

POLITIK

Reformen – jetzt aber...

Die Bundesregierung nimmt sich viel vor, schafft bislang wenig und verliert das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger

Es wird **gestritten, kritisiert und beschimpft**. Jeder Vorwurf wird öffentlich mit einem Gegenvorwurf gekontert, der **versprochene Aufbruch** bleibt aus, **große Reformen** lassen auf sich warten. Die **Zustimmungswerte** für die Bundesregierung sind **im Keller**, kein anderer Bundeskanzler war unbeliebter als Friedrich Merz (CDU). Keine Frage: Die schwarz-rote Koalition im Bund ist in der **Kommunikation ihrer Politik** mindestens **genauso unbegabt** wie die gescheiterte Ampel unter Olaf Scholz (SPD).

Noch in dieser Woche soll die **gesetzliche Krankenversicherung zukunftsfest gemacht** werden. Im kommenden Jahr will Bundesgesundheitsministerin Nina Warken **20 Milliarden Euro einsparen**, 2030 sollen es **40 Milliarden Euro** sein. Doch den Koalitionären bleibt nur noch **wenig Zeit**, ein Paket zu schnüren, das den Namen Reform verdient. **Der Widerstand jedenfalls ist groß**. Aus **allen Fraktionen** tönt teils massive Kritik. Die **Lobbyisten** aus der Pharmaindustrie, der Ärzteschaft, den Krankenhäusern und den Kassen **laufen ohnehin heiß**.

Und dann ist da noch das **Kommunikationsdesaster** um die **gesetzliche Rentenversicherung**. Die hat Merz bei einem Heimspiel vor dem Bankenverband ohne **Not zur Basisabsicherung fürs Alter degradiert**. Gemeint hat es der Kanzler so wohl nicht, **springt** ausgerechnet die **SPD-Parteivorsitzende Bärbel Bas** dem Regierungschef zur Seite. Ihr **Generalsekretär Tim Klüssendorf** hatte da aber bereits den **erbitterten Widerstand der Sozialdemokratie** ausgerufen.

Die Empörung über den vermeintlichen **Angriff auf den Generationenvertrag** war vorhersehbar – und **verunsichert die Bürger**. Ein **Vorstoß ohne Not**, der **Vertrauen beim Wahlvolk kostet**. Natürlich hat Friedrich Merz recht, wenn er eine **stärkere Rolle des Kapitalmarkts** für die Altersvorsorge einfordert. Das aber ist längst **gesellschaftlicher Konsens** – und auch, dass damit die **Bedeutung der gesetzlichen Rente abnehmen** wird. Man muss es nur **richtig kommunizieren**.

Sprechen Sie **Klartext** mit Ihren Kunden! Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen viel Erfolg dabei.

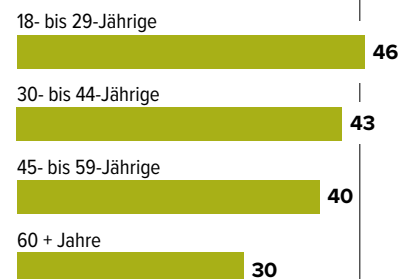
INHALT

2	Top-Story: BU – idealer Schutz für den Worst-Case
5	Magazin: Ruhestand – Rücklagen fürs Alter sinken
6	Produkt des Monats: Tierpolice – Schutz mit Biss
7	Prompt: Agenten verändern Versicherungsvertrieb
8	Recht: Entschädigung: Wer trödelt, zahlt Zinsen
9	Scoring 1: IDEAL Lebensversicherung im Härtestest
11	Scoring 2: Landeskrankenhilfe im Härtestest

STUDIE

Jugend liebt Fonds

Je jünger die Anleger, desto häufiger beteiligen sie sich am Kapitalmarkt, z.B. in Form von Fonds.

Fondsanleger nach Altersgruppen
in Prozent

Quelle: Studie zum Anlageverhalten 2026/Barmenia/Gartner

LEBEN

SCR-Quote sprunghaft gestiegen

Die **Finanzstärke** der größten deutschen Lebensversicherer hat sich **deutlich verbessert**. Das zeigt die Auswertung der Berichte über **Solvabilität und Finanzlage (SFCR)** durch das Beratungsunternehmen WTW. Danach stiegen die **Solvency-II-Bedeckungsquoten** Ende 2025 im Durchschnitt um 80 bis 90 Prozentpunkte auf **337 bis 385 Prozent**. „Damit wurde die **Prognose**, die wir bereits im Januar gestellt hatten, **noch übertroffen**“, sagt WTW-Senior Director Aleksander Rejman. Diese Entwicklung unterstreiche „**die aktuell sehr hohe Kapitalstärke**“ des deutschen Lebensversicherungsmarkts.

GDV/DIW

Hohes Alterseinkommen erwünscht

Menschen in Deutschland **wünschen sich** durchschnittlich ein **Alterseinkommen**, das **78 Prozent ihres momentanen Nettoeinkommens** entspricht. Das ergab eine repräsentative Befragung des Instituts DIW im Auftrag des Branchenverbands GDV unter mehr als 4200 Erwerbstätigen. Der **Mindestbedarf**, um über die Runden zu kommen, **liegt mit 58 Prozent deutlich niedriger**. Für das Gutachten mussten die Teilnehmenden aktiv **zwischen heutigem Konsum und späterem Einkommen abwägen**. „Wer mehr im Alter haben will, muss heute weniger ausgeben“, so Studienautor Peter Haan.

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.

► Berufsunfähigkeitsversicherung

Idealer Schutz für den Worst-Case

Die Berufsunfähigkeitspolice schützt vor den finanziellen Folgen nach dem Verlust der Arbeitskraft. FOCUS MONEY-Versicherungsprofi hat aktuelle Top-Tarife am Beispiel von zwei Musterfällen miteinander verglichen

KOMPAKT

- 🔴 **Risiko.** Nur jeder Fünfte ist gegen Berufsunfähigkeit versichert.
- 🔴 **Lücke.** Der Staat hat sich aus der Absicherung fast komplett zurückgezogen.
- 🔴 **Rating.** Top Versicherungsschutz gibt es bereits für weniger als 52 Euro Monatsbeitrag.
- 🔴 **Auswahl.** Der Bruttopreis ist ein wichtiges Kriterium bei der Tarifwahl.

Das **Risiko** ist groß: Statistisch gesehen wird **jeder Vierte** im Laufe des Arbeitslebens mindestens einmal **berufsunfähig**. Wer langfristig ausfällt, muss mit enormen **finanziellen Einbußen** rechnen. Dennoch verfügen laut einer Civey-Umfrage nur etwa **20 Prozent** aller Erwachsenen über eine **Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)**.

Schuld an der niedrigen Quote dürften auch die vergleichsweise hohen Beiträge sein. Dabei hat sich das **Preis-Leistungs-Verhältnis** im BU-Segment in den vergangenen zehn Jahren **deutlich verbessert**, wie eine aktuelle Marktanalyse der **Ratingagentur Franke und Bornberg** zeigt. So sind die Prämien teils **deutlich gesunken**, während gleichzeitig **kundenfreundliche Features** wie Nachversicherungsgarantien, AU-Bausteine und großzügige Zusatzoptionen dazukamen. Auch schlankere Risikoprüfungen, seltener angeforderte Arztberichte und **verkürzte Abfragezeiträume** spielen den Kunden in die Karten.

Zwei Musterfälle. Die Kosten für den **wichtigen Existenzschutz** sind überschaubar. Das belegen unsere beiden **Musterfälle** (s. S. 3 und 4). Ein überwiegend im Büro tätiger **36-jähriger Maschinenbauingenieur** zahlt im Durchschnitt rund **78 Euro Nettobeitrag** im Monat. Dafür sichert er 2500 Euro BU-Rente ab. Die Bruttoprämie liegt im Schnitt bei gut **111 Euro**. Sie umfasst zusätzliche Kosten des Versichers und kann bei schlechterer Prognose zur **Anpassung** herangezogen werden.

Teurer wird der finanzielle Schutz vor dem Verlust der Arbeitskraft für eine **junge Mechatronikerin (28)**, die zu **100 Prozent körperlich arbeitet**: Sie zahlt im Schnitt **rund 105**

Euro (brutto: rund 150 Euro) im Monat – trotz des früheren Versicherungsbeginns und eines **um 1000 Euro geringeren Rentenanspruchs**.

Staatliche Almosen. Mit einem Anteil von 38 Prozent sind **psychische Erkrankungen** die häufigste Einzelursache für Berufsunfähigkeit – weit vor Krebserkrankungen (19 Prozent) sowie Skelett- und Bewegungserkrankungen (16 Prozent). Auch bei der gesetzlichen **Erwerbsminderungsrente** gehen mittlerweile über 40 Prozent aller neuen Bewilligungen auf psychische Erkrankungen zurück.

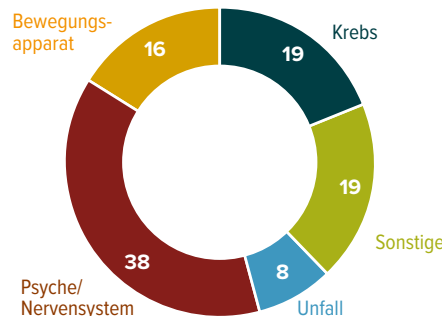
Von Letzterer profitieren im Ernstfall aber ohnehin fast nur noch ältere Jahrgänge. Wer **nach dem 2. Januar 1961 geboren** wurde, bekommt die volle Erwerbsminderungsrente erst, wenn er **weniger als drei Stunden am Tag** einer Beschäftigung nachgehen kann. Die Zahlungen sind allerdings alles andere als üppig – und liegen bei knapp **einem Drittel des letzten Bruttogehalts**. Wer drei bis unter sechs Stunden arbeiten kann, erhält nur die halbe Rente.

Privater Zusatzschutz. Einen auskömmlichen finanziellen Schutz gegen **dauerhafte Einkommensausfälle** durch Krankheit oder Unfälle bietet die klassische BU-Police – auch die Hürden für eine Rentenzahlung sind deutlich niedriger. Der Versicherer leistet die volle **BU-Rente**, wenn der Kunde oder die Kundin **im zuletzt ausgeübten Beruf** zu **mindestens 50 Prozent nicht mehr arbeiten** kann. Der Prognosezeitraum liegt in der Regel **bei sechs Monaten**. Au- ►

Krankheitsbedingter Abschied aus dem Job

Psychische Erkrankungen sind weiterhin der häufigste Grund für eine Berufsunfähigkeit. Danach folgen Krebserkrankungen – im Vorjahr noch die dritthäufigste Ursache.

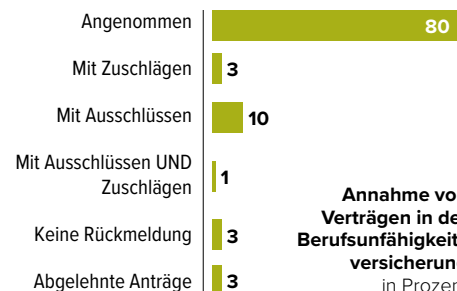
Häufigste Ursachen für Berufs- und Erwerbsunfähigkeit in Prozent



Quelle: GDV

Hohe Annahmequote

80 Prozent der Anträge auf eine BU-Versicherung werden angenommen, nur drei Prozent abgelehnt.



Annahme von Verträgen in der Berufsunfähigkeitsversicherung in Prozent

Quelle: GDV

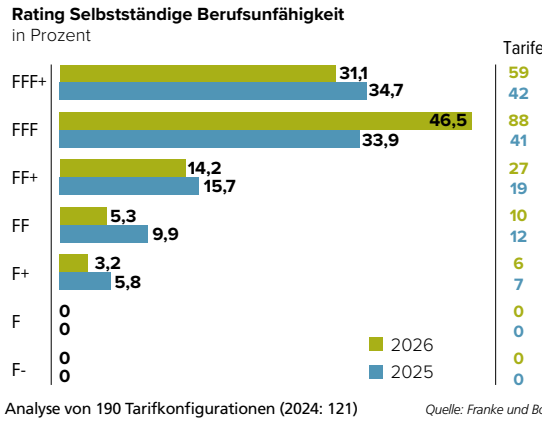
► Berufsunfähigkeitsversicherung

ßerdem wird die **private BU-Rente** nicht auf die staatliche Erwerbsminderungsrente angerechnet, sondern **kommt obendrauf**.

Besser als ihr Ruf. Die meisten Anträge auf Abschluss einer BU-Versicherung werden angenommen (s. Grafik S. 2). Der häufig erhobene Vorwurf, dass BU-Versicherer sich **im Ernstfall oft weigern zu zahlen**, erweist sich übrigens als hartnäckiger Irrtum. Eine Umfrage des **Gesamtverbands der Versicherer (GDV)** unter seinen Mitgliedern ergab, dass **80 Prozent aller Anträge auf eine Berufsunfähigkeitsrente bewilligt** werden. Bei zehn Prozent der Ablehnungen war eine **Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht** die Ursache. Das ist beispielsweise der Fall, wenn eine versicherte Person berufsunfähig wird, aber eine

Neuaufstellung der Kriterien

Das neue BU-Rating von Franke und Bornberg weist mehr FFF-Tarife aus als vergangenes Jahr.



Vorerkrankung bei Abschluss des BU-Vertrages nicht angegeben hat.

Neues Rating. Für den **Vergleich der BU-Versicherungen** hat FOCUS MONEY-Versicherungsprofi die Anbieter wieder auf Basis des aktuellen **Produktratings von Franke und Bornberg** befragt. Die Hannoveraner BU-Experten analysieren **seit über 30 Jahren** den Markt – und haben in diesem Jahr ihre **Bewertungskriterien** erneut modifiziert. Erstmals berücksichtigt das Verfahren die **Nachhaltigkeit der Unternehmen** und gewichtet die **Versicherer-Stabilität**

stärker als bisher. „Damit reagieren wir auf **strukturelle Risiken** in einem Markt, in dem **Belastbarkeit** und **Zukunftsfähigkeit** zu zentralen Qualitätsmerkmalen werden“, sagt ►

Die besten Berufsunfähigkeitsversicherungen

Versichert ist eine 28-jährige Kfz-Mechatronikerin, die zu 100 Prozent körperlich arbeitet, mit einer monatlichen BU-Rente in Höhe von 1500 Euro. Die Police läuft bis zum 67. Lebensjahr. Sie ist Nichtraucherin und hat keine Vorerkrankungen. Berücksichtigt wurden in beiden Beispielen nur Tarife mit einem „hervorragenden“ (FFF+) oder einem „sehr guten“ (FFF) Rating von Franke und Bornberg. Das Ranking erfolgte nach der Note des Ratings und dann alphabetisch.

Versicherung	Tarif	AU-Schutz	Monatsbeitrag netto in Euro	Monatsbeitrag brutto in Euro	Unterschied in Prozent ¹⁾	Rating F + B	Note
Allianz	Premium BU PBU	●	107,83	140,04	29,87	FFF+	0,50
Alte Leipziger	BV 10	●	136,89	151,78	28,2	FFF+	0,50
Axa	ALV SBV	●	92,70	132,43	42,9	FFF+ ²⁾	0,50
DBV	ALV SDV	●	92,70	132,43	42,9	FFF+ ²⁾	0,50
Ergo	BU Komfort Wiedereingliederungshilfe	●	73,48	111,43	51,5	FFF+	0,50
Gothaer	BU Premium mit AU	●	107,50	145,30	35,2	FFF+	0,50
LV 1871	Golden BU mit AU	●	94,48	143,15	51,5	FFF+	0,50
Signal Iduna	SI Work Life Exklusiv-Plus	●	81,86	125,94	53,8	FFF+	0,50
Stuttgarter	BUV-PLUS Tarif 91	●	106,88	152,68	42,9	FFF+	0,50
Volkswahl Bund	BU MODERN mit AU	●	99,42	146,21	47,1	FFF+	0,50
VHV	BU Premium	●	113,83	132,87	33,3	FFF	0,70
Zurich	Berufsunfähigkeits-Schutzbrief	●	99,16	132,22	33,4	FFF	0,70
Baloise	BUTW 25	●	92,38	123,18	33,3	FFF	0,80
Europa	Berufsunfähigkeitsversicherung E-BU	●	74,18	123,64	66,6	FFF	1,00
R+V	BV comfort	●	93,13	133,04	42,8	FFF	1,00
W&W	BURV + AU	●	146,37	202,71	38,4	FFF	1,00
Swiss Life	MetallBerufsunfähigkeitsschutz Ausbildungstarif	●	85,34	133,34	56,2	FFF	1,20
Universa	Premium SBU	●	102,54	140,46	37,0	FFF	1,20
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz mit AU	●	101,81	101,81	–	FFF	1,30
HUK-Coburg	SBU Premium	●	138,91	231,51	66,7	FFF	1,30
HUK24	SBU Premium	●	134,97	224,94	66,7	FFF	1,30
VRK	SBU Premium	●	145,47	242,45	66,7	FFF	1,40

¹⁾Der Bruttobeitrag ist um ... Prozent höher als der Nettobeitrag. ²⁾Rating auf Basis der vorherigen Tarifgeneration ● Ja ● Nein Quelle: VP-Umfrage/Angaben der Unternehmen

Fortsetzung: die besten Berufsunfähigkeitsversicherungen

Versichert ist ein 36-jähriger verheirateter Maschinenbauingenieur mit Personalverantwortung (100 Prozent Büroarbeit) mit einer monatlichen BU-Rente von 2500 Euro. Der Vertrag läuft bis zum 67. Lebensjahr. Der Versicherungsnehmer ist Nichtraucher und hat keine Vorerkrankungen. Das Ranking erfolgte nach der Note des Ratings und dann alphabetisch.

Versicherung	Tarif	AU-Schutz	Monatsbeitrag netto in Euro	Monatsbeitrag brutto in Euro	Unterschied in Prozent ¹⁾	Rating F + B	Note
Allianz	Premium BU PBU	●	88,32	114,70	29,9	FFF+	0,50
Alte Leipziger	BV 10	●	80,84	103,65	28,21	FFF+	0,50
Axa	ALV SBV	●	51,32	73,31	42,9	FFF+ ²⁾	0,50
DBV	ALV SDV	●	51,32	73,31	42,9	FFF+ ²⁾	0,50
Ergo	BU Komfort Wiedereingliederungshilfe	●	65,77	99,65	51,5	FFF+	0,50
Gothaer	BU Premium mit AU	●	82,10	111,00	35,2	FFF+	0,50
LV 1871	Golden BU mit AU	●	73,71	11,68	51,5	FFF+	0,50
Signal Iduna	SI Work Life Exklusiv-Plus	●	71,94	110,67	53,8	FFF+	0,50
Stuttgarter	BUV-PLUS Tarif 91	●	82,74	118,20	42,9	FFF+	0,50
Volkswahl Bund	BU MODERN mit AU	●	56,82	83,56	47,1	FFF+	0,50
Zurich	Berufsunfähigkeits-Schutzbrief	●	90,85	121,13	33,3	FFF+	0,50
VHV	BU Premium	●	99,65	132,87	33,3	FFF	0,70
Baloise	BU TW 25	●	67,45	89,93	33,3	FFF	0,80
Europa	Berufsunfähigkeitsversicherung E-BU	●	66,05	110,08	66,6	FFF	1,00
R+V	BV comfort	●	77,89	111,26	42,8	FFF	1,00
W&W	BURV + AU	●	123,10	170,39	38,4	FFF	1,00
Swiss Life	MetallBerufsunfähigkeitsschutz Ausbildungstarif	●	53,51	83,61	56,3	FFF	1,20
Universa	Premium SBU	●	77,75	106,50	37,0	FFF	1,20
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz mit AU	●	87,17	87,17	–	FFF	1,30
HUK-Coburg	SBU Premium	●	86,94	144,89	66,7	FFF	1,30
HUK24	SBU Premium	●	84,53	140,87	66,7	FFF	1,30
VRK	SBU Premium	●	90,92	151,31	66,4	FFF	1,40

¹⁾Der Bruttobeitrag ist um ... Prozent höher als der Nettobeitrag. ²⁾Rating auf Basis der vorherigen Tarifgeneration ● Ja ● Nein

Quelle: VP-Umfrage/Angaben der Unternehmen, Franke und Bomborg

Geschäftsführer Michael Franke. Auch die Anforderungen an **Kapitalleistungen bei Leistungseinstellung** wurden präzisiert. Außerdem haben die Rating-Spezialisten die **Kriterien zur Arbeitsunfähigkeitsklausel** und zum **Nachweis der Arbeitsunfähigkeit** neu gewichtet.

Unterm Strich profitiert die Branche von der **Neujustierung der Ratingkriterien**. Knapp **die Hälfte** (46,5 Prozent) der geprüften 190 Tarife erhält nun die zweitbeste **Note FFF**, 2025 war es gut **ein Drittel** (34,7 Prozent). Dafür wurden nun etwas weniger Tarife mit der **Bestnote FFF+** (hervorragend) ausgezeichnet (s. S. 3.).

Die besten Tarife. Der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi berücksichtigt für seinen Tarifvergleich nur Policen mit der Auszeichnung „**hervorragend**“ (FFF+) oder „**sehr gut**“ (FFF). Die hier vorgestellten Tarife gehören also zu dem **Besten, was der Markt zu bieten hat**. Insgesamt haben **22 Versicherer** aus dieser Auswahlgruppe an der Befragung teilgenommen (Vorjahr: 18).

BU-Versicherungen gibt es **mit oder ohne Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit (AU)**. Der Versicherer zahlt dann auch bei einer länger andauernden **Krankschreibung** (z.B. mehr als drei Monate am Stück). Fünf Tarife in den Tabellen beinhalten einen solchen AU-Schutz. Bei anderen Anbietern ist er gegen Aufpreis oder in einer anderen Tarifvariante zu erhalten. Vergleichsweise günstig sind hier die **Universa** (Premi-

um SBU) und der **Volkswahl Bund** („BU MODERN“), deren Prämien inklusive AU in beiden Musterfällen unter dem jeweiligen **Mittelwert der verglichenen Tarife** liegen.

Die durchschnittliche Prämie ist beim **Maschinenbauingenieur** im Vergleich zum Vorjahr leicht **gesunken**. Beim günstigsten Top-Anbieter, **Axa**, zahlt der Kunde nur **51,38 Euro netto** (Vorjahr: 68,16 Euro). Gleiches gilt für die Unternehmenstochter DBV. „Wir haben eine neue **Berufsgruppen-Systematik** eingeführt und können somit zahlreiche Berufe im Vergleich zur Tarifgeneration 2025 günstiger kalkulieren“, so Ursula Roeben, Sprecherin bei der Axa. Ein paar Euro mehr zahlen muss jetzt hingegen die **Mechatronikerin** – und zwar nicht nur bei der Axa (92,70 statt 88,50 Euro), sondern auch im Gesamtmarkt. Im Vorjahresvergleich ist die mittlere Prämie hier um rund **acht Euro gestiegen**.

Das Brutto-Risiko im Blick. Vermittler sollten in der Beratung immer auch den **Unterschied zwischen Netto- und Bruttobeitrag** thematisieren. Schließlich ist der Bruttobeitrag der **Maximalbeitrag**, der droht, wenn der Versicherer die **Überschüsse**, die als **Sofortrabatt** dienen, **nicht mehr erwirtschaften** kann. Zur Orientierung haben wir den **Durchschnittsaufschlag** ermittelt, der jeweils bei rund **46 Prozent** liegt (Vorjahr: 47,5 Prozent). Eine Ausnahme macht hier traditionell die **Canada Life**: Sie kalkuliert über den gesamten Zeitraum mit einem **gleichbleibenden Beitrag**. ■

Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Moderne Kfz-Tarife

Zum Mai bringt **Signal Iduna** einen **neuen Kraftfahrertarif** auf den Markt. Die Tarifstruktur mit zwei Produkt-Linien ermöglicht die Wahl zwischen einem **Rundum-Schutz** und einem **Grundschutz**. In „Premium“ integriert ist jetzt der bisher optionale **Auto-schutz-Baustein**. Die Neu- und Kaufwertentschädigung für Pkw wurde auf **36 Monate** verlängert. Für **Akkus** von Elektro- und Hybridfahrzeugen gilt eine **All-Risk-Deckung**. Die Linie „Basis“ bietet jetzt neue, flexible Module.

Budget fürs Gebiss

Ein neues Portfolio in der **Zahn-zusatzversicherung** mit vier Tarifen kommt von der **Axa**: „Zahn Klassik“, „Zahn Komfort“ und „Zahn Premium“ unterscheiden sich unter anderem in Bezug auf die Absicherungshöhen für Zahnersatz. Zusammen mit den Kas-sen-Leistungen werden **zwischen 80 und 100 Prozent der Kosten** erstattet. Ergänzt wird das Angebot durch den **Budget-Tarif „Zahn easy“**. Für bis zu 1000 Euro im Jahr gibt es Leistungen wie Zahnersatz, Inlays oder Füllungen.

Rechtsschutz mit Plus

Die **VPV Versicherungen** haben ihre **Rechtsschutzpolice** modernisiert. Hierzu hat der Anbieter neue **digitale Services** und Leistungserweiterungen integriert. Mit dem Baustein „**Leistung-Plus**“ erhalten Kundinnen und Kunden im Bereich Privat-Rechtsschutz eine **vorsorgliche anwaltliche Beratung** – selbst für nicht versicherte Anliegen. Ebenfalls neu: der **Arbeitgeberinsolvenz-Rechtsschutz** (bis 1500 Euro). Außerdem können Mieter ihre **Nebenkostenabrechnungen** jetzt **online überprüfen** lassen.

STUDIE

Firmen ausgebremst

Durch den **Nahostkonflikt** werden **Zahlungsausfälle** und **Unternehmensinsolvenzen** weltweit steigen, befürchtet **Allianz Trade**. Der führende Kreditversicherer hat in seiner globalen Insolvenzstudie die **Vorhersagen deutlich nach oben korrigiert**.

Danach dürfte die Zahl der Pleiten in diesem Jahr mit einem **Zuwachs von sechs Prozent doppelt so stark steigen** als bisher erwartet. **Worst Case**: Ein länger anhaltender Konflikt könnte 2026 sogar zu einem noch stärkeren Anstieg führen (plus zehn Prozent). **Auch in Deutschland** sind die Folgen zu spüren: Hier dürften die Insolvenzen mit **zwei Prozent** ebenfalls deutlicher steigen als erwartet – es wäre das vierte Plus in Folge. Allianz Trade rechnet mit **24650 Fällen**, dem **höchsten Stand seit 14 Jahren**.

„Die Folgen sind nicht nur an der **Zapfsäule** und bei der **Inflation** zu spüren. Der **Welthandel**, **Exporte** und die **deutsche Wirtschaft** wurden erneut ausgebremst“, erläutert **Milo Bogaerts**, CEO von Allianz Trade in der DACH-Region.

REPORT

Zu wenig übrig fürs Alter

Immer mehr Menschen sorgen immer weniger für den Ruhestand vor, ergab eine Axa-Studie. Hauptursache ist die Inflation

„Die gesetzliche Rentenversicherung allein wird allenfalls noch die **Basisabsicherung** sein für das Alter“, sagte Kanzler **Friedrich Merz** jüngst vor Vertretern des deutschen Bankenverbands. Die Aussage zeigt einmal mehr, welche Bedeutung die **zusätzliche private Altersvorsorge** für den Lebensabend der meisten Menschen hierzulande hat.

Umso **alarmierender** ist diese Erkenntnis: **41 Prozent** sorgen aufgrund der großen Preissteigerungen der letz-

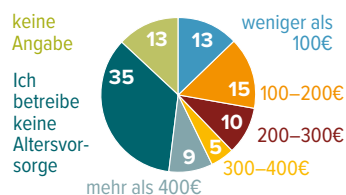
ten Jahre **weniger für den Ruhestand vor**. Das ist ein Prozentpunkt mehr als im vergangenen Jahr und der **höchste Wert** seit dem ersten **Axa Vorsorge Report 2023**. Damals gaben 32 Prozent der Befragten an, die Inflation habe eine negative Auswirkung auf ihre Altersvorsorge. Für den aktuellen Report hat das Institut YouGov im Auftrag von AXA mehr als 2000 Personen befragt.

„Die **private Altersvorsorge in Deutschland leidet unter den Preissteigerungen der letzten Jahre**. Die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge war daher dringend nötig“, so **Karsten Dietrich**, Vorstand Personenversicherung AXA Deutschland.

Regelmäßig in die private Altersvorsorge investiert in Deutschland **nur etwa jeder Zweite** (52 Prozent). Von diesen Sparern legt nur **rund ein Viertel pro Monat 200 Euro oder mehr** zur Seite (s. Grafik). Etwa jeder Dritte sieht laut der Studie die **hauptsächliche Verantwortung** für eine ausreichende Altersvorsorge **beim Staat**.

Wie viel investieren sie monatlich in Ihre private Altersvorsorge?

In Prozent der Befragten



STATISTIK

Mehr Ärger mit Versicherungen und Banken

Immer mehr Verbraucherinnen und Verbraucher sind offenbar **unzufrieden mit ihrer Bank oder ihrem Versicherer**. Darauf deutet die steigende Zahl der Beschwerden hin.

Bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gingen 2025 **gut 46400 Beschwerden** ein. Das

war ein **knappes Drittel mehr als im Vorjahr**. „Gegenstand der Beschwerden sind sehr häufig die **Erreichbarkeit** und der **Kundenservice**“, so der BaFin-Verbraucherschutzbeauftragte **Christian Bock**. **14285 Eingaben entfielen auf die Versicherungsbranche**. Das entspricht einem Plus von gut **60 Prozent** gegen-

über dem Vorjahr. Hier sei es in erster Linie um die **Schadensbearbeitung**, vor allem um die Bearbeitungsdauer und die Höhe der Versicherungsleistung gegangen, erläutert **Bock**. Im Fokus standen die **Kfz-Versicherungssparte** mit 5238 Eingaben sowie die **Krankenversicherung** mit 4044 Beschwerden.

► Produkt des Monats

Schutz mit Biss für Hundehalter

Adam Riese hat seine Hundehalterhaftpflicht einem Update unterzogen und nimmt den Maklermarkt ins Visier. Was die optimierten Tarife leisten

KOMPAKT

- ✔ **Ratsam.** Eine Haftpflichtpolice für Schäden, die der Hund anrichtet, sollten Halter haben – auch ohne gesetzliche Pflicht.
- ✔ **Markt.** Adam Riese hat zwei neue Tariflinien für Maklerinnen und Makler aufgelegt.
- ✔ **Umfang.** Mit dem Update hat der Versicherer neue Leistungen eingeführt und andere deutlich erweitert.
- ✔ **Modern.** Baustein „Riesig Plus“ bietet innovativen Mehrwert.

DIE HAFTUNG

In etwa jedem **fünften Haushalt** lebt **mindestens ein Hund**. Von der Dogge bis zum Zwergpudel bevölkern **10,5 Millionen Exemplare** Deutschlands Wohnstuben, Gärten und Parks. Das bringt nicht nur Freude mit sich. Treibt der Vierbeiner Unfug oder wird aggressiv, kann es schnell teuer werden. Schließlich **haften Halterinnen und Halter für Schäden, die der Liebling** verursacht hat – auch ohne eigenes Verschulden.

Finanziellen Schutz gegen die häufigsten Schadenfälle bietet eine **Hundehalterhaftpflichtversicherung**. Sie ist in einigen Bundesländern Pflicht (s. Grafik), doch auch ohne Vorschrift allemal empfehlenswert. Eine **innovative Lösung** kommt von **Adam Riese**. Der digitale Versicherer hat vor Kurzem seine **Maklertarife** in der **Hundehalterhaftpflicht** modernisiert.

DAS PRODUKT

Zwei neue Tarifvarianten – „Besser“ und „Riesig“ – lösen das bisherige Angebot „XL“ und „XXL“ ab. Mit dem Update will sich der Anbieter **stärker auf den Maklermarkt fokussieren, steigenden Kundenanforderungen** gerecht werden und sich an eine Marktentwicklung anpassen, die von **immer differenzierteren Leistungen** geprägt ist.

„Mit den beiden neuen Tariflinien können wir unseren Kundinnen und Kunden **individuelle Absicherungsmöglichkeiten** und ein **nachhaltiges Produkt** für mehr Schutz ihrer Hunde bieten“, erklärt Adam-Riese-Geschäftsführer Julian Grauer. Beide Tariflinien enthalten verschiedene **neue und teils deutlich erweiterte Leistungsmerkmale**.

DIE NEUHEITEN

Bei Personen-, Sach- und Vermögensschäden hat Adam Riese die **Versicherungssumme von 15 auf 20 Millionen Euro erhöht** („Besser“). Bei „Riesig“ beträgt sie weiter **50 Millionen Euro**. Deutlich ausgeweitet wurde die **Ausfalldeckung** für Fälle, in denen ein Dritter einen Schaden verursacht, aber zum Beispiel keine eigene Versicherung besitzt. Wird der **Tierhalter verletzt**, gilt in „Riesig“ neuerdings ein **Opferschutz von bis zu einer Million Euro**. Ein anderer Hund beißt den eigenen Vierbeiner? In solchen Fällen erstattet der Versicherer **Tierarztkosten von bis zu 10000 Euro** (bisher: 3000 Euro). Wohin mit dem Tier, wenn der Mensch erkrankt? Auch **für die Unterbringung in einer Hundepension** werden jetzt bis zu 10000 Euro übernommen. Die bis zu **24-monatige Beitragsbefreiung** bei Arbeitslosigkeit zählt ebenso zu den neuen Features wie **bewegliche Mietsachschäden**. Nachhaltig: **Wer Reparatur dem Neukauf vorzieht**, kann Kosten abrechnen, die über die gesetzliche Haftpflicht hinausgehen.

DIE HIGHLIGHTS

Ein **Novum am Markt** ist der optionale Zusatz **„Riesig Plus“**. Er sichert etwa Gefahren durch **Giftködern** mit bis zu 10000 Euro sowie **Notfallrücktransporte** (bis 2500 Euro) und **Vermissenanzeigen** (bis 200 Euro) ab. „Hier setzen wir bewusst neue Maßstäbe“, so Grauer. Weiterhin gültig ist der bewährte **Welpenschutz**. Im Tarif „Besser“ ist der Wurf ohne zusätzliche Beiträge bis zu zwölf Monate lang **bei der Hündin mitversichert**, in „Riesig“ sogar 18 Monate lang. ■

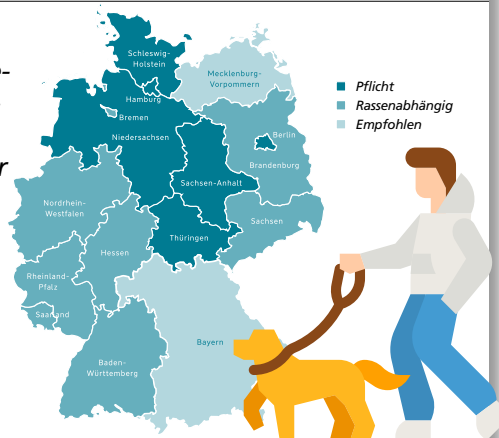


Adam Riese

- Die Digitalmarke und Tochter der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) ist seit Oktober 2017 auf dem Markt.
- Sitz: Kornwestheim
- Die Bruttobeitragseinnahmen lagen 2025 bei 47,3 Millionen Euro. Das waren 8,1 Millionen Euro mehr als 2024.
- Das Unternehmen betreut rund 450000 Kundinnen und Kunden.

Wo eine Haftpflicht vorgeschrieben ist

In sechs Bundesländern verlangt das Gesetz eine Hundehalterhaftpflicht – unabhängig von der Rasse. In acht anderen Ländern gilt das nur für Kampfhunde, die als gefährlich gelistet sind. Wer in Bayern einen Kampfhund halten will, braucht eine Genehmigung der Gemeinde. Diese kann eine Haftpflicht anordnen.



Quelle: Adam Riese

So verändern Agenten den Versicherungsvertrieb

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: Luisa-Marie Schmolke, Innovation Developerin bei der ERGO Group AG



VITA

LUISA-MARIE SCHMOLKE

ist seit 2022 Innovation Developerin im ERGO Innovation Lab. Die 34-jährige Expertin für digitales Marketing hat in Berlin, Kopenhagen und Bayreuth studiert. Schmolke sondiert neue Technologien, analysiert deren Potenzial für die Versicherungsbranche und entwickelt „minimal funktionsfähige Produkte“ (MVPs) für erste Markttests.

Foto: ERGO

KI-Systeme entwickeln sich von Informations- und Vergleichstools zu Instanzen, die Entscheidungen vorbereiten und in konkrete Handlungen überführen. Im Zentrum steht ein Konzept, das aktuell vor allem im Handel sichtbar wird: Agentic Commerce.

Agentic Commerce im E-Commerce. Im Internethandel übernehmen KI-basierte Assistenzsysteme wie ChatGPT Produktrecherche, Vergleich und Vorentscheidung und leiten Nutzer schließlich in Kaufprozesse über. Plattformen wie Amazon, Shopify oder Walmart öffnen ihre Infrastrukturen für diese Form der KI-vermittelten Interaktion. Parallel entstehen neue Zahlungsinfrastrukturen, etwa von Visa, Mastercard oder Stripe, die Transaktionen für KI-Systeme ausführbar machen. Der Kauf bleibt heute ein aktiver Schritt des Kunden. Gleichzeitig zeigt sich, wie sich der Prozess weiterentwickeln könnte: Wo heute KI-Systeme bereits Recherche und Vergleich übernehmen, könnten sie mittelfristig Vorauswahlen treffen, die der Kunde nur noch bestätigt. Langfristig ist denkbar, dass KI-Agenten Entscheidungen innerhalb definierter Rahmenbedingungen selbst treffen. Der zentrale Wandel liegt damit vor dem Abschluss: dort, wo Optionen bewertet werden.

Aktuelle Hürden. In der Versicherungsbranche sind bereits erste Stufen dieser Entwicklung sichtbar. So übernehmen KI-Systeme Teile der Beratung, strukturieren Bedarfe und vergleichen Tarife. Auch erste ChatGPT-Apps im dazugehörigen Marketplace ermöglichen es Verbrauchern, Angebote und Produktempfehlungen direkt im Dialog zu erhalten. Der Abschluss erfolgt weiterhin über die Systeme der Anbieter. Nutzer werden extern geführt und schließen dort den Vertrag ab.

Ein wesentlicher Grund, weshalb der Abschluss weiter bei den Anbietern liegt, sind regulatorische Anforderungen. Beratungspflichten, Dokumentation und die rechtssichere Einwilligung des Kunden müssen erfüllt werden. Diese Anforderungen sind bisher eng an die Systeme der Anbieter gebunden. Technisch könnten zwar Entwicklungen wie die sogenannte „European Digital Identity Wallet“ (EUDI-Wallet) den Versicherungsabschluss rein über KI-Agenten möglich machen. Doch auch hier bedarf es zuerst einer gesetzlichen Grundlage. Aus einem weiteren Grund ist das Thema Agentic Commerce gerade bei Versicherern anspruchsvoll: Beratungsintensive Produkte sind durch zahlreiche Leistungsparameter geprägt. Für die automatisierten Systeme müssen die Leistungen, Bedingungen und Tarifmerkmale eindeutig beschrieben und vergleichbar aufgebaut sein.

Neuer Player. Dennoch: Mit Agentic Commerce verändert sich branchenübergreifend die Rollenverteilung im Vertrieb. Neben Kunde und Anbieter tritt mit KI-Systemen ein neuer Intermediär auf, der Informationen bündelt, Optionen bewertet und Vorauswahlen trifft. Für Kunden bedeutet das, dass sich ihr Einfluss verschiebt. Während Suche und Vergleich heute aktiv erfolgen, können Teile der Entscheidung zunehmend ausgelagert werden. Systeme strukturieren die Auswahl hierfür automatisch auf Basis von Präferenzen. Für Anbieter gilt: Der digitale Handel steht an einem Wendepunkt. Gestalten Sie ihn deshalb frühzeitig aktiv mit! ■

GEBÄUDEVERSICHERUNG

Ansage an Versicherer: Wer trödelt, zahlt Zinsen

Bei Verzögerungen haben Versicherungsnehmer Anspruch auf Zinsen. Das gilt auch, wenn die Schadenermittlung komplex und langwierig ist, so das Landgericht Koblenz in einem aktuellen Urteil

Experten-Duo:

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



Die Rechtslage. In der Sachversicherung gilt: Bei Verzögerungen ist die **Entschädigung** nach **Ablauf eines Monats** seit **Schadenmeldung** mit **vier Prozent pro Jahr** zu verzinsen. Die Regelung ist gesetzlich in **§ 91 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)** verankert und findet sich auch in den **Allgemeinen Versicherungsbedingungen** der Versicherer.

Der Fall. Zu einer Verzögerung kam es auch bei der Regulierung eines Überschwemmungsschadens im Rahmen der **Flutkatastrophe** im Ahrtal. Dem Grunde nach waren die Versicherungsansprüche unstrittig. Doch die konkrete **Schadenermittlung** des Gebäudeversicherers erwies sich als **langwierig**. Über einen Zeitraum von **zwei Jahren** leistete der Versicherer nur **häppchenweise Abschlagszahlungen** – unverzinst. Als der Versicherungsnehmer die ihm zustehenden Zinsen auf die ausgezahlten Beträge verlangte, lehnte der Versicherer ab. Daraufhin verfolgte der Versicherungsnehmer seinen Zinsanspruch gerichtlich weiter.

Die Entscheidung. Das zuständige **Landgericht Koblenz** gab dem Versicherungsnehmer **vollumfänglich recht (Az. 14 O 38/25)**. Die Kammer stellte klar: Die Verzinsungspflicht beginnt gemäß § 91 S. 1 VVG mit **Ablauf der Mo-**

natsfrist nach Schadenanzeige. Der Zinsanspruch besteht **unabhängig von den Feststellungen** des Versicherers zur Schadenhöhe – und zwar taggenau. Es spielt auch keine Rolle, ob der Versicherer die Versicherungsleistung schon als „fällig“ anerkannt hat. Ist diese Frist einmal abgelaufen, kann sie auch **nicht mehr gehemmt** werden.

Hintergrund der gesetzlichen Zinsregelung sei es gerade, dem Versicherungsnehmer einen **Ausgleich** für die häufig **langwierigen Schadenermittlungen** zu bieten.

§ Ein Fall für zwei

Die Folgen. Zinsen können bei der Regulierung von Versicherungsfällen betragsmäßig eine entscheidende Rolle spielen. Versicherer lassen den Zinsanspruch in der **Praxis** aber häufig unberücksichtigt. Das Urteil des Landgerichts Koblenz verdeutlicht, dass dieses **Regulierungsverhalten** die gesetzgeberische Wertung unterläuft. Die Entscheidung

gilt für **sämtliche Versicherungsbereiche**, in denen § 91 VVG Anwendung findet, insbesondere für Sachversicherungen wie Wohngebäude-, Hausrat-, Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherungen.

Sowohl in der **privaten** als auch in der **gewerblichen Sachversicherung** sollten Versicherungsnehmer ihr Recht kennen und das **Potenzial des Zinsanspruchs** nutzen, um Verhandlungsmasse zu generieren und ihre vollen Versicherungsansprüche einschließlich der Zinsen durchzusetzen. ■

WOHNGEBÄUDE

Ausschluss erlaubt I

Versicherer dürfen **Schäden durch Schwammbefall** in der Wohngebäudeversicherung ausschließen – auch dann, wenn Leitungswasser den Schwamm verursacht hat. Das **OLG Köln (Az. 9 U 19/23)** bestätigte damit, dass Policen sich auf **reine Nässeschäden** beschränken dürfen. Grund: Schwamm bilde sich laut **Gutachten** nur selten direkt aus Nässeschäden. Im Streitfall ging es um eine **undichte Wasserleitung** in der Dusche eines aus Holz erbauten Hauses. Durch das **auslaufende Wasser** breitete sich Porenschwamm aus. Schadenhöhe: 66 000 Euro. An Ende bekam der Kunde jedoch nur 5000 Euro erstattet.

KFZ-HAFTPFLICHT

Verzögerung bestraft

Ein **Kfz-Haftpflichtversicherer** hat maximal **vier Wochen** Zeit, um über die **Regulierung eines Schadens** zu entscheiden. Im Streitfall hatte eine Unfallgeschädigte zunächst eine **fiktive Abrechnung** auf **Gutachtenbasis** verlangt und später konkrete Kosten für Reparatur und Mietwagen geltend gemacht. Die gegnerische Versicherung reagierte über **Monate hinweg** nicht. Erst nach **Klageeinreichung** wurde der Schaden beglichen. Das **Amtsgericht Braunschweig** bemängelte die **lange Untätigkeit**, und verpflichtete den Versicherer zusätzlich zur Übernahme der **gesamten Prozesskosten (Az. 112 C 1575/24)**.

PKV

Ausschluss erlaubt II

Hubschrauber ja, Retter auf Kufen, nein: **Private Krankenversicherer** müssen die **Kosten für Bergungsschlitten** bei Skiunfällen nicht übernehmen, sofern diese **nicht ausdrücklich** in den **Versicherungsbedingungen** genannt sind. Im konkreten Fall war eine Frau im Skiurlaub im Ausland gestürzt und per **Schlitten zum Rettungsfahrzeug** transportiert worden. Die angefallenen Kosten (**6745 Euro**) erstattete ihre Versicherung jedoch nicht. Versichert waren laut Bedingungen nur Transporte mit **Rettungsfahrzeugen**, nicht jedoch **Bergungsmaßnahmen** wie der Schlitteneinsatz (**OLG Dresden, Az. 4 U 1229/25**).

► IDEAL Lebensversicherung a. G.

Im Härtestest: IDEAL Leben

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



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

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

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

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



Fazit: Die IDEAL Leben überzeugt mit einer renditestarken Kapitalanlagestruktur und muss angesichts hoher Solvenzquoten auch extreme Marktkrisen nicht fürchten. Das Storno der Berliner ist sehr gering und auch das Prämienwachstum beeinträchtigt.

KOMPAKT

Die IDEAL Lebensversicherung a.G. (IDEAL Leben) ist die Muttergesellschaft der IDEAL Gruppe mit Sitz in Berlin. Die Gesellschaft wurde 1913 als Volksfeuer-Bestattungsverein gegründet. 2025 betragen die gebuchten Bruttobeiträge gut 308 Millionen Euro.

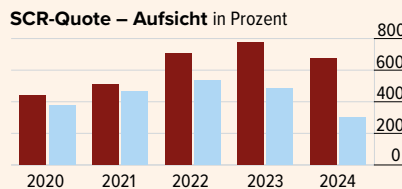
Rating	Bewertung
Assekurata	AA+ (exzellent)

Datenquelle: Assekurata

1

Exzellente Solvenzlage, für Krisen gewappnet

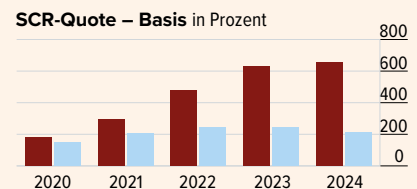
Die aufsichtliche Solvenzquote der IDEAL Leben ist trotz eines leichten Rückgangs mit 675,05 % exzellent. Der hohe Wert resultiert aus der Bestandsstruktur. Der Gesamtmarkt liegt bei knapp der Hälfte (298,39 %).



2

Basis-Solvanz: Abstand zum Markt wird größer

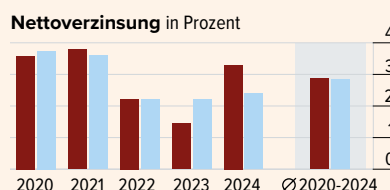
Die IDEAL Leben hat viel Sterbegeld- und Biometriegeschäft im Bestand – auch das hilft bei der Solvenz. Die Basis-SCR-Quote (656,65 %) ohne Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassung steigt gegen den Trend. Markt: 210,44 %.



3

Nettoverzinsung: Anlagestrategie zahlt sich aus

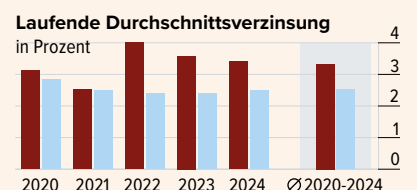
Immobilien mit hohen Reserven, kontrolliertes Risiko im Anleihenbestand: Die Anlagestrategie der IDEAL Leben weicht erfolgreich von der im Gesamtmarkt ab: 2,87 % (Markt: 2,83 %) Nettoverzinsung über 5 Jahre.



4

Stark auch bei der laufenden Durchschnittsverzinsung

Die renditeorientierte Kapitalanlagestruktur der IDEAL Leben zahlt sich auch bei der Durchschnittsverzinsung aus: Der 5-Jahres-Wert verbessert sich auf 3,33 %. Der Markt kann da nicht mithalten (2,83 %).



■ IDEAL Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtetest zusammensetzt

- **SCR-Quote Aufsicht:** SCR-Quote im aufsichtlichen Nachweis ggf. unter Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.
- **SCR-Quote Basis:** SCR-Quote ohne Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.
- **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Lfd. Durchschnittsverzinsung:** ordentliches Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren

- Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft.
- **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien.
- **Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR (Zinszusatzreserve):** gesamter Rohüberschuss vor Zuführung zur ZZR in Prozent der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) und Kapitalanlageergebnis.

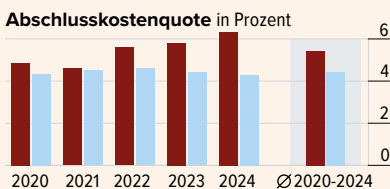
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent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



5

Beratungsqualität erhöht die Abschlusskosten

Die Abschlusskosten fallen überdurchschnittlich aus – bewegen sich für einen Maklerversicherer aber im Rahmen: Beratungsqualität gibt es nicht zum Nulltarif. Die IDEAL Leben meldet 5,44 % (5 Jahre), der Markt 4,43 %.



6

Bestandsstruktur erklärt höhere Verwaltungskosten

Das Geschäft mit den Sterbepolicen ist kleinteilig. Das erhöht den Druck auf die Verwaltungskosten. Dennoch weist die IDEAL Leben im 5-Jahres-Mittel eine solide, aber überdurchschnittliche Quote (3,53 %, Markt: 2,24 %) aus.



7

Kräftiger Anstieg bei der Umsatzrendite für Kunden

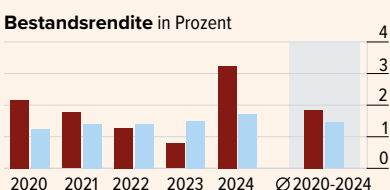
Die Umsatzrendite (5 Jahre: 11,45 %) der IDEAL Leben hat zuletzt wieder deutlich zugelegt. Das resultiert aus dem hohen Kapitalanlageerfolg, der zu einem starken Anstieg beim Rohüberschuss geführt hat. Markt: 12,10 %.



8

Bestandsrendite: erfolgreicher als der Gesamtmarkt

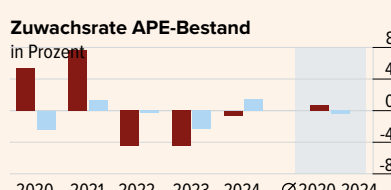
Die Bestandsrendite bildet die Ertragskraft der IDEAL Leben besser ab als die Umsatzrendite: In der 5-Jahres-Betrachtung erreichen die Berliner 1,85 % – und liegen damit über dem Gesamtmarkt (Mittelwert: 1,45 %).



9

Guter Marktzugang ermöglicht Prämienwachstum

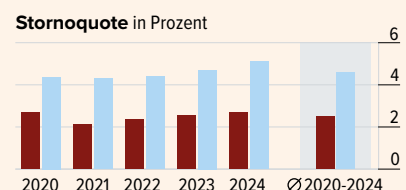
Das schwankungsanfällige Geschäft gegen Einmalbeitrag wird häufig gesteuert, nach laufenden Beiträgen wächst die IDEAL Leben robust. Auf 5-Jahres-Sicht liegt das Prämienwachstum bei 0,71% (Markt: -0,44 %).



10

Stabile Stornoquote: weniger Abgänge als im Gesamtmarkt

Die geringe Stornoquote von 2,48 % (5 Jahre) verdankt die IDEAL Leben auch ihrem Geschäftsmix mit einem hohen Anteil an Sterbegeldversicherungen. Diese Policen gelten als besonders bestandsfest. Markt: 4,57 %.



IDEAL Leben (dark red) Marktdurchschnitt (light blue)

Landeskrankenhilfe V.V.a.G.

Im Härtetest: LKH Kranken

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

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
KRANKENVERSICHERER im
HÄRTETEST
URTEIL: OUTPERFORMER
ASSEKURATA

Diesen Profis entgeht nichts: Seit 30 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den Härtetest von FOCUS MONEY-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 Landeskrankenhilfe liefert Top-Ergebnisquoten und beteiligt ihre Kunden massiv am Erfolg. Die hohen RfB-Quoten überzeugen und bieten viel Spielraum für Beitragslimitierungen. Neue Produkte pushen die Zusatzversicherung.

KOMPAKT

Die Landeskrankenhilfe V.V.a.G. ist ein eigenständiges Versicherungsunternehmen und wird als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit geführt. Die Lüneburger überzeugen mit einer hohen Solvenzquote. Die Beitragseinnahmen stiegen 2024 auf rund 957 Millionen Euro.

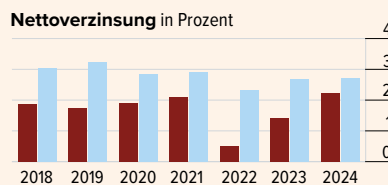
Rating: MORGEN & MORGEN
Bewertung: vier Sterne (sehr gut)

Datenquelle: Assekurata

1

Nettoverzinsung: Mehr ist nicht erforderlich

Veräußerungsgewinne und höhere Erträge aus Fondsausschüttungen: Die Nettoverzinsung der LKH stieg zuletzt deutlich. Dass der Wert mit 2,24 % weiter hinter dem Gesamtmarkt (2,70 %) zurückbleibt, ist unproblematisch.



2

Abschlusskosten: Quote auf extrem niedrigem Niveau

Die LKH hält die Konkurrenz auf Abstand: Die Abschlussaufwendungen sind nur leicht auf 1,56 % gestiegen – die Lüneburger versuchen offenbar nicht, das Neugeschäft über hohe Provisionen anzukurbeln. Gesamtmarkt: 7,30 %.



3

Verwaltungskosten bleiben unter Kontrolle

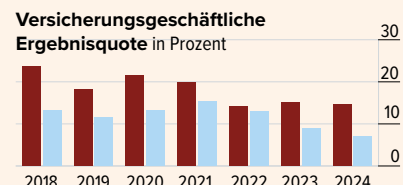
Ein kräftiger Mitarbeiterzuwachs 2021 hat sich bei den Verwaltungskosten der LKH bemerkbar gemacht. Seither oszilliert die Quote um den Marktdurchschnitt herum – und lag zuletzt bei 2,31 %. Der Markt meldet 2,30 %.



4

Ergebnisquote: stabil und überdurchschnittlich

Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote der LKH bleibt mit 14,64 % sehr hoch – und im gesamten Betrachtungsraum überdurchschnittlich. Der Gesamtmarkt rutscht weiter ab und kommt noch auf zuletzt 7,10 %.



■ LKH ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtestest zusammensetzt

- **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote:** Versicherungsgeschäftliches Ergebnis in Prozent der verdienten Bruttoprämien.

- **Rohergebnisquote:** Rohergebnis nach Steuern in Prozent der Summe aus verdienten Bruttoprämien und Kapitalanlageergebnis.
- **RfB-Zuführungsquote:** Zuführungen zur erfolgsabhängigen RfB brutto (Rückstellung für Beitragsrückerstattung) in Prozent der verdienten Bruttoprämien.
- **Umsatzrendite für Kunden:** Zuführungen zur erfolgsabhängigen RfB brutto und gesamte Direktgutschrift in Prozent der Summe aus verdienten Bruttoprämien und Kapitalanlageergebnis.

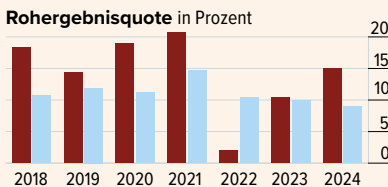
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate zusatzversicherte Personen:**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



5

Rohergebnisquote setzt Anstieg der Vorjahre fort

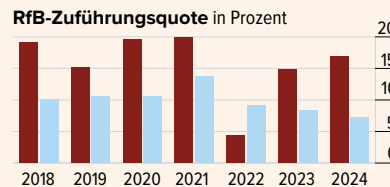
Die Rohergebnisquote der LKH klettert auf 14,94 % (Markt: 9,00 %). Grund ist das sehr gute versicherungsgeschäftliche Ergebnis. Der schwache Wert 2022 resultierte aus dem niedrigeren Kapitalanlageergebnis.



6

Gute Erfolgskennzahlen, höhere Zuführung zur RfB

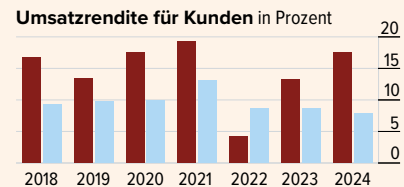
Mehr Geld für Beitragsrückerstattung: Die LKH gibt einen Großteil des Unternehmenserfolgs über RfB-Zuführungen an ihre Kunden weiter. Die Quote stieg zuletzt auf 16,88 %, die Konkurrenz reduzierte auf 7,20 %.



7

Kunden profitieren vom Unternehmenserfolg

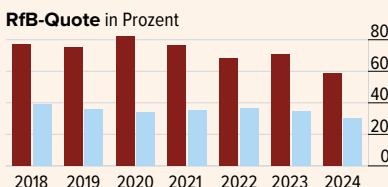
Bei der LKH treibt im Wesentlichen die Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung die Umsatzrendite für Kunden. Die Erfolgskennzahl kletterte zuletzt auf 17,59 %. Der Markt bleibt im Rückwärtsgang: 7,80 %.



8

RfB-Quote: Der Topf ist weiter prall gefüllt

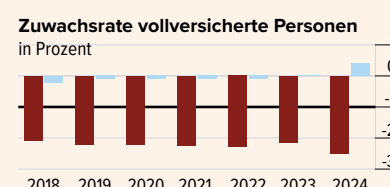
Gut für Kunden: Beitragsanpassungen wurden mit Entnahmen aus dem RfB-Topf limitiert. Das hat zu einem Rückgang der Quote auf 58,89 % geführt. Sie ist aber immer noch doppelt so hoch wie im Gesamtmarkt (30,00 %).



9

Vollversicherung: Gemengelage bleibt schwierig

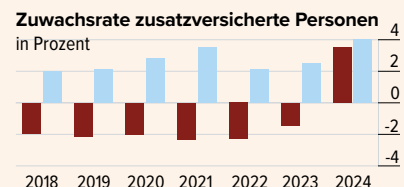
Die Produkte der LKH bieten ein hohes Leistungsniveau – das macht sich bei den Beiträgen bemerkbar. Auch wenn die Qualität stimmt: In dem aktuell herausfordernden Marktumfeld bleiben die Wachstumspotenziale begrenzt.



10

Zusatzversicherung: Produkt-offensive zahlt sich aus

Eine neue stationäre Zusatzpolice und der Einstieg in die betriebliche Krankenversicherung zeigen Wirkung: Die LKH meldet einen kräftigen Anstieg der Zuwachsrate auf 3,55 % – und erreicht damit Marktniveau (4,00 %).



■ LKH ■ 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

