

REFORMEN

Drohung aus dem Osten

In Ostdeutschland formiert sich Widerstand gegen die Rentenreform. Dahinter steckt auch die Sorge, Wählerinnen und Wähler an die AfD zu verlieren

Sie kommen auf 18 Stimmen im Bundesrat, die Mehrheit beträgt 35. Dennoch ist mit dem Schlimmsten zu rechnen: Die Ministerpräsidentin und Ministerpräsidenten in Ostdeutschland machen **Stimmung gegen die Renten- und Pflegereform** der Bundesregierung.

Knackpunkt ist die **abschlagsfreie Rente** nach 45 Beitragsjahren. Die soll im Rahmen eines Gesamtpakets auf Empfehlung einer Expertenkommission **abgeschafft werden**. „Ohne Veränderungen werden wir bei der Renten- und der Pflegereform im Bundesrat **nicht zustimmen können**“, sagt Michael Kretschmer (CDU).

Das Spitzenpersonal von SPD und CDU fürchtet, weiter an **Boden gegenüber der AfD zu verlieren**. Postwendend erhielt Sachsens Regierungschef Zustimmung aus Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt, wo im **September die Landtage neu gewählt** werden. Dort zeichnet sich bereits ab, dass die **Alternative stärkste Fraktion** wird. Vieles spricht dafür, dass im Magdeburger Landtag sogar der erste **AfD-Politiker die Regierungsgeschäfte übernehmen** wird.

Tatsächlich erreichen viele **Ostdeutsche vor der Regelaltersgrenze 45 Beitragsjahre**. Gleichzeitig sind rund **75 Prozent** der Menschen in Ostdeutschland nur über die **gesetzliche Rente abgesichert** – Abschlüsse können sie sich schlicht nicht leisten. Nicht nur die Betroffenen sehen hier eine **Gerechtigkeitslücke** zu ihren Lasten: „Die Betrachtung von Beitragsjahren ist **gerechter als die Kopplung an die durchschnittliche Lebenserwartung**“, sagt Mecklenburg-Vorpommerns Ministerpräsidentin Manuela Schwesig (SPD).

Die **Bundesregierung** aber will an den **Plänen festhalten** und das Reformpaket im Ganzen umsetzen. Nur dann könnten auch **höhere Freibeträge** zur Anrechnung bei der **Grundrente** sowie der **Grundsicherung im Alter** umgesetzt werden. Beides komme Ostrentnern zugute.

Grundrente? Grundsicherung? **Klingt weder überzeugend noch attraktiv**. Für Vermittlerinnen und Vermittler ein Lehrstück, warum **Altersvorsorge mehr sein muss als gesetzliche Rente**. Der FOCUS MONEY-Versicherungsprofi wünscht Ihnen auf Ihrer Mission viel Erfolg.

INHALT

- 2 Top-Story:** Die fairsten Maklerversicherer und -pools
- 9 Magazin:** KI bei der Policen-Suche auf dem Vormarsch
- 10 Produkt des Monats I:** Unfallschutz leichter gemacht
- 11 Kunkel knallhart:** PKV beraten, nicht verkaufen
- 12 Produkt des Monats II:** Junge Leute einfacher versichern
- 13 Recht:** Neue Urteile und aktuelle Rechtsfragen
- 14 Prompt!** KI darf Verantwortung nicht verwässern

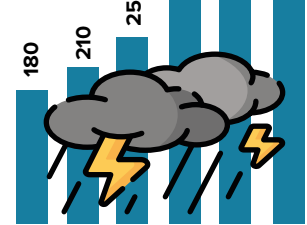
GDV

Wetterlaunen

Rückgang auf hohem Niveau: 2025 sank der Gesamtschaden durch Blitze auf 310 Millionen Euro.

Blitze verursachen hohe Schäden

Angaben in Mio. Euro



Quelle: GDV; *Vorbildiger Wert

STUDIE I

Jüngere setzen auf private Vorsorge

Ob gesetzliche Rente, betriebliche oder private Altersvorsorge – laut **Allianz Vorsorge Index** sorgen die Deutschen im Schnitt mit **2,1 Vorsorgebausteinen** für ihren Ruhestand vor. **19 Prozent** verlassen sich ausschließlich auf die **gesetzliche Rente**. Besonders hoch ist hier der Anteil bei Frauen (59 Prozent). Die Generation Z (Jahrgänge 1997 bis 2012) setzt dagegen verstärkt auf **Einkünfte aus Kapitalanlagen (38 Prozent)** – ganz im Sinne der Politik: Schließlich soll die geplante **Reform** der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge künftig mehr Menschen zu einer **breiteren Vorsorge** motivieren.

STUDIE II

Rentenübersicht als Rohrkrepierer

Eigentlich eine sinnvolle Sache: Die **Digitale Rentenübersicht** gibt Bürgern einen gebündelten Blick auf ihre gesetzliche, betriebliche und private Altersvorsorge. Eine Befragung des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) zeigt jedoch, wie **unbekannt das Angebot** ist und wie selten es genutzt wird: **50 Prozent** kennen es nicht, **28 Prozent** haben davon gehört, nutzen es aber nicht. Nur **zwölf Prozent** verwenden es. Als Gründe für die Zurückhaltung erwiesen sich vor allem **fehlender Nutzen, fehlende Beschäftigung** mit dem Angebot sowie der aufwendige **Registrierungsprozess**.

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.

Die Fairsten für Makler im Wandel

Rente, Gesundheit, Pflege – überall stehen Reformen an und verändern auch das Maklergeschäft. Faire Partner sind für den Erfolg damit wichtiger denn je. Zum zehnten Mal im Praxis-Check: Top-Maklerversicherer und -pools

Aus dem von Kanzler Merz heraufbeschworenen „Herbst der Reformen“ ist 2025 nichts geworden. Zu lange hatte die schwarz-rote Koalition gezögert und um die richtigen **Stellschrauben zur Sanierung des Sozialstaats** gerungen. Expertenkommissionen wurden eingesetzt, Reformvorschläge beklatscht und wieder verworfen. Immerhin: Noch vor der diesjährigen Sommerpause hat der Bundestag die **umstrittene Reform der gesetzlichen Krankenversicherung** auf den Weg gebracht. Und auch in Sachen Rentenreform geht es voran: Anfang Mai gab der Bundesrat **grünes Licht für das Altersvorsorge-reformgesetz**. Doch die nächste Baustelle wartet schon: die marode Pflegekasse.

Unsichere Zeiten. So dringend notwendig die Reformpakete auch sind – auf den **Versicherungsvertrieb** kommen mit jedem Beschluss große Umwälzungen zu. **Neue Gesetze und Regularien** machen das Business immer komplexer, sich ändernde **Beratungsansätze erfordern Flexibilität**. Und bis die politischen Pläne zur Realität im Kundengespräch werden, können noch Monate vergehen. Unsicherheit bleibt.

Beispiel Altersvorsorgereform: Am 1. Januar 2027 startet das **neue staatlich geförderte Altersvorsorgedepot**. Auch ein öffentlich organisiertes Standarddepot soll es geben – doch Fachleute äußern nun berechtigte Zweifel an einem fristgerechten Start. „Wir sehen die **pünktliche Umsetzung des Standardprodukts ernsthaft in Gefahr**“, so

Stefan Schmidt, Grünen-Finanzpolitiker im Bundestag. Noch fehlt es an Rechtsverordnungen, IT-Strukturen und Verwaltungsmitarbeitern.

Qualifizierte Beratung zählt. Beisoviel Durcheinander ist die **Rolle freier Versicherungsmaklerinnen und -makler**

als qualifizierte Beraterinnen und Berater umso bedeutender. Das sieht auch der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung so. Allein die stärkere **Kapitalmarktorientierung** mache **Beratung nicht überflüssig, sondern wichtiger**. Denn: Kapitalmarktvorsorge bedeutet Schwankungen. Unterschiedliche Risikoprofile, lange Laufzeiten, steuerliche Effekte, Förderregeln, Auszahlungsfragen und die Einordnung bestehender Verträge – all dies gilt es zu bedenken.

„Wer Millionen Menschen stärker an Kapitalmarktlösungen heranführen will, muss verstehen und kommunizieren, dass das **keine einfache Online- und One-size-fits-all-Lösung** sein kann. Beratung ist kein Kostenproblem, sondern **Risikomanagement** im Interesse der Verbraucherinnen und Verbraucher“, ist der Geschäftsführende AfW-Vorstand **Norman Wirth** überzeugt.

Fähige Partner. In Zeiten des Wandels ist die Anbindung an die **richtigen Versicherungsgesellschaften** besonders wichtig. Doch welche Versicherer werden den Bedürfnissen der Maklerschaft am besten gerecht? Das wollten ►

KOMPAKT

- ✓ **Studie.** Eine große Befragung ermittelte zum zehnten Mal die „Fairsten Maklerversicherer“ in sechs Sparten und sieben Kategorien.
- ✓ **Stimmen.** Die freien Vermittler gaben mehr als 5000 Urteile zu 60 Unternehmen ab.
- ✓ **Gewinner.** 24-mal erhielten die Versicherer für ihre Gesamt-Fairness das Prädikat „Sehr Gut“. Auch spitze: vier Pools.

FOCUS MONEY
**FAIRSTER
MAKLER-
VERSICHERER**

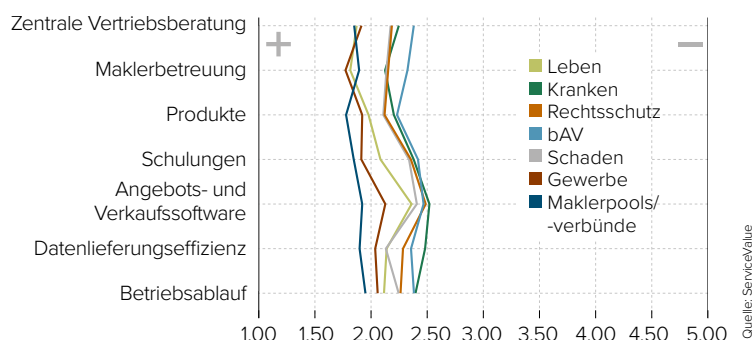
FOCUS MONEY
**FAIRSTER
MAKLER-
POOL**

Versicherer und Pools: sieben Disziplinen im Vergleich

Von der Angebots- und Verkaufssoftware bis zur zentralen Vertriebsberatung – ServiceValue hat die Fairness-Items wieder sieben Kategorien zugeordnet. Die Grafik zeigt, wie die Versicherer aller sechs Sparten und die Maklerpools in den einzelnen Disziplinen durchschnittlich abschneiden. Beispiel: Die Rechtsschutzversicherer punkten besonders mit ihren Produkten. Die schwächsten Werte erzielte die Sparte bei der Angebotssoftware.

Wie beurteilen Sie im jeweiligen Bereich die folgenden Aspekte?

Ausgezeichnet [1], Sehr Gut [2], Gut [3], Mittelmäßig [4], Schlecht [5]



Aus diesen 30 Fairness-Aspekten setzt sich das Maklerurteil zusammen

Der Begriff „Fairness“ ist ein subjektives Konstrukt. Um ihn messbar zu machen, fragten die Experten die Meinung der Makler zu 30 Merkmalen ab. Sie teilten diese in sieben Kategorien ein:

Zentrale Vertriebsberatung

- Reaktionsgeschwindigkeit
- Gesprächsatmosphäre
- Bearbeitungsgeschwindigkeit
- Fachliche Kompetenz

Maklerbetreuung

- Verfügbarkeit des Maklerbetreuers
- Kompetenz des Maklerbetreuers
- Befähigung des Maklerbetreuers

Produkte

- Angebot an Produkten
- Qualität der Produkte
- Individualisierung der Produkte

- Reaktionsgeschwindigkeit auf Marktveränderungen
- Prämiensysteme

Schulungen

- Angebot der Schulungen
- Durchführung der Schulungen
- Effizienz der Schulungen
- Interaktive Trainingsmöglichkeiten

Angebots- und Verkaufssoftware

- Kompatibilität der Software
- Praktikabilität der Software
- Interaktive Mitbewerbervergleiche
- Software-Aktualisierungen
- Service-Apps

Datenlieferungseffizienz

- Vollständigkeit des Daten- und Dokumentenimports als GDV-Import
- Qualität der Maklerpost
- Automatisierung beim Postabholen im Maklerverwaltungsprogramm (MVP)

Betriebsablauf

- Rationalisierung der Abläufe
- Fehlerfreiheit
- Policierung
- Betreuung der Bestandskunden
- Provisions-/Courtage-/Honorarabrechnung einschl. elektronischer Anpassung an das MVP
- Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

FOCUS MONEY und **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** auch 2026 wissen und haben mit dem Kölner Beratungs- und Analyseinstitut ServiceValue von März bis Juni zum **zehnten Mal eine Studie zur Fairness von Maklerversicherern** durchgeführt. Auch in diesem Jahr nahmen die Fachleute wieder Maklerpools und -verbünde in die Erhebung auf.

Tausende Urteile. Die **Resonanz** war erfreulich: 1 162 Teilnehmerinnen und Teilnehmer gaben ihre Stimmen ab – das waren **knapp 50 Prozent mehr** als im Vorjahr. Sie durften in

jeder der sechs Produktparten eine Versicherungsgesellschaft und zusätzlich einen Pool oder Verbund bewerten. **So kamen gut 5000 Urteile zusammen.**

Eine Untergliederung der Fairness-Untersuchung in die Sparten **Leben, Kranken, Rechtsschutz, betriebliche Altersvorsorge (bAV), Schaden** (inklusive Kfz) und **Gewerbe** ist wichtig, da die Versicherer in den verschiedenen Produktsegmenten möglicherweise sehr **unterschiedlich performen** und sich dies auch aufs Maklergeschäft auswirkt. Eine Ausnahme im Studiendesign machen die **Pools und Verbünde**. Sie bil- ►



So wurden die Rankings ermittelt

Im Auftrag von FOCUS MONEY und FOCUS MONEY-Versicherungsprofi hat ServiceValue zum zehnten Mal Maklerversicherer auf ihre Fairness hin untersucht. Die Wissenschaftler nahmen auch Maklerpools und -verbünde in den Blick.

In diesem Jahr hat das Beratungs- und Analyseinstitut 1162 Versicherungsmaklerinnen und -makler zu 16 Pools und 44 Versicherungsunternehmen in den sechs Sparten Leben, Kranken, Schaden, Rechtsschutz, betriebliche Altersvorsorge und Gewerbe befragt. Die Teilnehmer gaben zu 30 von den Fachleuten definierten

Service- und Leistungsmerkmalen ihre Urteile online ab. Sie durften in jeder Sparte maximal einen Versicherer und zusätzlich einen Pool bewerten, mit dem sie aktuell zusammenarbeiten. ServiceValue wertete anschließend die insgesamt 5219 Urteile aus.

Zunächst errechneten die Fachleute für jedes Service- und Leistungsmerkmal einen normierten Indexwert zwischen null und hundert. Außerdem legten sie sieben Kategorien fest und ordneten ihnen die 30 Fairness-Aspekte zu. Zusätzlich zum Gesamturteil zeigt die Studie so die Stärken und Schwächen der Unternehmen in den unter-

schiedlichen Disziplinen (ab S. 5). Die Werte für die Teilkategorien errechnen sich aus dem ungewichteten Durchschnitt der dazugehörigen Indexwerte.

Die Gesamturteile „Fairster Maklerversicherer“ und „Fairster Maklerpool“ ergeben sich aus den sieben Kategorien, die zu gleichen Teilen in das Gesamtergebnis einfließen. Mindestens die Note „Gut“ erhalten alle Unternehmen, die in ihrer Sparte einen überdurchschnittlichen Wert erzielt haben. Wer über dem Durchschnitt der mit „Gut“ Bewerteten liegt, wird mit „Sehr Gut“ ausgezeichnet. Bei gleicher Benotung ist die Rangfolge alphabetisch.

► Maklerversicherer-Studie

den einen **eigenen Bereich**, der nicht weiter nach Sparten unterteilt ist.

Bei der Suche nach den fairsten Kooperationspartnern kamen insgesamt **44 verschiedene Maklerversicherer** auf den Prüfstand – darunter waren einige Unternehmen, die sich in

mehreren Sparten beweisen mussten. So stellte sich die **Allianz** gleich in fünf Produktbereichen dem Fairness-Urteil der Maklerinnen und Makler. **Alte Leipziger, Axa** und **HDI** wurden in vier Sparten unter die Lupe genommen, **die Bayerische** und **Helvetia** kommen dreimal vor. ►

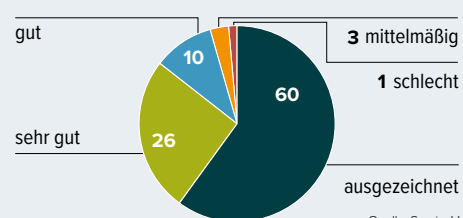
Die fairsten Pools und Verbünde

Kooperationen mit Maklerpools oder -verbünden verschaffen Vermittlern mehr freie Kapazitäten für ihr Kerngeschäft. Die Partner bieten unter anderem Serviceleistungen, Infrastruktur und eigene Produkte. Die befragten Vertriebsprofis vergaben alles in allem noch bessere Fairness-Urteile als im Vorjahr, sodass die Pools und Verbünde auf insgesamt 78,1 von 100 möglichen Indexpunkten kommen.

Vier Unternehmen machten das Rennen. Darunter fällt die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement besonders auf: Der Verbund aus Oberfranken erhielt in allen sieben

Disziplinen ein „Sehr Gut“. Der VEMA gelang das immerhin sechsmal. Auch 2026 brillieren die Dienstleister besonders mit ihren Produkten. In der Disziplin Schulungen konnten sie sich deutlich steigern. Auf viel Zustimmung stößt etwa das Schulungsangebot (s. Grafik).

Wie beurteilen Sie das Angebot der Schulungen?
in Prozent



Fairster Maklerpool

Unternehmen	Wertung
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
Maxpool	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
DEMV Deutscher Maklerverband	Gut
Invers	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut
STATUS	Gut
Wifo	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
Maxpool	Sehr Gut
STATUS	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
Wifo	Sehr Gut
DEMV Deutscher Maklerverband	Gut
Fonds Finanz Maklerservice	Gut
Invers	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
Maxpool	Sehr Gut
STATUS	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
Wifo	Sehr Gut
DEMV Deutscher Maklerverband	Gut
Invers	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
Wifo	Sehr Gut
DEMV Deutscher Maklerverband	Gut
Invers	Gut
Maxpool	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut
STATUS	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
Maxpool	Sehr Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
1:1 Assekuranzservice	Gut
Invers	Gut
STATUS	Gut
Wifo	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
DEMV Deutscher Maklerverband	Sehr Gut
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
Maxpool	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
blau direkt	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut
Wifo	Gut

Datenlieferungseffizienz

Unternehmen	Wertung
DEMV Deutscher Maklerverband	Sehr Gut
Fonds Finanz Maklerservice	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
1:1 Assekuranzservice	Gut
Invers	Gut
Maxpool	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut
Wifo	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
STATUS	Sehr Gut
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft	Sehr Gut
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement	Sehr Gut
Wifo	Sehr Gut
DEMV Deutscher Maklerverband	Gut
Fonds Finanz Maklerservice	Gut
Invers	Gut
Maxpool	Gut
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler	Gut

alphabetische Sortierung Quelle: ServiceValue

► Maklerversicherer-Studie

Neue Riesen im Check. Im Vergleich zur Vorjahresstudie hat sich die Anbieterschar im Check nur wenig verändert. Allerdings: Die Barmenia und die Gothaer wurden 2025 noch einzeln bewertet. Nach der **Fusion der beiden Versicherer** steht die **BarmeniaGothaer** nun als eine Gesellschaft auf dem Prüfstand. Außerdem treten Baloise und Helvetia jetzt **gemeinsam unter der Marke Helvetia** auf.

Was Fairness bedeutet. Aber was **steckt hinter der Tugend Fairness** aus Maklersicht ganz konkret? Was macht einen fairen Anbieter überhaupt aus? Um den abstrakten Überbegriff messbar zu machen, haben die Wissenschaftler **30 Service- und Leistungsmerkmale** definiert (s. S. 4). Die Studienteilnehmer wurden gebeten, diese einzeln zu beurteilen. Aus allen abgegebenen Urteilen errechneten die Fachleute

die „**Fairsten Maklerpools**“ (s. Tab. S. 5) und die „**Fairsten Maklerversicherer**“ in den **sechs verschiedenen Sparten**. Die Tabellen unten und ab Seite 7 zeigen die prämierten Versicherungsgesellschaften. Ob Schulungen, Maklerbetreuung oder Software – hier haben jeweils auch die **Sieger der sieben verschiedenen Kategorien** eine Plattform.

Die Mehrfach-Sieger. Insgesamt dürfen sich die untersuchten Versicherer sowie die Pools 2026 über **53 Auszeichnungen** für mindestens „gute“ Gesamt-Fairness freuen, darunter gab es **28-mal das Prädikat „Sehr Gut“** und 25-mal die Note „Gut“. Vier Gesellschaften glänzen sogar mehrmals: Der **Volkswohl Bund** (inklusive Prokundo) und die **Bayerische** erzielten jeweils **drei „sehr gute“ Plätze**. Die WWK und Rhion Digital punkten zweimal mit der Spitzennote. ■

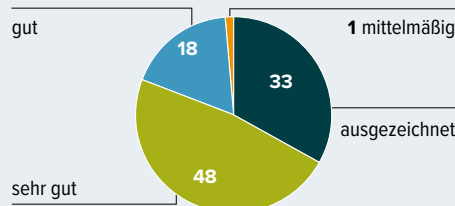
Die fairsten Schadenversicherer

Von der Privathaftpflicht- über die Kfz-Versicherung, vom Schutz des Reisegepäcks bis zur Absicherung des Wohngebäudes – Schadenversicherer ersetzen Vermögensschäden in allen Lebensbereichen. Erneut stellten sich 18 Gesellschaften den Urteilen der Studienteilnehmer. Erfreulich: Die Fairness der Sparte hat sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt erneut verbessert.

Zehn Anbieter dürfen auf eine Auszeichnung stolz sein. Das sind so viele wie in keiner anderen Sparte. Fünf erhielten sogar die Bestnote „Sehr Gut“. Ihren Spitzenplatz aus der Vorjahresstudie konnten die Bayerische, die Haftpflichtkasse, InterRisk sowie Rhion Digital bestätigen. Der Volkswohl Bund kam in der Schadensparte

mit seiner Tochter Prokundo neu hinzu und platzierte sich gleich unter den Besten. Am fairsten sind die untersuchten Gesellschaften erneut in der Kategorie Produkte, deren Qualität besonders überzeugt (s. Grafik). An zweiter Stelle steht die Datenlieferungseffizienz, bei der sich die Anbieter sichtbar verbessern konnten.

Wie beurteilen Sie die Qualität der Produkte im Bereich Schadenversicherungen?
in Prozent



Quelle: ServiceValue



Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Die Haftpflichtkasse	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
Ammerländer	Gut
Concordia	Gut
Helvetia	Gut
Itzehoer	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
Ammerländer	Sehr Gut
Concordia	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
Die Haftpflichtkasse	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Itzehoer	Gut
rhion.digital	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Concordia	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Ammerländer	Gut
Die Haftpflichtkasse	Gut
Helvetia	Gut
rhion.digital	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
Ammerländer	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
Die Haftpflichtkasse	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
Helvetia	Gut
Itzehoer	Gut
rhion.digital	Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Allianz	Gut
Concordia	Gut
Die Haftpflichtkasse	Gut
InterRisk	Gut
Itzehoer	Gut
rhion.digital	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
Concordia	Gut
Die Haftpflichtkasse	Gut
Itzehoer	Gut

Datenlieferungs-effizienz

Unternehmen	Wertung
Die Haftpflichtkasse	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Ammerländer	Gut
Die Bayerische	Gut
Itzehoer	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Die Haftpflichtkasse	Sehr Gut
InterRisk	Sehr Gut
Volkswohl Bund (prokundo)	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
Ammerländer	Gut
Concordia	Gut
Helvetia	Gut
Itzehoer	Gut
rhion.digital	Gut

alphabetische Sortierung Quelle: ServiceValue

► Maklerversicherer-Studie

Die fairsten Krankenversicherer



Mit der Gesundheitsreform kommen Leistungskürzungen auf Kassenpatienten zu. Das Geschäft mit privaten Krankenversicherungen kann davon profitieren. Doch für den Erfolg beim Kunden braucht es faire Produktgeber.

Das Ranking zeigt die besten acht von 14 untersuchten PKV-Anbietern. Top-Performer sind in diesem Jahr fünf Versicherer. Dabei bestäti-

gen Allianz, Alte Oldenburger und UKV/BBKK ihre Vorjahresplatzierung. In puncto Fairness verbessern konnten sich die Univera und die Arag. Das wird mit der Note „Sehr Gut“ belohnt. Mit Abstand die beste Disziplin der Sparte ist die Maklerbetreuung. Aber auch mit ihren Produkten und der zentralen Vertriebsberatung können sich die Krankenversicherer sehen lassen.

Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Gut
Alte Oldenburger	Sehr Gut
ARAG	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
BarmeniaGothaer	Gut
Die Continentale	Gut
HanseMerkur	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
Alte Oldenburger	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
ARAG	Gut
Hallesche	Gut
HanseMerkur	Gut
SDK	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Alte Oldenburger	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
ARAG	Gut
Die Continentale	Gut
Hallesche	Gut
HanseMerkur	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
Alte Oldenburger	Sehr Gut
ARAG	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
Allianz	Gut
HanseMerkur	Gut
uniVersa	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Gut
Alte Oldenburger	Sehr Gut
UKV / BBKK	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
ARAG	Gut
HanseMerkur	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Gut
Alte Oldenburger	Sehr Gut
ARAG	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
BarmeniaGothaer	Gut
Die Continentale	Gut
HanseMerkur	Gut

Datenlieferungs-effizienz

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Gut
Die Continentale	Sehr Gut
ARAG	Gut
BarmeniaGothaer	Gut
HanseMerkur	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
Allianz	Sehr Gut
Alte Oldenburger	Sehr Gut
UKV/BBKK	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
ARAG	Gut
BarmeniaGothaer	Gut
Die Continentale	Gut
HanseMerkur	Gut
SDK	Gut

Quelle: ServiceValue
alphabetische Sortierung

Die fairsten betrieblichen Altersvorsorger



Eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) zählt zu den beliebtesten Benefits für Arbeitnehmer. Das strahlt auch auf den Vertrieb positiv ab. Die Vermittler zeigen sich zufrieden und stimmten erneut besser ab als im Jahr zuvor: Mit 76 von 100 möglichen Indexpunkten nehmen sie die bAV-

Anbieter im Vergleich zu anderen Sparten als besonders fair wahr. Eine Platzierung sicherten sich sechs von elf Versicherern. Zwei der drei Besten bestätigten ihren Vorjahrestriumph: Die Bayerische und WWK sind erneut Spitze. Der Volkswohl Bund stieg zu den „Sehr Guten“ auf.

Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
LV 1871	Gut
Stuttgarter	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
LV 1871	Gut
Stuttgarter	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Canada Life	Sehr Gut
Stuttgarter	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
Die Bayerische	Gut
Nürnberger	Gut
WWK	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
LV 1871	Gut
Stuttgarter	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Canada Life	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Die Bayerische	Gut
Stuttgarter	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Stuttgarter	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
LV 1871	Gut

Datenlieferungseffizienz

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
LV 1871	Gut
Stuttgarter	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
LV 1871	Gut
Stuttgarter	Gut

Quelle: ServiceValue
alphabetische Sortierung

Die fairsten Lebensversicherer

In wenigen Monaten ist das neue geförderte Altvorsorgedepot am Start. Das wirft im Leben-Geschäft viele Fragen auf: Wie werden Riester-Altverträge überführt? Welche Förderregeln gelten? Welche Fonds sind für die staatliche Förderung überhaupt zugelassen?

Wer hier als freier Vermittler nicht den Überblick verlieren und im Rennen um Altvorsorge-Sparer die Nase vorn haben will, braucht verlässliche und faire Partner auf Produktgeberseite. Wie gut, dass sich die Lebensversicherer mit ihren diesjährigen Ergebnissen weiterhin auf einem hohen Fairness-Niveau bewegen. Die Sparte hat sich aus Maklersicht durchschnittlich 73,8 von 100 möglichen Indexpunkten verdient.

Die Wissenschaftler von ServiceValue haben insgesamt 17 Gesellschaften ins Untersuchungsfeld aufgenommen. Neun eroberten sich einen Platz im Ranking. An vorderster Position stehen sechs Versicherer mit einer „sehr guten“ Gesamt-Fairness – das sind so viele wie in keiner anderen Sparte. Sie heben sich mit ihren Top-Fairness-Urteilen deutlich von den Wettbewerbern ab. Ihre Nominierung aus dem Vorjahr bestätigen konnten die Dela Lebensversicherungen, die Bayerische, myLife und Stuttgarter. Volkswohl Bund und WWK steigerten sich um eine Wertungsstufe.

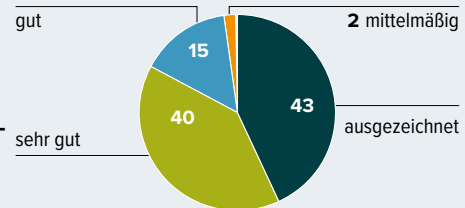
Beim Blick auf die Ranglisten in den einzelnen Disziplinen fällt die Bayerische mit dem Prädikat „Sehr Gut“ in fünf Kategorien auf. Auch die WWK glänzt mehrfach: Die ehemalige Witwen- und Waisen-Unterstützungscas-

sa ist viermal unter den Führenden. Jeweils dreimal behaupten sich die Dela Lebensversicherungen, myLife, Universa und Volkswohl Bund.

Aus den Studienergebnissen kristallisiert sich außerdem heraus, wo die Stärken und Schwächen der Sparten liegen. Bei den Lebensversicherern zeigt sich ein sehr klares Bild: Die weitaus höchsten Zustimmungswerte verdienten sich die untersuchten Anbieter mit ihrer Maklerbetreuung. Hier konnten sie ihr beachtliches Fairness-Level aus dem Vorjahr sogar weiter upgraden.

Überzeugend ist nach wie vor auch die zentrale Vertriebsberatung der Unternehmen. Besonders viel Lob verteilen die unabhängigen Maklerinnen und Makler für die fachliche Kompetenz der Beraterinnen und Berater. 83 Prozent halten diese für „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“ (s. Grafik). Hier spielen etwa Auskunftsfähigkeit, abschließende Fallbehandlung und Verbindlichkeit eine Rolle. Am schwächsten schneidet der Leben-Sektor wieder in Sachen Angebots- und Verkaufssoftware ab.

Wie beurteilen Sie die fachliche Kompetenz der zentralen Vertriebsberatung im Bereich Lebensversicherungen?
in Prozent



Quelle: ServiceValue

Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
DELA Lebensversicherungen	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
myLife	Sehr Gut
Stuttgarter	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
Die Continentale	Gut
uniVersa	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
myLife	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
DELA Lebensversicherungen	Gut
Die Bayerische	Gut
Die Continentale	Gut
Stuttgarter	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Stuttgarter	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
Canada Life	Gut
DELA Lebensversicherungen	Gut
HDI	Gut
myLife	Gut
Nürnberger	Gut
WWK	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
DELA Lebensversicherungen	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
myLife	Sehr Gut
Canada Life	Gut
Stuttgarter	Gut
uniVersa	Gut
Volkswohl Bund	Gut
WWK	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
uniVersa	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
Canada Life	Gut
myLife	Gut
Stuttgarter	Gut
Volkswohl Bund	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
DELA Lebensversicherungen	Sehr Gut
Die Bayerische	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
myLife	Gut
Stuttgarter	Gut
Volkswohl Bund	Gut

Datenlieferungseffizienz

Unternehmen	Wertung
Die Bayerische	Sehr Gut
Die Continentale	Sehr Gut
Volkswohl Bund	Sehr Gut
WWK	Sehr Gut
DELA Lebensversicherungen	Gut
myLife	Gut
Nürnberger	Gut
Stuttgarter	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
DELA Lebensversicherungen	Sehr Gut
myLife	Sehr Gut
Canada Life	Gut
Die Bayerische	Gut
Stuttgarter	Gut
uniVersa	Gut
Volkswohl Bund	Gut
WWK	Gut

Quelle: ServiceValue
alphabetische Sortierung

Die fairsten Gewerbeversicherer

Das Geschäft mit Firmenkunden ist besonders herausfordernd. Aktuell herrscht Deckungsnotstand, da Versicherer Risiken strenger selektieren. Qualifizierte Beratung ist in diesem komplexen Business das A und O.

Die befragten Maklerinnen und Makler haben in diesem Jahr sechs von zwölf untersuchten Versicherern mit Top-Urteilen geadelt. Zwei erzielten die Note „Sehr Gut“: Die Dauerbrenner Alte Leipziger und Rhion Digital bilden mit

deutlichem Vorsprung zur Konkurrenz das Führungs-Duo. Aber auch die mit „Gut“ bewerteten Anbieter können sich sehen lassen.

Die Gewerbeversicherer haben besonders mit ihren Produkten einen Trumpf in der Hand. Hier ist – neben den beiden Gesamtsiegern – auch die VHV Spitze. Am meisten Luft nach oben ist weiterhin bei der Angebots- und Verkaufssoftware. Aber auch bei den Schulungen besteht Aufholpotenzial.



Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Dialog	Gut
HDI	Gut
Helvetia	Gut
VHV	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Dialog	Gut
HDI	Gut
Helvetia	Gut
VHV	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
Helvetia	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
BarmeniaGothaer	Gut
VHV	Gut
Württembergische	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
VHV	Sehr Gut
BarmeniaGothaer	Gut
HDI	Gut
Helvetia	Gut
R+V	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
Dialog	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Allianz	Gut
AXA	Gut
HDI	Gut
VHV	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
Alte Leipziger	Sehr Gut
Dialog	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
HDI	Gut
Helvetia	Gut
VHV	Gut

Datenlieferungs-effizienz

Unternehmen	Wertung
R+V	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
Dialog	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
Dialog	Sehr Gut
rhion.digital	Sehr Gut
Alte Leipziger	Gut
HDI	Gut
Helvetia	Gut
VHV	Gut

alphabetische Sortierung Quelle: ServiceValue

Die fairsten Rechtsschutzversicherer

Die Spezialisten für Hilfe bei Rechtsstreit formieren mit acht Versicherern die kleinste Gruppe im Check. In Sachen Fairness haben sie im Vergleich zum Vorjahr deutlich Boden gutgemacht. Drei Unternehmen fal-

len mit der Bestnote auf – darunter wie bereits 2025 KS/Auxilia und Concordia. Die Itzehoer verbesserte sich in der Maklergunst um eine Note auf „Sehr Gut“. Mit ihren Produkten kann die Sparte am meisten punkten.



Fairster Maklerversicherer

Unternehmen	Wertung
Concordia	Sehr Gut
Itzehoer	Sehr Gut
KS/Auxilia	Sehr Gut
ARAG	Gut
DMB Rechtsschutz	Gut

Zentrale Vertriebsberatung

Unternehmen	Wertung
KS/Auxilia	Sehr Gut
ARAG	Gut
Concordia	Gut

Maklerbetreuung

Unternehmen	Wertung
Concordia	Sehr Gut
ARAG	Gut
KS/Auxilia	Gut

Produkte

Unternehmen	Wertung
ARAG	Sehr Gut
Itzehoer	Sehr Gut
DMB Rechtsschutz	Gut
KS/Auxilia	Gut

Schulungen

Unternehmen	Wertung
Concordia	Sehr Gut
DMB Rechtsschutz	Sehr Gut
Itzehoer	Sehr Gut
KS/Auxilia	Gut

Angebots- und Verkaufssoftware

Unternehmen	Wertung
ARAG	Sehr Gut
DMB Rechtsschutz	Sehr Gut
Itzehoer	Sehr Gut
Concordia	Gut
KS/Auxilia	Gut
ROLAND	Gut

Datenlieferungseffizienz

Unternehmen	Wertung
Itzehoer	Sehr Gut
KS/Auxilia	Sehr Gut
DEURAG	Gut

Betriebsablauf

Unternehmen	Wertung
Itzehoer	Sehr Gut
KS/Auxilia	Sehr Gut
ARAG	Gut
Concordia	Gut
DMB Rechtsschutz	Gut

alphabetische Sortierung Quelle: ServiceValue

► Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Digitale Sprechstunde

Die **Debeka Kranken** und **Medgate** Deutschland weiten ihre Telemedizin-Kooperation deutlich aus. Künftig können **alle privatversicherten** Debeka-Mitglieder über die Medgate-App gratis **ärztliche Beratung** und Behandlung in Anspruch nehmen. Bisher gab es den Service nur für Familien mit Kindern.

„**TeleDoc4you**“ richtet sich nun an Versicherte mit und ohne Beihilfeanspruch. Auch Kunden mit **Auslandsreise-Krankenversicherungsschutz** der Debeka können das Angebot nutzen.

Landwirte profitieren

Mit einer neuen Tarifgeneration ist die **Itzehoe** am Start. **Besonders die Landwirtschaft** profitiert von erweiterten Leistungen. So erhöht der Rechtsschutzspezialist die **Versicherungssumme bei Streitigkeiten** in Planfeststellungs-, Enteignungs- oder Flurbereinigungsverfahren auf 50 000 Euro. Der Schutz umfasst jetzt **Energieerzeugungsanlagen** zur Versorgung des eigenen Betriebs und erstmals ist auch die **Mitgliedschaft** in der landwirtschaftlichen Selbsthilfeorganisation „**Maschinenring**“ inkludiert.

Unfallschutz ab 60

Ältere Erwerbstätige sind beim Abschluss einer **Unfallversicherung** häufig mit **Einschränkungen** konfrontiert oder während der Vertragslaufzeit von Beitragserhöhungen betroffen. Das neue Tarifwerk der **Signal Iduna** bricht mit dieser Praxis: Der „**Unfallschutz 60 Plus**“ steht uneingeschränkt allen Personen von **60 bis 84 Jahren** offen – unabhängig davon, ob sie bereits im Ruhestand sind oder einer Berufstätigkeit nachgehen. Einmal eingestuft, bleibt der **Beitrag konstant**.

BENEFITS-REPORT

Betriebsrente führt

87 Prozent der Unternehmen spüren weiterhin den **Fachkräftemangel**. Doch was zieht im „War for Talents“ wirklich? Die **Betriebsrente** steht bei den beliebtesten betrieblichen Benefits auf **Platz 1**. Sie zählt für jeden zweiten Arbeitnehmer und sogar für rund zwei Drittel der Arbeitgeber zu den drei wichtigsten Zusatzleistungen eines Unternehmens. Das ergab der aktuelle **Benefits-Report von Allianz Pension Partners**.

„Die Betriebsrente bietet eine **ideale Ergänzung** zur gesetzlichen Rente, weil hier Arbeitgeber und Arbeitnehmer **gemeinsam für ein zusätzliches Einkommen** sorgen“, so Heinke Conrads, Vorstandsmitglied der Allianz Leben. Sie stehe zu Recht ganz oben auf der Beliebtheitskala und sei damit „das wichtigste Element, wenn sich Arbeitgeber mit **Zusatzleistungen** als **hoch attraktiv** darstellen möchten“.

Auf Platz 2 rangiert die **flexible Arbeitszeitgestaltung**. Die betriebliche **Krankenversicherung** und das betriebliche **Gesundheitsmanagement** gehören ebenfalls zu den Top Drei der Benefits.

STUDIE

KI-Suche auf dem Vormarsch

KI-Chatbots verändern Versicherungsentscheidungen von Verbrauchern und erhöhen den Wettbewerbsdruck auf etablierte Marken

Die aktuelle Studie „**Von Google zu generativer KI**“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts HEUTE UND MORGEN zeigt, dass KI-Chatbots wie ChatGPT oder Gemini die Versicherungsrecherche **grundlegend verändern**. Statt klassi-

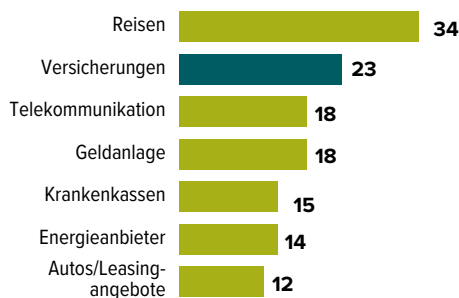
scher Google-Suchen starten viele Nutzer ihre Informationssuche direkt bei KI-Systemen, die individuelle Antworten statt Trefferlisten liefern.

Die Nutzung wächst stark: Rund **70 Prozent der Deutschen** haben bereits **Erfahrungen mit KI-Chatbots**, ein Drittel nutzt sie regelmäßig. **Versicherungen** sind mit **23 Prozent** eines der wichtigsten Themenfelder. Besonders bei **komplexen Produkten** wie der Berufsunfähigkeitsversicherung dienen Chatbots als Einstieg in die Entscheidungsfindung, während Vergleichsportale und Anbieterseiten weiterhin für **Vertiefung und Abschluss** relevant bleiben.

Auch weniger bekannte Anbieter gewinnen durch **hohe Sichtbarkeit** in KI-Antworten an Bedeutung, während etablierte Marken nicht automatisch präsenter sind. „Versicherer sind gut beraten, ihre KI-Sichtbarkeit als **neuen Schlüsselindikator (KPI)** in ihre Marken- und Vertriebssteuerung aufzunehmen und regelmäßig zu monitoren“, sagt Robert Quinke, Geschäftsführer bei HEUTE UND MORGEN.

Haben Sie Ihren präferierten KI-Chatbot bereits genutzt, um sich +ber Anbieter folgender Produkte oder Dienstleistungen zu informieren?

Angaben in Prozent ¹⁾



¹⁾Mehrfachnennungen möglich Quelle: Heute und Morgen GmbH

ENTGELTSTATISTIK

In der Finanz- und Versicherungsbranche wird am besten verdient

Die **Bundesagentur für Arbeit** hat ihre Entgeltstatistik 2025 veröffentlicht. Sie gibt Aufschluss darüber, wie die Gehälter von **sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigten** in Deutschland verteilt sind. Ergebnis: Der Median für das **Bruttomonatsentgelt** beträgt **4217 Euro** und liegt damit **5,1 Prozent** über dem Vorjahr.

Männer verdienen mit **4328 Euro** weiterhin mehr als **Frauen (4109 Euro)**.

In der **Branchenbetrachtung** führen Angestellte im Bereich **Finanz- und Versicherungsdienstleistungen** mit einem Median von **6140 Euro** (+4,8 %) die Rangliste an, vor Information und Kommunikation (5795 Euro). Den geringsten Verdienst

hat der Bereich „Arbeitnehmerüberlassung“ (Leiharbeit), mit einem Median von 2623 Euro.

Der Median bezeichnet den **mittleren Wert** einer Verteilung, bei dem jeweils die Hälfte der Beschäftigten mehr bzw. weniger verdient. Dadurch werden **Verzerrungen durch Extremgehälter** vermieden.

► Produkt des Monats

Unfallschutz, leichter gemacht

Die Württembergische frischt ihre Unfallversicherung gründlich auf. Ein Highlight: der Verzicht auf branchenübliche Gesundheitsfragen bei Antragstellung

DIE WÜNSCHE

Unfälle passieren oft schneller, als man denkt: Ob im Haushalt, bei der Gartenarbeit oder beim Sport – die **Risiken im Alltag** lauern überall. Nach einem unspektakulären, aber unglücklichen Sturz können auch die **finanziellen Folgen** äußerst schmerzvoll sein, etwa durch **längere Ausfallzeiten** oder notwendige Umbauten im Haus. Im Worst Case kommen zum Verdienstausfall noch Ausgaben für Reha, Haushaltshilfen oder Pflege hinzu. Eine **private Unfallversicherung** sorgt für Entlastung. Dank einer aktuellen **Überarbeitung ihrer Tarife** hat die **Württembergische** nun den Produktzugang für Neukunden deutlich erleichtert.

DIE HIGHLIGHTS

Wichtigstes Feature des umfangreichen Updates ist der Verzicht auf eine **marktübliche Gesundheitsprüfung**. Das erspart Antragstellern nun das Ausfüllen eines langen Fragebogens und ermöglicht einen **sofortigen Versicherungsschutz**. Außerdem übernimmt der Kornwestheimer Sachversicherer jetzt bis zu **20 000 Euro** für Rehabilitationsmaßnahmen. Für organisatorische Entlastung im Ernstfall sorgt das erweiterte **Assistance-Konzept** mit aktivem Reha-Management und persönlicher Begleitung durch den „Unfall-Lotsen“ sowie Hilfen im Alltag und in der Familie.

Nachgebessert wurde auch an anderer Stelle: Im „PremiumSchutz“ drohen nun **keine Leistungskürzungen**, wenn Vorerkrankungen **weniger als 75 Prozent** zum Unfallfolgenbild beitragen (sog. Mitwirkungsanteil). Beim optionalen Baustein „PremiumPlus“ steigt dieser sogar auf 100 Prozent – und hebt sich damit deutlich vom Markt ab. Im „PremiumSchutz“

verzichtet die Württembergische zudem künftig auf den Ausschluss von **Luftfahrt Risiken**. „Mit dem Relaunch unserer Unfallversicherung reagieren wir gezielt auf **veränderte Kundenbedürfnisse**“, so Alexander-Boris Waschkowitz, Generalbevollmächtigter Privatkunden der Württembergischen, über die Verbesserungen.

KOMPAKT

- ✓ **Verletzung.** Nach folgeschweren Unfällen im Alltag drohen hohe Kosten für die Betroffenen.
- ✓ **Versicherer.** Die Unfallversicherung der Württembergischen bietet leistungsstarken Schutz.
- ✓ **Vorteil.** Der Verzicht auf Gesundheitsfragen erleichtert den Zugang zum Produkt.
- ✓ **Vielfältigkeit.** Das hohe Leistungsniveau der Top-Tarife inklusive Zusatzoptionen liefert starke Argumente für Vermittler.



DIE FLEXIBILITÄT

Kunden können weiterhin zwischen den Tariflinien „Kompakt“, „Komfort“ und „Premium“ wählen. **Zusatzbausteine** wie ein **Tagegeld** bei Ausfall durch Krankenbehandlungen erweitern den Schutz (Tariflinien „Komfort“ und „Premium“). Bei Bedarf lässt sich auch eine **verbesserte Gliedertaxe** vereinbaren. Zudem setzt die Württembergische auf eine etablierte **Besserstellungsgarantie**. Sie sichert Neukunden innerhalb der ersten fünf Jahre ab Versicherungsbeginn einen **bestmöglichen Schutz**.

DAS VERTRIEBSPLUS

Die neu aufgelegte Produktparte der Württembergischen liefert auch Vermittlern **überzeugende Argumente**. „Neben dem vereinfachten Abschluss ohne Gesundheitsfragen profitiert der Vertrieb besonders von starken **Alleinstellungsmerkmalen**“, betont Privatkunden-Experte Waschkowitz. Außerdem verfügen die Schwaben über einen exzellenten Ruf in der Branche und wurden vom Wirtschaftsmagazin FOCUS MONEY wiederholt zu einem der fairsten Unfallversicherer in der Schadenregulierung gekürt – das schafft **Vertrauen im Akquisegespräch**. ■

ww württembergische

- Die Württembergische Versicherung gehört zum Finanzdienstleistungskonzern Wüstenrot & Württembergische mit Sitz in Kornwestheim.
- Gebuchte Bruttobeiträge in der Schaden-/Unfallversicherung: 2,9 Milliarden Euro (2025)
- 720 000 Unfall-Verträge privat und gewerblich
- Über 3000 Beschäftigte in der Württembergischen Versicherung

Von Kopf bis Fuß – hohes Schutzniveau für den Ernstfall

Die Gliedertaxe der Württembergischen* ist abhängig vom Tarif. In „Premium“ und „Komfort“ lässt sich das Niveau optional weiter erhöhen.

Bei Verlust bzw. völliger Funktionsunfähigkeit von ...	verbesserte Gliedertaxe	Premium	Komfort	Kompakt
Hand	100 %	80 %	70 %	70 %
Daumen	60 %	30 %	25 %	25 %
Zeigefinger	60 %	20 %	15 %	15 %
Bein über der Mitte des Oberschenkels	100 %	80 %	80 %	80 %
Bein bis zur Mitte des Oberschenkels	100 %	80 %	70 %	70 %
Bein bis unterhalb des Knies	100 %	80 %	60 %	60 %
Fuß	80 %	60 %	50 %	50 %
großer Zeh	15 %	15 %	10 %	10 %
Auge	80 %	70 %	55 %	55 %

*Auszug; Quelle: Württembergische

PKV beraten, nicht verkaufen

Die Reform in der gesetzlichen Krankenversicherung eröffnet neue Chancen für die Beratung in der privaten Krankenversicherung. Unser Autor Bastian Kunkel warnt davor, mit Angstmarketing Kundinnen und Kunden für ein schnelles Geschäft in die PKV zu drängen. Seriöse Beratung muss auch ein „Nein“ für die PKV kennen

Die Sache ist entschieden: Bundestag und Bundesrat haben das **Gesetz zur Stabilisierung der Beitragssätze in der gesetzlichen Krankenversicherung** (GKV-Beitragsatzstabilisierungsgesetz) beschlossen. Ab 2027 steigen bestimmte Zahlungen, der Zahnersatz-Zuschuss sinkt und die Beitragsbemessungsgrenze wird einmalig angehoben. Ab 2028 wird die beitragsfreie Familienversicherung eingeschränkt. Für viele Versicherte wird es teurer.

Für uns als Vermittler in der **privaten Krankenversicherung (PKV)** heißt das: mehr Verantwortung. Die Reform ist Anlass, noch genauer hinzuschauen, aber **kein Signal, den Verkaufsdruck zu erhöhen**. Seit Wochen ist die Gesundheitsreform überall Thema. Deshalb sprechen auch wir die Reform aktiv an. Sie betrifft unsere Kunden und unser Job ist es, **Aufklärungsarbeit** zu leisten. Doch es kommt auf das „Wie“ an, wenn du als Vermittler **glaubwürdig bleiben** willst.

Angstmarketing statt Beratung

Die Realität stellt sich aktuell aber ganz anders da. Die **Vertriebsmaschinen laufen heiß**, und die Story liest sich bei vielen gerade so: „Die GKV ist am Ende. Wechsle jetzt in die PKV, bevor es zu spät ist.“ Klingt nach Verkaufsschlager, ist aber **Angstmarketing mit Ablaufdatum**. Der Fokus liegt auf dem Tempo, nicht auf der Frage, ob die PKV überhaupt passt.

Bärendienst für die Branche

Frag dich ehrlich: Verkaufst du ein **Gefühl von Dringlichkeit** – oder eine **Lösung, die wirklich passt**? Wer aus jeder Gesetzesänderung einen PKV-Countdown bastelt, betreibt keine Beratung. Er betreibt Erntezeit. Und das **fällt am Ende der ganzen Branche auf die Füße** – auch denjenigen, die es besser machen. Wer einem verunsicherten Kunden pauschal die PKV andreht, ohne **Einkommen, Gesundheitszustand, Beruf und Familienplanung** zu prüfen, verkauft keinen Vertrag. Er

verschiebt nur ein Problem – dorthin, wo es später jemand anderes lösen muss.

Nur ein Sachgrund mehr für die PKV

Das GKV-Beitragsatzstabilisierungsgesetz **verändert** vor allem die **Ausgangslage** – nicht das Einmaleins der PKV-Beratung. Ein junger, gesunder Angestellter mit stabilem Einkommen oberhalb der Versicherungspflichtgrenze hatte schon vorher **gute Gründe für die PKV**: mehr Leistung, individuelle Tarife und ein Beitrag ohne automatische Gehaltskopplung. Die **Reform** liefert jetzt ein **weiteres sachliches Argument**. Das ist aber kein Grund, die Platte mit der Weltuntergangsrhetorik aufzulegen.

Auch in Zukunft gilt: **Die PKV passt nicht automatisch zu jedem**. Bei Kinderwunsch, schwankendem Einkommen oder relevanten Vorerkrankungen kann die gesetzliche Krankenversicherung weiterhin die bessere Lösung sein. Ehrliche PKV-Beratung erkennst du nicht daran, wie überzeugend verkauft wird, sondern ob **im Ergebnis auch ein „Nein“ möglich** ist.

Der aktuelle Beitrag darf kein Köder sein

In der Praxis berichten uns bei **„Versicherungen mit Kopf“** immer wieder Kundinnen und Kunden von ihrer ersten PKV-Beratung, in der nur der heutige Beitrag besprochen, nicht aber die **finanzielle Situation in 20 oder 30 Jahren** diskutiert wurde. Kein Einzelfall. Ein Muster.

Wer PKV-Kunden ernstnimmt, spricht deshalb von Anfang an über **Beitragsentlastungstarife**, die Wirkung von **Altersrückstellungen** und **zusätzliche Altersvorsorge**. Nicht als Verkaufslösung. Als Teil einer **Strategie**, die zum Kunden passen muss. Eine PKV, die heute günstig aussieht, aber ohne Blick auf morgen abgeschlossen wird, ist keine gute Beratung. Sie wird langfristig ein Problem. ■



Fazit

Das GKV-Beitragsstabilisierungsgesetz verändert auch die Rahmenbedingungen für die private Krankenkasse. Die Reform schafft echten Beratungsbedarf. Sie liefert sachliche Argumente für die PKV – ist aber kein Freibrief für Angstmarketing.

Mein Rat: Biete deinen Kundinnen und Kunden jetzt Substanz statt Panik. Und sag offen, wann eine private Krankenversicherung nicht passt. Du wirst nicht der lauteste Berater am Markt sein – aber möglicherweise der, den Kundinnen und Kunden auch in 20 Jahren noch mit gutem Gewissen weiterempfehlen.

Weitere Informationen: www.versicherungenmitkopf.de



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

► Produkt des Monats

Junge Leute einfacher versichern

Der Volkswohl Bund hat seine Berufsunfähigkeitsversicherung aufgewertet. Mit dem Upgrade wird der Zugang für junge Menschen noch unkomplizierter

DAS RISIKO

Keine Frage: Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den **unverzichtbaren Policen**. Schließlich droht nach einem **beruflichen Totalausfall** schlimmstenfalls der finanzielle Ruin. Das Risiko ist hoch: Bei einem **20-jährigen Mann** liegt die Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit bei **43 Prozent**. Bei Frauen gleichen Alters sind es immerhin noch 38 Prozent (s. Grafik). Insbesondere **Auszubildende** und **Berufsanfänger** sollten deshalb rechtzeitig vorsorgen. „Wer seine **Arbeitskraft** früh absichert, profitiert von niedrigeren Beiträgen – begünstigt durch den in jungen Jahren besseren Gesundheitszustand“, sagt Carina Gervens, Leiterin Produktmanagement Biometrie beim **Volkswohl Bund**.

DER SCHUTZ

Der Dortmunder Versicherer bietet mit **BU MODERN** einen flexiblen, leistungsstarken Schutz. Das Produkt umfasst umfangreiche **Nachversicherungsgarantien** (ohne weitere Gesundheitsprüfung), **Sofortleistungen** bei schwerer Erkrankung und **Umorganisationshilfe**. Dank der verbraucherfreundlichen Berufswechselprüfung wird der Beitrag **für die verbleibende Versicherungsdauer reduziert**, wenn der neue Job günstiger eingestuft ist. Zusatzoptionen wie **Dynamik**, **AU-Schutz** und **Einmalleistung** erweitern den Leistungsumfang.

Speziell auf die Zielgruppe junge Menschen zugeschnitten ist die Tarifvariante „**Perfect Start**“. Sie ist bis **einschließlich 30 Jahre** abschließbar und bietet besonders niedrige Beiträge in den ersten neun Jahren. Der AU-Baustein ist für **Schüler** bis zum 20. Geburtstag kostenfrei mitversichert.

DIE HIGHLIGHTS

Jetzt hat der Versicherer seiner gesamten Produktlinie ein **umfassendes Upgrade** verpasst. So wurde die **Gesundheitsprüfung** für junge Leute (bis einschließlich 25 Jahre) noch mal erleichtert. Ab sofort gelten verkürzte Abfragezeiträume:

bei **stationären Behandlungen** und OPs fünf statt zehn Jahre, bei **ambulantem Behandlungen** sowie bei der Einnahme von **Medikamenten und Drogen** drei statt fünf Jahre. Voraussetzung: Die beantragte Berufsunfähigkeitsrente ist nicht höher als **2000 Euro** monatlich.

Außerdem sind BU-Renten nun grundsätzlich bis **3000 Euro** ohne Einkommensnachweis möglich (zuvor 2500 Euro). Draufgesattelt wurde auch bei der **Angemessenheitsgrenze**: Versicherbar sind jetzt maximal **65 Prozent** von 100 000 Euro brutto pro Jahr. Liegt das Einkommen darüber, kann der Kunde davon noch **bis zu 35 Prozent** zusätzlich versichern.

DAS VERTRIEBSPLUS

„Mit den neuen, vereinfachten Gesundheitsfragen ist der **Abschluss noch unkomplizierter**“, so Gervens. „Vermittler haben somit, besonders für die Ansprache junger Menschen, ein Argument mehr.“ Auch eine weitere **attraktive Zielgruppe** lässt sich nach dem Produkt-Upgrade noch besser adressieren: **Existenzgründer in Kammerberufen** wie Ärzte, Apotheker und Anwälte, die einen Betrieb übernehmen. „Wir versichern diese Kunden pauschal und **ohne Einkommensangabe** mit 2500 Euro Monatsrente“, so die Produktmanagerin.

KOMPAKT

- ✓ **Arbeitskraft.** Vorsorge für eine mögliche Berufsunfähigkeit ist existenziell wichtig.
- ✓ **Produkt.** Der Volkswohl Bund hat seinen BU-Schutz in relevanten Bereichen optimiert.
- ✓ **Zielgruppe.** Junge Menschen profitieren jetzt von verkürzten Abfragezeiträumen.
- ✓ **Zugkraft.** Die neuen, starken Features sind gute Argumente für den Vertrieb und erhöhen die Akquisechancen.

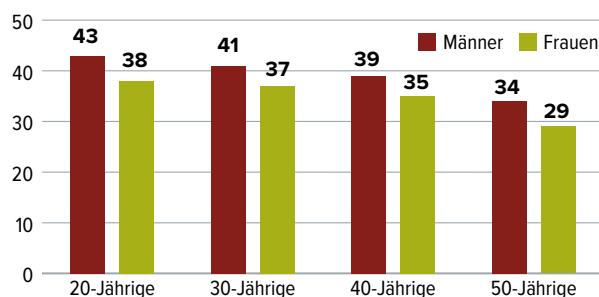


- Der Volkswohl Bund ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit Sitz in Dortmund.
- 1,51 Millionen Verträge sind im Bereich Leben im Bestand.
- 2025 verbuchte die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. rund 1,69 Milliarden Euro an Bruttobeiträgen.
- Mehr als 770 Mitarbeiter arbeiten in der Hauptverwaltung und in Niederlassungen.

Unterschätztes Risiko: warum ein BU-Schutz so wichtig ist

Die Grafik zeigt die **Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit bis zur Rente mit 65 nach Altersgruppen**. Bei einem heute 20-jährigen Mann liegt die Wahrscheinlichkeit bei **43 Prozent**.

Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit bis zur Rente
Angaben in Prozent



Quelle: Statista

FEUERVERSICHERUNG

Hindernis Grundschuldner: Wem steht das Geld zu?

Der BGH muss klären, ob der Eigentümer eines mit Grundpfandrechten belasteten Gebäudes Versicherungsleistungen nach einem Brand allein beanspruchen kann – oder die Gläubiger zustimmen müssen

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



Der Fall. Der Versicherungsnehmer (VN) ist Eigentümer eines gewerblich genutzten Grundstücks inklusive Gebäude, das er im Rahmen einer gewerblichen Sachversicherung **feuer-versichert** hatte. Der Versicherung lagen die **Allgemeine Bedingungen für die Feuerversicherung (AFB 2008)** zugrunde. Das Grundstück ist mit einer **erstrangigen Grundschuld** von 600 000 Euro, einer **weiteren Grundschuld** sowie **fünf Sicherungshypotheken** belastet.

Nach einem Brand im März 2019 ermittelten Sachverständige einen Gesamtschaden von über 1,7 Millionen Euro. Der Versicherer (VR) zahlte einen Teil (rund 27 000 Euro) unter Vorbehalt, verweigerte aber weitere Zahlungen – unter anderem mit dem Argument, der VN sei ohne **Zustimmung aller Realgläubiger** gar nicht berechtigt, die Leistung allein zu empfangen. Dabei verwies er insbesondere auf AFB 2008, Ziff. B 9.5.1, die eine solche Zahlungsverweigerung begründet. Der VN reichte daraufhin Klage ein.

Der Rechtsstreit. Das **Landgericht Osnabrück (Az. 9 O 1567/21)** gab der Klage überwiegend statt. Das **OLG Oldenburg (Az. 1 U 180/22)** wies die Leistungsansprüche dagegen ab, ließ die Klage aber nur als „derzeit unbegründet“ gelten: Ohne Beteiligung aller Realgläubiger fehle die **Empfangsberechtigung** des VN. Er könne die Zahlung jedoch durch entsprechende **Anzeigen** an die Gläubiger noch herbeiführen.



Das Urteil. Der **Bundesgerichtshof (BGH)** bestätigte die Rechtsauffassung der Vorinstanz: Einen Zahlungsanspruch könne der Kläger nur nach schriftlicher **Zustimmung aller Realgläubiger (§ 1128 BGB)** geltend machen – oder wenn nach der Schadensanzeige die **Monatsfrist ohne Widerspruch** abgelaufen sei. Die Zustimmung nur des erstrangigen Gläubigers genügt nicht: Jeder Realgläubiger hat eigenständige Rechte, die nur durch seine eigene Zustimmung oder seinen eigenen Fristablauf erlöschen. Solange auch nur ein Gläubiger nicht beteiligt ist, kann der VR nicht befreiend an den VN allein leisten.

Das Fazit. Für Vermittler und Versicherungskunden ist dieses Urteil ein **deutlicher Weckruf**: Wer ein belastetes Gebäude feuerversichert, sollte wissen, dass im Schadenfall nicht automatisch er die Leistung erhält. **Je mehr Grundpfandrechte** eingetragen sind, desto **schwieriger wird die Regulierung** – denn jeder einzelne Gläubiger muss aktiv einbezogen werden.

Hilfreich ist ein **Blick ins Grundbuch**: Sind darin Grundschulden oder Hypotheken eingetragen, ist frühzeitig zu klären, wie Gläubiger zu beteiligen sind und ob die Bedingungen **passende Regelungen** enthalten. Wer auf eine schnelle Schadensregulierung angewiesen ist, sollte die Zustimmung aller Grundpfandgläubiger proaktiv und **schriftlich einholen**, sobald der Schaden eingetreten ist. ■

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN

Teures Versäumnis

Vorsicht bei Umstellung von **Neu- auf Zeitwertversicherung**: Der Kunde muss explizit darüber aufgeklärt werden, dass beim Zeitwert Alter bzw. Abnutzung zum Abzug kommen – andernfalls drohen Schadensersatzforderungen. Im Streitfall stellte ein **Versicherungsvertreter** eine **Feuerversicherung** auf Zeitwert um, ohne auf die Folgen hinzuweisen. Nach einem Brand zahlte der Versicherer dann einen deutlich reduzierten Betrag. Für **Vermittler** gilt sogar: Sie müssen anlässlich einer **Vertragsänderung** oder **Umdeckung** so beraten und dokumentieren, als würde ein **neuer Vertrag** vermittelt (**OLG Stuttgart, Az. 7 U 22/25**).

BAUSPARVERTRÄGE

BGH kippt Entgelte

Der **Bundesgerichtshof (BGH)** hat Jahresentgelte für Riester-Bausparverträge für unwirksam erklärt. Geklagt hatte der **Verbraucherzentrale Bundesverband** gegen die **Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)**. Betroffen waren jährliche Entgelte von 15 Euro bzw. 24 Euro (bei „Wohn-Riester“-Verträgen). Nach Auffassung des BGH sind solche Gebühren **unzulässige Preisnebenabreden**, weil Verwaltungskosten auf **Kunden abgewälzt** werden, obwohl die Tätigkeiten überwiegend im Interesse der Bausparkasse liegen. Die Bausparkasse darf die beanstandeten Regelungen künftig nicht mehr verwenden (**Az. XI ZR 83/25**).

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Neue Berufskrankheit

Seit **1. August 2026** wird **Parkinson** offiziell als Berufskrankheit anerkannt. Die **Nervenkrankheit** kann insbesondere durch den langjährigen **Kontakt mit Pestiziden** hervorgerufen werden. Betroffen sind vor allem Menschen, die im Bereich Landwirtschaft, Gartenbau und Forstwirtschaft tätig sind oder waren. Die Berufskrankheit ist allerdings nicht auf diese Felder beschränkt. Betroffene Personen haben künftig Anspruch auf **Heilbehandlung** aus der **gesetzlichen Unfallversicherung**. Bei **Arbeitsunfähigkeit** oder dauerhafter Erwerbsminderung können auch Ansprüche auf **Geldleistungen** bestehen.

Prozesse beschleunigen heißt: Tempo bei der Verantwortung

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cybercrime: KI ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Lars Fuchs, Vorstandsvorsitzender des Versicherungsanbieters Domcura



VITA

LARS FUCHS

Der Bankkaufmann und Diplom-Kaufmann ist seit Anfang des Jahres Vorstandschef des Versicherungsanbieters Domcura. Zuvor war der 56-Jährige Gesamtvertriebsleiter der Rhön Versicherung AG (Rheinland Versicherungsgruppe). Weitere Stationen waren unter anderem Dresdner Bank, Axa, Citibank und BNP Paribas Cardif.



Künstliche Intelligenz (KI) ist vor allem eines: schnell. Dieses Versprechen ist zugleich die eigentliche Herausforderung. Wer Abläufe beschleunigt, muss auch die Verantwortung dafür in gleichem Tempo mitentwickeln. Sonst wächst nicht der Fortschritt, sondern das Risiko.

In der Versicherungsbranche ist der Reiz groß: Schäden schneller regulieren, Anfragen schneller beantworten, Anträge schneller policieren. Die Unternehmensberatung McKinsey beziffert das Produktivitätspotenzial generativer KI im Kundenservice auf 30 bis 45 Prozent. Eine beachtliche Zahl. Doch die eigentliche Führungsfrage lautet nicht, wie viel schneller wir werden können, sondern vielmehr: Wie sorgen wir dafür, dass schnelle Entscheidungen auch gute Entscheidungen bleiben? In unserer Branche geht es ja nicht allein um technische Prozesse, sondern vielmehr um Kunden und Vermittler und deren Vertrauen. Häufig benötigen Menschen in einer schwierigen Situation schnelle Hilfe. KI darf Verantwortung deshalb nicht verwässern. Sie muss klar bei den Menschen sein, die sie tragen.

Entscheidungsfreude schaffen. Bei Domcura übertragen wir Kolleginnen und Kollegen schon heute viel Verantwortung – und lassen sie diese auch im Tagesgeschäft ausüben. Wer nah am Kunden, Vermittler oder an einem Schadenfall arbeitet, spürt oft am besten, was es konkret braucht und wo ein Prozess hakt. Das gelingt allerdings nur, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diese Verantwortung auch tragen können: mit klaren Leitplanken und Kompetenzen sowie dem Wissen, im Sinne des Unternehmens zu handeln. Führung bedeutet nicht, alle Entscheidungen zu übernehmen, sondern Menschen zu vertrauen und sie zu befähigen, diese Entscheidungen selbst zu treffen. Das gilt auch für Kim. Unser KI-Mitarbeitender wird nicht durch Technologie allein besser, sondern durch den fachlichen Input, den unsere Teams gemeinsam mit den KI-Spezialisten liefern: Wie kann Kim noch effektiver arbeiten? An welchen Stellen entlang der Prozesskette sind Abnahmen durch den Menschen notwendig? Fachlichkeit und Technologie funktionieren nur zusammen, nie nebeneinander.

Unsicherheit kostet Zeit. Die jüngste Arbeitsmarkstudie der Unternehmensberatung PwC über Hoffnungen und Ängste von Angestellten zeigt: Mehr als die Hälfte der Beschäftigten erlebte zuletzt mehr Wandel am Arbeitsplatz als in den zwölf Monaten zuvor. Beschleunigung steht nicht mehr nur in Strategiepapieren, sondern ist im Business längst Alltag. Darauf müssen Unternehmen reagieren, und zwar nicht mit mehr Druck, sondern mit mehr Orientierung.

Wer KI einführt, sollte offen erklären, was künftig automatisiert läuft, was bewusst menschlich bleibt und wer wofür verantwortlich ist. Fehlt diese Klarheit, entsteht Unsicherheit – und die kostet am Ende mehr Zeit, als sie durch KI je gewonnen wird. Ich glaube nicht daran, dass KI gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ersetzt. Ich glaube daran, dass gute Fachkräfte mit KI mehr bewirken: Sie können nämlich noch schneller, präziser und näher am Kunden agieren. Der entscheidende Wettbewerbsvorteil kommt deshalb nicht allein aus der besten Technologie, sondern aus Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden befähigen, Verantwortung zu übernehmen – und zu tragen.

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

