Ausschnitt

EV Finance-Studie 2024

Finanzierung und Versicherung von E-Autos aus Nutzersicht

www.miios-research.de
www.uscale.digital

EV Finance-Studie 2024

Ausgangslage

Elektroautos sind mehr als ein neuer Antrieb. E-Autos verändern Nutzungsverhalten, Vertriebswege, Servicebedarfe und vieles mehr.

Auch Anbieter von Autokrediten, Leasing und Versicherungen müssen sich auf die Besonderheiten der Elektromobilität einstellen.

Die vorliegende Studie beschreibt detailliert die Erwartungshaltung und Erfahrungen von E-Auto-Fahrer:innen mit Anbietern von Autokrediten, Leasingangeboten und Versicherungen.

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

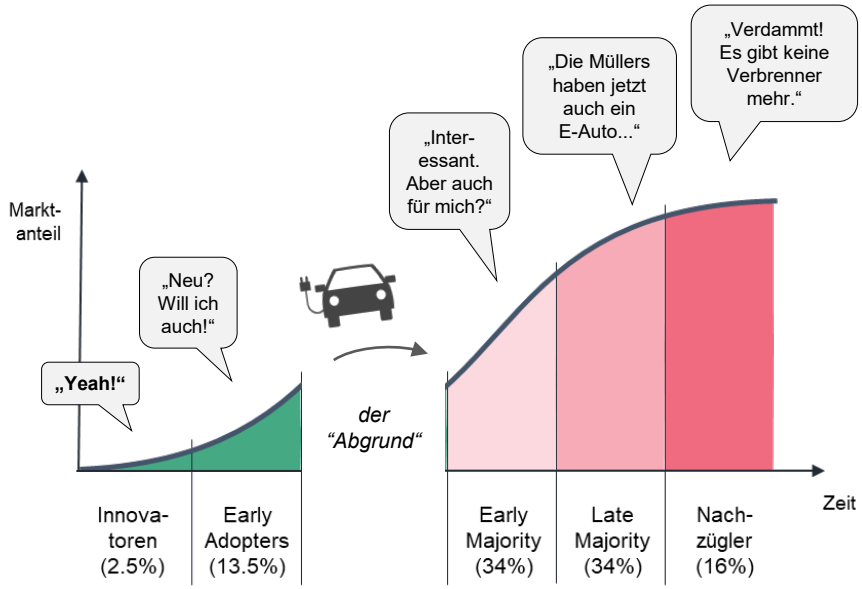
Marktumfeld

Die eMobilität befindet sich im Übergang vom Innovatoren- zum Massenmarkt.

Innovatoren und Early Majority sind bereit, neue Produkte und Dienstleistungen auszuprobieren, auch wenn sie noch nicht ausgereift sind. Die Zielgruppen des Massenmarkts sind deutlich weniger bereit, Risiken einzugehen. Sie bevorzugen bewährte Lösungen, die ihren Bedürfnissen entsprechen.

Das Ende der staatlichen Förderung, hohe Fahrzeugpreise und die noch immer dünne Infrastruktur erschweren bzw. bremsen den Einstieg der Early Majority. Finanzierungs- und Leasingangebote leisten einen wesentlichen Beitrag, die Käufer des Massenmarktes zu überzeugen.

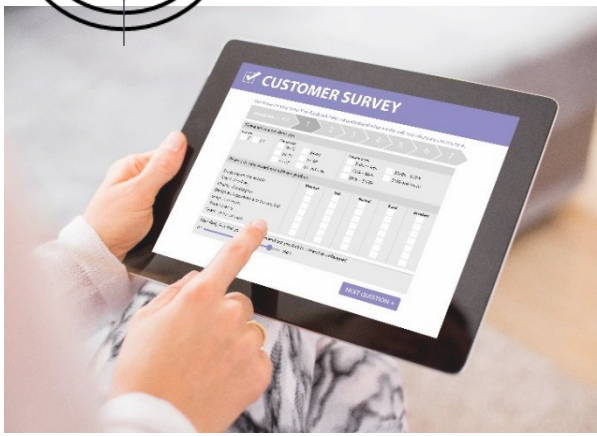
Problematik beim Übergang vom Innovatorenmarkt zum Massenmarkt:



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

Zielgruppe



Erhebung:

- Zielgruppe: Neuwagen-Besitzende mit Kauf innerhalb der letzten max. 18 Monate (mit Einfluss auf Kaufentscheidung)
- Befragung: online (CAWI)
- Länder: DACH
- Interviewdauer: 15 - 20 min
- Feldphase: Dez. 2023

Stichprobe:

- Gesamtstichprobe: N = 2.442
  davon:
  - BEV N = 1.699
  - Hybrid N = 324
  - Verbrenner („ICE“) N = 419

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Mehrwert der Studie

Marktverständnis

Versicherer, Banken und Leasinganbieter erhalten einen detaillierten Einblick in die Besonderheiten des aktuellen EV-Marktes. Die hohen Fallzahlen ermöglichen eine starke Differenzierung bei der Analyse.

Loyalität und Umsatz

Anbieter, die sich auf das spezielle Klientel der E-Auto-Fahrenden einstellen, erhalten einen Wettbewerbsvorteil und können ihren Marktanteil und die Loyalität ihrer heutigen Kunden steigern.

Benchmarking

Durch die hohen Fallzahlen ermöglicht die Studie ein Benchmarking von Anbietern mit ausreichendem Marktanteil.

Zeit

Die vorliegende Studie ist die zweite umfassende Befragung zur Erwartungshaltung und den Erfahrungen von E-Auto-Shoppern rund um das Thema Finanzierung und Versicherung. Anbieter, die ihre Angebote frühzeitig auf diese neue Klientel anpassen, haben einen signifikanten Wettbewerbsvorteil.

 © MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

Dashboard zur detaillierten Analyse

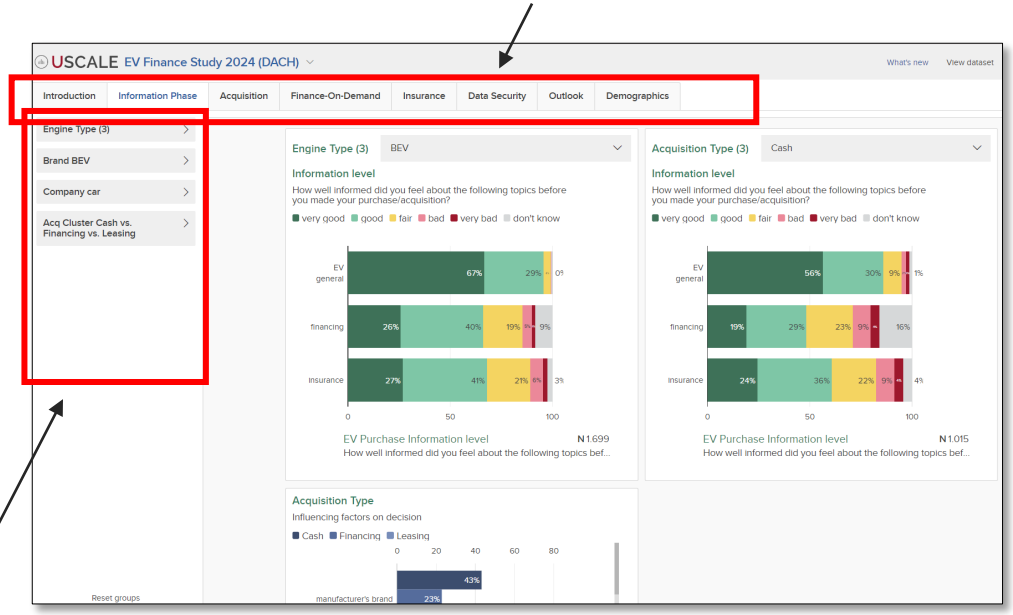
Das Studien-Dashboard ermöglicht Deep Dives zu einzelnen Marken, Modellen und Subgruppen.

Die vorliegende Unterlage zeigt nur ausgewählte Splits.

Im zugehörigen Dashboard können weitere Splits zwischen beliebigen Sub-Kundengruppen durchgeführt werden.

Zur Registrierung wenden Sie sich bitte an kontakt@uscale.digital.

Themenfelder



Filter-
möglichkeiten

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

Inhalt

(1) Management Summary

(2) Stichprobe

(3) Informations- und Kaufprozess

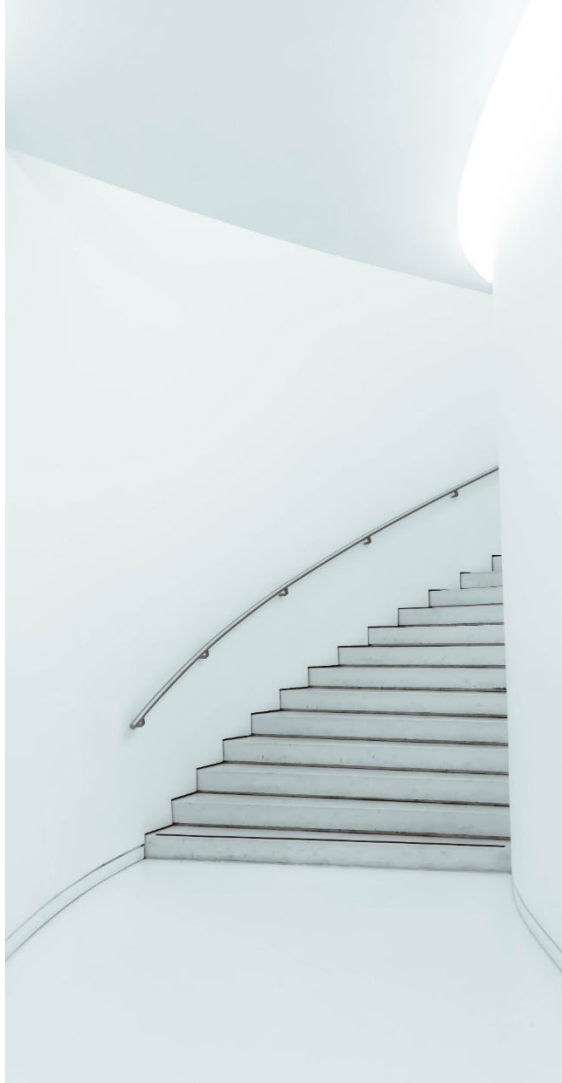
(4) Akquisition

1. Wahl der Anschaffungsart (Barkauf/Kredit/Leasing)
2. Finanzierungspartner
3. Produktinteresse
4. Special: "Finance-On-Demand"

(5) Versicherung

(6) Datensensibilität

(7) Ausblick

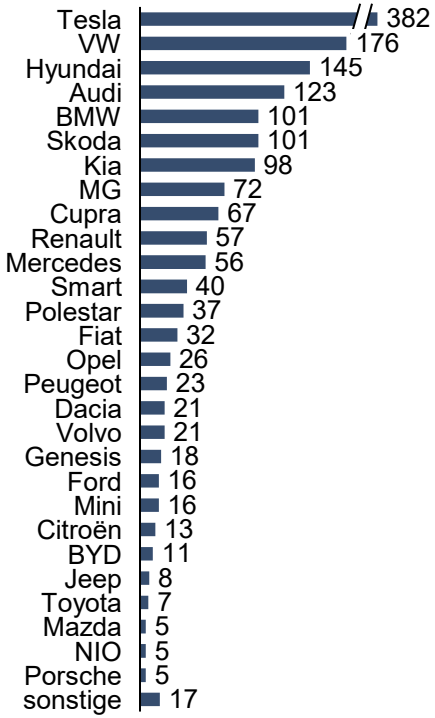


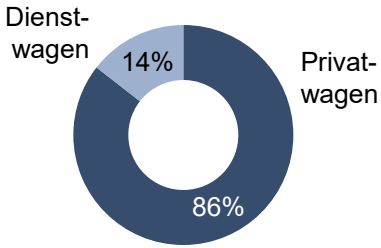
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

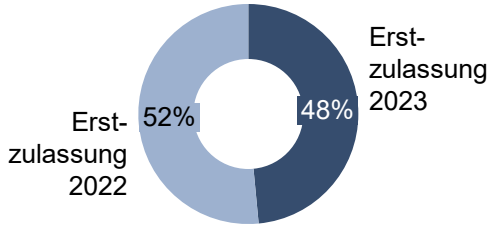
Stichprobe

Strukturdaten (BEV)

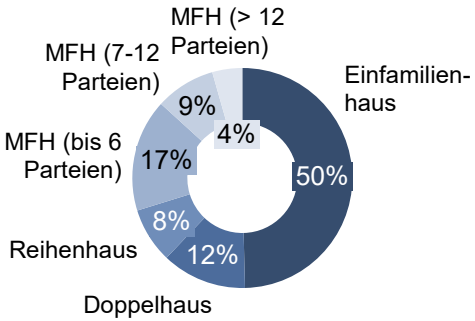
Fahrzeuge (nur BEV)

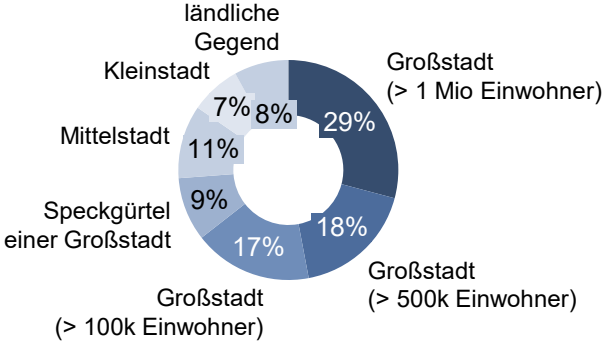






Wohnsituation (nur BEV)





alle: N = 1699

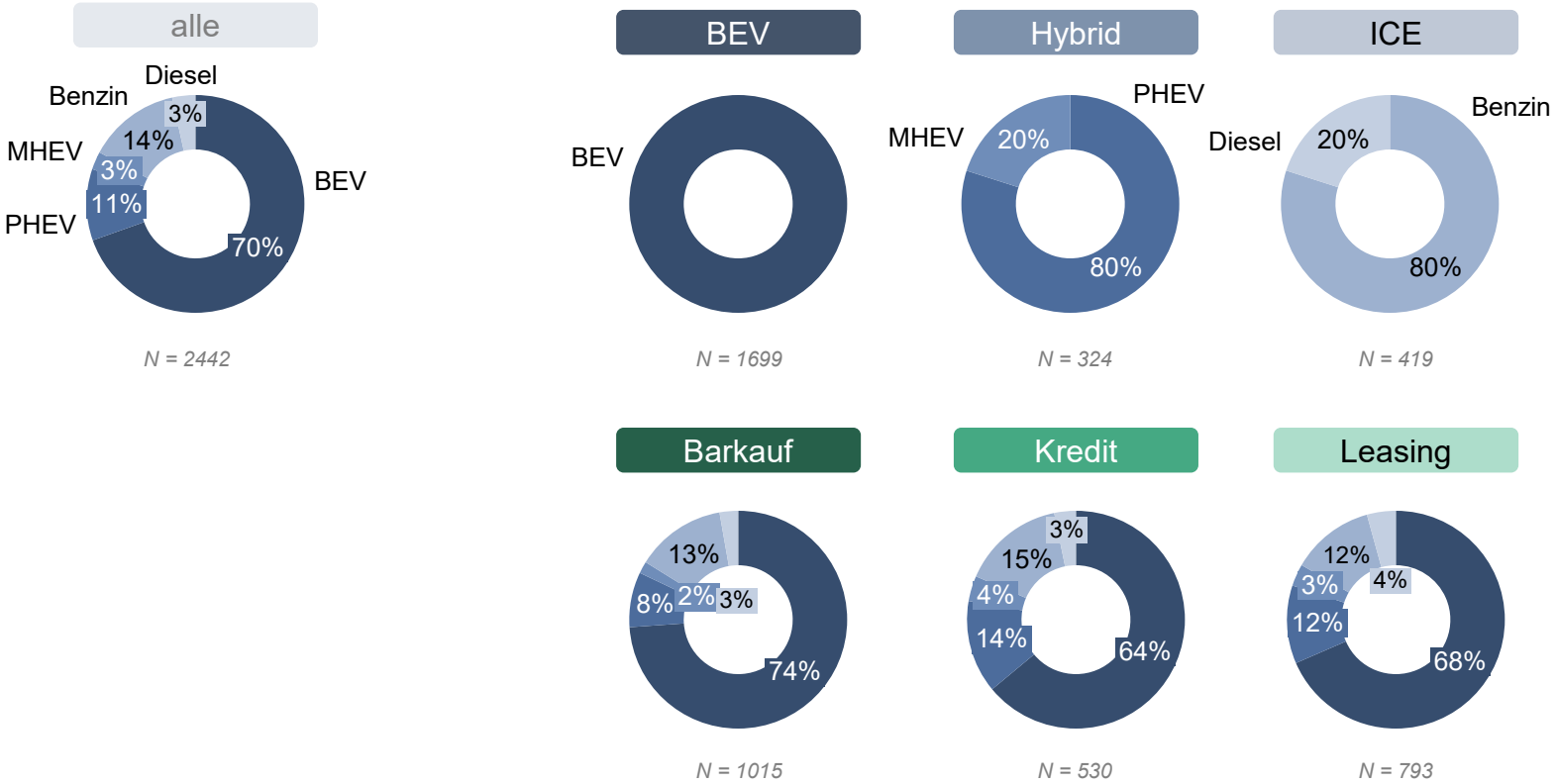
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Stichprobe

Antriebsart

Kern-Zielgruppe der Studie waren BEV-Fahrende. Zum Vergleich wurden zusätzlich 30% Hybrids und Verbrenner erhoben.

„Was für ein Antrieb hat Ihr Auto?



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

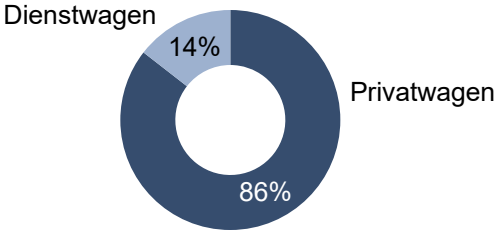
Stichprobe

Dienstwagen

Leasinganteile im Dienstwagensegment erwartungsgemäß deutlich höher.

„Ist dieses Auto auf ein Unternehmen zugelassen oder auf Sie privat?“

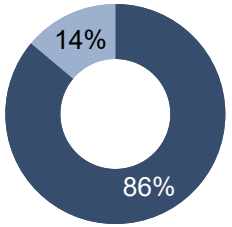
BEV



N = 1699

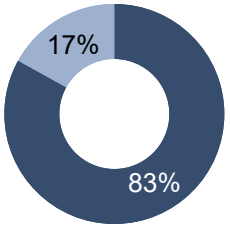
Zum Vergleich:

Hybrid



N = 324

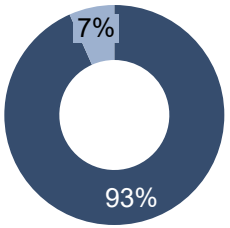
ICE



N = 419

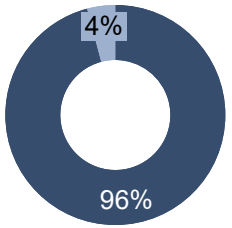
Split nach:

Barkauf



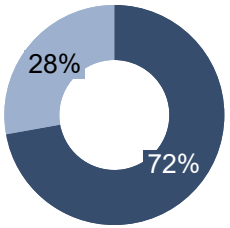
N = 750

Kredit



N = 339

Leasing



N = 543

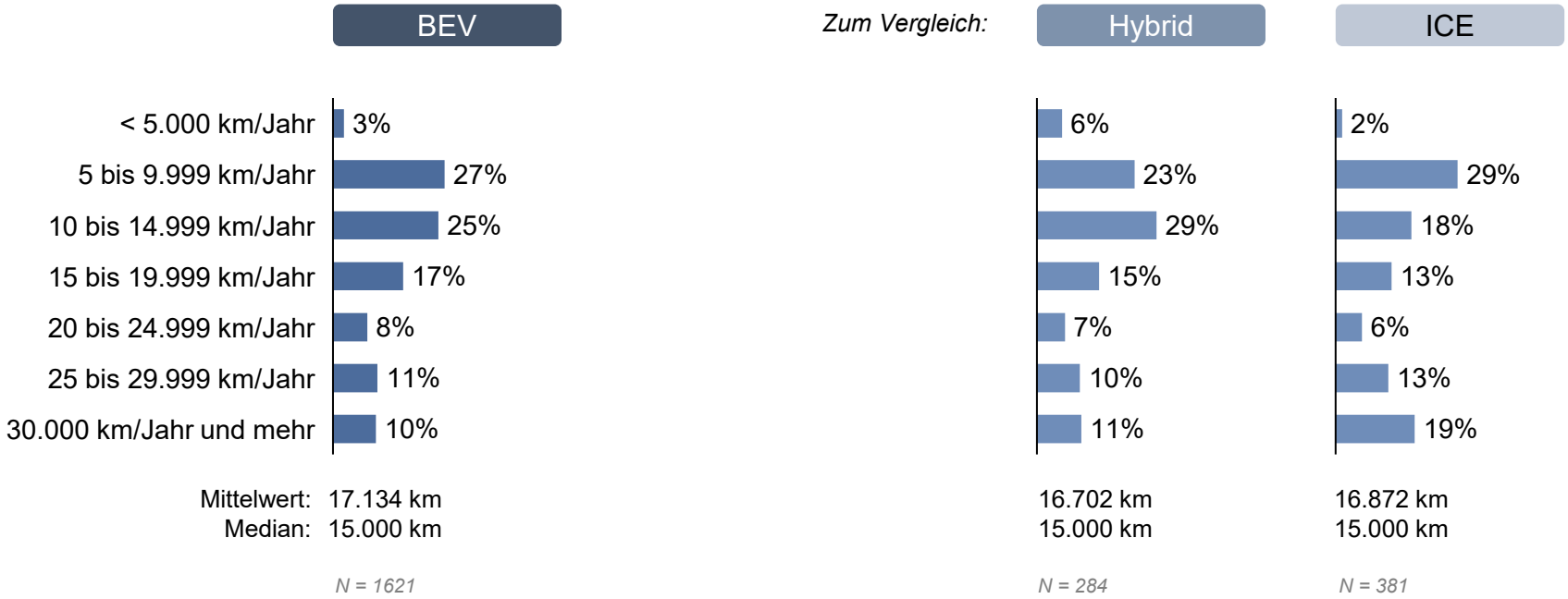
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Stichprobe

Fahrleistung

BEVs mit leicht überdurchschnittlichen Fahrleistungen.

„Wie viele Kilometer fahren Sie mit Ihrem [Marke + Modell] in etwa pro Jahr?“



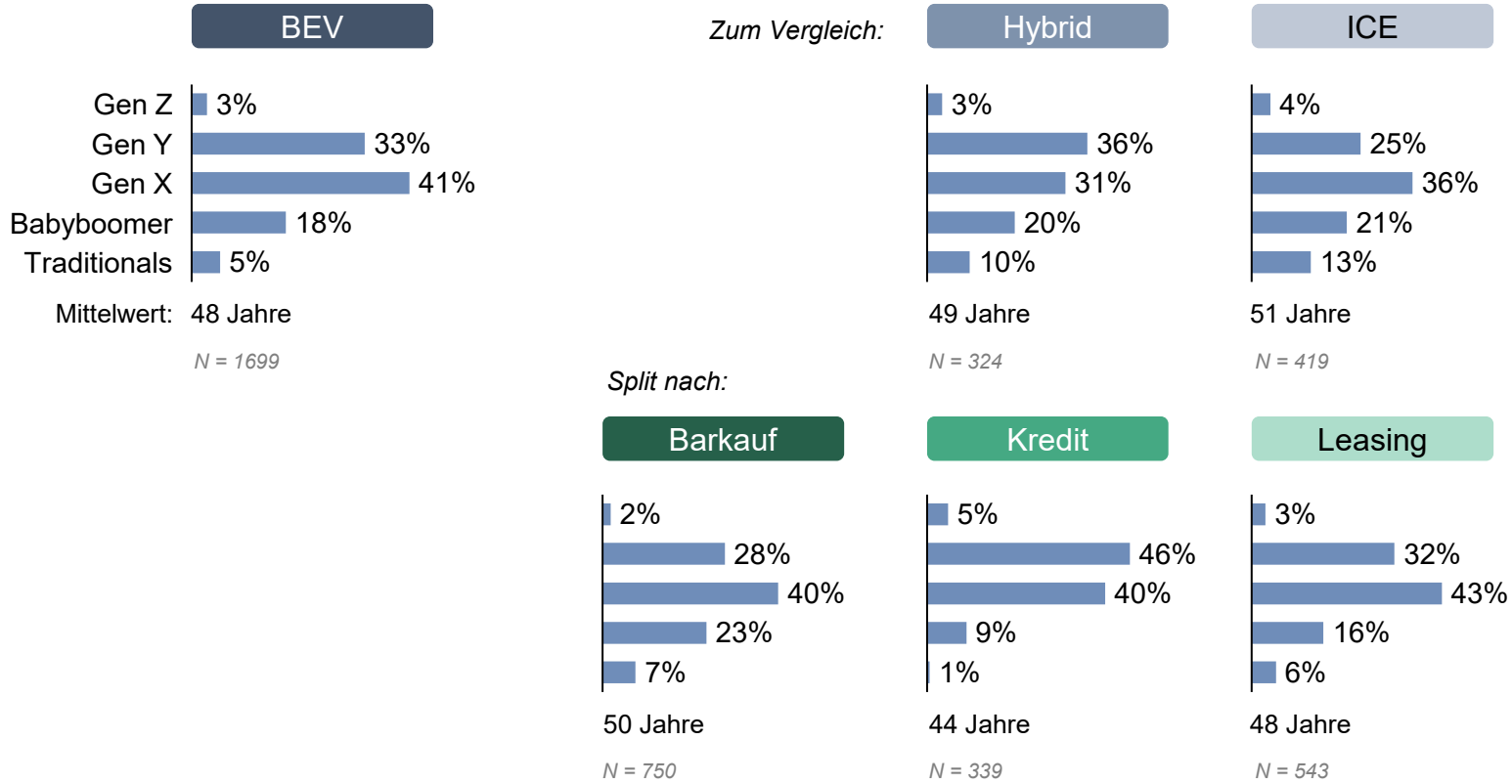
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Stichprobe

Alter

Das Durchschnittsalter der Befragten BEVler liegt bei 48 Jahren.

„Wie alt sind Sie?“



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

Inhalt

(1) Management Summary

(2) Stichprobe

(3) Informations- und Kaufprozess

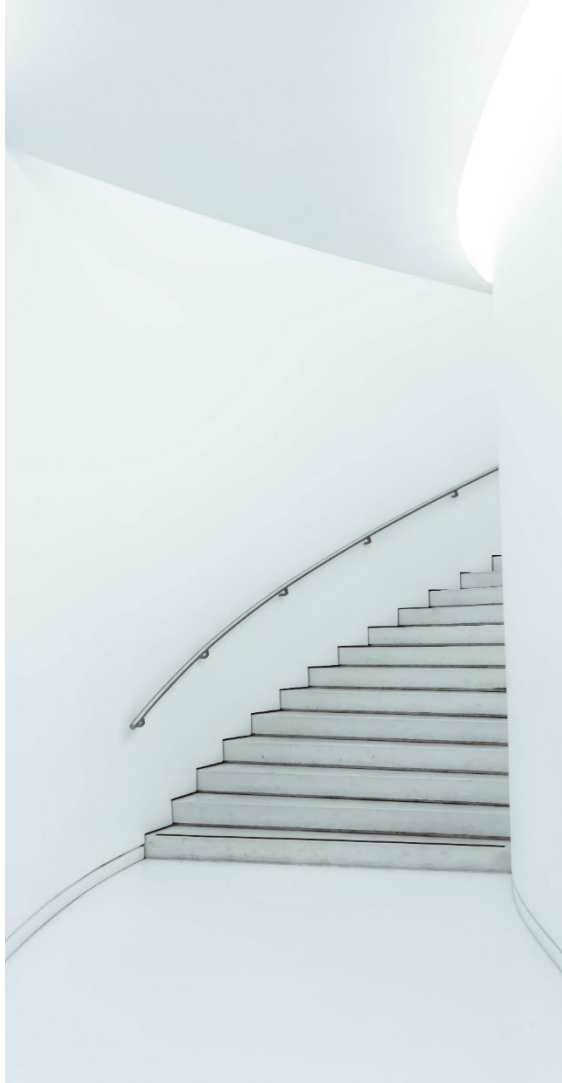
(4) Akquisition

1. Wahl der Anschaffungsart (Barkauf/Kredit/Leasing)
2. Finanzierungspartner
3. Produktinteresse
4. Special: "Finance-On-Demand"

(5) Versicherung

(6) Datensensibilität

(7) Ausblick



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

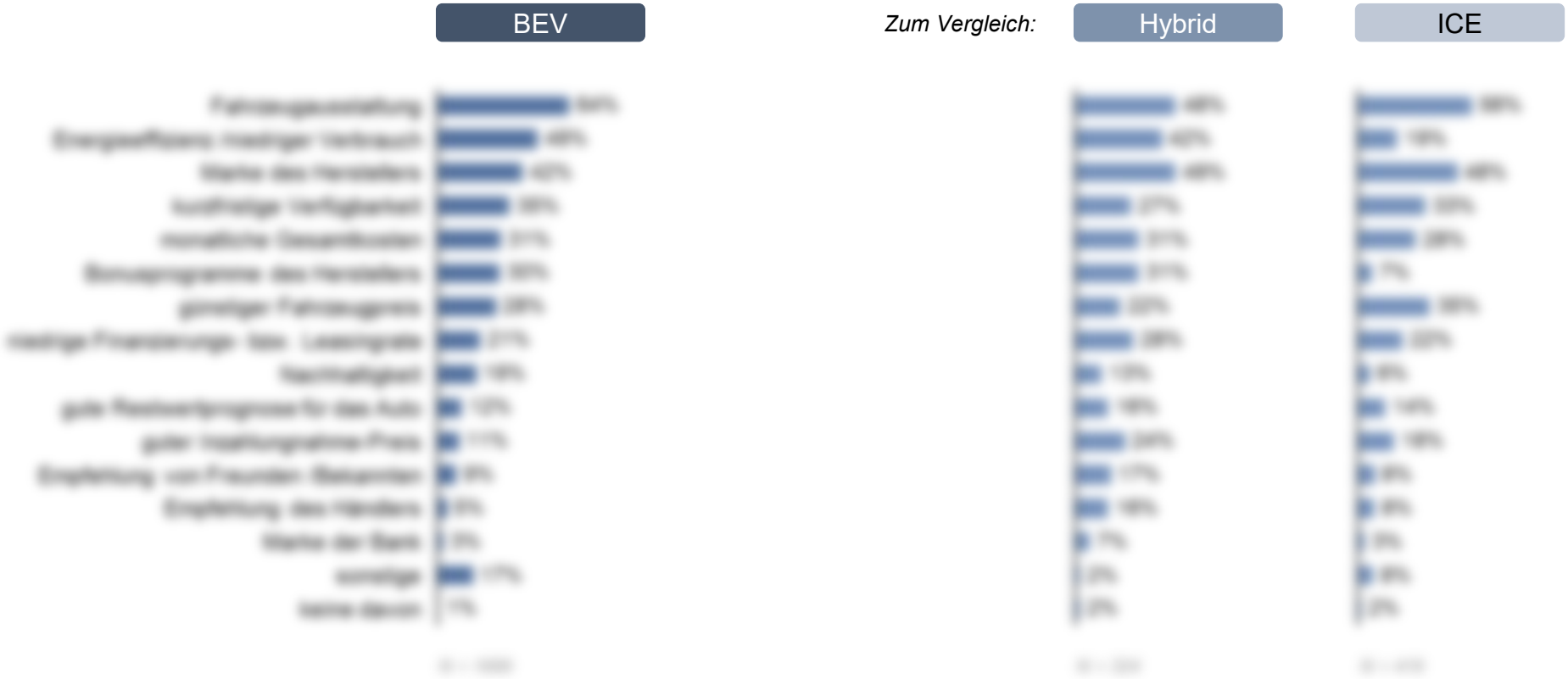
Informations- und Kaufprozess

Einflussfaktoren auf Autowahl (1/2)

„Welche der folgenden Kriterien hatte einen wesentlichen Einfluss darauf, dass Sie sich genau für dieses Auto entschieden haben?“

(Mehrfachantwort möglich)

BEVler weniger markentreu und stärker interessiert an Ausstattung, Verbrauch und Nachhaltigkeit



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Informations- und Kaufprozess

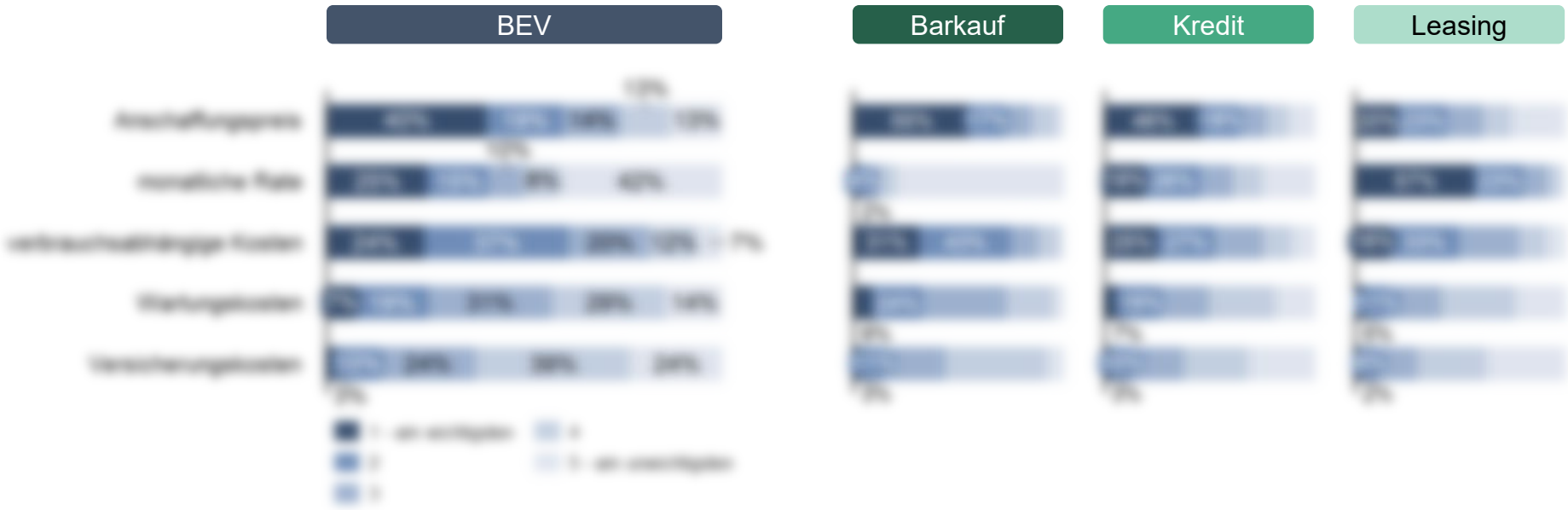
Relevanz der Kostenarten (2/2)

Kreditnehmer haben Anschaffungspreis, verbrauchsabhängige Kosten, Leasingnehmer die monatliche Rate im Blick.

Wie wichtig waren Ihnen die verschiedenen Kostenarten bei der Auswahl des Autos?

Bitte ordnen Sie die folgende Liste bitte in der von Ihnen gewünschten Reihenfolge.“

Split nach:



N = 1699

N = 750

N = 339

N = 543

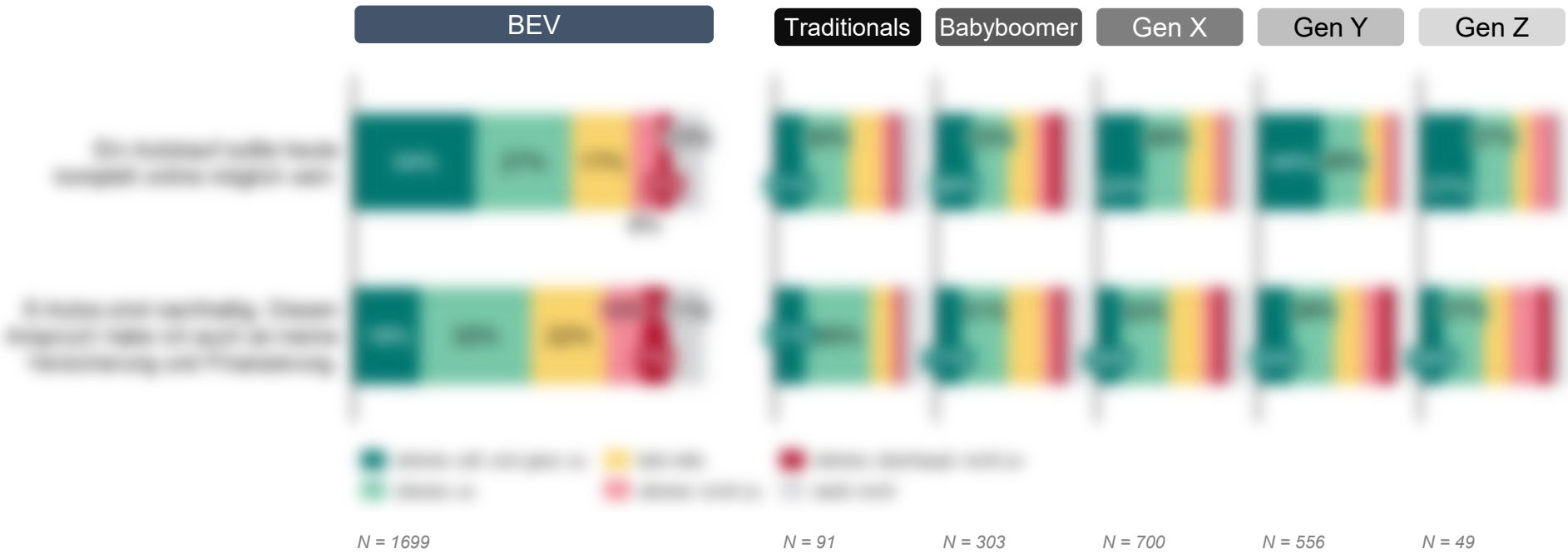
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Informations- und Kaufprozess

Einstellung zum Autokauf (3/3)

„In wie weit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu Ihrem Finanzierungs- bzw. Leasingpartner, der [Bank], zu?“

Split nach:



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

EV Finance-Studie 2024

Inhalt

(1) Management Summary

(2) Stichprobe

(3) Informations- und Kaufprozess

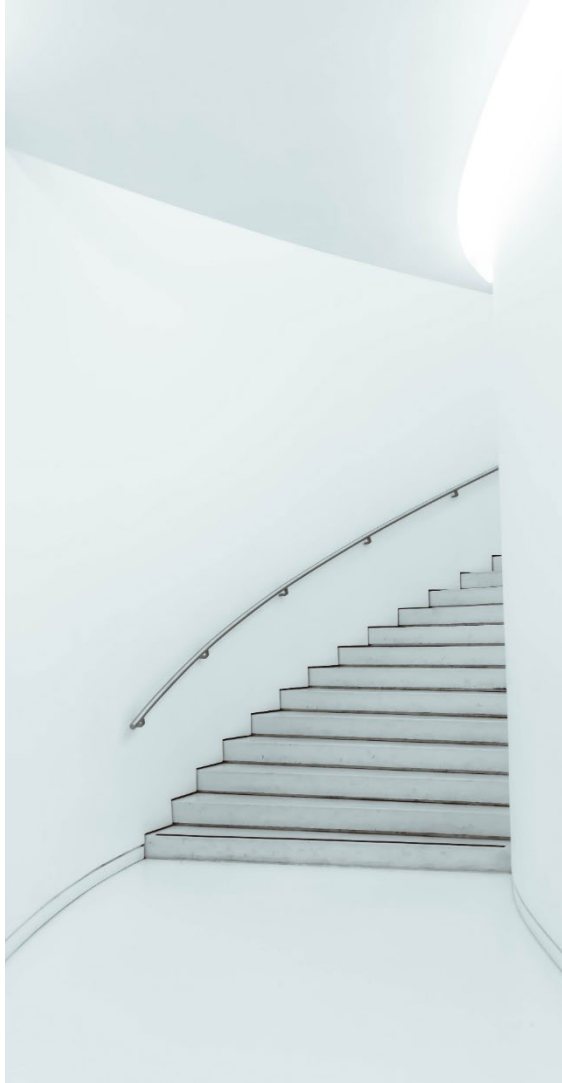
(4) Akquisition

1. Wahl der Anschaffungsart (Barkauf/Kredit/Leasing)
2. Finanzierungspartner
3. Produktinteresse
4. Special: "Finance-On-Demand"

(5) Versicherung

(6) Datensensibilität

(7) Ausblick



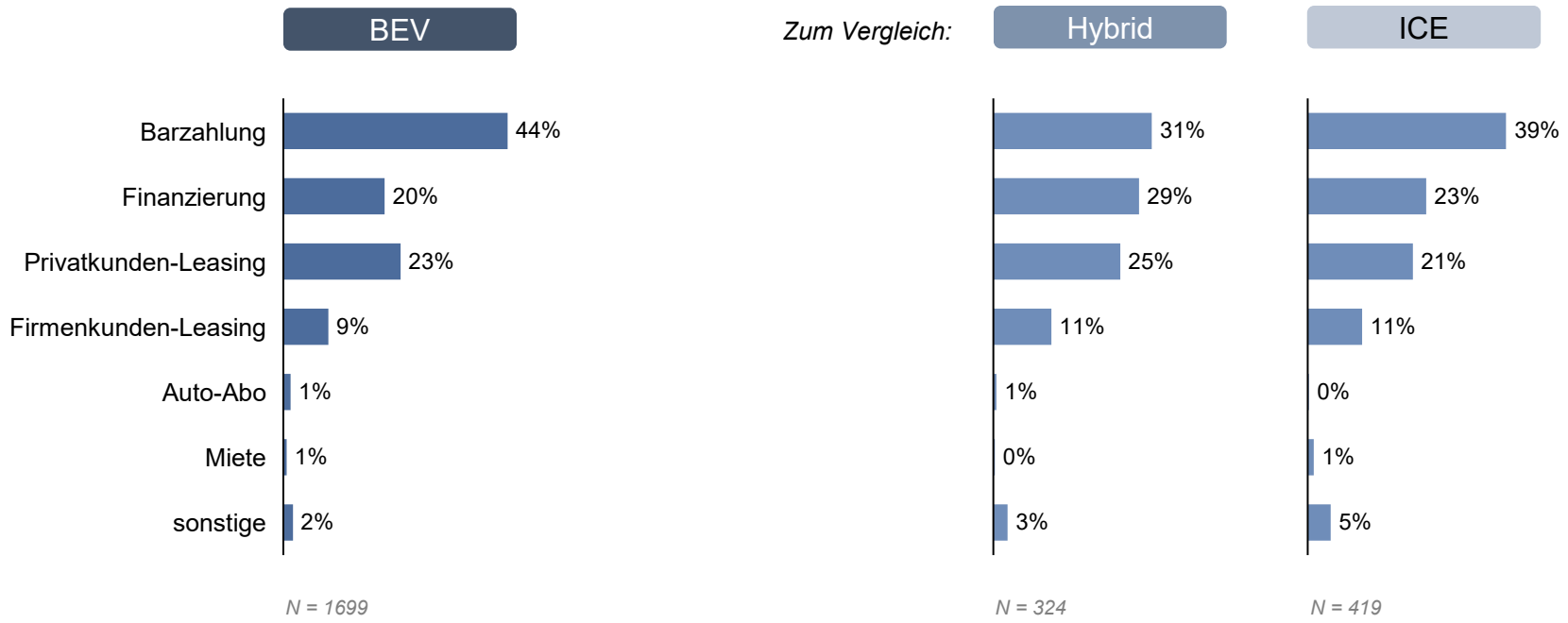
 © MiiOS GmbH / UScale GmbH

Wahl der Anschaffungsart

Gewählte Anschaffungsart (1/4)

Frühe Marktphase mit großem Einfluss auf Barzahlungsquote bei BEVlern.

„Und wie haben Sie Ihren [Marke + Modell] letztlich angeschafft?“

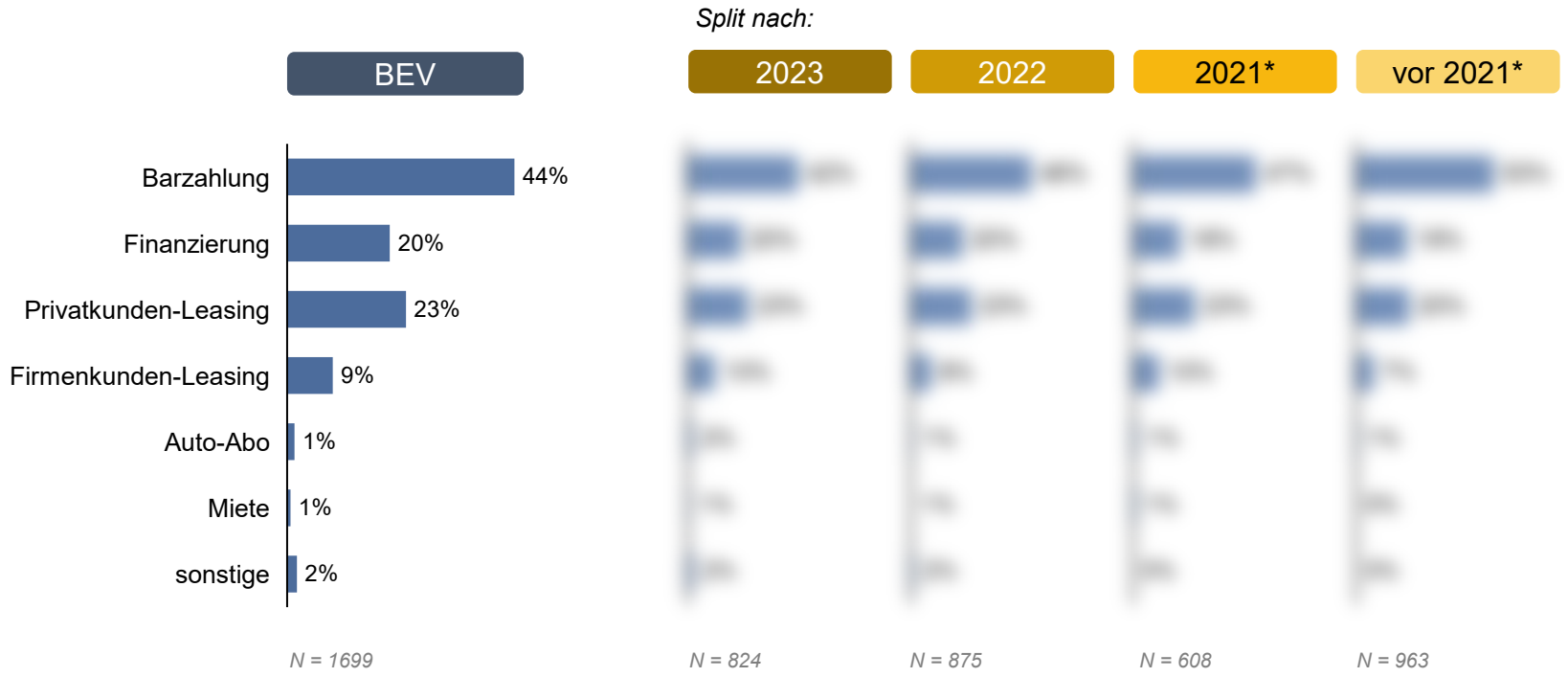


© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Wahl der Anschaffungsart

Gewählte Anschaffungsart (3/4)

„Und wie haben Sie dieses Auto letztlich angeschafft?“



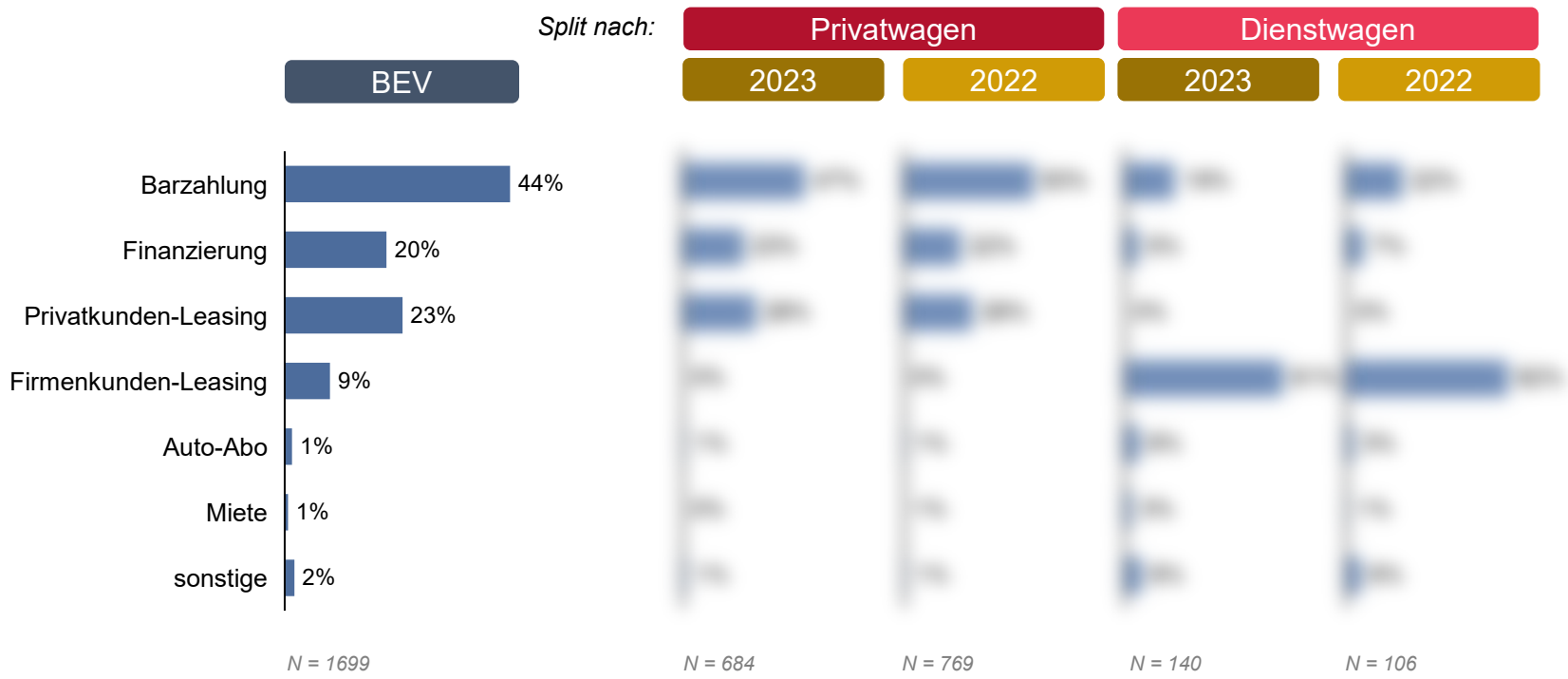
* eMobility Finance- and Insurance-Studie 2022

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Wahl der Anschaffungsart

Gewählte Anschaffungsart (4/4)

„Und wie haben Sie dieses Auto letztlich angeschafft?“



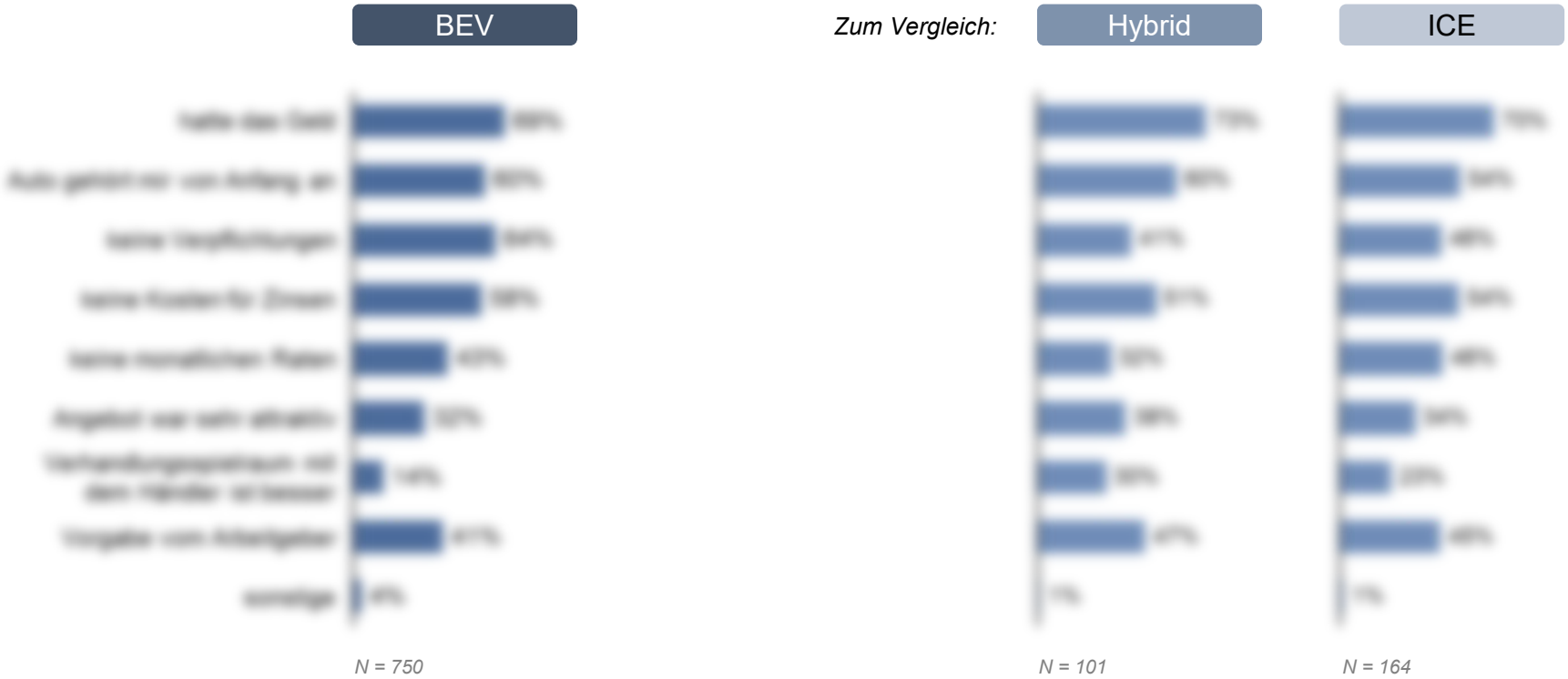
© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Wahl der Anschaffungsart

Gründe für Barkauf

Vorhandene Mittel, „Meins!-Gefühl“ und keine laufenden Kosten entscheidend.

Beschaffung = Barkauf:
„Warum haben Sie sich für einen Barkauf entschieden?“
(Mehrfachantwort möglich)



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Wahl der Anschaffungsart

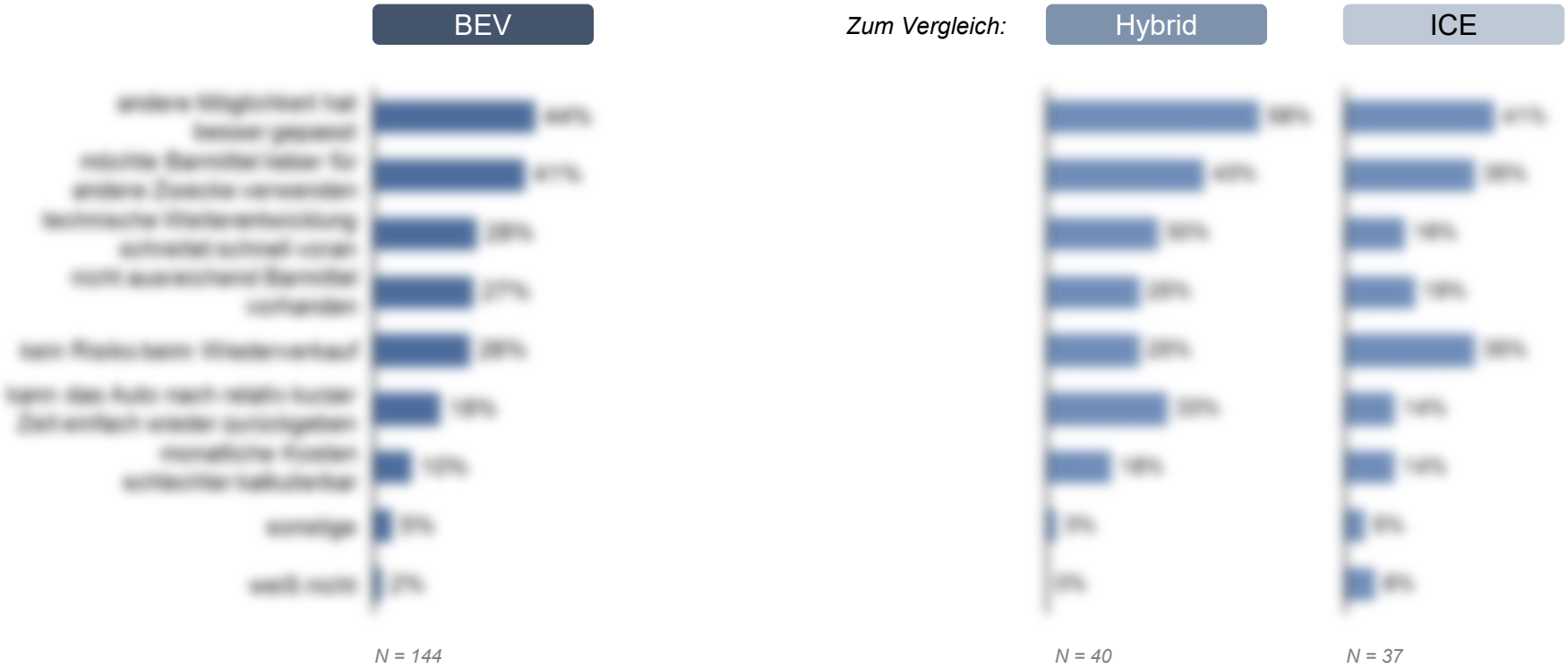
Gründe gegen Barkauf (1/2)

Aufrechterhaltung eigener Liquidität, schnelle Innovationskurve und Wertverlust sprechen aus Sicht gegen einen Barkauf – Perspektive BEVler

Beschaffungsart in der engeren Wahl = Barkauf und Beschaffungsart entschieden ≠ Barkauf:

„Warum haben Sie sich gegen einen Barkauf entschieden?“

(Mehrfachantwort möglich)



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Inhalt

(1) Management Summary

(2) Stichprobe

(3) Informations- und Kaufprozess

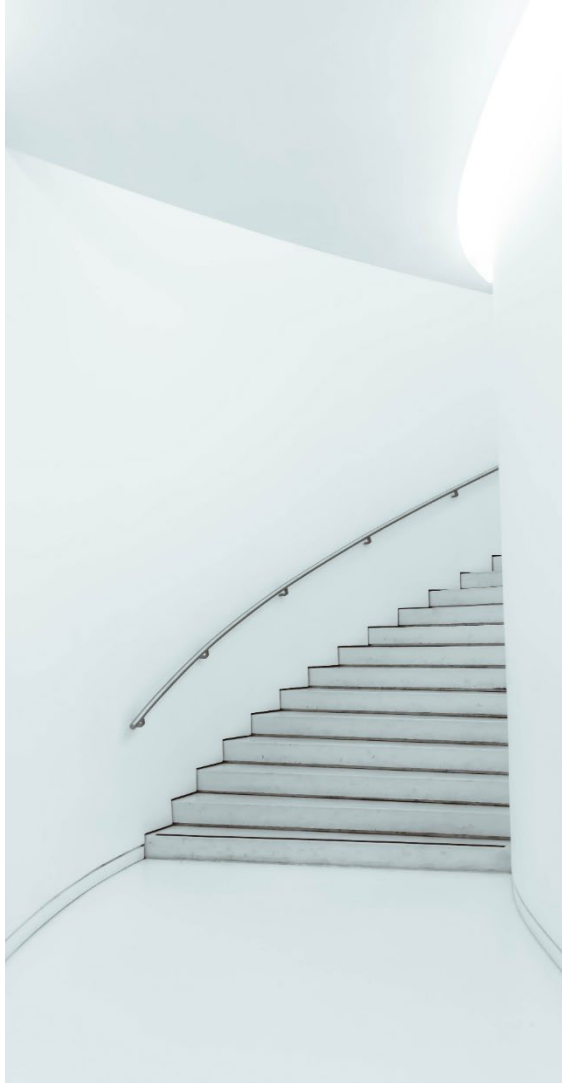
(4) Akquisition

1. Wahl der Anschaffungsart (Barkauf/Kredit/Leasing)
2. Finanzierungspartner
3. Produktinteresse
4. Special: "Finance-On-Demand"

(5) Versicherung

(6) Datensensibilität

(7) Ausblick



 © MiiOS GmbH / UScale GmbH

Finanzierungspartner

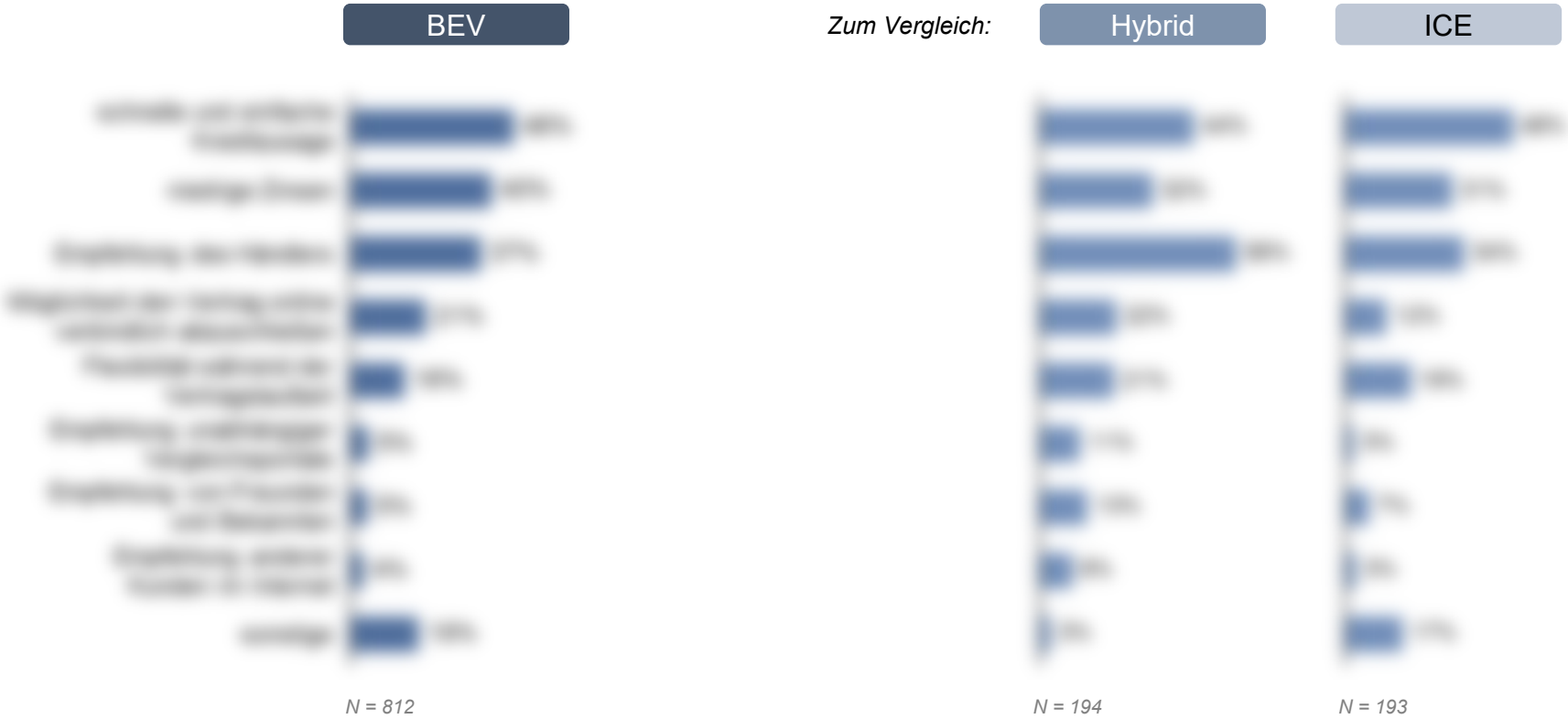
Gründe für die Wahl der Bank (1/2)

Anschaffungsart = Kredit, Leasing, Auto-Abo:

„Nennen Sie uns bitte die für Sie wichtigsten Gründe, die für [Bank] den Ausschlag gegeben haben?“

(Mehrfachantwort möglich)

Prozessgeschwindigkeit (schnelle Entscheidung und Freigabe) wichtiger als Zinssatz



© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Finanzierungspartner

Bankwechsel

[redacted]

Aktuelle Bank ≠ vorherige Bank:
„Ist das dieselbe Bank, über die Sie auch Ihr Vorfahrzeug finanziert / geleast hatten?“

BEV

N = 812

Zum Vergleich:

Hybrid

N = 194

ICE

N = 419

Split nach:

Kredit

N = 316

Leasing

N = 466

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

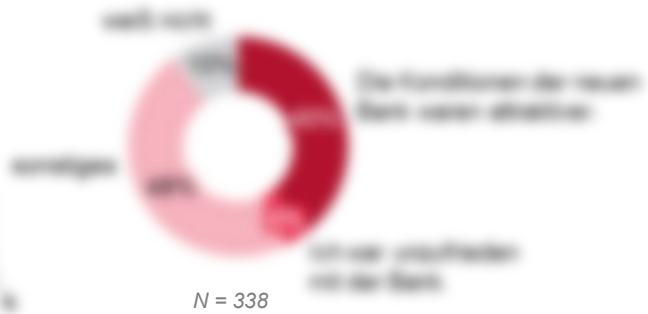
Finanzierungspartner

Bankwechsel

Neben den Konditionen wechseln Autokäufer am häufigsten aufgrund der Konditionen oder der Bindung des Angebots an die Marke.

Aktuelle Bank ≠ vorherige Bank: „Warum haben Sie die Bank gewechselt?“

BEV



N = 338

N = 188

Zum Vergleich:

Hybrid

N = 55

ICE

N = 67

Split nach:

Kredit

N = 142

Leasing

N = 184

© MiiOS GmbH / UScale GmbH

Über uns

MiiOS ist ein führender Anbieter für progressive und branchen-unabhängige Marktforschung. Ganz gleich, ob Mobilitätsanbieter, Finanzdienstleister oder Tourismusbranche: MiiOS bietet seinen Kunden Zugang zu umfassenden Informationen, fachkundiger Beratung und einem weitreichenden Experten-Netzwerk. Durch den Einsatz vielfältiger Datenquellen ermöglicht MiiOS eine holistische Sicht auf den Markt und unterstützt Unternehmen dabei, die besten Entscheidungen zu treffen. Individuell, wirtschaftlich und zuverlässig.

UScale berät Hersteller von Fahrzeugen und Ladetechnik, Energieversorger und Dienstleister bei der kundenorientierten Gestaltung von Angeboten zur Elektromobilität. Grundlage der UScale-Fokusstudien ist ein auf eMobilität spezialisiertes Panel mit rund 7.000 E-Auto-Fahrer:innen im deutschsprachigen Raum.

Kontakt

Niklas Haupt
MiiOS GmbH

niklas.haupt@miios.de

+49 911 4775 6775
+49 173 9022 934

Dr. Axel Sprenger
UScale GmbH

axel.sprenger@uscale.digital

+49 711 620014 0
+49 172 1551 820

DGOF PERSONAL MEMBER