

## RESILIENZ

## Finanzielle Sicherheit

Arbeitskraft, Rente & Co.: Der Wunsch nach Absicherung wird stärker. Hier sind Maklerinnen und Makler gefragt

**D**as ist eine **überraschende Erkenntnis**: Beinahe **zwei Drittel** der **18- bis 25-Jährigen** in Deutschland halten eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** für **unverzichtbar**. Ohnehin zeigt insbesondere die **junge Generation** auch bei Themen wie **Altersvorsorge** oder **Pflege** ein **überdurchschnittliches Risikobewusstsein**, wie die **Continental-Studie 2026** nun zutage gefördert hat.

**Warum das so ist?** Vielleicht weil die jungen Menschen **nicht mehr so unbesorgt durchs Leben** gehen wie vor der **Corona-Pandemie**. Möglicherweise auch, weil **geopolitische Konflikte, Kriege** und **oder die wirtschaftliche Lage** das **Sicherheitsgefühl** der Bundesbürger **nachhaltig verändern**. Das jedenfalls legt eine Studie der **LV 1871** nahe. Jeder Zweite gibt im **„Resilienz-Check“** an, dass sein **Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit** im Vergleich zum Vorjahr **gestiegen** ist.

Das **Marktpotenzial** ist enorm. Doch die **Diskrepanz** zwischen der **Erkenntnis**, etwas tun zu müssen, und dem **Abschluss** einer **Versicherungspolice** oder ei-

nem **Altersvorsorgevertrag** ist groß. So wichtig und sinnvoll zum Beispiel eine **BU-Police** ist: Die vergleichsweise **hohen Beiträge** schrecken nicht nur junge Kundinnen und Kunden ab.

**Diese Klippe muss der Vertrieb überwinden.** Maklerinnen und Makler können hier durch **Aufklärung** und **individuelle Beratung** entscheidende Impulse setzen. Keine Frage: **„Finanzielle Resilienz schafft die Basis, um auch in unsicheren Zeiten handlungsfähig zu bleiben“**, sagt Dr. Klaus Math, Vorstand bei der **LV 1871**. Die **neue Risikolebensversicherung** des Müncher Maklerversicherers ist dafür ein **mögliches Puzzlestück (S. 5)**.

Geliefert hat auch die **Universa**. Der Nürnberger Versicherer bietet eine **neue Zusatzpolice**, die dann einspringt, wenn es **beim Zahnarzt teuer** wird (S. 7). Und in unserer **Topstory (S. 2)** erfahren Sie, wer ein **zuverlässiger Partner** ist, wenn es dem **besten Freund des Menschen** schlecht geht.

Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen eine gute Zeit und **viel Erfolg bei der Beratung**.

## INHALT

- |    |                                                             |
|----|-------------------------------------------------------------|
| 2  | <b>Topstory:</b> Hundepolice – Premiumtarife für alle Felle |
| 4  | <b>Umfrage:</b> Wählen Sie die fairsten Maklerversicherer   |
| 5  | <b>Produkt des Monats I:</b> Risiken optimal absichern      |
| 6  | <b>Magazin:</b> Langes Leben im Blick                       |
| 7  | <b>Produkt des Monats II:</b> Starker Schutz fürs Gebiss    |
| 8  | <b>Prompt:</b> Cyber-Resilienz umfassend denken             |
| 9  | <b>Recht:</b> Aktuelle Rechtsfragen und neue Urteile        |
| 10 | <b>Scoring II:</b> LV 1871 im Härtestest                    |

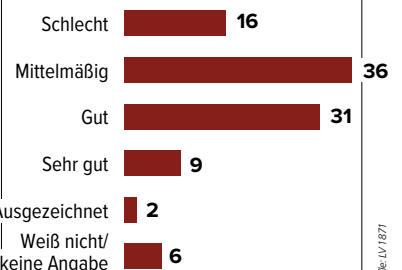
## STATISTIK

## Harte Realität

Nur 40 Prozent der Bundesbürger sind auf Krisen vorbereitet.

## Resilienz-Check

Wie gut fühlen Sie sich und ggf. Ihre Angehörigen für unerwartete Lebensereignisse (Krankheit, Tod) abgesichert?



Quelle: LV 1871

## IFO

## Demografie treibt Sozialbudget

Das Sozialbudget in Deutschland ist seit 1992 inflationsbereinigt um **rund 60 Prozent** gewachsen. Die Quote lag 2024 mit 31 Prozent rund fünf Prozentpunkte höher als noch 1992. Damit sind die **Sozialausgaben stärker gestiegen als die Wirtschaftsleistung**, so eine Studie des Münchner **Ifo-Instituts**. Verantwortlich für diese Entwicklung sind maßgeblich die **Bereiche Gesundheit und Alter**, die für **rund 70 Prozent der Ausgaben** stehen. Das Sozialbudget umfasst sowohl **Versorgungsleistungen der Sozialversicherungen** als auch **steuerfinanzierte Transfers** sowie **betriebliche und private Leistungen**.

## GDV

## Assistenzsysteme retten Leben

Der **Branchenverband GDV** hat im Vorfeld des Inkrafttretens weiterer **EU-Vorgaben** die Wirkung von **vier Fahrassistenzsystemen** untersucht. Die **umfangreiche Analyse** auf Basis von Statistiken der Kfz-Versicherer und Daten einzelner Autohersteller ist eindeutig: **Fahrassistenzsysteme erhöhen die Sicherheit**. Autos mit **Notbremsassistenten** verursachen **zehn Prozent seltener Kfz-Haftpflichtschäden** als vergleichbare Fahrzeuge ohne dieses System. „Insbesondere **Notbremsassistenten** retten im Ernstfall Leben“, sagt GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen.

## IMPRESSUM

**Verantwortlich für diesen Newsletter:** FOCUS Magazin Verlag GmbH, Arabellastr. 23, 81925 München, Tel. 0 89/92 50-38 22, Fax: 0 89/92 50-36 10, E-Mail: [leserservice@focus-money.de](mailto:leserservice@focus-money.de)  
**Amtsgericht München HRB 97887 Ust.Nr.:** DE 811 286 855 **Jährliche Abo-Gebühr:** 500 Euro **Projektleiter und verantwortlich i.S.d. TMG:** Georg Meck, Arabellastr. 23, 81925 München **Redaktion:** Peter Lindemann **Disclaimer:** Sämtliche Inhalte des Versicherungsprofi wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann weder seitens des Verlags noch seitens der Redaktion eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Ausführungen im Rahmen des Versicherungsprofi stellen im Übrigen weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren noch eine Anlageberatung dar. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die durch Anwendung von Hinweisen und Empfehlungen des Versicherungsprofi eventuell auftreten bzw. aufgetreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

# Premiumtarife für alle Felle

OP-Kosten, Klinikaufenthalt, Vorsorgeuntersuchungen – FOCUS MONEY-Versicherungsprofi hat die besten Hundekrankenversicherungen gekürt

Als bester **Freund des Menschen** gilt bekanntermaßen der Hund. Ob Mischling, Labrador, Dackel oder Chihuahua – die tierischen Mitbewohner sind meist **vollwertige Familienmitglieder**. Mehr als **zehn Millionen Vierbeiner** leben inzwischen in bundesdeutschen Haushalten, meldet der **Zentralverband der Heimtierbranche** – Tendenz steigend. Doch bei aller Freude, die Hunde machen können, für ihre Besitzerinnen und Besitzer ist das **Kostenrisiko enorm**: Tiermedizinische Behandlungen sind in den vergangenen Jahren **deutlich teurer geworden**.

Dazu hat auch die Anpassung der **Gebührenordnung für Tierärzte (GOT)** maßgeblich beigetragen. Beispiel **Darmverschluss**: Schon kleinere Eingriffe mit kurzer **stationärer Aufnahme** werden mit **800 bis 1200 Euro** berechnet, komplizierte Fälle mit längerer Behandlung und **Intensivbetreuung** können schnell **3000 Euro und mehr** kosten. Komplexere Eingriffe wie eine **Kreuzbandoperation** schlagen mit **2000 bis 4000 Euro** zu Buche. Bei **Tumor-OPs** mit Strahlentherapie und Medikamentengabe können unterm Strich sogar über **6000 Euro** zusammenkommen.

**Fehlende Absicherung.** Angesichts solch hoher Kostenrisiken ist es umso erstaunlicher, dass lediglich **30 Prozent der Hunde** durch eine **Tierkrankenversicherung** abgesichert sind, so eine Erhebung der Universität Leipzig.

Denn mit einer passenden **Hundekrankenpolice** sind Halterinnen und Halter im Ernstfall **finanziell gewappnet** – und können so die **bestmögliche medizinische Versorgung** ihres Lieblings sicherstellen.

## KOMPAKT

- ✓ **Boom.** In Deutschland gibt es mittlerweile mehr als zehn Millionen Hunde.
- ✓ **Risiko.** Erkrankt der Vierbeiner, drohen im Ernstfall hohe Kosten.
- ✓ **Vorsorge.** Weniger als ein Drittel aller Hunde ist krankenversichert.
- ✓ **Ideal.** Kombinierte OP-Tarife inklusive Vorsorgeschutz bieten einen Komplettschutz.
- ✓ **Ergänzung.** Acht Premiumangebote konnten im Tarifvergleich überzeugen – vier mit der Bestnote „Sehr Gut“.



**Umfassender Vergleich.** FOCUS MONEY-Versicherungsprofi hat in einer Studie leistungsstarke **Premiumtarife** bewertet – also Komplettangebote inklusive **OP-Schutz** und **Vorsorgeleistungen**. Dem umfangreichen Test haben sich **zwölf** von insgesamt **27** angefragten Versicherern gestellt. Nicht alle Anbieter haben ihre **Absage begründet**, manche haben auf eine **Überarbeitung der Tarife** verwiesen.

Ein **Sonderfall** ist die **Stuttgarter**, die als einziger Anbieter eine **OP-Versicherung** ins Rennen geschickt hat. Der Tarif überzeugt mit **solidem Grundschutz**, muss aber in der Gesamtwertung **deutliche Punktabzüge** hinnehmen.

Für den Test wurden insgesamt **30 Einzelkriterien** abgefragt, unterteilt in die fünf Kategorien **Behandlungsleistungen, Vorsorgeleistungen, vertragliche Regelungen, Zusatzleistungen** und **Kosten**. Erfreulich: Nahezu alle bewerteten Tarife bieten einen unbegrenzten **Kostenschutz für OPs**. Auch **ambulante Kosten für Heilbehandlungen** sowie Diagnostik (Röntgen/MRT/CT), Laboruntersuchungen und Medikamente sind umfassend **abgedeckt**. Das gilt auch für teure **Notfalleinsätze** an Wochenenden oder Feiertagen.

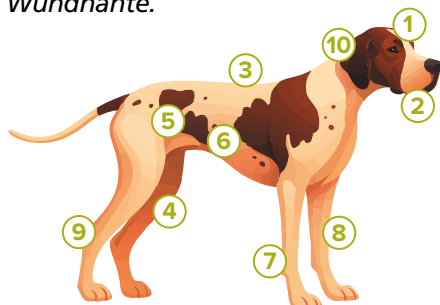
Premiumtarife punkten darüber hinaus mit jährlichen **Zusatzbudgets für Vorsorgeuntersuchungen**, Impfungen, Wurmkur und Zahnprophylaxe. Bei Top-Anbietern wie Cleos und HanseMerkur stehen dafür bis zu 250 Euro, bei der Uelzener sogar 500 Euro zur Verfügung.

Der Komplettschutz hat seinen Preis: Premiumtarife sind teurer als reine OP-Tarife, das gilt erst recht für die hier bewerteten „Rundum sorglos“-Varianten **ohne Selbstbeteiligung**. Für unseren Musterfall 1, „Jack Russell Terrier“, werden zwischen **54,99 Euro** (Cleos) und **204,11 Euro** (Allianz) fällig. Der abgespeckte OP-Tarif der Stuttgarter kostet lediglich 19,50 Euro.

**Acht Top-Tarife.** Insgesamt überzeugten acht Angebote mit einem **überdurchschnittlichen Leistungsniveau**. Dogprotect24, Agila, BarmeniaGothaer und Balunos bekamen für ihre Premiumtarife für Hunde die Auszeichnung „Gut“. Cleos, HanseMerkur, Uelzener und Allianz erhielten die **Bestnote „Sehr Gut“**. Mit diesen Anbietern sind Fellnasen bestens geschützt!

## Was eine Operation kostet

Am häufigsten müssen Hunde wegen eines Tumors unters Messer. Es folgen Zahnextraktionen und Wundnähte.



1. **Tumoroperation:** bis 4000 €; 2. **Zahnextraktion, Zähne ziehen:** bis 1200 €; 3. **Wundnaht an der Haut:** bis 700 €; 4. **Kreuzbandriss:** bis 4000 €; 5. **Ovarhysterektomie (Kastration Hündin):** bis 1200 €; 6. **Bauchhöhlenoperation/Darmverschluss:** bis 3500 €; 7. **Gelenkoperation:** bis 5500 €; 8. **Amputation:** bis 2500 €; 9. **Frakturbehandlung:** bis 4000 €; 10. **Blutohr:** bis 1000 €

Quelle: eigene Recherche

## Hundekrankenversicherung

## Premiumtarife unter der Lupe: wer die Fellnase vorn hat

Für den großen Vergleich von Premiumtarifen in der Hunderversicherung wurden insgesamt 27 Anbieter kontaktiert, von denen sich zwölf den Fragen gestellt haben. Maximal konnten 100 Punkte erzielt werden (Bewertungsschema siehe unten). Acht Tarife erzielten eine überdurchschnittlich hohe Punktzahl von mindestens 77,3 Punkten, die erforderlich war, um die Top-Note „Gut“ zu erhalten. Premiumtarife, die mindestens 81,5 Punkte erreicht haben, wurden mit der Bestnote „Sehr Gut“ ausgezeichnet.

| Versicherung    | Tarif                                       | Punktzahl | Auszeichnung |
|-----------------|---------------------------------------------|-----------|--------------|
| Cleos           | Rundum Plus mit Baustein Vorsorge           | 85        | Sehr Gut     |
| HanseMerkur     | Premium plus inkl. Zahn und Vorsorge Plus   | 83,5      | Sehr Gut     |
| Uelzener        | Krankenversicherung inkl. Vorsorge-Baustein | 83,5      | Sehr Gut     |
| Allianz         | Vollschutz Premium (ohne SB)                | 81,5      | Sehr Gut     |
| Dogprotect24    | Premium Plus Vollschutz                     | 81        | Gut          |
| AGILA           | Tierkrankenschutz Exklusive mit Add-on Gold | 80        | Gut          |
| BarmeniaGothaer | KV Premium Plus unbegrenzt                  | 79        | Gut          |
| Balunos         | Hunde-Krankenversicherung Gold              | 79        | Gut          |

Quelle: eigene Recherche



## Hundekrankenversicherung: So haben wir getestet

Für den Tarifvergleich wurden Premiumtarife anhand von fünf Kategorien mit insgesamt 30 Einzelkriterien bewertet. Maximal konnten 100 Punkte erreicht werden.

## 1. Behandlungsleistungen (max. 40 Punkte)

Dieser Bereich bewertet die Kernleistungen der Premiumtarife. Eine unbegrenzte Erstattung der jährlichen OP-Kosten bringt 9 Punkte, bei Leistungslimits gibt es Abzüge. Übernahme von Narsekosten: 2 Punkte.

Bewertet wird außerdem der erstattungsfähige GOT-Satz (max. 6 Punkte): Hier erhalten Tarife die volle Punktzahl, wenn sie bis zum vierfachen Gebührensatz erstatten.

In den Kriterien Zahnbehandlung und Zahn-OP sowie ambulante und stationäre Heilbehandlung ohne OP sind jeweils 6 Punkte möglich. Kostenbegrenzungen in Teilbereichen (Sublimits) führen zu Punktabzügen. Die Kostenübernahme von stationären Klinikaufenthalten nach einer Operation wird – sofern ohne Sublimit – mit maximal 4 Punkten bewertet.

Weitere Kriterien: ambulante Nachsorge nach OPs (max. 3 Punkte), Physiotherapie (2) und Osteopathie bzw. Heilpraktikerleistungen (1) sowie die Absicherung rassetypischer oder erblich bedingter Erkrankungen (1). Abzüge erfolgen insbesondere bei Sublimits, Ausschlüssen oder zeitlichen Begrenzungen.

## 2. Vorsorgeleistungen (max. 10 Punkte)

In dieser Kategorie werden Leistungen rund um Prävention und Gesundheitsvorsorge bewertet. Liegt das jährliche Budget für Vorsorgeuntersuchungen bei mindestens 250 Euro, gibt es 3 Punkte. Das Budget umfasst idealerweise auch die Kosten für Impfungen (2), Wurmuren (1,5) und Zahnprophylaxe/Zahnreinigung (1,5). Beim Kriterium Kastration/Sterilisation (2) führen Einschränkungen wie Wartezeiten oder enge medizinische Voraussetzungen zu Abzügen.

## 3. Zusatzleistungen (max. 12 Punkte)

Neben den klassischen Behandlungsleistungen fließen auch zusätzliche Leistungen in die Bewertung ein. Dazu zählen: Diagnostikleistungen inklusive Röntgen, CT und MRT (max. 3 Punkte), Laborkosten (2), Medikamente (3), Telemedizin bzw. Videosprechstunden (1) sowie die Übernahme von Notdienst- und Notfallgebühren (3).

Abzüge erfolgen bei Begrenzungen oder Sublimits. Für Telemedizin und Notdienstgebühren gilt: Sind diese Leistungen nicht enthalten, werden keine Punkte vergeben.

## 4. Vertragliche Regelungen (max. 18 Punkte)

Ein Top-Premiumtarif sollte nicht nur leistungsstark, sondern auch fair gestaltet sein. Bewertet werden hier sieben Kriterien. Die Wartezeit (max. 4 Punkte) beträgt üblicherweise einen

Monat. Punktabzüge gibt es bei Einschränkungen (z.B. bei bestimmten Krankheiten). Als Malus gelten außerdem Beschränkungen in den Kriterien Aufnahmealter des Hundes (max. 4 Punkte), Verzicht auf Schadenfallkündigung (3), Rasseausschlüsse (2) sowie Laufzeit und Kündigungsfrist (1). Außerdem sollte die Police Auslandschutz (2) sowie eine freie Tierarzt- und Klinikwahl (2) inkludieren.

## 5. Kosten (max. 20 Punkte)

Für den Kostenvergleich wurden die Monatsprämien für zwei Musterfälle (jeweils max. 8 Punkte) sowie zwei Praxisbeispiele für Versicherungsfälle (jeweils max. 2 Punkte) bewertet.

**Musterfall 1:** Jack Russell Terrier (Alter: 1 Jahr, keine Vorerkrankungen).

**Musterfall 2:** Golden Retriever (Alter: 3 Jahre, keine Vorerkrankungen).

Die Punktebewertung erfolgt jeweils nach der Formel: 8 Punkte × günstigster Beitrag im Vergleichsfeld/Anbieterbeitrag (auf 0,5 Punkte gerundet).

**Praxisfall 1:** Ein Hund erleidet eine Woche nach Versicherungsbeginn einen Unfall. Behandlungskosten: 1800 Euro.

**Praxisfall 2:** Bei einem Hund wird acht Monate nach Versicherungsbeginn eine Hüftgelenksdysplasie diagnostiziert. Behandlungskosten für die erforderliche Operation: 4600 Euro.

**Bewertung:** Erstattet ein Tarif die Kosten nicht oder nur anteilig, erfolgt analog ein prozentualer Punktabzug (gerundet auf 0,5 Punkte).

# Lebensrisiken optimal absichern

*Flexible Leistungen, attraktive Beiträge und einfache digitale Prozesse:  
Die LV 1871 überzeugt mit einer innovativen Risikolebensversicherung*

## DER TREND

Geopolitische Konflikte, Krieg oder die Sorge vor dem wirtschaftlichen Abstieg: In Deutschland hat sich bei jedem zweiten Erwachsenen das **Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit verstärkt**. Gleichzeitig fühlen sich **52 Prozent schlecht** oder nur **mittelmäßig** gegen unerwartete Lebensereignisse abgesichert. Das sind zentrale Ergebnisse der Studie **LV 1871 Resilienz-Check**. Der Münchner Lebensversicherer reagiert nun auf diese Vorsorgelücke. Mit ihrer **neuen Risikolebenspolice** bietet die LV 1871 eine **passgenaue Absicherung, günstige Beiträge** und **digitale Abschlussprozesse**. „Finanzielle Absicherung sollte Teil einer **vorausschauenden Lebensplanung** sein und nicht erst in den Fokus rücken, wenn ein konkreter Anlass entsteht“, sagt **Dr. Klaus Math**, Vorstand bei der LV 1871.

## DAS PRODUKT

Gut für Makler und Endkunden: Die LV 1871 hat die **Tarifstruktur vereinfacht** und setzt auf eine verständliche **Zwei-Produkt-Strategie**. Die neuen Tarife „Kompakt“ und „Extra“ sichern den Todesfall ab und werden in **drei Absicherungsvarianten** mit gleichbleibender, gleichmäßig fallender und annuitätisch fallender Versicherungssumme angeboten.

**Beide Tarife** enthalten einen verbesserten **vorläufigen Versicherungsschutz**: bei Unfalltod bis zu 200 000 Euro, bei anderen Todesursachen maximal 100 000 Euro. **Schwer erkrankte Versicherte mit reduzierter Lebenserwartung** können sich die Versicherungssumme als **Vorableistung zu Lebzeiten** auszahlen lassen. Zum Standard gehören eine **Sofortleistung** auch in der Basisabsicherung und eine ereignisabhängige

**Nachversicherungsgarantie.**

## DIE HIGHLIGHTS

Eine **starke Innovation** ist der **Zusatzschutz bei schwerer Krankheit**, der in beiden Tarifen **optional ergänzt** werden kann. Leistungsauslöser sind Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Im „**Extra**“-Tarif sind zusätzliche Leistungen wie eine **Verlängerungsoption** oder **Schutz bei Pflegebedürftigkeit** enthalten. Außerdem lässt sich die **Versicherungssumme** mit der erweiterten Nachversicherungsgarantie **unabhängig von einem Ereignis erhöhen**.

Sehr erfreulich: Die LV 1871 **senkt flächendeckend das Beitragsniveau**. So **spart** ein 35-jähriger Immobilienkaufmann für eine Absicherung mit einer linear fallenden **Versicherungssumme von 450 000 Euro** und 31 Jahren Laufzeit **rund 23 Prozent**. Hier greifen auch die **Rabatte**, die die **LV 1871 für Eltern und Nichtraucher** gewährt.

## DER VERTRIEB

**Hilfreich für die Beratung** ist die neue **digitale Risikoprüfung** mit sofortigem **Votum am Point of Sale**. Insbesondere junge Menschen und junge Eltern profitieren hier von einer **vereinfachten Risikoprüfung**. Auch beim **Erwerb**, bei der **Modernisierung** oder **Renovierung** einer selbst genutzten **Immobilie** sowie bei Praxis-, Kanzlei- oder Existenzgründungen **greift der Prozess**. „So **unterstützen wir Geschäftspartner** dabei, den Absicherungsbedarf ihrer Kunden einfach und passgenau zu decken“, sagt LV 1871-Vorstand Math. ■

## KOMPAKT

- ✓ **Studie.** Das Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit steigt. Die Vorsorgelücke ist groß.
- ✓ **Produkt.** Die LV 1871 hat das Konzept ihrer Risikolebensversicherung überarbeitet.
- ✓ **Preis-Leistung.** Die neuen Tarife „Kompakt“ und „Extra“ bieten umfassenden Schutz zu attraktiven Konditionen.
- ✓ **Vertrieb.** Vermittler und ihre Kunden profitieren von einer vereinfachten Risikoprüfung.



- Die LV 1871 ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit Sitz in München.
- Spezialist für innovative Risikolebensversicherungen sowie für Berufsunfähigkeits- und Rentenversicherungen
- Rund 550 Mitarbeitende
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2025 auf 755,4 Millionen Euro.

## LV 1871 Resilienz-Check: große Sorgen, fehlende Absicherung

*Globale Krisen erhöhen das Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit. Die Mehrheit der Deutschen fühlt sich aber nicht entsprechend abgesichert. Viele handeln erst, wenn sie Tod oder schwere Krankheit im persönlichen Umfeld erleben.*



**49%**

der Bevölkerung haben ein **gestiegenes Sicherheitsbedürfnis** angesichts der aktuellen globalen Entwicklungen.



**52%**

fühlen sich nur **mittelmäßig** oder **schlecht abgesichert** für unerwartete Lebensereignisse wie Krankheit oder Tod.



**29%**

sehen **Tod** oder schwere Krankheit als die **stärksten Auslöser**, sich um finanzielle Absicherung zu kümmern.

Quelle: LV 1871

## ► Trends und Produkte

## PRODUKTWELT

## Mittelstand im Fokus

Betriebe sind zunehmend mit **Risiken** konfrontiert, die sich **gegenseitig verstärken** – etwa Lieferkettenstörungen, die zu Betriebsunterbrechungen führen. **HDI Global** hat jetzt sein Angebot für Mittelständler mit **20 bis 500 Millionen Euro Umsatz** weiterentwickelt. Es umfasst speziell zugeschnittene „**focus**“-**Versicherungslösungen** in den Sparten Haftpflicht, Sach, Kraftfahrt, Technische Versicherung und Transport und deckt typische Risikoprofile mit **standardisierten Bausteinen** ab.

## BU mit Rauchertarifen

Die **BarmeniaGothaer** geht in ihrer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung neue Wege: Künftig wird zwischen **Raucher- und Nichtraucher-tarifen** unterschieden. Dabei profitieren Nichtraucher in der Regel von **günstigeren Beiträgen** – bei **unveränderten Leistungen**. Als solcher gilt, wer in den vergangenen **zwölf Monaten vor Antragstellung** keine nikotinhaltigen oder nikotinfreien Rauch- oder Dampfprodukte (z. B. Vapes) konsumiert hat. Ziel ist eine **risikogerechtere Kalkulation**.

## Entspannt in Rente

**Canada Life** bringt für alle, die ihren Renteneintritt in Aussicht haben, drei neue **Ruhestand-Portfolios** auf den Markt. Über den hauseigenen Investmentpartner **Keyridge Asset Management** stehen exklusiv die gleichnamigen Portfolios **Ruhestand Defensiv**, **Ruhestand Ausgewogen** und **Ruhestand Chance** zur Verfügung. Sie investieren je nach **Anlagementalität** etwa **35, 55 oder 77 Prozent in Aktien**. Neben einer lebenslangen Rente ist auch eine vorgezogene Teilverrentung möglich.

## OMBUDSFRAU

## Schlichter im Stress

„Wir bitten um Verständnis, dass es aufgrund stark gestiegener Fallzahlen derzeit zu **längeren Bearbeitungszeiten** ... kommen kann“. Wer in diesen Tagen die Internetseite der **Versicherungsombudsfrau** aufsucht, wird erst mal um Geduld gebeten.

Stressige Zeiten für die Verbraucherschlichtungsstelle: Das **Reklamationaufkommen** in den ersten drei Monaten des Jahres lag bei **10 376 Eingaben** und damit auf einem neuen **Rekordhoch**. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Nachfrage nach der kostenfreien außergerichtlichen Streitbeilegung im Versicherungswesen damit **um 65 Prozent gesteigert**. Gegenüber den ersten drei Monaten 2023 zeigt sich sogar mehr als eine Verdoppelung.

Folge der stark gestiegenen Verfahrenszahlen waren **erhebliche Investitionen** in Personal, Organisation und Digitalisierung. Der Verein muss jetzt die **Finanzierung** an das dauerhaft gestiegene Beschwerdeaufkommen anpassen und die **Leistungsfähigkeit** der Schlichter langfristig sichern. Da werden wohl die Versicherer zur Kasse gebeten.

## RANKING

## Axa bei Leben vorn

Die **Axa** führt mit **33,4 Milliarden Euro** Versicherungsumsatz das Ranking der **15 größten europäischen Lebensversicherer**, meldet der Mapfre-Konzern. Auf **Platz zwei** rangiert die **Allianz** (24,5 Mrd. Euro). Der Top-15-Umsatz stieg um 5,3 Prozent auf **530,6 Milliarden Euro**.

## STUDIE

## Langes Leben im Blick

*Eine steigende Lebenserwartung erfordert mehr finanzielle und gesundheitliche Vorsorge – daran aber scheitern viele Menschen*

Die Bevölkerung in Deutschland wird immer älter. Damit steigen die Anforderungen an die individuelle Vorsorge in den Bereichen Gesundheit, Finanzen und rechtlich-organisatorische Absicherung. Doch wie gut sind die Menschen darauf vorbereitet, wenn sie tatsächlich 100 Jahre alt werden? Leben wir nur länger oder sind wir nur länger krank? Diese Fragen standen im Zentrum einer Vorsorgestudie, die die Versicherungskammer gemeinsam mit dem Wissenschaftlichen Institut der PKV (WIP) durchgeführt hat. Hierzu wurden 3000 Personen befragt.

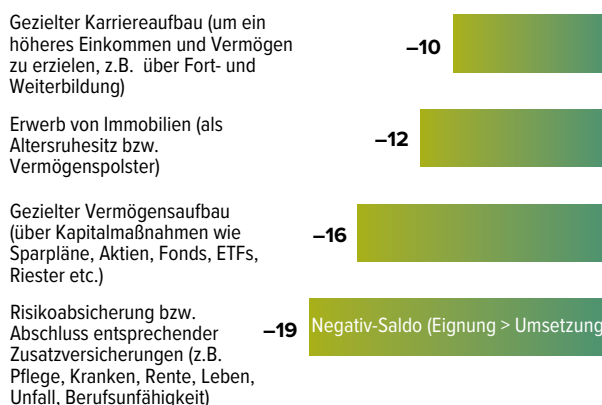
Kernergebnis der Untersuchung: Viele Menschen erkennen zwar die Bedeutung von Vorsorge, setzen wichtige Maßnahmen aber nicht konsequent um. „Es scheitert oft an inneren und äußeren Barrieren – vor allem finanzielle Unsicherheit, Zeitmangel und die Kom-

plexität der Angebote bremsen“, sagt WIP-Leiter Dr. Frank Wild.

Zudem ist die innere Haltung zum Altern offensichtlich ein wesentlicher Einflussfaktor. So fanden Studienmacher heraus: Wer das Alter vor allem mit Verlusten, Abhängigkeit und finanziellen Sorgen verbindet, empfindet Vorsorge häufig als belastend und schiebt entsprechende Entscheidungen vor sich her. Menschen, die das Alter mit Chancen, Selbstbestimmung und Lebensqualität verbinden, gestalten ihre Vorsorge deutlich aktiver und umfassender.

Besonders deutlich wird die Diskrepanz zwischen Vorsorgebewusstsein und tatsächlichem Handeln bei der finanziellen und rechtlich-organisatorischen Vorsorge. Zusätzliche finanzielle Risikoabsicherung und die Vorbereitung auf altersgerechtes Wohnen werden häufig als sinnvoll angesehen, aber deutlich seltener umgesetzt. (s. Grafik). Im Durchschnitt investieren die Befragten rund 184 Euro pro Monat in ihre finanzielle Vorsorge. Gleichzeitig sorgt fast jeder Fünfte überhaupt nicht vor.

Die negativen Werte in der Grafik kennzeichnen die Lücke, bei der die wahrgenommene Eignung einer Maßnahme die tatsächliche Umsetzung übersteigt.

Gap-Analyse finanzieller Vorsorgemaßnahmen  
in Prozent

Quelle: WIP, Eigene Darstellung

# Starker Schutz für ein schönes Gebiss

Hochwertige Leistungen, einfaches Handling: Die uniVersa wird mit ihrem neuen Zahnzusatztarif uni-dent/Top zeitgemäßen Ansprüchen gerecht

## DER TREND

Immer mehr Menschen achten heutzutage auf ein **lückenloses Gebiss** und ein **strahlendes Lächeln** – Zahngesundheit und -ästhetik liegen hierzulande voll im Trend. Doch **Bleaching, Zahnreinigung** oder **Zahnersatz** haben einen hohen Preis und Kassenpatienten erhalten von ihrer **gesetzlichen Versicherung** in der Regel nur einen **Bruchteil der Zahnarztrechnung erstattet**. Da verwundert es nicht, dass das Interesse an **privaten Zahnzusatzversicherungen** seit Jahren steigt. Nach neuesten Zahlen des Verbands der Privaten Krankenversicherung (PKV) besaßen deutschlandweit rund **20,2 Millionen Menschen** eine solche Police. 2014 waren es noch 14,4 Millionen Versicherte. Ein besonders **hochwertiges und innovatives Produkt** kommt jetzt von der **uniVersa**.

## DAS PRODUKT

Der **Versicherer aus Franken** hat sein Portfolio um **uni-dent/Top** ergänzt – eine neue Zahnzusatzversicherung für gesetzlich Versicherte und Heilfürsorgeberechtigte. „Der neue Zahnzusatzschutz bietet mit **drei leistungsstarken Tarifstufen** mehr Auswahl für den Kunden. Er enthält auch **moderne Leistungsbestandteile** und Extras, die **mittlerweile verstärkt nachgefragt** werden“, erläutert uniVersa-Vertriebsvorstandin Jutta Holzmann.

Damit können Patienten ihren **Eigenanteil deutlich reduzieren** oder ganz vermeiden (s. Grafik). Denn: Für Brücken, Prothesen und Kronen zahlen die Kassen **lediglich einen Festzuschuss**. Er deckt aber nur einen Teil der Regelversorgung ab. Doch Standardbehandlung bedeutet Abstriche bei

**Ästhetik, Komfort und Langlebigkeit.**

Wer Versorgung auf

**Privatpatienten-Niveau** wünscht, braucht Extraschutz.

## DIE HIGHLIGHTS

In allen drei Tarifstufen von **uni-dent/Top** sind **Zahnbehandlungen** (z. B. Wurzel- und Parodontosebehandlungen, plastische Füllungen, Inlays) **zu 100 Prozent** versichert. Für **höherwertigen Zahnersatz, Implantate, schmerzlindernde Maßnahmen** sowie für Aufbissbehelfe und **Knirscherschienen** erstattet die uniVersa je nach gewählter Tarifstufe **75, 90 oder 100 Prozent** der Kosten. Ebenso übernimmt der Versicherer je nach Tarifstufe bis zu **250 Euro** pro Kalenderjahr für **professionelle Zahnreinigung und Zahnprophylaxe** (z. B. Fissurenversiegelung) sowie bis zu **250 Euro** innerhalb von zwei Kalenderjahren für **Zahnaufhellung (Bleaching)**. Kieferorthopädie ist bis zum 21. Lebensjahr und nach einem Unfall mit bis zu **3000 Euro** mitversichert.

Über eine **Innovationsgarantie** passt sich der Schutz automatisch an, wenn in Zukunft neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden von der Schulmedizin anerkannt werden. Eine enthaltene **Zukunftsgarantie** gibt zusätzlich Sicherheit, falls sich der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung ändert. „**Angesichts der geplanten Gesundheitsreform kann dies ein wesentlicher Vorteil sein**“, so Holzmann. Besonders verbraucherfreundlich ist das Handling: So gibt es **keine Gesundheitsprüfung**, keine **Wartezeiten**, keine Abhängigkeit der Leistungen vom **Zahnbonusheft** und auch keine Pflicht zur Vorlage eines Heil- und Kostenplans. ■

## KOMPAKT

- ✓ **Nachfrage.** Die Zahnzusatzversicherung gehört zu den beliebtesten Zusatzpolen der Menschen in Deutschland.
- ✓ **Nutzen.** Sie bietet zahnärztliche Versorgung auf Privatpatienten-Niveau und schützt vor hohen Eigenbeteiligungen.
- ✓ **Neu.** Die uniVersa hat die innovative Zahnzusatzpolice uni-dent/Top entwickelt.
- ✓ **Top.** Erstattungen auf höchstem Niveau, moderne Extras.



- Die uniVersa Versicherungen sind eine Unternehmensgruppe mit Sitz in Nürnberg.
- Ursprung ist die Gründung der uniVersa Krankenversicherung 1843 als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit.
- Die gebuchten Bruttobeiträge der Franken beliefen sich 2025 auf 1,023 Milliarden Euro.
- Im Innen- und Außendienst sind inklusive Azubis 1149 Mitarbeiter tätig.

## Beispiel aus der Zahnarztpraxis: Implantat und Krone



**Moderne Zahnmedizin auf First-Class-Niveau:**  
In diesem Beispiel erhält der Patient ein Implantat mit Krone für 3330,04 Euro. Mit uni-dent/Top 100 fällt keine Eigenleistung an.

|                         | Erstattung GKV | Erstattung Zusatztarif | Eigenleistung |
|-------------------------|----------------|------------------------|---------------|
| ohne Zusatzversicherung | 675,72 EUR     | 0,00 EUR               | 2654,32 EUR   |
| mit uni-dent/Top 75*    | 675,72 EUR     | 1821,81 EUR            | 832,51 EUR    |
| mit uni-dent/Top 90*    | 675,72 EUR     | 2321,32 EUR            | 333,00 EUR    |
| mit uni-dent/Top 100*   | 675,72 EUR     | 2654,32 EUR            | 0,00 EUR      |

\*Die genauen Vertragsinhalte ergeben sich aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen

Quelle: uniVersa

# Cyber-Resilienz: Schutz über die eigenen Grenzen hinaus

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cybercrime: KI ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Jens Krickhahn, Regional Head of Underwriting Cyber bei Allianz Commercial



## VITA

### JENS KRICKHAHN

Der 55-Jährige ist seit mehr als drei Jahrzehnten in der Versicherungsbranche tätig, davon mehr als ein Jahrzehnt im Cyberbereich. Seit 2014 ist er bei der Allianz. In seiner Funktion als Head of Underwriting ist er nah an den Entwicklungen im Markt und kennt die Bedürfnisse der Firmenkunden.

Unternehmen haben in Firewalls investiert, ihre Mitarbeitenden geschult, Notfallpläne erstellt – und trotzdem kann ein einziger Angriff auf einen ihrer Zulieferer ihr gesamtes Geschäft lahmlegen. Willkommen in der Realität moderner Supply-Chain-Attacken!

**Lieferkette als Achillesferse.** Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Sogenannte Contingent Business Interruption (CBI) Events – also Betriebsunterbrechungen durch Vorfälle bei Drittanbietern – machten im ersten Halbjahr 2025 bereits 15 Prozent der großen Cyber-Schäden aus, gegenüber nur sechs Prozent im Vorjahr. Diese Vorfälle verursachten Schäden, die jeweils mehr als eine Million Euro teuer waren. Solche Supply-Chain-Angriffe sind seit 2021 um gut 430 Prozent gestiegen. Kein Wunder, dass mehr als die Hälfte der großen Unternehmen laut World Economic Forum die Lieferkette als größte Hürde für ihre Cyber-Resilienz sehen. Die Angriffsmuster sind dabei vielfältig: Ransomware-Gruppen kompromittieren gezielt IT-Dienstleister, um über deren Zugänge möglichst viele Kunden gleichzeitig zu treffen.

Der CrowdStrike-Vorfall im Juli 2024 – kein Angriff, sondern ein fehlerhaftes Software-Update des US-Unternehmens – legte weltweit 8,5 Millionen Systeme lahm und verursachte gesellschaftliche Schäden von mehr als zehn Milliarden Dollar. Das zeigt eindrücklich: Nicht nur böswillige Attacken, auch technische Ausfälle bei Dienstleistern können ganze Wertschöpfungsketten zum Stillstand bringen.

**Eigene Absicherung reicht nicht.** Das Tückische: Selbst Unternehmen mit exzellenter eigener IT-Sicherheit bleiben verwundbar, wenn ihre Partner Schwachstellen aufweisen. Bei der eigenen Cyber-Sicherheit sehen wir als Allianz Commercial vor allem bei größeren Unternehmen inzwischen Fortschritte – doch das Risiko von Sicherheitsverletzungen bei IT-Zulieferern und Partnern ist deutlich schwerer zu kontrollieren und zu überblicken. Genau hier liegt die strategische Lücke: Cyber-Resilienz endet also nicht an der eigenen Firewall, sondern dort, wo die des schwächsten Glieds in der Kette beginnt.

**Was jetzt zu tun ist.** Unternehmen, die nur ihre eigenen vier Wände absichern, wiegen sich somit in falscher Sicherheit. Echte Cyber-Resilienz bedeutet, den Schutz über die Unternehmensgrenzen hinaus zu denken – gemeinsam mit Partnern, Lieferanten und einem starken Versicherungsschutz.

Meine Empfehlungen sind daher:

**Transparenz schaffen:** Erstellen Sie ein vollständiges Inventar Ihrer kritischen Dienstleister. Welche Partner haben Zugang zu sensiblen Daten oder erbringen geschäftskritische Funktionen?

**Vertragliche Anforderungen definieren:** Legen Sie verbindliche Sicherheitsstandards für Ihre Lieferanten fest – und überprüfen Sie deren Einhaltung regelmäßig.

**Kontinuierliches Monitoring:** Nutzen Sie Tools zur laufenden Bewertung der Cyber-Sicherheitslage Ihrer Partner, statt sich auf jährliche Audits zu verlassen.

**Notfallpläne für Drittanbieter-Ausfälle:** Entwickeln Sie Szenarien und Reaktionspläne für den Fall, dass ein kritischer Zulieferer kompromittiert wird.

**Versicherungsschutz prüfen:** Eine eigene Cyber-Police mit einer IT-Supplier-CBI-Deckung kann vor den finanziellen Folgen von Cyber-Angriffen auf Lieferketten helfen. Zusätzlich kann das Unternehmen den vorhandenen Versicherungsschutz seiner IT-Dienstleister prüfen, so zum Beispiel das Vorhandensein einer guten Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. ■

## BERUFSUNFÄHIGKEIT

# Hat eine Hausfrau Anspruch auf BU-Rente?

*Berufsunfähig ohne klassischen Job? Ein aktuelles Urteil zeigt, wann eine Hausfrau oder ein Hausmann als berufsunfähig gelten – und warum der tatsächliche Alltag entscheidend ist*

Experte in Sachen  
Versicherungsrecht:  
RA Norman Wirth von  
der Berliner Kanzlei  
Wirth Rechtsanwälte  
[www.wirth-rae.de](http://www.wirth-rae.de)



**Der Fall.** Eine Frau war im Jahr 2013 zu ihrem neuen Lebenspartner von Stuttgart nach Düsseldorf gezogen. Ihren bis dahin ausgeübten Beruf gab sie auf. Seitdem kümmerte sie sich als **Hausfrau** vollständig und eigenverantwortlich um die **drei gemeinsamen Kinder**, den **Familienhund** sowie das **gemeinsam bewohnte Einfamilienhaus** samt **Grundstück**.

Im Jahr 2019 erkrankte sie an **Depressionen**. Zudem wurde bei ihr eine **bipolare Störung** diagnostiziert. Nachdem sie ihren Alltag nicht mehr bewältigen konnte, machte sie **Leistungen aus ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung** geltend. Der Versicherer lehnte mit der Begründung ab, dass eine **bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit** nicht vorläge. Daraufhin zog die Frau vor Gericht.

**Das Urteil.** Das **Landgericht Krefeld** gab ihrer Klage vollständig statt. Nach Anhörung von **Zeugen** aus ihrem **familiären Umfeld** sowie nach Einholung eines **Sachverständigengutachtens** war das Gericht sowohl von dem geschilderten **typischen Tagesablauf** der Frau in gesunden Tagen als auch von der **Erkrankung** und der daraus folgenden **Berufsunfähigkeit** überzeugt. Besonders deutlich stellte das Gericht fest, dass der vollständige Arbeitstag der Klägerin von 13,5 Stunden täglich zugrunde zu legen sei. Die Auffassung des Versicherers, es sei allenfalls ein **durchschnittlicher Acht-Stunden-Tag** anzusetzen, so das Gericht. Auch zum **medizinischen Sachverständigengutachten** bei **psychischen Erkrankungen** traf das

Gericht eine wichtige Aussage. Es reiche aus, wenn die Ergebnisse des Gutachtens zu einem erheblichen Teil auf **eigenen Angaben** der Klägerin sowie auf **Fremdanamnesen behandelnder Ärzte** beruhen. Dies sei dem Charakter der Erkrankungen geschuldet. Für deren Feststellung gebe es schlicht **keine labortechnischen oder bildgebenden Verfahren** (Az. 2 O 54/23).

Das Urteil ist **noch nicht rechtskräftig**. Der Versicherer hat jedoch angekündigt, keine Berufung einzulegen.

**§ Wirth klärt auf**

**Die Bewertung.** Das Urteil verdeutlicht, dass in der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht nur **klassische abhängige** oder **selbstständige Berufe** versichert sein können. Sie kann auch die Tätigkeit **haushaltsführender Personen** (**Hausfrau oder Hausmann**).

Bei der Prüfung der Berufsunfähigkeit ist diese Tätigkeit **wie jeder andere Beruf** konkret zu betrachten. **Pauschale Kürzungen der Arbeitszeit** oder sonstige **schematische Modifizierungen** sind **nicht vorzunehmen**. Entscheidend ist, wie der Alltag in **gesunden Tagen** tatsächlich ausgestaltet war.

Wichtig für Vermittler: Bei **Neuabschlüssen** sollte sorgfältig geprüft werden, ob die **Tätigkeit als Hausfrau oder Hausmann** ausdrücklich von den Versicherungsbedingungen umfasst ist. Kunden sollten hierauf klar hingewiesen werden. So lässt sich die Frage der **grundsätzlichen Versicherbarkeit** bereits im Vorfeld sauber klären. ■

## PRIVATE UNFALL

## Zu spät für Invalidität

Eine **private Unfallversicherung** muss einem verletzten Kunden die von ihm geforderte **Invaliditätsleistung** in Höhe von insgesamt 30.000 Euro **nicht zahlen**. Grund: Der Versicherte hatte die Invalidität beim Versicherer nicht innerhalb von 24 Monaten gemeldet. Ein Arztbericht, der den Eintritt einer dauerhaften Gesundheitsschädigung nahelegte, lag zwar vor. Es fehlte jedoch an einer **ausdrücklichen und formellen Feststellung** der Invalidität innerhalb der Frist, so das Argument des Versicherers. So sah es auch das **Landgericht Wiesbaden** und gab dem Versicherer Recht (Az. 9 O 319/22).

## BU

## Zu fit für Invalidität

Ein **selbstständiger Software-Entwickler** bekommt trotz objektiver Befunde eines **Karpaltunnelsyndroms** – einer Einengung des Nerven in der Handwurzel – und einer daraus resultierenden schmerzhaften Reizung des Ellenbogens **keine Berufsunfähigkeitsrente**. Das **Oberlandesgericht Brandenburg** stellte klar: Die Berufsausübung des Klägers sei **nicht zu mindestens 50 Prozent** eingeschränkt. Der Mann könne seine Beschwerden lindern, indem er während seiner Arbeit regelmäßig Pausen einlege, um aufzustehen und den Arm auszuschütteln (Az. 11 U 17/25).

## HAUSRAT

## Kein Phishing, kein Geld

Zwar decken inzwischen auch Hausratversicherungen **Phishing** (Datendiebstahl durch Täuschung) ab. Im konkreten Fall ging eine geschädigte Käuferin jedoch leer aus. Hintergrund: Sie hatte in einem Chat bei einem **vermeintlichen Online-Händler** ihre **IBAN- und Kreditkartendaten** angegeben und anschließend eine **Zahlung freigegeben** (Schaden: rund 2000 Euro). Das **Amtsgericht Bernau** sah darin jedoch keinen typischen Phishing-Fall, weil die Versicherung nur den **Missbrauch von Onlinebanking-Zugangsdaten** mittels **gefälschter E-Mails** (Phishing-Mails) erfasste. (Az. 10 C 212/25).

# Im Härtetest: LV 1871

Vorsorgeklassiker Lebensversicherung: Wir zeigen, wie sich die Unternehmen im Branchenvergleich schlagen

**D**iesen Profis entgeht nichts: Seit 30 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den Härtetest von FOCUS MONEY-Versicherungsprofi zur Verfügung.

**Alles im Blick.** Für den Härte-test werden zehn relevante Kennzahlen, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit eines Lebensversicherers geben, mit dem Gesamtmarkt verglichen. Der Test berücksichtigt Anforderungen des Gesetzgebers (Solvency II), wirtschaftliche Indikatoren (Verzinsung, Rendite) und Kun-

denbelange (Kosten, Stornierungen). Gesellschaften, die bei mindestens sechs Kennzahlen den Marktdurchschnitt übertreffen, erhalten die Auszeichnung „Outperformer“.

Ausschlaggebend für die Bewertung ist der 5-Jahres-Durchschnitt. Bei den Solvency-Quoten wird nur das letzte Jahr beurteilt. ■



**URTEIL: OUTPERFORMER**

**ASSEKURATA**



**Fazit:** Eine hohe Finanzstärke schafft Vertrauen, überzeugende Produkte sind die Basis des Erfolgs. Die LV 1871 wächst überdurchschnittlich stark. Der Münchner Maklerversicherer punktet bei der Kapitalanlage und hat die Kosten im Griff.

## KOMPAKT

Die Lebensversicherung von 1871 a. G. mit Sitz in München ist spezialisiert auf Lebens-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Die laufenden Beitragseinnahmen legten 2025 noch einmal deutlich zu: um 6,7 Prozent auf 655,4 Millionen Euro.

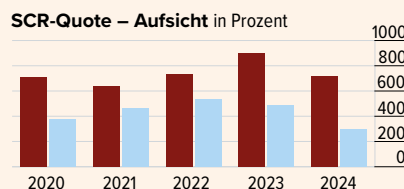
| Rating               | Bewertung  |
|----------------------|------------|
| Fitch (Finanzstärke) | A+ (stark) |

Datenquelle: Assekurata

**1**

### Bestens vorbereitet auf extreme Marktkrisen

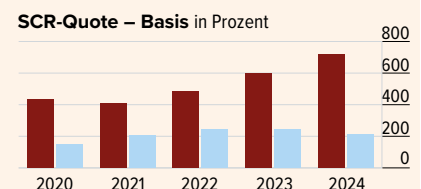
Der Geschäftsfokus der LV 1871 liegt auf Biometrieprodukten und Fondspolice. Das hilft bei der Solvenz. Die aufsichtliche SCR-Quote fällt mit 716,44 % mehr als doppelt so hoch aus wie im Gesamtmarkt (298,39 %).



**2**

### Basis-Solvvenzquote steigt gegen den Markttrend

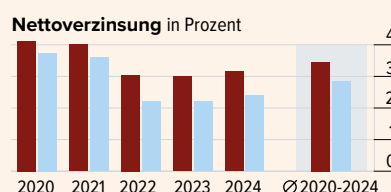
Die Basis-Solvvenzquote (715,71 %) liegt auf dem Niveau der aufsichtlichen Quote. Die LV 1871 verzichtet auf Volatilitätsanpassungen oder Übergangsmaßnahmen. Der Gesamtmarkt meldet noch 210,44 %.



**3**

### Sehr auskömmliche Nettoverzinsung

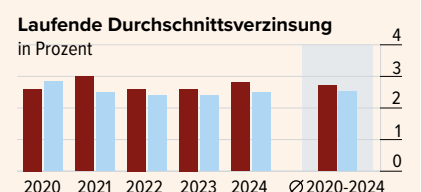
Der jüngste Anstieg der Kapitalanlagenrendite folgt im Wesentlichen den gestiegenen Marktzinsen. Im 5-Jahres-Mittel weist die LV 1871 eine Nettoverzinsung von 3,46 % aus. Der Gesamtmarkt kommt auf 2,83 %.



**4**

### Durchschnittsverzinsung höher als im Markt

Mit der laufenden Durchschnittsverzinsung von 2,72 % im Mehrjahresdurchschnitt liegt die LV 1871 über dem Marktniveau (2,53 %). Die Kapitalanlage ist solide, der Rentenbestand verfügt über eine sehr gute Bonitätsstruktur.



■ LV 1871 ■ Marktdurchschnitt

## LEXIKON

## Wie sich der Härtetest zusammensetzt

→ **SCR-Quote Aufsicht:** SCR-Quote im aufsichtlichen Nachweis ggf. unter Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.

→ **SCR-Quote Basis:** SCR-Quote ohne Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.

→ **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.

→ **Lfd. Durchschnittsverzinsung:** ordentliches Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren

Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.

→ **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft.

→ **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien.

→ **Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR (Zinszusatzreserve):** gesamter Rohüberschuss vor Zuführung zur ZZR in Prozent der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) und Kapitalanlageergebnis.

→ **Bestandsrendite:**

gesamter Rohüberschuss in Prozent der Brutto- deckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.

→ **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.

→ **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.

FOCUS MONEY  
VERSICHERUNGSPROFI  
LEBENSVERSICHERER im  
**HÄRTEST**

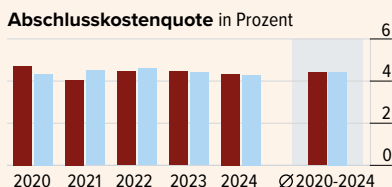
URTEIL: OUTPERFORMER

ASSEKURATA

5

## Abschlusskosten: günstiger als die Konkurrenz

Die Abschlusskostenquote der LV 1871 liegt im 5-Jahres-Schnitt mit 4,30 % geringfügig besser als die des Gesamtmarkts (4,43 %). Das ist klasse für einen Versicherer, der viel über den beratungsintensiven Maklerkanal vertreibt.



6

## Verwaltungskosten: auf Augenhöhe mit dem Markt

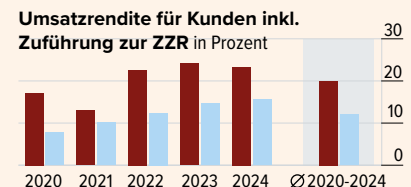
Umgekehrtes Bild bei den Verwaltungskosten: Hier liegt die langjährige Quote der LV 1871 (2,32 %) etwas über dem Marktniveau (2,24 %). Das ist aber unproblematisch und die Entwicklung ist marktkonform.



7

## Kunden profitieren von hoher Umsatzrendite

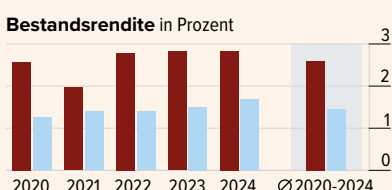
Das Geschäft mit Fondspolice und biometrischen Produkten ist vergleichsweise margenstark. In der 5-Jahres-Betrachtung weist die LV 1871 mit 20,02 % einen deutlich höheren Wert aus als die Konkurrenz (12,10 %).



8

## Bestandsrendite: deutliche Outperformance

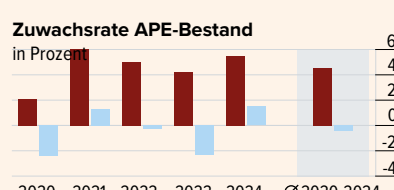
Der hohe Rohüberschuss treibt nicht nur die Umsatzrendite, sondern wirkt sich auch positiv auf die Bestandsrendite aus. Die LV 1871 meldet hier 2,60 % (5 Jahre). Der Gesamtmarkt legt auch zu, hält aber nicht mit (1,45 %).



9

## Überzeugende Produkte, erfolgreicher Maklervertrieb

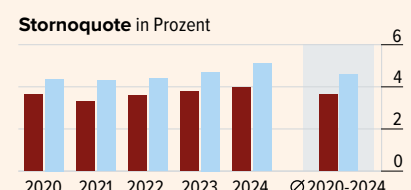
Das starke Prämienwachstum (5 Jahre: 4,56 %) hat vor allem zwei Gründe: Die LV 1871 verfügt über konkurrenzfähige Produkte und einen sehr guten Marktzugang über Makler. Der Markt verbessert sich auf -0,44 %.



10

## Stornoquote signalisiert hohe Kundenzufriedenheit

Der leichte Anstieg fällt geringer aus als bei der Konkurrenz: Die Stornoquote der LV 1871 bleibt mit 3,65 % (5 Jahre) deutlich unter dem Vergleichswert im Markt (4,57 %). Das spricht für zufriedene Kunden bei den Münchnern.



■ LV 1871 ■ Marktdurchschnitt