

BRANCHE

Von Image und Innovationen

Die Versicherungswirtschaft genießt nicht den besten Ruf, ihre Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ist aber unbestritten

Ausbildungsvergütung und Image eines Berufs korrelieren weniger, als man denken könnte. So erhalten **Azubis in Pflegeberufen** im ersten Jahr 1491 Euro im Monat, so eine Studie der Hans-Böckler-Stiftung. **Kein Schmerzensgeld**, denn Alten- und Krankenpflegekräfte genießen hohes Ansehen. In einem aktuellen **Berufe-Ranking** belegen sie die Plätze zwei und drei (s. S. 4).

Davon können **Versicherungsvertreterinnen und -vertreter** nur träumen. Sie landen beim Image auf dem **vorletzten Platz**. Immerhin zahlt das tarifgebundene Versicherungsgewerbe sehr gut: monatlich 1455 Euro im ersten Ausbildungsjahr.

Ein **bisschen unfair** ist das Urteil über die Branche schon. Die **Versicherungswirtschaft** ist ein wichtiger Faktor für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Ihre bedeutende Rolle als **Risikomanager** und **Investor** ist unbestritten, sie übernimmt **soziale Funktionen** und ist Motor für **Digitalisierung** und nachhaltige **Transformation** der Wirtschaft.

Ob Kranken- oder Pflegeversicherung, Absicherung der Arbeitskraft oder priva-

te Altersvorsorge: Die Möglichkeiten, **Lebensrisiken individuell abzusichern** sind vielfältig. Kaum eine Woche vergeht, ohne dass **Produktinnovationen** das Angebot der Versicherer bedarfsgerecht erweitern. Ein Beispiel ist der neue **Unfallschutz für Menschen ab 60 Jahren**, den die Signal Iduna nun auf den Markt gebracht hat. Es entspricht der **veränderten Lebenswirklichkeit**, dass ältere Menschen ein zunehmend höheres Aktivitätslevel erreichen. Die Police trägt dieser Entwicklung Rechnung. Dazu gehört auch die umfassende Absicherung **unfallbedingter Pflegebedürftigkeit** – in dieser Form ein Novum.

Die Absicherung von Risiken und der Aufbau einer privaten Altersvorsorge erfordern allerdings erhebliches **Fachwissen** und sollten immer möglichst ganzheitlich gedacht werden. Ohne **sachkundige Beratung** ist die Gefahr groß, Lücken in der Absicherung zu übersehen.

Eine Korrektur der Versäumnisse ist im Nachhinein kaum noch möglich. Das sollten Vermittler Ihren Kundinnen und Kunden deutlich vor Augen führen – **Image hin, Image her**.

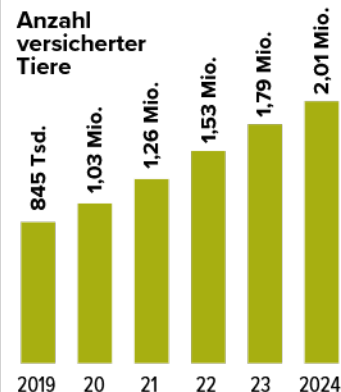
INHALT

- | | |
|---|---|
| 2 | Top-Story: So zufrieden sind Versicherte in der PKV |
| 4 | Magazin: Versicherungsbranche bildet erfolgreich aus |
| 5 | Produkt des Monats: Unfallschutz mit Pflegeanker |
| 6 | Promptl: Mithilfe von KI Erfahrungswissen retten |
| 7 | Recht: Neue Urteile und aktuelle Rechtsfragen |
| 8 | Scoring: Volkswahl Bund Leben im Härtestest |

TREND

Boom bei Tier-Policen

Gut zwei Millionen Tiere sind krankenversichert. Das Beitragsvolumen hat sich seit 2019 auf 720 Millionen Euro mehr als vervierfacht.



ALTERSVORSORGE

Kritik an Frühstart-Rente

Die Bundesregierung hat den **Gesetzesentwurf zur Einführung der Frühstart-Rente** beschlossen. Der Gesamtverband der Versicherer (GDV) sieht Nachbesserungsbedarf bei den zugelassenen **Anlageklassen** in der Kapitalanlage. Der Branchenverband fordert, dass auch das **Sicherungsvermögen der Lebensversicherer** als Anlagebaustein zugelassen wird. Mit ihm könne breit diversifiziert in Anleihen, Immobilien, Unternehmensfinanzierungen und Infrastruktur investiert werden. Als langfristige und **verlässliche Kapitalanlage** erfülle das Sicherungsvermögen alle Anforderungen für einen **sicherheitsorientierten Baustein im Standardprodukt**.

STUDIE

KI beeinflusst Kundenverhalten

Künstliche Intelligenz verändert grundlegend das **Abschlussverhalten von Versicherungskunden**. Zu diesem Ergebnis kommt eine Accenture-Studie. Die Unternehmensberatung hat mehr als 25.000 Verbraucher in 25 Ländern befragt. Demnach nutzen Konsumenten zunehmend **KI zur Recherche und Bewertung** von Kfz-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen. **70 Prozent** der Befragten sind überzeugt, dass KI-Tools ihnen dabei helfen, schneller **bessere Entscheidungen** zu treffen. Mögliche Folge: Die **Kundenbindung bröckelt**, Verträge werden seltener automatisch Jahr für Jahr verlängert.

IMPRESSUM

Verantwortlich für diesen Newsletter: FOCUS Magazin Verlag GmbH, Arabellastr. 23, 81925 München, Tel. 0 89/92 50-38 22, Fax: 0 89/92 50-36 10, E-Mail: leserservice@focus-money.de, Amtsgericht München HRB 97887 **Ust.Nr.:** DE 811 286 855 **Jährliche Abo-Gebühr:** 500 Euro **Projektleiter und verantwortlich i.S.d. TMG:** Georg Meck, Arabellastr. 23, 81925 München **Redaktion:** Peter Lindemann **Disclaimer:** Sämtliche Inhalte des Versicherungsprofi wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann weder seitens des Verlags noch seitens der Redaktion eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Ausführungen im Rahmen des Versicherungsprofi stellen im Übrigen weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren noch eine Anlageberatung dar. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die durch Anwendung von Hinweisen und Empfehlungen des Versicherungsprofi eventuell auftreten bzw. aufgetreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

Studie: Gesamtzufriedenheit Private Krankenversicherer

PKV: Versicherer überzeugen Kunden

Eine aktuelle Studie bestätigt eine stabil hohe Gesamtzufriedenheit mit privaten Krankenversicherern. Welche Anbieter auch bei der Kundenbindung punkten

Kann das weg? Die provokante Beitragsreihe des ZDF-Wirtschaftsmagazins WISO hat sich kürzlich der **privaten Krankenversicherung (PKV)** gewidmet. Zum Konzept des Formats gehört es, die „ZDFmitreden-Community“ einzubeziehen, die – in diesem Fall – zu verschiedenen Aspekten des Gesundheitssystems und der PKV befragt wurde. Die meisten Statements und Ergebnisse überraschen nicht: Die große **Mehrheit der Befragten** glaubt, dass gesetzlich Versicherte im **System benachteiligt** werden, viele würden die private Krankenversicherung am liebsten **abschaffen**.

Gemeint ist in erster Linie die **Krankenvollversicherung**. Ein gewissermaßen exklusiver Club für Beamte, Selbstständige und Angestellte mit einem **Jahresbruttoeinkommen** von aktuell mindestens **77 400 Euro**. Und wer im nächsten Jahr aus der Gesetzlichen in die Private wechseln möchte, muss dann sogar schon 84 600 Euro verdienen, so hat es der Bundestag im Rahmen der **Gesundheitsreform** beschlossen.

Wichtiger Wettbewerb. Doch das **duale Gesundheitssystem** in Deutschland hat eine lange Tradition. Befürworter loben den **Wettbewerb zwischen GKV und PKV** als Motor für Qualität, Innovationen und Wirtschaftlichkeit. Eine Abschaffung der PKV und ein **Reset** des Systems wären nicht nur **kompliziert**, sondern obendrein **sehr teuer**, resümiert denn auch nach 17 Minuten Pro und Contra WISO-Moderator Marcus Niehaves. Stattdessen sollte das bestehende Gesundheitssystem **effektiver arbeiten**.

Das dürften die Verantwortlichen in der PKV so unterschreiben. Die **Vollversicherung** entwickelt sich zwar **stabil**. So legte die Zahl der Vollversicherten im Geschäftsjahr 2025 zum dritten Mal in Folge leicht zu: um **0,6 Prozent auf 8,79 Millio-**

nen Versicherte. Und auch die Beitragseinnahmen aus Kranken- und Pflegeversicherung machten erneut einen kräftigen Sprung um 7,3 Prozent auf 54,4 Milliarden Euro. Gleichzeitig aber zogen auch die **Leistungsausgaben** spürbar um **7,2 Prozent** auf insgesamt **42,1 Milliarden Euro** an.

Hoher Kostendruck. Medizinischer Fortschritt, Fachkräftemangel, steigende Krankenhauskosten und hochpreisige Arzneimittelinnovationen **treiben die Ausgaben** auch in der PKV. Versicherte mussten zum Jahresbeginn durchschnittlich rund **13 Prozent Beitragserhöhung** verkraften. Um den Kostendruck zu bewältigen, bewegen die Versicherer mehrere Hebel, analysiert die **Ratingagentur Assekurata**: Sie nutzen **Rückstellungen** zur Beitragsstabilisierung, investieren in **Gesundheits- und Leistungsmanagement** und automatisieren ihre Prozesse mithilfe **künstlicher Intelligenz (KI)**.

Starke Leistung. Mit Leistung, Effizienz und Service können die PKV-Anbieter bei ihren Kunden punkten. Eine Studie von **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** und **ServiceValue** zeigt, welche Versicherer hier einen guten Job machen. Insgesamt haben die Kölner Experten **3224 Kundenurteile** zu **30 Gesellschaften** ausgewertet. Drei von vier Befragten sind demnach mit ihrer Wahl sehr zufrieden. Die höchste Gesamtzufriedenheit erreichen **HUK-Coburg, Arag und LVM**.

Für die **Kundenbindung** sind die Variablen **Treue, Weiterempfehlung, emotionale Bindung und Loyalität** besonders wichtig. Auch hier haben die Befragten ihre Urteile abgegeben. Die Ergebnisse liefern die Tabellen auf **Seite 3**. ■

KOMPAKT

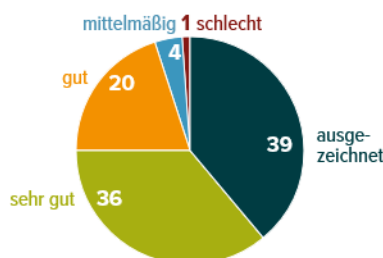
- ✓ **Trend.** Die Zahl der Vollversicherten in der PKV steigt das dritte Jahr in Folge.
- ✓ **Studie.** Analysten werteten rund 3200 Kundenurteile zur Gesamtzufriedenheit aus.
- ✓ **Prädikat.** Sechs von 30 Anbietern erhielten besonders viel Zustimmung von ihren Versicherten – und die höchste Bewertung.
- ✓ **Bindung.** Bei wem die Kundenbeziehung Bestand hat, messen die Wissenschaftler über valide Parameter.



Hohe Gesamtzufriedenheit: private Krankenversicherer im Urteil ihrer Kunden

Das Paket aus Leistung, Service und Beitrag stimmt offenbar: Die Gesamtzufriedenheit der Kunden privater Krankenversicherer liegt auf einem stabil hohen Niveau: 75 Prozent beurteilen die Gesamtleistung ihres Versicherers mit „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“.

„Wie beurteilen Sie Ihren privaten Krankenversicherer insgesamt?“
Durchschnittswerte in Prozent



Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
ARAG	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
SDK	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch

Quelle: ServiceValue

Die Basis der Kundenbindung

Nachhaltiges Geschäft

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

Emotionale Bindung

Treue

Loyalität

Weiterempfehlung



Kundenbindung

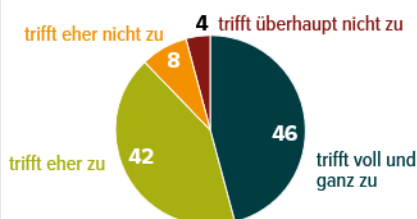
Emotionale Bindung

Unternehmen	Wertung
SDK	Sehr Hoch
ARAG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
Münchener Verein	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch

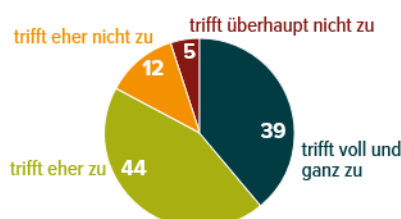
Treue

Unternehmen	Wertung
Debeka	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
DKV (ERGO)	Sehr Hoch
SIGNAL IDUNA	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
HanseMerkur	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch

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



„Ich würde bei meinem Anbieter jederzeit wieder eine private Krankenversicherung abschließen.“
Durchschnittswerte in Prozent



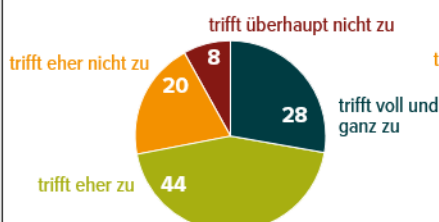
Loyalität

Unternehmen	Wertung
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
VRK	Sehr Hoch
LKH	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
SDK	Sehr Hoch
R+V	Sehr Hoch

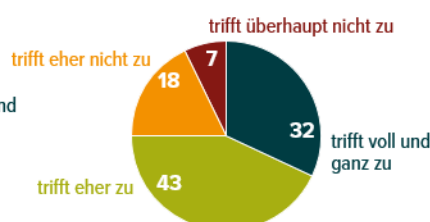
Weiterempfehlung

Unternehmen	Wertung
LVM Versicherung	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
Debeka	Sehr Hoch
Barmenia	Sehr Hoch
SDK	Sehr Hoch
ARAG	Sehr Hoch

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



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



In der Kundenzufriedenheitsstudie zu **privaten Krankenversicherern** hat das Kölner Analysehaus **ServiceValue** nicht nur Aussagen zur **Gesamtzufriedenheit** abgefragt. Für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens sind zufriedene Kunden zwar wichtig – die **Kundenzufriedenheit** stellt im mathematischen Sinn aber lediglich eine **notwendige Bedingung** dar. Die hinreichende Bedingung – und damit das „härtere“ und relevantere Kriterium – ist die **Kundenbindung**. Erst sie gewährleistet, dass der Kunde auch zukünftig seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten wird.

Verbundene Kunden zeichnen sich vor allem durch eine **positive emotionale Einstellung** gegenüber dem Anbieter, eine **hohe Treue und Loyalität** sowie eine ausgeprägte **Weiterempfehlungsbereitschaft** aus.

In der Studie über private Krankenversicherer wird die Kundenbindung daher über einen Index aus vier Fragen erfasst (s. Grafiken I.). Die Auswertung ergab, dass die **emotionale Bindung** der Versicherungskunden an ihren Anbieter sehr hoch ist. **88 Prozent** der Kunden gaben an, sich dort gut aufgehoben zu fühlen („trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“). Die besten Bewertungen bekamen hier **SDK, Arag** und **Allianz**.

Sehen lassen kann sich auch die durchschnittliche **Treue** der Versicherten. **83 Prozent** aller Befragten signalisierten, dass sie „jederzeit wieder eine private Krankenversicherung“ bei ihrem Anbieter abschließen würden. Am meisten können sich in diesem Punkt **Debeka, Allianz** und **LVM** auf ihre Kunden verlassen.

Schon zurückhaltender sind diese mit der **Weiterempfehlung** ihres Anbieters an Freunde und Bekannte. **75 Prozent** sind dazu bereit. **LVM, HUK-Coburg** und **Allianz** profitieren besonders stark von der Mund-zu-Mund-Propaganda.

Die größte Herausforderung für jeden Versicherer ist, **loyale Kunden** zu haben. Hier ist am meisten Luft nach oben. Robuste **72 Prozent** der Kunden setzen aber konsequent auf ihren Anbieter: **LVM, Allianz** und **HUK-Coburg** haben die loyalsten Kunden.

PRODUKTWELT

Nicht mehr einsam

Einsamkeit kann krank machen. Deshalb bietet die **BarmeniaGothaer** bei ihren Krankenversicherungen ihren vollversicherten Kunden den Service „**Lonely-Lotse**“ an. Geschulte medizinische Fachleute stehen den Teilnehmenden als persönliche Ansprechpartner zur Seite. Es unterstützt dabei, **Wege aus der Einsamkeit** zu finden, **soziale Kontakte** zu stärken und neue Perspektiven zu entwickeln. Das kostenfreie Angebot wurde mit dem Dienstleister **HL Casework** entwickelt.

Flexiblere Tarife

Die **Inter Kranken** hat ihr Tarifsyst^{em} weiter ausgebaut. Seit Kurzem gibt es bei der privaten Krankenversicherung „**INTER QualiMed**“ eine zusätzliche Selbstbehaltsstufe in Höhe von **2400 Euro**. Die bestehenden Varianten 300 Euro, 600 Euro und 1200 Euro bleiben erhalten. Damit schafft der Anbieter **zusätzliche Flexibilität** und eröffnet neue Optionen für die Beratung im Neu- und Bestandsgeschäft. „**INTER QualiMed**“ gibt es in den **Leistungsstufen** Basis, Exklusiv und Premium.

Extras bei Unfallpolice

Die **Nürnberger** richtet ihre Unfallversicherung in Zukunft stärker an den verschiedenen **Lebensphasen** der Kunden aus. Hierzu hat der Versicherer das Produkt „**Privat Line**“ umfassend überarbeitet. Im Kern geht es um eine einfachere Produktstruktur mit **zusätzlichen Leistungen** in den Bereichen Gesundheit, Pflege und finanzielle Absicherung. Neu ist unter anderem das optionale Modul „**Klinik Plus**“, das Extras bei einem unfallbedingten Krankenhausaufenthalt umfasst.

BERUFE-UMFRAGE

Image bleibt im Tal

Ihr **Ansehen in der Bevölkerung** ist nach wie vor gering: Versicherungsvertreterinnen und -vertreter haben offenbar kein gutes Image.

Das ergab die aktuelle „dbb Bürgerbefragung öffentlicher Dienst“, die seit 2007 ermittelt, **welchen Ruf einzelne Berufsgruppen** in der Bevölkerung haben. Hierfür befragte das Meinungsforschungsinstitut **Forsa** mehr als 2000 repräsentativ ausgewählte Bürgerinnen und Bürger. Wie bereits in den letzten Jahren wird das „**Berufe-Ranking**“ von den **Feuerwehrleuten angeführt**, die mit 94 Prozent ein sehr hohes Ansehen genießen. Es folgen Krankenpflegekräfte (91 Prozent), Altenpflegekräfte (88 Prozent) sowie Ärztinnen und Ärzte (84 Prozent). Zu den Gruppen mit dem geringsten Ansehen zählen die Mitarbeitenden von Telefongesellschaften (12 Prozent) sowie Politikerinnen und Politiker (7 Prozent). **Versicherungsvertreter** verloren seit Studienstart 5 Prozentpunkte und rangieren mit **6 Prozent auf dem vorletzten Platz** vor den Mitarbeitenden von Werbeagenturen (5 Prozent).

MOBILITÄT

Private E-Scooter

Auf deutschen Straßen fahren immer mehr Menschen mit einem **eigenen E-Scooter**. Laut Kfz-Statistik des Branchenverbands GDV waren **Ende 2025** rund 1,66 Millionen E-Scooter versichert. Rund **1,36 Millionen** davon befanden sich in Privatbesitz. 2022 waren es nur 571 000.

BWV/AGV

Branche bildet erfolgreich aus

Arbeitgeber und Berufsbildungswerk haben ihre neuesten Zahlen rund um Ausbildung und duales Studium in der Assekuranz veröffentlicht

In diesen Tagen sind wieder Tausende junger Menschen in der Assekuranz am Start: Das Ausbildungsjahr 2026/2027 beginnt. Wie jedes Jahr bilden Versicherungsgesellschaften und Makler in großem Umfang **Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen** sowie dual Studierende neu aus.

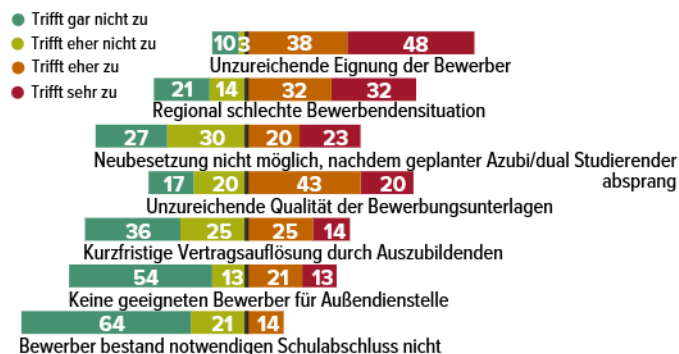
Azubis und Studenten aller Ausbildungsjahre und Semester zusammen gerechnet, haben letztes Jahr **insgesamt 11700 junge Leute** in den Unternehmen gelernt. Das waren 2,6 Prozent mehr als 2024, so die Statistik des Arbeitgeberverbands der Versicherungsunternehmen in Deutschland (AGV). Doch vor dem beruflichen **Einstieg in die Versicherungswelt** steht der Bewerbungs- und Auswahlprozess: „Hier zeigen sich in der Versicherungsbranche ebenso wie in anderen Branchen anhaltende **Passungsprobleme und Besetzungsschwierigkeiten**“, meldet das Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft (BWV).

Dennoch: Mit **48 Prozent** konnte nahezu die Hälfte aller Unternehmen **alle Stellen besetzen**. Das war auch im Vorjahr der Fall. Wo dies nicht gelang, blieben lediglich **zehn Prozent** der Ausbildungsplätze und **15 Prozent** der Plätze für dual

Studierende **unbesetzt**, zeigt die von AGV und BWV durchgeführte „Ausbildungserhebung 2026“.

Hauptprobleme waren die **unzureichende Eignung** der Bewerber (86 Prozent), eine schlechte regionale Bewerber-situation (64 Prozent) sowie die **mangelnde Qualität** der Bewerbungsunterlagen (63 Prozent). Ärgerlich: Auch Schwierigkeiten bei der Neubesetzung, nachdem die eingeplante Person abgesprungen war, sind ein häufiges Problem (s. Grafik). Erfreulich: **96 Prozent** der Auszubildenden haben die Abschlussprüfungen im Prüfungsturnus 2025 **erfolgreich absolviert**. Ein Großteil der Ausgebildeten bleibt der Branche erhalten: **71 Prozent** wurden in den Innendienst oder angestellten Außendienst **übernommen** – davon zwei Drittel unbefristet. Rund elf Prozent wechselten in den angestellten Außendienst in Agenturen oder suchen im selbstständigen Außendienst ihr berufliches Glück.

Aus folgenden Gründen konnten die Unternehmen im Jahr 2025 nicht alle Ausbildungsplätze besetzen
Angaben in Prozent



Quelle: BWV

Unfallschutz nimmt Pflege ins Visier

Aktiv im Leben und zugleich besonders gefährdet: Ältere Menschen brauchen besonderen Unfallschutz. Die SIGNAL IDUNA bietet ein einzigartiges Produkt

DAS RISIKO

60 ist heutzutage kein Alter! Viele stehen noch mitten im Berufsleben, andere genießen den Ruhestand, widmen sich Reisen, Sport und Hobbys, Ehrenamt oder der Familie. Doch schon ein kleiner Stolperer kann das Leben plötzlich auf den Kopf stellen. Gerade älteren Menschen passieren die meisten Unfälle im Haushalt. Insbesondere Stürze zählen hier zu den häufigsten Ereignissen.

Ob mangelnde Beweglichkeit, nachlassende Sehkraft oder Stolperfallen in der Wohnung – in Deutschland stürzt rund jede vierte Person ab 65 Jahren mindestens einmal im Jahr, jede zehnte sogar mehrmals, so eine Erhebung des Robert Koch-Instituts (RKI). Die SIGNAL IDUNA hat jetzt ihre private Unfallversicherung für ältere Menschen umfassend modernisiert.

DAS UPDATE

„Stürze spielen im Alter eine bedeutsame Rolle, da sie zu schwerwiegenden Verletzungen führen können“, warnt das RKI. Private Vorsorge ist für diese Zielgruppe umso wichtiger. Doch ältere Erwerbstätige sind beim Abschluss einer Unfallversicherung häufig mit Einschränkungen konfrontiert oder während der Vertragslaufzeit von Beitragserhöhungen betroffen.

Die SIGNAL IDUNA bricht mit der verbreiteten Praxis und hat den Zugang zum „Unfallschutz 60 Plus“ jetzt deutlich erleichtert. Er steht ab sofort uneingeschränkt allen Personen von 60 bis 84 Jahren offen – unabhängig davon, ob sie bereits im Ruhestand oder noch berufstätig sind. Das maximale Eintrittsalter für die preiswertere der beiden Tarifstufen beträgt 75 Jahre. Einmal eingestuft, bleibt der Beitrag konstant. Es finden

später keine altersbedingten Beitragsanpassungen statt. „Wir haben den ‚Unfallschutz 60 Plus‘ auf die Lebenswirklichkeit der Menschen ab 60 ausgerichtet: Diese sind aktiv, selbstbestimmt und oft noch berufstätig“, sagt Dennis Bargende, Product Owner Unfallversicherung des Hauses.



KOMPAKT

- ✓ **Gefahr.** Jede vierte Person ab 65 Jahren stürzt mindestens einmal im Jahr.
- ✓ **Absicherung.** Eine private Unfallversicherung federt gravierende Unfallfolgen ab.
- ✓ **Zugang.** SIGNAL IDUNA öffnet ihren „Unfallschutz 60 Plus“ jetzt für Berufstätige ab 60 Jahren und bietet konstante Beiträge.
- ✓ **Highlight.** Besonders innovativ ist die Absicherung des Pflegefalls nach einem Unfall.

DAS PFLEGE-PLUS

Nach einem Unfall sind ältere Menschen oft gehandicapt und können sich nicht mehr selbst versorgen. Deshalb steht bei dem Produkt die Absicherung unfallbedingter Pflegebedürftigkeit im Vordergrund. Da die Kosten für einen Heimplatz oder ambulante Dienste stetig steigen, hat der Versicherer den „Unfallschutz 60 Plus“ um das neue Paket „Optimal“ erweitert. Bei einem unfallbedingten Pflegegrad erstattet der Versicherer die

Kosten für den entstehenden **Pflege-Eigenanteil ab Pflegegrad 2** hier bis zu einer Höhe von monatlich **3000 Euro**. Durch das Update haben Kundinnen und Kunden nun die Wahl zwischen vier Tarifstufen („Start“, „Plus“, „Optimal“, „Top“) – mit monatlichen Erstattungen zwischen 1000 und 5000 Euro.

Übernehmen Angehörige die Pflege, gibt es stattdessen eine „Pflege-Pauschale“. Abhängig von Tarifstufe und Pflegegrad fließen zwischen 50 und 500 Euro im Monat. Die Police sieht außerdem eine monatliche „Haushaltsführungs-Pauschale“ vor – je nach Pflegegrad sind dies 50 bis 350 Euro. „Es gibt auf dem Unfallversicherungsmarkt kein vergleichbares Produkt, das sich so konsequent auf das Thema unfallbedingte Pflegeabsicherung fokussiert und die Erstattung der tatsächlichen Pflege-Eigenanteile in den Mittelpunkt stellt“, so Bargende.

SIGNAL IDUNA

- Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat ihren Sitz in Dortmund und Hamburg.
- Der Gleichordnungskonzern betreut mehr als zwölf Millionen Verträge.
- Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich vergangenes Jahr auf 7,2 Milliarden Euro.
- Die Gruppe beschäftigt 11000 Mitarbeiter inklusive 2800 Selbstständiger im Außendienst.

Unfallversicherung übernimmt Pflegekosten

Bei einer Pflegebedürftigkeit reichen die Leistungen der gesetzlichen Pflegekasse zusammen mit der Altersrente meist nicht aus. Der Unfallschutz der SIGNAL IDUNA erstattet die verbleibenden Eigenanteile – je nach Tarifstufe ganz oder zum Teil. Ein Beispiel für Pflegegrad 2:

Häusliche Pflege durch einen Pflegedienst

monatliche Pflegekosten	2100,00 €
gesetzliche Leistung	– 796,00 €
Eigenanteil	= 1304,00 €

Versorgung in einer Pflegeeinrichtung

monatliche Pflegekosten	2526,00 €
weitere Heimkosten ¹⁾	+ 1516,00 €
Gesamtkosten	= 4042,00 €
gesetzliche Leistung	– 805,00 €
gesetzliche Entlastung ²⁾	– 1290,75 €
Eigenanteil	= 1946,25 €

¹⁾ Unterkunft, Verpflegung, Investitionsentgelt sowie Ausbildungsvergütung; ²⁾ maximaler gesetzlicher Leistungszuschlag ab dem 4. Jahr der stationären Pflege. In den ersten 3 Jahren ist die gesetzliche Entlastung geringer; Quelle: SIGNAL IDUNA

Erfahrungswissen für die Zukunft bewahren

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cybercrime: KI ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer Kolumne PROMPT! beziehen Expertinnen und Entscheider Stellung. Heute: Emilia Dang, Innovation Developerin im Innovation Lab der ERGO Group AG



VITA

EMILIA DANG

Die 31-jährige Managerin für Innovation und digitale Transformation hat in Erlangen-Nürnberg studiert. Im ERGO Innovation Lab beschäftigt sie sich mit neuen Technologien und deren Potenzial für Unternehmen. Sie identifiziert und validiert Trends, insbesondere im Bereich KI, und entwickelt diese zu anwendbaren Lösungen weiter.

Wertvolles Wissen steht nicht immer in Handbüchern. Vieles, was uns im Berufsalltag begleitet, stammt aus persönlichen Gesprächen, Routinen oder dem berühmten Bauchgefühl. Dieses informelle Erfahrungswissen („Tribal Knowledge“) prägt die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens. Das ist gelebte Praxis. Doch mit jedem Ruhestand, jeder internen Rotation oder jedem Unternehmenswechsel besteht die Gefahr, dass dieses Wissen Organisationen verlässt. Rund ein Viertel der Beschäftigten der Versicherungsbranche gehört zur Generation der „Babyboomer“, so der Branchenverband GDV. Ein großer Teil dieser Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geht in den kommenden fünf Jahren in Rente – und mit ihnen ihr umfassender Erfahrungsschatz.

Worauf es in der Praxis ankommt. Um Wissen langfristig zu erhalten, können selbstlernende „Self Evolving“ oder „Self Improving Agents“ helfen. Diese agentischen KI-Systeme führen nicht nur Aufgaben aus, sondern passen ihre Strategien und Arbeitsabläufe iterativ an. Sie lernen aus Entscheidungen und Ausnahmen von Experten und machen so deren Erfahrungswissen als institutionelles Gedächtnis verfügbar. Dabei gibt es in der Praxis jedoch einige grundlegende Herausforderungen.

Die erste liegt in der Natur der KI selbst: Das als „catastrophic forgetting“ bekannte Phänomen beschreibt, wie künstliche neuronale Netze dazu neigen, zuvor erlernte Informationen zu vergessen, wenn sie auf neue Daten trainiert werden. Die zweite liegt in der Dynamik der Umgebungen: Wenn sich Rahmenbedingungen, Daten oder Geschäftskontexte ändern, kann die Leistung eines Agenten schrittweise nachlassen und er beginnt womöglich, auf veraltetes oder nicht mehr passendes Wissen zuzugreifen. Um dem vorzubeugen, braucht es die Fähigkeit, die Performance kontinuierlich zu überwachen und rechtzeitig Korrekturmaßnahmen einzusetzen. Auch die Zusammenarbeit mit Menschen ist entscheidend: Der Agent muss im engen Austausch mit Fachleuten stehen, um von ihnen zu lernen, gezielt Informationen anzufragen oder außergewöhnliche Fälle und Arbeitsabläufe zu beobachten. So können Fehlentscheidungen und Sonderfälle analysiert, mit Regeln abgeglichen und anschließend kontrolliert in das System zurückspeist werden. Um die Agenten im hochregulierten Finanzumfeld sicher und regelkonform einsetzen zu können, müssen zudem bestimmte Anforderungen an die „Enterprise Readiness“ erfüllt sein. Dazu gehören etwa klare Governance- und Compliance-Strukturen, Identitäts- und Zugriffsmanagement, Beobachtungskonzepte, Datenschutzmaßnahmen oder ein aktives Change Management.

Aktiv gestalten. „Tribal Knowledge“ war lange eines der am wenigsten sichtbaren Vermögensgüter in Konzernen. Selbstlernende Agenten verändern nun die Art und Weise, wie dieses Wissen künftig erfasst und genutzt werden kann. Gleichzeitig erfordert ihr Einsatz Stabilität, Verantwortung und Kontrolle im Unternehmen. In diesem Sinne liegt die eigentliche Innovation nicht nur bei intelligenteren Modellen, sondern in der Art, wie eine langfristige Beziehung zwischen menschlicher Expertise, organisationalem Wissen und adaptiven KI-Systemen gebildet wird. Wer diese Entwicklung aktiv gestaltet, kann gelebtes Know-How über Personen und Teams hinweg bewahren – und damit die Zukunftsfähigkeit der eigenen Organisation stärken. ■

VERKEHRSRECHT

Ist ein „Videobeweis“ per Dashcam gerichtlich zulässig?

Immer mehr Autos zeichnen das Verkehrsgeschehen per Kamera auf. In einem aktuellen Streitfall musste das LG Frankenthal klären, ob solche Dashcam-Bilder als Beweis herangezogen werden können

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



Der Fall. Ein Tesla-Fahrer parkte am Straßenrand und öffnete die hintere Tür, um seine zweijährige Tochter aus dem Auto zu holen. In diesem Moment fuhr ein Opel heran und krachte gegen die **offene Tür**. Dabei entstand ein Schaden von mehr als 8000 Euro. Der Opel-Fahrer behauptete jedoch, die Tür sei plötzlich aufgegangen, sodass er nicht mehr rechtzeitig reagieren konnte. Der Tesla-Fahrer sah das anders. Praktisch für ihn: Sein Auto war mit einer sogenannten **Dashcam** ausgestattet – eine **kleine Videokamera**, die an der Windschutzscheibe angebracht ist und das Verkehrsgeschehen aufzeichnet.

Die Rechtslage. Der Fall landete vor dem **Landgericht Frankenthal**. In dem Verfahren musste nicht nur die Schuldfrage geklärt werden, sondern auch, ob dafür die **Aufnahmen** aus dem Tesla **genutzt werden durften**.

Hintergrund: Bereits in einem Urteil vom 18. Mai 2018 hatte der **Bundesgerichtshof** entschieden, dass Dashcam-Aufzeichnungen als Beweismittel im Unfallhaftpflichtprozess **grundsätzlich verwertbar** sind – wobei im Einzelfall stets eine **Abwägung** zwischen Aufklärungsinteresse und Datenschutzrecht erfolgen müsse (**BGH, VI ZR 233/17**).

Das Urteil. Auch im konkreten Fall standen die Belange des Datenschutzes der Verwertung des Videos nicht entgegen, entschied das Landgericht. Die gebotene Abwägung

gehe hier zugunsten des Tesla-Fahrers aus, da nur **neutrale Verkehrsvorgänge** dokumentiert würden und das **Beweisinteresse des Geschädigten** höher zu bewerten sei, als das Datenschutzrecht des gefilmten Unfallgegners.

Die Auswertung der Bilder ergab schließlich, dass die Tür eben nicht plötzlich aufgegangen worden ist, sondern schon länger offen stand. Der Opel-Fahrer hätte sie also sehen und den Unfall vermeiden können. Dennoch trug auch der Tesla-Fahrer eine Teilschuld, denn wer eine Autotür längere Zeit weit zur Straße hin offen stehen lässt, schafft selbst eine Gefahr. Deshalb mussten der Opel-Fahrer und dessen Haftpflichtversicherung **70 Prozent des Schadens** ersetzen, 30 Prozent blieben beim Tesla-Fahrer – Schadensteilung im klassischen Sinne (**Az. 5 O 4/25**).

§ Wirth klärt auf

Die Bewertung. Der Fall zeigt anschaulich, wie entscheidend solche Videoaufnahmen vor Gericht sein können. Ohnehin liefern moderne Autos immer mehr Daten: Kameras, Sensoren, Fahrprofile. Das kann bei der **Schadenregulierung** helfen – ersetzt aber weder umsichtiges Verhalten noch gute Absicherung. Gerade bei Verkehrsunfällen zeigt sich außerdem der **Wert einer Rechtsschutzversicherung**.

Fazit: Das Auto als Zeuge – daran werden wir uns gewöhnen müssen. Für Vermittler ist der Fall ein guter Anlass, mit **Kunden über Verkehrsrechtsschutz**, Kasko, Beweissicherung und richtiges **Verhalten nach einem Unfall** zu sprechen. ■

SCHENKUNG

Wie viel ist steuerfrei?

Gelegenheitsgeschenke, etwa eine größere Summe zur Hochzeit, Geburt oder zum 18. Geburtstag, unterliegen **nicht der Schenkungssteuer**, sofern sie dem Anlass entsprechend „üblich“ sind. Eine Summe nennt das Gesetz jedoch nicht. Sie werden auch nicht auf den **Freibetrag** angerechnet, der alle zehn Jahre steuerfrei verschenkt werden darf. Zumindest eine **Orientierung** verschafft nun ein aktuelles Urteil des **Finanzgerichts Rheinland-Pfalz**. Die Kammer hat entschieden, dass **20 000 Euro** zu Ostern nach allgemeiner Verkehrssanschauung nicht mehr „üblich“ und somit steuerpflichtig sind (**Az. 4 K 1564/24**).

KFZ-HAFTPFLICHT

Wer trägt die Schuld?

Kommt es auf der Autobahn nach einem **Spurwechsel** zu einem Unfall, haftet regelmäßig derjenige, der die Fahrspur gewechselt hat. Auch die Vorfahrtsregel „**rechts vor links**“ gilt auf Autobahnen nicht. Im Streitfall war ein Lkw-Fahrer auf der A7 von der rechten auf die mittlere Spur gewechselt. Dabei kam es zur **Kollision** mit einem von hinten kommenden Pkw. Seine Behauptung, dass der Pkw zuvor selbst ruckartig von der linken auf die mittlere Spur gewechselt war, konnte der Lkw-Fahrer nicht hinreichend belegen. In so einem Fall haftet der Spurwechsler voll (**Schleswig-Holsteinisches Oberlandesgericht Az. 7 U 106/25**).

KFZ-KASKO

Was ist ein Unfall?

Nach einem Unfall infolge eines **geplatzen Reifens** (Schaden: 5700 Euro) bekam ein Autofahrer keine Entschädigung von seiner Teilkaskoversicherung. Hintergrund: Laut Versicherungsbedingungen ist ein Unfall ein „**unmittelbar von außen** plötzlich mit mechanischer Gewalt auf das Fahrzeug **einwirkendes Ereignis**“. Hier sei der abgenutzte Reifen von selbst geplatzt. Der Halter konnte nicht beweisen, dass ein **Gegenstand** oder eine **Unebenheit** das Platzen verursacht hatten. Da Reifenschäden selbst jedoch vom Teilkaskoschutz ausgeschlossen sind, ging der Versicherte hier leer aus (**OLG Dresden, Az. 4 U 88/25**).

► Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.

Im Härtetest: Volkswohl Bund

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



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

Alles im Blick. Für den Härtetest 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 Kundenbelange (Kosten, Stornie-

rungen). Gesellschaften, die bei mindestens sechs Kennzahlen den Marktdurchschnitt übertreffen, erhalten die Auszeichnung „Outperformer“.

Ausschlaggebend für die Bewertung von Assekurata und FOCUS MONEY-Versicherungspfo ist der 5-Jahres-Durchschnitt. Bei den Solvency-Quoten wird nur das letzte Jahr beurteilt. ■



Fazit: Guter Job am Kapitalmarkt, effiziente Strukturen, überzeugende Produkte und ein nachhaltig starkes Wachstum – der Volkswohl Bund ist insgesamt sehr gut aufgestellt. Die Kunden vertrauen dem Maklerversicherer und müssen auch extreme Marktkrisen nicht fürchten.

KOMPAKT

Das Unternehmen wurde 1919 gegründet. Die Gruppe ist heute in Berlin und Dortmund ansässig und hat sich auf den Maklervertrieb spezialisiert. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen zuletzt auf 1,69 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 3,3 Prozent.

Rating	Bewertung
Fitch Ratings	A+ (stark), Ausblick stabil

Datenquelle: Assekurata

1

Bestens gerüstet auch für extreme Marktrisiken

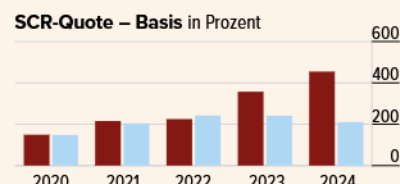
Es bleibt dabei: Der Volkswohl Bund weist mit 506,50 % eine klar überdurchschnittliche aufsichtliche Solvenzquote aus. Der Gesamtmarkt erzielt 298,39 % – ist damit aber auch für extreme Marktrisiken gewappnet.



2

Anstieg der Zinsen treibt Solvenzquote

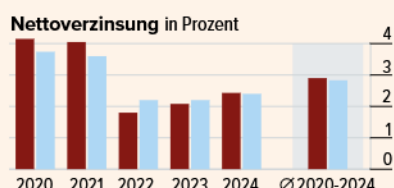
Der Versicherungsbestand beim Volkswohl Bund ist vergleichsweise zinsensitiv. Die Zinsentwicklung seit 2023 macht sich entsprechend bei der Basis-Solvvenzquote bemerkbar. Die stieg zuletzt auf 453,91 % (Markt: 210,44 %).



3

Nettoverzinsung: robustes Ergebnis der Kapitalanlage

Nach zinsbedingten Abgangsverlusten und Abschreibungen in den Vorjahren steigt die Nettoverzinsung wieder. Im 5-Jahres-Mittel liegt der Volkswohl Bund mit 2,90 % ohnehin über dem Marktniveau (2,83 %).



4

Durchschnittsverzinsung deutlich vor dem Markt

Ausschüttungen aus Spezialfonds wirken sich beim Volkswohl Bund positiv auf die laufende Durchschnittsverzinsung aus. Die fällt mit durchschnittlich 3,22 % (5 Jahre) deutlich höher aus als im Gesamtmarkt: 2,53 %.



■ Volkswohl Bund Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtetest zusammensetzt

→ **SCR-Quote Aufsicht:** SCR-Quote im aufsichtlichen Nachweis ggf. unter Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.

→ **SCR-Quote Basis:** SCR-Quote ohne Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.

→ **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.

→ **Lfd. Durchschnittsverzinsung:** ordentliches Kapitalanlageergebnis

in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.

→ **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft.

→ **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien.

→ **Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR (Zinszusatzreserve):** gesamter Rohüberschuss vor Zuführung zur ZZR in Prozent der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne fondsgebundene

Lebensversicherung) und Kapitalanlageergebnis.

→ **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.

→ **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien +10% der Einmalprämien.

→ **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.

FOCUS MONEY

VERSICHERUNGSPROFI

LEBENSVERSICHERER im

HÄRTETEST

URTEIL: OUTPERFORMER

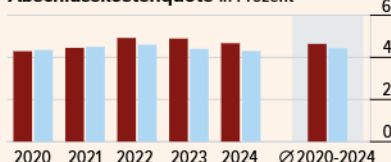
ASSEKURATA

5

Abschlusskosten: Wachstum ist nicht provisionsgetrieben

Hohe Serviceorientierung, starkes Wachstum – aber die Kosten im Blick: Der Volkswohl Bund überzeugt mit einer Abschlusskostenquote von 4,64 % im 5-Jahres-Schnitt und ist damit kaum teurer als der Gesamtmarkt (4,43 %).

Abschlusskostenquote in Prozent

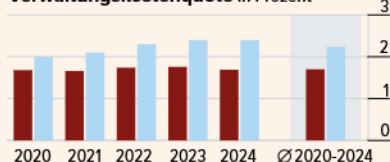


6

Verwaltungskosten: effizienter als die Konkurrenz

Die Verwaltungskosten fallen durch die Bank sehr niedrig aus. Die Versicherten profitieren von effizienten Strukturen. Im 5-Jahres-Schnitt meldet der Volkswohl Bund stabil eine Quote von 1,70 %, die Konkurrenz legt leicht zu auf 2,24 %.

Verwaltungskostenquote in Prozent

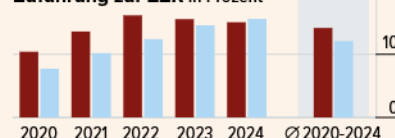


7

Erfolgreiche Anlagestrategie pusht die Umsatzrendite

Die Umsatzrendite für die Kunden ist weit überdurchschnittlich. Der Volkswohl Bund erzielt 14,17 %, der Gesamtmarkt 12,10 % (5 Jahre). Das Kapitalanlageergebnis bedient spielend die Rechnungszinsanforderungen.

Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR in Prozent



8

Gut navigiert durch die Niedrigzinsphase

Die Bestandsrendite (5 Jahre: 1,39 %) liegt fast gleichauf mit der im Gesamtmarkt (1,45 %). Für einen Versicherer mit viel klassischem kapitalbildendem Geschäft und alten Beständen ist das eine reife Leistung.

Bestandsrendite in Prozent

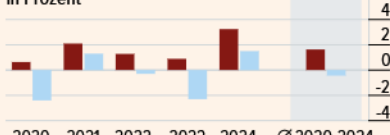


9

Wachstumsschub stärker als im Gesamtmarkt

Attraktive Produkte, guter Marktzugang: Beim Prämienwachstum übertrifft der Volkswohl Bund den Gesamtmarkt durchgängig. Die APE-Zuwachsrate erreicht 1,63 % (5 Jahre). Die Konkurrenz verbessert sich auf –0,44 %.

Zuwachsrate APE-Bestand in Prozent

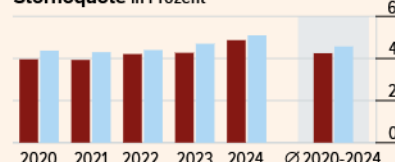


10

Gute Garantieprodukte, zufriedene Kunden

Die Stornoquote sagt auch etwas über Kundenzufriedenheit aus: Der Volkswohl Bund meldet im 5-Jahres-Mittel 4,25 %. Das erreicht der Gesamtmarkt nicht. Dort werden 4,57 % der Policen vorzeitig gekündigt.

Stornoquote in Prozent



■ Volkswohl Bund Leben ■ Marktdurchschnitt

Quartalsgewinn zum Vorteilspreis.

**34 %
sparen!**



Testen Sie 10 Wochen lang FOCUS-MONEY und profitieren Sie von vielen exklusiven Vorteilen!

- USB-Stick Twist, 16 GB (D866)
- Sie lesen 10 Ausgaben für € 23,- und sparen über 34 %
- Verpassen Sie keine Ausgabe FOCUS-MONEY
- Lieferung frei Haus
- Top-Angebote exklusiv für Abonnenten in der FOCUS Vorteilswelt

Aktionsnummer: 634724 M04



» JETZT SICHERN!



0180 5 480 3000*

*€ 0,14/Min. aus dem dt. Festnetz. Aus dem Mobilnetz max. € 0,42/Min

