



Versicherungskunden: Affinität zu digitalen Angeboten wächst

Die Affinität zu digitalen Angeboten bei Kunden ist hoch und nimmt von Jahr zu Jahr zu. Laut der Studie KUBUS Privatkunden aus dem Hause MSR Insights lehnen nur sechs Prozent der Versicherten digitale Angebote ab.

Immerhin ist fast ein Drittel aller Kunden bereit, einen Aufpreis von 5 Euro pro Jahr zu bezahlen, um alle Informationen auch weiterhin per Brief zu erhalten. Das geht so weit, dass sogar jeder achte Kunde bereit ist, bis zu 20 Euro pro Jahr für die klassische Korrespondenz zu bezahlen. Dabei spielt eine Ablehnung gegenüber der Digitalisierung nicht nur eine Rolle.

Michael Schulte, Client Manager bei MSR Insights, dazu:



Für die deutsche Versicherungsbranche ergibt sich aus dieser Information ein interessantes Rechenspiel. Da die klassische Briefkommunikation aktuell noch genutzt werden muss, könnte ein Teil der Kosten, die hier entstehen, einem Teil der Kunden in Rechnung gestellt werden. Da die Versicherer damit einen Kundenwunsch bedienen, entsteht an der Stelle eine Win-Win-Situation, von der beide Seiten profitieren.

Für Briefe mehr zahlen? Viele wären bereit dazu.

Bilder: (1) © Gina Sanders / fotolia.com (2) © MSR Insights

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944835/versicherungskunden-affinitaet-zu-digitalen-angeboten-waechst/>