

Continentale-Studie 2018

Absicherung von Risiken – Was Vermittler glauben und was Kunden wirklich meinen

Grafiksat



ACHTUNG !
ATTENTION !

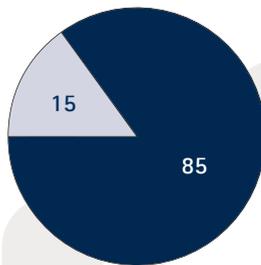
Eine repräsentative Kantar TNS-Bevölkerungsbefragung
des Continentale Versicherungsverbandes



Risiko Pflegebedürftigkeit

Wie schätzt die Bevölkerung die Bedeutung einer privaten Pflegezusatzversicherung ein?

Eine private Pflegezusatzversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil



Jeder 2., der die Versicherung wichtig findet, hat keine, weil:

Mir fehlen Informationen.

52

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

49

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

38

Ich bekomme den Schutz nicht, weil der Versicherer mein Risiko nicht absichern will.

20

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

49

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

43

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

36

Habe dafür mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

25

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

24

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

17

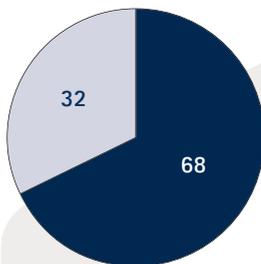
1.004 Befragte

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Zahnzusatzvorsorge

Wie schätzen gesetzlich Versicherte die Bedeutung einer Zahnzusatzvorsorge ein?

Eine Zahnzusatzversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil

Jeder 3., der die Versicherung wichtig findet, hat keine, weil:

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

50

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

40

Mir fehlen Informationen.

39

Ich bekomme den Schutz nicht, weil der Versicherer mein Risiko nicht absichern will.

11

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

53

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

39

Für die Versicherung bin ich zu jung oder zu alt.

35

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

31

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

24

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

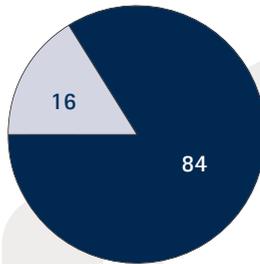
22

913 GKV-Versicherte

Stationäre Krankenzusatzvorsorge

Wie schätzen gesetzlich Versicherte die Bedeutung einer stationären Krankenzusatzvorsorge ein?

Eine stationäre Krankenzusatzversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil

39 Prozent derer, die die Versicherung wichtig finden, haben keine, weil:

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

55

Mir fehlen Informationen.

35

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

29

Ich bekomme den Schutz nicht, weil der Versicherer mein Risiko nicht absichern will.

21

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

44

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

43

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

41

Für die Versicherung bin ich zu jung oder zu alt.

29

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

21

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

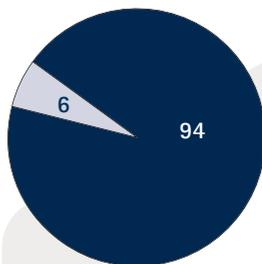
21

913 GKV-Versicherte

Ambulante Krankenzusatzvorsorge

Wie schätzen gesetzlich Versicherte die Bedeutung einer ambulanten Krankenzusatzvorsorge ein?

Eine ambulante Krankenzusatzversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil

Zwei Drittel derer, die die Versicherung wichtig finden, haben keine, weil:

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

65

Mir fehlen Informationen.

49

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

39

Ich bekomme den Schutz nicht, weil der Versicherer mein Risiko nicht absichern will.

28

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

49

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

49

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

44

Für die Versicherung bin ich zu jung oder zu alt.

30

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

25

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

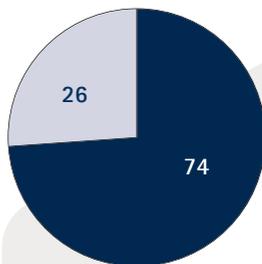
21

913 GKV-Versicherte

Private Altersvorsorge

Wie schätzen unter 60-Jährige die Bedeutung einer privaten Altersvorsorge ein?

Eine Renten- oder Kapitallebensversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil



Jeder 5., der die Versicherung wichtig findet, hat keine, weil:

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

45

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

42

Mir fehlen Informationen.

33

Ich bin zu alt, kommt für mich zu spät.

32

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

42

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

35

Für die Versicherung bin ich zu jung oder zu alt.

33

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

26

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

24

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

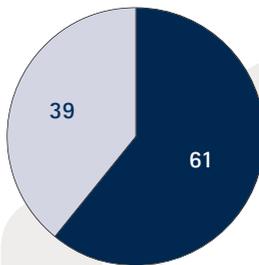
21

670 unter 60-Jährige

Risiko Berufsunfähigkeit

Wie schätzen Berufstätige die Bedeutung einer Berufsunfähigkeitsvorsorge ein?

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil

Jeder 3., der die Versicherung wichtig findet, hat keine, weil:

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

55

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

46

Mir fehlen Informationen.

34

Ich bekomme den Schutz nicht, weil der Versicherer mein Risiko nicht absichern will.

32

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

49

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

36

Für die Versicherung bin ich zu jung oder zu alt.

32

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

31

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

31

Habe dafür mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

25

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

16

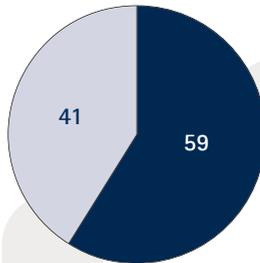
559 Berufstätige unter 60 Jahren

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Risiko Unfall

Wie schätzt die Bevölkerung die Bedeutung einer Unfallversicherung ein?

Eine Unfallversicherung finde ich für mich:



wichtig

nicht wichtig, weil

Jeder 5., der die Versicherung wichtig findet, hat keine, weil:

Die Versicherung kann ich mir nicht leisten.

52

Habe nicht die Zeit gehabt, mich zu kümmern.

35

Mir fehlen Informationen.

24

Im Ernstfall zahlt der Versicherer eh nicht.

52

Familienangehörige/Partner würden mich unterstützen.

41

Gesetzlicher Schutz reicht mir aus.

40

Glaube nicht, dass ich vom Risiko betroffen bin.

31

Habe dafür mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

26

Habe genügend Vermögen, um Risiko selbst zu tragen.

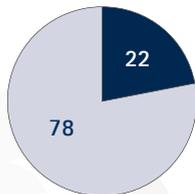
17

1.004 Befragte

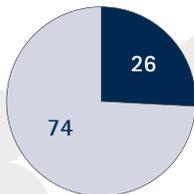
Andere Risiken

Wie wichtig findet die Bevölkerung folgende Absicherungen?

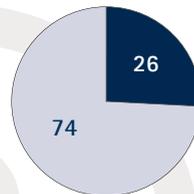
Kfz-Kaskoversicherung



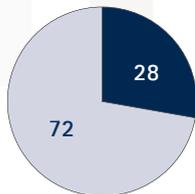
Privathaftpflichtversicherung



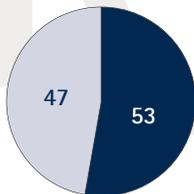
Wohngebäudeversicherung



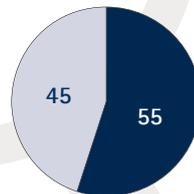
Hausratversicherung



Rechtsschutzversicherung



Auslandsreisekrankenversicherung



1.004 Befragte
Angaben in Prozent

Sicherheitsorientierung

Bezeichnen Sie sich als einen
sicherheitsorientierten Menschen?

Ja, sehr

11

Ja

62

Eher nein

16

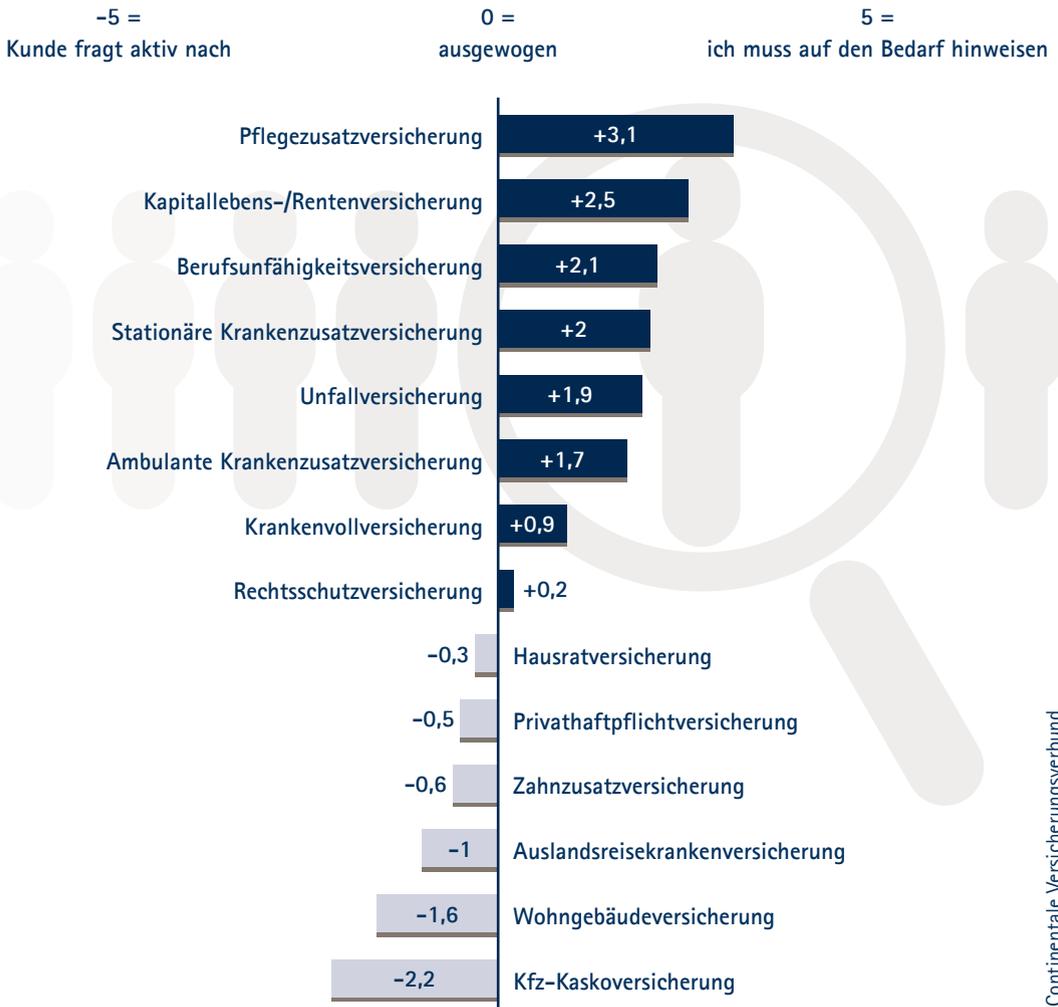
Nein

5

1.004 Befragte
Angaben in Prozent

Vertriebsaktivität je Risiko

Wegen welcher Versicherungen kommen Kunden selbst auf Sie als Vermittler zu, auf welche müssen Sie aktiv hinweisen?



239 Vermittler
Angaben in Prozent

Vermittlersicht: Bedeutung von Risiken

Was denken Sie als Vermittler, wie Kunden die Bedeutung der folgenden Versicherungen einschätzen?

-5 =
wird total unterschätzt

0 =
realistisch

5 =
wird total überschätzt



239 Vermittler
Angaben in Prozent

Vermittlersicht: Pflegebedürftigkeit I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine Pflegezusatzversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

59

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

51

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

34

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

23

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

19

Ich möchte das Risiko vermeiden, dass mein Kunde vom Versicherer abgelehnt wird.

14

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Pflegebedürftigkeit II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine Pflegezusatzversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Thema wird vor sich hergeschoben.

95

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

78

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

77

Versicherung ist zu teuer.

75

Es fehlen Informationen.

75

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

70

Menschen glauben, sie hätten mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

54

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

44

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

36

Versicherer bietet keinen Schutz (mehr) an, weil das Risiko zu hoch ist.

35

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Zahnzusatzversicherung I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine Zahnzusatzversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

39

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

33

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

26

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

14

Ich möchte das Risiko vermeiden, dass mein Kunde vom Versicherer abgelehnt wird.

9

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

6

120 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Zahnzusatzversicherung II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine Zahnzusatzversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Thema wird vor sich hergeschoben.

77

Es fehlen Informationen.

59

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

47

Versicherung ist zu teuer.

40

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

39

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

33

Versicherer bietet keinen Schutz (mehr) an, weil das Risiko zu hoch ist.

30

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

29

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

15

120 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Stationäre Zusatzversicherung I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine stationäre Krankenzusatzversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

70

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

53

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

26

Ich möchte das Risiko vermeiden, dass mein Kunde vom Versicherer abgelehnt wird.

22

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

18

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

12

119 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Stationäre Zusatzversicherung II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine stationäre Krankenzusatzversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Versicherung ist zu teuer.

72

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

69

Thema wird vor sich hergeschoben.

67

Es fehlen Informationen.

56

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

48

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

31

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

31

Versicherer bietet keinen Schutz (mehr) an, weil das Risiko zu hoch ist.

29

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

23

119 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Ambulante Zusatzversicherung I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine ambulante Krankenzusatzversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

72

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

61

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

35

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

25

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

21

Ich möchte das Risiko vermeiden, dass mein Kunde vom Versicherer abgelehnt wird.

19

119 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Ambulante Zusatzversicherung II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine ambulante Krankenzusatzversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

73

Thema wird vor sich hergeschoben.

65

Es fehlen Informationen.

65

Versicherung ist zu teuer.

51

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

42

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

41

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

40

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

36

Versicherer bietet keinen Schutz (mehr) an, weil das Risiko zu hoch ist.

33

119 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Private Altersvorsorge I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine Renten- oder Kapitallebensversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

43

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

42

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

24

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

21

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

10

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Private Altersvorsorge II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine Renten- oder Kapitallebensversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?



Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Thema wird vor sich hergeschoben.

92

Menschen ist der Vorsorgebedarf nicht bewusst.

85

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

61

Es fehlen Informationen.

57

Versicherung ist zu teuer.

53

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

45

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

41

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Berufsunfähigkeit I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine Berufsunfähigkeitsversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

53

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

30

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

28

Ich möchte das Risiko vermeiden, dass mein Kunde vom Versicherer abgelehnt wird.

22

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

13

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

11

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Berufsunfähigkeit II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine Berufsunfähigkeitsversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Thema wird vor sich hergeschoben.

91

Versicherung ist zu teuer.

80

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

77

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

75

Es fehlen Informationen.

64

Menschen halten sich für zu jung oder schon zu alt.

59

Menschen glauben, sie hätten mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

49

Versicherer bietet keinen Schutz (mehr) an, weil das Risiko zu hoch ist.

45

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

41

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

31

239 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Risiko Unfall I

Welche branchenbedingten Gründe sehen Vermittler dafür, dass Menschen keine Unfallversicherung haben?

Branchenbedingte Gründe:

Thema steht zu wenig im Mittelpunkt der Öffentlichkeit.

70

Mit anderen Produkten habe ich mehr Erfolg.

28

Der Beratungsaufwand ist gemessen an der Provisionshöhe zu groß.

20

Produkte sind nicht bedarfsgerecht.

13

Versicherer informieren den Vertrieb zu wenig zum Thema.

13

120 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Vermittlersicht: Risiko Unfall II

Was denken Vermittler, warum Menschen keine Unfallversicherung haben, obwohl sie relevant wäre?

Vermutete Gründe bei der Bevölkerung:

Menschen ist das Risiko nicht bewusst.

74

Thema wird vor sich hergeschoben.

70

Es fehlen Informationen.

61

Menschen glauben, sie hätten mit anderen Versicherungen vorgesorgt.

58

Menschen glauben, der Versicherer zahle im Ernstfall eh nicht.

56

Es wird auf Familienangehörige und Partner vertraut.

40

Versicherung ist zu teuer.

34

Menschen meinen, sie verfügen über genügend Vermögen.

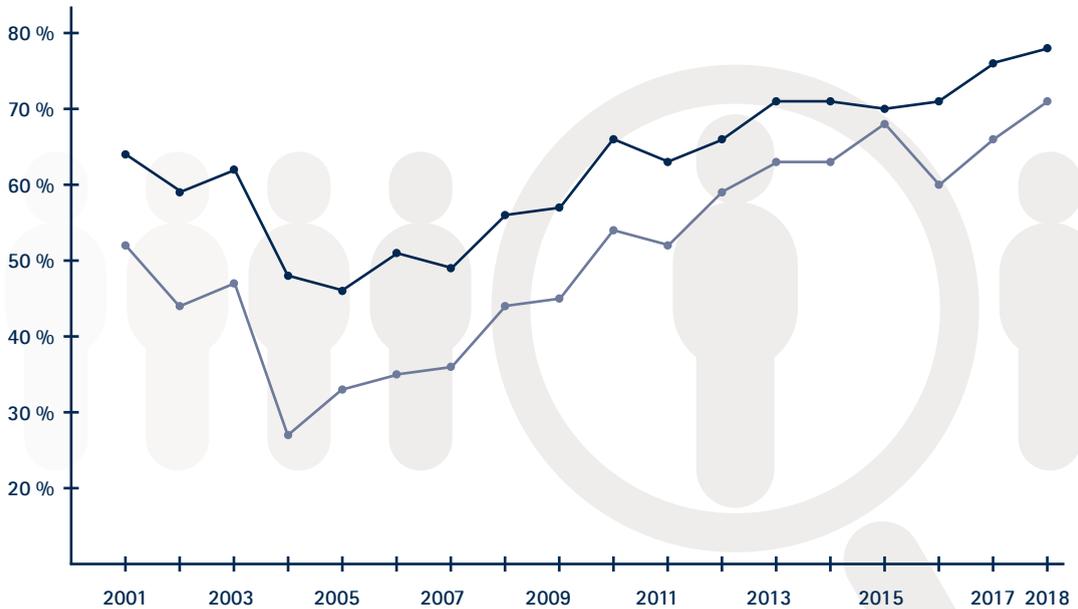
29

120 Vermittler

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Zufriedenheit mit dem Gesundheitswesen

Wie zufrieden sind Sie mit der Versorgung durch das Gesundheitswesen?



Befragte: rund 1.200 GKV-Versicherte pro Jahr

Angaben in Prozent

● Zufriedenheit Leistung

● Zufriedenheit Preis

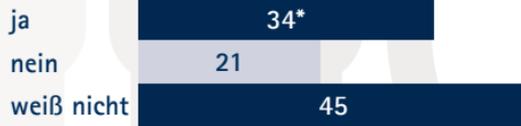
Informiertheit über das Gesundheitswesen

Wie gut sind gesetzlich Versicherte über die Leistungsgarantie in der GKV und PKV informiert?

Leistungsgarantie in der GKV?



Leistungsgarantie in der PKV?



Richtige Beantwortung beider Fragen:



* richtige Antwort

Befragte: 830
GKV-Versicherte

Angaben in Prozent

Entwicklung des Gesundheitswesens

Wie wird sich das Gesundheitswesen
in Zukunft entwickeln?

Gute Versorgung kostet über GKV-Beitrag hinaus viel Geld



Gute Versorgung nur durch private Vorsorge möglich



■ ist schon so
■ wird so werden

Befragte: 830
GKV-Versicherte

Angaben in Prozent