

ALTERSVORSORGE

Risiko für Lebensversicherer

Der Wettbewerb in der privaten Altersvorsorge sortiert sich neu. Lebensversicherer geraten zunehmend unter Druck

Der Branchenverband GDV hat das **Ab-sicherungsbedürfnis** der Menschen in Deutschland analysiert (s. Magazin). Das Ergebnis muss die **Lebensversicherer beunruhigen**: Während Alltagsrisiken stärker abgesichert werden, ist die **Entwicklung in der Altersvorsorge gegenläufig**. Der Anteil **kapitalbildender Lebensversicherungen** ist innerhalb von fünf Jahren **auf unter 28 Prozent gesunken**.

Die Zeiten, in denen Altersvorsorge die unangefochtene Domäne der Versicherungswirtschaft war, sind passé. „**Regulatorische Anforderungen**, veränderte **Kundenpräferenzen** und der zunehmende Wettbewerb mit **renditeorientierten Anlageformen** setzen **traditionelle Lebensversicherungsprodukte unter Druck**“, analysierte jüngst die Kölner Ratingagentur Assekurata.

Und es kommt noch dicker: Das Ende März beschlossene **Altersvorsorgereformgesetz** geht an die **Substanz der Lebensversicherer** – und könnte eine Reihe von Gesellschaften in Bedrängnis bringen. Denn erstmals wird der **Staat ein Standardprodukt anbieten** und den **privaten**

Anbietern Konkurrenz machen. „Der Staat macht die Regeln, stellt eigene Spieler und ist Schiedsrichter. **Von Waffengleichheit kann da keine Rede sein**“, ist aus den Vorstandsetagen der Versicherer zu hören.

Besonders **kritisch** sieht die Branche den **geplanten Beratungsverzicht** bei Standardprodukten. Die Kombination aus staatlichem Produkt, niedrigen Kosten und digitalem Abschluss birgt daher **erhebliche Sprengkraft**. Hinter vorgehaltener Hand räumen die Lebensversicherer bereits ein, dass sie unter den gegebenen Rahmenbedingungen **kein Argument** haben, warum ein Vorsorgesparer **nicht das staatliche Standardprodukt** wählen sollte.

Oft wird vergessen, dass **Altersvorsorge** mit der **Absicherung von Risiken** beginnt – allein das spricht für einen **ganzheitlichen Beratungsansatz**. Welche Risikolebensversicherer besonders gut **bei ihren Kunden abschneiden**, lesen Sie in unserer **Top-Story**.

Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen eine erfolgreiche Woche.

INHALT

2	Top-Story: Keine finanzielle Lücke im Todesfall
4	Magazin: Risiken rücken stärker in den Fokus
5	Produkt des Monats: Extra-Rente vom Betrieb
6	Recht: Neue Urteile und aktuelle Rechtsfragen
7	PROMPT!: In vier Schritten zur KI-Readiness
8	Kunkel Knallhart: Generation Alpha im Blick
9	Scoring: HUK-Coburg-Leben im Härtestest

PFLEGE

Bezahlbarer Schutz

Private Pflegepolicen schützen zu moderaten Beiträgen vor hohen Eigenanteilen, so eine Assekurata-Analyse.

Kosten einer Pflegezusatzversicherung

mögliche Monatsbeiträge in Euro beim Abschluss mit ...

... 25 Jahren	ab 38 €
... 35 Jahren	ab 56 €
... 45 Jahren	ab 85 €
... 55 Jahren	ab 134 €

Quelle: Assekurata April 2026

NATURGEFAHREN

Starker Rückgang bei Kfz-Schäden

Die **Schäden durch Naturgefahren** in der **Kfz-Versicherung** sind laut aktuellen Zahlen des **Gesamtverbands der Versicherer (GDV)** bundesweit deutlich zurückgegangen. Demnach zahlten die Versicherer 2025 rund **650 Millionen Euro** an ihre Kundinnen und Kunden aus. 2024 wurden für Kfz-Schäden durch Sturm, Hagel, Blitz und Überschwemmung noch etwa **1,2 Milliarden Euro** geleistet. Der Rückgang dürfe aber „nicht überbewertet werden“, warnt GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. „Ein einziges schweres Unwetter in einer Region kann die **Schadensbilanz schnell drehen**.“

GKV-REFORM

Vorschläge auf dem Prüfstand

Die von der Bundesregierung eingesetzte **Expertenkommission zur Reform der gesetzlichen Krankenversicherung** hatte **66 Maßnahmen** vorgeschlagen. Die Idee, die **Krankenkassenbeiträge von Bürgergeldempfängern** künftig komplett aus dem **Bundshaushalt** zu finanzieren, hat **SPD-Chef Lars Klingbeil** nun in einem Interview mit der „SZ“ **abgelehnt**. Der Vorschlag, die rund **zwölf Milliarden Euro** zu **verschieben**, sei keine echte Entlastung, sondern eine „**Milchmädchenrechnung**“. Der Bundesfinanzminister mahnt an, **Finanzlücken generell zu schließen**.

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 Risikolebensversicherer

Keine finanzielle Lücke im Todesfall

Der Hinterbliebenenschutz wird häufig vernachlässigt. Der Goldstandard hier ist eine Risikolebensversicherung. Welche Anbieter überzeugen können

Es gilt die alte Bestatterweisheit: Gestorben wird immer. **Pro Tag** werden rund **2800 Todesfälle** in Deutschland registriert. Machte zuletzt über eine Million Menschen im Jahr. Mit einem Anteil von rund **60 Prozent** gehören **Herz-Kreislauf-Erkrankungen** und **Krebs** mit Abstand zu den häufigsten Todesursachen. Betroffen sind nicht nur alte Menschen: **Jeder Siebte stirbt vor dem 65. Geburtstag**, so Erhebungen des Statistischen Bundesamtes. Für die **Hinterbliebenen** kommen zur Trauer noch die **finanziellen Folgen** hinzu – insbesondere, wenn der **Verstorbene der Alleinverdiener** war. Betroffene Familien können dann häufig die **Lebenshaltungskosten** nicht mit **Witwen- oder Witwer- und Waisenrente** bestreiten. Mindestens für den **Hauptverdiener** ist deshalb eine **Risikolebensversicherung** empfehlenswert.

Gutes Angebot. Die **Qualität** der im Markt angebotenen Produkte ist **hoch**, bestätigte erst kürzlich die **Ratingagentur Franke und Bornberg**. „Selbstverständlich ist sie aber nicht“, sagt Geschäftsführer Michael Franke. „Gute Bedingungen sind **kein Selbstläufer** – sie entstehen dort, wo Versicherer den **Hinterbliebenenschutz konsequent zu Ende denken** und nicht bei der marktüblichen Mindestlösung stehenbleiben.“ Verträge, die es bei den Ratingspezialisten aus Hannover nicht in die Spitzengruppe schaffen, bieten häufig **keine Verlängerungsoption**. Auch Tarifmerkmale wie **Kinder-Bonus, Sofortleistung** und **erhöhte Leistungen bei Unfalltod** oder **Ableben im Ausland** sind zwingend erforderlich für eine erstklassige Beurteilung.

Preiswerter Schutz. Die Kosten für eine Risikolebensversicherung sind gering. So kann ein **45-jähriger Maschinenbauingenieur**, der seit zehn Jahren nicht raucht,

200000 Euro Versicherungssumme über eine Laufzeit von 15 Jahren schon **ab 15 Euro Monatsbeitrag** absichern. Der **Beratungsbedarf** ist aber nicht zu **unterschätzen**: Der mögliche **Versorgungsausfall** muss sauber berechnet werden, damit im Ernstfall auch unter **Berücksichtigung steuerlicher Aspekte** der Lebensunterhalt **langfristig gesichert** ist. Das geringe Beitragsvolumen sollte aber kein Grund für **Vermittlerinnen** und **Vermittler** sein, die wichtige **Existenzsicherung** für

Hinterbliebene zu vernachlässigen. Nur knapp jeder zehnte Neuabschluss läuft über das Maklergeschäft – **da ist womöglich mehr drin**.

Die Lieblinge der Kunden. Guten bis erstklassigen Schutz bieten viele Risikolebensversicherer. Doch wer überzeugt nicht nur mit der Tarifleistung, sondern auch bei **Service** oder **Beratung** und zeigt sich im Erstfall **kulant**?

Ein Indikator für Maklerinnen und Makler ist hier die **Gesamtzufriedenheit** erfahrener Kunden. Das Kölner Analyse- und Beratungsunternehmen ServiceValue hat zusammen mit dem **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** knapp **3000 Kundenurteile** zu **36 Risikolebensversicherern** ausgewertet. Das Ergebnis überzeugt: Rund **drei von vier Befragten** sind mit ihrem Anbieter **hochzufrieden**. Die stärksten Werte erzielten dabei **Debeka, CosmosDirekt** und **HUK-Coburg**.

Außerdem holten die Experten Urteile zu **Wiederkaufbereitschaft, 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 hier überzeugt, das zeigen die **Tabellen auf Seite 3**. ■

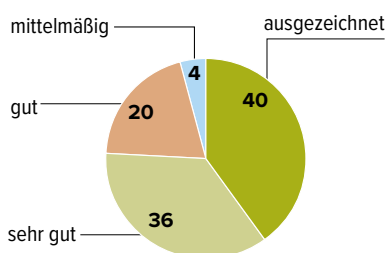
KOMPAKT

- ✔ **Risiko.** 14,4 Prozent der Bundesbürger sterben vor dem 65. Geburtstag.
- ✔ **Empfehlung.** Hauptverdiener sollten das Familieneinkommen über eine Risikolebensversicherung absichern.
- ✔ **Studie.** Neun von 36 Versicherern sind aus Sicht ihrer Kunden besonders empfehlenswert.
- ✔ **Weiterempfehlung.** Eine starke Kundenbindung ist die Basis für nachhaltigen Erfolg.



Gesamtzufriedenheit: Diese Risikolebensversicherer punkten bei ihren Kunden

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



Stabil auf hohem Niveau: Deutschlands Risikolebensversicherer überzeugen ihre Kundinnen und Kunden – bei 76 Prozent schneiden die Leistungen mit „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“ ab. Neun Anbieter performen überdurchschnittlich (re.).

Unternehmen	Wertung
Debeka	Sehr Hoch
CosmosDirekt	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
WVK	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch

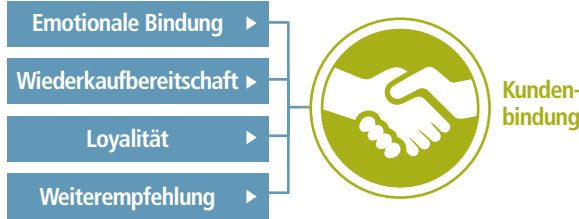
Quelle: ServiceValue

Studie: Gesamtzufriedenheit Risikolebensversicherung

Die Basis der Kundenbindung

Nachhaltiges Geschäft

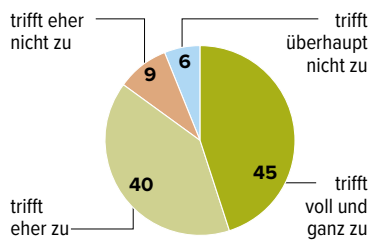
Nicht allein die Kundenzufriedenheit entscheidet über den Unternehmenserfolg. Eine hohe Relevanz hat auch die Kundenbindung.



Emotionale Bindung

Unternehmen	Wertung
Hannoversche	Sehr Hoch
CosmosDirekt	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
EUROPA Versicherung	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch

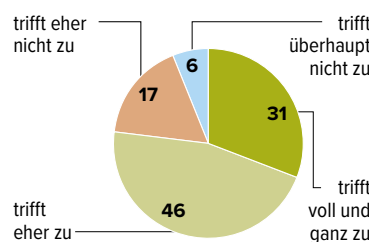
„Ich fühle mich bei meinem Risikolebensversicherer gut aufgehoben.“
Durchschnittswerte in Prozent



Wiederkaufbereitschaft

Unternehmen	Wertung
Hannoversche	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
CosmosDirekt	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch

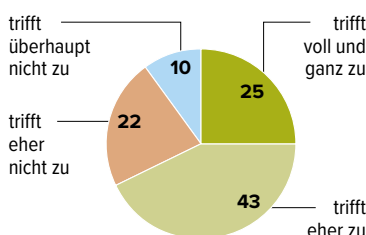
„Ich würde bei meinem Versicherer jederzeit wieder eine Risikolebensvers. abschließen“
Durchschnittswerte in Prozent



Loyalität

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
HUK24	Sehr Hoch
InterRisk	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
LV 1871	Sehr Hoch

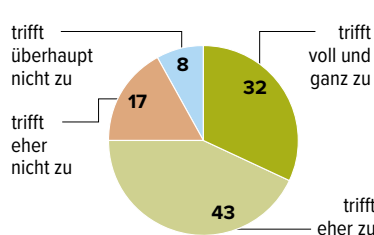
„Bei Risikolebensversicherern kommt für mich nur mein Versicherer infrage.“
Durchschnittswerte in Prozent



Weiterempfehlung

Unternehmen	Wertung
HUK24	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch
R + V	Sehr Hoch
CosmosDirekt	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
PROVINZIAL Gruppe	Sehr Hoch

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



In der Kundenzufriedenheitsstudie zu Risikolebensversicherern 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 Kundinnen und Kunden zeichnen sich vor allem durch eine positive emotionale Einstellung gegenüber dem Anbieter, eine hohe Wiederkaufbereitschaft und Loyalität sowie eine ausgeprägte Weiterempfehlungsbereitschaft aus.

In der Studie über Risikolebensversicherer wird die Kundenbindung daher über einen Index aus vier Fragen erfasst (s. Grafiken I.). Demnach ist die emotionale Bindung der Kunden an ihren Anbieter sehr hoch: 85 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 Hannoversche, CosmosDirekt und HUK-Coburg.

Schon zurückhaltender sind die Kunden bei der Wiederkaufbereitschaft. 77 Prozent aller Befragten signalisierten, dass sie „jederzeit wieder“ bei ihrem Versicherer abschließen würden. Am meisten können sich in diesem Punkt Hannoversche, HUK-Coburg und HUK24 auf ihre Kunden verlassen.

Auf etwa dem gleichen Niveau bewegt sich die Bereitschaft der Kunden zur Weiterempfehlung ihres Versicherers an Freunde und Bekannte. 75 Prozent sind dazu bereit. Besonders stark profitieren von der Mund-zu-Mund-Propaganda HUK24, HUK-Coburg und CosmosDirekt.

Die größte Herausforderung für jeden Versicherer ist die Loyalität der Kunden. Die zu gewinnen, gelingt immerhin in fast sieben von zehn Fällen. Die loyalsten Kundinnen und Kunden haben HUK-Coburg, HUK24 und InterRisk.

PRODUKTWELT

Mehr Fonds zur Wahl

Für eine eigenständige Altersvorsorge bietet **Canada Life** Selbstständigen ab sofort eine größere Fondsauswahl in der überarbeiteten **Basisrente „Generation basic plus“**. Auch wer steueroptimiert fürs Alter sparen möchte, kann von dem erneuerten Fondsangebot profitieren: Es stehen **sieben neue Top-ETFs** zur Wahl, drei vermögensverwaltende „**Setanta Active Multi-Asset-Fonds**“ sowie der Fonds „**Renten Ökologisch II**“, der hauptsächlich aus grünen Anleihen (z.B. von Staaten) besteht.

Schutz für Nager & Co.

Die **Uelzener** hat ihr Portfolio um eine neue **Kleintier-Krankenversicherung** erweitert. Versicherbar sind **Kaninchen** und **Nager** wie Meerschweinchen, Hamster oder Ratten sowie **Reptilien** wie Eidechsen, Schlangen oder Schildkröten. Auch **verschiedene Vogelarten** (etwa Papageien, Finken) können abgesichert werden. Die Police deckt sämtliche **Heilbehandlungen und OPs** infolge von **Krankheit oder Unfall** ab. Erstattet werden bis zu 100 Prozent der Tierarztkosten unabhängig vom GOT-Satz.

Bonus für junge Sparer

Seit April bietet die **R+V** im Rahmen eines einjährigen Sonderaktion einen **Zukunftsbonus** für Kinder. Die Zuzahlung über **120 Euro** erhalten Kundinnen und Kunden beim Abschluss der Rentenversicherung „**R+V-Ansparkombi Safe+Smart**“. Voraussetzung: Die Police wird für ein Kind oder einen Jugendlichen abgeschlossen, der **bei Antragstellung** noch nicht 18 Jahre alt ist. Die Aktion ist auf die **ersten 50000 Neuanträge** begrenzt. Das Produkt kombiniert Sicherheit mit Kapitalmarktchancen.

DESTATIS

Ungesunder Anstieg

Die **Gesundheitsausgaben** in Deutschland sind auf ein neues Rekordhoch gestiegen. 2024 beliefen sie sich auf **538,2 Milliarden Euro**. Das waren 37,9 Milliarden Euro oder 7,6 Prozent mehr als 2023, teilte das Statistische Bundesamt zum **Weltgesundheitstag** mit.

Die Gesundheitsausgaben machen mittlerweile **12,4 Prozent** am gesamten **Bruttoinlandsprodukt (BIP)** aus. Mit 55,9 Prozent entfiel der größte Block wieder auf die **gesetzliche Krankenversicherung**. Ihre Ausgaben beliefen sich auf **300,8 Milliarden Euro** (plus 7,8 Prozent). Für das Jahr 2025 erwarten die Statistiker eine **Fortsetzung der Trends**. Sie rechnen mit einem weiteren deutlichen **Anstieg der Gesundheitsausgaben um 7,7 Prozent** auf 579,5 Milliarden Euro.

In den **vergangenen 30 Jahren** haben sich die Gesundheitsausgaben **mehr als verdreifacht**. 1994 lagen sie noch bei 175,3 Milliarden Euro und machten 9,5 Prozent des BIP aus. **Pro Kopf** waren es durchschnittlich **2161 Euro**. Aktuell kommen **6444 Euro** zusammen.

GDV

Risiken rücken in den Fokus

In unsicheren Zeiten steigt das Bewusstsein für Gefahren. Die Menschen sichern Alltagsrisiken breiter ab als vor wenigen Jahren

Wie hat sich das **Absicherungsbedürfnis** der Menschen in Deutschland in den letzten Jahren verändert? Das wollte der **Branchenverband GDV** wissen und wertete dazu die **Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS)** des Statistischen Bundesamts aus, die alle fünf Jahre erhoben wird.

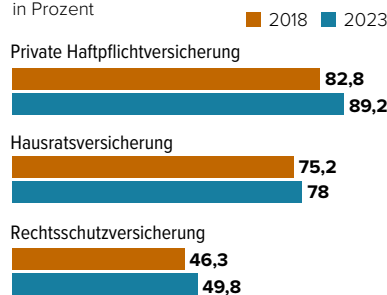
„**Heute schützen sich die Menschen umfassender vor alltäglichen und existenziellen Risiken.** Daran sieht man, welchen Stellenwert **finanzielle Sicherheit** für viele Haushalte hat“, deutet GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmusen die Ergebnisse.

Dass Verbraucher großen Wert auf Sicherheit legen, zeigt sich besonders in der **Schaden- und Unfallversicherung**. Mit einem Anteil von **fast 90 Prozent** ist die Verbreitung der **privaten Haftpflichtversicherung** sehr hoch – und im Vergleich zu 2018 **deutlich gestiegen** (s. Grafik). Die Privathaftpflicht erreicht damit den **stärksten Wert** unter den freiwilligen Versicherungen. Auch **Hausratsversicherungen** sind mit **78 Prozent** sehr weit verbreitet und legten zuletzt zu. Am auffälligsten ist der **Anstieg bei den privaten Krankenzusatzversicherungen**, die es in 47,5 Prozent aller Haushalte gibt. Das entspricht einem Plus von rund 16 Prozentpunkten.

Gegenläufig ist der Trend bei der **Altersvorsorge**: Der Anteil kapitalbildender Lebensversicherungen ist **von rund 32 auf unter 28 Prozent gesunken**.

Versicherungsschutz privater Haushalte – Verbreitungsgrad 2018 und 2023

Anteil der jeweiligen Versicherungsart in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt EVS – 2018/2023 sowie GDV

DIHK

Talfahrt bei Vermittlern zu Jahresbeginn gestoppt

Leichtes Aufatmen im **Versicherungsvertrieb**: Laut der neuesten Statistik der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) ist die **Zahl der Vermittler** in den ersten drei Monaten des Jahres 2026 **nicht weiter gesunken**. Zum 1. April waren insgesamt **178910 Versicherungsvermittler im DIHK-Register**

erfasst. Damit gab es sogar einen **minimalen Anstieg von 119 Eintragungen** im Vergleich zum Schlussquartal 2025. **Gegenüber Vorjahr** bleibt jedoch ein Minus von knapp 2000 Personen.

Weiter abwärts ging es aktuell bei den gebundenen Versicherungsvermittlern. Im **Exklusivvertrieb** waren zuletzt

nur noch **98162 Personen** tätig. Das entspricht einem Minus von 145 Eintragungen. **Zu den Gewinnern zählten die Versicherungsmakler** mit Erlaubnis, bei denen die Aufwärtsbewegung der vorangegangenen Quartale anhält. Die Gruppe der Makler wuchs **von 46951 Anfang Januar auf 47027**.

► Produkt des Monats

Moderne Extra-Rente vom Betrieb

Für die Absicherung von Mitarbeitenden ist die bAV ein starkes Instrument. Mit ihrer innovativen „bAV easyInvest“ erleichtert die AXA den Einstieg

DIE LÜCKE

Reicht die gesetzliche Rente für einen auskömmlichen Lebensabend? Bei den meisten ist das wohl kaum der Fall. Zusätzliche Vorsorge ist daher enorm wichtig. Dabei kann eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) helfen, die drohende Rentenlücke zu schließen. Doch jeder Zweite wird keine Betriebsrente erhalten. So haben von 31,1 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zwischen 25 und 66 Jahren gerade einmal 52 Prozent eine betriebliche Altersvorsorge, ergab eine Studie des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. „Die betriebliche Altersvorsorge ist ein starkes, aber nach wie vor zu wenig genutztes Instrument für die Absicherung von Mitarbeitenden“, sagt Elisa Albers, Leiterin Corporate Employee Benefits bei AXA Deutschland.

DAS PRODUKT

Auch Unternehmen profitieren, denn eine bAV steigert die Attraktivität als Arbeitgeber. „Doch viele Angebote im Markt sind zu komplex“, so Albers. Die AXA schafft Abhilfe und hat ihr Portfolio um die neue fondsgebundene „bAV easyInvest“ erweitert. „Mit unserem neuen Produkt machen wir es den Arbeitgebern besonders einfach“, so die Expertin.

Arbeitnehmer haben einen Anspruch darauf, Teile ihres Bruttogehalts für die Altersvorsorge zu sparen. Für die Entgeltumwandlung schließt der Arbeitgeber eine Versicherung zugunsten des Mitarbeitenden ab. Vom Gehalt können jährlich 4056 Euro sozialabgabenfrei und 8112 Euro steuerfrei in die bAV eingezahlt werden. Arbeitgeber zahlen einen Zuschuss von 15 Prozent, sofern auch sie Sozialbeiträge

sparen. Viele beteiligen sich darüber hinaus an den Beiträgen.

DIE UMSCHICHTUNG

Die Innovation überzeugt durch klare Optionen, die Balance zwischen Sicherheit und Rendite sowie verständliche digitale Prozesse und Flexibilität. So können sich Arbeitgeber beim Garantieniveau zwischen drei Stufen entscheiden: 60, 80 oder 90 Prozent. Der Versicherer stellt die Bruttobeitragsgarantien sicher und nutzt zugleich Ertragschancen des Kapitalmarkts, indem das Vertragsvermögen der Kunden dynamisch zwischen dem AXA Sicherungsvermögen und dem Sondervermögen InvestPlus umgeschichtet wird (s. Grafik). Das Management des global ausgerichteten Fondsvermögens liegt in der Hand erfahrener Anlagespezialisten, die Kursentwicklungen borsentäglich überprüfen. Arbeitgeber müssen weder die Marktlage im Blick behalten noch selbst eingreifen.

DIE FLEXIBILITÄT

Ein weiteres Plus: „bAV easyInvest“ bietet eine Reihe von flexiblen Anpassungsmöglichkeiten. So kann die Rente zwischen dem 62. und 75. Lebensjahr beginnen. Beitragserhöhungen und Zuzahlungen können zu den anfänglich vereinbarten Rechnungsgrundlagen erfolgen. Veränderungen im Berufsleben wie Elternzeit, Sabbatical oder Auslandsentsendung? Eine längere Krankheit? Kein Problem: „bAV easyInvest“ lässt sich zeitlich unbegrenzt unterbrechen.

KOMPAKT

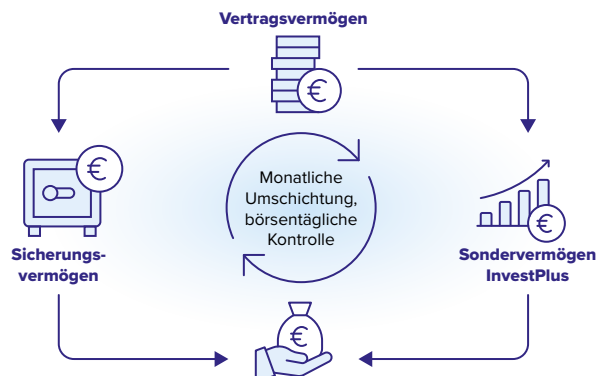
- ✓ **Bedarf.** Zusätzliche Altersvorsorge ist dringend erforderlich. Doch nur jeder Zweite erhält später eine Betriebsrente.
- ✓ **Neuheit.** Anbieter AXA hat eine fondsgebundene bAV entwickelt, die durch einfache, digitale Prozesse überzeugt.
- ✓ **Sicherheit.** Drei Garantieniveaus stehen zur Auswahl.
- ✓ **Chance.** Professionell gemanagtes Sondervermögen investiert global und breit gestreut.



- Der AXA-Konzern mit Sitz in Köln ist Teil der AXA-Gruppe, eines der weltweit führenden Versicherungsunternehmen.
- Bruttobeitragseinnahmen des AXA-Konzerns 2025: rund 13 Milliarden Euro
- Rund 7,2 Millionen Kunden sind hier versichert.
- Beschäftigte: 8362 Mitarbeiter an zwölf Standorten

Smarte Kombi aus Sicherheit und Renditechancen

Zeitgemäße Altersvorsorge: Das Vertragsvermögen der bAV-Anleger wird zwischen Sicherungs- und Sondervermögen monatlich aufgeteilt.



Aus der Kombination beider Anlageformen ergibt sich die Gesamtleistung.

Quelle: AXA

REISERÜCKTRITTSVERSICHERUNG

Wegen Autobahnstau zu spät am Airport

Eine Urlauberin verpasst ihren Flieger, weil sie auf der Autobahnfahrt zum Flughafen in einen langen Stau gerät. Muss hier die Reiserücktrittsversicherung einspringen? Die Antwort ist eindeutig

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



Der Fall. Eine Urlauberin buchte online eine Reise nach Hawaii mit frühem Abflug ab Frankfurt und dazu gleich eine **Reiserücktrittsversicherung**. Während der Fahrt zum Flughafen kam es auf der Autobahn jedoch zu einem **schweren Unfall** mit Vollsperrung. Sie verpasste deshalb den Flug, eine Umbuchung nicht möglich. Also mussten neue Flüge her – zu deutlich höheren Kosten. Zusammen mit einer verlorenen Hotelnacht verlangte sie rund **9500 Euro** von ihrer Versicherung wegen einer „unvermeidbarer“ Reiseverzögerung. Als sich der Versicherer weigerte, zog sie vor Gericht.

Der Rechtsstreit. Vor dem **Landgericht Frankfurt** erlitt sie dann die erste Schlappe. Begründung der Kammer: Nach den Versicherungsbedingungen waren **Verzögerungen bei den Zubringerfahrten vom Versicherungsschutz ausgeschlossen**. Die Klägerin hielt die **Versicherungsbedingungen** und damit auch den Ausschluss für **unwirksam** und ging in die Berufung.

Das Oberlandesgericht Frankfurt machte dann in seinem **Hinweisbeschluss** deutlich, dass auch die Berufung wohl **keinen Erfolg** haben werde (**Az. 3 U 81/24**). Zwar sprach vieles dafür, dass die Versicherungsbedingungen gar **nicht wirksam** in den Vertrag einbezogen worden waren. Das half der Klägerin aber nicht entscheidend weiter. Denn auch **ohne wirksame AGB** musste der Vertrag anhand der Police und

des **Produktinformationsblatts** ausgelegt werden – und danach bestand Versicherungsschutz nur, wenn die Verschiebung der Reise wirklich **„notwendig und unvermeidbar“** war. Genau daran fehlte es nach Auffassung des Senats. Wer zum Flughafen fährt, muss nicht nur Zeit für Check-in und Sicherheitskontrolle einplanen, sondern auch ein **vernünftiges Polster** für unerwartete Verzögerungen auf der Straße. Kurz gesagt: Wer beim Weg zum Flughafen auf Kante näht, reist rechtlich auf eigenes Risiko.

Besonders unerquicklich für die Klägerin: In der Berufung wollte sie ihren **Vortrag zur Abfahrtszeit** und zum **Unfallhergang** noch nachschärfen. Das ließ das OLG nicht gelten. Ein neuer **Tatsachenvortrag** gehört grundsätzlich schon in die erste Instanz und nicht erst dann, wenn das Verfahren in die **Verlängerung** geht. Angesichts der schlechten Erfolgsaussichten zog die Frau ihre Berufung schließlich zurück.

Die Bewertung. Die Entscheidung ist eine ziemlich klare Ansage an Reisende: Eine Reiseversicherung ist **kein Rettungsschirm** für zu knapp **kalkulierte Flughafenfahrten**. Auch bei schweren Unfällen auf der Autobahn kann der Versicherungsschutz daran scheitern, dass die Anreise nicht mit **ausreichendem Zeitpuffer** geplant war. Das Verspätungsrisiko beginnt bereits bei der Abfahrt an der eigenen Haustür. ■



**Wirth
klärt
auf**

UNFALLVERSICHERUNG

Nicht eindeutig genug

Nachdem er sich beim Rangieren seines Pkw-Anhängers verletzt hatte, machte ein Geschädigter bei seinem **privaten Unfallversicherer** Leistungen in Höhe von **150000 Euro** geltend. Er behauptete, teils schwere Verletzungen an Brust, Lungen und Wirbelsäule erlitten zu haben. Seine mehrfach **widersprüchlichen Schilderungen** zum Unfallablauf führten jedoch dazu, dass das **Landgericht Saarbrücken** keinen eindeutigen **Nachweis eines Unfallereignisses** sah. Auch **medizinisch** war die Invalidität nicht zweifelsfrei auf den Unfall zurückzuführen, sondern **teilweise auf Vorschäden** (**Az. 5 U 46/24**).

PKV

Nach Holland in Not

Weil er zu Hause mehrere Jahre auf den Eingriff hätte warten müssen, entschied sich ein Mann für eine **Nierentransplantation** in einer **niederländischen Klinik**. Diese hatte sich auf Patienten aus Deutschland spezialisiert. Die Kosten für die OP, rund **42000 Euro**, verlangte der Kassenpatient anschließend von seiner **Krankenkasse** zurück. Die sah jedoch **keine medizinische Notwendigkeit** für eine Auslandsbehandlung und wollte nicht zahlen. Zu Recht, so das **Landesozialgericht Niedersachsen-Bremen**. Der Patient hätte die Wartezeit mit der **Dialyse** überbrücken können (**Az. L 16 KR 452/23**).

IN EIGENER SACHE

Urteil war nicht aktuell

In der **Ausgabe VP 05/2026** haben wir in unserer Rechtskolumne versehentlich ein nicht mehr **aktuelles Urteil** kommentiert. In dem betreffenden Fall wurde einem Makler die **lückenhafte Beratung** eines mittlerweile verstorbenen Kunden vorgeworfen. Die Witwe hatte den Vermittler auf Schadenersatz verklagt, weil dieser nicht klar genug zum **Abschluss einer Risikoversicherung** geraten hatte. Vor dem OLG Dresden hatte der Makler noch Recht bekommen (**Az. 3 U 79/23**). Nach **Intervention des BGH** änderte das OLG jedoch seine Rechtsprechung **zugunsten der Witwe**.

„Digitale Fitness“: In vier Schritten zur KI-Readiness

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cyber-Kriminalität: Künstliche Intelligenz ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer KI-Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Johannes Oberhofer, Leiter Digital Hub bei der Bayerischen



VITA

JOHANNES OBERHOFER

Der 41-jährige studierte Fitnessökonom und Experte für zukunftsorientiertes Arbeiten hat sich als Speaker, Autor und Coach einen Namen gemacht. Seit Ende 2024 ist er Teil des Führungs-Duos für das KI-Projekt der Bayerischen.

Die unbequeme Wahrheit haben wir bereits beleuchtet: Künstliche Intelligenz spart uns im Maklerbüro nicht automatisch Zeit. Im Gegenteil: Eine aktuelle Studie belegt, dass KI die Arbeit oft massiv verdichtet, weil wir unbemerkt mit immer mehr Aufgaben gleichzeitig jonglieren und Pausen streichen (s. FOCUS MONEY-Versicherungsprofi 05/2026). Ob KI zum rettenden Hebel gegen Bürokratie oder zum ultimativen Stressor wird, hängt dabei von unserer „digitalen Fitness“ ab. Bevor wir nur in teure KI-Lizenzen investieren, müssen wir also unsere „digitalen Schulden“ abbauen. Denn nur wer bestehende Werkzeuge wie etwa Microsoft 365 energiesparend nutzt, bereitet den Boden für echte Co-Intelligenz. Hier ist Ihr Trainingsplan:

Schritt 1: Fokus statt Multitasking-Illusion. KI verleitet zu parallelen Prozessen. Wir tippen schnell einen Prompt, während wir telefonieren. Das Problem: KI benötigt glasklare Anweisungen. Ein gestresstes Gehirn liefert diese nicht. Die Praxis: Richten Sie „30 Minuten Fokus-Blöcke“ für komplexe Konzepte ein. Telefon auf die Assistenz, E-Mail-Programm zu. Sie schaffen im tiefen Flow mehr als in vier Stunden reaktivem Hamsterrad.

Schritt 2: Energy-Boxing statt Dauerlauf. Mit KI füllen wir plötzlich auch die letzten Lücken im Tag mit Arbeit. Doch unser Gehirn braucht echte Zeiten zum Aufladen. Praxis-Tipp: Nutzen Sie „Energy-Boxing“. Stellen Sie in Outlook ein, dass Beratungen automatisch fünf Minuten früher enden oder blocken Sie im Anschluss an lange Beratungen bewusst 15 Minuten. Nutzen Sie diese Zeit zum Durchatmen oder zur fokussierten Nachbereitung. Das hält Sie frisch für den nächsten Kunden.

Schritt 3: Menschen brauchen Menschen. KI ist ein hervorragendes, aber isolierendes Solo-Werkzeug. Forscherinnen warnen vor dem Verlust der Perspektive, wenn wir nur noch mit Maschinen chatten. Die Praxis: Schützen Sie den echten, menschlichen Kontakt. Planen Sie bewusste Check-ins mit dem Team oder nutzen Sie gewonnene Zeit für Face-to-face Kundenkommunikation. Wahre Empathie und Vertrauen entstehen im sozialen Austausch.

Schritt 4: Abläufe von der KI her denken. Eine KI ist nur so schlau wie die Daten, die sie findet. Wenn Ihre Ablage eine „Zettelwirtschaft“ oder ein digitaler Dschungel ist, wird der beste KI-Assistent halluzinieren. Praxis-Tipp: Digitalisieren und strukturieren Sie Ihre Daten. Betrachten Sie das Aufräumen von Dateien nicht als lästige Pflicht, sondern als essenzielle Trainingseinheit. Ein sauberer Prozess ist das Fundament, auf dem die Maschine später aufbauen kann.

Mein Fazit. Erst die Fitness, dann der Sprint: Wer seine Arbeitsweise jetzt ordnet, entscheidet aktiv darüber, dass Technologie und Künstliche Intelligenz nicht zum Workload-Treiber werden, sondern zu einem energiegeliebenden Partner. Ihre Checkliste für nächste Woche: **Outlook-Automatik:** Termine in den Optionen standardmäßig verkürzen („Pufferzeit“). **Fokus-Test:** An zwei Tagen je 90 Minuten „stille Zeit“ blocken. **Benachrichtigungs-Diät:** Alle Push-Nachrichten am Desktop ausschalten. ■

Generation Alpha schon im Blick

Die Kunden von morgen werden so stark durch die Digitalisierung geprägt wie keine andere Altersgruppe vor ihnen. Das hat Konsequenzen für Ansprache und Beratung im Versicherungsgeschäft. Maklerinnen und Makler müssen heute schon umdenken, um morgen überleben zu können, prophezeit unser Autor Bastian Kunkel

Viele Vermittler machen beim Thema **Generation Alpha** denselben Fehler: Sie winken ab. Noch Kinder. Noch kein Geschäft. Noch weit weg. Klingt logisch. Ist aber genau die Haltung, mit der man **später den Anschluss verliert**.

Ein neuer Typus Kunde

Die **Kunden von morgen** mögen vielleicht erst in einigen Jahren eine Versicherung oder einen Altersvorsorgevertrag abschließen. **Sie wachsen aber in einer Welt auf**, in der Dinge zunehmend **digitaler und besser funktionieren** – ohne Warteschleife, Papierkram oder unnötige Umwege. Wer so sozialisiert wird, hat später **wenig Lust auf langsame Prozesse, Rückfragen** ohne Ende und unverständliches **Versicherungskauderwelsch**. Die Generation Alpha erlebt **Digitalisierung** nicht als Fortschritt, sondern **als Standard**. Genau das wird später auch ihre **Erwartung an unsere Branche** sein. Nicht kompliziert. Nicht zäh. Nicht anstrengend. Sondern **klar, einfach und relevant**.

Beratung wird neu definiert

Verstehen Sie mich nicht falsch: **Beratung** wird nicht unwichtiger – aber sie **wird anders bewertet**. Nicht danach, wer am längsten redet oder die meisten Fachbegriffe draufhat. Sondern danach, wer **Orientierung gibt** und **Komplexität verständlich macht**. Wer das kann, wird gewinnen.

Wer heute noch glaubt, ein PDF-Antrag und eine Antwort nach drei Tagen seien ein normaler Kundenprozess, hat die **Entwicklung nicht verstanden**.

In der **Praxis** sehe ich oft genau das: **nach außen modern**, intern aber immer noch **Prozesse wie vor 15 Jahren**. Schöne Website, Online-Terminbuchung, vielleicht noch ein paar digitale Schlagworte – und dahinter unnötig **komplizierte Abläufe**. Intern kann man sich das schönreden. Dem Kunden ist das egal. Der empfindet es zurecht als nervig.

Die Konkurrenz aus dem Netz

Der nächste Denkfehler: Viele Vermittler vergleichen sich immer noch mit anderen Vermittlern. Genau das wird später egal sein. **Generation Alpha** vergleicht dich nicht mit dem Makler im Nachbarort. Sondern mit **Amazon, Apple, Netflix** oder **Spotify**. Also mit Systemen, die **intuitiv funktionieren, schnell reagieren** und **klar kommunizieren**.

Natürlich schließt heute kein Achtjähriger eine BU online bei dir ab. Darum geht es auch nicht. Es geht darum, ob dein **Unternehmen** heute schon **zu der Lebensrealität passt**, in der diese Zielgruppe groß wird. Aus unserer Beratungspraxis bei **Versicherungen mit Kopf** wissen wir: Gerade **Familien**, die **digital unterwegs** sind, erwarten heute schon eine **Beratung, die schnell, klar und online funktioniert**. Und genau diese Erwartung wird die Generation Alpha später nicht nur mitbringen – sie wird sie als **selbstverständlich voraussetzen**.

Heute die Probleme von morgen lösen

Mach' deine Beratung zukunftsfest! Die Lösung ist dabei nicht, plötzlich Jugendsprech zu immitieren oder jedem Trend hinterherzulaufen. Bitte nicht. Es geht nicht darum, cool zu wirken. **Es geht darum, relevant zu bleiben**. Und das schaffst du mit **verständlicher Sprache, schlanken Prozessen**, guter **digitaler Erreichbarkeit** und einer **Beratung**, die sich dem **Alltag des Kunden** anpasst. Mein Punkt ist simpel: Warte nicht, bis die Generation Alpha erwachsen ist – aber **nutze deine künftige Zielgruppe jetzt schon als Maßstab**. Schau auf deine Prozesse, deine Sprache und deine Erreichbarkeit. Und frag dich ganz ehrlich: Würde eine Generation, die mit **maximaler digitaler Selbstverständlichkeit** aufwächst, dein Unternehmen später als **hilfreich empfinden** – oder einfach als **unnötig kompliziert**? Wer darauf heute keine gute Antwort hat, bekommt morgen ein Problem. ■



Fazit

Im Versicherungsvertrieb hat die Zukunft der Beratung längst begonnen – viele Vermittlerinnen und Vermittler haben das aber noch nicht verinnerlicht. Die Generation Alpha wird mittel- und langfristig das Geschäft bestimmen. Wer in dieser Zielgruppe, die heute noch in ihren Kinderschuhen steckt, morgen relevant sein möchte, kann sich nicht mehr auf alte Gewissheiten verlassen. Die neuen Kundinnen und Kunden wachsen mit maximaler digitaler Selbstverständlichkeit auf. Nur wer die für die Generation Alpha passenden Prozesse bietet und nicht unnötig kompliziert agiert, wird als Partner auf Augenhöhe akzeptiert.

Weitere Informationen: www.versicherungenmitkopf.de



Bastian Kunkel ist Bestseller-Autor („Total ver(un)sichert“), Finanzfachwirt, CEO von VMK Versicherungsmakler und Gründer der Social-Media-Marke „Versicherungen mit Kopf“ mit über 850 000 Followern auf YouTube, Instagram und TikTok.

HUK-Coburg-Lebensversicherung AG

Im Härtestest: HUK-Coburg-Leben

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

FOCUS MONEY
 VERSICHERUNGSPROFI
 LEBENSVERSICHERER im
HÄRTESTEST
URTEIL: OUTPERFORMER
 ASSEKURATA

Diesen Profis entgeht nichts: Seit 30 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den 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: Die HUK-Coburg-Leben überzeugt durch ihre Finanzstärke und ein solides Wachstum. Die niedrigen Kostenquoten signalisieren ein hohes Maß an Effizienz – und tragen auch zu einer hohen Kundenzufriedenheit bei.

KOMPAKT

Die HUK-Coburg-Lebensversicherung AG wurde 1968 gegründet und ist eine 100-prozentige Tochter der HUK-Coburg-Holding. Die Beitragseinnahmen der Oberfranken stiegen 2025 um 1,6 Prozent von 649,8 Millionen auf 660 Millionen Euro.

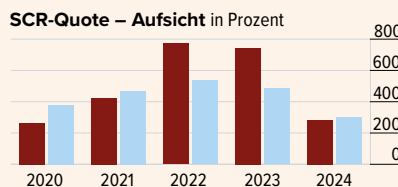
Rating	Bewertung
IVFP	Sehr Gut

Datenquelle: Assekurata

1

Gut gewappnet auch für extreme Marktszenarien

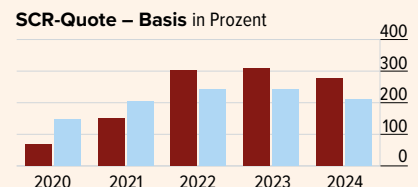
Nach Ende der Niedrigzinsphase verzeichnete die HUK-Coburg-Leben einen deutlichen Anstieg beim Solvenzkapital. Zuletzt gab es einen Rückgang – auskömmlich bleibt die SCR-Quote mit 282,72 % aber allemal. Markt: 298,39 %.



2

Extreme Marktkrisen können abgewettert werden

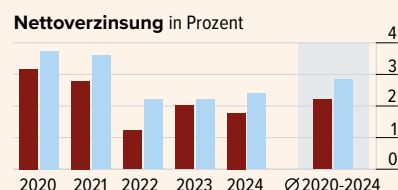
Die Basis-Solvenzquote bewegt sich im Rahmen der Marktschwankungen – und fällt das dritte Jahr in Folge überdurchschnittlich hoch aus. Die HUK-Coburg-Leben meldet solide 276,50 %, der Markt erreicht 210,44 %.



3

Das Ergebnis der Kapitalanlage ist solide

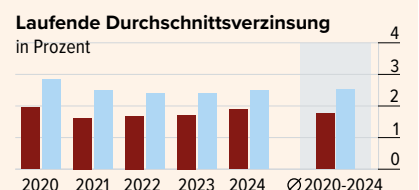
Die HUK-Coburg-Leben musste in der Niedrigzinsphase weniger stille Reserven auflösen als die Konkurrenz. Das erklärt die niedrigere, aber auskömmliche Nettoverzinsung der Oberfranken (2,20 %). Gesamtmarkt: 2,83 %.



4

Solide Renditen mit konservativer Anlagepolitik

In einem stabilen Kapitalmarktumfeld mit leicht sinkenden Anleiherenditen verringert sich der Abstand bei der Durchschnittsverzinsung: Die HUK-Coburg-Leben kommt auf 1,77 % (5 Jahre), der Gesamtmarkt auf 2,53 %.



■ HUK-Coburg-Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtetest zusammensetzt

- **SCR-Quote Aufsicht:** SCR-Quote im aufsichtlichen Nachweis ggf. unter Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer bergangsmanahme.
- **SCR-Quote Basis:** SCR-Quote ohne Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer bergangsmanahme.
- **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 Rohberschuss vor Zuführung zur ZZR in Prozent der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) und Kapitalanlageergebnis.

- **Bestandsrendite:** gesamter Rohberschuss in Prozent der Bruttodeckungsruckstellung 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

Abschlusskostenquote bleibt niedriger als im Markt

Hohe Abschlusskosten zählen nicht zur DNA der HUK-Coburg-Leben. Das kommt auch den Kunden zugute. In der 5-Jahres-Betrachtung verkaufen die Oberfranken mit 3,32 % klar günstiger als der Markt (4,43 %).



6

In der Verwaltung wird effizient gearbeitet

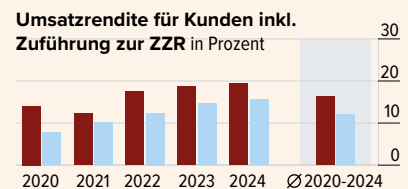
Effiziente Strukturen in der Verwaltung halten die Kosten niedrig. Der HUK-Coburg-Leben gelingt das seit Jahren sehr gut. Der 5-Jahres-Wert sinkt gegen den Trend auf nun 1,97 %. Der Markt meldet eine Kostenquote von 2,24 %.



7

Hohe Margen, höhere Umsatzrendite

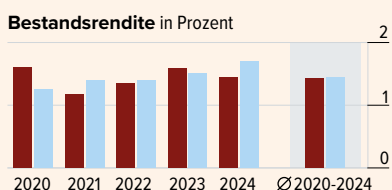
Trotz konservativer Anlagestrategie fällt die Umsatzrendite der Coburger mit 16,36 % (5 Jahre) uberdurchschnittlich hoch (Markt: 12,10 %) aus. Hier macht sich der Bestandsanteil margenstarker Risikopolicen bemerkbar.



8

Bestandsrendite auf Augenhöhe mit dem Markt

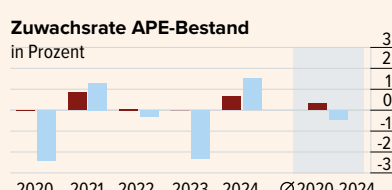
Die Bestandsrendite der HUK-Coburg-Leben hat sich zuletzt etwas verringert – bleibt in der 5-Jahres-Betrachtung aber auf Marktniveau. Dazu trägt auch der spezielle Bestandsmix bei. Der Versicherer meldet 1,43 %, der Markt 1,45 %.



9

Schwieriges Marktumfeld, solides Wachstum

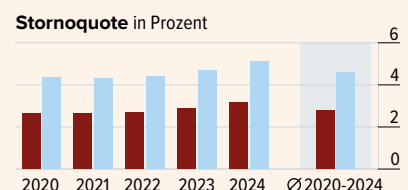
Das Prämienwachstum liegt mit 0,31 % klar uber dem langjährigen Marktdurchschnitt (–0,44 %). Wachstumstreiber sind bei der HUK-Coburg-Leben Fondspolizen. Kaum eine Rolle spielt das Geschäft gegen Einmalbeitrag.



10

Hohe Kundenbindung, niedrige Stornoquote

Die Kunden der HUK-Coburg-Leben sind offenbar zufrieden mit ihrem Versicherer. Die Stornoquote der Oberfranken liegt im Gesamtbetrachtungszeitraum deutlich unter dem Branchenschnitt: 2,80 % zu 4,57 %.



■ HUK-Coburg-Leben ■ 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

