

ABSICHERUNG

Risiken richtig managen

Niemand ist gefeit vor existenz- und lebensbedrohenden Schicksalsschlägen. Kein Zufall sollte die finanzielle Risikoversorge sein

Krebs, Herz-Kreislauf-Krankheiten oder Unfälle mit Todesfolge: In Deutschland stirbt jeder Achte im Alter zwischen 20 und 65 Jahren. Vor den finanziellen Folgen eines frühen Ablebens schützt die **Risikolebensversicherung**. Sie zahlt im Ernstfall die vereinbarte Versicherungssumme aus, mit der dann das bisherige **Einkommen** des verstorbenen Familienmitglieds **kompensiert** werden kann.

Soweit die **Theorie**, die **Praxis** sieht anders aus: In mehr als **20 Millionen Haushalten** mit Absicherungsbedarf **fehlt eine Risikolebenspolice**, so das alarmierende Ergebnis einer Studie des **Branchenverbands GDV** (s. Grafik). Hinzu kommt, dass die gewählte Versicherungssumme häufig zu niedrig angesetzt wird und **trotz Absicherung eine Versicherungslücke** bleibt.

Besonders erstaunlich: Mehr als der Hälfte der Erwachsenen ist die Thematik grundsätzlich bewusst. 52 Prozent fühlen sich nur „mittelmäßig“ oder „schlecht“ **abgesichert** für unerwartete Lebensereignisse wie Krankheit oder Tod, wie erst kürzlich die **Studie „LV 1871 Resilienz-Check“** ergeben hatte.

Die Absicherung von Risiken betrifft nicht **nur das eigene Einkommen**. Wer jemanden **verletzt** oder **fremdes Eigentum zerstört**, muss dafür geradestehen. Deshalb sollte niemand auf eine **private Haftpflichtversicherung (PHV)** verzichten. Sie übernimmt die Kosten für **Personen-, Sach- und Vermögensschäden** und wehrt **unberechtigte Ansprüche** ab.

Die Versicherer setzen auf ein mehrstufiges Tarifsysteem. Wir haben auch in diesem Jahr die **Premiumangebote im Markt miteinander verglichen**. Die gute Nachricht: **Erstklassiger Schutz** ist weiterhin für **unter 100 Euro Jahresprämie** zu bekommen. Trotzdem fehlt in rund 20 Prozent der Haushalte eine PHV.

Warum das so ist? Es könnte daran liegen, dass die Expertise fehlt. Das jedenfalls legt eine aktuelle **Continental-Studie** nahe. Demnach sind Menschen mit **persönlichem Versicherungsvermittler besser abgesichert** als Personen ohne Vermittler.

Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen gute Gespräche mit aufgeschlossenen Kunden.

INHALT

- 2** **Top-Story:** Schadensersatz richtig absichern
- 4** **Magazin:** Kosten fürs Pflegeheim steigen ungebremst
- 5** **Produkt des Monats:** Benefit vom Chef für die Gesundheit
- 6** **Recht:** Doppelt versichert, aber keiner will zahlen
- 7** **Prompt:** Warum für die KI Daten wichtiger werden

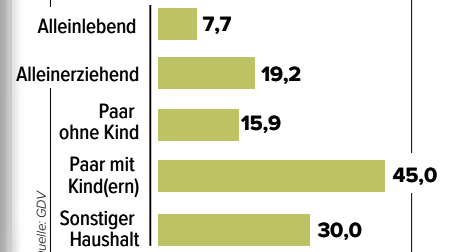
GDV

Große Lücken

Paare mit Kindern schliessen relativ häufig eine Risikolebensversicherung ab. Doch selbstverständlich ist das auch in dieser Gruppe nicht, so eine Studie des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft.

Haushalte mit Risikolebensversicherung

Angaben in Prozent



GKV

Kassen verspekulieren Millionen

Mindestens **17 Krankenkassen und Kassenärztliche Vereinigungen (KV)** haben offenbar millionenschwere Verluste mit Investments in Immobilienfonds erlitten. Sie sollen insgesamt **rund 170 Millionen Euro** über Umwege in **Immobilienfonds** gesteckt haben. Diese Fonds seien später in Schieflage geraten und hätten mutmaßlich **den allergrößten Teil der Beitragsgelder verloren**. Mehrere der betroffenen Institutionen haben **Klage auf Schadensersatz** gegen die beteiligten Finanzinstitute eingereicht. Sie seien „vorsätzlich getäuscht“ worden, so der Anwalt der Kläger.

DESTATIS

Deutsche leben immer länger

Die Lebenserwartung in Deutschland hat **neue Rekordmarken** erreicht: **Im letzten Jahr geborene Mädchen** werden durchschnittlich **83,6 Jahre alt**, meldet das Statistische Bundesamt. **Neugeborene Jungen** leben durchschnittlich **79,1 Jahre** lang. Im Vergleich zu 2024 ist die Lebenserwartung bei Geburt damit um knapp zwei Monate (Mädchen) oder rund drei Monate (Jungen) gestiegen. Auch bei **älteren Menschen** ist die **verbleibende Lebensspanne** so lange wie nie zuvor: So haben heute 65-jährige **Frauen noch 21,2 Jahre** vor sich. Vor heute 65-jährigen **Männern** liegen statistisch noch **18,2 weitere Jahre**.

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. auftreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

Schadensersatz richtig absichern

Jeder fünfte Haushalt verzichtet ganz auf den Schutz – und viele, die eine Haftpflichtpolice abgeschlossen haben, sind bei Schadensersatzansprüchen nur bedingt abwehrbereit. Die besten Komfort-Tarife für Familien im Vergleich

Ganz ohne Beitragserhöhungen geht's offenbar nicht: Eine leistungsstarke und komfortable **private Haftpflichtversicherung (PHV) für Familien** kostet im Marktdurchschnitt jährlich knapp 107 Euro. Das sind rund **sieben Prozent mehr** als noch vor einem Jahr. Dramatisch ist das aber nicht: Der **wichtige Schutz** bleibt nicht nur bezahlbar, sondern wird von rund der **Hälfte der Anbieter unter 100 Euro** Jahresprämie angeboten, lautet das Fazit einer Vergleichsstudie, die der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi auch in diesem Jahr durchgeführt hat. **Gut zu wissen:** Wer sich für einen **papierlosen Vertrag** entscheidet, kann bei einer Reihe von Anbietern noch ein paar Euro sparen.

Nicht ohne Schutz. Die private Haftpflichtversicherung (PHV) übernimmt **bis zur Höhe der vereinbarten Versicherungssumme** die Kosten für **Personen-, Sach- und Vermögensschäden** im privaten Bereich. Außerdem wehrt die Police **unberechtigter Schadensersatzansprüche** ab – und übernimmt in diesem Fall die Funktion einer Rechtsschutzversicherung. Auch **Verbraucherschützer**, in deren DNA eine grundsätzliche Skepsis gegenüber Versicherungen fest verankert scheint, **raten zum Abschluss einer PHV**. „Ohne den entsprechenden Versicherungsschutz drohen im Ernstfall **hohe, möglicherweise lang andauernde Schadensersatzzahlungen**“, sagt Bianca Boss, Vorständin des Bundes der Versicherten (BdV).

Umso erstaunlicher: In Deutschland **verzichtet jeder fünfte Haushalt** auf eine Private Haftpflichtversicherung (PHV), wie eine YouGov-Umfrage ergab. Die **tatsächliche Deckungslücke** aber ist größer: Veraltete Tarifgenerationen weisen häufig **zu geringe Deckungssummen** auf oder schließen **wichtige Leistungen** noch nicht mit ein. Vermittlerinnen und Vermittler sollten deshalb regelmäßig das Gespräch mit ihren Kunden suchen und den Deckungsumfang bestehender Verträge checken. Top-Tarife decken zwar eine **breite Palette von Lebensbereichen und Risiken** ab. Sobald aber ein spezieller Bedarf erkannt ist, kommt es auf jedes Detail an.

Top-Tarife im Vergleich. Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** berücksichtigt im **jährlichen Marktvergleich** nur Tarife, die von der Ratingagentur Franke und Bornberg mit „**hervorragend**“ (FFF+) oder „**sehr gut**“ (FFF) bewertet werden. Insgesamt haben sich an unserer Umfrage **36 Versicherer** beteiligt. Häufigster Grund für eine Absage: Eine neue Tarifgeneration steht vor dem Launch.

Die **Hannoveraner Analysten** durchleuchten die angebotenen Produkte anhand von **72 Prüfkriterien** und verlangen zusätzliche **Mindeststandards** für die Ratingklassen. Für den FOCUS MONEY-Marktvergleich bedeutet das: Die Tarife müssen eine **Versicherungssumme** von mindestens **20 Millionen**

Euro für Personen- und Sachschäden und

mindestens **einer Million Euro für Vermögensschäden** aufweisen. Für die Bestnote FFF+ ist eine **Deckungssumme** in Höhe von **50 Millionen Euro** erforderlich. In der Regel ist das ausreichend – auch wenn rund **ein Drittel der Anbieter 100 Millionen Euro** gewährt.

Weitere Mindeststandards. Tarife mit „hervorragender“ oder „sehr guter“ Bewertung versichern Schäden an **gemieteten und geliehenen beweglichen Sachen**. Das gilt auch für Schäden durch **Datenverlust** und **elektronischen Datenaustausch im Ausland**. Im Haushalt des Versicherungsnehmers lebende Angehörige sind ebenfalls mitversichert. Und ganz wichtig: die **Forderungsausfalldeckung**. Die greift, wenn der Versicherte oder die Versicherte selbst geschädigt wird und der **Verursacher nicht zahlen kann** – weil der Schaden zu hoch ist und er keine private Haftpflichtversicherung abgeschlossen hat.

Empfehlenswerte Zusatzleistungen. Weitere Kriterien beim **Top-Schutz** von Familien sind für die Experten von Franke und Bornberg die Übernahme von **Schäden bei Gefälligkeitshandlungen** und die Leistung bei Verlust von Schlüsseln aus dem beruflichen Umfeld. Beim **Verlust von Mietwohnungsschlüsseln** gibt es fast keine Begrenzungen mehr auf eine geringere Summe als die Deckungssumme.

Das gilt auch für **Schäden durch deliktunfähige Kinder**. Die sind in **vielen der Top-Tarife** bis zur Höhe der Versicherungssumme versichert. Verursacht ein Kleinkind einen Schaden, müssen die **Eltern nur haften**, wenn sie ihrer **Aufsichtspflicht** nicht nachgekommen sind. Bei angemessener Beaufsichtigung haften Kinder **bis zum siebten Lebensjahr nicht** für durch sie entstandene Schäden. Im Straßenverkehr liegt die Altersgrenze sogar bei zehn Jahren. Um möglichen Streit in der Nachbarschaft wegen von den eigenen Kindern verursachter Schäden zu vermeiden, ist die **Absicherung der Deliktunfähigkeit** der Sprösslinge **empfehlenswert**.

Das besondere Extra. Moderne Haftpflichtversicherungen auf höchstem Standard versichern inzwischen häufig auch **Bauvorhaben, Photovoltaikanlagen** oder **Heizöltanks**. Die Deckung umfasst vielfach Schäden durch Drohnen oder an gemieteten Sachen, Motorbooten und Surfbrettern. Auch die **gewerbsmäßige Arbeit als Tagesmutter** für die Beaufsichtigung von mindestens fünf Kindern ist abgesichert. Allerdings gelten hier zum Teil **Einkommengrenzen**.

Auf der nächsten Seite finden Sie die Jahresprämien und ergänzende Tarifmerkmale von 36 top Haftpflichtpolice. ►

KOMPAKT

- ✓ **Pflicht.** Ohne private Haftpflichtversicherung droht im Ernstfall der finanzielle Ruin.
- ✓ **Rating.** Franke und Bornberg bewertet rund 300 Tarife.
- ✓ **Studie.** Der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi hat Top-Tarife für Familien verglichen.
- ✓ **Beitrag.** Erstklassige Komfortpolice für Familien gibt es für unter 100 Euro im Jahr.
- ✓ **Altverträge.** Leistungen auf erforderliche Updates und Erweiterungen prüfen.

Die besten Haftpflichtversicherungen für die Familie

Versichert ist eine Familie mit zwei Kindern (vier und sieben Jahre alt), die einen Top-Schutz ohne Selbstbeteiligung sowie einen Ein-Jahres-Vertrag möchte. Der 35-jährige Versicherungsnehmer hatte in den letzten fünf Jahren keine Vorschäden und arbeitet nicht im Öffentlichen Dienst. Basis für die Tarifaufwahl ist ein Rating von Franke und Bornberg. Alle Tarife sind mit „hervorragend“ (FFF+) oder „sehr gut“ (FFF) bewertet. Pro Gesellschaft wurde nur ein Tarif berücksichtigt. Das Ranking richtet sich zunächst nach der Versicherungssumme und dann nach dem Jahresbeitrag.

Versicherung/Tarif	Jahresbeitrag in Euro	Rating	VS Sach- und Personenschäden in Mio. Euro	VS maximal je geschädigte Person in Mio. Euro	Ehrenamtliche Tätigkeiten	Mietwohnungsschlüsselverlust in Euro	Schäden durch deliktunfähige Kinder in Euro
HUK24/Classic PLUS	71,83	FFF 0,7	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
HUK-Coburg/Classic PLUS	81,17	FFF 0,7	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
VRK/Classic PLUS	88,84	FFF 0,7	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
GEV Grundeigentümer/CarePlus Max ¹⁾	88,98	FFF 0,6	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Ammerländer/Excellent	96,64	FFF+ 0,5	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Debeka/Comfort Plus	97,98	FFF+ 0,5	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis 50 000
Adcuri/Premium-Schutz	108,17	FFF+ 0,5	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Barmenia/Premium-Schutz	108,17	FFF+ 0,5	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
R+V/premium	109,20	FFF+ 0,5	100	100	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Gothaer/Privathaftpflicht Premium	144,14	FFF+ 0,5	100	20	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Nürnberger/Premium	168,85	FFF+ 0,5	100	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Allianz/Premium	218,34	FFF 0,6	100	100	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Signal Iduna/Premium	123,81	FFF 1,5	75	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Die Haftpflichtkasse/Einfach Komplett	97,35	FFF+ 0,5	70	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
GVV Direkt/Premium	69,90	FFF 1,4	50	15	bis zur VS	50 000, SB: 150	50 000
VHV/Exklusiv	79,49	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Adam Riese/Riesig	79,96	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Docura/Protect	79,97	FFF 0,8	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Ideal/PrivatHaftpflicht Exklusiv ²⁾	82,60	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
BdV/BMS Premium ³⁾	85,12	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Prokundo/Komplett	91,63	FFF 0,9	50	15	bis zur VS	175 000, keine SB	bis zur VS
Concordia/PHV Sorglos	94,90	FFF 1,1	50	10	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Inter/PHV Premium	95,20	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
HanseMerkur/Premium plus	95,70	FFF 0,6	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Alte Leipziger/Comfort ¹⁾	97,22	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Stuttgarter/Privat-Haftpflicht	99,90	FFF 0,7	50	15	mitversichert	100 000, keine SB	bis zur VS
Helvetia/Ambiente Top All-in-Plus Digitalpolice	102,08	FFF+ 0,5	50	50	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
NV Versicherungen/PrivatPremium 6.0 Familie	103,53	FFF+ 0,5	50	10	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS
HDI/PHV Premium (Familie)	107,71	FFF+ 0,5	50	50	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
Europa/Premium	110,46	FFF 1,3	50	15	bis zur VS	300 000, keine SB	bis zur VS
VGH/Privathaftpflicht Premium	123,62	FFF 0,6	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	bis zur VS
DA direkt/Top	130,00	FFF 0,8	50	50	bis zur VS	250 000, keine SB	500 000 ⁴⁾ /100 000 ⁵⁾
Zurich/Top	130,00	FFF 0,8	50	50	bis zur VS	250 000, keine SB	500 000 ⁴⁾ /100 000 ⁵⁾
WWK/Privathaftpflicht plus	130,42	FFF+ 0,5	50	15	bis zur VS	bis zur VS, keine SB	100 000 Euro
Ergo/Privat-Haftpflicht Best Familie	148,82	FFF 0,6	50	15	bis zur VS	50 000, keine SB	50 000
Öffentliche Braunschweig/Premium	101,21	FFF 1,2	30	30	bis zur VS	70 000, keine SB	70 000 ⁶⁾

VS = Versicherungssumme; SB = Selbstbeteiligung; k.A. = keine Angaben. 1) Berechnungsbasis: PLZ 20357; 2) Berechnungsbasis: PLZ 10178; 3) Produkt nur für BdV-Mitglieder; 4) Personenschäden; 5) Sachschäden; 6) 35 000 Euro je Versicherungsfall

Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Rente bei Krankheit

Die **Zurich Deutscher Herold** hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung weiterentwickelt. Im Mittelpunkt steht dabei die neue finanzielle Unterstützung bei **schweren Krankheiten**. Versicherte erhalten künftig eine befristete **Rente für 18 Monate** in Höhe der versicherten BU-Rente, wenn **klar definierte Krankheitsbilder und Schweregrade** eintreten – unabhängig davon, ob bereits eine Berufsunfähigkeit vorliegt. Zu den versicherten Krankheiten zählen **Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall**.

Für aktive Urlauber

Unter der Marke **TravelSecure** hat die Würzburger ihr Angebot um den neuen „**Aktiv-Reiseschutz**“ erweitert. Er gilt weltweit für beliebig viele Reisen binnen eines Jahres. Der Tarif richtet sich besonders an **Aktivurlauber, Sportreisende, Familien und Vielreisende**. Die kombinierten **Leistungen umfassen** u. a. einen Auslandsreisekrankenschutz mit Rücktransport, eine Unfallversicherung sowie den Schutz von Gepäck und Sportgeräten. Auch **Bergungs- und Rettungskosten** sind enthalten.

Verbesserter Kfz-Tarif

Zum Juli hat die **HDI Versicherung** ihren **Kfz-Tarif** überarbeitet. In der Produktlinie „Motor Premium“ etwa wurde die Frist für die **Neu- und Kaufpreisschädigung** von 36 auf **48 Monate** verlängert. Außerdem hat der Versicherer im Privat-tarif die **Eigenschadendeckung** auf dem eigenen Grundstück von **100 000 Euro auf 200 000 Euro** erhöht. Tierbiss- und Kurzschlussfolgeschäden beim **Akku von Elektro- und Hybridfahrzeugen** erstattet HDI künftig mit bis zu 40 000 Euro („Motor Premium“).

ALLIANZ TRADE

Standortrisiko Flut

Fünf Jahre nach der verheerenden Ahrtal-Flut warnt **Allianz Trade: Hochwasser** entwickeln sich zu einem erheblichen **Wachstums- und Standortrisiko** für die deutsche Wirtschaft. Das ist das Ergebnis einer Analyse des weltweit führenden Kreditversicherers.

Demnach könnte die nächste schwere Flut die deutsche **Wirtschaftsleistung** in den darauffolgenden drei Jahren kumuliert **um rund 108 Milliarden Euro reduzieren**. „Hochwasser sind extrem teuer – und sie häufen sich“, sagt Milo Bogaerts, CEO von Allianz Trade in der DACH-Region. Ein Hochwasser sei zwar zunächst ein lokaler Schock, die **ökonomischen Folgewirkungen** – etwa ausbleibende Investitionen, geringere Einkommen, schwächeres Wachstum – erfassen jedoch die **gesamte Volkswirtschaft**.

Gleichzeitig zeigt die Studie: Investitionen in **Hochwasserschutz** und **Anpassungsmaßnahmen** wie natürliche Rückhalteflächen zahlen sich volkswirtschaftlich mehrfach aus. **Jeder investierte Euro** spare Schäden in etwa **vierfacher Höhe**.

PFLEGE

Kosten fürs Heim explodieren

Wer kann das noch bezahlen? Ein Platz im Pflegeheim kostet die Bewohner fast 3400 Euro im Monat, so eine Erhebung der Ersatzkassen

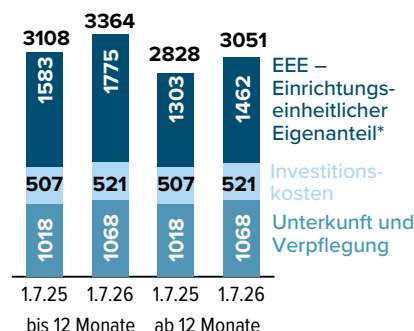
Etwa **jeder fünfte Pflegebedürftige** lebt in einem Pflegeheim und wird dort versorgt. Für die Betroffenen wird das immer teurer: **Im ersten Aufenthaltsjahr** müssen die Bewohnerinnen und Bewohner bundesweit **durchschnittlich 3364 Euro monatlich aus eigener Tasche** be-

zahlen (s. Grafik). Das sind **256 Euro** oder **acht Prozent mehr** als im Vorjahr, meldet der Ersatzkassen-Verband (vdek).

„Die **Pflegekosten steigen ungebremst** und bei einer Teilleistungsversicherung wie der Pflegeversicherung geht das **zulasten der Betroffenen**“, so die vdek-Vorstandsvorsitzende Ulrike Elsner. Vor allem die **hohen Steigerungen bei den Personalkosten** schlagen hier zu Buche. Die Staffelung nach Aufenthaltsjahren ergibt sich daraus, dass die Pflegekasse einen **Zuschuss auf den Einrichtungseinheitlichen Eigenanteil** (EEE) gewährt, der mit der Aufenthaltsdauer steigt. Er beträgt etwa im ersten Jahr 15 Prozent des EEE.

Dabei sieht die Zukunft düster aus: Den Pflegekassen droht 2027 und 2028 ein **Defizit von 22,5 Milliarden Euro**. Das „**Pflegeneuordnungsgesetz**“ soll Abhilfe schaffen und sieht unter anderem vor, die staatlichen Zuschläge fürs Pflegeheim um ein halbes Jahr nach hinten zu verschieben. **Private Vorsorge für den Pflegefall** ist mithin wichtiger denn je.

Finanzielle Belastung im Pflegeheim in EUR je Monat nach Aufenthaltsdauer



*Der EEE (Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil) gilt für alle Bewohnenden eines Pflegeheims, variiert jedoch von Heim zu Heim. Er reduziert sich durch einen von der Aufenthaltsdauer abhängigen Zuschuss der Pflegekassen. Quelle: VDEK

HDI-STUDIE

Lücke bei der Rente: Frauen sorgen zu wenig vor

Bei der **finanziellen Absicherung** für den Ruhestand hinken Frauen deutlich hinter Männern her. Das zeigt die **HDI Rentner-Studie 2026** zum Thema „Frauen und Altersvorsorge“.

Demnach sorgen **Frauen generationsübergreifend seltener als Männer oder gar nicht** privat für das Alter vor. Bereits

bei den 18- bis 35-Jährigen **verlassen sich 41 Prozent der Frauen ausschließlich auf die gesetzliche Rente**, bei den Männern sind es 28 Prozent. Gleichzeitig sorgen nur 28 Prozent der jungen Frauen zusätzlich freiwillig privat vor (Männer: 38 Prozent). Dabei wird die **Voraussetzung für den Vermögensaufbau** bereits in jungen

Jahren geschaffen. „Die aktuellen Empfehlungen der Rentenkommission zeigen, dass die **Altersvorsorge künftig noch stärker auf mehreren Säulen** stehen muss. Umso wichtiger ist es, insbesondere **Frauen frühzeitig** für die private Altersvorsorge zu sensibilisieren“, so Holm Diez, Vorstandsmitglied HDI Deutschland.

Benefit vom Chef für die Gesundheit

Wertschätzung vom Arbeitgeber: Betriebliche Krankenversicherungen sind beliebter denn je. Die DEVK ist mit einer innovativen Lösung am Start

DER TREND

Seit Jahren feiert dieses Extra vom Chef erfreuliche Zuwächse: die **betriebliche Krankenversicherung (bKV)**. Bereits 2,82 Millionen Beschäftigte kamen vergangenes Jahr in den Genuss einer bKV als **Upgrade zur gesetzlichen Krankenversicherung** – komplett vom **Arbeitgeber finanziert**. Das meldet der Verband der Privaten Krankenversicherung (s. Grafik). Unternehmen erhöhen mit der Zusatzleistung ihre Chancen, begehrte **Fachkräfte zu gewinnen** und zu halten, und fördern gezielt das Wohlbefinden ihrer Teams.

DAS PRODUKT

Eine **neue bKV-Lösung von der DEVK** kommt wie gerufen, denn das Thema ist aktueller denn je: Angesichts bevorstehender Reformen lohnt sich die **Investition in die Gesundheit der Belegschaft** besonders. „Die betriebliche Krankenversicherung ist eine gute Möglichkeit, die **anstehenden Kürzungen im Gesundheitsbereich** auszugleichen“, sagt Martin Wierer, Vorstand der DEVK Kranken.

Mit „JobMed“ bringt der Krankenversicherer **erstmalig ein eigenes bKV-Produkt** auf den Markt und knüpft damit an die Erfolge von „VerkehrsMed“ an, einer Kooperationslösung für Unternehmen der Verkehrsbranche. **Jetzt weitet die DEVK ihr Angebot auf eine größere Zielgruppe aus:** Gewerbetreibende, Handwerker, Einzelhändler, Dienstleister – „JobMed“ richtet sich ohne Branchenbeschränkung vor allem an **kleine und mittelständische Unternehmen** mit mindestens fünf Beschäftigten. Auch **Familienangehörige** können ohne Gesundheitsprüfung eigenen Versicherungsschutz bekommen.

DIE LEISTUNGEN

Das „JobMed“-Portfolio besteht aus vier Varianten: **drei Budgettarifen** und **einem stationären Tarif**. Die Budgettarife bieten maximale Flexibilität. Die Beschäftigten können hier **individuell entscheiden**, für welche Leistungen auf Privatpatienten-Niveau sie ihr **persönliches Guthaben** einsetzen möchten. Der Arbeitgeber legt den jährlichen Etat fest. Zur Wahl stehen **400, 800 oder 1200 Euro**. Zum breiten Spektrum an Extra-Leistungen zählen etwa **Brillen und Kontaktlinsen** (hierfür dürfen die Patienten bis zu 25 Prozent des Budgets ausgeben), **Zahnersatz** und **Zahnschienen**, **Bleaching**, **Lasik-OPs** zur Sehschärfenkorrektur, **Hilfsmittel** wie Hörgeräte oder **Naturheilverfahren** wie Osteopathie (max. 40 Prozent des Budgets).

Der **stationäre Tarif** funktioniert ähnlich wie eine private Krankenzusatzpolice für **Klinikaufenthalte** – Zweibettzimmer und chefarztliche Behandlung inklusive – und ist **ab zehn Mitarbeitenden** abschließbar.

DIE ASSISTANCE

Unabhängig von der gewählten Budgetvariante stehen praktische Services bereit. Die Beschäftigten können rund um die Uhr über ein **Gesundheitstelefon** mit Experten sprechen, für fachärztliche Untersuchungen **Termine vereinbaren** oder eine **ärztliche Zweitmeinung** einholen. Nach belastenden Ereignissen greift eine **psychologische Akutintervention**.

Weiteres Plus: Der Versicherungsschutz bleibt auch in entgeltlosen Zeiten bestehen – etwa **bei längerer Krankheit**, einem Sabbatical oder der Pflege von Angehörigen.

KOMPAKT

- ✓ **Zuwachs.** 2,82 Millionen Arbeitnehmer profitieren von einer betrieblichen Krankenversicherung. Ihre Zahl hat sich im Vergleich zu 2019 verdreifacht.
- ✓ **Neu.** Die DEVK hat erstmals ein eigenes bKV-Produkt entwickelt.
- ✓ **Zielgruppe.** „JobMed“ richtet sich besonders an kleine und mittelständische Betriebe ab fünf Beschäftigten.
- ✓ **Optionen.** Zur Wahl stehen drei Budgettarife und ein Kliniktarif.



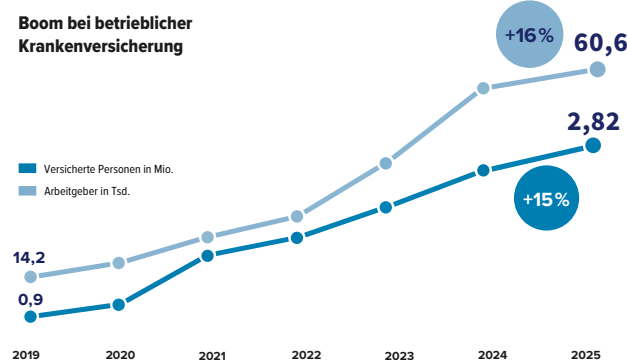
DEVK

- Der Name DEVK leitet sich historisch von „Deutsche Eisenbahn-Versicherungskasse“ ab.
- Die beiden Muttervereine (DEVK Sach- und HUK-Versicherungsverein sowie DEVK Lebensversicherungsverein) sind Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Sitz ist Köln.
- Beitragseinnahmen Kranken: 135,5 Millionen Euro (2025)
- 14,7 Millionen Verträge sind im Bestand des Konzerns.

Boom bei den betrieblichen Krankenpolice

Benefit in der Erfolgsspur: Ende 2025 boten 60600 Unternehmen ihren Mitarbeitern eine bKV an. Binnen sechs Jahren hat sich ihre Zahl mehr als vervierfacht.

Boom bei betrieblicher Krankenversicherung



Quelle: PKV-Verband

HAUSRATVERSICHERUNG

E-Bike doppelt versichert – aber keiner will zahlen

Wer dasselbe Risiko bei zwei Versicherern versichert, ist nicht zwingend doppelt geschützt. Leer ausgehen sollten die Kunden dennoch nicht, befand die Ombudsfrau für Versicherungen

Der Fall. Das E-Bike der Bewohnerin eines **Mehrfamilienhauses** wurde aus dem gemeinschaftlichen Fahrradkeller gestohlen. Die **Fahrradversicherung** lehnte die Regulierung ab, weil das Fahrrad nicht – wie vertraglich vorgesehen – an einen **festen Gegenstand** angeschlossen gewesen sei.

Die Betroffene kontaktierte daraufhin ihren **Hausratversicherer**, bei dem Fahrraddiebstahl **mitversichert** war. Doch auch dieser lehnte eine Schadensregulierung ab. Nach den Versicherungsbedingungen gelte eine **Risikobegrenzung**, die faktisch eine **Nachrangigkeit (Subsidiarität)** gegenüber anderen Versicherern begründet und wie folgt lautet: „Nicht zum Hausrat gehören Sachen im Privatbesitz, die durch einen **gesonderten Versicherungsvertrag** versichert sind (zum Beispiel für Schmucksachen und Pelze, Kunstgegenstände...).“

Danach sei das E-Bike nicht versichert, weil dafür eine **separate Fahrradversicherung** abgeschlossen wurde.

Der Hintergrund. Versicherer versuchen mit derartigen **Subsidiaritätsklauseln** ihre Leistungspflicht im Hinblick auf ein **Risiko zu begrenzen**, das auch bei einem anderen Versicherer versichert ist. Je nach Formulierung der Klausel zahlt der Versicherer dann nicht, wenn ein **anderer Versicherer** zahlt (sog. „einfache Subsidiaritätsklausel“), oder wenn eine andere Versicherung besteht – unabhängig davon, ob der an-

dere Versicherer auch tatsächlich leistet („qualifizierte Subsidiaritätsklausel“).

Die Entscheidung. Statt an ein Gericht, wandte sich die Versicherte an die **Ombudsfrau für Versicherungen** (s. Jahresbericht 2025, S. 81). Die Schlichterin teilte dem Versicherer mit, dass sie **Zweifel an der Wirksamkeit** der verwendeten Klausel habe. Einem **durchschnittlichen Versicherungsnehmer** erschließe sich nicht, warum er aufgrund einer gesonderten Fahrradversicherung **schlechter gestellt** sein sollte als ein Versicherungsnehmer ohne gesonderten Versicherungsschutz. Zudem weise die Police explizit darauf hin, dass Fahrraddiebstahl als **Leistungsbaustein** gedeckt sei. Der Hausratversicherer zahle daraufhin die **Versicherungsleistung** für das E-Bike aus.

Das Fazit. Der Hausratversicherer hatte die von ihm verwendete qualifizierte Subsidiaritätsklausel wortwörtlich aus den **Hausrat-Musterbedingungen des GDV** (A 9.1.6 VHB 2022) übernommen. Da der konkrete Streitfall außergerichtlich durch die Ombudsfrau gelöst wurde, fehlt dazu eine gerichtliche Stellungnahme. Gute Gründe sprechen jedoch für die Einschätzung der Schlichtungsstelle, dass die Klausel **überaschend** und **intransparent** ist.

Tipp: Versicherungsmakler sollten für ihre Kunden eine **Klarstellung durch den Hausratversicherer** einholen. ■

§ Ein Fall für zwei

PKV

Hautstraffung inklusive

Das **Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main** hat entschieden, dass nach einer **medizinisch indizierten Fettabsaugung** auch die Kosten einer **anschließenden Hautstraffung** erstattungsfähig sein können. Im Fall einer Klägerin mit Lipödem (chronische Fettverteilungsstörung) erkannte das Gericht beide Eingriffe als medizinisch begründet an, da objektive Befunde dies stützten. Ihre **private Krankenversicherung** wurde daher zur weiteren Zahlungen verurteilt. Allerdings dürfen einzelne **Kostenpositionen gekürzt werden**, da sie **nicht plausibel** oder **nicht korrekt abgerechnet** waren (**Az. 3 U 99/25**).

HAUSRATVERSICHERUNG

Doppeltes Unglück

Nachdem ein Gastronom einen **Einbruch in seinem Weinkeller** gemeldet hatte, geriet er selbst unter Verdacht auf **Versicherungsbetrug**. Die Staatsanwaltschaft ließ deshalb seine **Geschäfts- und Privaträume** durchsuchen. Zwar erwiesen sich die Vorwürfe später als **unbegründet** und die **tatsächlichen Täter** wurden gefasst. Eine geforderte **Entschädigung (Amtshaftungsansprüche und Schmerzensgeld)** erhielt der Betroffene jedoch nicht. Laut **OLG Frankfurt am Main** sei der Anfangsverdacht vertretbar gewesen seien, gestützt auf wirtschaftliche Hinweise und Auffälligkeiten beim Tathergang (**Az. 1 U 37/25**).

VERKEHRSRECHT

E-Scooter-Rowdie

Ein Mann war alkoholisiert (0,34 Promille), zu zweit und entgegen der Fahrtrichtung auf einem **E-Scooter** unterwegs, als er mit einem abbiegenden Taxi kollidierte. Das **Amtsgericht München** bewertete dieses Verhalten als **grob verkehrswidrig**. Der Fahrer habe gleich mehrfach gegen **Vorschriften verstoßen**, u.a. durch das **Fahren gegen die Fahrtrichtung** und die **unzulässige Mitnahme einer zweiten Person**. Die leichte Alkoholisierung steigerte überdies zusätzlich die Sorgfaltpflichten. Konsequenz: Der Scooter-Fahrer haftet allein – die **Betriebsgefahr** des Autos tritt vollständig zurück (**Az. 331 C 25435/24, nicht rechtskräftig**).

Wenn Modelle austauschbar werden, zählen die Daten

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cyber-Kriminalität: Künstliche Intelligenz ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer KI-Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Simon Moser, CEO des Berliner Start-ups Muffintech



VITA

SIMON MOSER

Der 34-Jährige kennt die Branche schon aus der Studienzeit, während der er nebenbei als Versicherungsmakler arbeitete. In seiner Zeit als Unternehmensberater bei Capgemini und in Führungsrollen in Start-ups fokussierte er sich auf Innovation und Prozessoptimierung.



Foto: Muffintech

Das Tempo, mit dem sich die KI-Welt verändert, ist atemberaubend: Anthropic hat mit dem Project Glasswing gezeigt, dass ein KI-Modell Sicherheitslücken findet, die 27 Jahre lang jeder menschlichen Prüfung standgehalten haben. Über zehntausend kritische Schwachstellen in wenigen Wochen. Und agentische KI, vor einem Jahr noch Topthema auf jeder Zukunftskonferenz, erledigt heute selbstständig Aufgaben über Stunden hinweg. Die Frage aber bleibt: Welche Rolle spielt Europa in diesem Rennen noch?

Welthandel, neu verdrahtet. Eine Allianz Trade-Studie liefert die nüchterne Antwort: Der Handel mit KI-relevanten Gütern hat sich binnen zehn Jahren auf 3,8 Billionen US-Dollar fast vervierfacht und macht bereits 15 Prozent des globalen Warenhandels aus. Die Wertschöpfung konzentriert sich auf die USA, Taiwan, Südkorea und China. Die Rechenzentrumskapazität erreicht nur ein Viertel der amerikanischen. Allianz Trade warnt, Europa drohe vom Industriestandort zum digitalen Mieter zu werden.

Beim Wettlauf um Chips und Rechenzentren ist das Rennen für Europa realistisch betrachtet gelaufen. Wer daraus aber ableitet, Europa habe verloren, zieht den falschen Schluss. Ein Blick in die Lieferkette zeigt, wie sehr der gesamte KI-Boom weiterhin an europäischen Schlüsselkomponenten hängt. Nvidia entwirft die begehrtesten Chips der Welt, gefertigt werden sie bei TSMC in Taiwan. TSMC wiederum kann die modernsten Strukturen nur belichten, weil ASML aus den Niederlanden als einziges Unternehmen weltweit EUV-Lithografiemaschinen baut. Und mit den präzisesten Spiegeln, die je gefertigt wurden, kommt das optische Herzstück dieser Maschinen von Carl Zeiss aus Baden-Württemberg. Ohne schwäbische Optik kein taiwanesischer Chip, ohne taiwanesischen Chip kein amerikanisches Rechenzentrum. Abhängigkeit ist in dieser Wertschöpfungskette keine Einbahnstraße. Europa besitzt an entscheidenden Stellen echte Verhandlungsmacht und sollte sie auch so begreifen.

Daten, der eigentliche Wert. Gleichzeitig werden Modelle selbst austauschbar. Open-Source-Modelle wie DeepSeek, Qwen oder Kimi liegen in Sachen Leistungsfähigkeit nur noch wenige Punkte hinter geschlossenen Spitzenmodellen, kosten einen Bruchteil und stehen unter freien Lizenzen zum Download bereit. Wenn aber jeder Zugang hat, verschiebt sich der Wettbewerb dorthin, wo es keine Abkürzung gibt: zu den Daten. Wer saubere, strukturierte, maschinenlesbare Bestands- und Vertragsdaten hat und die Hoheit darüber behält, kann darauf eine KI-Orchestrierung bauen, die Modelle flexibel austauscht und trotzdem konsistente Ergebnisse liefert. Wer seine Datenschicht dagegen an fremde Plattformen abgibt, kauft sich kurzfristig Komfort und verliert langfristig genau das Asset, das den Unterschied macht. Gerade die Versicherungswirtschaft sitzt auf einem Datenschatz, um den uns jedes Tech-Unternehmen beneidet. Diese Datensouveränität zu verteidigen ist die Grundlage des Geschäftsmodells von morgen.

Fazit für die Praxis. Wir sollten aufhören, dem Modell-Rennen hinterherzutrauern. Versicherer und Vertriebe sollten jetzt in Datenqualität, Standards und Schnittstellen investieren, um morgen die Anforderungen für jedes Modell zu erfüllen – ob aus den USA, aus China oder doch aus Europa. Die Modelle werden kommen und gehen. Die Daten und die Fähigkeit, sie souverän zu nutzen, bleiben. Genau dort kann Europa gewinnen, wenn wir dieses Mal schnell genug sind. ■