

26.11.2020

ZAHL DER WOCHE

Finanzieren oder bar bezahlen? Jeder Zweite spart erstmal auf ein neues Auto

- **52 Prozent der Autobesitzer in Deutschland haben so lang auf ihr aktuelles Fahrzeug gespart, bis genug Geld beisammen war.**



Fotoquelle: Adobe Stock

Saarbrücken – Komfort-Leasing, Bestzins-Finanzierung, Super-Barpreis – heute bieten Autohändler für jeden Geldbeutel die passende Möglichkeit, das Fahrzeug zu finanzieren. Aber wofür entscheiden sich die Autokäufer in Deutschland am häufigsten? Eine forsa-Umfrage¹ im Auftrag von CosmosDirekt, dem Direktversicherer der Generali in Deutschland, zeigt, dass 52 Prozent der Autobesitzer so lange auf ihr aktuelles Fahrzeug gespart haben, bis genug Geld für die Anschaffung zur Verfügung stand bzw. sie es bar bezahlen konnten. Einen Kredit aufzunehmen war hingegen deutlich weniger beliebt: Fast jeder fünfte Umfrageteilnehmer (19 Prozent) entschied sich für diese Finanzierungsvariante bei einem Teil der Kosten, sieben Prozent haben die gesamten Kosten über einen Kredit finanziert. Weitere acht Prozent der Autobesitzer wählten eine Leasingoption für ihren aktuellen Wagen. Sechs Prozent der Befragten haben ihr Auto unentgeltlich, z. B. als Geschenk, bekommen und weitere fünf Prozent haben sich das Geld privat bei Eltern oder Freunden geliehen.

¹ Bevölkerungsrepräsentative Umfrage „Neue Mobilität“ des Meinungsforschungsinstituts forsa im Auftrag von CosmosDirekt, dem Direktversicherer der Generali in Deutschland. Im Oktober 2020 wurden 1.320 Autobesitzer ab 18 Jahren befragt.

Pressekontakt

Sabine Gemballa
Business Partner
CosmosDirekt
T +49 (0) 681 966-7560

Stefan Göbel
Unternehmenskommunikation
Leiter Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-6100

presse.de@generali.com

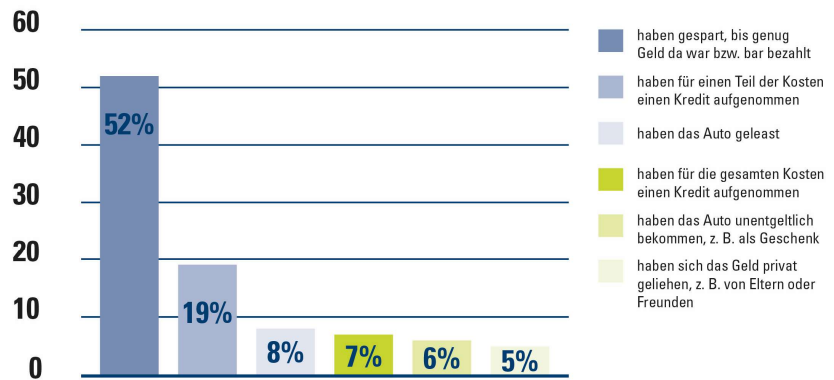
c/o follow red GmbH
Markus Schaupp
Waldburgstraße 17/19
70563 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711-90140-549
markus.schaupp@followred.com

Generali Deutschland AG
Adenauerring 7
81737 München

www.cosmosdirekt.de
www.generali.de

Twitter: @GeneralIDE

Finanzierung des Autos (Auszug)*



*) Basis: Autobesitzer

forsa-Umfrage im Auftrag von CosmosDirekt vom 20.10.2020

Gut die Hälfte aller Autobesitzer in Deutschland hat auf das aktuelle Fahrzeug gespart.

„Ein neues Auto gehört oftmals zu den größeren Investitionen“, sagt **Frank Bärnhof, Kfz-Versicherungsexperte bei CosmosDirekt**. „Umso wichtiger ist es, den Wert des Fahrzeugs dann auch entsprechend abzusichern.“ Ob Vollkasko oder Teilkasko, Basisabsicherung oder Komfortschutz sinnvoll ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. **Frank Bärnhof** erklärt auf welchen Aspekt man auch achten sollte: „Bei einem Neuwagen ist der Wertverlust im ersten Jahr besonders hoch. Wenn genau in diesem Zeitraum ein Unfall passiert, erstattet die Versicherung maximal den Wiederbeschaffungswert. Manche Anbieter bieten jedoch zusammen mit der Teil- oder Vollkaskoversicherung eine Neupreisentschädigung an, bei der im Schadenfall die Entschädigung in den ersten zwölf oder sogar 24 Monaten auf den Neuwert aufgestockt wird.“ In jedem Fall sollte man sich schon vor dem Autokauf umfassend über die Versicherungsmöglichkeiten informieren, die Angebote vergleichen und sich ggf. beraten lassen.

COSMOSDIREKT

CosmosDirekt ist Deutschlands führender Online-Versicherer und der Direktversicherer der Generali in Deutschland. Mit einfachen und flexiblen Online-Angeboten und kompetenter persönlicher Beratung rund um die Uhr setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der Versicherungsbranche. Zum Angebot zählen private Absicherung, Vorsorge und Geldanlage. Mehr als 1,8 Millionen Kunden vertrauen auf CosmosDirekt.

GENERALI IN DEUTSCHLAND

Die Generali in Deutschland ist mit 14,3 Milliarden Euro Beitragseinnahmen sowie rund 10 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern im deutschen Markt. Als Teil der internationalen Generali Group gehören zu ihr in Deutschland die Lebens- und Sachversicherer der Generali Deutschland, der CosmosDirekt sowie der Dialog, die Generali Deutschland Krankenversicherung, die Advocard Rechtsschutzversicherung und die Deutsche Bausparkasse Badenia. Ziel der Generali ist es, Lifetime Partner für ihre Kunden zu sein, der dank eines herausragenden Vertriebsnetzes im Exklusiv- und Direktvertrieb sowie im Maklerkanal innovative, individuelle Lösungen und Services anbietet.

Die Sicherheit Ihrer persönlichen Daten ist uns sehr wichtig. Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie keine weiteren Informationen mehr von uns wünschen. Wir werden Ihre Daten dann aus unserem Verteiler löschen.