

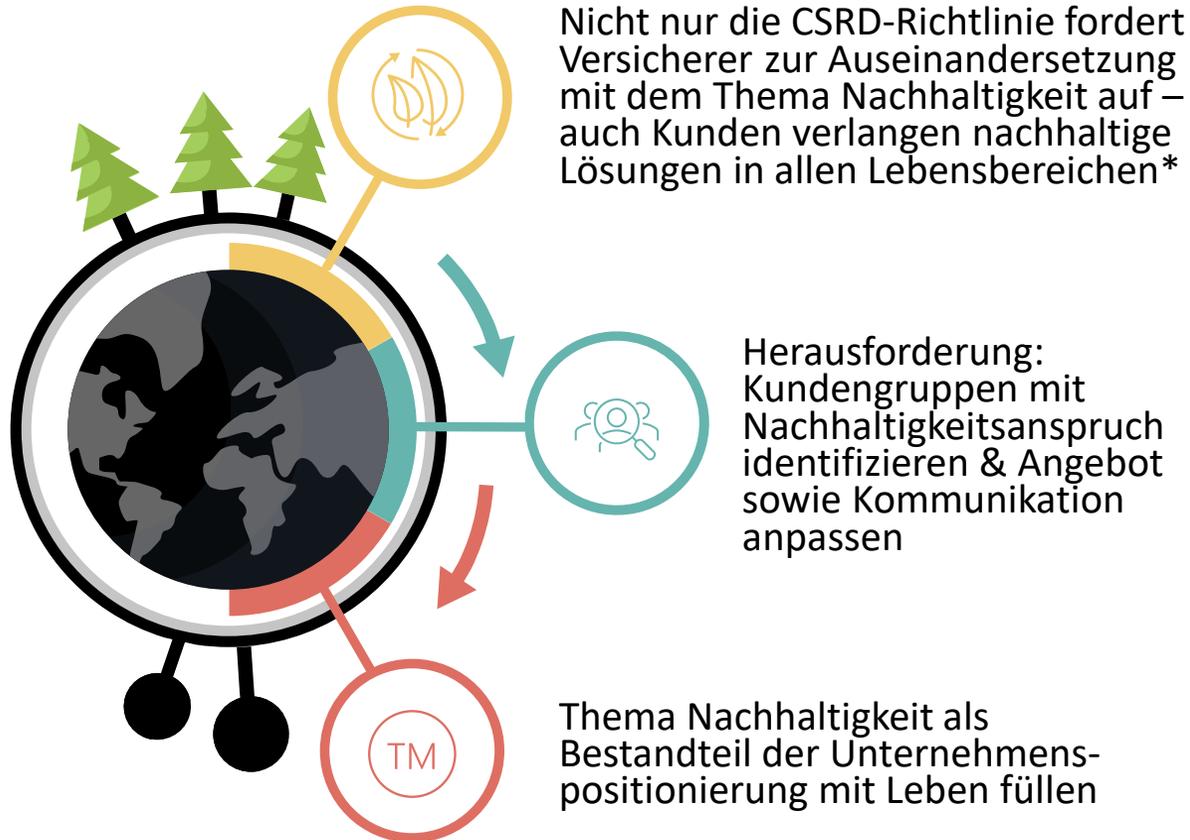
KUBUS Nachhaltigkeit

Ist das Thema „Nachhaltigkeit“ mehr als eine Pflicht zur Berichterstattung?
Lernen Sie die Ansprüche Ihrer Kunden besser kennen.

Eine Analyse im Privat-, Gewerbekunden-
und Maklermarkt



Nachhaltigkeit hat eine hohe Relevanz – auch für Versicherer



- Gibt es Kundengruppen, die besonderen Wert auf das Thema Nachhaltigkeit legen?
- Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in einem wirtschaftlich volatilen Umfeld?
- Verlangt der Vertrieb nachhaltige Produkte?
- Gibt es Unterschiede in den Kommunikationspräferenzen?
- Sind nachhaltig wahrgenommene Versicherer erfolgreicher?
- Welche Versicherer werden von Privat- und Gewerbekunden sowie Maklern als nachhaltig wahrgenommen?

Auf diese sowie zahlreiche weitere Fragen gibt unser **Sonderbericht KUBUS Nachhaltigkeit** Antworten.

Nachhaltigkeit als Treiber der Kundenzufriedenheit

KUBUS Privatkunden
2023

Unsere Kompetenz

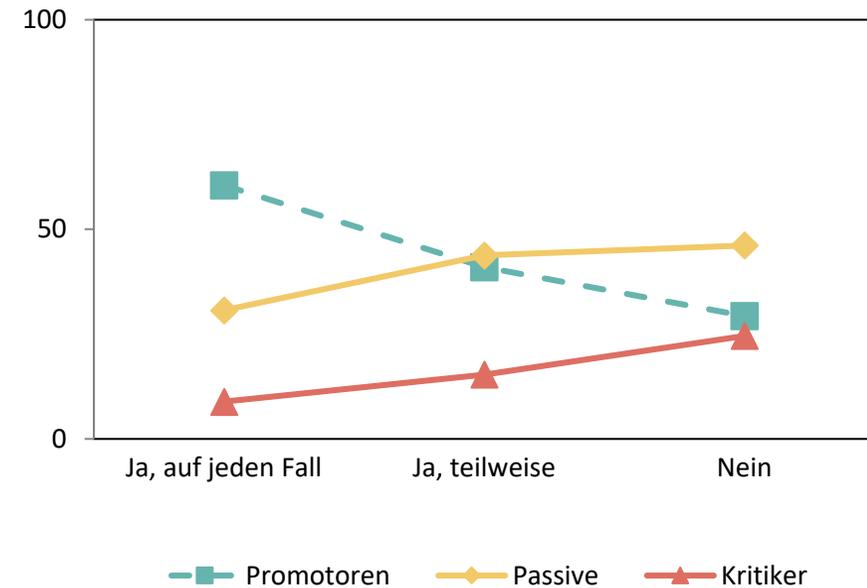
- **Kundenzufriedenheit und daraus resultierendes Verhalten** stehen bei uns im Fokus – in der Analyse der Kundenzufriedenheit sowie anschließenden Ableitung und Implementierung von Maßnahmen zur Steigerung dieser liegt eine unserer Kernkompetenzen.
- Wir möchten die Welt für Ihre Kunden besser machen – Und das erreichen wir, indem wir Ihnen helfen, **alle Unternehmensaktivitäten konsequent auf Ihre Kunden auszurichten**.

Warum Nachhaltigkeit?

- Dass der Faktor Nachhaltigkeit für Kunden zunehmend an Bedeutung gewinnt und sich in der berichteten Zufriedenheit niederschlägt ist nicht nur ein Eindruck, sondern belegbar. Damit einhergehend rückt das Thema **Nachhaltigkeit als relevanter Treiber der Kundenzufriedenheit** auch in unserer Arbeit in den Fokus.



Ist die Versicherung [...] Ihrer Meinung nach ein nachhaltiger Versicherer?



Drei Perspektiven im Fokus

KUBUS Nachhaltigkeit integriert Insights aus der Befragung von **Privatkunden**, **Gewerbekunden** und **Maklern** und trägt damit wesentlich zu einem **ganzheitlichen Verständnis der Zielgruppen** bezogen auf das Thema Nachhaltigkeit bei.



Ableitung fundierter **Erfolgsfaktoren** möglich



Privatkunden

- Alter und Geschlecht
 - Kundentypen
- Sozioökonomischer Status
 - ...



Gewerbekunden

- Branchen
- Unternehmensgröße
- Nähe zum Endkunden
 - ...



Makler

- Mitarbeiterzahl
- Maklersegment
- Privat- vs. Firmenkundengeschäft
 - ...

Gerade für Versicherer interessante Kundengruppen legen besonderen Wert auf Nachhaltigkeit

Ergebnisbeispiel Privatkunden

KUBUS Privatkunden
2023



Nachhaltigkeit als einer von vier Erfolgsfaktoren im Gewerbekundenmarkt

Ergebnisbeispiel Gewerbekunden

KUBUS Gewerbekunden
2023

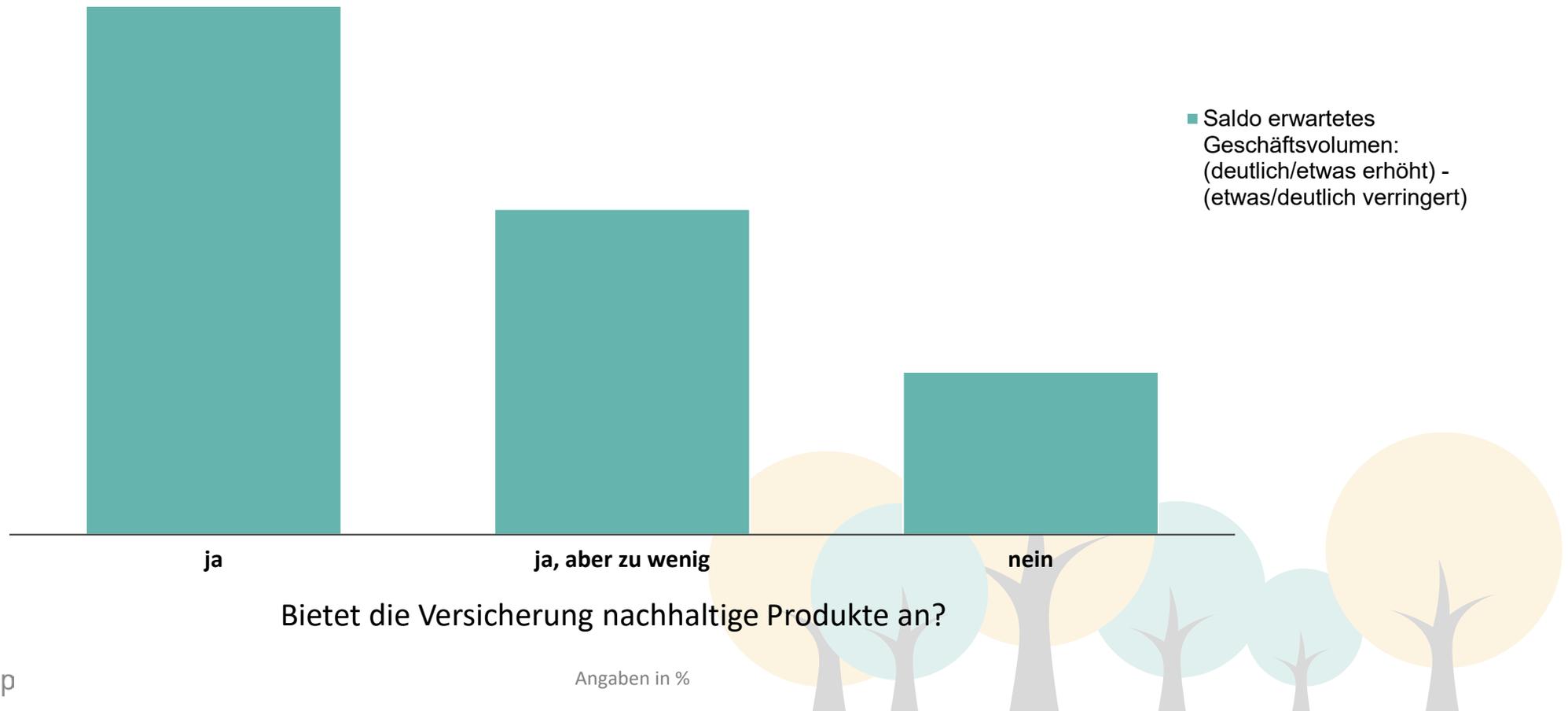


- Für jedes 3. Unternehmen stellt Nachhaltigkeit einen entscheidenden **Faktor für den Unternehmenserfolg** dar.
- Das Thema ist **auch beim Konsumenten angekommen**: Besondere Bedeutung bei Herstellern von Konsumgütern und Handwerk.
- Dieser Anspruch überträgt sich auf die Versicherungsbranche: Für viele Unternehmen ist Nachhaltigkeit **auch bei Versicherungsprodukten relevant**.
- Ein Teil der Unternehmen würde den Anbieter für eine nachhaltigere Alternative wechseln.
- Die **Wechselbereitschaft** variiert nach Unternehmensgröße und Branche: Größere Unternehmen sowie Hersteller von Konsumgütern und das Handwerk zeigen eine höhere Wechselbereitschaft.

Ein nachhaltiges Produktportfolio erhöht das Geschäft mit den Maklern

Ergebnisbeispiel Makler; Geschäftsentwicklung Zukunft

KUBUS Makler Leben
2023



Ein ganzheitlicher Blick auf verschiedene Kundengruppen

Marktabdeckung: über 80% des deutschen Marktes

Marktstichprobe KUBUS Privatkunden

- **Zielpersonen:** Verantwortliche Personen für Versicherungsfragen im Haushalt
- **Stichprobengröße:** Repräsentative Befragung von über 8.000 Versicherungskunden in 2023 zu Ihrer Einstellung zum Thema Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche (80% telefonisch/ 20% online)



Marktstichprobe KUBUS Gewerbekunden

- Eingrenzung der **Zielgruppe:** Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern, die eine Betriebs- und/oder Vermögensschadenhaftpflichtversicherung besitzen
- **Branchen** werden repräsentativ abgebildet: Baugewerbe / Hersteller von Konsumgütern / Hersteller von Investitionsgütern / Transport und Logistik / Großhandel / Einzelhandel / Dienstleistung
- **Erhebung:** über 2.500 Telefoninterviews in 2023



Marktstichprobe KUBUS Makler

- **Zielpersonen:** Versicherungsmakler in den Sparten Leben, Komposit und KV
- **Stichprobengröße:** ca. 5.000 Maklerurteile in 2023 (telefonisch)



Preise und Leistungsumfang

Bezug Nachhaltigkeitsstudie (Durchführung ab 3 Teilnehmer)

- Ergebnisse von über 10.000 Versicherten (Privat- und Gewerbekunden) und 5.000 Maklern im Rahmen der jeweiligen KUBUS-Studien zum Thema Nachhaltigkeit
- Berichtslegung mit ca. 40 Ergebnisseiten
- Gemeinsamer Workshop mit allen Beziehern der Studie

4.200 Euro

(zzgl. MwSt.)

Optional: Individueller Termin zur Erläuterung der Ergebnisse und Ableitungen (als 30-minütiger Remote-Termin)

500 Euro

(zzgl. MwSt.)



KUBUSNachhaltigkeit

Ihre Ansprechpartner



Marc Bünger

Head of Customer Analytics

+49 (0)160 251 57 74

Marc.Buenger@MSR.de



Michael Schulte

Project Manager

+49 (0)163 489 28 29

Michael.Schulte@MSR.de

**JEDES UNTERNEHMEN
HAT POTENZIAL.
DIE BESTEN HABEN UNS.**

 **MSR** Consulting Group

