

ALTERSVORSORGE

Närrische Zeiten

Ein verstörender Vorschlag der SPD könnte die Bemühungen um die Reform der privaten Altersvorsorge konterkarieren

Wenn es um **Altersvorsorge** geht, haben die **Lebensversicherer** in Deutschland eine **wichtige Funktion**: Seit jeher verlassen sich Menschen hierzulande **nicht nur auf die gesetzliche Rente**. Um ihren Lebensstandard auch im Alter zu halten, setzen viele, aber noch zu wenige auch auf **private Absicherung**.

Nicht alles, was die Branche in der Vergangenheit ihren Kundinnen und Kunden angeboten hat, **verdient das Prädikat „empfehlenswert“** – so hat sich zum Beispiel die vor mehr als 20 Jahren mit viel Tamtam gestartete **Riester-Rente** weitgehend zum **Rohrkrepierer entwickelt**. In den Augen vieler Kritiker war die **staatlich geförderte Zusatzrente** ohnehin nichts anderes als ein **gewaltiges Konjunktursonderprogramm** für die Versicherungswirtschaft.

Tatsächlich war Riester der **erste groß angelegte Versuch**, mit staatlicher Förderung den **Einstieg in die kapitalgedeckte Altersvorsorge** zu gestalten. Aus gutem Grund: Eine rein **umlagefinanzierte Rente** ist wegen der demografischen Entwicklung **nicht länger finanzierbar**.

Falsch war die Versuchsanordnung. Die für Riesterverträge geforderte Beitragsgarantie hat die **Beinfreiheit der Anbieter begrenzt**. In der Niedrigzinsphase haben die Kosten der Produktgeber die **Renditen der Anleger aufgefressen** – und die Riester-Rente vollends **diskreditiert**. Dass eine **Reform überfällig** ist, hat niemand bestritten – dennoch blieb sie **über mehrere Legislaturperioden aus**.

Das soll sich nun ändern. Parteiübergreifend wird **diskutiert**, wie die private Altersvorsorge **attraktiver und leistungsstärker** wird. Dass ausgerechnet die **Regierungspartei SPD** nun vorschlägt, die Finanzierung der **angeschlagenen gesetzlichen Krankenkasse auf weitere Einkommensarten** auszuweiten, ist ein Rückschlag für die Reformbemühungen. „Wer **Eigenvorsorge politisch stärken** will, darf sie **nicht im nächsten Schritt finanziell entwerten**“, warnt **Norman Wirth**, Geschäftsführender Vorstand des AfW, in seinem Gastbeitrag (s. S. 6).

Närrische Zeiten – der **Versicherungsprofi** wünscht Ihnen und Ihren Kunden, dass dieser **Unsinn nicht Realität** wird.

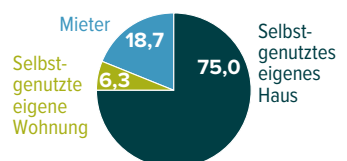
INHALT

2	Top-Story: Hab und Gut in besten Händen
4	Magazin: Rekordwechsel auf E-Mobilität
5	Produkt des Monats: Früher Start in die Fondsrente
6	Gastbeitrag: Norman Wirth zur Gesundheitsabgabe
7	Recht: Aktuelle Urteile und Rechtsfragen
8	PROMPT!: KI-Schub im Underwriting
9	Scoring I: Allianz Leben im Härtestest
11	Scoring II: R+V Kranken im Härtestest

STUDIE

Haus mit E-Auto

Wallbox an der Hauswand oder in der Garage? Noch haben Eigenheimbesitzer in Deutschland die bequemsten Lademöglichkeiten und fahren drei von vier privaten E-Autos (s. S. 4).

Wohnverhältnisse der Besitzer von reinen Elektroautos
In Prozent der Befragten

Quelle: Versicherungsmagazin

STUDIE

Mit der Rente vom Staat im Defizit

Bei den **Altersrenten** rangiert **Deutschland in Europa** nur im **Mittelfeld**. Das zeigt eine Auswertung der **gesetzlichen Jahresbruttorenten 2023** von Datapulse. Danach erhielten Rentner **19 138 Euro** (vor Steuerabzug). Deutschland gehört damit zu den **Defizitländern**, denn mit dieser Rente lassen sich **nur etwa zwei Drittel** der **durchschnittlichen Ausgaben** von Personen der Generation 60plus decken. Der Durchschnitt aller 30 untersuchten Länder liegt bei **17 321 Euro**. Die **höchsten Rentenleistungen** fließen in **Luxemburg (34 413 Euro)** und **Dänemark (30 534 Euro)**.

REPORT

Unterschätzte Naturgefahren

Trotz zunehmender Extremwetterereignisse unterschätzt ein Großteil der Bevölkerung das Risiko. So halten **50 Prozent Schäden durch Hochwasser oder Starkregen** in den kommenden zehn Jahren für „**eher**“ bis „**sehr unwahrscheinlich**“. Das zeigt der aktuelle AXA Präventionsreport. Auch unter **Immobilien Eigentümern** ist diese Einschätzung weit verbreitet (**47 Prozent**). Entsprechend **gering ist die Bereitschaft**, in **Prävention** zu investieren: Mehr als die Hälfte der Eigentümer (**54 Prozent**) hält das Risiko für zu klein, um dafür gezielt in **Umbaumaßnahmen** wie **Rückstauklappen** zu investieren.

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.

► Studie: Gesamtzufriedenheit Hausratversicherer

Hab und Gut in besten Händen

Zufrieden mit dem Hausratversicherer: Welche Anbieter mit ihren Policen und Services überzeugen und von einer starken Kundenbindung profitieren

Schließfächer bieten einen hohen Schutz für Schmuck, Gold oder wichtige Dokumente. Was viele Kundinnen und Kunden aber nicht wissen: Banken und Sparkassen begrenzen die Standardhaftung auf 10 300 Euro. Zuletzt hat der spektakuläre Einbruch in die Sparkasse Gelsenkirchen Ende Dezember daran erinnert, warum etwa eine Hausratversicherung eine gute Idee ist – leistungsstarke Policen decken auch Verluste durch aufgebrochene Schließfächer. Und die können erheblich sein: Der Gesamtschaden des weihnachtlichen Coups in Gelsenkirchen wird auf mehrere Millionen Euro geschätzt.

Zu Hause und auf Reisen. Von Möbeln über Kleidung, Bargeld oder Wertsachen bis hin zu Haushaltsgeräten oder elektronischem Equipment: Mit der Police versichern Mieter und Eigentümer ihren kompletten Hausrat. Je nach Vertrag ist auch der Diebstahl von Fahrrädern abgedeckt oder die Rettung von Daten.

Ebenfalls wichtig: eine Außenversicherung. Sie umfasst Gartenmöbel oder auch den Schutz von Hausrat, der etwa auf Reisen mitgenommen wird. Hier sollten Vermittler ihre Kundinnen und Kunden aber genau über die Versicherungsbedingungen aufklären – nicht immer ist zum Beispiel der Verlust eines Laptops nach einem Einbruchsdiebstahl an Bord einer gecharterten Yacht versichert.

Naturgefahren lauern. Das Leistungsspektrum einer Hausratpolice ist breit gefächert, die Höhe der Beiträge ist überschaubar – umso erstaunlicher ist es, dass nur rund zwei Drittel der Haushalte über einen entsprechenden Schutz verfügen. Außer bei Schäden durch Leitungswasser und Einbruchsdiebstahl leisten die Versicherer bei einer Viel-

zahl von Ereignissen:

So kommen sie auch für Schäden durch

Feuer, Blitzschlag, Im-

plosion und Explosion, Sturm (ab Windstärke 8) und Hagel sowie Überspannung auf.

Angesichts zunehmender Starkregen-Ereignisse durch Klimawandel und Extremwetter sollten Vermittlerinnen und Vermittler für ihre Kunden prüfen, ob eine ergänzende Elementarschadendeckung für den Hausrat sinnvoll ist. Zu den

Elementarschäden zählen Überschwemmung, Rückstau oder Schneedruck.

KOMPAKT

- ✔ **Lücke.** Eine Hausratversicherung gehört zum Grundschutz. Trotzdem ist einer von drei Haushalten nicht abgesichert.
- ✔ **Schutz.** Von Möbeln über Kleidung bis zu elektronischen Geräten deckt die Versicherung den kompletten Hausrat ab.
- ✔ **Studie.** Elf von 38 Unternehmen erhielten besonders viel Lob von ihren Versicherten.
- ✔ **Weiterempfehlung.** Eine starke Kundenbindung ist die Basis für nachhaltigen Erfolg.



Das Votum der Kunden. Mit oder ohne Elementarschutz: Welcher Hausratversicherer bietet nicht nur einen erstklassigen Versicherungsschutz, sondern überzeugt auch bei Service, Beratung oder Tarifleistung?

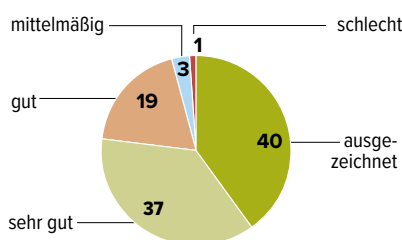
Ein guter Indikator für Makler ist hier die Gesamtzufriedenheit erfahrener Kunden. Das Kölner Analyse- und Beratungsunternehmen ServiceValue hat zusammen mit dem FOCUS MONEY-Versicherungsprofi knapp 3600 Kundenurteile zu 38 Hausratversicherern ausgewertet. Die gute

Nachricht: Die Zufriedenheitswerte fallen noch besser aus als im Vorjahr. 77 Prozent der Befragten sind mit ihrem Anbieter hochzufrieden. Die stärksten Werte erzielten Ammerländer Versicherung, CosmosDirekt und HUK24.

Außerdem holten die Experten Urteile zu Kundentreue, Weiterempfehlungsbereitschaft, emotionaler Bindung und Loyalität ein. Diese vier Kriterien sind besonders relevant für die Kundenbindung – und damit auch für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg des Versicherers. Wer auf diesen Feldern überzeugt, zeigen die Tabellen auf Seite 3. ■

Gesamtzufriedenheit: Elf Hausratversicherer erhalten höchste Bewertung

„Wie beurteilen Sie Ihren Hausratversicherer insgesamt?“
Durchschnittswerte in Prozent



Das ist eine starke Performance: Gut drei Viertel aller Kunden und Kundinnen sind mit ihrem Hausratversicherer rundum zufrieden. Sie beurteilen die Leistung mit „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“. Ins FOCUS MONEY-Ranking der Besten schafften es elf Anbieter.

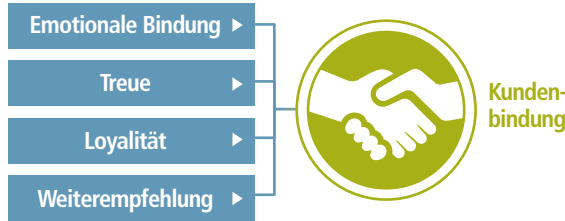
Unternehmen	Wertung
Ammerländer Versicherung	Sehr Hoch
CosmosDirekt	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Concordia	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
HUK-Coburg	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch

Quelle: ServiceValue

Die Basis der Kundenbindung

Nachhaltiges Geschäft

Nicht allein die Kundenzufriedenheit entscheidet über den Unternehmenserfolg. Eine hohe Relevanz hat auch die Kundenbindung.



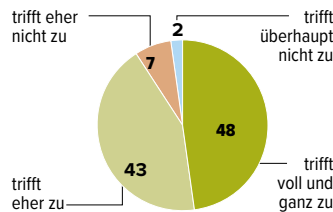
Emotionale Bindung

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
Ammerländer Versicherung	Sehr Hoch
VGH Versicherungen	Sehr Hoch
WGV	Sehr Hoch
Helvetia	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
Concordia	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
InterRisk	Sehr Hoch

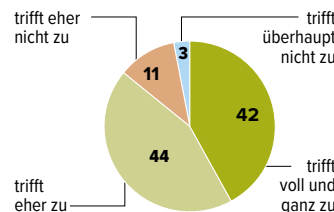
Treue

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
Provinzial	Sehr Hoch
SV Sparkassenversicherung	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch

„Ich fühle mich bei meinem Hausratversicherer gut aufgehoben.“
Durchschnittswerte in Prozent



„Ich werde auch in zwei Jahren noch Kunde meines Hausratversicherers sein.“
Durchschnittswerte in Prozent



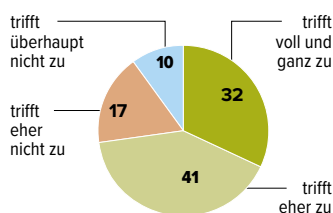
Loyalität

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
Concordia	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
VGH Versicherungen	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch

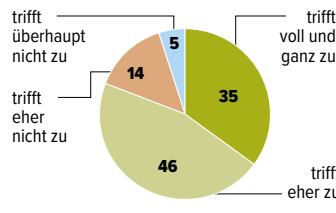
Weiterempfehlung

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
HUK 24	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
DA Direkt	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
Concordia	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
VGH Versicherungen	Sehr Hoch

„Bei Hausratversicherern kommt für mich nur mein Versicherer infrage.“
Durchschnittswerte in Prozent



„Ich empfehle meinen Hausratversicherer auch meinen Freunden und Bekannten.“
Durchschnittswerte in Prozent



In der Kundenzufriedenheitsstudie zu **Hausratversicherern** hat das Kölner Analyseunternehmen **ServiceValue** nicht nur Aussagen zur **Gesamtzufriedenheit** abgefragt. Für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens sind zufriedene Kunden zwar wichtig – die **Kundenzufriedenheit** stellt im mathematischen Sinn aber lediglich eine **notwendige Bedingung** dar. Die hinreichende Bedingung – und damit das **„härtere“ und relevantere Kriterium** – ist die **Kundenbindung**. Erst sie gewährleistet, dass der Kunde auch zukünftig seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten wird.

Verbundene Kunden zeichnen sich vor allem durch eine **positive emotionale Einstellung** gegenüber dem Anbieter, eine **hohe Treue und Loyalität** sowie eine **ausgeprägte Weiterempfehlungsbereitschaft** aus.

In der Studie über die Hausratversicherer wird die **Kundenbindung** daher über einen Index aus vier Fragen erfasst (s. Grafiken I.). Die Auswertung zeigt, dass die **emotionale Bindung** der Versicherungskunden an ihren Anbieter sehr hoch ist. 91 Prozent der Kunden gaben an, sich dort gut aufgehoben zu fühlen („trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“). Die besten Bewertungen bekamen hier **HUK-Coburg, Allianz und Ammerländer**.

Sehen lassen kann sich auch die **durchschnittliche Kundentreue**. 86 Prozent aller Befragten signalisierten, dass sie „auch in zwei Jahren noch Kunde“ bei ihrem Versicherer sein werden. Am meisten können sich in diesem Punkt **HUK-Coburg, Allianz und LVM** auf ihre Kunden verlassen.

Nur etwas zurückhaltender sind die Kunden mit der **Weiterempfehlung** ihres Anbieters an Freunde und Bekannte. 81 Prozent sind dazu bereit. Besonders viel Mund-zu-Mund-Propaganda bekommen **HUK-Coburg, HUK24 und LVM Versicherung**.

Die **größte Herausforderung** für jeden Versicherer ist die **Loyalität** der Kunden. Die gewinnen aber immerhin fast drei von vier Versicherern – 73 Prozent der Kunden setzen auf ihren Anbieter. **Allianz, LVM und Württembergische** haben die loyalsten Kunden.

Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Neuer Zahn-Schutz

Die **Universa** hat eine neue **Zahnzusatzversicherung** für gesetzlich Versicherte und Heilfürsorgeberechtigte auf den Markt gebracht. Das Produkt „**uni-dent|Top**“ bietet drei Tarifestufen. So kann für höherwertigen Zahnersatz, Implantate, schmerzlindernde Maßnahmen, Knirscherschienen und mehr die prozentuale Erstattung mit **75, 90 oder 100 Prozent** individuell festgelegt werden. Für den Abschluss ist **keine Gesundheitsprüfung** notwendig und es gibt keine Wartezeiten.

Flexible Altersvorsorge

Ein umfangreiches **Update** für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) kommt **von der Bayerischen**. So ist bei der bAV-Generation 2026 eine **flexible Anpassung der Beiträge** möglich – prozentual oder automatisch entlang der Beitragsbemessungsgrenze. Bei „bAV Blue Invest“ und „bAV Hallo Zukunft“ gibt es eine optionale **Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung**. Für „bAV Blue Invest“ hat der Versicherer die Auswahl an **nachhaltigen Fonds** deutlich ausgeweitet.

Cyber-Abschluss light

Die **HDI Versicherung** erleichtert kleinen und mittelständischen Unternehmen mit bis zu **20 Millionen Euro Jahresumsatz** den Abschluss eines Cyber-Versicherungsschutzes deutlich. Sie müssen dafür **keine umfangreichen Risiko-Fragebögen** mehr durcharbeiten, wenn sie gleichzeitig einen „**Cyber Security Baustein**“ abschließen. Damit werden stichprobenartig die **Sicherheitsmaßnahmen** des Unternehmens überprüft. Bisher war dies nur bis zehn Millionen Euro Jahresumsatz möglich.

PKV

Extra für die Pflege

Pflege im Heim wird für die Bewohner immer teurer. Die **Eigenanteile** steigen von Rekord zu Rekord. Finanziell entlasten kann eine **Vorsorge vom Arbeitgeber**.

Kein Wunder, dass **mehr als drei Viertel** der Beschäftigten in Deutschland (76,3 Prozent) eine **betriebliche Pflegeversicherung** (bPV) zur Absicherung von Eigenanteilen begrüßen würden. Das ergab eine Online-Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey im Auftrag des PKV-Verbands. Für 64,2 Prozent wäre ein **solches Extra sogar wertvoller als andere Zusatzleistungen wie ein Dienst-Handy** oder Tickets für den öffentlichen Nahverkehr. „Die **kapitalgedeckte betriebliche Pflegeversicherung** kann das finanzielle Risiko dieser Pflgelücke nicht nur effizient zu günstigen Prämien, sondern auch **nachhaltig und generationengerecht** absichern“, so PKV-Verbandschef Thomas Brahm.

Die bPV gehört zur betrieblichen Krankenversicherung (bkV). Letztes Jahr haben bereits rund **60000 Unternehmen** ihren Beschäftigten eine bkV angeboten (+ 15,6 Prozent).

BIBB

Höhere Azubi-Löhne

Laut Bundesinstitut für Berufsbildung sind die tariflichen Ausbildungsvergütungen 2025 um **6,7 Prozent gestiegen**. Über alle Lehrjahre erhielten Azubis durchschnittlich **1209 Euro**. **Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen** gehören mit **1404 Euro** zu den Spitzenverdienern.

KFZ

Rekord-Wechsel auf E-Autos

2025 stiegen mehr Autofahrer denn je auf einen reinen Stromer um. Welche Rolle die Wohnsituation dabei spielt, zeigt die HUK-Coburg

Strombetriebene Mobilität legt in Deutschland weiter zu. Das zeigen Zahlen des mit mehr als 14 Millionen versicherten Fahrzeugen **größten deutschen Autoversicherers HUK-Coburg**.

Laut dem neuesten E-Barometer des Platzhirsches war die **Umstiegsquote von Verbrenner- auf Elektroautos** bei Privatpersonen im vierten Quartal 2025 so hoch wie seit drei Jahren nicht mehr. Sie lag bei **6,3 Prozent aller privaten Fahrzeugwechsel** im Bestand des Versicherers. Für das Gesamtjahr 2025 ergibt sich daraus mit **5,5 Prozent** die **höchste bislang gemessene jährliche Umstiegsquote** (s. Grafik).

„Die Ankündigung einer neuen staatlichen Förderung bei der Anschaffung von E-Autos hat 2025 offenbar nicht zu einem breiten Abwarten bei privaten Käufern geführt. **Augenscheinlich scheint die Attraktivität der E-Mobilität inzwischen also auf einem deutlich sta-**

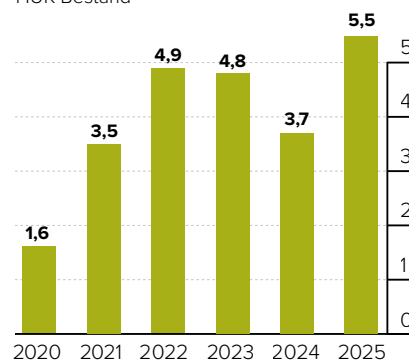
bileren Fundament zu stehen“, so HUK-Coburg-Vorstand Dr. Jörg Rheinländer.

Auch die weiteren Planungen der Privathaushalte gehen in die gleiche Richtung: **15 Prozent** derjenigen, die in den kommenden zwei Jahren einen privaten Fahrzeugwechsel vornehmen wollen, fassen aktuell einen **Umstieg auf einen rein elektrischen Antrieb** ins Auge.

Interessante Unterschiede zeigt das HUK-E-Barometer mit Blick auf den Bestand. So haben **Besitzer eines eigenen Hauses** oder einer eigenen Wohnung **dreimal so häufig** ein privates E-Auto (4,8 Prozent) wie Menschen, die zur Miete wohnen (1,6 Prozent). Und: **81 Prozent aller privaten E-Autos** in Deutschland werden von **Immobilienbesitzern** gefahren. Da in Großstädten die Eigentumsquote niedriger ist als auf dem Land, verwundert dieses Ergebnis nicht: **Bewohner in den 15 größten Städten** Deutschlands stiegen mit einer Quote von **4,6 Prozent** deutlich seltener auf E-Autos um, als dies im **Bundesdurchschnitt der Fall war (5,5 Prozent)** – und das, obwohl die Großstädter Elektroautos viel häufiger für „gut“ oder „sehr gut“ halten (59 Prozent) als die übrige Bevölkerung (45 Prozent). So haben etwa in **Düsseldorf** nur **3,3 Prozent** ein privates E-Fahrzeug. In **Starnberg**, dem Spitzenreiter unter den Landkreisen, sind es immerhin **6,6 Prozent**.

„Wenn sich in den Großstädten Deutschlands die **Lademöglichkeiten auch für Freiluftparker** verbessern, könnte das also noch mal **deutliche Zuwächse** beim Hochlauf der Elektromobilität bringen – denn hier besteht noch **erhebliches Potenzial**“, folgert HUK-Coburg-Vorstand Rheinländer.

Umstiege von Autos mit Verbrennungsmotor zu reinen Elektroautos
Anteil in Prozent der Fahrzeugwechsel im HUK-Bestand



Quelle: HUK-E-Barometer 4. Quartal 2025

► Produkt des Monats

Früher Start für die Fondsrente

Vorsorge von klein auf – kostengünstig, kapitalmarktbasiert und flexibel. Die Alte Leipziger hält für den Nachwuchs bis 15 ein innovatives Konzept parat

KOMPAKT

- 🎯 **Ziel.** Kapitalgedeckter Vermögensaufbau von Kindesbeinen an soll künftige Generationen vor Altersarmut schützen.
- 🎯 **Neu.** Die Alte Leipziger hat mit „ALfonds-young“ eine innovative Fondsrente für den Nachwuchs konzipiert.
- 🎯 **Highlights.** Das Produkt verbindet die lukrative Anlage in ETFs mit der gezielten Ansprache junger Eltern und flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten.

DER VORSPRUNG

Immer weniger Beitragszahler für immer mehr Rentner – so sieht die **Zukunft des gesetzlichen Rentensystems** in Deutschland aus. Drohender Altersarmut will die Bundesregierung jetzt mit der **Frühstart-Rente** begegnen. Diese soll den Einstieg in die kapitalmarktbasierte Altersvorsorge bereits im Kindesalter ermöglichen. **Den politischen Plänen weit voraus** ist die Alte Leipziger Lebensversicherung.

Mit „**ALfonds-young**“ bietet die Gesellschaft seit diesem Jahr eine **fondsgebundene Kindervorsorge** an, die frühzeitiges Sparen mit den Chancen des Kapitalmarkts verbindet und zugleich eine lebenslange Rente ermöglicht.

DAS PRODUKT

„Ein **früher Vermögensaufbau** wird immer wichtiger“, erläutert Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand der Alten Leipziger Lebensversicherung. Schließlich lässt sich der **finanzielle Aufwand** damit **deutlich begrenzen**, denn: Je früher mit dem Sparen begonnen wird, desto größer ist der **Effekt des Zinseszinses** (s. Grafik). „Mit unserem Angebot schaffen wir eine Lösung, die genau hier ansetzt: **früh starten, langfristig am Kapitalmarkt investieren** und am Ende von einer **lebenslangen Absicherung** profitieren“, so Bierbaum.

„**ALfonds-young**“ baut auf den etablierten fondsgebundenen Tarifen (ALfonds) des Versicherers auf. Das **Eintrittsalter** für die Kindervorsorge liegt bei **höchstens 15 Jahren**. Daneben bleibt das Kinderkonzept „ALbärt“ im Portfolio bestehen, ein Rundumpaket für Vermögensaufbau und zugleich frühen Schutz der Arbeitskraft.

DIE FLEXIBILITÄT

Die **flexible Fondsrente** kann mit der Geburt des Kindes beginnen. Möglich sind Monatsbeiträge **zwischen 25 Euro und der maximalen Kindergeldhöhe von aktuell 259 Euro**. Versicherte Person ist das Kind, Versicherungsnehmer und Beitragszahler können **Eltern, Großeltern** oder andere Bezugspersonen sein. Mit der Volljährigkeit lässt sich der **Vertrag** einfach auf das Kind **übertragen**.

Beiträge können angepasst, pausiert oder durch Zuzahlungen ergänzt werden – etwa wenn es **von der Familie Geldgeschenke** gibt. Führerschein, Studium, eigene Wohnung? Stehen größere Wünsche an, sind **jederzeit Entnahmen** möglich. Für sicherheitsorientierte Kunden bietet „ALfonds-Young“ optional flexible **Beitragsgarantien bis 80 Prozent**.



DIE AUSWAHL

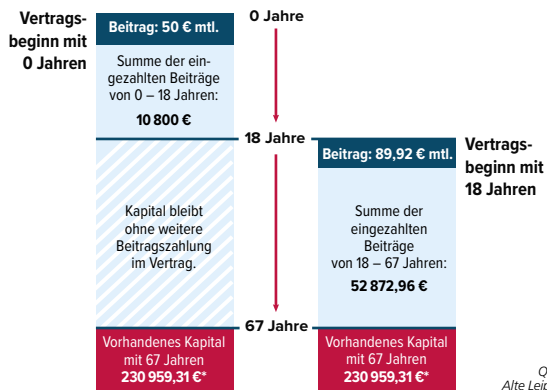
Kundinnen und Kunden der Alten Leipziger steht eine breite, vorselektierte **Fonds Auswahl von 84 ETFs** sowie **19 Fonds der Investmentgesellschaft Dimensional** zur Verfügung. Für die Kindervorsorge kann ein Paket mit bis zu 20 Fonds zusammengestellt werden. Weiteres Plus: **Fondswechsel** sind **kosten- und steuerfrei** möglich. „Der Markttrend geht klar in Richtung fondsgebundene Altersvorsorge und renditeorientierte Produkte, insbesondere ETFs“, weiß Bierbaum. Die Kinderpolice vereint deshalb eine große Auswahl an **kostengünstigen ETF-Investments** mit der Möglichkeit einer **lebenslangen Rentenzahlung**. Das flexible Konzept mit exakter Zielgruppen-Ansprache ist **im Markt einzigartig**. ■



- Die Alte Leipziger Lebensversicherung bildet mit der Halleschen Krankenversicherung den Konzern ALH Gruppe.
- Hauptsitz ist Oberursel.
- Die Bruttobeitragseinnahmen beliefen sich 2024 auf rund 2,7 Milliarden Euro.
- Zwei Millionen Verträge sind im Bestand.
- Zahl der Mitarbeiter: 1300

Zinseszins-Effekt: So zahlt sich frühes Sparen aus

Auch wenn die Rente noch in weiter Zukunft liegt – wer den Altersvorsorgevertrag des Nachwuchses direkt ab der Geburt bespart, hält den finanziellen Aufwand vergleichsweise niedrig.



*Tarif FR10, UBS Core MSCI World ETF, 6 % angenommene Wertentwicklung, die Leistungen aus Überschüssen (Überschussätze 2025) und aus der Fondsmasse können nicht garantiert werden. Sie sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen.

▶ Altersvorsorge

MEINUNG

„SPD-Vorstoß zur Gesundheitsabgabe untergräbt die private Altersvorsorge“

Die Sozialdemokraten schlägt eine Sonderabgabe auf Kapital- und Mieteinkünfte vor, um die Finanzprobleme in der gesetzlichen Krankenkasse zu lösen. Warum der Vermittlerverband AfW die Idee vehement ablehnt und strukturelle Entlastungen auf der Ausgabenseite fordert. Ein Gastbeitrag von Norman Wirth

Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung lehnt den Vorstoß aus der SPD entschieden ab, zur Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) künftig auch weitere Einkommensarten wie Kapital- und Mieterträge mit einer zusätzlichen Gesundheitsabgabe zu belasten. Betroffenen wären auch Erträge aus langfristigem Sparen, Investieren oder Vermögensaufbau. Einkünfte also, die viele Bürgerinnen und Bürger gezielt als Baustein ihrer Altersvorsorge nutzen – unabhängig davon, ob sie staatlich gefördert sind oder nicht.

Der Vorschlag steht damit im klaren Widerspruch zu den politischen Bemühungen, die steuerlich geförderte private Vorsorge zu stärken. Es wird aktuell parteiübergreifend darüber gesprochen, wie private Vorsorge attraktiver, flexibler und zielgerichteter ausgestaltet werden kann. Gleichzeitig sollen nun Einkommensarten belastet werden, die typischerweise der privaten Vorsorge dienen. Wer Eigenvorsorge politisch stärken will, darf sie nicht im nächsten Schritt finanziell entwerten.

Vertrauen in Politik wird massiv beschädigt

Aus Sicht des AfW verkennt der SPD-Ansatz die Realität der Altersvorsorge in Deutschland. Private Vorsorge ist keine Ergänzung, sondern ein zentraler Pfeiler in einem umlagefinanzierten System, das angesichts des demografischen Wandels zunehmend unter Druck gerät. Wer entsprechende Einkommensarten nachträglich mit zusätzlichen Abgaben belastet, schwächt Eigenverantwortung und entwertet langfristige Vorsorgeentscheidungen. So beschädigen wir das Vertrauen in verlässliche politische Rahmenbedingungen.

Wer Eigenvorsorge politisch stärken will, darf sie nicht im nächsten Schritt finanziell entwerten.

Hinzu kommt, dass eine Gesundheitsabgabe auf Miet- und Kapitaleinkünfte vor allem Versicherte mit mittleren Einkommen und vergleichsweise geringen Kapitalerträgen treffen würde. Gerade diese Gruppen sind auf private Vorsorge angewiesen und verfügen nicht über große Vermögenspolster, um zusätzliche Belastungen abzufedern.

Umfassende Strukturreform der GKV

Aus unserer Sicht muss die Bundesregierung stattdessen vorrangig das strukturelle Ausgabenproblem der gesetzlichen Krankenversicherung angehen. Notwendig sind umfassende Strukturreformen, die die Versorgung effizienter gestalten und die Wirtschaftlichkeit des Systems verbessern. Eine immer weitere Ausdehnung der Abgabebasis ist keine nachhaltige Lösung.

Der AfW warnt eindringlich davor, private Vorsorge erneut zur Manövriermasse kurzfristiger Finanzierungsideen zu machen. Deutschland braucht konsistente, verlässliche Rahmenbedingungen, die eigenverantwortliche Vorsorge fördern – nicht politische Signale, die sie schrittweise aushebeln und das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger weiter schwächen. ■

Übt scharfe Kritik am SPD-Vorschlag:
Norman Wirth,
Geschäftsführender
Vorstand beim
Vermittlerverband AfW

DER BUNDESVERBAND
Finanzdienstleistung



Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzberaterinnen und -berater. Der Verband mit Sitz in Berlin vertritt die Interessen von ca. 40000 Versicherungsmaklerinnen und -maklern sowie unabhängigen Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlerinnen und -vermittlern aus über 2100 Mitgliedsunternehmen.



FIRMENVERSICHERUNG

Nach Wasserschaden: Bittere Pille für Arztpraxis

Das OLG Nürnberg stellt klar: Versicherungsschutz für Schäden in ausgelagerten Arztpraxisräumen besteht nur, wenn diese ausdrücklich als Versicherungsort vereinbart wurden

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



Die Rechtslage. In der **Sachversicherung** wird Versicherungsschutz räumlich eingegrenzt. Im Versicherungsfall besteht **Deckung** nur für den im **Vertrag vereinbarten Versicherungsort**. Was aber, wenn der Sachschaden nicht im Betrieb des Versicherungsnehmers (VN), sondern im Betrieb eines vom VN betrieblich genutzten Dritten eintritt und erst dort zu einer **Betriebsunterbrechung** führt (Rückwirkungsschaden)? Wann sind solche **Drittbetriebe** mitversichert?

Der Fall. Eine **überörtliche Praxisgemeinschaft** führte Behandlungen in Räumen einer GmbH durch, die kassenärztlich als **ausgelagerter Praxisraum** abgerechnet wurden (§ 24 Ärzte-ZV). Die Praxisgemeinschaft schloss eine **Ertragsausfallversicherung** für die **Gefahr „Leitungswasser“** ab. Nach den Bedingungen bestand auch **Deckung für Ertragsausfallschäden** infolge von Sachschäden, die sich in einem besonders vereinbarten **weiteren Versicherungsort** in fremden Unternehmen ereignen. Außerdem waren mit dem Hinweis **„Zulieferer und Abnehmer“** auch Sachschäden erfasst, die auf einem **Betriebsgrundstück eines Unternehmens** entstehen, mit denen der VN in **laufenden Geschäftsbeziehungen** steht. Die GmbH war in der Police allerdings nicht genannt. Kurz darauf meldete der VN einen **Wasserschaden**. Der Versicherer verweigerte die Regulierung. Die GmbH sei nicht als Risikoort mitversichert.

**§ Was
Weyer
rät**

Die Bewertung. Das Landgericht Regensburg wies die **anschließende Klage** der Praxisgemeinschaft ab (**Az. 35 O 1764/23**). Der durch die Gefahr „Leitungswasser“ verursachte Schaden habe sich **nicht innerhalb des vertraglich vereinbarten Versicherungsortes** ereignet. Maßgeblich sei die Police, welche den **Risikoort** der GmbH aber nicht nenne.

Das **Oberlandesgericht Nürnberg** wies die Berufung der Praxisbetreiber zurück (**Az. 8 U 910/25**) – und argumentierte ähnlich. Die betriebliche Sachversicherung erstrecke sich nicht schon deshalb auf einen anderen Betrieb, weil dort ein **ausgelagerter Praxisraum** i.S.v. § 24 Ärzte-ZV betrieben werde. Stattdessen müssen diese Räumlichkeiten im Versicherungsschein als Versicherungsort **ausdrücklich genannt** oder nach Vertragsabschluss als **zusätzlich aufzunehmender Versicherungsort** vereinbart worden sein.

Das Fazit. Überörtliche Praxisgemeinschaften müssen bei der Nutzung von ausgelagertem Praxisraum achtgeben. Das OLG hat klargestellt, dass sich der Versicherungsschutz nicht auf Räume erstreckt, die von Dritten genutzt werden. Dass diese als ausgelagerte Praxisräume nach der **Zulassungsverordnung** oder als anerkanntes **Operationszentrum** gelten, ist hier unerheblich. Diese Vorschriften betreffen nur die Zulassung von Vertragsärzten und schaffen kein besonderes **Sonder-Versicherungsrecht**. ■

REISEABBRUCH

Unfalltag maßgeblich

Eine Reise gilt bereits mit dem Unfall als abgebrochen, nicht erst mit der **Abreise**, so das **Amtsgericht München**. Eine Familie hatte einen **einwöchigen Skiurlaub** gebucht. Bereits am **zweiten Tag** stürzte die Mutter, zog sich dabei einen Kreuzbandriss zu und musste operiert werden. Damit war der Urlaub insbesondere für den **Ehemann** quasi gelaufen. Weil sich die Organisation des **Rücktransports** hinzog, reiste die Familie erst am **vorletzten Tag** ab. Die **Reiserücktrittsversicherung** erstattete die Reisekosten deshalb nur **anteilig**. Zu Unrecht: Entscheidend sei der Tag des Unfalls (**Az. 132 C 23372/24**).

GKV

Lebensrettendes Urteil

Nach einem **Schlaganfall** war ein unter der **Nervenerkrankung ALS** leidender Mann nicht mehr in der Lage, ohne Hilfe sein **Absauggerät** und den **Hustenassistenten** zu bedienen – ein **tödliches Erstickungsszenario** drohte. Ärzte verordneten ihm daraufhin eine **24-Stunden-Intensivpflege** durch geschultes Pflegepersonal. Seine Krankenkasse bewilligte jedoch nur die Mittel für **acht Stunden** täglich und stützte sich dabei auf ein **zehn Monate** altes Gutachten. In einem Eilverfahren sprach ihm das **Sozialgericht München** die notwendige Rund-um-die-Uhr-Betreuung zu (**Az. S 59 KR 171/26 ER**).

VERMITTLER

Unzulässige Provision

Der **Bundesgerichtshof** hat entschieden, dass jährlich **wiederkehrende Provisionen** nach **Vermittlung einer Kapitalanlage** ohne neue Maklerleistung **rechtlich unzulässig** sein können. Das Urteil bedeutet für Gewerbetreibende, dass Provisionsmodelle in **Standardverträgen** nicht länger **automatisiert** über Jahre laufen dürfen, wenn **keine kontinuierliche Dienstleistung** dahintersteht. Werden solche Klauseln dennoch verwendet, riskieren **Vermittlungsunternehmen** die **Unwirksamkeit der gesamten Regelung** und die **Rückforderung** bereits gezahlter Beträge durch die Kundschaft (**Az. I ZR 60/25**).

KI-Schub im Underwriting – welche Hebel wirken

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cyber-Kriminalität: Künstliche Intelligenz (KI) ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer KI-Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Corin Targan, Director bei Deloitte Deutschland

PROMPT

>KI IM FOKUS<

**CORIN
TARGAN**

Lead Customer
& Commercial Strategy
bei Deloitte

VITA

CORIN TARGAN

Der 43-Jährige hat International Business studiert. Als Lead Customer & Commercial Strategy bei Deloitte berät er Versicherungsunternehmen in vertriebs- und kundenstrategischen Fragen. Das Thema künstliche Intelligenz ist dabei in einem Großteil der Projekte inzwischen ein integraler Bestandteil.

Underwriting ist das strategische Herzstück jeder Versicherung. Hier entscheidet sich, welche Risiken profitabel sind und welche Preise tragfähig bleiben. Doch genau dieser Kernprozess steht heute unter massivem Druck: Informationen sind fragmentierter, Risiken dynamischer und erfahrene Underwriter knapper als je zuvor.

Wendepunkt mit Chancen. Gleichzeitig steht die Branche vor einem technologischen Wendepunkt: Fortschritte in der KI ermöglichen erstmals beschleunigte Entscheidungsprozesse, präzisere Risikobewertungen und skalierbare operative Abläufe. Für Versicherer ergibt sich dadurch eine seltene Chance. Mit diesen fünf Hebeln erzielen sie eine positive wirtschaftliche Wirkung:

Leadgenerierung & Risikoerfassung. KI verarbeitet große Mengen unstrukturierter Daten aus unterschiedlichen Quellen und verdichtet sie zu einem schlüssigen Risikobild. Zu den Quellen gehören zum Beispiel vom Makler übermittelte und gescannte Dokumente, ergänzende Informationen aus Chatbot-Interaktionen oder auch Stimmungsanalysen aus öffentlich verfügbaren Social-Media-Daten. Effekt: Eine verkürzte Time-to-Quote für die Angebotserstellung und ein reduzierter manueller Aufwand führen zu steigenden Reaktionsgeschwindigkeiten.

Datenanalyse & Risikobewertung. Nach der Erfassung der Risiken ermöglichen Vorhersagemodelle die Berechnung von Risikoscores und die frühzeitige Erkennung ungewöhnlicher Muster bei Schäden. Die Einbindung externer Daten wie Georisikoangaben, Wetterinformationen, ESG-Kennzahlen oder Cyber-Threat-Feeds erweitert und präzisiert die Bewertung. Effekt: Genauere Risikoselektion, robustere Pricing-Grundlagen, höhere Entscheidungsqualität.

Preisgestaltung & Angebotserstellung. KI eröffnet die Möglichkeit zur Individualisierung von Preisen durch dynamische Tarifierung sowie Deckungssimulationen und Produktkonfigurationen. Maßgeschneiderte Angebote lassen sich skalierbar erstellen, ohne Margendisziplin oder Zeichnungsqualität zu gefährden. Effekt: Schnellere Angebotsprozesse, höhere Abschlussquoten und mehr Zeit für Underwriter, sich auf komplexere Risiken zu konzentrieren.

Entscheidungssysteme & Policen. Regelbasierte Entscheidungssysteme – also solche, die Muster erkennen, welche historisch mit Betrug korrelieren – werden durch KI-Scores ergänzt. So leisten sie einen substantziellen Beitrag zur Vertrags- und Policen-Generierung sowie zur fallbezogenen Kundenkommunikation. Besonders relevant ist aktuell die automatische Identifikation manipulierter Dokumente oder Fotos. Effekt: Konsistentere Entscheidungen, verkürzte Policen-Erstellung, verbesserte Kundenerfahrung.

Monitoring & Portfolio-Management. Auch nach Vertragsabschluss unterstützt KI die kontinuierliche Überwachung von Risiken. Dabei werden Veränderungen im Risikokontext frühzeitig erkannt und relevante Zusammenhänge im Portfolio sichtbar gemacht. Diese Signale werden als Entscheidungsgrundlage für die Underwriting-Teams aufbereitet. Effekt: Aktiv steuerbare Portfolios und effektivere Monitoring-Schleifen.

Mit KI auf ein neues Level. KI verändert damit über alle Phasen des Underwritings hinweg nicht nur Prozesse, sondern den Charakter der Arbeit selbst. Durchlaufzeiten lassen sich deutlich verkürzen, Entscheidungen werden in sich stimmiger und Underwriter gewinnen Zeit für die komplexen Fälle, die menschliche Expertise erfordern. Dadurch hebt KI das Underwriting auf ein neues Leistungsniveau. ■

▶ Allianz Lebensversicherungs-AG

Im Härtestest: Allianz 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 Härtestest von FOCUS MONEY-Versicherungsproufi zur Verfügung.

Alles im Blick. Für den Härtestest 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: Professionelle Kapitalanlage, beeindruckende Kosteneffizienz in der Verwaltung: Der Marktführer aus Stuttgart spielt seine Größenvorteile konsequent aus. Allianz-Kunden profitieren zudem von niedrigen Abschlusskosten.

KOMPAKT

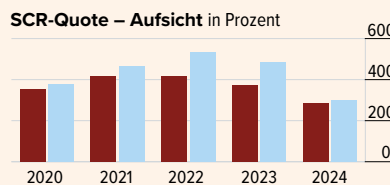
Die Allianz Lebensversicherungs-AG ist seit mehr als 100 Jahren am Markt – und 2024 mit gebuchten Beitragseinnahmen in Höhe von 23,8 Milliarden Euro (+11,8 %) klarer Marktführer. Die Anzahl der verwalteten Verträge im Bestand lag bei 11,7 Millionen.

Rating: S&P (Finanzstärke) | Bewertung: AA, Ausblick: stabil

1

Der Marktführer ist auch für extreme Krisen gerüstet

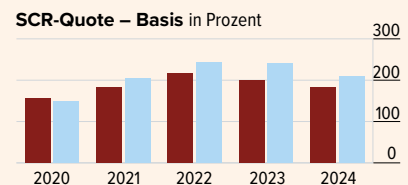
Mit 287,09 % liegt die aufsichtliche Solvenzquote der Allianz auf Augenhöhe mit dem Gesamtmarkt (298,39 %). Für einen Anbieter mit vielen älteren, kapitalbildenden Verträgen im Bestand fällt die Quote erstaunlich hoch aus.



2

Hoher Kapitalpuffer beruhigend für Kunden

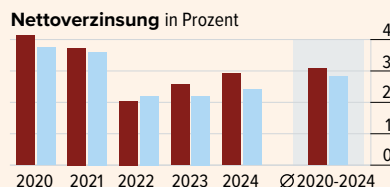
Die Basis-SCR-Quote ist mit 182,46 % ebenfalls recht auskömmlich. Die Allianz nutzt für die Berechnung der Solvenzquoten ein eigenes Modell – das erschwert den Vergleich mit dem Gesamtmarkt (210,44 %).



3

Größenvorteile ermöglichen der Allianz höhere Renditen

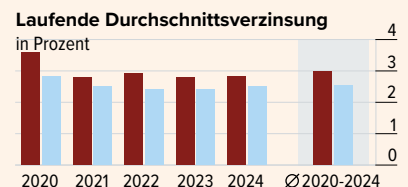
Das Kapitalergebnis ist sehr gut, die Allianz nutzt bei der Kapitalanlage ihre Größenvorteile. Die Nettoverzinsung (5-Jahres-Wert) liegt mit 3,08 % klar über dem Marktergebnis (2,83 %) – trotz des Abbaus stiller Lasten.



4

Die Durchschnittsverzinsung überzeugt seit Jahren

Professionelles Anlagemanagement, ertragsstarke Spezialfonds: Die Allianz bietet ihren Kunden eine laufende Durchschnittsverzinsung (5 Jahre: 2,98 %), die deutlich überhalb der des Gesamtmarkts (2,53 %) liegt.



Datenquelle: Assekurata

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.

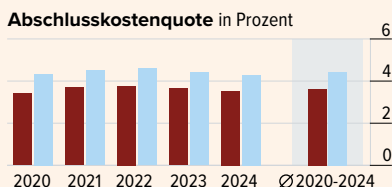
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent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

MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im HÄRTEST
URTEIL: OUTPERFORMER
ASSEKURATA

5

Niedrige Abschlusskosten: Wachstum wird nicht erkauft

Die Allianz gilt als vertriebsstark. Das Neugeschäft wird aber erkennbar nicht durch erhöhte Provisionen befeuert. Mit 3,61 % liegt der Marktführer bei den Abschlusskosten unter dem Marktniveau von 4,43 % (5-Jahres-Wert).



6

Beeindruckende Kosteneffizienz in der Verwaltung

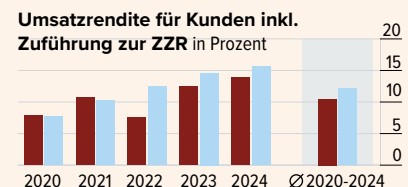
Bei den Verwaltungskosten wird die Konkurrenz abgehängt: Die Allianz erreicht im 5-Jahres-Mittel eine Quote von 1,06 %, der Markt kommt auf mehr als das Doppelte: 2,24 %. Die Stuttgarter profitieren hier auch von ihrer Größe.



7

Robuste Entwicklung der Umsatzrendite

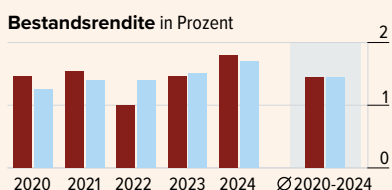
Die Umsatzrendite für Kunden steigt erneut und erreicht im 5-Jahres-Mittel 10,46 %. Für einen Lebensversicherer mit größerem Bestand an konventionellem Geschäft ein beachtlicher Wert. Gesamtmarkt: 12,10 %.



8

Aufwärtstrend bei der Bestandsrendite setzt sich fort

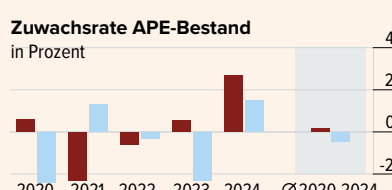
Auch die Bestandsrendite der Allianz legt weiter zu. Das Ausnahmejahr 2022 macht sich aber noch bemerkbar: Im Betrachtungszeitraum kommen die Stuttgarter nun auf 1,45 % – den gleichen Mittelwert meldet der Markt.



9

Gegen den Markttrend solides Prämienwachstum

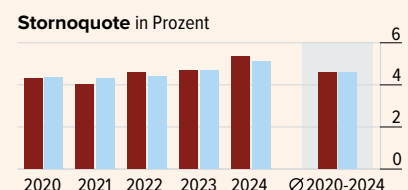
Das gelingt den wenigsten Lebensversicherern: Nach laufenden Beiträgen wächst die Allianz seit Jahren kontinuierlich – zuletzt mit 2,69 % (Markt: 1,50 %). Schwankungen resultieren aus dem Einmalbeitragsgeschäft.



10

Fokus auf Service zahlt sich langfristig aus

Die Stornoquoten der Allianz sind zuletzt leicht gestiegen. Mit durchschnittlich 4,58 % bewegen sich die Schwaben aber auf Marktniveau (5 Jahre: 4,57 %) – für einen Serviceversicherer ein sehr guter Wert.



■ Allianz Leben ■ Marktdurchschnitt

R + V Krankenversicherung AG

Im Härtetest: R+V Kranken

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



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

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

situation) und Kundenbelange (Kosten, Überschussverwendung, Bestandsentwicklung).

Der Härtetest präsentiert nur die Unternehmen, die in mindestens sechs Kennzahlen den Marktdurchschnitt übertreffen. Diese Krankenversicherer erhalten die Auszeichnung „Outperformer“.



Du bist nicht allein.

Fazit: Niedrige Verwaltungskosten, hohe Rückstellungen, stabile Beiträge: Bei der R+V Krankenversicherung stimmt der Mix nicht nur bei den Kennzahlen. Die Kunden überzeugt das Angebot der Hessen, das Wachstum ist hoch.

KOMPAKT

Die R+V Krankenversicherung AG gehört zum R+V Konzern und ist Teil der genossenschaftlichen Finanzgruppe aus Volks- und Raiffeisenbanken. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen 2023 von 906 auf 948 Millionen Euro. Die Zahl der Verträge legte um 5,7 % auf 1,425 Millionen zu.

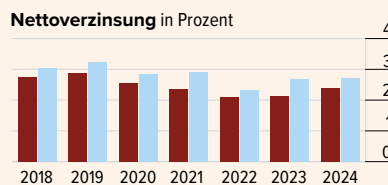
Rating	Bewertung
IVFP	Exzellent

Datenquelle: Assekurata

1

Nettoverzinsung: sehr solider Kapitalanlageerfolg

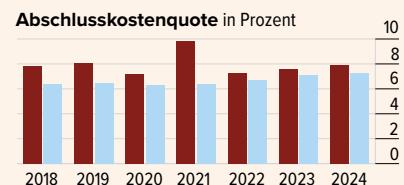
Der Anstieg der Nettoverzinsung setzt sich fort und fällt stärker aus als bei den Wettbewerbern. Die R+V meldet zuletzt 2,40 %, der Gesamtmarkt fast unverändert 2,70 %. Die Hessen steuern den Erfolg wohl weniger als die Konkurrenz.



2

Vertrieb: Starkes Wachstum erhöht die Kostenquote

Auch die Abschlusskosten legen weiter zu: bei der R+V auf 7,89 %, im Gesamtmarkt auf 7,30 %. Die überdurchschnittliche Quote der Hessen ist dem sehr guten Wachstum in der Zusatz- und der Vollversicherung geschuldet.



3

Effiziente Verwaltung: die Kosten fest im Griff

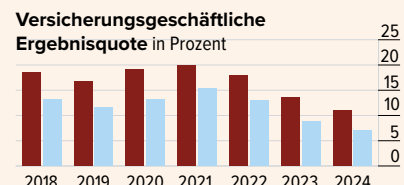
Die Verwaltungskosten sind angesichts des starken Geschäfts mit Zusatzpolicen bemerkenswert stabil. Die Quote bleibt unverändert bei 2,14 %, im Gesamtmarkt steigt sie auf 2,30 %. Die Verwaltung der R+V arbeitet effizient.



4

Ergebnis: Die Konkurrenz wird auf Abstand gehalten

Starkes Wachstum und ein hoher Anteil ertragsstarker Zusatzpolicen im Bestand: Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote schwankt marktüblich, fällt mit 10,91 % aber klar höher aus als beim Wettbewerb (7,10 %).



■ R + V 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.

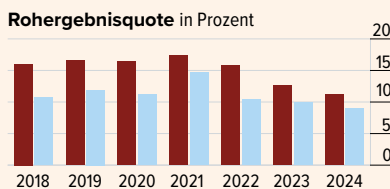
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate zusatzversicherte Personen:**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



5

Rohergebnis: Anlageerfolg hat wenig Einfluss auf Quote

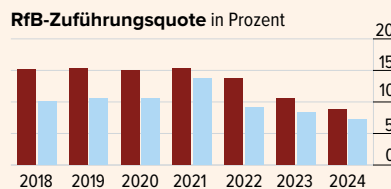
Die Rohergebnisquote folgt hauptsächlich dem versicherungsgeschäftlichen Erfolg. Das Kapitalanlageergebnis hat darauf nur begrenzten Einfluss. Die R+V meldet hier 11,18 % – und hält den Gesamtmarkt auf Abstand (9,00 %).



6

Versicherte profitieren von zusätzlichen Rückstellungen

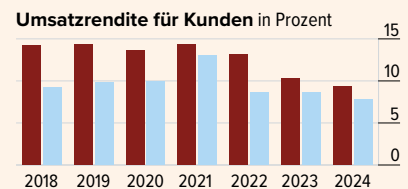
Der Geschäftserfolg bestimmt stark die RfB-Zuführungen. Die Hessen stehen sehr gut da, Kunden profitieren von Rückstellungen, die Beiträge limitieren können. Die Quote der R+V bleibt mit 8,76 % über der im Markt (7,20 %).



7

Hohe Umsatzrendite finanziert das Wachstum

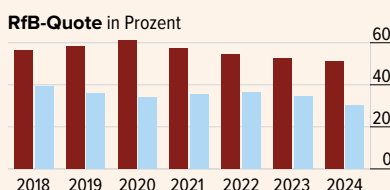
Die Gewinnbeteiligung der Kunden fiel zuletzt etwas niedriger aus als in den Jahren zuvor. Die R+V weist mit 9,29 % aber weiterhin einen spürbar höheren Wert aus als der Gesamtmarkt (7,80 %) – der auch Federn lässt.



8

Bestens gewappnet für Beitragsentlastungen

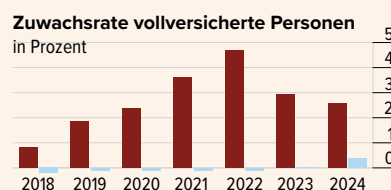
Wachsende Beitragseinnahmen lassen die Quote sinken, absolut aber steigt die Höhe der Rückstellung für Beitragsrückerstattung. Die R+V erzielt eine sehr hohe RfB-Quote (51,14 %) – der Markt (30,00 %) hält da bei Weitem nicht mit.



9

Vollversicherung: Starkes Wachstum setzt sich fort

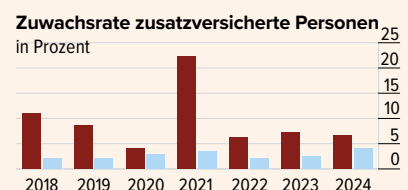
Die Krankenvollversicherung steht bei der R+V nicht im Fokus – der Bestand ist trotzdem üppig. Das spricht für einen überzeugenden Vertrieb. Die Hessen melden eine Zuwachsrate von 2,56 %, der Gesamtmarkt erholt sich auf 0,39 %.



10

Zusatzversicherung: Erfolg mit Qualitätsprodukten

Die R+V wächst stark in der Krankheitskostenteilversicherung und verfügt hier über Produkte von hoher Qualität. Die insgesamt hohe Zuwachsrate bei Zusatzpolicen (6,68 %) liegt klar über der im Gesamtmarkt (4,00 %).



■ R + V 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

