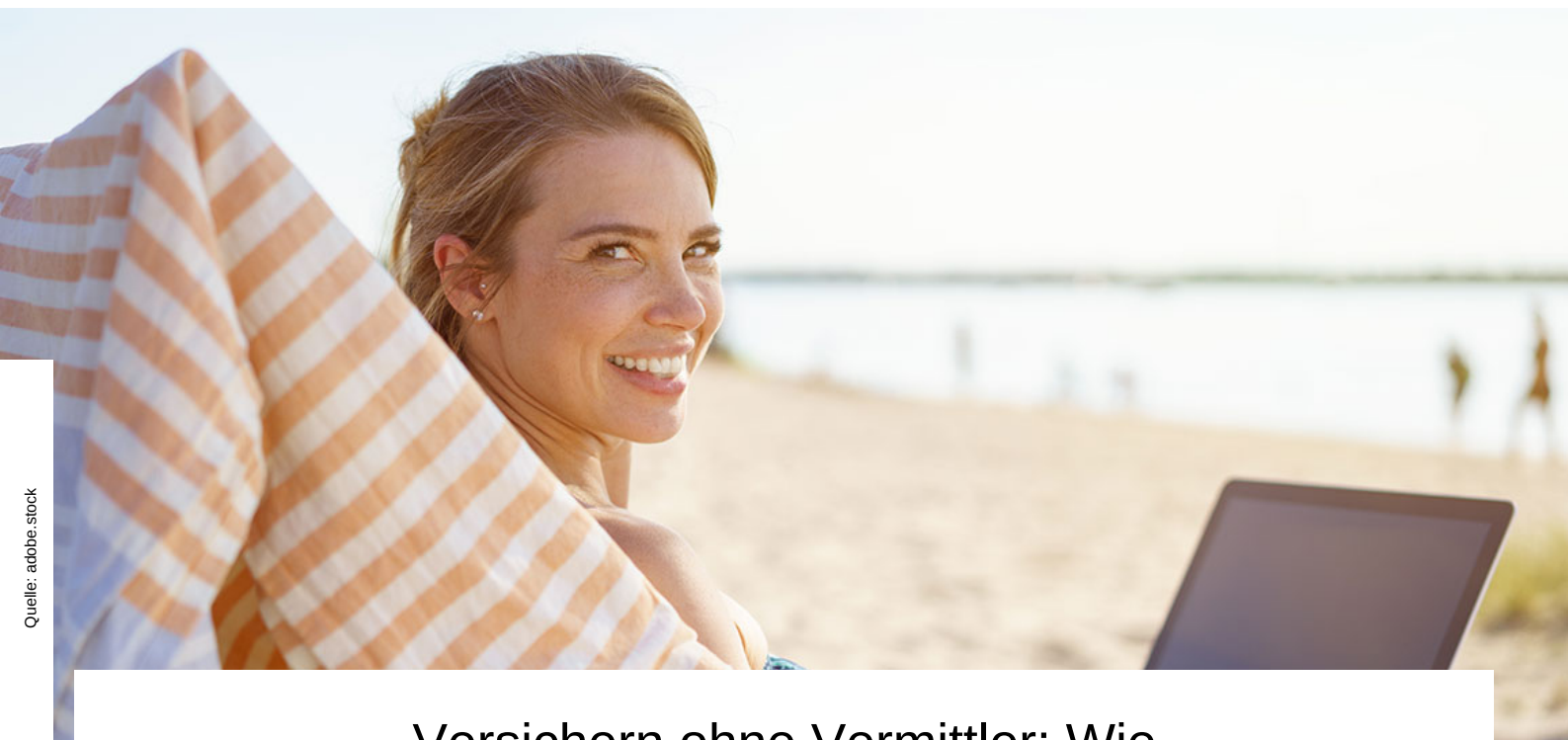




Quelle: adobe.stock

Versichern ohne Vermittler: Wie Vergleichsportale den Markt prägen

Nathalie Pappelbaum

Immer mehr Versicherungen werden direkt online abgeschlossen. Laut einer aktuellen Umfrage haben 83 Prozent der Deutschen mindestens eine Police digital abgeschlossen. Vergleichsportale und Direktabschlüsse dominieren den Markt. Persönliche Beratung durch Makler oder Versicherungsvertreter bleibt wichtig, wird aber seltener genutzt.

Vergleichsportale dominieren

Am häufigsten greifen Verbraucher beim Online-Abschluss auf Vergleichsportale wie Check24 oder Verivox zurück – 62 Prozent haben diesen Weg bereits genutzt. Direktabschlüsse bei Versicherern folgen mit 47 Prozent, gefolgt von Online-Händlern (39 Prozent) und Online-Angeboten von Maklern oder Vertretern (38 Prozent).

Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder verweist auf die zunehmende Vergleichbarkeit von Tarifen und Leistungen: „Nie war es so einfach, eigenständig Preise und Leistungen zu vergleichen – das erhöht die Bereitschaft, den Anbieter zu wechseln.“

Online-Abschlüsse vor allem bei einfachen Risiken stark verbreitet

Besonders häufig wird der Online-Abschluss bei Produkten mit überschaubarem Leistungsumfang und

direktem Alltagsbezug gewählt. So wurden zuletzt 52 Prozent der Tierversicherungen online abgeschlossen, bei Reiserücktritts- und Geräteversicherungen liegt der Anteil bei knapp 50 Prozent. Auch Kfz-Versicherungen (43 Prozent), Auslandsreise-Krankenversicherungen (41 Prozent) und Rechtsschutzversicherungen (39 Prozent) werden zunehmend digital abgeschlossen.

Komplexe Produkte bleiben offline-dominiert

Bei komplexeren Policen ist der digitale Anteil bislang deutlich geringer. Nur 28 Prozent haben ihre letzte Krankenversicherung online abgeschlossen, bei der Privathaftpflichtversicherung sind es 21 Prozent und bei der Hausratversicherung lediglich 20 Prozent. Auch bei der privaten Altersvorsorge (35 Prozent), der Berufsunfähigkeitsversicherung (33 Prozent) und der

Krankenzusatzversicherung (31 Prozent) überwiegt nach wie vor der persönliche Abschluss.

Digitaler Vertrieb gewinnt, persönliche Beratung bleibt relevant - besonders bei beratungsintensiven Policen

Die Zahlen belegen: Digitale Kanäle haben sich im Versicherungsvertrieb etabliert – insbesondere bei standardisierbaren Produkten. Für Versicherer bedeutet das, dass moderne Online-Angebote heute ein entscheidender Faktor im Wettbewerb sind. Gleichzeitig zeigt sich, dass bei erklärungsbedürftigen Policen weiterhin ein erheblicher Bedarf an individueller Beratung besteht.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947136/Versichern-ohne-Vermittler-Wie-Vergleichsportale-den-Markt-praegen/>