

GESUNDHEIT

Die Lücke schließen

Die Diskussion darüber, wer künftig die Zahnbehandlungen bezahlt, sollte ein Weckruf zu mehr Eigenvorsorge sein

Den Zahnarztbesuch ganz **aus eigener Tasche bezahlen**: Bei diesem Vorschlag des **CDU-Wirtschaftsrats** Anfang Februar dürfte eine Menge **Frust die Feder geführt** haben. Der **Unternehmerverband** hatte von seinem früheren stellvertretenden Vorsitzenden Friedrich Merz mehr **Mut** und mehr **Tempo bei Reformen** erwartet.

Den Aufschrei im Land in den Ohren und die **Landtagswahlen vor der Brust** schickte der **Bundeskanzler** seine verantwortliche Ministerin Nina Warken an die Front, um dem **Wirtschaftsrat die Zähne zu zeigen**: „Die **Forderung**, Zahnbehandlungen aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung zu streichen, **wird nicht umgesetzt**“, so die Bundesgesundheitsministerin.

Merz selbst hielt sich zurück: „Wir führen keine Diskussion über den Abbau des Sozialstaates. Wir führen eine **Diskussion über die Zukunft des Sozialstaates** und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft“, sagte er. Damit lässt der CDU-Chef allerdings **offen, ob das Thema Zähne abgeräumt ist**.

16 Milliarden Euro, die sich **kurzfristig im System einsparen** ließen, sind angesichts knapper Kassen verlockend. **Unstrittig ist aber auch**: Gesunde Zähne senken das Risiko für **Herzinfarkt, Schlaganfall, Diabetes** oder **Demenz**. Menschen mit geringem Einkommen würden womöglich **auf den Zahnarztbesuch verzichten**, wenn sie ihn selbst bezahlen müssten. **Unter dem Strich** könnten so die **Gesundheitskosten steigen**.

Mit der **SPD in Regierungsverantwortung** lässt sich eine Streichung zahnärztlicher Kassenleistungen vorerst **nicht umsetzen**. Damit ist aber keinesfalls sicher, dass die **Zuschüsse** nicht weiter **abschmelzen**.

Wer eine wachsende Lücke bei der **Versorgung seines Gebisses** vermeiden will, sollte schon heute auf eine **leistungsstarke Zahnzusatzversicherung** setzen. Welche das sind und was sie bieten, erfahren Sie in unserer **Top-Story (S. 2)**.

Vermittlerinnen und Vermittler haben die Argumente auf ihrer Seite. Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen **erfolgreiche Beratungsgespräche**.

INHALT

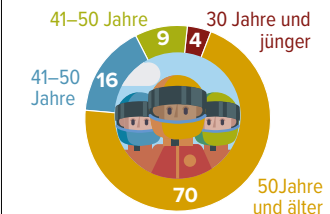
2	Top-Story : Zusatzpolice – Zähne blendend versichert
4	Magazin : Elementarschutz verpflichtend gewünscht
5	Produkt des Monats : Cyber – Betriebe smart schützen
6	Recht : Aktuelle Urteile und Rechtsfragen
7	PROMPT! : Kunst mit KI effizienter versichern
9	Scoring I : Hannoversche Leben im Härtestest
10	Scoring II : Halesche Kranken im Härtestest

STATISTIK

Hobby für Best-Ager

Vorzugsweise männlich: Motorradfahren wird von der kaufkräftigen Generation 50plus dominiert. Zwei von drei Maschinen sind teil- oder vollkaskoversichert.

Alter der Motorradfahrer



Quelle: AXA

STUDIE

Honorarberatung bleibt Nische

Die Honorarberatung hat sich im deutschen Finanz- und Versicherungsvertrieb bislang **nicht als Massenmodell etabliert**. Das ist das zentrale Ergebnis einer Studie des **Instituts für Versicherungswissenschaft** an der Universität Köln. Die Untersuchung „**Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen**“ ergab, dass derzeit **331 Versicherungsberater** rund **178460 Versicherungsvermittlern** gegenüberstehen. Nach Einschätzung der Forscher bleibt die Honorarberatung ein kleiner Markt, der sich nur für **spezialisierte Anbieter lohne**, in der Breite aber keine Relevanz entfalte.

ALTERSVORSORGE

Versicherer setzen auf Fondspolizen

Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen sind aktuell der **wichtigste Wachstumstreiber** der Lebensversicherungsbranche. Allein im Jahr 2024 legten die Kapitalanlagen für Fondspolizen **um knapp 20 Prozent zu**, meldet der Gesamtverband der Versicherer (GDV). Die Anbieter blicken entsprechend **optimistisch in die Zukunft**. Einer Umfrage der **Ratingagentur Assekrata** zufolge haben die Lebensversicherer die **höchsten Geschäftserwartungen bei Fondspolizen ohne Garantien**, gefolgt von der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und fondsgebundenen Produkten mit Garantien.

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.

Police mit Biss: Zähne blendend versichert

Die gesetzlichen Kassen zahlen vorerst weiter die Regelversorgung ihrer Versicherten beim Zahnarzt. Doch schon heute sind Zahnerhalt und Zahnersatz auf hohem Niveau Privatsache – was starke Zahnzusatzpolice leisten

KOMPAKT

- ✓ **Beiträge.** Private Zahnzusatzversicherungen sind im Vergleich zum Vorjahr günstiger.
- ✓ **Eigenleistung.** Kassenpatienten müssen bei „andersartiger Versorgung“ rund 80 Prozent der Kosten selbst tragen.
- ✓ **Top-Police.** Tarifvergleich auf Basis eines 8-Jahres-Szenarios.
- ✓ **Vermittler.** Raten Sie zu Verträgen, die Zahnerhalt decken.

Das Papier, das der **Wirtschaftsrat der CDU** Anfang Februar vorlegte, enthielt aus der Perspektive eines Sozialpolitikers **viele Grausamkeiten**. Die Idee, **Behandlungen beim Zahnarzt** aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) **zu streichen**, ging dann aber auch der Kanzlerpartei deutlich zu weit. „Die Forderung wird nicht umgesetzt“, beeilte sich Bundesgesundheitsministerin Nina Warken (CDU) den **parteinahen Unternehmerverband in die Schranken zu weisen**. Ein solcher Schritt sei eine **Abkehr vom Kerngedanken des Solidarprinzips** und widerspreche dem Ziel, Prävention zu stärken.

Trau, schau, wem. Zu einer **vollständigen Streichung der Kostenübernahme** zahnärztlicher Behandlungen durch die GKV wird es wohl auch auf längere Sicht nicht kommen. **Weitere Kürzungen aber sollte niemand ausschließen**. Und schon heute gilt: Wer sich allein auf seine GKV verlässt, ist auch bei der sogenannten **Regelversorgung nur unzureichend abgesichert**. Ob **Brücke, Krone oder Prothese**: Seit 2007 beteiligen sich die Kassen nur noch mit einem **befundbezogenen Festzuschuss** an den Kosten. **Der Höchstsatz beträgt 75 Prozent**. Voraussetzung hierfür: ein über zehn Jahre lang **lückenlos geführtes Bonusheft**.

Hinzu kommt, dass bei der Berechnung des Festzuschusses immer die **kostengünstigste Lösung** zugrundegelegt wird. Doch Standardbehandlung bedeutet **Abstriche bei Ästhetik, Komfort und Haltbarkeit**. Wer das nicht will, zahlt drauf. Die GKV übernimmt oft **weniger als 20 Prozent** der anfallenden **Material-, Labor- und Behandlungskosten**.

Deckungslücken beim Zahnersatz

Die GKV übernimmt nur den befundbezogenen Festzuschuss der Regelversorgung. Wer höherwertigen Zahnersatz will, zahlt drauf.

Zahnersatz Variante	Kostenbeispiel in Euro	Anteil GKV in Euro (ohne Bonus)	Eigenanteil in Euro
Implantat	3000	460	2540
Zahnbrücke	2000	655	1345
Zahnkrone	800	200	600
Veneer	500	0	500
Goldinlay	700	180	520
Kunststofffüllung	100	60	40
Keramikfüllung	500	40	460

Berechnungsbeispiele; Kosten können je nach Form, Anwendungsbereich und verwendetem Material abweichen
Quelle: Check24/eigene Recherche

Hoher Eigenbeitrag. Für **mehr Komfort und Ästhetik** jenseits der Regelversorgung gibt es zwei Wege: Die **„gleichartige Versorgung“** umfasst über die Kassenleistung hinaus zusätzliche Features. Das ist der Fall, wenn etwa eine **Metallkrone oder -brücke im Seitenzahnbereich keramisch verblendet** wird. Hier rechnet der Zahnarzt **nur die Zusatzkosten** für die Verblendung **privat** ab, den Rest gesetzlich.

Zweite Option ist die **„andersartige Versorgung“**, die sich vollständig von der Kassenleistung unterscheidet – etwa wenn eine Einzelzahnücke mit einem **Implantat** statt mit einer Brücke geschlossen wird. Auch hier gibt es den **Festzuschuss**, aber der Behandler rechnet den **gesamten Eingriff** nach der **privaten Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ)** ab.

Günstigere Police. Wer das **finanzielle Risiko hoher Zuzahlungen** für den Zahnarztbesuch scheut, kann sich mit einer **privaten Zahnzusatzpolice** versichern: Inzwischen leisten sich nach Angaben des Verbands der Privaten Krankenversicherung (PKV) **rund 18,8 Millionen Personen** in Deutschland einen entsprechenden Vertrag.

Die gute Nachricht: **Erstklassiger Schutz** muss nicht teuer sein, wie der **Preis-Leistungs-Vergleich** der besten Zahnzusatzversicherungen von **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** zeigt. Im Schnitt zahlt ein 40-jähriger Modellkunde im **ersten Vertragsjahr** gut **36 Euro pro Monat**. Die Startbeiträge sind damit im Vergleich zum Vorjahr um **rund 15 Prozent gesunken**.

Ausgeklügelter Leistungskorb. Der Tarifvergleich (siehe Seite 3) basiert auf Daten der renommierten Plattform **Waizmann-Tabelle GmbH**. Wir haben uns **pro Versicherer** auf **einen Tarif** beschränkt: den mit der **höchsten durchschnittlichen Erstattung**. Ins Ranking schaffen es nur Tarife, die in einem 8-Jahres-Szenario für **Zahnerhalt und Zahnersatz eine Erstattung von mindestens 80 Prozent** gewährleisten. Die **anfängliche Leistungsbegrenzungen** werden dabei berücksichtigt.

Der hinterlegte Leistungskorb enthält **professionelle Zahnreinigung (PZR)** ebenso wie eine **Kunststofffüllung** und eine **Wurzelbehandlung**. Auch **Inlay, Krone** und ein **Implantat** werden in Anspruch genommen. Außerdem wird geprüft, wie viele von insgesamt **zwölf sogenannten Hightech-Leistungen** über den Tarif gedeckt sind (Seite 3 unten). Der **Gesamtwert** liegt bei **9940 Euro**. Die gesetzliche Krankenversicherung hätte hiervon nur **rund 1940 Euro** übernommen. Der **Prozentwert im Ranking** gibt an, in welchem Umfang der Tarif den **Eigenanteil** erstattet.

Rat für Kunden. **Rund 50 Prozent aller Zahnarztrechnungen entfallen auf den Zahnerhalt**. Vermittler sollten ▶

Die leistungsstärksten Zahnzusatzversicherungen für einen 40-Jährigen

Versichert ist ein 40-jähriger Kassenpatient, der – bis auf eine Krone – ein intaktes Gebiss hat. Es steht in nächster Zeit kein Zahnersatz an, er wünscht aber langfristig die beste Versorgung für Zahnerhalt und Zahnersatz. Alle Tarife leisten sowohl für Zahnerhalt als auch für Zahnersatz und erstatten in den ersten acht Jahren mindestens 80 Prozent eines vorgegebenen Leistungskorbes. Bleaching ist mitversichert. Das Ranking richtet sich zunächst nach dem Erstattungsniveau und dann nach dem Monatsbeitrag in fünf Jahren.

Tarif	durchschnittliche Erstattung Zahnerhalt und Zahnersatz in %	Monatsbeitrag in EUR	Monatsbeitrag in 5 Jahren in EUR	Monatsbeitrag in 10 Jahren in EUR	Hightech-Leistungen (max. 12)	PZR/Prophylaxe pro Jahr in EUR	Begrenzung bis einschließlich 2./4. Jahr in EUR	Wartezeit für Zahnersatz/Zahnerhalt
Concordia ZAHN SORGLLOS	100	34,80	35,75	46,97	12	275	3000 / unbegrenzt	nein
Allianz MeinZahnschutz 100 (ZS100)	100	30,13	42,25	42,25	11	unbegrenzt	2500 / unbegrenzt	nein
DFV ZahnSchutz Exklusiv 100	100	37,70	43,70	46,90	12	200	3500 / 7000	nein
Union Krankenv. ZahnPRIVAT 100	100	45,69	45,69	59,31	12	unbegrenzt	3000 / unbegrenzt	nein
Münchener Verein ZahnGesund 100	100	44,90	44,90	55,90	12	200	3000 / 6000	nein
Ottanova Zahn 100	100	42,46	48,47	57,76	12	180	2500 / 5000	nein
ERGO DS75+90+100+DVB+DVE	100	45,40	59,10	59,10	12	unbegrenzt	2000 / 4000	nein
ARAG Dent100	100	37,44	53,44	61,16	10	200	3000 / 6000	nein
DKV Z100+PLS	100	51,78	62,78	75,97	12	unbegrenzt	2000 / unbegrenzt	nein
Württembergische ZahnSchutz Premium	99	31,23	41,64	41,64	12	150	3000 / 6000	nein
Gothaer MediZ Duo 100	97	34,00	39,70	44,60	10	200	2000 / 5000	nein
HALLESCHE GIGA,Dent	96	29,90	39,90	39,90	8	160	3000 / 6000	nein
Stuttgarter ZahnPremium (Z14)	94	24,85	33,80	33,80	10	unbegrenzt	3000 / 6000	nein
SDK ZP1	93	29,28	39,90	39,90	12	200	2000 / 4000	nein
Nürnberger Z100	93	33,00	42,50	50,00	10	200	2000 / 4000	nein
INTER QualiMedZ Z90Plus	92	37,47	41,68	45,58	9	150	2000 / 4000	nein
AXA DENT Premium-U	90	27,07	36,53	40,91	8	120	2000 / 4500	6/6 Monate
Continentale CEZP-U	86	27,75	29,24	30,76	0	80	1000 / 4000	8/3 Monate

Quelle: WaizmannTabelle GmbH, Stand 6.3.2026

Innovative Behandlungsmethoden: Zwölf zahnärztliche Hightech-Leistungen und -Produkte, die beim Vergleich der Zahnzusatztarife berücksichtigt wurden.

Behandlung	Erklärung
Laserbehandlung	z. B. um Wurzelkanäle effektiv und schmerzfrei zu desinfizieren und zu versiegeln.
OP-Mikroskop	kommt zum Einsatz, um kleine begrenzte Gebiete, wie z. B. Wurzelkanäle, stark vergrößert zu behandeln.
Cerec	computergestütztes Verfahren zur direkten Herstellung von gefrästen Keramikrestorationen.
Digitale Volumentomographie	bildgebendes 3D-Verfahren unter Verwendung von Röntgenstrahlen.
Bakterien-/DNA-Test	wird bei einer Parodontitis-Behandlung genutzt, um zu ermitteln, welche Bakterienstämme für die Erkrankung verantwortlich sind.
Vollnarkose	kontrollierter, schlafähnlicher Zustand, um Bewusstsein und Schmerzempfinden auszuschalten.
Akupunktur	Heilmethode der Traditionellen Chinesischen Medizin (TCM) zur Schmerzlinderung.
Photoaktivierte Chemotherapie	sehr schonendes Verfahren zur Behandlung von Zahnbettterkrankungen, bei dem Farbstoff und Laser zum Einsatz kommen.
DROS-Schiene	therapeutische Aufbiss-Schiene zur Behandlung von Kiefergelenkproblemen.
Invisalign	herausnehmbare und transparente Alternative zur festen Zahnspange.
Aufbiss-Schiene	in der Regel Knirscherschiene zum Schutz der Zahnschubstanz bei nächtlichem Knirschen.
VECTOR-Technologie	kommt bei der Ultraschall-Behandlung einer Zahnbettterkrankung zum Einsatz.

deshalb ihren Kunden zu einer Zahnzusatzpolice raten, die auch dafür aufkommt. Weitere **wichtige Kriterien** für den **Erst-Check eines Tarifs** sind: **Wartezeit** und **Limits** in den ersten Jahren, Leistungen für **Prophylaxe** wie die professionelle Zahnreinigung (PZR), **Erstattungsniveau**, Begrenzungen für **Inlays** und **Implantate** sowie eine Mitversicherung des **Knochenaufbaus** beim Zahnersatz.

Starkes Angebot. Das Angebot der Versicherer kann sich sehen lassen: **Neun** der **18 Tarife im Ranking** leistet nach

der von Waizmann entwickelten **8-Jahres-Realwert-Methode** eine **durchschnittliche Erstattung** von **100 Prozent**, nur ein Angebot liegt unter 90 Prozent. Die **Beiträge** für den Modellkunden können **erheblich variieren** – und sind nicht allein mit dem Leistungsangebot zu erklären. Bei den meisten Tarifen **steigt der monatliche Zahlbetrag** mit dem Alter. Nach **fünf Jahren** müssen die Versicherten mit einem **durchschnittlichen Beitragsanstieg** um **19 Prozent** auf rund 43 Euro und nach **zehn Jahren** um **33 Prozent** auf gut 48 Euro rechnen. ■

PRODUKTWELT

Waffen gesichert

Der digitale Assekuradeur Cleos konnte mit der **Inter Allgemeine Versicherung** einen weiteren Risikoträger gewinnen. Auf Basis der neuen Partnerschaft baut das Hamburger FinTech sein Produktportfolio der Marke „Cleos Jagdwelt“ um eine **digitale Jagd- und Sportwaffenversicherung** aus. Damit erweitert das Unternehmen das Kundensegment um **Sportschützinnen und -schützen**. Das neue Produkt ist digital abschließbar und bietet **sofortigen, weltweiten Versicherungsschutz**.

Transport geschützt

Die **VHV Allgemeine** hat ihr Produktangebot um **Transportversicherungen im Baubereich** erweitert. Über spezielle Lösungen – etwa eine **Werkverkehrspolice** – sichert die Gesellschaft **Transporte zu und von Baustellen auf Schiene, Straße und Wasserstraße** ab. Dies kann beispielsweise für den Transport von **Fertigteilen für Brücken** aus Beton oder Stahl wichtig sein. Insgesamt sieht die VHV Allgemeine eine **steigende Nachfrage**, da immer mehr Unternehmen Projekte in **Modulbauweise** ausführen.

Neuer Tarif für Beamte

Die **HanseMerkur** hat ihr Angebot an **privaten Krankenversicherungen für Beamte** erweitert. Nach „Be Fit Smart“ im Dezember bringt der Versicherer jetzt den **neuen Beihilfe-Tarifwelt „Be Fit Best“** auf den Markt. Zielgruppe sind Kunden mit besonders **hohen Anforderungen** an die medizinische Versorgung. Die neue Tarifwelt ist passgenau auf die Beihilfe abgestimmt und **modular aufgebaut**. Zentrales Element beider Produkte ist das **Rückstellungssystem** bei Leistungsfreiheit.

STUDIE

Gender-Gap bei BU

Zum **Weltfrauentag** hat die **LV 1871** auf eine **Absicherungslücke** von Frauen für den Fall der **Berufsunfähigkeit** hingewiesen.

Laut einer Civey-Umfrage für den Lebensversicherer haben weibliche Erwerbstätige **zwar ein höheres Bewusstsein für das Risiko** einer Berufsunfähigkeit als Männer: Immerhin **43,5 Prozent** machen sich Sorgen, im Laufe ihres Arbeitslebens länger beruflich auszufallen. Unter den männlichen Befragten gaben dies nur **30,7 Prozent** zu Protokoll. Das Wissen um die Gefahr wird aber seltener in konkrete Absicherung umgesetzt. So haben **nur 32,6 Prozent der risikobewussten Frauen tatsächlich eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen**. Männer dagegen erreichen bei der BU-Absicherungsquote immerhin **39,2 Prozent**. Maklerinnen und Makler könnten die **Gender-Lücke gezielt als Beratungsanlass** nutzen, rät die LV 1871. Frauen sollten aktiv auf das Thema Berufsunfähigkeit angesprochen werden um aufzuzeigen, warum eine **frühzeitige Absicherung** besonders sinnvoll ist.

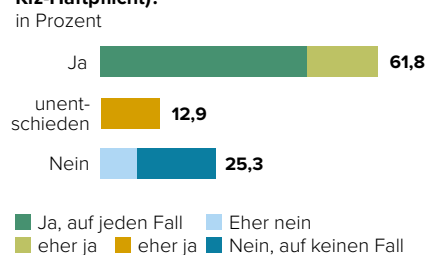
DEVK

Ja zur Elementar-Pflicht

Die Bevölkerung steht mehrheitlich hinter einem obligatorischen Gebäudeschutz gegen Naturgefahren. Für Risikogebiete wird es teuer

Hochwasser, Erdbeben, Lawinen – für Schäden, die durch solche **Naturgefahren** verursacht werden, braucht es eine zusätzliche **Elementarschadendeckung** in der Wohngebäudeversicherung. Trotz wachsender Risiken sind derzeit aber **nur 57 Prozent** der Gebäude entsprechend abgesichert, meldet der Branchenverband GDV. Eine Pflichtversicherung, wie sie im **Koalitionsvertrag** vereinbart wurde, könnte helfen.

Befürworten Sie eine Pflichtversicherung gegen Elementarschäden für alle Wohnhäuser in Deutschland (ähnlich wie bei der Kfz-Haftpflicht)?



Quelle: Civey/DEVK

Doch was halten die Bürger davon? Das wollte **Versicherer DEVK** wissen und ließ **5000 Menschen** befragen. Das Zustimmung ist eindeutig: **62 Prozent** der Befragten sprechen sich **für einen obligatorischen Schutz** aus, ein Viertel ist dagegen (s. Grafik). Unter den **Immobilienbesitzerinnen und -besitzern** machen die Befürworter sogar **72 Prozent** aus. Hier sind nur rund acht Prozent unentschieden und lediglich ein Fünftel lehnt eine Pflichtversicherung ab. Die **Versicherer** plädieren für das **Opt-out-Modell**. Eine Pflichtversicherung würde darüber hinaus gehen. Dann müsste jedes Wohnhaus gegen weitere Naturgefahren versichert werden – **ähnlich wie bei der Kfz-Haftpflicht** mit unterschiedlichen **Beiträgen je nach Risiko**. Eine Studie von fb research macht jetzt erstmals die **Zusatzkosten systematisch vergleichbar** und ermittelte eine **erhebliche Beitragspreizung**. „In **Hochrisikogebieten** steigen die **Prämien deutlich an**, also genau dort, wo der **Schutz am dringendsten benötigt wird**“, so die Analysten.

AXA-UMFRAGE

Brandgefährlich: Jeder dritte Haushalt ohne Rauchmelder

Etwa **alle drei Minuten** richtet ein Brand einen Schaden an, warnt die Axa. Rund **170000 Schäden durch Feuer** zählte die deutschen Versicherer im Jahr 2024. Dennoch wird die Gefahr von vielen Menschen in Deutschland unterschätzt. Das zeigt der aktuelle **Axa Präventionsreport**. Danach halten es **nur**

18 Prozent für wahrscheinlich, in den kommenden zehn Jahren **durch einen Brand Schäden im eigenen Zuhause** zu erleiden. Die Menschen schätzen das Brandrisiko somit deutlich geringer als andere Gefahren ein. Immerhin **28 Prozent** der Befragten halten etwa Schäden durch **Raub oder Überfall** im öffentli-

chen Raum für eher bis sehr wahrscheinlich. Fatale Folge: **31 Prozent** der Haushalte sind trotz gesetzlicher Pflicht **nicht mit Rauchmeldern** ausgestattet. Die Axa weist zudem darauf hin, die Geräte **nach spätestens zehn Jahren auszutauschen**. Da Sensoren altern, lasse ihre Zuverlässigkeit nach.

► Produkt des Monats

Cyber: Betriebe smart geschützt

Zu klein, um von Hackern attackiert zu werden? Von wegen! Mehr denn je brauchen alle Firmen eine optimale Cyberabsicherung. Hiscox sattelt drauf

DIE GEFAHR

Die **Bedrohungslage** ist ernst: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind zunehmenden **Cyberrisiken** ausgesetzt. So waren **zwei Drittel der KMU** binnen zwölf Monaten von mindestens einem Angriff betroffen, zeigt der **Hiscox Cyber Readiness Report** (s. Grafik). Bedenklich: 60 Prozent haben keinen oder keinen ausreichenden Cyberschutz.

Der Spezialversicherer Hiscox hat deshalb seine Versicherungslösung **„CyberClear“** grundlegend modernisiert. „Das war notwendig, weil sich die **Cybergefahren deutlich dynamisiert** haben. Der zunehmende Einsatz von KI, immer professioneller organisierte Angriffe sowie komplexere digitale Wertschöpfungs- und Lieferketten **verändern das Risikoprofil vieler Unternehmen spürbar**“, sagt Klemens Lemke, Underwriting Manager Cyber bei Hiscox Deutschland.

DIE NEUHEITEN

Ein Ziel des Updates: Der **Zugang** zur umfassenden Cyberabsicherung soll für KMU **einfach wie nie** sein. Hierfür hat Hiscox den digitalen Antragsprozess verschlankt und die **Risikofragen reduziert**. Die Betriebe profitieren außerdem von speziell auf sie zugeschnittenen Preisen.

Der **Basisschutz** „CyberClear“ deckt wie bisher Haftpflicht- und Eigenschäden ab, optional kommt unter anderem der Baustein **Betriebsunterbrechung** hinzu. Hier hat Hiscox die Absicherung für Unternehmen mit bis zu 2,5 Millionen Euro Umsatz **vereinfacht**. Im Schadenfall greift nun eine **einheitliche Deckung** bis zur vereinbarten Versicherungssumme – egal ob Software und IT-Infrastruktur auf lokalen Servern

(On-Premises) oder extern in der Cloud laufen. Ein echtes Alleinstellungsmerkmal am Markt ist die bewährte **Tagessatzpauschale**, die bei Betriebsunterbrechung eine schnelle Entschädigung ermöglicht, **ohne den konkreten Ertragsausfall belegen zu müssen**. Sicherheit bietet die „Hiscox Garantie“: Gegen Nachweis gibt es eine höhere Entschädigung.

Auch mit der **innovativen Forderungsausfalldeckung** hebt sich der Anbieter jetzt vom Markt ab. Ein wichtiger Schutz, denn immer häufiger **manipulieren Hacker Zahlungsdaten so täuschend echt**, dass Kunden oder Geschäftspartner das Geld an die Betrüger überweisen (s. Grafik).

Über ein **neues Kundenportal** erhalten Versicherte unkompliziert Zugang zu ergänzenden **Assistance-Leistungen** wie etwa dem **Cyber-Sicherheits-Scan** zur Analyse von Schwachstellen.

KOMPAKT

- ✓ **Lücke.** Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen schützen sich nicht ausreichend gegen Cybercrime.
- ✓ **Innovation.** Spezialversicherer Hiscox hat seine Cyberabsicherung für KMU mit neuen Features ausgestattet.
- ✓ **Update.** Einfacher Abschluss, mehr Schutz und Assistance.
- ✓ **Sicherheit.** Neue Linie „CyberClear Plus“ mit Technikpaket des Partners Norton.



FOCUS MONEY-Versicherungsprofi
Ausgabe 06/2026

DAS PLUS

Einzigartig ist auch die **neue Produktlinie „CyberClear Plus“**, die Hiscox für KMU mit **bis zu 2,5 Millionen Euro Umsatz** entwickelt hat. Enthalten sind alle Leistungen des Basis-schutzes, ergänzt um weitere Vorteile: So **verzichtet** der Versicherer etwa im Schadenfall vollständig auf eine **Selbstbeteiligung**. Zur **All-in-one-Lösung** wird „CyberClear Plus“ durch die Kombination mit den **Sicherheitsservices des Technologiepartners Norton**. Zu „Norton Small Business Premium“ zählen Geräteschutz, Cloud-Back-ups, starke Verschlüsselung mit Secure VPN sowie ein IT-Support rund um die Uhr. **„Damit heben wir das Sicherheitsniveau unserer Kunden und Kunden gezielt an“**, so Lemke.

HISCOX

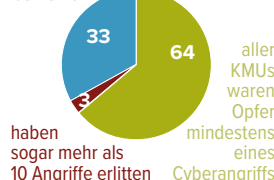
- Hiscox SA ist ein internationaler Spezialversicherer mit Sitz in Luxemburg und deutscher Niederlassung in München.
- Das Portfolio ist auf die Absicherung beruflicher Risiken, privater Vermögenswerte und Spezialrisiken fokussiert.
- Die Hiscox Group beschäftigt mehr als 3000 Mitarbeitende.
- Bruttoprämienvolumen 2025: 4,98 Milliarden Dollar

Cyberattacken gegen Betriebe in Zahlen

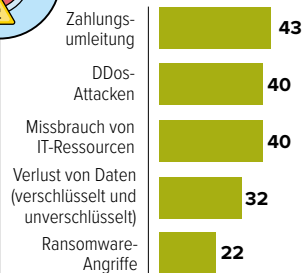
Zwei Drittel der KMU waren schon Opfer: Ihre IT-Sicherheit lässt sich meist leichter überwinden als die großer Konzerne. Ganz oben bei den Angriffsvarianten steht der Zahlungsumleitungsbetrug.

Angespannte Bedrohungssituation in Deutschland in Prozent

wurden nicht angegriffen/haben keine Angriffe bemerkt



Cyberkriminelle nutzen multiple Angriffsvarianten – Top 5 der Cyberschäden in Prozent



Quelle: Hiscox Cyber Readiness Report

www.hiscox.de/cyber

FIRMENVERSICHERUNG

Darf der Versicherte mit „Krisengewinnen“ rechnen?

Die Betriebsunterbrechungsversicherung ersetzt im Schadenfall entgangene Gewinne. Doch wie sind fiktive Gewinne zu berechnen? Allzu großer Kreativität setzt das OLG Koblenz nun Grenzen.

Der Fall. Als das Hochwasser in Rheinland-Pfalz kam, traf es auch die **Pflegeheime der Region**: Gebäude standen unter Wasser, Bewohner mussten verlegt werden, der Betrieb vieler Einrichtungen brach vollständig zusammen. Betroffen war auch ein Heim, das für solche Fälle eine **Betriebsunterbrechungsversicherung** abgeschlossen hatte – eine Versicherung, die **fortlaufende Kosten und entgangene Gewinne** deckt, wenn ein **Betrieb stillsteht** und **Einnahmen ausbleiben**.

Zwar zahlte der Versicherer den **gewöhnlichen Ertragsausfall**. Doch der Betreiber dachte einen Schritt weiter: Was wäre gewesen, wenn nur wir von der Flut verschont geblieben wären – während alle anderen Heime evakuiert wurden? In dieser **fiktiven Monopolsituation**, so argumentierte er, wären **sämtliche Pflegeplätze der Umgebung** wortwörtlich auf sein Haus zugeflossen. Der entgangene Gewinn in diesem Szenario? Rund **1,5 Millionen Euro**.

Der Rechtsstreit. Der Versicherer lehnte die Zahlung des **fiktiven zusätzlichen Gewinns** ab. Daraufhin zog der Versicherungsnehmer vor Gericht. Das **Landgericht Trier (Az. 6 O 274/24)** wies die Klage jedoch ab, weshalb der Streit vor dem **Oberlandesgericht Koblenz** in die zweite Runde ging.

Auch das OLG ließ sich von der Argumentation des Betreibers nicht überzeugen (**Az. 10 U 593/25**): Der vom Altenheim geltend gemachte potenzielle Gewinn sei nicht

versichert. Es hätte diesen Gewinn im **gewöhnlichen Geschäftsbetrieb** ohne das Flutereignis **nie erwirtschaftet**.

Die Bewertung. Die **Berechnung eines Betriebsunterbrechungsschadens** ist **komplex**. Für Streit sorgt dabei häufig die Frage, **welchen Gewinn** der Versicherungsnehmer im Unterbrechungszeitraum **hypothetisch** erzielt hätte. Nach den Versicherungsbedingungen sind bei der Schadenfeststellung „alle Umstände zu berücksichtigen, die Gang und Ergebnis während des Unterbrechungszeitraums günstig oder ungünstig beeinflusst haben würden, wenn die Unterbrechung nicht eingetreten wäre“. Dies schließt **externe Faktoren** mit ein. So erhöht eine für den Versicherungsnehmer **günstige Marktentwicklung** den vom Versicherer zu entschädigenden Gewinn.

Das OLG Koblenz zeigt auf, dass es für die Berücksichtigung externer Faktoren Grenzen gibt, die sowohl der Versicherungsnehmer als auch der Versicherer zu beachten haben. Nicht zulässig ist ein **rein fiktives Szenario**, bei dem ein versichertes Schadenereignis (hier: Flut) zwar eintritt, aber lediglich **alle Wettbewerber**, nicht jedoch den Versicherungsnehmer trifft. Andere **günstige Marktentwicklungen** während der Betriebsunterbrechung wären hingegen zu berücksichtigen, beispielsweise eine für das Altenheim günstige **Anhebung des gesetzlichen Pflegesatzes**. ■

§ Ein Fall für zwei

Experten-Duo:

Jem Schyma (l.) und Raimund Mallmann von der Düsseldorfer Kanzlei WILHELM Rechtsanwälte sind Profis im Versicherungsrecht: www.wilhelm-rae.de



GKV

Neue Vorsorgeleistung

Wer **stark raucht** oder **geraucht hat**, dem zahlen die gesetzlichen Krankenkassen ab **April 2026** eine **Früherkennung auf Lungenkrebs**. Die Kasse übernimmt die Kosten für Personen zwischen **50 und 75 Jahren**, die seit **25 Jahren ohne längere Unterbrechung** stark rauchen oder vor **weniger als zehn Jahren** damit aufgehört haben. Das Screening erfolgt per **Niedrigdosis-Computertomografie**. Laut Robert-Koch-Institut sterben in Deutschland jährlich über **18 000 Frauen** und **26 000 Männer** an Lungenkrebs. Die Früherkennung könnte bis zu **1000 Todesfälle vermeiden**.

KÜNSTERSOZIALKASSE

Dekorieren keine Kunst

Schaufensterdekorateure gelten nach einem aktuellen Urteil nicht als **Kunstschaffende**. Geklagt hatte ein Dekorateur, als sich sein Auftraggeber weigerte, für ihn Abgaben an die Künstlersozialkasse zu zahlen. Die Künstlersozialkasse ist eine staatliche Einrichtung, über die **selbstständige Künstler** und **Publizisten** Zugang zur **gesetzlichen Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung** erhalten, ähnlich wie **Arbeitnehmer**. Das **Sozialgericht Osnabrück** entschied: Die Dekoration von Schaufenstern ist – trotz **künstlerischer Merkmale** – primär eine **handwerkliche Tätigkeit** (**Az. S 11 KR 258/21**).

VERTRAGSRECHT

Rente mit 70 zulässig

Laut OLG Frankfurt darf eine **Kapitalgesellschaft** für ihre Geschäftsführer nachträglich eine **Altersgrenze von 70 Jahren** festlegen. Dies verletze weder den **Gleichbehandlungsgrundsatz** noch das **Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG)** – zumal die **gesetzliche Rentengrenze** niedriger sei und die Altersgrenze hier für alle Gesellschafter gleichermaßen gelte. Zwar hatte den **Gründungsgesellschaftern** ein **unentziehbares und zeitlich unbegrenztes Sonderrecht** zugestanden – später durch **Erbschaft** oder **Schenkung hinzutretene Gesellschafter** können darauf jedoch nicht beharren (**Az. 26 U 1/24**).

Mit KI zu mehr Effizienz in der Kunstversicherung

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.

Künstliche Intelligenz verändert den Kunsthandel. Neben der KI-gestützten Analyse, die die Authentifizierung von Kunstwerken erheblich effizienter gestaltet, unterstützt KI auch dabei, Schadensszenarien zu modellieren, Risikobewertungen zu erleichtern sowie Transport- und Logistikprozesse zu optimieren. Doch es gibt weitere Bereiche, in denen sie zunehmend Einfluss auf den Kunsthandel und die Kunstversicherung nimmt: die Wertermittlung und Dokumentation. Diese Felder sind von besonderer Bedeutung, da die Versicherbarkeit eines Objekts unmittelbar mit der Verfügbarkeit solcher belastbaren Grundlagen verknüpft ist.

Präzisere Analysen. Empfehlungsalgorithmen, wie sie seit Jahren auf digitalen Kunsthandelsplattformen eingesetzt werden, gewinnen deutlich an Präzision. Ein Nebeneffekt dieser zunehmenden Treffsicherheit ist das frühzeitige Erkennen von Markttrends. KI hat das Potenzial nachzuvollziehen, welche Künstler, Medien oder Themen verstärkt Aufmerksamkeit erfahren, und kann diese Entwicklungen in einen größeren Marktkontext einordnen. Grundlage hierfür ist die Fähigkeit, große Mengen historischer Verkaufsdaten, Auktionsresultate, Ausstellungsbeteiligungen und Medienechos in kurzer Zeit auszuwerten und zu verknüpfen. So kann KI Marktbewegungen nachvollziehbar abbilden, Preisentwicklungen kontextualisieren und Prognosen unter Berücksichtigung verschiedener Einflussfaktoren erstellen. In Kombination mit weiteren Marktdaten entstehen belastbarere Fair-Value-Analysen, die die Bewertung beschleunigen. Dies erleichtert nicht nur Sammlerinnen und Beratern die Einschätzung realistischer Preisniveaus, sondern bietet auch Kunstversicherern neue Potenziale in der Festlegung von Versicherungswerten. Die Aussagekraft bleibt dort begrenzt, wo belastbare Vergleichsdaten fehlen, etwa bei sehr jungen künstlerischen Positionen oder selten gehandelten Werkgruppen.

Bessere Dokumentation. Außerdem trägt KI dazu bei, strukturelle Lücken in der Dokumentation von Kunstwerken zu schließen. Nicht nur im Handel, sondern auch im Kontext von Museen und Archiven können Katalogisierungsprozesse effizienter gestaltet werden, indem die KI vorhandene Informationen aus Bild-, Text- und Datenquellen zusammenführt und strukturiert aufbereitet. Werkdaten, Provenienzen, Zustandsangaben und Ausstellungshistorien können so schneller und konsistenter dokumentiert werden. Diese verbesserte Datenlage hat unmittelbare Auswirkungen auf die Kunstversicherung, denn häufig ist es eine unvollständige Dokumentation, die im Schadenfall zu Unsicherheiten bei der Wertermittlung oder Regulierung führt. Für Versicherer erhöht sich dadurch die Risikotransparenz erheblich.

KI als Ergänzung. Für die Kunstversicherung eröffnet KI also vor allem neue Möglichkeiten, Bewertungsgrundlagen zu verbessern, Dokumentationslücken zu schließen und Risiken transparenter zu machen. Trotz dieser Fortschritte bleibt die menschliche Expertise unverzichtbar.

KI kann Prozesse effizienter machen. Ihre Stärke liegt in der Unterstützung analytischer und dokumentarischer Prozesse, nicht im Ersatz kuratorischer oder versicherungstechnischer Fachkenntnis. ■

Hannoversche Lebensversicherung AG

Im Härtetest: Hannoversche Leben



URTEIL: OUTPERFORMER

ASSEKURATA

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 Härtetest von FOCUS MONEY-Versicherungsprofi zur Verfügung.

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

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

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

// HANNOVERSCHER

Fazit: Die Hannoversche punktet in vielen Bereichen. Die Kapitalausstattung ist exzellent, die Kosteneffizienz in der Verwaltung vorbildlich. Umsatz- und Bestandsrenditen stechen ebenso hervor wie die geringe Stornoquote.

KOMPAKT

Die Hannoversche Leben ist eine 100%ige Tochter der VHV Holding, die Teil der VHV a.G. ist. Die Beitragseinnahmen beliefen sich 2024 auf gut eine Milliarde Euro. Das Unternehmen verwaltete dabei knapp 1,14 Millionen Verträge.

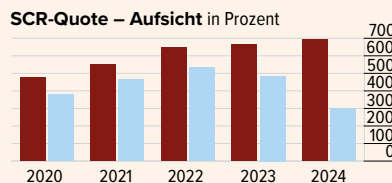
Rating	Bewertung
Assekurata	A++ (exzellent)

Datenquelle: Assekurata

1

Bestens ausgestattet auch für extreme Marktkrisen

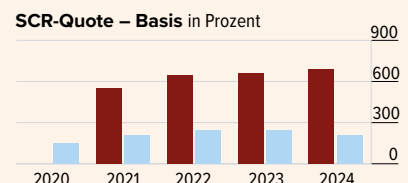
Anstieg der Marktzinsen, Geschäftsschwerpunkt in der Risikoversicherung: Die Hannoversche glänzt seit Jahren mit ihrer Solvenz. Die aufsichtliche Quote steigt auf zuletzt 692,04 %, der Markt rutscht auf 298,39 % ab.



2

Rückgriff auf bilanzielle Maßnahmen nicht erforderlich

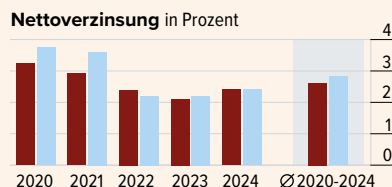
Die Basis-Solvvenzquote ist identisch mit der aufsichtlichen. Weil die Hannoversche nicht auf Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen angewiesen ist, fällt der Abstand zum Gesamtmarkt (210,44 %) noch größer aus.



3

Nettoverzinsung: souveräne Arbeit am Kapitalmarkt

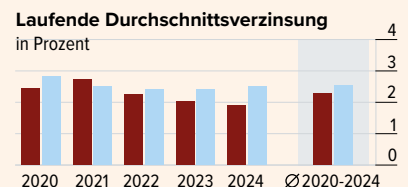
Zuletzt besser als der Markt, aber in der 5-Jahres-Betrachtung leicht unterdurchschnittlich: Die Hannoversche kommt hier auf eine Nettoverzinsung von 2,62 %. Die Markt hat mehr stille Reserven realisiert und meldet 2,83 %.



4

Durchschnittsverzinsung bedient Kundenansprüche

Die laufende Durchschnittsverzinsung (5 Jahre: 2,27 %) fällt bei der VHV-Tochter unterdurchschnittlich aus. Zuletzt sind die Erträge aus Spezialfonds gesunken. Aber auch der Gesamtmarkt lässt Federn und liegt nun bei 2,53 %.



■ Hannoversche ■ 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.

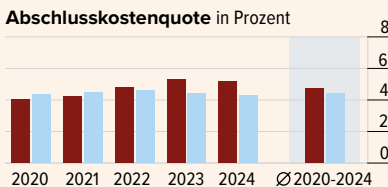
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent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



5

Abschlusskosten: etwas höhere Quote als der Markt

In den letzten Jahren ist die Abschlusskostenquote der Hannoverschen spürbar gestiegen – inzwischen könnte die Trendwende eingeläutet worden sein. Der 5-Jahres-Mittelwert beträgt 4,71 % und im Gesamtmarkt 4,43 %.



6

Verwaltung: dauerhaft geringe Kostenquote

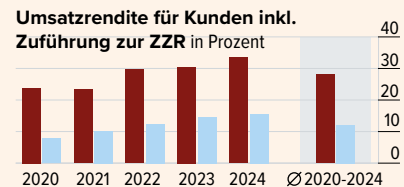
Die Verwaltung der Hannoverschen arbeitet seit Jahren effizienter als im Durchschnitt die der Konkurrenz. Die VHV-Tochter weist einen 5-Jahres-Mittelwert von 1,31 % aus. Der Gesamtmarkt ist deutlich teurer (2,24 %).



7

Umsatzrendite für Kunden: Der Vorsprung wächst

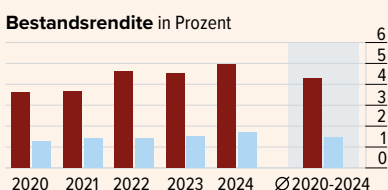
Die ohnehin hohe Umsatzrendite für Kunden steigt weiter. Die Hannoversche erzielt auf 5-Jahres-Sicht nun 28,11 % (Markt: 12,10 %). Der Fokus auf das renditestarke Risikogeschäft zahlt sich aus.



8

Beeindruckende Entwicklung der Bestandsrendite

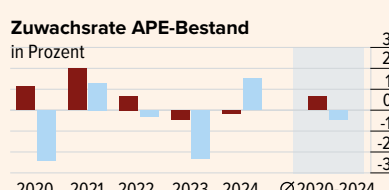
Der zuletzt deutliche Anstieg bei der Bestandsrendite legt die Latte noch höher: Der 5-Jahres-Wert wächst bei der Hannoverschen auf beachtliche 4,28 %. Immerhin: Auch der Gesamtmarkt kann leicht auf 1,45 % zulegen.



9

Robustes Wachstum bleibt langfristig intakt

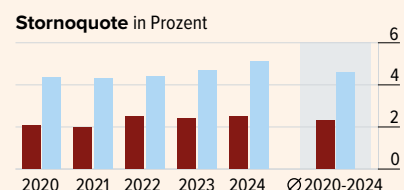
Die Flaute am Immobilienmarkt macht sich beim Abschluss von Risikopolicen bemerkbar. Das Prämienwachstum der Hannoverschen war zuletzt rückläufig – bleibt auf 5-Jahres-Sicht mit 0,64 % aber positiv. Der Markt meldet -0,44 %.



10

Stornoquote signalisiert ein hohes Maß an Zufriedenheit

Die Hannoversche hält das Niveau – und damit ihre Kunden: Im 5-Jahres-Schnitt liegt die Stornoquote nun bei 2,30 %. Das ist ein exzellenter Wert, von dem der Gesamtmarkt mit 4,57 % doch sehr weit entfernt ist.



■ Hannoversche ■ Marktdurchschnitt

► Hallesche Krankenversicherung a.G.

Im Härtetest: Hallesche 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 Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die erforderlichen Daten 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 Hallesche Krankenversicherung leistet gute Arbeit am Kapitalmarkt und überzeugt im Versicherungsgeschäft. Die Überschussbeteiligung ist kundenfreundlich gestaltet, die Umsatzrendite hoch und die Produkte sind attraktiv.

KOMPAKT

Die Hallesche mit Sitz in Stuttgart bildet zusammen mit der Alten Leipziger Lebensversicherung a.G. einen Gleichordnungskonzern. Mit einem gebuchten Beitragsvolumen von 1,66 Milliarden Euro (2024) gehört die Hallesche zu den mittelgroßen privaten Krankenversicherern in Deutschland.

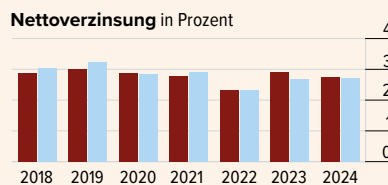
Rating	Bewertung
Assekurata	AA– (sehr stark)

Datenquelle: Assekurata

1

Nettoverzinsung: auskömmliches Ergebnis

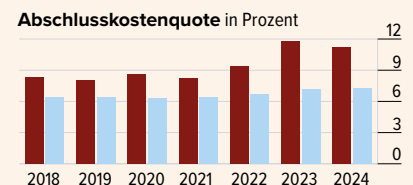
Gute Arbeit am Kapitalmarkt: Die Nettoverzinsung der Halleschen schwankt im Beobachtungszeitraum um den Marktdurchschnitt. Zuletzt liegt sie mit 2,75 % leicht höher als bei der Konkurrenz (2,70 %).



2

Abschlusskosten: Wachstum treibt die Quote

Die Abschlusskostenquote fällt mit 11,18 % vergleichsweise hoch aus (Markt: 7,30 %). Das dürfte aber nicht den Provisionen, sondern dem Wachstum geschuldet sein. Die Hallesche verzeichnet ein starkes Neugeschäft.



3

Verwaltungskosten: stabile Entwicklung

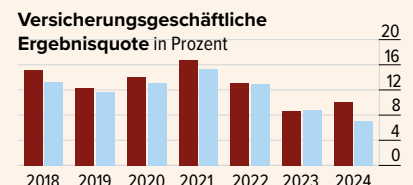
Die Hallesche gilt als Qualitätsanbieter mit hohem Serviceanspruch – das muss sich auch in den Verwaltungskosten widerspiegeln. Die Quote ist stabil, liegt mit 2,61 % aber etwas über dem Marktdurchschnitt (2,30 %).



4

Ergebnisquote bietet Spielraum für Rückstellungen

Die hohe versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote (10,13 %) spricht für eine solide Kalkulation. Erforderliche Beitragsanpassungen setzt die Hallesche zeitnah um. Das hält die Schwankungen in Grenzen. Markt: 7,10 %.



■ Hallesche ■ 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 Direktgutschriften in Prozent der Summe aus verdienten Bruttoprämien und Kapitalanlageergebnis.

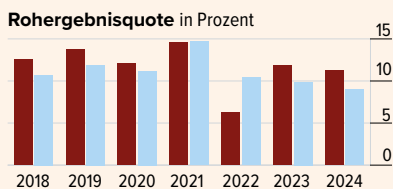
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate zusatzversicherte Personen:**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



5

Solide kalkuliert, profitables Versicherungsgeschäft

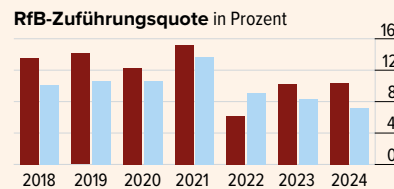
Das starke versicherungsgeschäftliche Ergebnis schlägt sich entsprechend positiv im Rohergebnis nieder. Die Hallesche meldet hier erneut eine überdurchschnittliche Quote (11,21 %). Der Gesamtmarkt erreicht 9,00 %.



6

Die Überschussbeteiligung ist kundenfreundlich

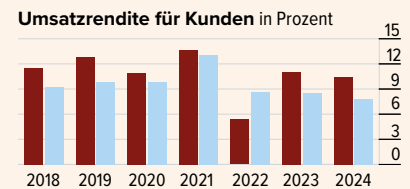
Gut für die Versicherten: Die Hallesche gibt einen großen Teil des Unternehmenserfolgs über Zuführungen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) an ihre Kunden weiter. Quote: 10,40 % (Markt: 7,20 %).



7

Erfreulich hohe Umsatzrendite für Kunden

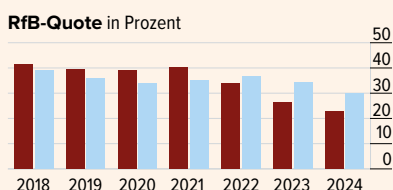
In die Umsatzrendite fließen auch Direktgutschriften. Sie liegt mit 10,45 % über dem Durchschnitt (7,80 %). Die Hallesche muss keine Dividende ausschütten und kann mehr vom Rohüberschuss an die Kunden weiterreichen.



8

Beitragsstabilität: RfB-Quote zuletzt rückläufig

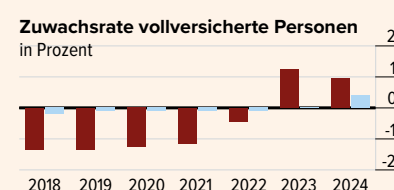
Die Hallesche hat in den letzten Jahren verstärkt Mittel zur Limitierung der Beiträge genutzt. Das hat zu einem spürbaren Rückgang der RfB-Quote auf zuletzt 22,92 % geführt. Der Gesamtmarkt meldet noch 30,00 %.



9

Neue Produkte: Aufschwung in der Vollversicherung

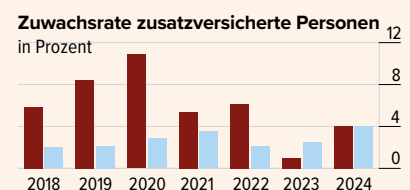
Attraktive Produktinnovationen zahlen sich aus: Nach Jahren rückläufigen Geschäfts läuft es bei der Halleschen auch in der Vollversicherung wieder. Die Zuwachsrate beträgt zuletzt 0,94 %, der Gesamtmarkt schafft nur 0,39 %.



10

Erstklassige Zuwachsraten bei Zusatzpolice

In der Zusatzversicherung punktet die Hallesche mit leistungsstarken Produkten und exzellentem Marktzugang. Zu- und Abgänge vereinzelter Großkunden erklären die Schwankungen der Zuwachsrate (4,06 %, Markt: 4,00 %).



■ Hallesche ■ 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

