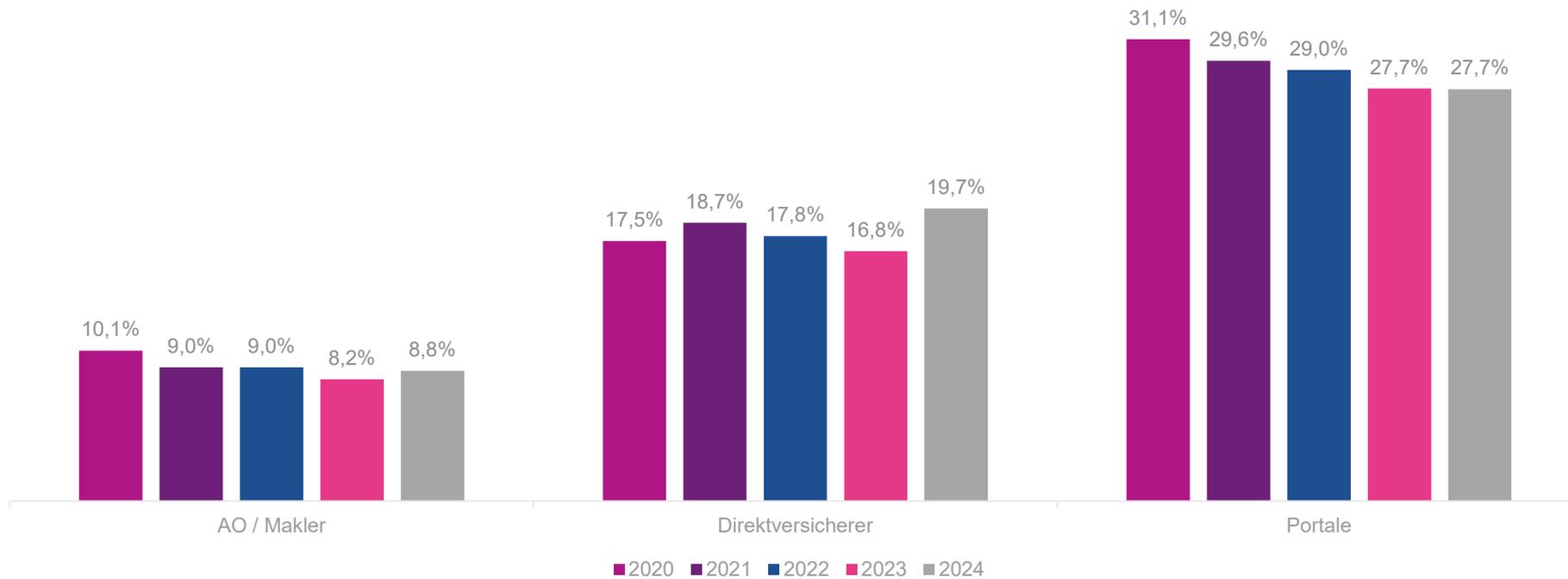


■ AO / Makler ■ Direktversicherer ■ Portale

Statistik Trefferquote

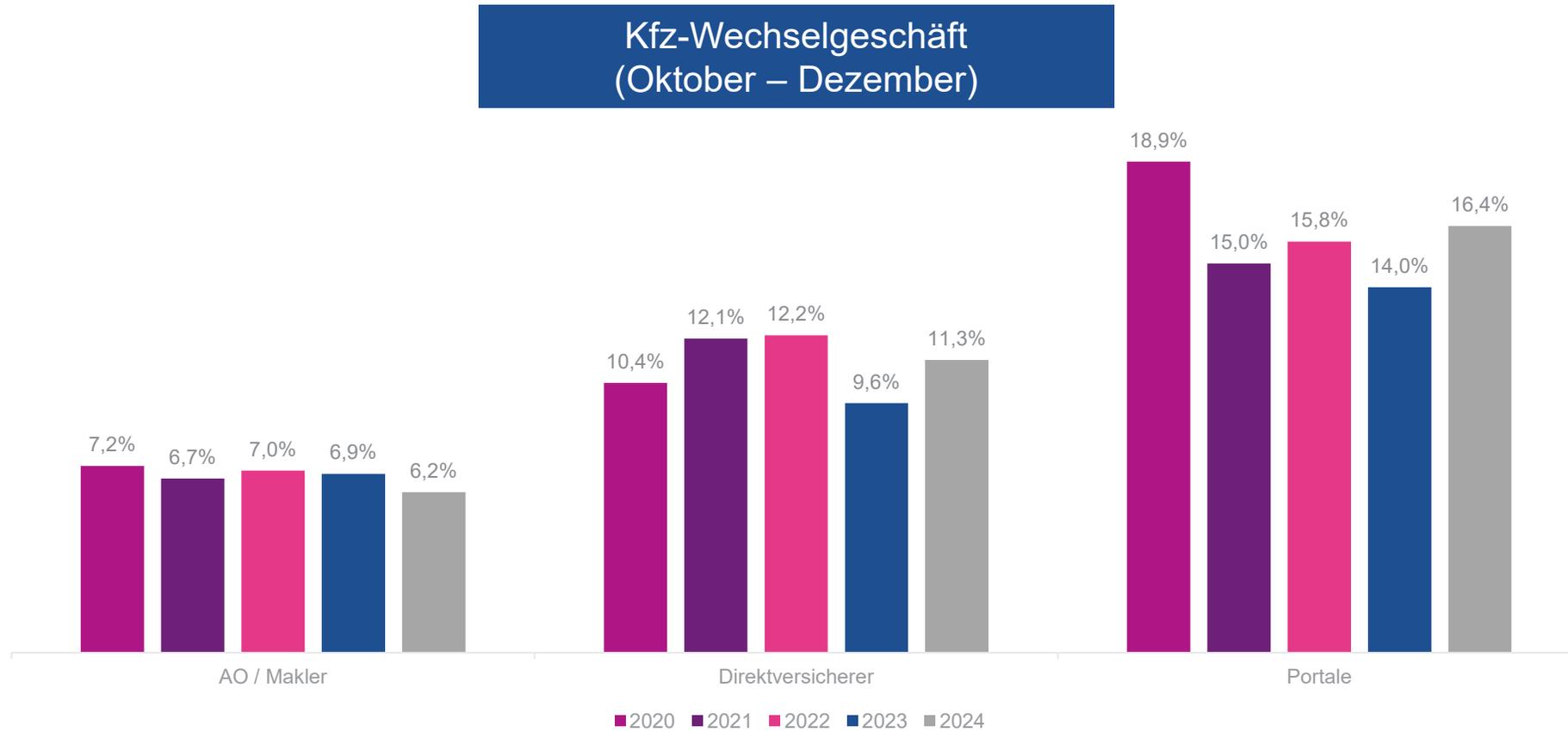
Entwicklung der »Geschäftsqualität« im Jahresvergleich

Unterjähriges Kfz-Geschäft
(Januar – September)



Statistik Trefferquote

Entwicklung der »Geschäftsqualität« im Jahresvergleich



Fazit



Die Kfz-Wechselbereitschaft nimmt 2024 zu



Der Markt nähert sich dem Vor-Corona-Niveau



Persönlicher Vertrieb ist stark, online holt auf



Geringere Wechselbereitschaft in 2025 zu erwarten

Für das Jahr 2024 ist ein Wachstum, gemessen an der Anzahl der Bonitätsanfragen, um rund 12% (im Vergleich zum Vorjahr) zu registrieren.

Die Werte für 2024 reichen fast an das Hoch-Niveau aus der Vor-Corona-Zeit (2019) heran.

Der Marktanteil von Direktversicherern steigt erneut signifikant an. Aggregatoren halten ein hohes Transaktionsniveau, nicht nur in der Wechselsaison, sondern auch unterjährig. Der persönliche Vertriebsweg bleibt weiterhin Platzhirsch.

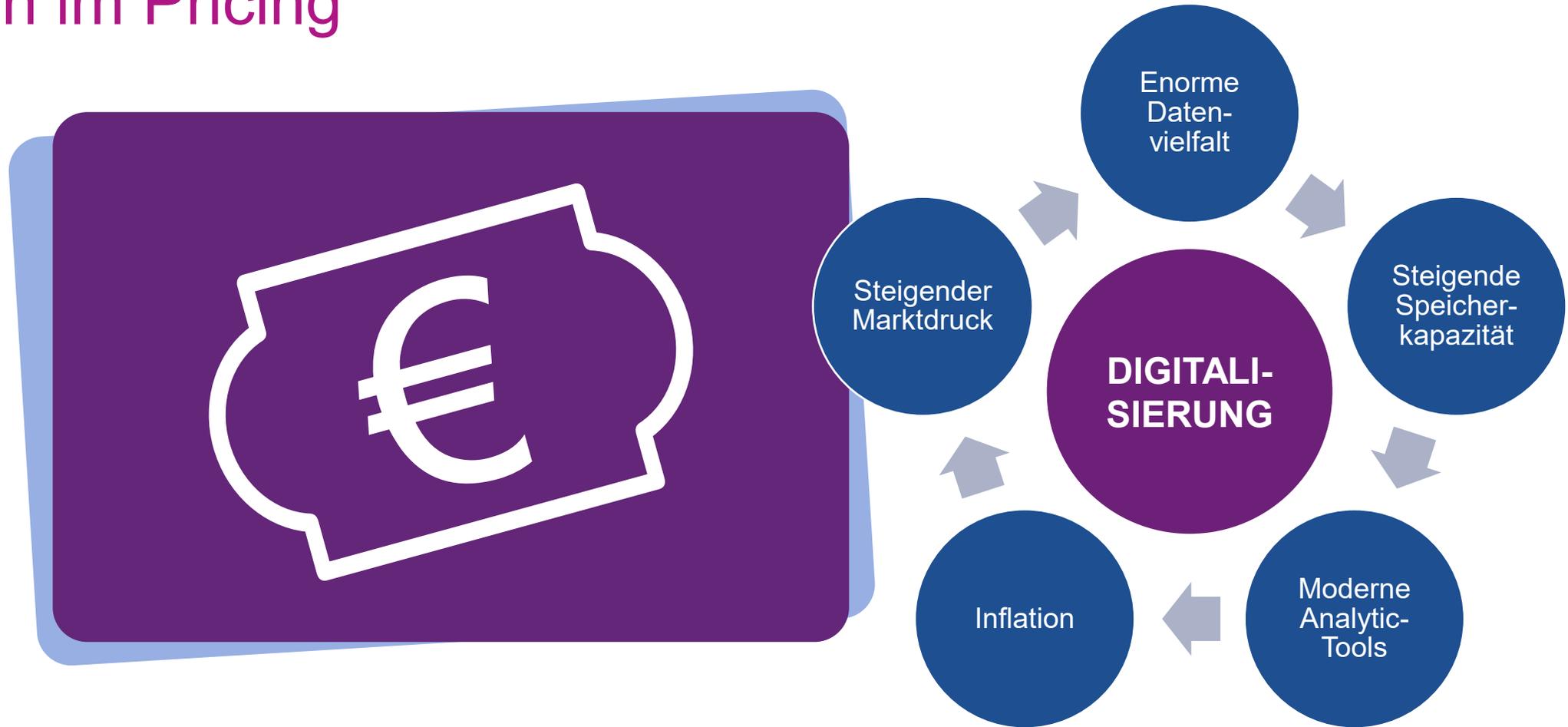
Nach zwei starken Kfz-Wechseljahren 2023/2024 wird eine geringere Wechselbereitschaft 2025 erwartet (insb. nachdem weitestgehend alle Marktplayer notwendige Preisanpassungen vorgenommen haben).

Personalisierte Tarife führen zum „Besten Preis“

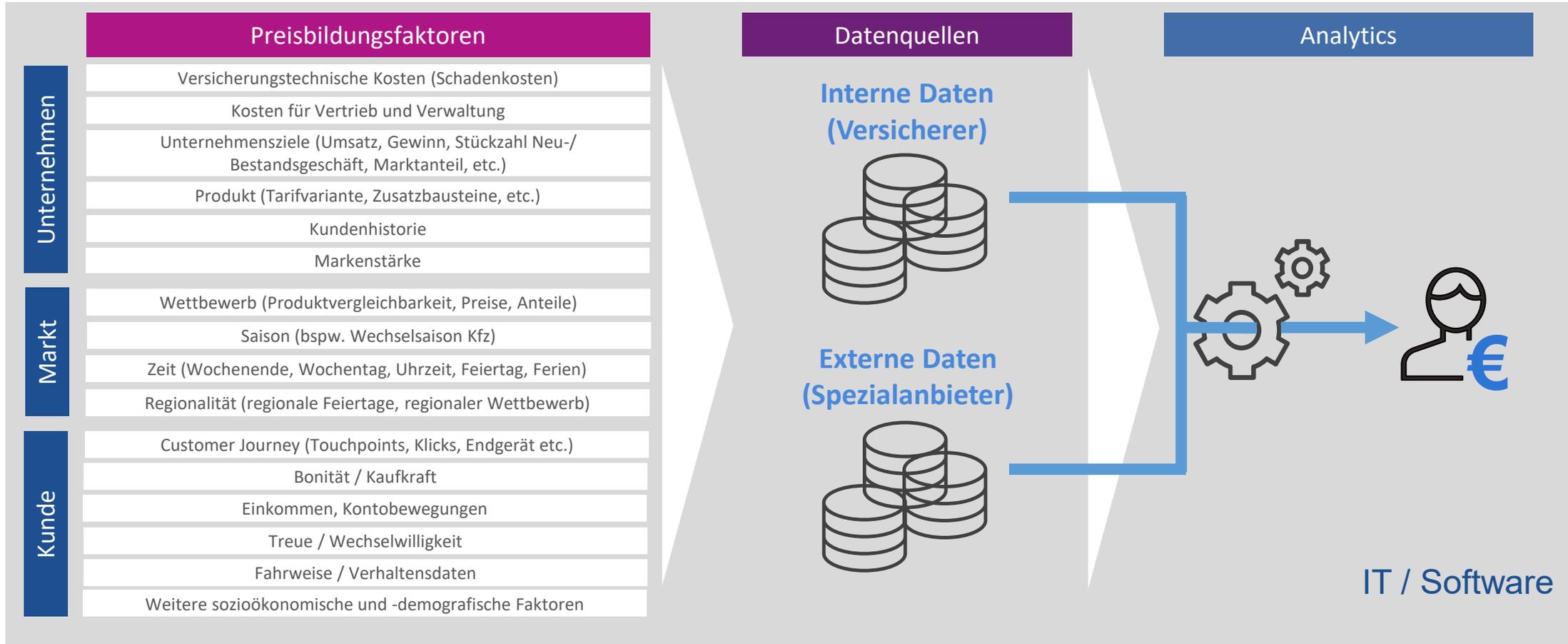
BESTER PREIS,

- der mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit zu einem Vertragsabschluss führen wird,
- im Moment of Truth maximal durchsetzbar ist und
- alle für den Versicherer relevanten Preisbildungsfaktoren berücksichtigt.

Begünstigende Rahmenfaktoren für den Einsatz externer Daten im Pricing



Big Picture »pricing«



Rahmenbedingungen

Was ist weiterhin im Kontext personalisierte Tarife zu beachten?

Abhängigkeit
Vergleichsportale

Datenverfügbarkeit

Datenstrukturiertheit

Datenschutz

Umsetzbarkeit
im Offline-Vertrieb

Datenabfrage
früh im Prozess

Analytics & IT

EIOPA

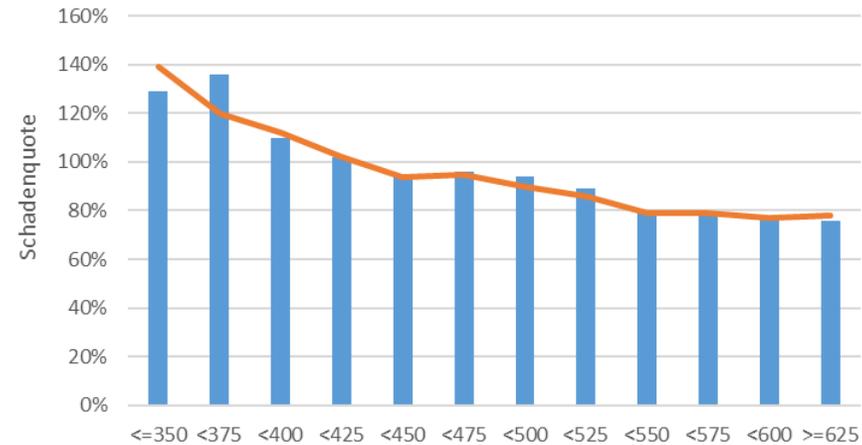
Bonitätsscores als differenzierendes Merkmal im Pricing

Negative Bonität korreliert evident mit Schadenrisiko!



Exemplarische Darstellung

Schadenquoten Kfz Vollkasko



Quelle: Eigene Darstellung;
Referenzportfolio eines deutschen
Versicherers

Trends in der KFZ Versicherung



Personalisierte
Tarife



Automatisierte
Risikobewertung



Personalisierung im
Kundenservice



Effektivere
Schadenregulierung



Automatisierte
Entscheidungsfindung



Verbesserung der
Underwriting-Prozesse
(Smart Underwriting)



Betrugsprävention
und -erkennung



Entwicklung neuer
Versicherungsprodukte

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihre persönlichen Ansprechpartner



Marcella Cutrona

Account Manager Insurance/ Health DACH

Mobil: +49 151 72422592

E-Mail: marcella.cutrona@experian.com

*** Follow me on LI ***



Markus Jabs

Lead Consultant & Analytics

Mobil: +49 151 18510295

E-Mail: markus.jabs@experian.com

*** Follow me on LI ***

