

KI

Gipfel der Entscheider

Gamechanger Künstliche Intelligenz: Was jetzt auf die Versicherungswirtschaft zukommt. Klassentreffen in Berlin

Für Karsten Wildberger geht's um die Ganze: „Künstliche Intelligenz ist eine Frage der Freiheit und Souveränität“, so der Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung auf Deutschlands größter Marketingmesse, der OMR in Hamburg. „Es ist die Chance auf ein Comeback der Industrie. Deutschland kann Künstliche Intelligenz.“

Immerhin: Das klingt in Zeiten meist düsterer Erzählungen erfrischend nach Aufbruch und Mut. Beides ist erforderlich, um nicht erneut in Abhängigkeiten zu geraten, die unser über Jahrzehnte so erfolgreiches Wirtschaftsmodell in die Insolvenz schicken könnte.

Die erste Runde der digitalen Transformation haben wir verloren. Die führenden KI-Modelle kommen vor allem aus den USA und China. 900 Millionen Menschen – das ist mehr als ein Zehntel der Weltbevölkerung – prompten inzwischen wöchentlich mit ChatGPT. Fast 60 Prozent der Deutschen über 16 Jahren nutzen KI mindestens gelegentlich.

Trotz ihrer rasanten Ausbreitung wird die Wirkmächtigkeit der KI vielfach noch

unterschätzt. Sie bewältigt immer komplexere Prozesse, KI-Agenten übernehmen im Hintergrund inzwischen autonom Aufträge, die bislang nur von Experten abgearbeitet werden konnten.

Auch die Versicherungsbranche steht vor dem Moment der Wahrheit. Vorreiter dort beweisen längst, dass sich KI direkt auf das Geschäftsergebnis auswirken kann. Andere tun sich schwerer, stecken in der Erprobungsphase oder verweigern sich der neuen Technologie noch.

Lassen Sie sich nicht abhängen: Wertvollen Support von hochkarätigen Experten bekommen Finanz- und Versicherungsvermittler auf dem Entscheidergipfel von AfW und FOCUS MONEY-Versicherungsprofi. „Insurance & Finance go KI“ – unter diesem Motto diskutieren wir als Partner des BIG BANG KI Festivals on Stage zu den brennenden Themen rund um die „KI-Transformation der Versicherungs- und Finanzbranche“ (s. Top-Story). Sichern Sie sich jetzt Ihr Festival-Ticket zum Early-Bird-Preis und seien Sie am 16. und 17. September 2026 in Berlin live dabei. Wir sehen uns!

INHALT

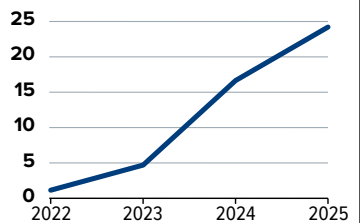
2	Top-Story: BIG BANG KI Festival: zurück in Berlin
5	Magazin: Mehr Beschwerden gegen Versicherer
6	Produkt des Monats: Rechtsschutz mit Mehrwert
7	Prompt: Wettbewerb läuft über Antwortzeit
8	Recht: Zinssatz – Benchmark für den Stornoabzug
9	Produkt des Monats II: Bezahlbarer Schutz fürs Haus
11	Scoring 1: INTER Lebensversicherung im Härtestest
12	Scoring 2: Allianz Krankenversicherung im Härtestest

STUDIE

Unternehmen go KI

Chatbots auf dem Vormarsch: Jeder vierte Betrieb in Deutschland nutzt Künstliche Intelligenz.

Anteile der Betriebe, die generative KI nutzen
Angaben in Prozent



Quelle: Quelle: IAB-Betriebspanel 2025, hochgerechnete Werte. Grafik: IAB

BIG BANG
KI FESTIVAL

Insurance & Finance go KI

Transformation der Versicherungs- und Finanzwirtschaft – diskutieren Sie über die Chancen und Risiken der digitalen Revolution im Vertrieb

Join us in Berlin
16.09.2026

Ihr Ticket für den Entscheidergipfel Insurance gilt für das gesamte BIG BANG KI Festival
16. und 17. September 2026

Ihr Rabattcode:
KOOP-FM-99

Wichtig: Der Code ist automatisch hinterlegt und wird eingelöst, sobald das Ticket in den Warenkorb gelegt wird.

Sichern Sie sich jetzt Ihr
99 EUR Aktionsticket



Via QR-Code oder über den Link:

ANMELDUNG HIER



*zzgl. MwSt.

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
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.

BIG BANG KI Festival 2026



Foto: ©Offenblende/Andrey

Diskutieren Sie
mit auf Europas
größtem KI Festival

**BIG
BANG**
KI FESTIVAL

ENTSCHEIDER-GIPFEL IN BERLIN

**Insurance &
Finance go KI**

Transformation • Strategien • Vertrieb

Ihre
Hosts:

DER BUNDESVERBAND
Finanzdienstleistung



FOCUS
MONEY

VERSICHERUNGSPROFI

KI-Event: zurück in Berlin

Durch KI erlebt die Welt tiefgreifende Umwälzungen. Der Entscheider-Gipfel „Insurance & Finance go KI“ geht den Chancen und Risiken der digitalen Transformation in der Branche auf den Grund. Machen Sie sich KI-Fit!

- ✓ **Berlin.** Europas großes KI-Festival im September.
- ✓ **Sechs Bühnen.** Inspirationen und Insights zu KI- und Digital-trends – branchenübergreifend und praxisnah.
- ✓ **Keynotes, Panels, Masterclasses.** 350+ Speakerinnen und Speaker aus Wirtschaft, Tech, Finance, Versicherungen und Politik.
- ✓ **Side Event.** FOCUS MONEY-Versicherungsprofi und AfW präsentieren: Insurance & Finance go KI.
- ✓ **Live-Sessions, Interviews, Podiumsdiskussionen.** Chancen und Risiken der Transformation der Versicherungsbranche.

Seit OpenAI vor dreieinhalb Jahren seinen Chatbot ChatGPT einführte, geht es rasend schnell: Künstliche Intelligenz durchdringt in allen Bereichen auch die Assekuranz. **Allerdings ist KI kein Selbstgänger.** Das zeigt eine Studie des Capgemini Research Instituts für die **Schaden- und Unfallversicherer** eindrucksvoll. Danach setzen nur zehn Prozent der Sparten-Player KI erfolgreich ein, während andere darum kämpfen, nennenswerte Vorteile zu erzielen.

„Die Versicherungsbranche steht vor ihrem Moment der Wahrheit“, sagt Dr. Joachim Rawolle, Leiter Versicherungen beim IT-Beratungsunternehmen Capgemini in Deutschland. „Die Vorreiter liefern den Beweis dafür, dass sich KI zu einem **echten Wettbewerbsvorteil** entwickelt, der sich direkt auf das Geschäftsergebnis auswirkt. Voraussetzung dafür ist, dass Versicherer sie von Anfang an **in ihre Geschäftsstrategie einbetten**“, so der Experte.

Neue Ordnung. Während viele Unternehmen noch in der **Erkundungsphase** mit **assistierender generativer**

„KI ist eine Frage der Freiheit und Souveränität. Deutschland kann Künstliche Intelligenz.“

Dr. Karsten Wildberger
Bundesminister für Digitales und
Staatsmodernisierung



Foto: Wörflin

KI feststecken, geht der technologische Wandel schon in die **nächste Evolutionsstufe: KI-Agenten**, die proaktiv handeln und eigenständig Entscheidungen treffen können. „Neue Akteure wie Agents etablieren sich, neue Mechaniken entstehen, **das gesamte Spielfeld ordnet sich neu**“, weiß Georgina Neitzel, Leiterin des Innovation Lab der Ergo Group.

Schritt halten. Mit dem Wandel Schritt zu halten, das wird auch für Vermittlerinnen und Vermittler zur **wachsenden Herausforderung**. „Das **Tempo**, in dem sich die digitale Transformation vollzieht, die **Komplexität** neuer Technologien sowie die Vielzahl an Möglichkeiten zählen zu den **größten Hürden** beim sinnvollen und **effizienten Einsatz von KI in den Makleralltag**“, sagt Franziska Geusen, Vorständin des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW.

Wertvoller Support. Umso wichtiger ist Unterstützung: Hilfreichen Support von **hochkarätigen Experten** bekommen Finanz- und Versicherungsvermittler auch in diesem Herbst auf dem großen Summit, den **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** und **AfW** wieder gemeinsam veranstalten – in diesem Jahr unter dem Motto **„Insurance & Finance go KI“**.

Am **16. September 2026** sind wir als Partner des **BIG BANG KI Festivals** in Berlin am Start: on Stage zu den wichtigsten Themen rund ▶

BIG BANG KI Festival 2026



„Das Tempo, in dem sich die digitale Transformation vollzieht, zählt zu den größten Hürden beim Einsatz von KI in den Makleralltag.“

**Franziska Geusen,
Vorständin AfW**

um die „KI-Transformation der Versicherungs- und Finanzbranche“.

Event wächst weiter. Europas führendes KI-Event für Entscheiderinnen und Entscheider erreicht neue Dimensionen: Mehr als **350 Speakerinnen und Speaker** haben angeheuert. Best-Practice aus **Wirtschaft, Wissenschaft, Tech, Gesellschaft und Politik** – Impulsreferate, Live-Events, Podiumsdiskussionen, Masterclasses und Networking-Gelegenheiten in der **Mega-Location STATION-Berlin** mit ihren 23 000 Quadratmetern Fläche. Die Veranstalter rechnen in diesem Jahr mit mehr als **11 000 Besuchern** – das sind 2500 mehr als beim erfolgreichen Vorjahres-Event in der Alten Münze der Hauptstadt.

Hochkaräter an Bord. Auf **fünf Bühnen** werden sich VIPs wie Digitalminister **Dr. Karsten Wildberger**, Bayerns Ministerpräsident **Dr. Markus Söder**, Grünen-Chefin **Franziska Brantner**, der Kalifornische Gouverneur **Gavin Newsom**, Tech-Investor **Frank Thelen** und Philosoph **Richard David Precht** abwechseln. Außerdem on Stage: KI-Koryphäe **Professor Björn Ommer** von der Ludwigs-Maximilians-Universität München und Top-Manager wie **Tim Höttges** (Telekom), **Dr. Marianne Janik** (Google Cloud) sowie **Rolf Schumann** (Schwarz Digits). „Das BIG BANG KI Festival inspiriert die Wirtschaft mit bahnbrechenden KI-Ideen, **beschleunigt die Transformation von Unternehmen** und sichert so langfristig Arbeitsplätze, Wohlstand und **Deutschlands globale Wettbewerbsfähigkeit**“, sagt Festival-Host und Verleger **Jens de Buhr**. Von Industrie über Gesundheit bis Finanzen – in sechs Themenwelten teilen Fachleute ihre Expertise, geben praxisnahe Einblicke und beleuchten Chancen und Risiken von KI im Detail.

Als Festival-Partner bieten FOCUS MONEY-Versicherungsprofi und AfW ab sofort ein **Sonderkontingent von Tickets zum Aktionspreis von 99 Euro** an (s. Kasten rechts). Damit haben die Gäste **Zugang zum gesamten Festivalprogramm** an beiden Tagen.

Chance für Makler. Insights aus der Branche bekommen, Tipps zum Einsatz von **KI-Tools im Makleralltag** mitnehmen, über **Reformen und Regularien** diskutieren, **Kontakte** knüpfen – darum dreht sich auch die Neuauflage des Entscheider-Gipfels **„Insurance & Finance go KI“** am ersten Festivaltag. **Von 10 bis 14 Uhr sind am 16. September wieder Top Experten** von Verbänden, aus der Politik, aus Versicherungskonzernen, aus der InsurTech-Szene, der Mak-

lerwelt und der Cybersecurity-Branche an Bord. Sie geben Antworten auf Fragen wie: **Löst die Reform** die Probleme der **Altersvorsorge**? Ist KI Maklers **besten Kollege** oder gefürchteter **Job-Killer**? Wie kann der Vertrieb von **KI-Agenten** profitieren? Wie entwickelt sich die **Zukunft der Beratung**? Und nicht zuletzt: **Was braucht der Nachwuchs**, um erfolgreich zu bestehen? Nicht fehlen dürfen Branchen-Vorreiter wie die Domcura. Der Sach-Spezialist gibt **mit KIM in der Schadenbearbeitung das Tempo vor** und entwickelt seine KI-Anwendung stetig weiter. Der neue **Domcura-Chef Lars Fuchs**, weiß warum: „Die Erwartungen der Kunden haben sich verschoben.“ Wer hier die Nase vorn hat, punktet! ■



„Wir entwickeln KIM ständig weiter. Noch in diesem Jahr wird unser KI-Mitarbeiter neben der Schadenbearbeitung weitere Aufgaben eigenständig ausführen können.“

**Lars Fuchs,
Vorstandsvorsitzender Domcura**

Foto: AfW, Domcura/Florian Sonntag

BIG BANG KI FESTIVAL

FOCUS MONEY VERSICHERUNGSPROFI

DER BUNDESVERBAND (AfW)
Finanzdienstleistung
präsentieren

Big Bang KI Festival

+ Side Event:
Insurance & Finance go KI

16./17. September 2026, Berlin

**Zwei Tage, ein Ticket:
Europas großes KI-Festival**

- Gültig am 16. und 17. September
- Zugang zu allen Festivalbühnen
- Teilnahme an der Festival-Party-Night, inklusive Live-Act

SPECIAL OFFER
99€*
statt 499€*
LIMITERTES ANGEBOT

Ihr Weg zum Ticket

1. QR-Code scannen oder [hier klicken](#).
2. auf „Festival-Pass“ klicken
3. Coupon-Code „KOOP-FM-99“ auswählen
4. Bestellung abschließen



*zzgl. MwSt.

**BIG
BANG**
KI FESTIVAL

Insurance & Finance go KI



Recap 2025

- **Vollbesetzter Saal**
- **Top Speaker** aus dem Bereich Insurance & KI u.a. Uwe Schumacher (Domcura), Frank Rottenbacher (AfW), Bastian Kunkel (Versicherungen mit Kopf), Dr. Reiner Will (Assekurata), Dr. Carsten Brodesser (CDU)
- Starkes **Networking** und hohe **Community-Beteiligung**

PRODUKTWELT

Handwerk geschützt

Die VHV Allgemeine hat eine Cyberversicherung gezielt für Handwerksbetriebe auf den Markt gebracht. „CYBER-PROTECT Handwerk“ schützt kleine und mittlere Betriebe vor **Betrugsszenarien** und **Ausfallrisiken**, die zur existenziellen Bedrohung werden können. Kunden aus dem Handwerk haben **sechs Monate** Zeit, die für die Cyberversicherung nötigen **IT-Sicherheitsmaßnahmen** umzusetzen. In dieser Übergangsfrist besteht bereits der **volle Versicherungsschutz**.

Günstige Schüler-BU

Bei der **Württembergischen Lebensversicherung** können Schülerinnen und Schüler eine **Berufsunfähigkeitsrente** von maximal 1500 Euro jetzt mit bis zu 25 Prozent **günstigeren Monatsbeiträgen** als bisher absichern. Als schulunfähig gilt, wem der Alltag an einer **Regelschule** ohne spezielle Förderung zu mindestens 50 Prozent **nicht mehr möglich** ist. Dann fließt die vereinbarte BU-Rente. So lassen sich finanzielle Einbußen abfedern, wenn etwa ein **Eltern teil beruflich kürzer** treten muss.

Für solare Energie

Der Assekurateur Konzept & Marketing hat seine **Photovoltaikversicherung** überarbeitet. Zentrales Element des Allgefahrschutzes „**allsafe solar**“ ist eine **Altersstaffelung**, die besonders attraktive Beiträge für neue und junge Anlagen ermöglicht. Sind die Anlagen ausschließlich über eine **Wohngebäudepolice** geschützt, zeigen sich in der Praxis häufig **Deckungslücken**. „Allsafe solar“ deckt neben klassischen Risiken auch **unbenannte und unvorhersehbare** Schadenursachen ab.

REPORT

Angst vor der Rente

Die Sorge um die **finanzielle Absicherung im Alter** ist bei **Frauen** in Deutschland besonders hoch. Laut dem neuen **Axa Vorsorge Report** befürchtet rund jede Dritte (34 Prozent), ihren **Lebensstandard im Ruhestand nicht halten** zu können. Bei den Männern sind es 29 Prozent.

Auch die **Angst vor Altersarmut** ist unter Frauen mit 31 Prozent deutlich stärker verbreitet als unter Männern (23 Prozent). **Je näher die Rente rückt**, desto größer werden die Sorgen: In der Generation X, den heute 46- bis 61-Jährigen, fürchten immerhin **37 Prozent der Frauen Altersarmut** (Männer 31 Prozent). Gleichzeitig gibt mehr als jede dritte Frau (38 Prozent) an, aktuell **gar nicht für die Altersvorsorge zu sparen** (Männer: 32 Prozent). „Während viele Männer ihre Altersvorsorge **aktiv und eigenverantwortlich** gestalten, stoßen Frauen deutlich häufiger an **finanzielle Grenzen**“, sagt Leonie Kulik, Leiterin des Strategieprogramms Lebensversicherung, Axa Deutschland. Ihr Appell: „**Investieren Sie so früh wie möglich das, was Sie können.**“

DESTATIS

Hochpreisige Arbeit

Geleistete Arbeit im Bereich Versicherungs- und Finanzdienstleistungen hat sich binnen fünf Jahren um rund **22 Prozent verteuert**: Laut Destatis kostete eine **Arbeitsstunde** die Unternehmen 2025 im Durchschnitt **69,70 Euro**. Über **alle Branchen** kostet die Arbeitsstunde 45 Euro – Rang **fünf in der EU**.

OMBUDSFRAU

Schlichterin hat mehr zu tun

Mehr Beschwerden denn je: Die Versicherungsombudsfrau blickt auf ein Rekordjahr zurück und arbeitet unter wachsendem Zeitdruck

Kunden von Versicherungen suchen zunehmend Hilfe bei der Schlichtungsstelle für die Branche. Mit rund **29000 Beschwerden** lag die Zahl der Eingaben um **gut ein Drittel über** denen des Vorjahres, meldet die Ombudsfrau für Versicherungen, **Dr. Sibylle Kessal-Wulf**, in ihrem Jahresbericht (s. Tabelle). Die Nachfrage nach einer **außergerichtlichen Streitbeilegung** bei Ärger mit dem Versicherer – und in sehr seltenen Fällen auch mit dem Vermittler – ist damit auf ein **neues Rekordhoch** gestiegen.

„Das Schlichtungsverfahren hat sich längst als **feste Größe der Rechtsdurchsetzung** etabliert“, interpretiert Kessal-Wulf die Statistik. Immer mehr Verbraucher suchten eine **„schnelle, verständliche und kostenfreie Klärung“** ihrer Anliegen. Bei einem Großteil der Eingaben (69 Prozent) handelte es sich um **zulässige Beschwerden** – auch hier war das **Plus mit 28 Prozent** gegenüber dem Vorjahr hoch.

Von Berufsunfähigkeit bis Unfall – Zuwächse gab es **in allen Sparten**. Am deutlichsten war der Anstieg gegenüber 2024 jedoch in der **Allgemeinen Haftpflichtversicherung** mit plus 52,7

Prozent. Den größten Anteil vereinten allerdings zum wiederholten Male **Streitigkeiten mit Kfz-Versicherern** auf sich. Zusammengenommen machten **Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung** ein gutes Viertel (26,5 Prozent) des gesamten Aufkommens an zulässigen Beschwerden aus. An zweiter Stelle rangierten **Konflikte mit Rechtsschutzversicherungen** mit einem Anteil von rund einem Fünftel. Auch **Ärger mit dem Lebensversicherer** gab es relativ häufig (13 Prozent).

„Die **außergerichtliche Streitbeilegung** ist heute mehr als eine Ergänzung zur Justiz – sie ist zu einer **eigenständigen Säule** geworden“, so Geschäftsführer Constantin Graf von Rex. Erfreulich: Trotz der steigenden Belastung bleibt die **Erfolgsquote stabil**. In rund der Hälfte der Fälle konnten die Streitschlichter **eine für Verbraucher günstige Lösung** erreichen. Die Erfolgsquote in der Leben-Sparte wird separat ausgewiesen (36,5 Prozent). Wegen der zahlreichen Beschwerden ist etwas **mehr Geduld** gefragt: 2025 dauerten zulässige Verfahren im **Schnitt 105 Tage** – knapp drei Wochen länger als zuvor.

Eingaben an den Versicherungsombudsmann e. V.

	2025	2024	2023	2022	2021
Zulässige Beschwerden	20 064	15 659	13 205	11 898	14 106
Unzulässige Beschwerden	7 007	4 350	3 896	3 171	3 321
Keine Weiterverfolgung durch Beschwerdeführer	1 833	1 539	936	838	917
Beschwerden gesamt	28 904	21 548	18 037	15 907	18 344

Quelle: Ombudsfrau für Versicherungen

► Produkt des Monats

Der Rechtsschutz mit dem Mehrwert

Modern, leistungsstark und serviceorientiert: Die VPV hat ihre Rechtsschutzversicherung neu aufgelegt. Wovon Versicherte jetzt profitieren

KOMPAKT

- ✓ **Absicherung.** Eine Rechtsschutzpolice schützt vor hohen Kosten einer gerichtlichen Auseinandersetzung.
- ✓ **Produkt.** Die VPV geht mit einem Rechtsschutz-Relaunch ins Rennen.
- ✓ **Umfang.** Zusätzliche Leistungen u. a. für Arbeitnehmer und Mieter erweitern den Schutz.
- ✓ **Kosten.** Mit Rabattoptionen lässt sich die Prämie deutlich reduzieren.

DIE LAGE

Ob Reisemängel, Ärger beim Online-Kauf, Streit am Gartenzaun oder Konflikte mit dem Arbeitgeber: Das Leben bietet jede Menge Anlässe für **rechtliche Auseinandersetzungen**. Häufig jedoch scheuen Betroffene das **finanzielle Risiko** und verzichten darauf, ihr gutes Recht durchzusetzen. Wohl dem, der im Ernstfall eine **Rechtsschutzversicherung** im Rücken hat. Dabei gilt: je umfassender die Police, desto stärker der Rückhalt bei Justitia.

Breiter aufgestellt haben sich jetzt auch die **VPV Versicherungen**. „Im Fokus der neuen **VPV Rechtsschutzversicherung** steht ein umfangreiches Leistungsspektrum, das an den **Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden** ausgerichtet ist“, sagt Steffen Guttenbacher, VPV-Vorstand für die Schaden- und Unfallversicherungen.

DAS PRODUKT

VPV-Versicherte können sich ihr **individuelles Rechtsschutzpaket** aus den Bereichen **Privat, Beruf, Verkehr** und **Wohnen** als Bausteine zusammenstellen. Der Leistungsumfang bewegt sich hier bereits auf einem soliden **branchenüblichen Niveau** und umfasst u. a. auch eine kostenlose **telefonische Erstberatung** für **nicht versicherte Rechtsgebiete**. Mit dem Baustein **„LeistungPlus“** lässt sich der Versicherungsschutz deutlich ausweiten – zu den weiteren Leistungen zählen etwa **Rechtsschutz für Photovoltaikanlagen, erweiterter Strafrechtsschutz** im privaten und beruflichen Bereich, Rechtsschutz im Zusammenhang mit dem Kauf von **Wertpapieren** sowie ein erweiterter **Beratungs-Rechtsschutz im Familien-, Lebenspartnerschafts- und Erbrecht**.

DIE NEUHEITEN

Mit dem Update haben die Schwaben noch mal draufgesattelt. Beispiel **Berufs-Rechtsschutz**: Dieser enthält jetzt einen **Arbeitgeberinsolvenz-Rechtsschutz**, der eine Kostenübernahme von bis zu **1500 Euro** sichert. Der Versicherer springt bereits dann ein, wenn noch kein Versicherungsfall vorliegt und der Arbeitgeber das Insolvenzverfahren lediglich beantragt hat. „Damit reagieren wir auf veränderte berufliche Risiken und bieten so zusätzliche Sicherheit in oft unsicheren Situationen“, so Guttenbacher.

Zudem umfasst der Baustein **„LeistungPlus“** nun auch eine vorsorgliche **anwaltliche Beratung** – selbst bei nicht versicherten Anliegen. Die Kosten werden während der Vertragslaufzeit **einmalig** bis zu **1000 Euro** übernommen. Weiteres Highlight: Mieterinnen und Mieter profitieren vom neuen Feature **„Digitaler Rechtsservice“** und

haben jetzt die Möglichkeit, die **Mietnebenkostenabrechnungen** überprüfen zu lassen.

DAS VERTRIEBSPLUS

Die VPV Rechtsschutzversicherung ist ab **10,70 Euro** monatlich erhältlich (Privat-Rechtsschutz, Single, 30 Jahre, öffentlicher Dienst, 150 Euro Selbstbehalt). In Kombination mit weiteren **VPV Sachversicherungen** lässt sich die Prämie um bis zu **20 Prozent** reduzieren. Weiterer Sparvorteil: Im Rahmen einer einmaligen Aktion erhalten Personen unter 30 Jahren **15 Prozent Rabatt** bei Abschluss einer Rechtsschutzversicherung bis Ende Juli 2026.



- Die VPV Versicherungen mit Hauptsitzen in Stuttgart und Köln entstanden über mehrere Fusionen.
- Im Innendienst sind derzeit 507 und im Außendienst 502 Mitarbeitende tätig. Sie werden bundesweit durch nebenberufliche Vermittler unterstützt.
- Die Bruttobeitragseinnahmen lagen 2025 bei 502,1 Millionen Euro (2024: 480,1 Millionen).

Sechs Bausteine für den individuellen Rechtsschutzbedarf

Die VPV Rechtsschutzversicherung umfasst vier relevante Lebensbereiche. Insgesamt lassen sich sechs Bausteine miteinander kombinieren. Basis ist – wie üblich – der Privat-Rechtsschutz.

Privat-Rechtsschutz			Rechtsschutz für selbstgenutzte Wohneinheiten
Berufs-Rechtsschutz			Rechtsschutz für vermietete Wohneinheiten
Verkehrs-Rechtsschutz			LeistungPlus

Quelle: VPV

Der nächste Wettbewerb läuft über die Antwortzeit

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cyber-Kriminalität: Künstliche Intelligenz ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Lars Fuchs, Vorstandsvorsitzender des Assekuradeurs Domcura



VITA

LARS FUCHS

Der Bankkaufmann und Diplom-Kaufmann ist seit Anfang des Jahres Vorstandschef des Versicherungsanbieters Domcura. Zuvor war der 55-Jährige Gesamtvertriebsleiter der Rhion Versicherung AG (Rheinland Versicherungsgruppe). Weitere Stationen waren unter anderem Dresdner Bank, Axa, Citibank und BNP Paribas Cardif.



Foto: Florian Sonntag

In der Versicherungswirtschaft sprechen wir oft über Prämien, Leistungen und Bedingungen. Das bleibt elementar. Aber im Alltag von Kunden entscheidet zunehmend ein anderer Faktor: Wie schnell kommt eine belastbare Antwort zum Beispiel auf Vertragsanfragen oder eingereichte Schadenmeldungen? Die Erwartungen haben sich hier verschoben. Eine Antwort innerhalb von 24 Stunden gilt heute fast als Mindeststandard. Studien zeigen: Für viele Kunden zählt längst die erste Stunde. Laut dem US-amerikanischen Beratungsunternehmen Toister Solutions erwarten 89 Prozent der Kunden ein Feedback innerhalb von 60 Minuten. Die Erfahrungen von HubSpot, einem Spezialisten für digitale Kundenbeziehungen, gehen sogar noch weiter: 90 Prozent der Kunden halten eine sofortige Reaktion für wichtig – rund 60 Prozent verstehen darunter zehn Minuten oder weniger!

Veränderte Spielregeln. Kunden vergleichen nicht mehr nur Produkte, Leistungen und Anbieter. Sie vergleichen jede Erfahrung mit der schnellsten, die sie irgendwo gemacht haben – beim Onlinehandel, bei Banken oder bei digitalen Plattformen. Diese Erwartung übertragen sie auf die Versicherungswelt.

Im Alltag ist das spürbar. Kundenentscheidungen entstehen heute oft im direkten Austausch – etwa im Beratungsgespräch. Wer hier keine zeitnahe Einordnung, beispielsweise über die Versicherbarkeit eines Gebäudes, geben kann, erzeugt Unsicherheit. Und Unsicherheit kostet Vertrauen. Gleichzeitig steigt die Komplexität: mehr Regulierung, mehr Dokumentation, mehr Abstimmung – Entscheidungen werden anspruchsvoller, aber das Zeitfenster dafür wird kleiner.

Damit wird die Antwortzeit zum Qualitätsmerkmal. Nicht als Zusatz, sondern als Kern der Leistung. Die Realität ist: Ein Großteil der Anfragen folgt wiederkehrenden Mustern. Genau hier liegt der Hebel. Wenn Standardfälle schnell und strukturiert bearbeitet werden, entsteht Geschwindigkeit – und gleichzeitig Freiraum für die komplexen Fälle.

Die richtige Balance. Genau dort setzt Domcura mit KIM an. Die Künstliche Intelligenz wird seit eineinhalb Jahren in der Schadenbearbeitung eingesetzt. Dabei reagiert sie unmittelbar nach Eingang der Unterlagen, stellt Rückfragen oder gibt erste Einordnungen – und das innerhalb von zwei bis drei Minuten. Also genau dann, wenn der Kunde wahrscheinlich noch am Endgerät sitzt. Das verändert den Ablauf grundlegend, sorgt für Tempo in klaren Fällen und entlastet die Teams.

So bleibt mehr Zeit für das, was nicht standardisierbar ist: individuelle Prüfung und persönliche Abstimmung. Entscheidend ist dabei die Balance. Eine schnelle, aber unpräzise Antwort schafft neue Probleme. Was zählt, ist die Kombination aus Tempo, Qualität und Verlässlichkeit. Für alle Beteiligten bedeutet das: weniger Wartezeit, mehr Orientierung, mehr Sicherheit in der Entscheidung.

Der Wettbewerb verschiebt sich damit spürbar. Nicht weg vom Preis, aber hin zu einem neuen Maßstab: Wer ist im Ernstfall ansprechbar? Wer gibt früher Sicherheit? Oder zugespitzt: Der beste Tarif verliert an Wert, wenn die Antwort zu lange dauert. Antwortzeit wird damit auch zum Vertrauensfaktor. Und genau dort entscheidet sich am Ende, wer als Partner wahrgenommen wird – und wer nicht. ■

LEBENSVERSICHERUNG

Welche Benchmark ist für den Stornoabzug erlaubt?

Das Thema Stornokostenabzug ist oft heikel. In einem aktuellen Fall musste der BGH entscheiden, ob Lebensversicherer für die Berechnung die Zinssätze der Bundesbank heranziehen dürfen

Beschlagen im Versicherungsrecht:
Dr. Markus Weyer
von der Berliner Kanzlei
Weyer Rechtsanwalts-
gesellschaft
www.weyerlegal.com



Die Rechtslage. Bei Kündigung einer Lebensversicherung ist der Versicherer (VR) verpflichtet, dem Versicherungsnehmer (VN) den Rückkaufswert zu zahlen. Er darf dafür sogenannte Stornokosten abziehen – sofern ein solcher Abzug explizit vereinbart, beziffert und angemessen ist (§ 169 VVG). Doch gilt ein Stornoabzug als ausreichend beziffert, wenn der VR dazu auf Kapitalmarktdaten verweist? Genau darum ging ein Rechtsstreit der Verbraucherzentrale Hamburg (vzhh) mit der Debeka.

Der Fall. Die strittigen Rentenversicherungen der Debeka enthalten eine Klausel, wonach sich der bei Kündigung fällige Abzug nach dem von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Null-Kupon-Euro-Zinsswapsatz mit einer Laufzeit von zehn Jahren richten soll. Für die Höhe des Abzugs verweist die Klausel auf beispielhafte Kapitalmarktsituationen vor einer Kündigung. Die vzhh hielt den kapitalmarkt-abhängigen Stornoabzug für unzulässig und verlangte vom VR, die Verwendung der Klausel zu unterlassen. Die Debeka wies die Forderung zurück. Es kam zum Streit.

Das OLG Koblenz gab der Klage statt (Az. 2 UKI 1/23). Die Klausel benachteilige die Kunden unangemessen und sei nicht mit dem Grundgedanken des § 169 VVG vereinbar. Der Stornoabzug sei unzulässig, weil er von der Entwicklung einer zusätzlichen Variablen abhängt. Diese sei zum

Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch gar nicht existent und werde erst zukünftig bestimmt bzw. veröffentlicht. Das OLG sprach hier sogar von einer spekulativen Zinswette zum Nachteil des VN.

Das Urteil. Der BGH gab der Revision der Debeka statt (Az. IV ZR 184/24). Die Vereinbarung von kapitalmarkt-abhängigen Stornoabzügen sei grundsätzlich zulässig. Auch wenn der Null-Kupon-Euro-Zinsswapsatz einem durchschnittlichen VN nicht geläufig ist, wird der Zweck des damit verbundenen Abzugs klar. Der VN könne anhand der beschriebenen Kapitalmarktsituationen erkennen, dass der Abzug umso höher ausfalle, je mehr die Kapitalmarktzinsen in der Zeit vor der Vertragsbeendigung schwanken. Das Kündigungsrecht diene nicht dazu, dem VN auf Kosten des VR bzw. der Versicherungsgemeinschaft eine risikolose Zinsarbitrage zu ermöglichen.

Der Ausblick. Der BGH betonte jedoch auch, dass im konkreten Fall noch unklar sei, ob der Debeka überhaupt ausgleichende Nachteile entstanden sind, und verwies die Sache zurück an das OLG. Die Verwendung kapitalmarkt-abhängiger Stornoabzugs-klauseln bleibt umstritten. Der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GdV) verwendet sie in seinen Musterbedingungen bislang nicht. ■



REISEABBRUCH

Klage abgewiesen

Ein Ehepaar hatte für eine Kreuzfahrt nach Hawaii eine Reiseabbruchversicherung abgeschlossen. Während der Reise wurde die Ehefrau Covid-positiv und musste in Quarantäne; geplante Leistungen konnten teils nicht genutzt werden. Der Ehemann verlangte deshalb 9000 Euro Entschädigung von der Versicherung. Diese lehnte ab, da die Reise nicht abgebrochen, sondern fortgesetzt worden sei (Hotelbezug und Rückflug wie geplant). Das Oberlandesgericht Zweibrücken bestätigte: Ein Versicherungsfall setze einen echten Reiseabbruch voraus, nicht nur eine Unterbrechung (Az. 1 U 63/25).

GKV

Einwand abgewiesen

Weisen Zahnärzte auf private Leistungen hin, müssen Patienten die Kosten dafür selbst übernehmen. So auch im Streitfall: Eine gesetzlich krankenversicherte Frau verweigerte nach einer Implantatsbehandlung die Zahlung. Sie sei nicht ausreichend darüber aufgeklärt worden, dass es sich um Privatleistungen handelte. Zudem seien einzelne auf der Rechnung ausgewiesene Positionen (Abdrücke und Fotos) Kassenleistungen. Unterlagen, u.a. die Honorar- und Gebührenvereinbarungen, sprachen jedoch gegen diese Darstellung, so das Landgericht Lübeck (Az. 14 S 81/23).

HUNDEHALTER

Mitschuld abgewiesen

Kleiner Hund, große Folgen: Ein Chihuahua lief in einer Parkanlage auf eine hochschwängere Frau zu. Beim Ausweichen auf eine Rasenfläche stürzte sie und verletzte sich. Das OLG Nürnberg sah darin eine Folge der vom Hundehalter geschaffenen Gefahrenlage. Tenor: Auch ein kleiner, harmlos wirkender Hund könne nicht sicher als ungefährlich eingeschätzt werden, sodass eine Flucht- oder Panikreaktion nachvollziehbar sei. Diese sei vollumfänglich dem Halter zuzurechnen, der gegen die Anleinplicht verstieß. Der Frau wurden 1500 Euro Schmerzensgeld zugesprochen (Az. 13 U 1961/24).

► Produkt des Monats

Bezahlbarer Schutz fürs Haus

Zunehmende Klimarisiken erfordern mehr denn je die Absicherung des Wohngebäudes. Allianz setzt mit ihrem Produkt-Update auf stabile Prämien

DIE GEFAHREN

Sturm, Hagel, Starkregen – 2025 war ein etwas ruhigeres Jahr: **Naturgefahren** haben Schäden in Höhe von **1,4 Milliarden Euro in der Sachversicherung** verursacht. Das waren drei Milliarden Euro weniger als 2024, ist aber längst kein Grund zur Entwarnung. Schließlich dürften „niedrigere Schäden nicht mit sinkenden Risiken verwechselt werden“, warnt der Branchenverband GDV. **Europa erwärmt sich seit den 80er-Jahren rund doppelt so schnell** wie der globale Durchschnitt, melden Klimaforscher jüngst – die **Zunahme von Unwetterkatastrophen** droht. Umso wichtiger ist es deshalb, das Wohneigentum abzusichern. **Zeitgemäßen Schutz** bietet die Allianz mit ihrer **modernisierten Wohngebäudeversicherung**.

DIE HERAUSFORDERUNG

Steigende Handwerker- und Materialkosten verteuern Wiederaufbauten und Reparaturen. Diese „**Schadeninflation**“ ist für die **Sparte** eine besondere Herausforderung. Im Fokus des Updates stand deshalb, Kunden **langfristig bezahlbaren Versicherungsschutz** fürs eigene Haus zu bieten. Das gelingt der Allianz durch **klare Tarifstrukturen**, ein **neues Leistungspaket** und **flexible Optionen**. Dabei bleiben die Produktlinien **Basis, Smart, Komfort** und **Premium** bestehen. „Mit unserer neuen Wohngebäudeversicherung können Kundinnen und Kunden ihren **Schutz passgenau auf den eigenen Bedarf** zuschneiden. Sie wählen das für sie passende Preis-Leistungs-Angebot aus und können dabei **gezielt sparen**“, so Dirk Steingröver, Vorstandsmitglied der Allianz Versicherungs-AG.

DIE OPTIONEN

Die **Selbstbehalte** (SB) wurden von fünf **auf acht Optionen erweitert**: 0, 150, 300, 500, 1000, 2000, 5000 und 10000 Euro. Das ermöglicht **individuellere Prämien**. So bringt ein **SB von 500 Euro** pro Schaden rund **15 Prozent Beitragsentlastung**.

Im Elementarschutz können Kunden zudem **hohe Eigenleistungen** bei **Überschwemmung und Rückstau** wählen: In allen ZÜRS-Zonen stehen jetzt zusätzliche Staffeln (10 000, 20 000, 50 000, 100 000 oder 150 000 Euro) zur Verfügung. Durch diese Flexibilität bleibt Versicherungsschutz **auch in Hochrisikogebieten (ZÜRS-Zone 4) erschwinglich**. Prävention punktet: Der SB reduziert sich um bis zur Hälfte, wenn **druckwasserdichte Fenster und Türen** an allen überschwemmungsgefährdeten Öffnungen vorhanden sind.



KOMPAKT

- ✓ **Naturgefahren.** Unwetter verursachen jährlich Milliarden-schäden. Gebäude sind zahlreichen Risiken ausgesetzt.
- ✓ **Kosten.** Neubau und Reparaturen nach Schäden haben sich deutlich verteuert.
- ✓ **Produkt.** Die Allianz hat ihre Wohngebäudeversicherung umfassend modernisiert.
- ✓ **Ziel.** Langfristige Versicherbarkeit von Wohngebäuden in allen Risikogebieten.

DIE STRUKTUR

Insgesamt hat die Allianz die Leistungsstruktur flexibler gestaltet. Am **Beispiel der Komfort-Variante** heißt das: Hier ermöglichen detaillierte Abfragen – etwa zu Pools oder Nebengebäuden –, **einzelne Leistungen gezielt ein- oder auszuschließen**. Was früher automatisch und beitragswirksam mitversichert war, können Hauseigentümer heute **bedarfsgerecht einschließen**. Wählbar ist auch der innovative „**Haus- und Technikschutz**“. Er deckt zusätzliche Risiken wie mutwillige **Beschädigungen** durch Dritte, **Diebstahl** im Freien, Gebäudeschäden nach **Einbruch** und Schäden durch **wild lebende Tiere** ab und bietet erweiterte Deckung für **haustechnische Anlagen** (z. B. Photovoltaik, Wärmepumpen). ■



- Die Allianz Versicherungs-AG ist eine Tochter der Allianz Deutschland AG.
- Sie ist der führende Schaden- und Unfallversicherer in Deutschland. Sitz: München
- Die Bruttobeitragseinnahmen beliefen sich 2025 auf rund 13,1 Milliarden Euro.
- 32,9 Millionen Verträge im Bestand. Zahl der Mitarbeitenden: 8637

Schadensszenarien: wovor die Wohngebäudepolice schützt

Vom Dachfirst bis zum Kellerfundament – Wohngebäude sind zahlreichen Gefahren ausgesetzt. Bei vielen Schadenarten – wie etwa **Schneedruck** – greift der **Elementarschutz**.



1. Feuer durch Blitzeinschlag
2. Rohrbruch
3. Überschwemmung
4. Schäden nach Erdbeben
5. Öl
6. Sturm- und Hagelschäden
7. Kaputtes Fenster
8. Wassereintritt durch Starkregen
9. Dacheinsturz durch Schnee
10. Wespennest

Quelle: Allianz

► INTER Lebensversicherung AG

Im Härte-test: INTER Leben

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

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTE-TEST
URTEIL: OUTPERFORMER
ASSEKURATA

Diesen 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 Härte-test von FOCUS MONEY-Versicherungsproufi 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. ■



Fazit: Die INTER Leben überzeugt mit hohen Solvenzquoten und einer erfolgreichen Anlagestrategie. Die Kunden profitieren außerdem von niedrigen Abschlusskosten. Konkurrenzfähige Produkte halten das Storno gering.

KOMPAKT

Die INTER ist eine Versicherungsgruppe mit Sitz in Mannheim. Die INTER Lebensversicherung AG entwickelte sich aus der 1910 gegründeten Versicherungsanstalt Ostdeutscher Handwerkskammern. Die gebuchten Bruttobeiträge betragen 2024 rund 81,6 Millionen Euro.

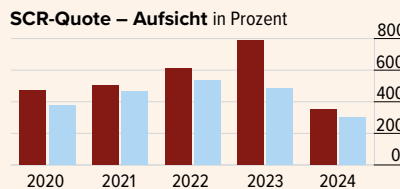
Rating	Bewertung
Morgen & Morgen	5 Sterne

Datenquelle: Assekurata

1

Extreme Krisenszenarien können abgewettert werden

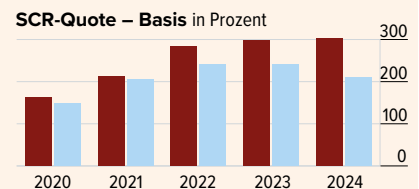
Die Neuberechnung von Übergangsmaßnahmen erklärt den Rückgang der aufsichtlichen Solvenzquote. Die INTER Leben bleibt hier trotz des hohen Anteils an klassischem Geschäft mit 350,99 % (Markt: 298,39 %) überdurchschnittlich.



2

Das Geld der Kunden ist bestens abgesichert

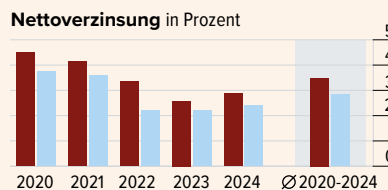
Gegen den Trend verbessert sich die Basissolvvenz bei der INTER Leben. Die Quote, die nicht die Anwendung von Bilanzierungshilfen beinhaltet, legt auf 303,10 % zu, während der Gesamtmarkt weiter verliert (210,44 %).



3

Nettoverzinsung: langfristig erfolgreiche Kapitalanlage

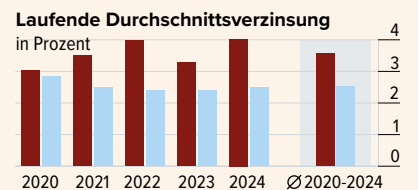
Seit der Zinswende am Kapitalmarkt und der daraus resultierenden Rückführung der Zinszusatzreserve sinkt die gesteuerte Nettoverzinsung. Sie bleibt bei der INTER Leben aber überdurchschnittlich (5 Jahre: 3,49 %, Markt: 2,83 %).



4

Strategieerfolg bei der Durchschnittsverzinsung

Mehr alternative Anlagen und Immobilien: Die INTER Leben hat ihre Kapitalmarktstrategie getrimmt. Das zahlt sich aus: Die laufende Durchschnittsverzinsung ist im 5-Jahres-Mittel mit 3,57 % klar höher als im Markt (2,53 %).



■ INTER Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtestest 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 Bruttodeckungsrückstellung 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
HÄRTESTEST
URTEIL: **OUTPERFORMER**
ASSEKURATA

5

Wohldosierte Kostenbremse im Vertrieb

Der auch aus Kundensicht erfreuliche Trend setzt sich fort: Im 5-Jahres-Zeitraum fällt die Abschlusskostenquote bei der INTER Leben auf 2,65 %. Die Konkurrenz hält nicht mit und verkauft teurer: 4,43 % im 5-Jahres-Mittel.



6

Bei den Verwaltungskosten ist Luft nach unten

Qualitätsanbieter weisen meist höhere Kostenquoten in der Verwaltung aus. Der Serviceanspruch allein erklärt aber nicht, warum die INTER Leben hier mit einem 5-Jahres-Wert von 3,71 % teurer arbeitet als der Markt (2,24 %).



7

Kunden profitieren von einer hohen Umsatzrendite

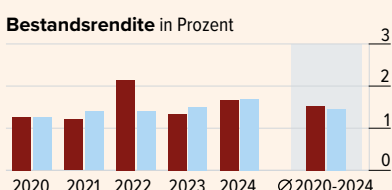
Rückflüsse aus der Zinszusatzreserve (ZZR) und ein starkes Kapitalanlageergebnis zeigen Wirkung: Die Umsatzrendite der INTER Leben (5 Jahre: 16,54 %) hat sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt. Gesamtmarkt: 12,10 %.



8

Bestandsrendite: Zinswende macht sich bemerkbar

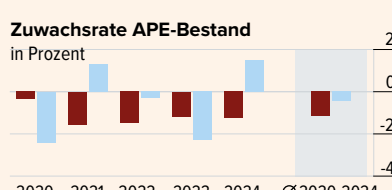
Auch die Bestandsrendite fällt im Betrachtungszeitraum nun überdurchschnittlich aus. Die INTER Leben meldet 1,52 %, der Gesamtmarkt 1,45 %. Hohe Zuführungen zur ZZR hatten die Kennzahl lange übermäßig belastet.



9

Konkurrenzfähige Produkte, aber rückläufiges Geschäft

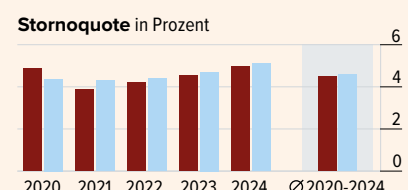
Die Fondspolizen und Biometrieprodukte sind wettbewerbsfähig, es hakt beim Marktzugang. Nach laufenden Beiträgen verliert die INTER Leben seit Jahren Bestände. Die Zuwachsrate APE liegt tiefer im Minus als beim Markt.



10

Stornoquote: Zufriedene Kunden sind treuer

Die Stornoquote taugt als Gradmesser der Kundenzufriedenheit. Die INTER Leben schneidet hier besser ab als die Konkurrenz. Im 5-Jahres-Mittel liegt die Kennzahl mit 4,49 % unter der im Gesamtmarkt (4,57 %).



■ INTER Leben ■ Marktdurchschnitt

▶ Allianz Krankenversicherungs-AG

Im Härtetest: Allianz Kranken

Private Krankenversicherung: Wir zeigen, wie sich die Unternehmen im Branchenvergleich schlagen



Diesen 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.

Hilfreiche Kennzahlen. Der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi vergleicht zehn relevante Kennzahlen im Zeitverlauf und in Relation zum Gesamtmarkt, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit des privaten Krankenversicherers geben. Der Test umfasst wirtschaftliche Indikatoren (Nettoverzinsung, Ergebnissituation)

und Kundenbelange (Kosten, Überschussverwendung, Bestandsentwicklung).

Berücksichtigung finden die Unternehmen, die in mindestens sechs Kennzahlen den Marktdurchschnitt übertreffen. Diese Krankenversicherer erhalten die Auszeichnung „Outperformer“.



Fazit: Die Allianz punktet mit einem erfolgreichen Anlagemanagement. Gut für Kunden: Die profitieren bei Beitragsanpassungen von hohen Rückstellungen. Trotz hoher Servicequalität haben die Münchner ihre Kosten im Griff.

KOMPAKT

Die Allianz Private Krankenversicherungs-AG mit Sitz in München bietet das gesamte Tarifspektrum in der Krankenvoll- und Pflege-, Krankentagegeld- sowie Krankenzusatzversicherung an. Die Beitragseinnahmen lagen zuletzt bei rund 4,65 Milliarden Euro.

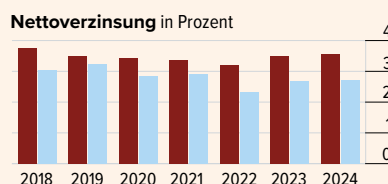
Rating	Bewertung
Assekurata	A++ (exzellent)

Datenquelle: Assekurata

1

Ausschüttungen aus Fonds treiben Nettoverzinsung

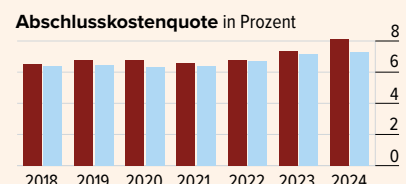
Die Allianz gilt als sehr professionell agierender Kapitalanleger. Das macht sich bei der Nettoverzinsung bemerkbar: Die stieg zuletzt auf 3,57 %. Der Markt muss abreißen lassen – meldet aber immerhin 2,70 %.



2

Abschlusskostenquote bleibt überdurchschnittlich

Branchenweit steigen die Abschlusskosten der Krankenversicherer weiter – bei der Allianz klettert die Quote auf 8,10 %, der Gesamtmarkt weist nun 7,30 % aus. Der Trend ist wohl Investitionen ins Neugeschäft geschuldet.



3

Verwaltungskosten: stabile Quote bei hohem Service

Die Allianz ist ein Serviceanbieter. Die Investitionen in guten Service zahlen sich für die Kunden aus. Dennoch bleibt die Verwaltungskostenquote stabil und liegt mit nun 2,30 % exakt auf Marktniveau.



4

Ergebnisquote schwankt um den Marktwert

Das versicherungsgeschäftliche Ergebnis der Allianz (5,92 %) ist wie im Gesamtmarkt (7,10 %) auch zuletzt rückläufig. Die Inflation ist im medizinischen Bereich besonders hoch und drückt auf das Ergebnis.



■ Allianz ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtestest zusammensetzt

- **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote:** Versicherungsgeschäftliches Ergebnis in Prozent der verdienten Bruttoprämien.

- **Rohergebnisquote:** Rohergebnis nach Steuern in Prozent der Summe aus verdienten Bruttoprämien und Kapitalanlageergebnis.
- **RfB-Zuführungsquote:** Zuführungen zur erfolgsabhängigen RfB brutto (Rückstellung für Beitragsrückerstattung) in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Umsatzrendite für Kunden:** Zuführungen zur erfolgsabhängigen RfB brutto und gesamte Direktgutschrift in Prozent der Summe aus verdienten Bruttoprämien und Kapitalanlageergebnis.

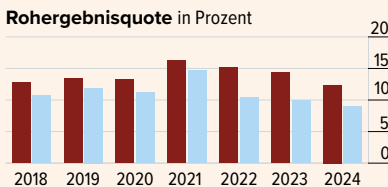
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate Zusatzversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl Zusatzversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.



5

Hohe Anlagerenditen stützen das Rohergebnis

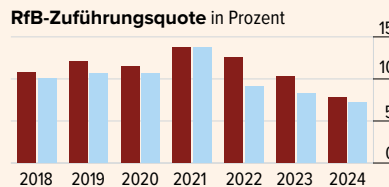
Die erfolgreiche Kapitalanlage spiegelt sich im Rohergebnis wider. Die Quote der Allianz fällt im gesamten Betrachtungszeitraum überdurchschnittlich aus: Zuletzt erzielten die Münchner 12,36 %, der Markt 9,00 %.



6

Mehr Mittel für künftige Beitragsentlastungen

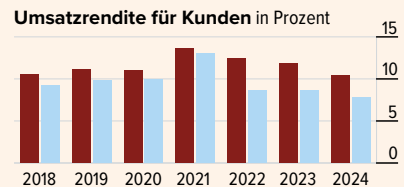
Die Allianz lässt ihre Kunden insbesondere über Beitragsrückerstattungen an der guten Erfolgssituation teilhaben. Die RfB-Zuführungsquote ist überdurchschnittlich – zuletzt lag sie bei 7,75 % (Markt: 7,20 %).



7

Umsatzrendite: klar höher als bei der Konkurrenz

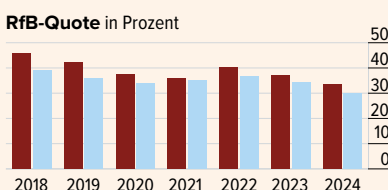
Auch bei der Umsatzrendite für Kunden kann die Konkurrenz nicht mit der Allianz (10,38 %) mithalten – obwohl die Münchner Dividendenexpectations erfüllen müssen. Der Gesamtmarkt meldet 7,80 %.



8

RfB-Quote: hohe Beteiligung an Überschüssen

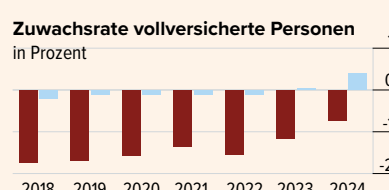
Gut für Kunden: Trotz Entnahmen zur Beitragslimitierung bleibt die RfB-Quote der Allianz mit zuletzt 33,32 % überdurchschnittlich hoch. Das gilt für den gesamten Betrachtungszeitraum. Der Gesamtmarkt weist 30,00 % aus.



9

Vollversicherung: schwierige Rahmenbedingungen

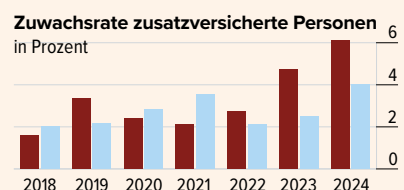
Das Wachstum der Allianz in der Vollversicherung ist unterdurchschnittlich. Der alte Versicherungsbestand führt zu einem höheren natürlichen Abgang. Hinzu kommt ein marktweit nur geringes Neugeschäftspotenzial.



10

Zusatzversicherung: starker Schub durch bKV

Die Allianz punktet mit betrieblichen Krankenversicherungen und Zahnpolice. Die Zuwachsrate im Bereich der Zusatzversicherungen legt weiter kräftig zu auf 6,12 %. Der Gesamtmarkt meldet eine Rate von 4,00 %.



■ Allianz ■ Marktdurchschnitt

Quartalsgewinn zum Vorteilspreis.

**34 %
sparen!**



Testen Sie 10 Wochen lang FOCUS-MONEY und profitieren Sie von vielen exklusiven Vorteilen!

- ▶ USB-Stick Twist, 16 GB (D866)
- ▶ Sie lesen 10 Ausgaben für € 23,- und sparen über 34 %
- ▶ Verpassen Sie keine Ausgabe FOCUS-MONEY
- ▶ Lieferung frei Haus
- ▶ Top-Angebote exklusiv für Abonnenten in der FOCUS Vorteilswelt

Aktionsnummer: 634724 M04



» JETZT SICHERN!



0180 5 480 3000*

*€ 0,14/Min. aus dem dt. Festnetz. Aus dem Mobilnetz max. € 0,42/Min

