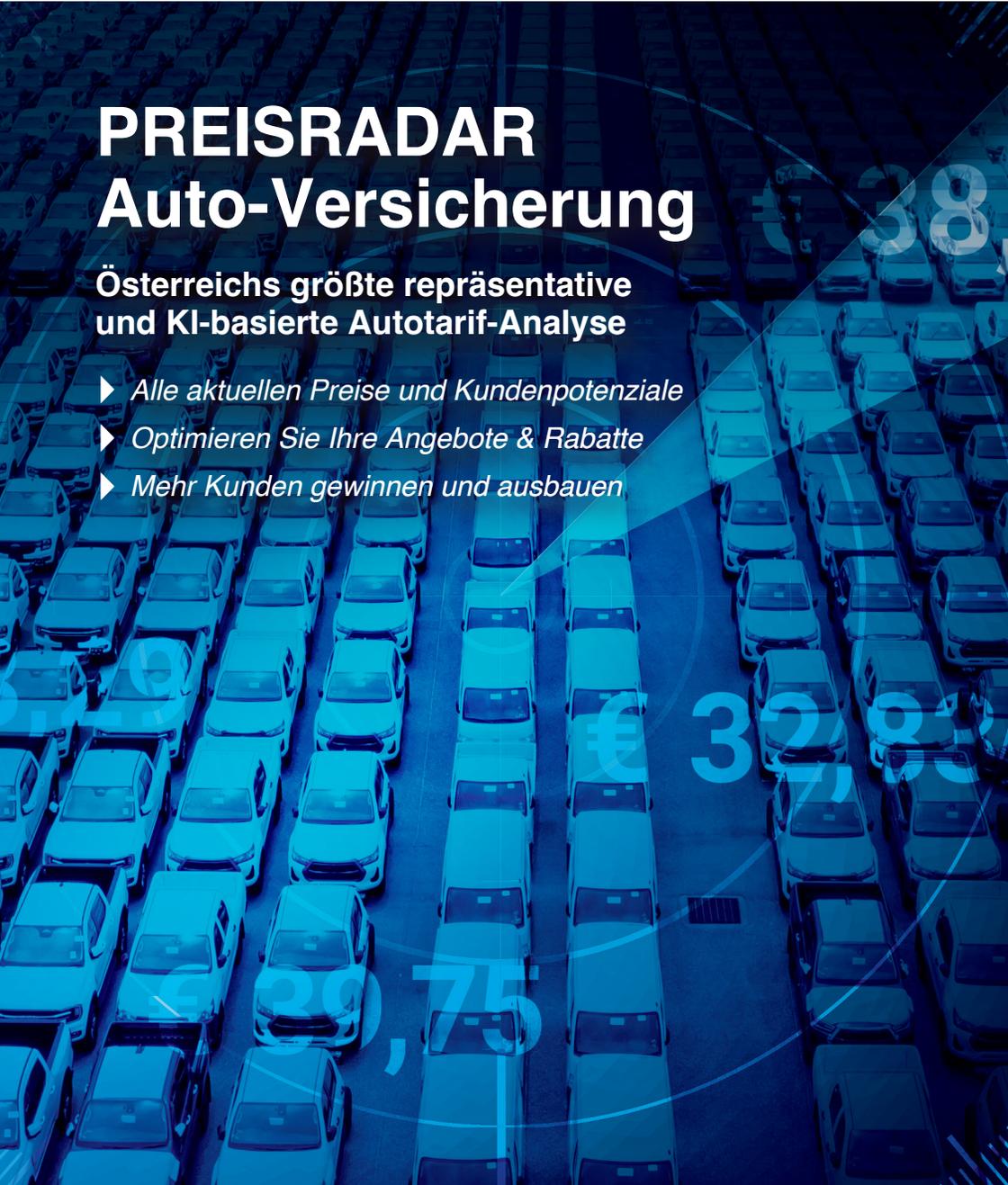


PREISRADAR Auto-Versicherung

Österreichs größte repräsentative
und KI-basierte Autotarif-Analyse

- ▶ *Alle aktuellen Preise und Kundenpotenziale*
- ▶ *Optimieren Sie Ihre Angebote & Rabatte*
- ▶ *Mehr Kunden gewinnen und ausbauen*



Ergebnisse der größten repräsentativen und KI-basierten Autotarif-Analyse Österreichs.

► Alle aktuellen Preise:

- alle Top & Flop-Preise, Durchschnittspreise und Bandbreiten/ Preisvarianzen aus den online verfügbaren Anbietern
- aus über 100 Auto-Versicherungstarifen für Auto-Haftpflicht, Insassenunfallschutz, Rechtsschutz, Teilkasko und Vollkasko
- für über 300 Kundensegmente

► Alle Kundenpotenziale:

- über 300 Kundensegmente insgesamt und
- für Anbieterwechsler, Autowechsler, Offline- und Online-Kunden, ROPOs (Research Online Purchase Offline)

► Vergleichen Sie Ihre Preise & Leistungen mit den aktuell besten am Markt erzielbaren Angeboten:

- Ihre Vorteile und Nachteile bei Preisen & Leistungen
- Erkennen Sie neue Kundenpotenziale

► Optimieren Sie Ihre Angebote und Rabatte. Punkten Sie vor und in Kundengesprächen:

- Mehr Neukunden gewinnen
- Mehr Kunden up- und cross-sellen
- Mehr Kunden binden und Stornos vermeiden

► Wer nutzt den Preisradar erfolgreich:

- Versicherungsmakler, Versicherungsagenten, Bankberater
- Produktmanager, Aktuare, Marketingkampagnen- und Vertriebs-Manager von Versicherern
- Manager von Online-Portalen der Versicherer und von Vergleichsportalen



AUTO-HAFTPFLICHT

1. Einleitung

1.1. Executive Summary

1.2. Untersuchungsdesign

1.3. Erfolgsleitfaden

Wie ich mit den Zahlen erfolgreich punkte.

2. Kundenpotenziale

Alle Kunden einer Auto-Versicherung in folgenden 300+ Kundensegmenten:

2.1. Potenziale nach Abschlußverhalten

- Offline/Online Abschlußkanäle
- Anbieterwechsel/Autowechsel (inkl. Erstauto)

2.2. Potenziale nach Kundenpräferenzen

- Offline/Online Suchkanäle/ROPOs
- Zufriedenheit mit Hauptversicherer
- Online-Abschluß-Kriterien

2.3. Potenziale nach Risikoklassen

- **Auto:** Marken; Modelle; Leistung (kW); Antriebsarten; Anzahl der Türen; Baujahre; Leasing; Garagenautos; Listenpreise; Werte Sonderausstattung
- **Person:** Geschlecht; Alter; Ausbildung; Wohnbezirke
- **Autonutzung:** Bonus/Malus Stufen; Jährliche Fahrleistung; Autonutzer; Jungfahrer

2.4. Potenziale nach Leistungsklassen

- **Deckung:** Alle Varianten (siehe 3.4, 4.4., 5.4)
- **Zahlung:** Methoden; Frequenz

2.5. Potenziale nach Zusatzprodukten

- **Insassenunfallschutz:** Varianten
- **Rechtsschutz:** Varianten

Alle 300+ Kundensegmente zusätzlich für:

- **Anbieterwechsler / Autowechsler**
- **Offline- / Online-Kunden / ROPOs**
- **Kunden Haftpflicht / Teil- / Vollkasko**

3. Preise Haftpflicht

Alle aktuellen Preise für Kunden einer Auto-Haftpflicht-Versicherung mit folgenden Preisindikatoren:

- **Durchschnittspreis**
- **Median**
- **Top-Preis** (Minimum-Preis)
- **Top 3 Durchschnittspreis**
- **Flop-Preis** (Maximum-Preis)
- **Flop 3 Durchschnittspreis**
- **Bandbreite** (Preisvarianz)

Alle Preisindikatoren für folgende 300+ Kundensegmente:

3.1. Preise nach Abschlußverhalten

- Offline/Online Abschlußkanäle
- Anbieterwechsel/Autowechsel (inkl. Erstauto)

3.2. Preise nach Kundenpräferenzen

- Offline/Online Suchkanäle/ROPOs
- Zufriedenheit mit Hauptversicherer
- Online-Abschluß-Kriterien

3.3. Preise nach Risikoklassen

- **Auto:** Marken; Modelle; Leistung (kW); Antriebsarten; Anzahl der Türen; Baujahre
- **Person:** Geschlecht; Alter; Ausbildung; Wohnbezirke
- **Autonutzung:** Bonus/Malus Stufen; Jährliche Fahrleistung; Autonutzer; Jungfahrer

3.4. Preise nach Leistungsklassen

- **Deckung:** Versicherungssummen; Freischaden; Assistance
- **Zahlung:** Methoden; Frequenz

3.5. Preise nach Zusatzprodukten

- **Insassenunfallschutz:** Varianten
- **Rechtsschutz:** Varianten

AUTO-KASKO

4. Preise Teilkasko

Alle aktuellen Preise für Kunden einer Auto-Teilkasko-Versicherung mit folgenden Preisindikatoren:

- **Durchschnittspreis**
- **Median**
- **Top-Preis** (Minimum-Preis)
- **Top 3 Durchschnittspreis**
- **Flop-Preis** (Maximum-Preis)
- **Flop 3 Durchschnittspreis**
- **Bandbreite** (Preisvarianz)

Alle Preisindikatoren für folgende 300+ Kundensegmente:

4.1. Preise nach Abschlußverhalten

- Offline/Online Abschlußkanäle
- Anbieterwechsel/Autowechsel (inkl. Erstauto)

4.2. Preise nach Kundenpräferenzen

- Offline/Online Suchkanäle/ROPOs
- Zufriedenheit mit Hauptversicherer
- Online-Abschluß-Kriterien

4.3. Preise nach Risikoklassen

- **Auto:** Marken; Modelle; Leistung (kW); Antriebsarten; Baujahre; Leasing; Garagenautos; Listenpreise; Werte Sonderausstattung
- **Person:** Geschlecht; Alter; Ausbildung; Wohnbezirke
- **Autonutzung:** Bonus/Malus Stufen; Jährliche Fahrleistung; Autonutzer; Jungfahrer

4.4. Preise nach Leistungsklassen

- **Deckung:** Teilkasko Optionen (Parkschaden, Vandalismus); Selbstbehalte; Grobe Fahrlässigkeit
- **Zahlung:** Methoden; Frequenz

5. Preise Vollkasko

Alle aktuellen Preise für Kunden einer Auto-Vollkasko-Versicherung mit folgenden Preisindikatoren:

- **Durchschnittspreis**
- **Median**
- **Top-Preis** (Minimum-Preis)
- **Top 3 Durchschnittspreis**
- **Flop-Preis** (Maximum-Preis)
- **Flop 3 Durchschnittspreis**
- **Bandbreite** (Preisvarianz)

Alle Preisindikatoren für folgende 300+ Kundensegmente:

5.1. Preise nach Abschlußverhalten

- Offline/Online Abschlußkanäle
- Anbieterwechsel / Autowechsel (inkl. Erstauto)

5.2. Preise nach Kundenpräferenzen

- Offline/ Online Suchkanäle/ROPOs
- Zufriedenheit mit Hauptversicherer
- Online-Abschluß-Kriterien

5.3. Preise nach Risikoklassen

- **Auto:** Marken; Modelle; Leistung (kW); Antriebsarten; Baujahre; Leasing; Garagenautos; Listenpreise; Werte Sonderausstattung
- **Person:** Geschlecht; Alter; Ausbildung; Wohnbezirke
- **Autonutzung:** Bonus/Malus Stufen; Jährliche Fahrleistung; Autonutzer; Jungfahrer

5.4. Preise nach Leistungsklassen

- **Deckung:** Selbstbehalte; Grobe Fahrlässigkeit
- **Zahlung:** Methoden; Frequenz

UNTERSUCHUNGSDESIGN

Herausgeber & Redaktion: © MOUNT ONYX GmbH
In Kooperation mit Jaksch & Partner GmbH/Institut für statistische Analysen und
FH OÖ Forschungs- und Entwicklungs GmbH

Die Analyse basiert auf 3 Jahren Forschung & Entwicklung und dem folgenden 3-Stufenansatz:

- Quantitative Online-Befragung; Grundgesamtheit: Abschließer einer Auto Versicherung in Österreich; Quotensampling: 2.410 repräsentative Kundenprofile.
- KI-basierte Simulation sämtlicher Preismodelle der online verfügbaren Anbieter in Österreich. Grundgesamtheit: 104 Versicherungstarife für Auto-Haftpflicht, Insassenunfallschutz, Rechtsschutz, Teilkasko und Vollkasko.
- Preissimulation für alle repräsentativen Kundenprofile (99,9% durchschnittliche Preisgenauigkeit der Preismodelle). Sämtliche Preise mit Stand Juni 2023. Kontinuierliche Testings und Plausibilitätsanalysen.

Zwecks einheitlicher und vergleichbarer Darstellung sind sämtliche Preise ohne motorbezogene Versicherungssteuer mit monatlicher Zahlfrequenz berechnet.

Der Preisradar ist Teil von finsago analytics, einem Produkt der MOUNT ONYX GmbH.

WAS SAGEN UNSERE KUNDEN

- **Versicherungsmakler, Graz, 47 Jahre:**
„Der Preisradar hilft mir **neue Kunden zu gewinnen** und auf einen Blick attraktive Kundenpotenziale und Preisniveaus zu erkennen, die ich mit meinem Kundenbestand derzeit nicht abdecke. Somit spare ich Zeit und kann mich gezielt auf das Erstgespräch vorbereiten, um meinen Neukunden optimale Angebote und Preise zu garantieren.“
- **Versicherungsagent, Lienz, 52 Jahre:**
„Der Preisradar gibt mir einen guten Überblick, bei welchen meiner Kundensegmente ich **mit einem preislich attraktiven Zusatzangebot erfolgreicher punkten** kann. Ich nutze die Analyse als Nachschlagewerk und schnelle Rabattanleitung vor und in Kundengesprächen. Der Preisradar hilft mir, meinen bestehenden Kunden, anhand objektiver Marktzahlen und im richtigen Moment, zu zeigen, dass ich mit meinem zusätzlichen Kasko-Angebot absolut wettbewerbsfähig bin.“
- **Produktmanager, Versicherungsunternehmen Wien, 32 Jahre:**
„**Kundenbindung** steht bei uns an oberster Stelle. Der Preisradar zeigt mir in welchen Kundensegmenten wir aktuell deutliche Nachteile bei diversen Produktleistungen und Preisen haben. Somit können wir gezielt unsere Tarife optimieren und über treffgenaue Kampagnen unsere Stornoraten signifikant senken.“