

RENTENREFORM

Paket geschnürt

Die Kommission zur Rentenreform hat geliefert. 33 Vorschläge zur Rettung der Altersvorsorge – und der Streit geht los

Nun ist die **Katze aus dem Sack** – wirklich überraschend sind die **Empfehlungen der Rentenkommission** aber nicht. Fünf Monate lang hatte das Gremium **diskutiert**, wie in einer **älter werdenden Gesellschaft** ein finanziell **auskömmlicher Ruhestand** organisiert werden kann, **ohne die junge Generation** mit immer höheren Beiträgen **zu belasten**. Doch schon vor Beginn der Beratungen **stand ein Kernergebnis fest**: Das **Ende der „Rente mit 63“** ist **unausweichlich**.

Jahr für Jahr scheiden Zehntausende Menschen **freiwillig und vorzeitig aus dem Arbeitsprozess** aus. Gleichzeitig beklagt die Politik einen **Fachkräftemangel** und **fördert** mit der steuerbegünstigten **Aktivrente** längeres Arbeiten. Das **passt nicht zusammen**, nun wird die **strukturelle Fehlsteuerung** wohl korrigiert.

Insgesamt **33 Vorschläge** werden der zuständigen **Bundesministerin Bärbel Bas (SPD)** und **Bundeskanzler Friedrich Merz (CDU)** präsentiert. **Kein modulares Angebot**, das wie bei der Gesundheitsreform anschließend in seine Einzelteile zerlegt wird, sondern ein **kompaktes Paket**, das

nur als Ganzes Wirkung entfalten könne. Ob dieser **Kunstkniff** erfolgreich ist, müssen die kommenden Tage bis zur parlamentarischen Sommerpause zeigen.

Die **Kritiker positionieren** sich bereits. Die Kommission folgt zwar **nicht der Forderung** vieler Ökonomen, das Renteneintrittsalter **pauschal auf 70 Jahre anzuheben**. Länger gearbeitet werden soll künftig aber schon. Der **Rentenbeginn** wird an die **Lebenserwartung gekoppelt** – wie genau am Ende, dürfte noch heftige Diskussionen nach sich ziehen. Kleiner Trost: Die **48-Prozent-Haltelinie** der gesetzlichen Rente **hat Bestand**, soll aber künftig im **Zusammenspiel** mit der neuen Kapitalrente gelten.

Ohnehin sind **mehr kapitalmarktgedeckte Elemente erforderlich**. „Die Rentenkommission bestätigt, **was wir seit Langem sagen**“, kommentiert **AfW-Vorstand Norman Wirth**. „Ohne Kapitalmarkt wird die Altersvorsorge nicht zukunftsfest.“ **Und ohne sorgfältige Beratung schon gar nicht**. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen **gute Gespräche mit Ihren Kunden**.

INHALT

2	Top-Story: 34 Jahre AfW – ein besonderes Jubiläum
4	Umfrage: Wählen Sie die fairsten Maklerversicherer
5	Magazin: Einfache Lösung für die Rente vom Chef
6	Produkt des Monats: Juristischer Support für KMU
7	Prompt: Wie KI Beratung persönlicher macht
8	Recht: Aktuelle Rechtsfragen und neue Urteile
9	Scoring I: LVM Leben im Härtestest
8	Scoring II: Alte Oldenburger im Härtestest

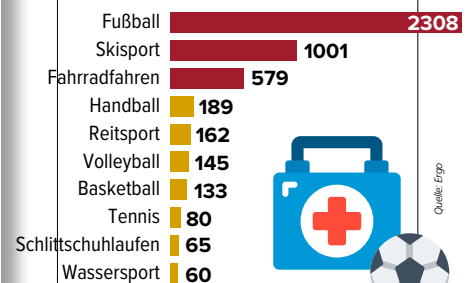
STATISTIK

Riskanter Sport

Nicht immer ist Bewegung gesund: In drei Sportarten geschehen 60 Prozent aller Unfälle.

Sportunfälle 2025

Die Top-Ten der Sportunfälle machen 72,7 % der Unfälle aus.



Quelle: Ergo

STUDIE

Länger warten im BU-Fall

Trotz des Preisdrucks im Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen zahlen die untersuchten Versicherer zuverlässig: Die **Anerkennungsquote im BU-Fall** liegt unabhängig von der Rentenhöhe **stabil bei knapp 80 Prozent**, ergab die BU-Leistungspraxisstudie 2026 des Analysehauses Franke und Bornberg. Allerdings stieg die durchschnittliche **Regulierungsdauer 2024** erneut: **von 189 auf 201 Tage**. „Steigende Regulierungsdauern sind kein Kavaliersdelikt, wenn Menschen in einer **existenziellen Situation** auf ihre Leistungen warten müssen“, mahnt Geschäftsführer Michael Franke.

ERGO

König Fußball: gefährliches Spiel

Die **mutmaßliche Innenbandverletzung** von Nationalspieler Nico Schlotterbeck beim **WM-Spiel** der Deutschen gegen die Elfenbeinküste ist symptomatisch für die **hohe Unfallgefahr beim Fußball** – auch im Freizeitbereich. Mit **35,6 Prozent** der gemeldeten Unfälle bleibt **König Fußball** mit großem Abstand weiter an der **Spitze der Ergo-Unfallstatistik** (2024: 36,7 Prozent). Insgesamt weist sie für das vergangene Jahr 6487 Sportunfälle aus – etwas weniger als im Vorjahr (6615). Der **Skisport** rangiert mit **15,4 Prozent** auf Rang zwei. Auf Platz drei stehen **Fahrradunfälle** mit **8,9 Prozent** (s. Grafik).

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.

▶ AfW-Jubiläumsfeier Berlin



Fotos: AfW

Die AfW-Vorstände Franziska Geusen, Norman Wirth und Frank Rottenbacher feiern zusammen mit rund 300 Gästen im legendären Colosseum Filmtheater Berlin

34 Jahre AfW: Die Branche rückt zusammen

Krummer Geburtstag, rundes Fest: Warum Vermittlerinnen und Vermittler in Zeiten von Regulierung, KI, Cyberrisiken und neuer Kundenansprache eine starke Interessenvertretung brauchen

KOMPAKT

- ✔ **Jubiläum.** Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ist seit 34 Jahren Stimme der Vermittlerinnen und Vermittler.
- ✔ **Initiative.** Mit der Kampagne STATEMENTS erhält die Initiative #DIE34ER neuen Schub.
- ✔ **Zukunft.** Regulatorik, Datensicherheit, Altersvorsorge, KI – die Herausforderungen für unabhängige Beratung wachsen.
- ✔ **Zusammenarbeit.** Eine enge Abstimmung mit anderen Verbänden erhöht die eigene Schlagkraft.

Die Szene im geschichtsträchtigen Colosseum Filmtheater am Prenzlauer Berg hatte **Symbolcharakter**: In der Pause zwischen zwei Programmpunkten der **Jubiläumsfeier „34 Jahre AfW“** beglückten die Vorstände des Vermittlerverbands Franziska Geusen, Frank Rottenbacher und Norman Wirth die anwesenden Gäste persönlich mit Popcorn und Eis – stilecht mit Bauchladen ging es durch die Reihen des Kinosaals 10. Die **kleine Geste** passte nicht nur zur Location, sie **passte zum Jubilar**: Der **AfW Bundesverband Finanz-**

dienstleistung möchte kein Funktionärsbetrieb sein, der abgehoben über der Branche schwebt, sondern **Dienstleister** für seine Mitglieder: eine **politische Interessenvertretung** mit fachlichem **Know-how** und einem **starken Netzwerk**.

Blick nach vorn. Vermittlerinnen und Vermittler, Vertreter von Verbänden, Maklerpools, Ratingagenturen und Versicherern: Rund **300 Gäste** folgten Mitte Juni der Einladung des Lobbyverbands nach Berlin. Wer allerdings auf ▶



„Für uns ist die 34 mehr als eine Zahl – sie ist Identität. Dieses Jubiläum gehört allen, die unabhängige Beratung möglich machen.“

Franziska Geusen, Vorstandin AfW

► AfW-Jubiläumsfeier Berlin

einen **nostalgischen Branchenabend** gehofft hatte, wurde **enttäuscht**. Nicht nur auf der Kinoleinwand prangte in fetten Lettern das Veranstaltungsmotto: „**Wir feiern das Heute. Und gestalten das Morgen.**“ Auch wenn die **Erfolge** aus 34 Jahren Verbandsarbeit **beachtlich** sind: „Wir wollen nicht lange in den Rückspiegel schauen, sondern den **Blick nach vorn richten**“, gab Rottenbacher gleich zu Beginn der Veranstaltung die Richtung vor. Ob **Cybersecurity, Künstliche Intelligenz, Social Media, Altersvorsorgedepot, Regulatorik, Nachwuchs, Image der Vermittler** oder die **Zusammenarbeit** der verschiedenen **Verbände**: In der Branche werden viele **Themen heiß diskutiert** – und alle waren auf der Jubiläumsparty in **Vorträgen, Panels** und bei den **vielen Netzwerk-Gelegenheiten** präsent.

Starke Statements. Dass der AfW ausgerechnet den 34. Geburtstag groß begeht, ist kein Zufall. „**Paragraf 34 Gewerbeordnung** prägt unsere Branche wie kein anderer Paragraf. Für uns ist die 34 deshalb **mehr als eine Zahl** – sie ist **Identität**. Dieses Jubiläum gehört allen, die unabhängige Beratung möglich machen“, sagt **AfW-Vorständin Franziska Geusen**.

Hieraus leitet der Verband auch seine **Kampagne „STATEMENTS“** ab. Sie soll der **Branchen-Initiative #DIE34ER** neue Schubkraft verleihen. „Wir wollen der unabhängigen Beratung mehr Sichtbarkeit geben, ihr **Image stärken** und die **Menschen in den Fokus** rücken, die hinter dem Berufsstand stehen“, erläutert Geusen, die selbst als Maklerin an vorderster Front steht. Gleichzeitig gehe es darum, die „Jüngeren, die digital Affinen, die Modernen und die auch immer weiblicher werdende Vermittlerschaft“ mitzunehmen. „Die Kampagne lädt alle ein, **Teil der Bewegung zu werden** und ein Zeichen für die **Zukunft der Finanz- und Versicherungsberatung** zu setzen“, sagt Geusen.

Offensiv kommunizieren. Aus gutem Grund: Die Branche, so der AfW, **kämpft gegen eine verzerrte Wirklichkeit** und **viele Vorurteile**: Versicherer leisten nicht, Vermitt-



„**Politisch lässt sich mehr durchsetzen, wenn die verschiedenen Organisationen der Vermittlerverbände zusammenarbeiten.**“

Frank Rottenbacher,
Vorstand AfW

ler denken zuerst an die eigene Provision, und Beratung ist mehr Vertrieb als Verbraucherschutz. „**Wir wissen alle: Das ist Blödsinn**“, sagt **Bastian Kunkel**. Der Gründer von „Vermittlungen mit Kopf“, Bestsellerautor und **Kolumnist beim FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** gehört zu den **prominenten Gesichtern der #DIE34ER** und appelliert an seine Branche, mutig in die Offensive zu gehen: „Lasst uns endlich anfangen, die Geschichten zu erzählen, die bisher niemand erzählt, die aber die echte Realität widerspiegeln.“

Haltung zeigen und für Positionen eintreten – das gehört von Anfang an zur **DNA des AfW**. Der Verband wurde gegründet, weil unabhängige Vermittler eine starke Stimme brauchen. „Eine Stimme, die einordnet, die auch einmal kritisiert, die aber vor allem **für Vermittlerinnen und Vermittler kämpft** und die **Zukunft mitgestaltet**“, sagt der Geschäftsführende Vorstand **Wirth**.

Gemeinsam stark. Im Verbund geht's besser. „**Politisch lässt sich in Berlin und Brüssel mehr durchsetzen, wenn die verschiedenen Organisationen der Vermittlerverbände zusammenarbeiten**“, sagt AfW-Vorstand **Frank Rottenbacher**. Der gelegentliche Eindruck, dass jeder sein eige-



Große Bühne im Kinosaal 10: Der Bundesverband Finanzdienstleistung lud zu einem originellen Jubiläum ins Colosseum Filmtheater Berlin ein: 34 Jahre AfW. Wir feiern das Heute und gestalten das Morgen.



„Wir wollen eine Stimme sein, die einordnet, die auch mal kritisiert, vor allem aber für Vermittlerinnen und Vermittler kämpft und die Zukunft mitgestaltet.“

Norman Wirth, Vorstand AfW

nes Süppchen koche, sei falsch. Rottenbacher: „**Hinter den Kulissen** arbeiten wir Verbände viel enger zusammen, als es durch Pressemeldungen deutlich wird.“

Das untermauerte der AfW bei seiner Geburtstagsausgabe auch auf offener Bühne. Im Panel „**Branche im Dialog**“ diskutierten **Julie Schellack** vom Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler, **Dr. Helge Lach** vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater, **Martin Klein** vom Votum-Verband, **Kai Schulze** vom BVI und **Norman Wirth** für den Gastgeber über die **Zukunft der Finanz- und Versicherungsvermittlung**. Frank Rottenbacher moderierte die Runde – und schnell wurde klar, dass bei **zentralen Themen** wie **Datenschutz, Vergütungssysteme, Regulatorik, Digitalisierung** und **Künstliche Intelligenz** oder **Altersvorsorge** die Interessen der Verbände dicht beieinander liegen: „Wir haben dieselben Ziele und sind uns bei vielen Themen zu fast 100 Prozent einig“, sagt Wirth. **Und das ist gut so, denn sichtbarer Dissens schwächt die Branche.**

Beratung ist kein Störfaktor. Worum es vor allem bei der Zusammenarbeit geht, zeigte sich beim Thema Altersvorsorge. Die Panelisten waren sich einig: In Berlin und Brüssel wächst eine gefährliche Erzählung. **Beratung sei vor allem ein Kostenfaktor.** Sie verteuere Produkte, schmälere Renditen – und könne deshalb bei **einfachen digitalen Lösungen entfallen.**

BDVM-Vizepräsidentin Julie Schellack widersprach dieser Logik vehement: „Wir bekommen mehr Produkte, dadurch **wächst auch der Beratungsaufwand.**“ Entscheidend sei, vor-



Sind sich einig: Die Vertreterinnen und Vertreter der Vermittlerverbände setzen gemeinsam mehr durch als im Alleingang.

her zu klären, wo Kunden überhaupt Lücken haben. „Das **verrutschte Bild** von dem Berater, der immer nur auf seinen Profit achtet, muss **endlich geradegerückt** werden.“

In die gleiche Kerbe schlug der **BDV-Vorstandsvorsitzende Helge Lach**. Er schilderte eine Anhörung im Finanzausschuss des Bundestags zum **Altersvorsorgereformgesetz**. Dort habe er erklärt, dass es bei Geringverdienern zunächst oft darum gehe, **gemeinsam die Haushaltsausgaben durchzugehen** und „mühsam vielleicht 50 oder 70 Euro im Monat“ für Altersvorsorge freizusetzen. „**Da wurde ich ausgelacht**“, sagte Lach. **Sein Fazit:** „Viele Politiker haben überhaupt kein Bild davon, was wir täglich da draußen machen.“

Wer Beratung streicht, streicht Orientierung.

Tatsächlich ist **professionelle Beratung** gerade beim geplanten Altersvorsorgedepot **wichtiger denn je.** „Wir sind weg von der 100-Prozent-Garantie“, sagt **Kai Schulze vom BVI.** Das sei vor wenigen Jahren noch undenkbar gewesen. **Mehr Kapitalmarktorientierung, weniger starre Garantien, die Einbeziehung Selbstständiger ins System, einfachere Förderung:** Die Reform bietet Vermittlerinnen und Vermittlern gute Chancen, sagt Schulze. Das neue Produkt könne ein **Anlass** sein, wieder aktiv auf Kundinnen und Kunden zuzugehen und **Altersvorsorge zu erklären.**

Doch die Vermittlerschaft muss sich wappnen. **Konkurrenz droht etwa von Neobrokern,** die mit einfachen **digitalen Lösungen vorpreschen** und versuchen, das Feld zu besetzen. Für die Kunden kann sich das **rächen.** So warnt **Martin Klein** vor der **Illusion,** dass digitale Abschlussstrecken die **Komplexität der Altersvorsorge einfach auflösen.** Sein Beispiel: Ein Kunde zahlt fünf Jahre in ein Altersvorsorgeprodukt ein, lässt sich scheiden, und plötzlich muss ein Versorgungsausgleich organisiert werden. Der Vertrag sei aufzuteilen, Zulagen müssten rückwirkend und künftig korrekt zugeordnet werden. „**Viel Spaß**“, kommentierte der **VOTUM-Geschäftsführer trocken.**

Erfolgreich Einfluss nehmen. **BDV-Chef Lach** **bremste ebenfalls überzogene Erwartungen.** Viele Details seien noch offen: Vergütungsfragen, Regularien, Schnittstellen zur Zulagenstelle. „Wir haben noch **keine Ausführungsbestimmungen zum Gesetz.** Viele Fragen kann die Politik überhaupt noch nicht beantworten.“

Als **starke Stimme der unabhängigen Vermittler** versucht der **AfW** seit 34 Jahren zu Themen wie diesem Einfluss zu nehmen. Seine Aufgabe ist es, die **Interessen** eines Berufsstands **zu bündeln,** der selbst oft zu wenig Zeit hat, seine **Anliegen politisch sichtbar zu machen.** Ohne organisierte Interessenvertretung wird über Vermittler gesprochen. **Mit organisierter Interessenvertretung sprechen Vermittler mit.** ■

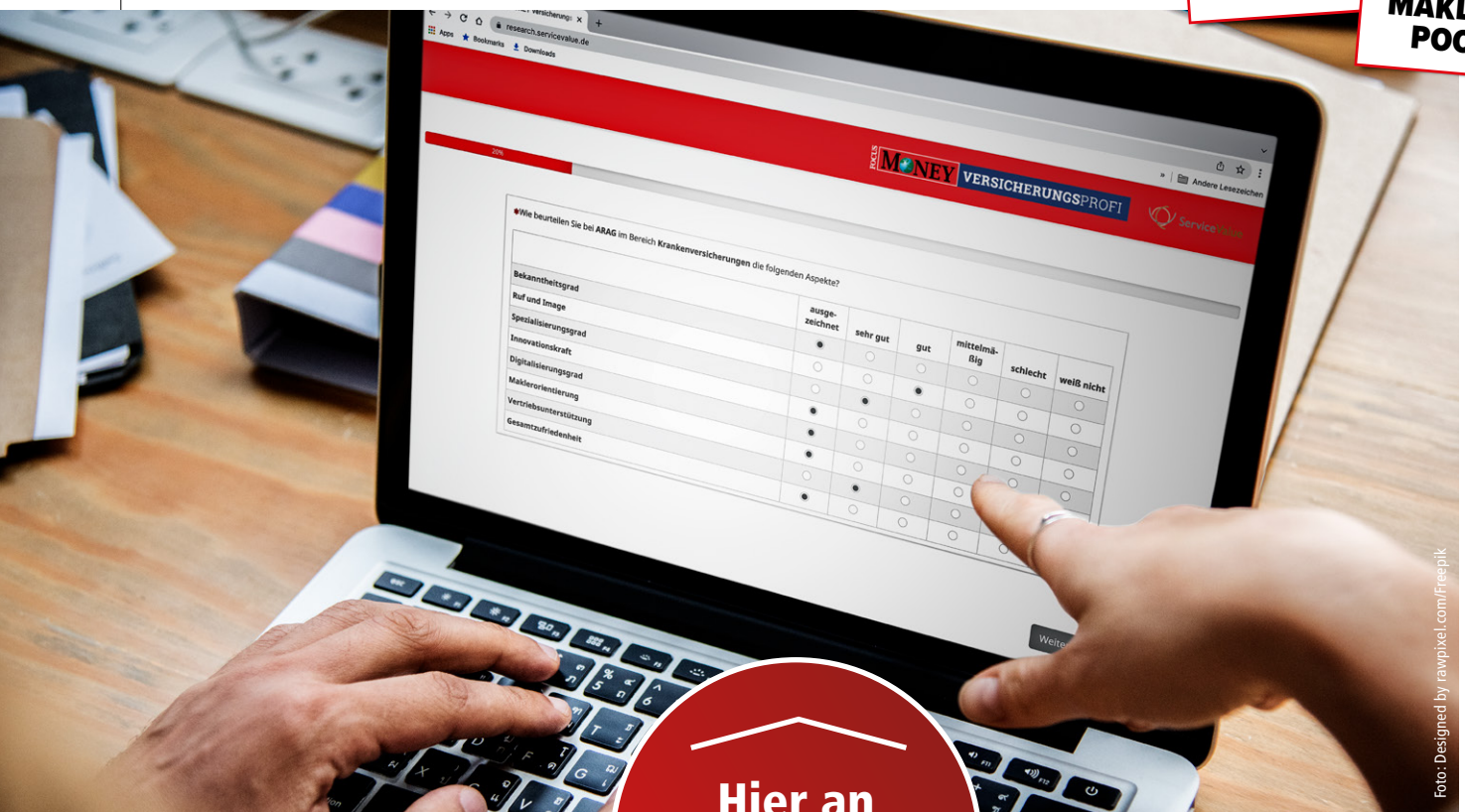
► Umfrage Fairster Maklerversicherer

Gesucht: die Fairsten der Zukunft

In Kooperation mit



Zum neunten Mal überprüfen FOCUS MONEY und FOCUS MONEY-Versicherungsprofi die Fairness von Maklerversicherern und -pools. Machen Sie mit, jede Stimme zählt!



Hier an der Umfrage teilnehmen

Von der Angebotssoftware über die Maklerbetreuung bis zur zentralen Vertriebsberatung: Für den **Erfolg beim Kunden** zählen nicht nur **erstklassige Produkte**. Vermittler müssen sich auch auf eine **dauerhafte und professionelle Unterstützung** durch Versicherer und Maklerpools **verlassen können**.

Befragung gestartet. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang ein **fairer und partnerschaftlicher Umgang** – und wer könnte das besser beurteilen als die Vermittler selbst. Deshalb bitten wir Sie, **an der Online-Studie** unseres langjährigen Partners ServiceValue **teilzunehmen**.

Bereits zum zehnten Mal führen FOCUS MONEY und der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi die **Studie zur Fairness von Maklerversicherern** durch. Mit einem **Klick auf den roten Button** in der Mitte dieser Seite gelangen Sie **direkt zur Umfrage**. Die Beantwortung der Fragen dauert

nur wenige Minuten – und hilft, die Fairness der Branche noch besser beurteilen zu können.

Hoher Erkenntnisgewinn. Auf den Prüfstand kommt die Fairness der Versicherer in den **Sparten Leben, Kranken, Schaden, Rechtsschutz, betriebliche Altersvorsorge und Gewerbe**. Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer dürfen pro Sparte jeweils **einen Anbieter** und zusätzlich **einen Pool** anhand von **30 Service- und Leistungsmerkmalen beurteilen**. Insgesamt werden **sieben Fairness-Kategorien** unterschieden. So ermittelt die Studie nicht nur ein **Gesamturteil**, sondern deckt außerdem die **Stärken und Schwächen** der Unternehmen in den **unterschiedlichen Disziplinen** auf.

Bis zum **19. Juni** haben Makler die Möglichkeit, an der Fairness-Befragung teilzunehmen. Am besten aber machen Sie **sofort mit** – Ihre Stimme ist uns wichtig! ■

PRODUKTWELT

Start für Anwärter

HanseMercur hat ihr PKV-Portfolio für Beamtenanwärter und Referendare erweitert. „Be Fit Start“ mit den Tarifen BA und BAE ist auf die **Ausbildungsphase** zugeschnitten und bietet einen planbaren Einstieg in die PKV. Die **Beihilfeberechtigten** können sich bei reduzierten Beiträgen leistungsstark auf dem Niveau von „Be Fit Best“ absichern. Die **Konditionen** sind während der Ausbildungszeit **bis zu 60 Monate lang stabil**. Ein späterer Tarifwechsel ist ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.

Hagelgefahr im Blick

Für Betriebe aus Kfz-Handel und -Handwerk hat die **Württembergische** ihre **Kfz-Spezial-Versicherung** verbessert. Ein Schwerpunkt der ab Juli gültigen Neuerungen ist die **risikogerechtere Einstufung** beim Vertragsabschluss. So fließen künftig regionale Unterschiede bei der **Hagelbelastung** in die Prämienberechnung ein. Auch die Anzahl der **Stellplätze auf dem Betriebsgelände** sowie ihre Überdachung wird berücksichtigt. Die bisher pauschale Versicherungssumme ist jetzt flexibel.

Schutz für Datacenter

Durch Digitalisierung und KI benötigt Deutschland immer mehr **Rechenzentren**. Die **Zurich Gruppe Deutschland** bringt eine speziell darauf zugeschnittene **Versicherungs- und Risikomanagementlösung** auf den Markt. Sie deckt Risiken von der Bauphase bis zum Übergang in den Betrieb ab. So kombiniert die Zurich eine **Bauleistungsversicherung mit optionalen Deckungen** für Verzögerungen bei der Inbetriebnahme, Betriebsdeckung in der Übergangsphase sowie Betriebsunterbrechung.

STUDIE

KI hakt im Vertrieb

Obwohl Künstliche Intelligenz boomt – in der **Breite des Versicherungsvertriebs** ist sie offenbar noch **nicht angekommen**. Das zeigt eine Studie, die der **Softwareanbieter BSI** und die **Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)** durchgeführt haben.

Danach gaben **39 Prozent** der befragten **Ausschließlichkeitsvermittler** an, KI im Arbeitsalltag eher **selten (22 Prozent)** oder **nie (17 Prozent)** zu nutzen. Bei 30 Prozent ist dies manchmal der Fall. Eine intensive Nutzung bleibt aktuell die Ausnahme: **Nur 31 Prozent** setzen KI **häufig (20 Prozent)** oder **sehr häufig (11 Prozent)** ein. „**KI bietet dem Vertrieb enorme Chancen**, der flächendeckende Einsatz lässt aber noch auf sich warten“, stellt FHDW-Professor Dr. Oliver Schellenberger fest. Die Studie beleuchtet auch die **Gründe**: So fühlen sich 68 Prozent der Befragten **durch ihren Versicherer beim Einsatz von KI schlecht oder sehr schlecht unterstützt** und 69 Prozent stellen fest, dass die Versicherer ihnen **keine ausreichenden KI-Tools zur Verfügung** stellen.

GDV/CIVEY

Einfache Lösung für die bAV

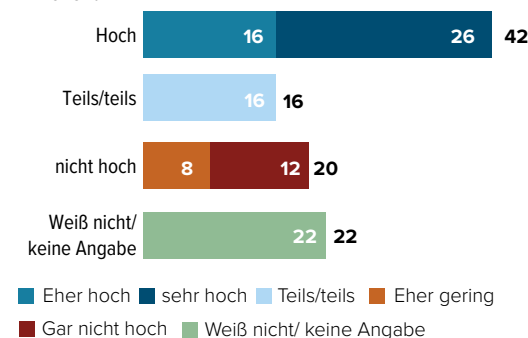
Die Rente vom Chef ist der stärkste Hebel, um mehr Menschen zusätzlich fürs Alter abzusichern. Arbeitgeber beklagen zahlreiche Hürden

Die **betriebliche Altersvorsorge (bAV)** gewinnt im Kampf gegen Altersarmut an Bedeutung. Doch sie erreicht noch zu **wenigen Beschäftigten**, mahnt der GDV. Woran das liegt, wollte der Branchenverband wissen und hat das Institut Civey mit einer Untersuchung beauftragt. Da-

nach mangelt es nicht am **Interesse der Mitarbeitenden** an betrieblichen Angeboten. Nur gut elf Prozent der Unternehmen nennen dies als Hemmnis. Das Problem liege auf der **Angebotsseite**. Als größte Barrieren nennen die befragten Personaler mit 39 Prozent den **hohen Aufwand, Rechtsunsicherheit (38 Prozent)** und zu **komplexe gesetzliche Regelungen (36 Prozent)**.

Besonders schwer wiegt zudem das **Haftungsrisiko** der Arbeitgeber. Für 42 Prozent hat dies eine hohe oder sehr hohe Bedeutung (s. Grafik). „**Gerade kleinere Unternehmen brauchen einfache und rechtssichere Lösungen**, die ohne viel Aufwand funktionieren“, so GDV-Vize Moritz Schumann. Die Versicherer schlagen deshalb ein **stark standardisiertes Basisprodukt** für die bAV vor.

Welche Bedeutung hat das Risiko einer möglichen Arbeitgeberhaftung bei der Entscheidung eine bAV anzubieten
in Prozent



STATISTIK

Private Krankenversicherer bleiben auf Kurs

Die privaten Krankenversicherer dürfen sich über **stabiles Wachstum** freuen. Die Zahl der Versicherungen ist im 2025 um **2,3 Prozent** oder **900 000 auf 41 Millionen** gestiegen. Dies sei „ein klares Vertrauensvotum“ in die Leistungsfähigkeit und langfristige Stabilität der PKV, sagt Thomas Brahm, Vorsitzender des PKV-

Verbands. Als **Wachstumsmotor** erwiesen sich erneut die **Zusatzversicherungen**. Hier steigerten die Anbieter ihren Bestand um **rund 873 000 auf 32,2 Millionen** (plus 2,8 Prozent).

„Viele Versicherte erkennen die **Notwendigkeit privater Vorsorge** und ergänzen das Leistungsniveau der Ge-

setzlichen Krankenversicherung gezielt durch private Zusatzversicherung“, so Brahm. In der **Vollversicherung** kletterte der Bestand um **0,6 Prozent auf 8,79 Millionen**. Jeder zusätzliche Privatversicherte **entlaste das Gesamtsystem im demografischen Wandel**, weil er kapitalgedeckt für das Alter vorsorge.

► Produkt des Monats

So kommen KMU zu ihrem Recht

Hohes Kostenrisiko, mangelndes Know-how: Mittelständler brauchen zur Durchsetzung ihrer Ansprüche starken Support. Die Lösung der ERGO

DER RECHTSSTREIT

Der Mitarbeiter eines Handwerksbetriebs **rast mit dem Firmenfahrzeug** in eine Radarkontrolle. Ein Fahrverbot droht. Zur Klärung des Falls **beauftragt der Arbeitgeber einen Rechtsanwalt**, denn der Betrieb ist auf die Fahrtätigkeit des Angestellten angewiesen. In einem anderen Fall hat ein Gewerbekunde ein **Büro angemietet**, in dem **Feuchtigkeitschäden** auftreten. Da sich der Vermieter weigert, den Schaden zu beheben, **kommt es zum Prozess**. Oder das: Ein Firmenchef spricht gegen einen äußerst **unpünktlichen Mitarbeiter** eine verhaltensbedingte Kündigung aus. Dieser erhebt **Kündigungsschutzklage**. Der Betrieb muss sich monatelang rechtlich verteidigen. Fälle, die deutlich machen: **Anlässe für juristischen Ärger** gibt es **im Geschäftsalltag** genug.

DIE LÖSUNG

Rechtliche Angelegenheiten rauben im Arbeitsalltag wertvolle Zeit und kosten Geld. Eine neue Lösung, die speziell auf die **Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU)** zugeschnitten ist, kommt von der ERGO. Der Düsseldorfer Versicherer hat seinen **ERGO Rechtsschutz Gewerbe** jüngst rundum erneuert. Das Produkt deckt **typische Konfliktfelder** wie Streitigkeiten aus Kunden- und Lieferverträgen, arbeitsrechtliche Auseinandersetzungen, Konflikte mit Behörden, strafrechtliche Vorwürfe aufgrund fahrlässiger Pflichtverletzungen sowie Reputationsrisiken im digitalen Raum ab. „Gerade im Mittelstand scheitert die Durchsetzung berechtigter Ansprüche viel zu oft an Unsicherheit und Kostenrisiko – nicht am Recht selbst“, so Olaf Bläser, Vorstandsvor-

sitzender der ERGO Versicherung AG.

DIE LEISTUNGEN

Kommt es zu **juristischen Streitigkeiten**, darf das Kerngeschäft nicht leiden und aus einem kleinen Zoff sollte **kein existenzielles Risiko** werden. Das überarbeitete ERGO-Produkt bietet mit seinen **erweiterten Leistungen** die nötige Unterstützung.

Die neue Produktgeneration basiert auf den zwei klar abgegrenzten **Tariflinien „Smart“ und „Best“**. Die ERGO hat beide **in ihrer Deckung deutlich ausgebaut**. Sie bieten unter anderem erweiterten Steuer-, Sozial- und Verwaltungsrechtsschutz (auch außergerichtlich), höhere Versicherungssummen (im Grundsatz unbegrenzt) sowie Rechtsschutz für Hilfsgeschäfte. **In der Linie „Best“ kommen zusätzliche Leistungen hinzu**, etwa ein Universal-Rechtsschutz und vorsorgliche Rechtsberatung bis 1000 Euro, Rechtsschutz bei gewerblichen Urheberrechtsverstößen bis 10 000 Euro sowie eine Vorversicherungs- und Innovationsgarantie.

DAS PLUS

Neben dem Kostenschutz bietet das Produkt **Rechtsdienst- und Serviceleistungen**. Dazu zählen Beratung zur Unternehmensnachfolge, AGB- und Dokumenten-Check, Bonitätsprüfungen, Erstellung von Arbeitszeugnissen sowie die Teilnahme an Webinaren zu Datenschutz und Compliance. Die **erweiterte Telefonberatung** gibt Auskunft zu allen versicherten Lebensbereichen und Leistungen.

KOMPAKT

- ✓ **Risiko.** KMU und Selbstständige stehen bei rechtlichen Konflikten meist vor großen Herausforderungen.
- ✓ **Neu.** Versicherer ERGO stärkt mit einem Produkt-Update den Zugang zum Recht für den Mittelstand.
- ✓ **Tarife.** Der ERGO Rechtsschutz Gewerbe deckt typische Konfliktfelder ab.
- ✓ **Aufbau.** Zwei Tarife und drei Zusatzbausteine zur Wahl.

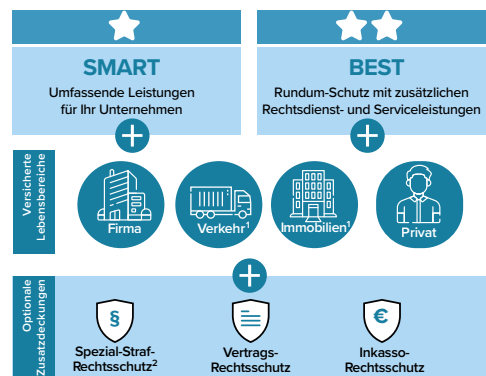


ERGO

- Die ERGO Versicherung AG ist Teil der ERGO Group AG, einer Tochter der Munich RE.
- Der Schaden- und Unfallversicherer betreut 11,7 Millionen Verträge.
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2025 auf knapp 5,3 Milliarden Euro.
- Für die gesamte Gruppe arbeiten weltweit rund 37 000 Mitarbeiter und Vermittler.

Juristische Unterstützung für alle Fälle

Der Weg zum **Rechtspaket: Unternehmerinnen und Unternehmer können ihren Gewerbe-Rechtsschutz nach eigenen Bedürfnissen zusammenstellen. Die Struktur: zwei Tarife für vier Lebensbereiche. Außerdem stehen drei zusätzliche Module zur Wahl.**



¹⁾abwählbar ²⁾als Vollkonzept

Quelle: ERGO

Wie KI die Beratung noch persönlicher macht

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

PROMPT

>KI IM FOKUS<

**JOHANNES
OBERHOFER**

Leiter Digital Hub,
die Bayerische

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.



Foto: Bayerische

Stellen Sie sich Ihren Bestand als volles Stadion vor – Tausende Menschen, von denen Sie viele mit Namen, Geschichte und Lebenslage kennen. Sie wissen, dass Familie Berger gerade baut und Frau Sommer seit dem letzten Termin ein zweites Kind hat. Dieses Wissen ist Ihr eigentliches Kapital – kein Vergleichsportal kann es kopieren. Und trotzdem bleibt vieles ungenutzt, weil es verstreut liegt: im Kopf, in alten E-Mails, in Beratungsdokumentationen.

Eine KI, die an all diese Quellen angebunden ist, führt dieses Wissen verlässlich zusammen – sie vergisst nichts und übersieht keine Lücke. Technisch ist das machbar, aber ein echtes Investment in die Geschäftsentwicklung. Kein Schalter, den Sie morgen umlegen. Die gute Nachricht: Sie müssen nicht warten. Co-Intelligenz – Sie bringen Beziehung und Wissen ein, die KI übernimmt Struktur und Gedächtnis – trägt heute schon und bleibt das Prinzip, auch wenn die Systeme später voll integriert sind.

Etappe 1: die KI als Co-Trainer. Der Anfang funktioniert ohne großes IT-Projekt. Gehen Sie ins nächste Jahresgespräch nicht mit leerem Blatt. Notieren Sie vorab in fünf Minuten, was Sie über den Menschen wissen, und lassen Sie die KI daraus ein strukturiertes Briefing mit klugen Anschlussfragen machen. Genau so hilft sie bei der Ansprache: Zwei junge Familien stehen beide vor dem Hauskauf und brauchen denselben Schutz – die eine eher sicherheitsorientiert, die andere kostenbewusst. Formulieren Sie Ihre Erklärung einmal und lassen Sie sie die KI in die jeweilige Tonlage übersetzen. Die Praxis: Arbeiten Sie in einem sicheren, freigegebenen Werkzeug oder mit anonymisierten Angaben. Die KI ordnet und übersetzt Ihr vorhandenes Wissen – Sie bleiben der Spielmacher auf dem Platz.

Etappe 2: der mittelfristige Sprung. Eine KI, die an Bestandssystem, Mailverläufe und Dokumentation angebunden ist, weiß über den Kunden mehr, als ein Mensch je präsent halten kann. Sie erkennt, wer gerade an einer Lebensschwelle steht – Hauskauf, Nachwuchs, Erbfall – und welche Risiken daraus entstehen. Doch sie entscheidet nicht, sie schlägt vor.

Eine Voraussetzung sollten Sie kennen: Die KI ist nur so gut wie die zugrunde liegenden Daten. Wo Ablage und Dokumentation sauber sind, entsteht Mehrwert. Wo Zettelwirtschaft herrscht, halluziniert auch der beste Assistent. Wie aufwendig die Anbindung wird, hängt von Ihren Systemen ab – gangbar wird sie mit den richtigen Technologiepartnern und sauberem Datenschutz. Dies ist kein Großmakler-Privileg, sondern eine Richtung, die jedes Büro im eigenen Tempo planen kann.

Mein Fazit. KI macht Ihre Beratung nicht persönlicher, indem sie Ihnen die Beziehung abnimmt. Sie hilft, die Risiken der Kunden besser zu verstehen, und schafft Zeit für das, was zählt und was keine Maschine ersetzt: die persönliche Beratung. Die Technik liefert das Wissen, Sie liefern Vertrauen und Entscheidung. Ihre Checkliste für nächste Woche:

Ton-Test: Eine Standarderklärung von der KI in zwei Kundenansprachen übersetzen lassen – für den schnellsten Aha-Moment. **Briefing-Routine:** Vor jedem Jahresgespräch fünf Minuten Ihr Wissen notieren, die KI strukturiert es. **Technologie-Check:** Mit Ihrem Systempartner klären, wie eine datenschutzkonforme Bestandsanbindung aussehen könnte. ■

PKV

Streit um dauerhafte Prämien erhöhungen

Reicht bei Beitragserhöhungen ein pauschaler Verweis auf höhere Kosten und Lebenserwartung? Oder muss die Dauer der Abweichung erklärt werden? Der BGH schafft hier Klarheit für Versicherte

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



Der Fall. Ein Versicherungsnehmer (VN) hatte Ärger mit seinem privaten Krankenversicherer (VR). In den Jahren 2018, 2020 und 2022 erhielt er Beitragserhöhungen: Die Begründungsschreiben fielen **unterschiedlich detailliert** aus – mal wurde nur allgemein auf **jährliche Prüfungen** von **Ausgaben** und **Lebenserwartung** verwiesen, mal wurde konkret benannt, dass die **Leistungsausgaben** „in diesem Jahr“ deutlich abgewichen seien. Das hielt er für **unwirksam** und verlangte zu viel gezahlte **Beiträge zurück**. Der Streit landete vor Gericht.

Der Rechtsstreit. Das **Amtsgericht Oranienburg** verwarf die Klage, das **Landgericht Neuruppin** die anschließende Berufung des VN. Das Landgericht sah alle drei Begründungsschreiben als **formell ausreichend** an und befand zudem, der Kläger habe die materielle Rechtmäßigkeit der Erhöhungen nicht **substantiiert genug** bestritten – ein bloßes Anfechten ohne eigene Anhaltspunkte für Fehler reiche nicht aus und sei „ins Blaue hinein“ erfolgt. Auch die gerügte **Unwirksamkeit der Limitierungsmaßnahmen** ließ das Gericht nicht zu.

Das Urteil. In der Revision vor dem **Bundesgerichtshof (BGH)** war der Versicherte erfolgreicher (**Az. IV ZR 70/25**): Zwar müsse ein Versicherer bei Beitragserhöhungen formell die **Rechnungsgrundlage** benennen, nicht aber deren

Höhe, so der Senat. Er müsse auch **nicht ausdrücklich erklären**, dass eine Veränderung dauerhaft ist – das sei zwar **Voraussetzung der Erhöhung**, gehört aber nicht zur Mindestbegründung.

Der Versicherungsnehmer durfte jedoch die **Voraussetzungen für die Beitragserhöhung** bestreiten – und das auch ohne Fachkenntnisse, da er die versicherungsmathematischen Daten gar nicht kennen kann. Die **Beweislast** liege hier beim Versicherer. Die Einwände seitens des Versicherten gelten eben **nicht** automatisch als **unfair** oder **missbräuchlich**. Er musste dafür auch keine **Auskunft bei der Finanzaufsicht (BaFin)** einholen – wie vom Berufungsgericht verlangt.

§ Was Weyer rät

Das Fazit. Der BGH hält an seiner versichererfreundlichen Rechtsprechung hinsichtlich des Umfangs der **Begründungen von Beitragserhöhungen** fest (**siehe Az. IV ZR 294/19**). Sie muss die „Dauerhaftigkeit“ nicht ausdrücklich erwähnen. Allerdings stärkt er die Position der VN im Prozess erheblich: Ein einfaches **Bestreiten mit Nichtwissen** reicht, eigene **Fehlernachweise sind nicht nötig**. Klagen gegen Beitragserhöhungen werden damit leichter durchsetzbar.

Tipp: Vermittler sollten Kunden mit knapp formulierten, **älteren Erhöhungsschreiben (vor 2019/2020)** auf eine mögliche **Überprüfung** hinweisen. ■

ARBEITSRECHT

Kein Recht auf HO

Arbeitnehmer haben auch nach langjähriger Homeoffice-Praxis **keinen Anspruch** auf mobiles Arbeiten. Der Arbeitgeber muss nachträgliche Einschränkungen aber begründen. Ohne **Interessenabwägung** ist eine Präsenzplicht **unwirksam**. So im konkreten Fall eines **IT-Mitarbeiters**, der zuvor montags und freitags im Homeoffice tätig war. Das **Arbeitsgericht Düsseldorf** stellte hier klar: Wenn die Kommunikation in einem Fachbereich ohnehin überwiegend digital erfolge, sei nicht ersichtlich, weshalb sich die Zusammenarbeit durch eine Präsenz im Büro verbessern sollte (**Az. 3 Ca 6587/25**).

VERTRAGSRECHT

Krebs verjährt jetzt

Gut zu wissen: Verbraucher, die im Zusammenhang mit einem Kreditvertrag eine **Restschuldversicherung** abschließen, müssen ab dem **20. November 2026** Krebs-Vorerkrankungen nicht mehr angeben. Das ist eine Vorgabe der neuen **EU-Verbraucherkreditrichtlinie**, die in **deutsches Recht** umgesetzt wurde. Voraussetzung: Das Ende der Behandlung liegt mindestens **15 Jahre zurück**. Kunden, die eine Krebs-Vorerkrankung überstanden haben, müssen dann – wie bisher häufig üblich – keine höheren Beiträge mehr zahlen oder gar riskieren, überhaupt keine Finanzierung angeboten zu bekommen.

PKV

Kein Zurück in die GKV

Obwohl er **eineinhalb Jahre** lang nur 2440 Euro brutto verdiente und **noch nicht 55 Jahre** alt war, darf ein seit dem Jahr 1990 **privat krankenversicherter** Arbeitnehmer nicht in die gesetzliche Krankenkasse wechseln. Nach einem Schlagsanfall war der Mann schrittweise wieder ins Arbeitsleben eingestiegen. Das **Bundessozialgericht** befand: Sein **verringertes Verdienst** kam nur durch die **Arbeitsunfähigkeit** und anschließende **Wiedereingliederung** zustande. Der ursprüngliche Arbeitsvertrag mit einem **Gehalt über der Versicherungspflichtgrenze** galt weiter (**Az. B 12 KR 6/24 R**).

LVM Lebensversicherungs-AG

Im Härtestest: LVM Lebensversicherung

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTESTEST
URTEIL: OUTPERFORMER
ASSEKURATA

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

Diesen Profis entgeht nichts: Seit 30 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den 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: Krise kann die LVM Leben – die Solvenzquoten bleiben beeindruckend hoch. Das gilt auch für das überzeugende Wachstum und die niedrigen Kostenquoten. Die Kunden sind offenbar zufrieden, die Stornoquoten gering.

KOMPAKT

Die LVM Lebensversicherungs-AG wurde 1971 als zweite Tochtergesellschaft der LVM Versicherung mit Sitz in Münster gegründet. Die gebuchten Beitragseinnahmen inklusive der LVM Pensionsfonds-AG kletterten 2025 um 3,3 % auf 920,4 Millionen Euro.

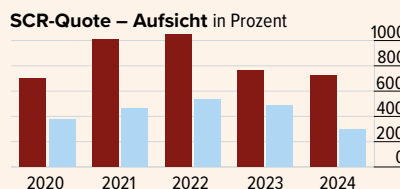
Rating	Bewertung
Assekurata	A+ (Sehr Gut)

Datenquelle: Assekurata

1

Bestens aufgestellt für Krisenszenarien

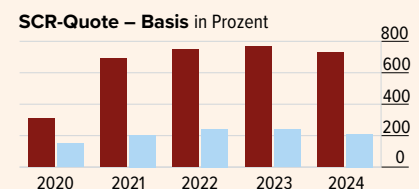
Die aufsichtliche Solvenzquote der LVM bleibt deutlich über der Marke von 700 % – und noch deutlicher vor der Konkurrenz: Der Gesamtmarkt rutscht im Durchschnitt auf solide 298,39 % ab.



2

Sehr solvent ohne Netz und doppelten Boden

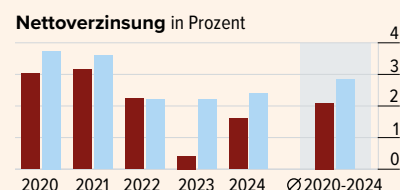
Das ist selten: Nur wenige Anbieter mit viel klassischem Geschäft im Bestand kommen ohne bilanzielle Übergangsmaßnahmen aus und erzielen eine so hohe Basis-SCR-Quote wie die LVM: 730,07 % (Markt: 210,44 %).



3

Nettoverzinsung erholt sich langsam von Sondereffekten

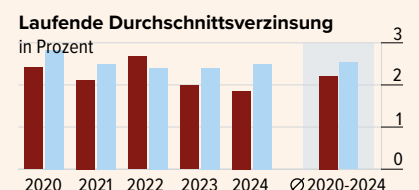
Zuletzt verzeichnete die LVM einen deutlichen Anstieg, doch die Nettoverzinsung bleibt mit 2,09 % (5 Jahre) unterdurchschnittlich. Immobilienabschreibungen haben 2023 die Performance belastet. Markt: 2,83 %.



4

Durchschnittsverzinsung: Sicherheit ist Trumpf

Die LVM hat die Kapitalanlage auf Sicherheit getrimmt. Die laufende Durchschnittsverzinsung (5 Jahre: 2,21 %) liegt unter der des Marktes (2,53 %). Der Anstieg 2022 dürfte aus Fondsausschüttungen resultieren.



■ LVM Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtestest zusammensetzt

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

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

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

MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im HÄRTEST
URTEIL: OUTPERFORMER
ASSEKURATA

5

Stark: Wachstum bleibt ohne Einfluss auf Abschlusskosten

Beeindruckend stabil entwickelt sich die Abschlusskostenquote der LVM Leben: Der 5-Jahres-Mittelwert liegt bei 3,17 % – die Vertriebsserfolge werden nicht über höhere Provisionen erzwungen. Der Markt meldet 4,43 %.



6

Verwaltung: Reibungslose Abläufe senken die Kosten

Effiziente Prozesse halten die Verwaltungskosten im Zaum. Die LVM Leben überzeugt hier mit einer Quote, an die die Konkurrenz nicht heranreicht. Zuletzt waren es im 5-Jahres-Mittel 1,65 %, der Markt landet bei 2,24 %.



7

Geringe Umsatzrendite für Kunden gut verkraftbar

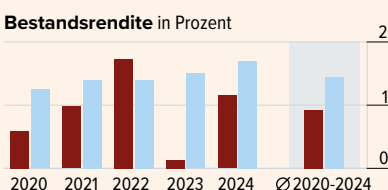
Der geringe Wert 2023 war ein Ausreutscher, die Umsatzrendite hat sich wieder stabilisiert. Mit 8,34 % (5 Jahre) hinkt sie dem Markt (12,10 %) hinterher – die Gewinnbeteiligung für Kunden wird stabil gehalten.



8

Bestandsrendite: Delle bleibt die Ausnahme

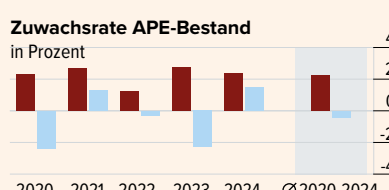
Deutlich erholt hat sich zuletzt auch die Bestandsrendite der LVM. Die Münsterländer machen im langfristigen Vergleich minimal Boden gut. Der 5-Jahres-Wert liegt nun bei 0,92 %, der Markt erreicht 1,45 %.



9

Biometrie und Fondspolizen befeuern das Geschäft

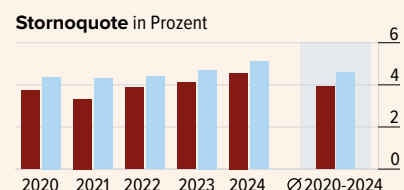
Beim Prämienwachstum ist die LVM (5 Jahre: 2,26 %) dem Gesamtmarkt (-0,44 %) enteilt. Treiber sind hier biometrische und fondsgebundene Produkte. Vor allem das Geschäft gegen laufende Beiträge bringt Wachstum.



10

Stornoquote: Zufriedene Kunden kündigen seltener

Im Gleichschritt mit dem Markt – aber auf niedrigerem Niveau: Die Stornoquote der LVM (5 Jahre: 3,92 %) fällt weiterhin unterdurchschnittlich aus. Das spricht für hohe Kundenzufriedenheit. Der Markt erreicht 4,57 %.



■ LVM Leben ■ Marktdurchschnitt

▶ Alte Oldenburger Krankenversicherung AG

Im Härtetest: Alte Oldenburger

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 Alte Oldenburger besticht mit einem beeindruckenden Wachstum in der Krankenvollversicherung. Kunden profitieren von effizienten Strukturen in der Verwaltung und angemessene Provisionen halten die Kostenquoten auf niedrigem Niveau.

KOMPAKT

Das Unternehmen mit Sitz im niedersächsischen Vechta betreibt das Geschäft der privaten Kranken- und Pflegeversicherung. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im Geschäftsjahr 2025 auf 286,7 Millionen Euro. Der Zahl der Versicherten liegt bei rund 155000.

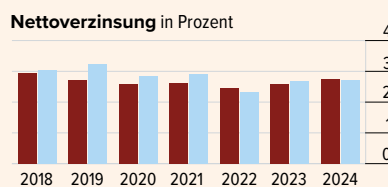
Rating	Bewertung
Assekurata	A++ (Exzellent)

Datenquelle: Assekurata

1

Nettoverzinsung leicht über dem Marktniveau

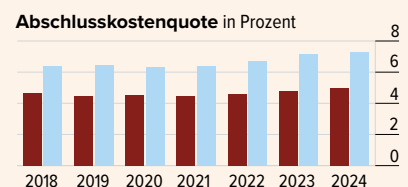
Die Alte Oldenburger steht für vorsichtige Anlagepolitik mit Schwerpunkt festverzinsliche Anleihen. Dennoch weisen die Niedersachsen erstmals seit 2022 mit 2,74 % eine leicht höhere Kapitalanlagerendite aus als der Markt (2,70 %).



2

Abschlusskosten: Günstiger als im Gesamtmarkt

Starkes Wachstum über den kostenintensiveren Maklervertrieb – trotzdem bleibt die Abschlusskostenquote der Alten Oldenburger mit 4,97 % deutlich unter dem Vergleichswert im Gesamtmarkt: 7,30 %.



3

Verwaltungskosten sinken weiter gegen den Trend

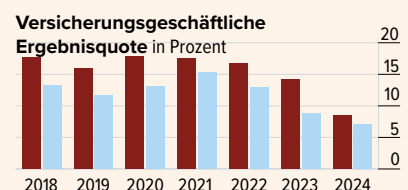
Die Alte Oldenburger punktet auch bei den Verwaltungskosten. Während der Gesamtmarkt hier durchschnittlich 2,30 % meldet, sind es bei dem Versicherer aus Vechta nur 1,68 %. Das spricht für effiziente Strukturen.



4

Ergebnisquote: Vorsprung verringert sich

Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote von zuletzt 8,43% (Markt: 7,10 %) folgt einer soliden Kalkulation und vorsichtigen Annahmepolitik. Die Inflation im Medizinsektor lastet seit 2022 auf der Quote – zuletzt stark.



■ Alte Oldenburger Kranken ■ 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.

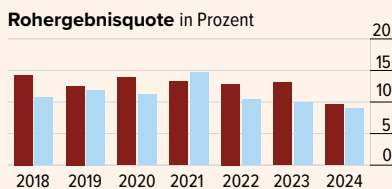
- **RfB-Quote:** Endbestand erfolgsabhängiger RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattung) in Prozent verdienter Bruttoprämien.
- **Zuwachsrate vollversicherte Personen:** Veränderung der Anzahl vollversicherter Personen in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Zuwachsrate zusatzversicherte Personen:**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



5

Rohergebnisquote: weiterhin besser als der Markt

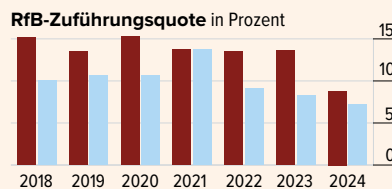
Die Rohergebnisquote folgt dem versicherungsgeschäftlichen Ergebnis – und sinkt zuletzt entsprechend auf 9,59 %. Damit verringert sich der Abstand zum Markt (9,00 %) – aber es bleibt ein solider Vorsprung.



6

Kunden profitieren von Zuflüssen in den RfB-Topf

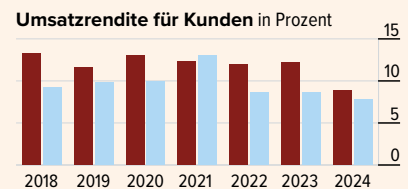
Die Alte Oldenburger gibt einen Großteil ihrer guten Erfolgssituation über die Rückstellung zur Beitragsrückerstattung (RfB) an ihre Kunden weiter. Die Zuführungsquote liegt zuletzt bei 8,86 %. Markt: 7,20 %.



7

Höhere Umsatzrendite positiv für Kunden

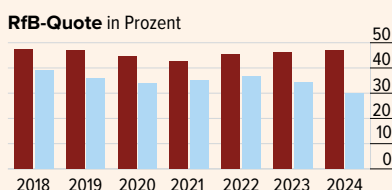
Die Differenz zwischen Rohüberschussquote und Umsatzrendite (8,86 %) ist geringer als die im Markt (7,80 %). Die Alte Oldenburger verwendet mehr Mittel für Dividenden oder die Stärkung des Eigenkapitals – gut für die Kunden.



8

Hohe RfB-Quote ermöglicht langfristig stabile Beiträge

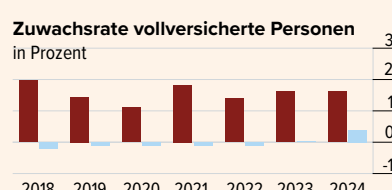
Dank der hohen RfB-Quote (47,11 %) stehen mehr Mittel zur Limitierung von Beitragsanpassungen zur Verfügung als im Marktdurchschnitt (30,00 %). Die geringen Schwankungen signalisieren eine stabile Beitragsentwicklung.



9

Vollversicherung: deutlicher Vorsprung vor dem Markt

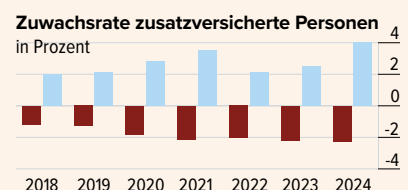
Die Wachstumsraten in der Vollversicherung sind bei der Alten Oldenburger nicht nur stabil – sondern im aktuellen Umfeld glänzend: 1,62 % basieren auf Produkten mit hoher Akzeptanz und sehr gutem Marktzugang.



10

Zusatzversicherung: kleinteilig und wenig interessant

Die Zuwachsrate in der Zusatzversicherung bleibt mit –2,26 % schwach. Kleinteiliges Geschäft mit geringer Provision ist für den Maklervertrieb wenig interessant. Für den Gesamtmarkt läuft es dagegen: 4,00 % plus.



■ Alte Oldenburger Kranken ■ 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

