

RENTE

Mehr Geld im Ruhestand

Die Reform der Altersvorsorge nimmt Fahrt auf. Unterdessen punkten Lebensversicherer auch mit bewährten Produkten

Die pessimistische Einschätzung ist nicht ganz neu: Zwei von drei Bürgern in Deutschland gehen davon aus, dass sie ihren aktuellen Lebensstandard in der Rente nicht aufrechterhalten können, so die jüngsten Zahlen einer Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA). 37 Prozent erwarten sogar einen massiven Wohlstandsverlust.

Seit Kriegsbeginn in der Ukraine 2022 sorgen sich die Menschen hierzulande stärker um ihren Ruhestand. Umso mehr überrascht es, dass die kurzfristige Vorsorgebereitschaft sinkt. Nur noch 36 Prozent der Befragten des „DIA Deutschland-Trend Vorsorge 2025“, die sich bislang finanziell nicht ausreichend für den Ruhestand gewappnet haben, planen in den nächsten zwölf Monaten, zusätzlich in die Altersvorsorge zu investieren – fünf Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. „Die Lücke zwischen negativer Zukunftserwartung und positivem Vorsorgehandeln wird größer“, sagt DIA-Sprecher Peter Schwark – und mahnt Politik und Versicherungswirtschaft, die erforderlichen Impulse zu setzen.

Immerhin: Die Bundesregierung hat kurz vor Weihnachten einen Entwurf zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge vorgelegt. Altersvorsorgegedepot, flexiblere Zulagenförderung, Abbau bürokratischer Hürden: Je nach Interessenslage fällt die Resonanz auf das Papier unterschiedlich aus – unter dem Strich geht es aber in die richtige Richtung. „Die Reform eröffnet Millionen Menschen neue Wege zur privaten Altersvorsorge“, lobt Frank Rottenbacher, Vorstand beim AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen.

Erfreulich entwickelt sich in der privaten Altersvorsorge auch Bewährtes. Wie in jedem Jahr haben wir uns die Entwicklung von Überschussbeteiligung und Gesamtverzinsung klassischer privater Rentenversicherungen angeschaut. Das Ergebnis: Die Lebensversicherer legen 2026 eine Schippe drauf.

Mehr Geld aus der Altersvorsorge (s. Top-Story) – das ist auch eine gute Nachricht für den Vertrieb. Der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi wünscht Ihnen viel Erfolg bei der Beratung.

INHALT

2	Top-Story: Mehr Geld aus der Altersvorsorge
5	Magazin: Steigende Risiken durch Cybercrime
6	Produkt des Monats: Prävention im Blick
7	Recht: Makler auch nach 20 Jahren noch haftbar
8	PROMPT!: Wie KI die Kunstwelt verändert
9	Top Maklerservice: bAV einfach beraten
11	Scoring I: AXA Leben im Härtestest
13	Scoring II: Deutsche Leben im Härtestest
15	Scoring III: Mecklenburgische Kranken im Härtestest

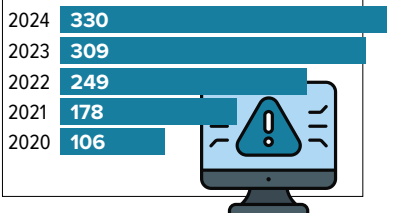
STATISTIK

Cyberschutz boomt

Mit Cyberpolicen nahmen die Versicherer zuletzt 330 Millionen Euro an Beiträgen ein. Das Geschäft hat sich seit 2020 in diesem Segment etwa verdreifacht.

Gebuchte Bruttobeiträge in der Cyberversicherung

in Mio. Euro



Quelle: GDV

BUNDESBANK

Geldvermögen auf Rekordhoch

Die privaten Haushalte in Deutschland werden immer reicher. Wie die Deutsche Bundesbank mitteilte, stieg das Geldvermögen im dritten Quartal 2025 deutlich und lag bei 9389 Milliarden Euro. Selbst preisbereinigt habe es einen neuen Höchststand erreicht, so die Währungshüter. Im Vergleich zum Vorquartal nahm das nominale Geldvermögen damit um 165 Milliarden Euro zu. Trotz Handelsspannungen und Krisen: Die Menschen profitierten u. a. von Bewertungsgewinnen in Höhe von 86 Milliarden Euro – vor allem infolge der robusten Performance der globalen Aktienmärkte.

DIW

Mehr Frauen in den Vorständen

Gegen den Trend: Der Anteil der Vorständinnen in den 60 größten deutschen Versicherungsunternehmen ist 2025 leicht gestiegen. Das zeigt das Managerinnen-Barometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Danach beträgt der Frauenanteil in den obersten Führungsgremien aktuell 21,1 Prozent. Es hat sich binnen zehn Jahren etwa verdreifacht. Dagegen sank der Anteil der Vorständinnen bei den 200 größten Unternehmen außerhalb des Finanzsektors zuletzt auf 18,6 Prozent. Die jüngste Entwicklung sei ein Warnsignal, so das DIW.

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.

Mehr Geld aus der Altersvorsorge

Das ist eine gute Nachricht: Klassische private Rentenversicherungen werden 2026 erneut höher verzinst. Die exklusive Umfrage des FOCUS MONEY-Versicherungsprofi erlaubt aber keine verlässlichen Aussagen zur Riester-Rente

KOMPAKT

- ✔ **Trend.** Die Lebensversicherer deklarieren im Vergleich zum Vorjahr erneut eine höhere Überschussbeteiligung.
- ✔ **Extra.** Verträge, die 2026 auslaufen, profitieren von der steigenden Gesamtverzinsung.
- ✔ **Rückstellungen.** Mittel aus der Zinszusatzreserve eröffnen Handlungsspielräume.
- ✔ **Ausblick.** Ertragslage der Branche verbessert sich.

Der Schritt war überfällig. Seit Jahren steht die grundlegende Überarbeitung der kriselnden Riester-Rente auf der Agenda verschiedener Bundesregierungen. Zwei Wochen vor Weihnachten hat das Bundesfinanzministerium nun seinen Referentenentwurf zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge vorgelegt. Einfacher, transparenter und renditeorientierter: Ab 2027 soll ein staatlich bezuschusstes Altersvorsorgedepot die Riester-Rente ablösen.

Kritik im Detail. Noch ist nichts in trockenen Tüchern – und Interessenvertretungen wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) haben bereits Nachbesserungsbedarf angemeldet. „Das ist die Chance auf eine neue Zusatzrente, die verständlich ist, den Menschen Sicherheit gibt und am Kapitalmarkt wächst“, mahnt GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. „Entscheidend ist, dass sie bis zum Lebensende trägt – sonst drohen Versorgungslücken und wachsende Belastungen für die sozialen Sicherungssysteme.“

Deshalb lehnt Asmussen auch die Idee ab, dass neben der klassischen lebenslangen Rente zeitlich befristete Zahlungen, die bis zum 85. Lebensjahr reichen, gefördert werden können. Die vorgesehene Variante eines Standarddepots ohne Garantien sieht der GDV ebenfalls kritisch. „Für viele Menschen ist eine verlässliche Mindestabsicherung

entscheidend, um Vertrauen in die private Altersvorsorge zu fassen“, so der GDV-Hauptgeschäftsführer.

Wenig Riester, starke Klassik. Während die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge Fahrt aufnimmt, herrscht bei den Versicherern zunehmend Funkstille in puncto Riesterverträge. Das belegt die jährliche Umfrage von FOCUS MONEY-Versicherungsprofi unter den Lebensversicherern in Deutschland. Schon 2024 hatten nur elf Anbieter Angaben zur Überschussbeteiligung geliefert, dieses Jahr waren es noch vier Gesellschaften. Verlässliche Aussagen zum Gesamtmarkt lassen sich daraus nicht ableiten.

Erfreulich ist dagegen die Entwicklung bei klassischen Altersvorsorgeprodukten. Der Aufwärtstrend bleibt intakt. Die Lebensversicherer in Deutschland erhöhen im Marktdurchschnitt das vierte Jahr in Folge sowohl die laufende Verzinsung als auch die Gesamtverzinsung für private Rentenversicherungen mit Garantiezins, die 2026 fällig werden.

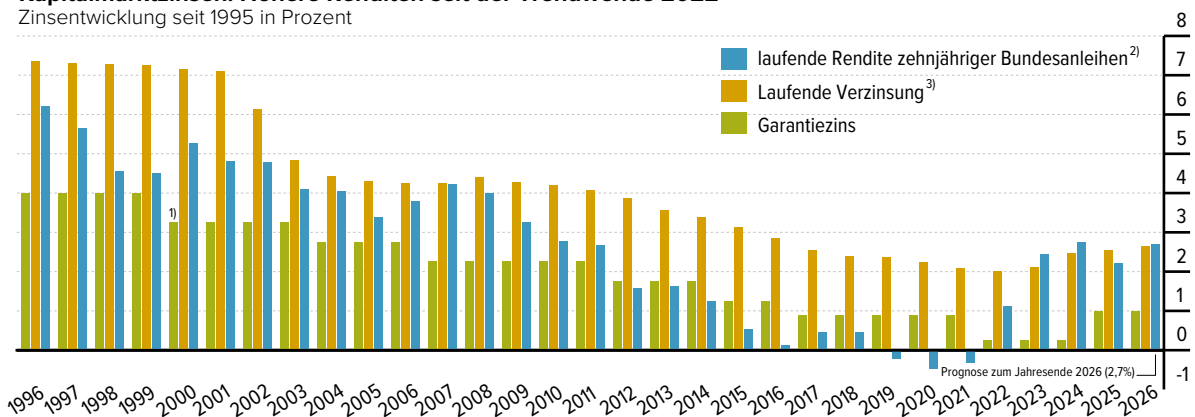
Kunden profitieren. An der Befragung haben sich 32 Gesellschaften beteiligt (s. Tabelle S. 4). Von den 20 größten Playern im Markt haben nur die Lebensversicherer, die unter dem Dach der HDI Deutschland gebündelt sind, und die WWK abgesagt. Die Auswertung ergibt, dass die durchschnittliche Überschussbeteiligung für Bestandsverträge ▶

Zinsen: zwei Jahrzehnte im Rückwärtsgang

Die Zinsentwicklung der Bundesanleihen steht in direktem Zusammenhang mit der Überschussbeteiligung. Nach jahrzehntelanger Talfahrt geht es jetzt wieder aufwärts. Das gilt auch für die laufende Verzinsung von Lebens- und Rentenversicherungen.

Kapitalmarktzinsen: Höhere Renditen seit der Trendwende 2022

Zinsentwicklung seit 1995 in Prozent



¹⁾ Absenkung erst zum 1.7.2000, sonst zum Jahresanfang; ²⁾ Durchschnittswerte; ³⁾ Umfrage VP

Quellen: map-Report, Deutsche Bank, VP

► Lebensversicherung

von 2,54 auf 2,64 Prozent steigt. Wie erwartet hat sich die **Dynamik der Aufwärtsentwicklung verlangsamt**. Während 2025 noch knapp jeder zweite Lebensversicherer die laufende Verzinsung angehoben hat, legt in diesem Jahr nur noch **jeder dritte eine Schippe drauf**.

Verbesserte Rahmenbedingungen. Den größten Sprung macht die **Bayern-Versicherung**. Die Versicherungskammer-Tochter erhöht um satte **0,75 Prozentpunkte**, gefolgt von der **Debeka** (+0,50 Punkte). Damit kompensieren die Koblenzer exakt den Rückgang aus dem vergangenen Jahr, bleiben aber mit ihrer **Deklaration unter dem Marktdurchschnitt**. Draufgesattelt hat auch **Cosmos Direkt**. Die Generali-Tochter beteiligt 2026 ihre Kunden **um 45 Basispunkte höher** an den Überschüssen. Die **Deklaration** ist mit 2,70 Prozent nun auch **überdurchschnittlich hoch**. „Damit reagiert die Cosmos auf die **verbesserten Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten**“, kommentiert der Versicherer. Das **gestärkte Zinsumfeld** ermögliche es, „erneut eine verbesserte Verzinsung gegenüber dem Vorjahr auszuweisen“.

Einziges **Ausreißer nach unten ist die Bayerische Lebensversicherung**, die sowohl ihre Überschussbeteiligung als auch die Gesamtverzinsung um 40 bzw. 75 Basispunkte gekürzt

hat. Das Angebot der Münchener bleibt aber zumindest bei der **laufenden Verzinsung marktkonform**.

In der Spitze drei Prozent. Die **höchste Überschussbeteiligung** weist mit **3,40 Prozent** die **Inter Lebensversicherung** (+ 0,15 Punkte) aus. Auf Platz 2 folgt die **Provincial Lebensversicherung** – allerdings nur für private Rentenpolicen mit einem **Garantiezinns von 1,25 Prozent**. Die Kieler haben im Gegensatz zu den meisten Anbietern der Umfrage **keine Verträge mit dem zuletzt gesetzlich vorgegeben Höchstrechnungszins von 1,00 Prozent** im Bestand. Von den großen Marktplayern bieten außerdem noch die **Axa** und die **Bayern-Versicherung** eine Überschussbeteiligung mit einer **Drei vor dem Komma**. Drei Prozent deklarieren außerdem die **DEVK Eisenbahn a. G. (stabil)**, **Ideal (stabil)** und **Öffentliche Braunschweig (stabil)**.

Abrechnung zum Schluss. Die laufende Verzinsung wird jedes Jahr vom Versicherer festgelegt und dem jeweiligen **Vertrag gutgeschrieben**. Durch die **Deklaration** erwerben die Kunden einen **unwiderruflichen Anspruch**. Der Anteil der Versicherungsnehmer am erzielten Überschuss eines Jahres **muss aber nicht vollständig ausgeschüttet werden**. Der Versicherer kann **einen Teil des Geldes** zunächst **zurücklegen** und den Reservetöpfen zuführen. Das Kapital wird den Kunden bei Vertragsablauf **als Schlussüberschuss gutgeschrieben** – auch anfallende **Bewertungsreserven**, also Buchgewinne aus Kapitalanlagen, gehören dazu. **Garantiezinns, Überschussbeteiligung und Schlussüberschuss ergeben die Gesamtverzinsung**, die 2026 im Schnitt bei **3,14 Prozent** liegen wird – sechs Basispunkte mehr als im Vorjahr.

Solide Perspektive. Nach dem sprunghaften Anstieg der Kapitalmarktzinsen 2022 und dem anschließend vergleichsweise stabilen Niveau **legten die Renditen 2025 wieder spürbar zu**. Für die Lebensversicherer ein **zweischneidiges Schwert**: Einerseits verbessern höhere Marktzinsen die **Aussicht auf höhere Erträge** aus künftig erworbenen Anleihen – die **Beinfreiheit der Anlagestrategen wird größer**. Andererseits **sinken die Bewertungen** festverzinslicher Papiere im bestehenden Portfolio, und der **Abbau stiller Lasten** in den Bilanzen der Lebensversicherer **verzögert sich**.

Die **verdeckten Buchverluste**, die die Branche seit der drastischen Zinswende mit sich herumschleppt, dürften immer noch bei **rund 80 Milliarden Euro** liegen. „Sie **schränken** den **Handlungsspielraum** in der Kapitalanlage **deutlich ein**“, kommentiert **Lars Heermann**, Breichsleiter bei der Kölner **Ratingagentur Assekurata**. Doch der Experte ist **vorsichtig optimistisch** und erwartet für die Branche insgesamt eine **weitere Verbesserung der Ertragslage**. „Die Entwicklung wird jedoch stark von Vertragsbeständen und Portfoliostruktur der einzelnen Anbieter abhängen“, sagt Heermann.

Wichtige Hebel. **Finanzielle Spielräume** entstehen in einem Marktumfeld steigender Zinsen nicht nur **durch sinkende regulatorische Kapitalanforderungen** – so fällt es den Versicherern bei höheren Erträgen leichter, Kosten- oder Langleblichkeitsrisiken abzudecken. **Eine bedeutende Rolle spielt die Auflösung der Zinszusatzreserve (ZZR)**.

Insbesondere Versicherer mit **altem Bestand** und **hoher Garantieverzinsung** von bis zu vier Prozent **profitieren von Rückflüssen**. Die **Finanzaufsicht BaFin** hatte 2011 die ZZR verfügt, um die bereits garantierten **Gewinne der Kunden abzusichern**. Nach der **Weltfinanzkrise** und der anschließenden

Robuste Altersvorsorgepolicen

Die Konkurrenz schwächelt: Nur 10-jährige Bundesanleihen notieren höher als vor zwölf Monaten. Das Langleblichkeitsrisiko und die Todesfallabsicherung sprechen aber weiterhin für die Lebensversicherungen.

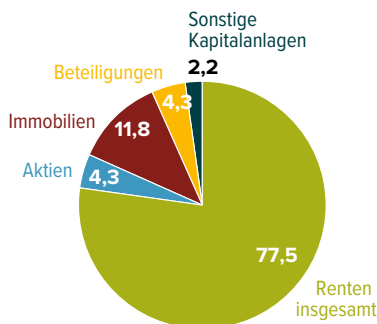
Anlageform	Angaben in Prozent
Sparbuchcheckzins	0,33
Tagesgeld	1,42
Festgeld, 12 Monate	1,84
Pfandbrief, 5 Jahre	2,77
Bundesanleihe, 10 Jahre	2,84
Überschussbeteiligung 2025	2,64
Zum Vergleich	
Inflationsrate 2025 (Prognose)	2,20

Quelle: FMH-Finanzberatung, Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, VP, Stand 19.01.2026

Kapitalanlagen der Lebensversicherer

Knapp 80 Prozent der Kapitalanlagen stecken in sicheren Zinspapieren – die aber vergleichsweise wenig Rendite bringen.

Kapitalanlagen der Lebensversicherer
Angaben in Prozent



Quelle: GDV, Stand Q3/24

▶ Lebensversicherung

europäischen Staatsschuldenkrise verfolgte die EZB eine **aggressive Niedrigzinspolitik**. Den Lebensversicherern fiel es dadurch immer schwerer, mit **Staats- und Unternehmensanleihen** höchster Bonität **auskömmliche Renditen** am Kapitalmarkt zu erzielen. Bis Ende 2021 stellten sie zusätzlich **96 Milliarden Euro in der ZZR** zurück, Ende 2024 belief sich der Bestand auf 84 Milliarden Euro. Die Branche kann mit **jährlich vier bis fünf Milliarden Euro** kalkulieren, die aus der ZZR zurückfließen. „Ein Teil der frei werdenden Zinszusatzreserve wird zum **Abbau der stillen Lasten genutzt**. Zugleich sind

die ZZR-Rückflüsse aber auch ein **stabilisierendes Element für die Überschussbeteiligung**“, erläutert Experte Heermann.

Fazit. Trotz der **stabilen Entwicklung** von Überschussbeteiligung und Gesamtverzinsung wird es **keine Renaissance klassischer privater Rentenversicherungen** geben. **Flexiblere Produkte**, die Vermögensaufbau, Entsparen und Risikoabsicherung **intelligent verknüpfen** und **eine ganzheitliche Ruhestandsplanung** ermöglichen, dürften künftig an Bedeutung gewinnen. ■

Umfrage: So beteiligen die Lebensversicherer ihre Kunden 2026

Die durchschnittliche Überschussbeteiligung einer klassischen privaten Rentenversicherung steigt 2026 von **2,54 auf 2,64 Prozent**. Die Rückmeldungen zur Riester-Rente blieben größtenteils aus – eine Reihe von Gesellschaften hat das Neu-Geschäft eingestellt.

	Lebensversicherung	Marktanteil in Prozent	Überschussbeteiligung in Prozent	Veränderung Überschussbeteiligung gg. Vorjahr in Prozentpunkten	Gesamtverzinsung in Prozent	Veränderung Gesamtverzinsung gegenüber Vorjahr in Prozentpunkten	Riester Überschussbeteiligung	Riester Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Allianz	26,51	2,70	0,00	3,50	0,00	2,70	0,00
2	R+V AG	7,63	2,00	0,00	2,35	0,00	k.A.	k.A.
3	Generali Deutschland	7,04	2,35	0,10	2,60	0,10	k.A.	k.A.
4	Debeka	4,10	2,25	0,50	3,25	0,75	2,25	0,5
5	Alte Leipziger	3,01	2,40	0,15	2,60	0,15	k.A.	k.A.
6	Bayern-Versicherung	2,53	3,00	0,75	3,25	0,70	k.A.	k.A.
7	Nürnberger	2,47	2,95	0,20	3,38	0,01	2,95	0,20
8	Zurich (Zurich Deutscher Herold Leben)	2,40	2,00	0,00	2,60	0,00	k.A.	k.A.
9	Provincial	2,37	3,25 ¹⁾	0,00	4,05 ¹⁾	0,00	3,05 ¹⁾	0,00
10	Axa	2,00	3,00	0,00	3,50	0,00	k.A.	k.A.
11	Württembergische	1,86	2,55	0,00	3,01	0,00	k.A.	k.A.
12	Volkswahl Bund	1,82	2,80	0,00	3,40	0,00	3,25	0,00
13	ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG	1,62	2,60 ¹⁾	0,10	3,05 ¹⁾	0,10	k.A.	k.A.
14	Swiss Life	1,57	2,50	0,00	2,80	0,00	k.A.	k.A.
15	Cosmos Direkt	1,56	2,70	0,45	2,75	k.A.	k.A.	k.A.
16	Gothaer LV AG	1,54	2,45 ³⁾	0,00	2,95 ³⁾	0,00	2,25 ¹⁾	0,00
17	Continentale	1,29	2,60	0,00	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
18	Hannoversche (VHV)	1,13	2,70	0,00	3,10	0,00	k.A.	k.A.
19	LVM	0,99	2,35	0,00	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
20	LV 1871	0,79	2,70	0,00	3,60	0,00	k.A.	k.A.
21	Stuttgarter	0,74	2,40	0,40	3,10	0,40	k.A.	k.A.
22	HUK-Coburg Leben	0,73	2,60 ²⁾	0,40	2,93 ²⁾	0,46	k.A.	k.A.
23	DEVK Allgemeine	0,50	2,40	0,00	3,30	0,00	k.A.	k.A.
24	Bayerische Lebensversicherung AG (VKB)	0,45	2,60 ²⁾	-0,40	2,60 ²⁾	-0,75	k.A.	k.A.
25	Europa	0,39	2,90	0,00	2,90	0,00	k.A.	k.A.
26	Hanse Merkur	0,39	2,00 ¹⁾	0,00	2,10 ¹⁾	0,00	2,00 ²⁾	0,00
27	DEVK Eisenbahn a.G.	0,35	3,00	0,00	4,10	0,00	k.A.	k.A.
28	Ideal	0,28	3,00	0,00	3,70	0,00	k.A.	k.A.
29	Signal Iduna Lebensversicherung AG	0,20	2,75	0,00	3,25	0,00	k.A.	k.A.
30	VRK	0,17	2,60	0,40	2,91	0,44	k.A.	k.A.
31	Öffentliche Braunschweig	0,13	3,00	0,00	3,80	0,00	k.A.	k.A.
32	Inter	0,09	3,40	0,15	3,84	0,14	k.A.	k.A.

¹⁾Rechnungszins 1,25 Prozent; ²⁾Rechnungszins 0,90 Prozent; ³⁾Rechnungszins 0,25 Prozent, k. A. = Keine Angaben verfügbar oder das Produkt ist nicht im Bestand.

Quelle: VP-Umfrage

Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Verzicht auf Garantie

Zum Jahresbeginn hat die **Stuttgarter** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** auf den Markt gebracht. Zielgruppe von „alpha+“ sind vor allem junge Erwachsene ab Ausbildungsbeginn, die **frühzeitig Vermögen für die Altersvorsorge** aufbauen und dabei konsequent auf die **Chancen der Kapitalmärkte** setzen möchten. Damit ergänzt der Versicherer sein Produktportfolio um eine reine fondsgebundene Rentenversicherung, die **vollständig auf Beitragsgarantien verzichtet**.

Spartopf für die PKV

Die **Allianz Private Krankenversicherung (APKV)** bietet ihren Krankenvollversicherten die neue Tarifergänzung **„MeineBeitragsentlastung“** an. Diese ersetzt die bisherige „Vorsorgekomponente V“. Hiermit können Kunden in eine **Entlastung ihrer PKV-Beiträge im Alter** investieren. Wie bei einem „Spartopf“ werden **zusätzliche Versicherungsbeiträge verzinslich angelegt**. In der Entlastungsphase reduziert sich die Krankenversicherung dauerhaft um den vorher vereinbarten Betrag.

Flexible Betriebsrente

AXA bietet mit „bAV easyInvest“ eine neue **betriebliche Altersversorgung**. Die fondsgebundene Rentenversicherung berücksichtigt die individuellen Bedürfnisse nach **Sicherheit und Rendite** von Unternehmen und Mitarbeitenden. Durch ein **dynamisches Umschichtungsverfahren** des Vertragsvermögens werden garantierte Leistungen mit den Renditechancen am Kapitalmarkt verbunden. Arbeitgeber können **beim Garantieniveau zwischen drei Stufen** wählen.

DIHK

Vermittler im Minus

Das ist keine gute Nachricht: In der Versicherungsbranche **schrumpft der Vertrieb weiter** – und das sogar etwas stärker als zuvor.

Zum Ende vergangenen Jahres waren **nur noch 178.791 Versicherungsvermittler registriert**, wie der Blick in die aktuelle Statistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) zeigt. Das waren **knapp 3.000 Vermittler oder 1,6 Prozent weniger** als vor Jahresfrist. 2024 hatte das Minus nur ein Prozent betragen.

Besonders vom Rückgang betroffen war erneut der Exklusivvertrieb. Die Gruppe der **gebundenen Versicherungsvertreter** zählte nur noch 98.307 Eintragungen. Sie **verkleinerte sich** damit im Jahresvergleich um knapp 3.500 oder 3,4 Prozent.

Die Zahl der **Versicherungsmakler** konnte dagegen sogar **leicht zulegen**. Hier wies das Register zuletzt 46.951 Tätige aus. Im Vorjahresvergleich **wuchs die Maklerschaft** somit um 332 oder **0,7 Prozent**. Die Zunahme fiel damit etwas höher aus als im Vorjahresvergleich (+ 0,5 Prozent).

STATISTIK

Starke Gehälter

Angestellte in der Versicherungsbranche **verdienten 2025 im Durchschnitt 62.636 Euro jährlich** – ein Plus von 4,9 Prozent gegenüber Vorjahr. Das zeigt der neueste Kununu-Gehaltscheck. **Im Vergleich zu allen Berufsgruppen** (51.272 Euro) war das Gehalt immerhin **22 Prozent höher**. Allerdings verloren die Versicherer ihren **Spitzenplatz an die Banken**.

ALLIANZ RISK BAROMETER

Risiko Cybercrime

Risiko auf Rekordhoch: Weltweit sehen Unternehmen Cyber-Vorfälle als gefährlicher denn je an. Sorgen um KI stiegen sprunghaft an

Die **Ideal Gruppe** wurde im Dezember 2025 Opfer einer **Ransomware-Attacke**. Wegen des Cyberangriffs musste der Versicherer aus Berlin **alle IT-Systeme vom Netz** nehmen. Erst seit Kurzem läuft der Geschäftsbetrieb wieder vollständig.

Cyber-Vorfälle wie dieser machten 2025 zahlreiche Schlagzeilen und sind auch 2026 – **zum fünften Mal in Folge** – weltweit bei weitem die **größte Sorge für Unternehmen**. Das ist das Ergebnis des aktuellen „Allianz Risk Barometers“. **42 Prozent** der mehr als 3.300 befragten **Risikomanagement-Experten** aus 97 Ländern stuften Cyber als Top-Risiko ein (s. Grafik). Das sei der **höchste jemals erreichte Wert**, heißt es bei Allianz Commercial. Dabei geraten **vor allem kleine und mittelgroße Firmen** aufgrund feh-

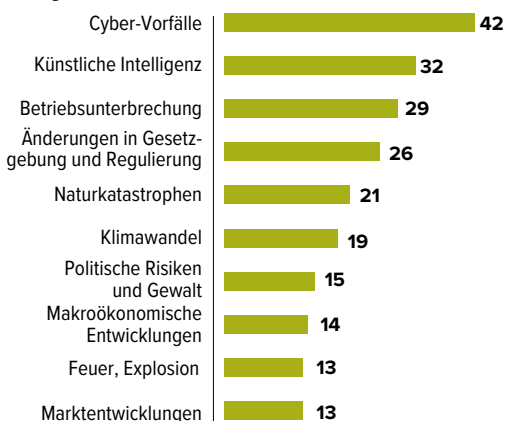
lender Ressourcen für Cybersicherheit zunehmend **ins Visier von Kriminellen** und stehen unter massivem Druck.

Den **größten Sprung** in der diesjährigen Rangliste machte die **Künstliche Intelligenz**. So ist KI in die Spitzengruppe der globalen Unternehmensrisiken aufgestiegen und liegt 2026 mit **32 Prozent auf Platz 3 gegenüber Platz 10 im Vorjahr**. Dabei ist KI bei großen, mittleren und kleinen Unternehmen unter die **Top 3** vorgerückt. „Unternehmen sehen KI zunehmend nicht nur als eine leistungsstarke strategische Chance, sondern auch als eine **komplexe Quelle für operative, rechtliche und Reputationsrisiken**. In vielen Fällen schreitet die Einführung schneller voran, als **Governance, Regulierung und Unternehmenskultur** mithalten können“, sagt

Ludovic Subran, Chefökonom der Allianz. Zum ersten Mal überhaupt gehören **Betriebsunterbrechungen** global nicht mehr zu den beiden größten Risiken, sondern **fallen auf Platz 3 zurück**, bleiben jedoch ein wichtiges Thema.

Auch die in **Deutschland Befragten** sehen Cyber-Attacken auf Platz 1. Für sie stellen jedoch **Betriebsunterbrechungen** das zweitgrößte Risiko dar. Auf dem dritten Platz folgen **Änderungen in Gesetzgebung und Regulierung**. Dies könnte ein Hinweis auf bürokratische Pflichten für Unternehmen und regulatorische Unsicherheiten sein. KI-basierte Geschäftsrisiken liegen in **Deutschland auf Platz 4**.

Top 10 Geschäftsrisiken weltweit im Jahr 2026
Angaben in Prozent ¹⁾



¹⁾ Basierend auf den Antworten von 3.338 Risikomanagement-Experten aus 97 Ländern und Gebieten. Die Zahlen ergeben nicht 100 Prozent, da jeweils bis zu drei Risiken ausgewählt werden konnten.

Quelle: Allianz Commercial

► Produkt des Monats

Unfallversicherer stärkt Prävention

Sicherheitsdenken wecken, Unfallrisiken senken – die SIGNAL IDUNA setzt beim „Unfallschutz 2026“ auf Vorbeugung. Was der innovative Tarif leistet

DIE GEFAHR

Ein Sturz vom Fahrrad, ein gegnerisches Foul beim Fußball, eine Schnittverletzung beim Kochen – ein Unfall ist schnell passiert. Gefährlicher als Autoverkehr und Beruf sind dabei das eigene Zuhause mit Haushalt und Gartenarbeit sowie Freizeitaktivitäten. Nach der letzten verfügbaren Statistik ereignen sich gut sieben Millionen Unfälle jährlich (s. Grafik).

Eine private Unfallversicherung springt für die finanziellen Konsequenzen ein, wenn es zu körperlichen oder geistigen Beeinträchtigungen oder sogar zum Tod kommt. Die Leistungen der Versicherer betragen zuletzt rund 3,5 Milliarden Euro. Neue Wege geht jetzt die SIGNAL IDUNA, die ihre bewährte Einzel-Unfallversicherung grundlegend überarbeitet hat.

DIE PRÄVENTION

Der Versicherer hat seinen neuen „Unfallschutz 2026“ mit einem dritten, innovativen Baustein ausgestattet. Zusätzlich zur finanziellen Absicherung und zur Rehabilitation geht es hier jetzt um die Vorbeugung. Damit unterstützt die SIGNAL IDUNA ihre Versicherten bereits im Vorfeld, um das Sicherheitsbewusstsein zu stärken und das Unfallrisiko aktiv zu senken.

Kernstück des neuen Ansatzes ist das „Sicherheitsbudget“. Hiermit beteiligt sich der Versicherer an den Kosten für wichtige Präventionsmaßnahmen wie etwa Schutzhelme für verschiedene Sportarten, Protektoren, Schutzbrillen sowie die Teilnahme an Erste-Hilfe-Kursen. In der Produkt-Linie „Premium“ gibt es für jede versicherte Person bis zu 30 Euro (in „Basis“ 15 Euro) Zuschuss. Der Anspruch besteht einmal

pro Versicherungsjahr bei Nachweis der Kosten.

„Das kann helfen, Unfälle zu vermeiden oder Unfallfolgen abzumildern, und kommt sowohl den Versicherten selbst als auch der Versichertengemeinschaft zugute. Zudem schaffen wir eine positive Erlebbarkeit: Ein regelmäßiger Austausch mit uns als Unfallversicherer findet so nicht erst statt, wenn ein Unfall bereits passiert ist“, erläutert Dennis Bargende, Product Owner „Angebotswelt Unfall“ bei SIGNAL IDUNA.

KOMPAKT

- ✓ **Risiko.** Gut sieben Millionen Menschen erleiden jährlich einen Unfall in der Freizeit.
- ✓ **Schutz.** Eine private Unfallversicherung federt die Folgen ab.
- ✓ **Update.** Die SIGNAL IDUNA hat ihre Unfallpolice umfassend überarbeitet.
- ✓ **Vermeidung.** Der „Unfallschutz 2026“ enthält einen dritten, neuartigen Baustein mit Schwerpunkt Prävention sowie verbesserte Leistungen.



DIE HIGHLIGHTS

Zu den weiteren Leistungsverbesserungen zählt das „Sicherheitsnetz“. Hier schließt eine monatliche Übergangszahlung in Höhe der vereinbarten Versicherungssumme mittelfristige Einkommenslücken nach einem Unfall – etwa um die Zeit bis zum Greifen einer Invaliditätsleistung zu überbrücken. Dies ist bis zu zwölfmal möglich. Leistungsauslöser ist beispielsweise die vorübergehende Unfähigkeit, den bisherigen Beruf auszuüben.

Das Kind zieht sich eine Platz- oder Schnittwunde zu? Ist es höchstens sechs Jahre alt, gibt es in „Premium“ ein „Trostpflaster“ in Höhe von 40 Euro. Es soll bei kleineren, definierten Verletzungen helfen, den ersten Schreck zu lindern. Hier sieht sich der Versicherer als echter Vorreiter. Weiteres klares Signal für mehr Sicherheit: der „Helmbonus“. Kommt es trotz des Tragens eines Helms zu einer schweren Kopfverletzung, fließt eine erhöhte Invaliditätsleistung. Und auch der Schutz für unfallbedingten Zahnersatz, inklusive Reparaturen an Zahnsprossen für Kinder, ist jetzt deutlich erweitert. ■

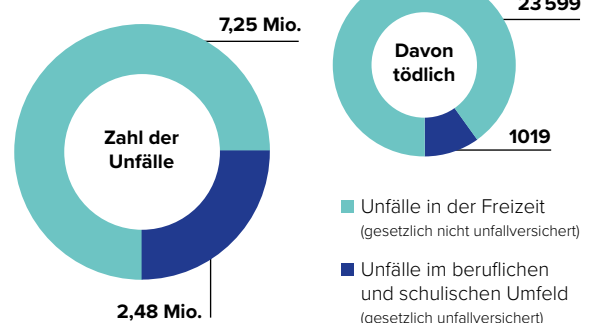
SIGNAL IDUNA

- Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat ihren Sitz in Dortmund und Hamburg.
- Der Gleichordnungskonzern betreut mehr als zwölf Millionen Verträge.
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2024 auf sieben Milliarden Euro.
- Die Gruppe beschäftigt 11 000 Mitarbeiter inkl. 2800 Selbstständiger im Außendienst.

Alltägliches Risiko: Private Unfälle überwiegen

Ob zu Hause oder unterwegs – 75 Prozent aller Unfälle mit Verletzung und mehr als 90 Prozent aller tödlichen Unfälle finden in der Freizeit statt. Dort greift die gesetzliche Unfallversicherung nicht.

Überblick über Unfälle und tödliche Unfallfolgen



Quelle: Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHT

Beratungsfehler: Makler auch nach 20 Jahren haftbar

Weil er sie 20 Jahre zuvor falsch beraten hat, fordert eine Kundin nach einem Versicherungsfall Schadensersatz von ihrem Makler. Dann stellt sich auch noch dessen Haftpflichtversicherer quer

Experte in Sachen
Versicherungsrecht:
RA Norman Wirth von
der Berliner Kanzlei
Wirth Rechtsanwälte
www.wirth-rae.de



Der Fall. Ein Versicherungsmakler hatte im Jahr 2002 eine Kundin fehlerhaft beim Abschluss einer Gebäudeversicherung beraten. Unter anderem fehlte eine gleitende Neuwertversicherung. Außerdem hatte der Makler weder auf die Mitversicherung eines möglichen Mietausfallschadens noch auf den fehlenden Inventarschutz in der Elementardeckung hingewiesen.

Als das versicherte Bürogebäude der Kundin im August 2021 durch eine Überschwemmung erheblich beschädigt wurde, deckte der Gebäudeversicherer wegen Unterversicherung nur einen Teil des Schadens. Die Kundin verklagte daraufhin im November 2021 ihren Makler vor dem Landgericht Rottweil und bekam rund 263000 Euro Schadensersatz für den unbezahlten Teil zugesprochen (Az. 3 O 7/23).

Der Makler meldete den Anspruch noch im selben Monat seinem früheren Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer, bei dem von 2002 bis 2004 eine Haftpflichtversicherung bestand.

Die Entscheidung. Doch der Versicherer weigerte sich zu zahlen. Die vereinbarte Nachhaftung von fünf Jahren sei lange abgelaufen. Das sah das Oberlandesgericht München unter Hinweis auf die ständige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (Az. IV ZR 180/10) anders. Der Haftpflichtversicherer könne sich nicht auf das Ende der Nach-

haftung berufen, wenn der Versicherungsmakler diese Frist unverschuldet versäumt hat. Das sei hier der Fall gewesen, weil der Makler erst zehn Jahre nach Ablauf der Frist Kenntnis von dem Schaden und seiner Pflichtverletzung erlangt habe und den Schaden seinem damaligen Versicherer daraufhin unverzüglich gemeldet habe (Az. 25 U 1237/25e).

Die Folgen. Das Urteil des LG Rottweil zugunsten der Kundin des Maklers ist erstaunlich, weil ein direkter Anspruch gegen den Makler aufgrund der absoluten Verjährung nach § 199 Abs. 3 Nr. 1 BGB knapp 20 Jahre nach der Pflichtverletzung eigentlich nicht mehr durchsetzbar gewesen sein sollte.

Andererseits macht das OLG München nun in seinem Hinweisbeschluss deutlich, dass zeitlich weit zurückliegende Fehler vom da-

maligen Haftpflichtversicherer abgedeckt sein können und bestätigt damit die gängige Rechtsprechung des BGH.

Das Fazit. Die Entscheidung ist ein Weckruf für alle Versicherungsvermittler. Sie zeigt, dass selbst Jahrzehnte zurückliegende Beratungsfehler noch finanzielle Folgen haben können. Wichtig ist dann aber, dass der Makler den Fehler, sobald er davon erfährt, unverzüglich seinem früheren Versicherer meldet, auch wenn der Versicherungsschutz längst beendet ist. ■

§ Wirth klärt auf

VERMITTLER

Kurioser Betrugsfall

Ein Versicherungsmakler hat in 185 Fällen Sterbegeldversicherungen für fiktive Personen sowie für Personen ohne deren Auftrag abgeschlossen und dafür seitens der Versicherung Provisionen kassiert. Insgesamt erschlich er sich dadurch 70000 Euro. Die fälligen Prämien zahlte der Makler aus eigener Tasche. Nach fünf Jahren, wenn die Beitragszahlungen die Provisionseinnahmen überschritten hätten, kündigte er die Policen. Das Verwaltungsgericht Regensburg entzog ihm daraufhin – trotz milder Bewährungsstrafe und Schadensrückzahlung – die Gewerbe-erlaubnis (Az. RO 5 K 24.31).

KFZ-VERSICHERUNG

Mangel an Beweisen

Rund 50000 Euro machte ein Mann wegen eines Schadens an seinem Auto bei seinem Vollkasko-Versicherer geltend. Er gab an, nachts im Bereich einer Autobahnanschlussstelle mit einer Leitplanke kollidiert zu sein. Zwar passten die Beschädigungen am Fahrzeug grundsätzlich zu einem solchen Unfall. Das Problem: Die besagte Planke war unversehrt. Der Versicherer verweigerte daraufhin die Zahlung. Zu Recht, befand das Oberlandesgericht Hamm (Az. 20 U 159/24). Da der Versicherte den Unfallablauf nicht beweisen konnte, hat er auch keinen Anspruch auf Leistung.

PKV

Kein Arztfehler

Ein Privatpatient ließ sich wegen Atemproblemen auf Anraten seines Arztes an der Nase operieren. Weil dieser ihm aber nicht gesagt habe, dass er die Kosten für den Eingriff in Höhe von 2000 Euro selbst tragen muss, verweigerte er die Zahlung. Zu Unrecht, so das Landgericht Frankenthal (Az. 2 S 75/25). Privatpatienten müssten sich selbst über den Umfang ihres Versicherungsschutzes informieren. Dies sei nicht Sache des Arztes. Denn alleine der Patient könne die mit seiner Versicherung ausgehandelten Bedingungen und die dort geltende Regulierungspraxis.

Chancen und Grenzen: Wie KI die Kunstwelt verändert

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cybercrime: KI ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer Kolumne PROMPT! beziehen Expertinnen und Entscheider Stellung. Heute: Dr. Louisa Krämer-Weidenhaupt, Underwriterin Kunst bei der ERGO Versicherung AG



VITA

DR. LOUISA KRÄMER-WEIDENHAUPT

ist Underwriterin für Fine Art & Specialty bei der ERGO Versicherung. Zuvor war sie bei AXA ART und der Allianz Kunstversicherung tätig sowie im internationalen Kunsthandel und für Galerien. Die 35-Jährige verbindet fundierte Markt- und Bewertungserfahrung mit Expertise in Sales, Dokumentation und Kunstversicherung.



Foto: Felix Kaiser

Künstliche Intelligenz macht auch vor der Kunstwelt nicht halt. Sie verändert Bewertungsprozesse, Marktpreisprognosen und damit auch die Kunstversicherung – in einer Geschwindigkeit, die noch vor wenigen Jahren undenkbar war. Die Chancen sind groß, doch auch über die Grenzen müssen wir uns stets bewusst sein.

Neue Potenziale. KI kann sogenannte Fair-Value-Analysen vereinfachen und Marktpreise schneller und präziser bestimmen – ein Gewinn für die Kunstversicherung. Doch bei jungen Künstlern fehlen oft belastbare Daten, und während die Maschine Stile und Materialien erkennt, bleibt menschliche Begeisterung oder Spekulation schwer messbar. Diskurse lassen sich zwar auswerten, eine unbeaufsichtigte Interpretation birgt aber Risiken.

Auch in der Katalogisierung beschleunigt KI Prozesse erheblich. Sie gleicht Provenienzangaben mit internationalen Datenbanken ab, erkennt Unstimmigkeiten oder verdächtige Transaktionen – ein wichtiger Beitrag zur Geldwäscheprävention. Noch bestehen jedoch strukturelle Hürden: Viele Provenienzen sind unvollständig, private Verkaufsdaten bleiben fragmentarisch und Mehrdeutigkeiten erfordern weiterhin menschliche Expertise. Aus logistischer Sicht verbessert KI die Risikobewertung, indem sie Schadensszenarien modelliert. Sensorik kann Temperaturschwankungen oder Feuchtigkeit überwachen, Modelle können Umweltgefahren vorhersagen. Zudem sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass etwa eine Skulptur nach falscher Etikettierung im Messebetrieb verloren geht. Digitale Überwachung macht Transportrisiken transparenter und vermeidbarer.

Wichtiges Werkzeug. Während Bewertung und Prävention bereits profitieren, ist im Bereich Authentifizierung noch Vorsicht geboten. KI-Systeme analysieren Pinselstriche, Pigmente oder Materialstrukturen und identifizieren Fälschungen erstaunlich treffsicher. Das Start-up Art Recognition etwa zeigt, dass KI mit knapp über 90 Prozent Wahrscheinlichkeit die Zuschreibung von „Samson und Delilah“ in der Londoner National Gallery infrage stellt. Doch die Trainingsdaten sind teils lückenhaft – vor allem bei wenig bekannten Künstlerinnen und Künstlern ohne umfassende Kataloge und bei alten Meistern. Und es bleibt Raum für Intuition: Der Gedankensprung, dass ein Zeitungsausschnitt in einer dadaistischen Collage eine Erfindung zitiert, die erst Jahre später erschien, wird weiterhin von Menschen gemacht. Noch erfordert die Echtheitsprüfung also menschliche Expertise, um KI-Ergebnisse einzuordnen. Sie ist heute ein wichtiges Werkzeug – aber nur im Zusammenspiel mit Laboranalysen, Provenienzforschung und kunsthistorischem Wissen entsteht ein verlässliches Gesamtbild.

Im Dialog. KI bietet der Kunstversicherung enorme Effizienz-, Analyse- und Präventionspotenziale. Sie vereinfacht Bewertungen, erleichtert Dokumentationen und modelliert Risiken. Doch sie ersetzt menschliches Urteilsvermögen noch nicht. Die Zukunft liegt noch nicht im Entweder-oder, sondern im Miteinander – KI als Werkzeug, das Prozesse beschleunigt, und Expertinnen und Experten, die diese klug und verantwortungsvoll nutzen. ■

► Top-Makler-Service

Ganz einfach zur bAV beraten

Geballte Kompetenz und Nähe zum Vertrieb: Die ERGO sorgt mit ihren „bAV Einfach-Machern“ für mehr Erfolg im komplexen Betriebsrenten-Geschäft

KOMPAKT

- ✔ **Potenzial.** Fast die Hälfte aller Beschäftigten hat noch keine betriebliche Altersversorgung.
- ✔ **Komplex.** Der bAV-Vertrieb verlangt vielschichtige Beratung und maßgeschneiderte Versorgungslösungen.
- ✔ **Helfer.** Die „bAV Expertenwelt“ bietet Vermittlern Zugriff auf ein Expertenteam.
- ✔ **Module.** Produkte, Durchführungswege, Services – nach Kundenbedarf kombinierbar.

DIE LAGE

Mit einer **betrieblichen Altersversorgung (bAV)** entsteht immer eine **Win-win-Situation**: für Arbeitnehmer als Extra zur gesetzlichen Rente und für Arbeitgeber, um etwa ihre Attraktivität im Kampf um Fachkräfte zu verbessern. Dennoch lässt die **Verbreitung** des staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukts der zweiten Schicht zu wünschen übrig. Laut Alterssicherungsbericht der Bundesregierung **sank sie zuletzt von 54,1 auf 51,9 Prozent** der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Das **Zweite Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG II)** soll der bAV jetzt neuen Schwung geben. „Wir wollen die betriebliche Altersversorgung stärken. Das gilt vor allem für kleine und mittlere Unternehmen und für Beschäftigte mit niedrigen Einkommen“, sagt **Vizekanzler Lars Klingbeil**.

DER BEDARF

Opting-out, Steuerfreibeträge, Geringverdienerförderung – für **Vermittler wird die Beratung auch künftig nicht einfacher**. Umso wichtiger ist Unterstützung. Das hat Versicherer ERGO erkannt und bietet **mit den „bAV Einfach-Machern“ praxisnahen, rechtssicheren Support**. Schließlich ist das bAV-Geschäft mit fünf möglichen Durchführungsweisen, dem System der Entgeltumwandlung und diversen Finanzierungsformen seit jeher komplex. „Die bAV ist ein **beratungsintensives Produkt**. Die unterschiedlichen Dimensionen und Facetten des Beratungsbedarfs sowie unsere **Expertise und Lösungskompetenz** hierfür aufzuzeigen, ist das Ziel der ‚bAV Einfach-Macher‘“, erläutert Astrid Liebl, Leiterin Vertriebskoordination ERGO Maklervertrieb.

DER SUPPORT

Die „bAV Einfach-Macher“ richten sich vor allem an Makler und freie Vermittler, die ihre Vertriebschancen bei der Betriebsrente ausbauen wollen. Im Zentrum steht ein **interdisziplinäres Expertenteam**, das von der Erstberatung bis zur Verwaltung lückenlos durch **alle Phasen des bAV-Geschäfts** begleitet (s. Grafik). Hilfe gibt es nicht nur online oder am Telefon.

Der Maklerbetreuer kommt **auf Wunsch mit in den Betrieb**, analysiert den Kundenbedarf und macht Vorschläge für die Versorgungslösung. **Jede bAV muss exakt an die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens** angepasst sein. ERGO hat deshalb einen **modularen bAV-Baukasten** entwickelt, mit dem die Vertriebsprofis Arbeitgebern schnell und einfach **maßgeschneiderte Rundum-Lösungen** anbieten können. Tarife bietet der Versicherer **für alle relevanten Durchführungswege** (z. B. Direktversicherung, Unterstützungskasse) an.



DER ERFOLG

Interessenten finden in der **„bAV Expertenwelt“** auf **einer Webseite gebündelt** Blogbeiträge, Druckstücke, Services und Verlinkungen. Dies ist ein **marktweit einzigartiges** Feature. Am Start ist die Innovation seit Einführung der **„ERGO BetriebsRente Dynamik“**. Seither habe sich die „bAV Expertenwelt“ **sehr gut etabliert**, sagt Liebl. Allein im November registrierte der Versicherer mehr als 2500 externe Vermittler auf der Seite – „mit **sehr ordentlichen Verweilzeiten** und auch Mehrfachbesuchen“, freut sich die Fachfrau. ■

ERGO

- Die ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG ist Teil der ERGO Group AG, einer Tochter der Munich RE.
- Der Versicherer betreute Ende 2024 1,55 Millionen Verträge.
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2024 auf rund 1,3 Milliarden Euro.
- Für die gesamte Gruppe arbeiten weltweit rund 37 000 Mitarbeiter und Vermittler.

Interdisziplinär: das ERGO-Expertenteam

Die bAV-Spezialisten haben passende Produktlösungen, entlasten bei der Verwaltung und unterstützen bei der Mitarbeiterberatung. Sie bieten **digitale Expertise und hochwertigen Service**.

<p>Produkt-Experte/in ... zeigt geeignete Wege, Tarife und Bausteine für die gewünschte bAV auf.</p>	<p>Longial-Experte/in ... berät zu arbeitsrechtlichen Fragen.</p>	<p>Digital-Experte/in ... unterstützt mit digitalen Tools und Services. Für mehr Effizienz.</p>	
<p>Service-Experte/in ... stellt bAV Wissen auf Abruf bereit. Unterstützt mit Unterlagen und Kampagnen.</p>			<p>Beratungs-Experte/in ... hilft bei der Gestaltung und Optimierung der Versorgungswerke.</p>

Quelle: ERGO

► AXA Lebensversicherung AG

Im Härte-test: AXA Leben

Vorsorgeklassiker Lebensversicherung: 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 Härte-test 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. ■



Fazit: Die Kunden sind bei der AXA Leben in guten Händen. Sie profitieren von hohen Umsatz- und Bestandsrenditen. Die Solvenzquoten überzeugen ebenso wie die Arbeit der Kapitalmarktstrategen und die Abschlusskosten.

KOMPAKT

Die AXA Lebensversicherung AG gehört zur AXA Konzern AG. Hauptsitz der AXA Gruppe ist Frankreich. Der Lebensversicherer aus Köln verwaltete 2024 rund 1,52 Millionen Verträge. Die gebuchten Bruttobeiträge kletterten um 1,4 Prozent auf rund 1,8 Milliarden Euro.

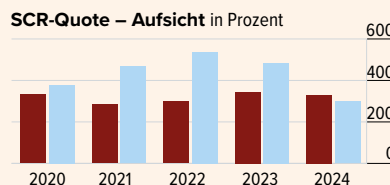
Rating	Bewertung
Fitch Ratings	AA- (sehr starke Bonität)

Datenquelle: Assekurata

1

Bestens gewappnet für extreme Marktszenarien

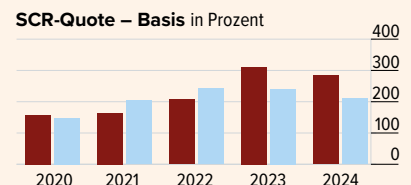
Die AXA punktet bei der aufsichtlichen Solvenzquote. Die lag zuletzt kaum verändert bei sehr auskömmlichen 328,06 %. Die Konkurrenz hat an Boden verloren und erreicht durchschnittlich noch 289,39 %.



2

Basis-Solvvenzquote ebenfalls klar überdurchschnittlich

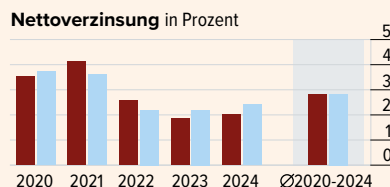
Auch ohne die Berücksichtigung von Volatilitätsanpassungen und Übergangsmaßnahmen ist es um die Solvenzquote der AXA sehr gut bestellt: Die Kölner kommen auf 283,60 %, der Gesamtmarkt auf 210,44 %.



3

Volatile Nettoverzinsung langfristig marktkonform

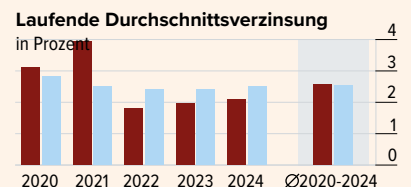
Der jüngste Anstieg der Nettoverzinsung resultiert vor allem aus geringen Verlusten beim Abgang von Kapitalanlagen. Der 5-Jahres-Mittelwert der AXA liegt mit 2,82 % ziemlich exakt auf Marktniveau (2,83 %).



4

Durchschnittsverzinsung höher als im Gesamtmarkt

Geringere Erträge aus Beteiligungen haben zuletzt zu einem Rückgang der laufenden Verzinsung geführt. In der 5-Jahres-Betrachtung bleibt die Kennzahl mit 2,58 % aber weiterhin überdurchschnittlich. Gesamtmarkt: 2,53 %.



■ AXA Lebensversicherung AG ■ 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.

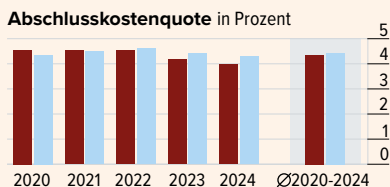
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTEST
URTEIL: **OUTPERFORMER**
ASSEKURATA

5

Neugeschäft wird offenbar nicht teuer erkauft

Eine gute Botschaft für Kunden: Die Abschlusskostenquote der AXA ist rückläufig – und im 5-Jahres-Mittel niedriger als im Gesamtmarkt. Die Kölner liegen inzwischen bei 4,35 %, die Wettbewerber bei 4,43 %.



6

Verwaltungskosten: Quote zuletzt rückläufig

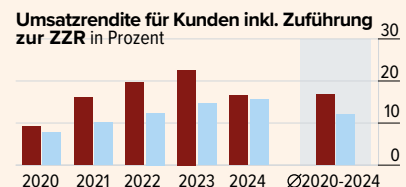
Die AXA gilt als Qualitätsanbieter – das dürfte ein Grund für vergleichsweise höhere Aufwendungen in der Verwaltung sein (5 Jahre: 3,24 %, Markt: 2,24 %). Zuletzt waren die Verwaltungskosten der Kölner rückläufig.



7

Kunden profitieren von hoher Umsatzrendite

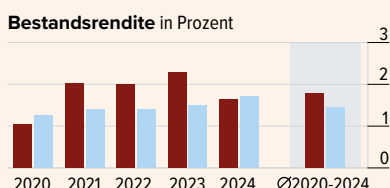
Bei der AXA fiel der jüngste Rückgang beim Rohüberschuss etwas höher aus als erwartet. Die Umsatzrendite für Kunden bleibt aber überdurchschnittlich – das gilt insbesondere für den 5-Jahres-Mittelwert: 16,79 % zu 12,10 %.



8

Bei der Bestandsrendite die Nase vorn

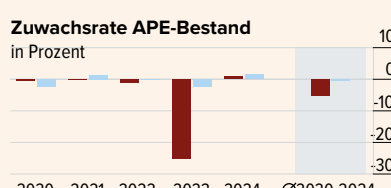
Wie die Umsatzrendite liegt auch die Bestandsrendite der AXA in der 5-Jahres-Betrachtung über dem Vergleichswert im Gesamtmarkt. Der Kölner Lebensversicherer kommt auf 1,79 %, die Konkurrenz im Mittel auf 1,45 %.



9

Sondereffekt verzerrt das Prämienwachstum

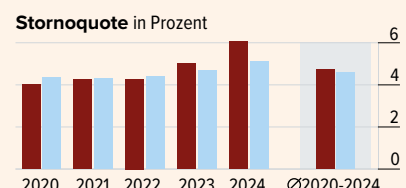
Das Prämienwachstum der AXA ist im 5-Jahres-Mittel dick im Minus (-5,19 %). Grund: 2023 wurde aus dem Bestand ein Teil des klassischen Geschäfts abgespalten. Ohne den Effekt wäre die APE-Zuwachsrate überdurchschnittlich.



10

Moderat höhere Stornoquote dem Bestandsmix geschuldet

Nicht ungewöhnlich für Versicherer mit vielen Fondspolizen im Bestand: Die AXA verzeichnet im 5-Jahres-Mittel eine Stornoquote in Höhe von 4,72 %. Der Wert liegt aber nur geringfügig über dem im Gesamtmarkt (4,57 %).



■ AXA Lebensversicherung AG ■ Marktdurchschnitt

▶ Deutsche Lebensversicherungs-AG

Im Härtetest: DLVAG

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

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTETEST
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 Härtetest von FOCUS MONEY-Versicherungsproufi zur Verfügung.

Alles im Blick. Für den Härtetest 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. ■

Allianz

Fazit: Eigenkapital, Ertragskraft, Verwaltungskosten: Die DLVAG überzeugt im Härtetest. Besonders beeindruckend sind das starke Prämienwachstum und die seit Jahren geringe Stornoquote – klares Indiz für zufriedene Kunden.

KOMPAKT

Die Deutsche Lebensversicherungs-AG gehörte zunächst zur Allianz Lebensversicherungs-AG und ist nun eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Allianz Deutschland AG. Die Berliner bieten seit 1998 ausschließlich Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken an.

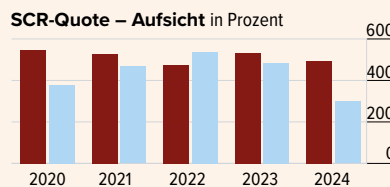
Rating	Bewertung
Morgen & Morgen	Ausgezeichnet

Datenquelle: Assekurata

1

Hervorragend ausgestattet für schwierige Marktlagen

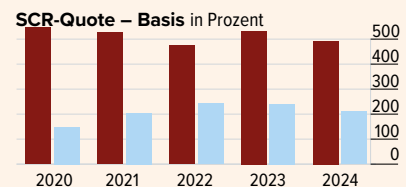
Die DLVAG setzt sich mit einer aufsichtlichen Solvenzquote von 492,11 % klar vom Gesamtmarkt (298,39 %) ab. Der Risikolebensversicherer aus Berlin profitiert dabei von geringeren Solvency-II-Kapitalanforderungen.



2

Starke Krisenvorsorge ohne Netz und doppelten Boden

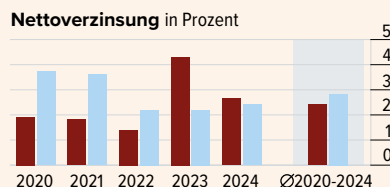
Hier zeigt sich die Finanzstärke der DLVAG: Die Basis-Solvvenzquote entspricht mit 492,11 % der aufsichtlichen – und fällt im Durchschnitt mehr als doppelt so hoch aus wie bei der Konkurrenz (210,44 %).



3

Nettoverzinsung hat nur eine nachrangige Bedeutung

Die Rechnungszinsverpflichtungen sind gering und erfordern keine Steuerung des Kapitalanlageergebnisses. Dennoch liegt die Nettoverzinsung der DLVAG in der 5-Jahres-Betrachtung mit 2,42 % nur knapp unter der im Gesamtmarkt.



4

Durchschnittsverzinsung legt weiter zu

Fondsausschüttungen dürften zuletzt die laufende Durchschnittsverzinsung gepusht haben. Für den Erfolg der DLVAG spielt das Anlageergebnis eine untergeordnete Rolle (5-Jahres-Wert: 1,90 %, Markt: 2,53 %).



■ Deutsche Lebensversicherungs-AG ■ 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.

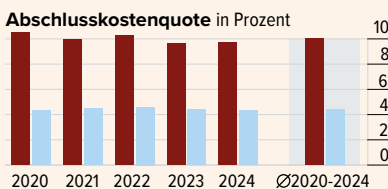
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTESTEST
URTEIL: **OUTPERFORMER**
ASSEKURATA

5

Hohe Provisionen für Restschuldpolizen

Der 5-Jahres-Wert (10,00 %) bei den Abschlusskosten ist zuletzt deutlich gesunken – bleibt aber signifikant. Plausible Erklärung: Für den Vertrieb von Restschuldversicherungen werden marktweit hohe Provisionen gezahlt.



6

Hohes Maß an Effizienz in der Verwaltung

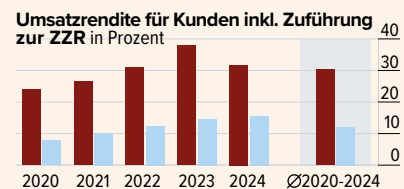
Das ist bemerkenswert: Trotz des kleinteiligen Geschäfts mit den Restschuldpolizen schlägt die DLVAG bei den Verwaltungskosten den Gesamtmarkt in der 5-Jahres-Betrachtung um Längen: 1,26 % zu 2,24 %.



7

Umsatzrendite profitiert vom kräftigen Rohüberschuss

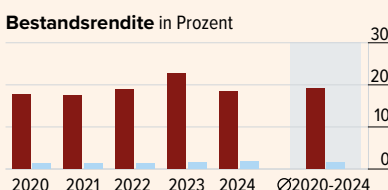
Die Umsatzrendite der Allianz-Tochter ist top: Die DLVAG erreicht im 5-Jahres-Mittelwert beachtliche 30,19 %, der Gesamtmarkt meldet 12,10 %. Der Rohüberschuss stammt insbesondere aus der Versicherungstechnik.



8

Starke Margen treiben die Bestandsrendite

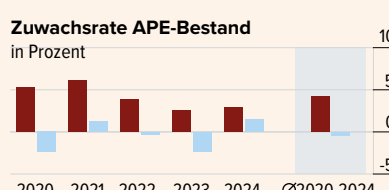
Das Geschäft in der Risikoversicherung ist margenstark. Das wirkt sich auch positiv auf die Bestandsrendite aus. Dort erzielt die DLVAG 19,03 % (5 Jahre). Die Konkurrenz hält da nicht mit – und kommt im Schnitt auf nur 1,45 %.



9

Stabiles Prämienwachstum gegen den Markttrend

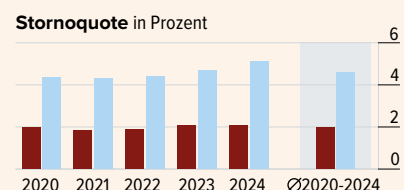
Der Produktfokus ermöglicht der DLVAG ein hohes Prämienwachstum. Der 5-Jahres-Wert erreicht 4,16 %. Insbesondere das Geschäft gegen laufende Beiträge verläuft stabil. Die Entwicklung im Gesamtmarkt bleibt rückläufig (-0,44 %).



10

Zufriedene Kunden, geringe Stornoquote

Die beeindruckend niedrige Stornoquote ist weiter gesunken: Die DLVAG meldet im 5-Jahres-Mittel nun 1,97 % – auch Ausdruck hoher Kundenzufriedenheit. Die Vergleichsquote für den Markt klettert weiter auf 4,57 %.



■ Deutsche Lebensversicherungs-AG ■ Marktdurchschnitt

► Mecklenburgische Krankenversicherungs-AG

Im Härtetest: Mecklenburgische

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

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
KRANKENVERSICHERER im
HÄRTESTEST
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 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 Kunden der Mecklenburgischen profitieren auf der Beitragsseite von erheblichen Rückstellungen. Der Aufbau von Gewinnrücklagen sichert langfristig die Solvabilität. Das starke Wachstum insbesondere in der Zusatzversicherung ist beeindruckend.

KOMPAKT

Die Mecklenburgische Krankenversicherungs-AG gehört zur Mecklenburgischen Versicherungsgruppe mit Sitz in Hannover. Die Bruttobeitragseinnahmen stiegen im Geschäftsjahr 2024 um 8,6 Prozent auf 38,36 Millionen Euro, der Vertragsbestand auf über 154.200.

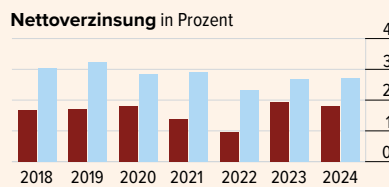
Rating	Bewertung
Morgen & Morgen	Sehr Gut

Datenquelle: Assekurata

1

Kapitalanlageerfolg nur von nachrangiger Bedeutung

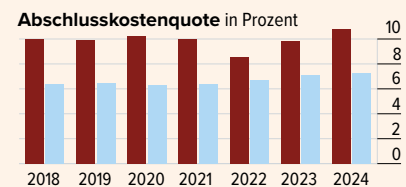
Der Anstieg des Zinsniveaus wirkt sich bei jungen, wachstumsstarken Versicherern erst zeitversetzt aus. Deshalb weist die Mecklenburgische weiterhin eine unterdurchschnittliche Nettorendite aus. Das ist aber unproblematisch.



2

Umfangreiches Neugeschäft erhöht Abschlussquote

Die Kehrseite des Erfolgs: Bei stark wachsenden Krankenversicherern sind die Abschlusskosten oft höher als bei der Konkurrenz. Das gilt auch für die Mecklenburgische (10,77 %). Im Gesamtmarkt beträgt die Quote 7,30 %.



3

Verwaltungskosten: Abstand zum Markt verringert sich

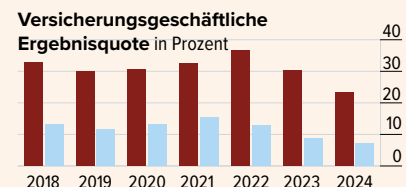
Die rückläufige Quote bei den Verwaltungskosten (2,60 %) der Mecklenburgischen signalisiert, dass sich sukzessive Skaleneffekte einstellen. Der Abstand zur Konkurrenz verringert sich, der Markt meldet 2,30 %.



4

Fokus auf Zusatzpolicen pusht Ergebnisquote

Vergleichsweise hohe Margen in der Zusatzversicherung und das starke Wachstum treiben das versicherungsgeschäftliche Ergebnis. Die Quote (23,32 %) ist gut dreimal so hoch wie im Markt (7,10 %).



■ Mecklenburgische Krankenversicherung ■ 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.

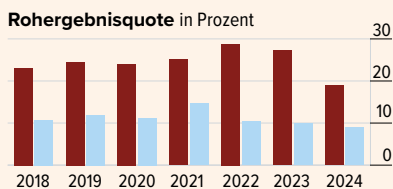
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate zusatzversicherte Personen:**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



5

Großer Vorsprung auch beim Rohüberschuss

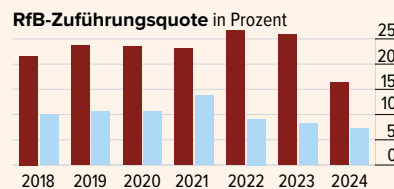
Die überdurchschnittlichen Quoten beim Rohergebnis (18,92 %) folgen dem starken versicherungsgeschäftlichen Ergebnis der Mecklenburgischen. Limitierend wirkt das Kapitalanlageergebnis. Der Markt meldet 9,00 %.



6

Kundenfreundliche Überschussbeteiligung

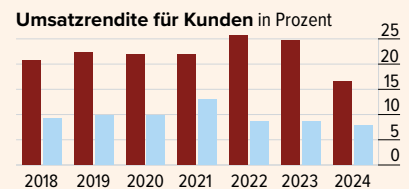
Die Mecklenburgische gibt einen großen Teil vom Rohüberschuss an ihre Kunden weiter. Die Zuführungsquote zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung fällt mit 16,29 % deutlich höher aus als im Markt (7,20 %).



7

Umsatzrendite und Gewinnrücklagen bleiben hoch

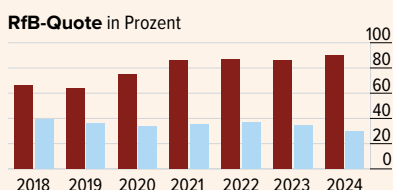
Die Umsatzrendite ist überdurchschnittlich (16,51 %, Markt: 7,80 %) – obwohl die Mecklenburgische erhebliche Mittel in die Gewinnrücklagen steckt. Grund hierfür sind steigende Solvabilitätsanforderungen.



8

RfB-Quote: Der Abstand zum Markt wird immer größer

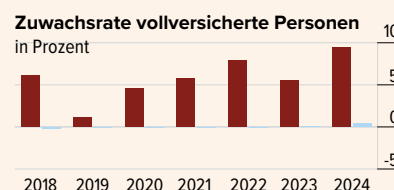
Die RfB-Quote (89,83 %) ist weit überdurchschnittlich und hat sich im Gegensatz zum Markt (30,00 %) über die Jahre deutlich erhöht. Gut für Kunden: Die Mittel zur Limitierung von Beitragsanpassungen sind beträchtlich.



9

Hohe Zuwachsraten in der Vollversicherung

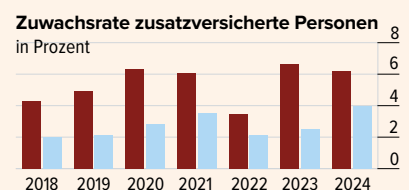
Das Wachstum in der Vollversicherung (9,44 %) ist beeindruckend. Die Mecklenburgische ist aber ein junger Krankenversicherer mit entsprechend kleinem Bestand. Das relativiert den Vergleich. Der Markt wächst um 0,39 %.



10

Attraktive Zusatzprodukte überzeugen Kunden

Die hohen Zuwachsraten in der Zusatzversicherung (6,18 %) sind kein Zufall. Die Mecklenburgische punktet mit attraktiven Produkten und verfügt über einen starken Außendienst. Der Markt meldet ein Plus von 4,00 %.



■ Mecklenburgische Krankenversicherung ■ 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

