

NATURGEFAHREN

Die ewige Diskussion

Seit mehr als einem Jahrzehnt wird über eine verpflichtende Elementarschadenversicherung gestritten. Nun ist eine Reform in Sicht

Bemerkenswert: Während **fast alle Hausbesitzer** ihre Immobilie gegen **Feuer** versichern, **verzichtet** jeder zweite auf eine **Elementarschadenversicherung**. Plausibel ist das nicht. Mit dem Klimawandel werden auch in Deutschland die Wetterextreme häufiger. Die Gefahr, bei Starkregen und Hochwasserkatastrophen buchstäblich **Haus und Hof zu verlieren**, wächst.

Fünf Jahre nach der **verheerenden Flutkatastrophe** in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen, die allein an der Ahr **135 Menschen** mit ihrem **Leben bezahlten**, wird weiter über eine **Pflichtversicherung gegen Elementarschäden** diskutiert. Hochwasser, Starkregen und Überschwemmung verursachen regelmäßig **Schäden in Milliardenhöhe**.

Im **Koalitionsvertrag** der Bundesregierung ist das Ziel einer **flächendeckenden Elementarschadenversicherung** festgeschrieben. Passiert ist bislang wenig. Im Herbst – Nachtigall, ick hör dir trapsen – soll das **Thema aber verstärkt angegangen werden**. Das jedenfalls hat Carsten Müller (CDU), amtierender Vorsitzender

des Bundestagsausschusses für Recht und Verbraucherschutz, kürzlich in einem Gespräch mit dem **AfW Bundesverband Finanzdienstleistung** in Aussicht gestellt.

Die Konzepte liegen auf dem Tisch. **Umstritten** ist die Frage, ob sich Versicherungskunden nach Beratung der **Versicherungspflicht entziehen können**. Der Vermittlerverband AfW bevorzugt dieses **Opt-out-Modell** mit **risikobasierten Prämien** und **staatlicher Rückversicherung** für Großschäden.

Auch der **Branchenverband GDV** plädiert für die **Option auf Verzicht** – und eine **öffentlich-private Partnerschaft** für Extremrisiken. Für besonders schwere Schadenlagen brauche es ein **Sicherungssystem**, das den **Markt stabilisiert**, ohne ihn zu verdrängen.

Egal, wann die Reform nun kommt: Rat sam ist es allemal, die **Wohngebäudeversicherung** um eine Elementarschadenpolice zu ergänzen. Die **leistungsstärksten Policen** listet unsere **Topstory** auf (S. 3). Der **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen viel Erfolg bei der Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden.

INHALT

- 2 Topstory:** Bester Schutz fürs Eigenheim
- 4 Magazin:** Unfallforscher: Die Zündschnur wird kürzer
- 5 Produkt des Monats:** Lückenloser Schutz für Beamte
- 6 Prompt!** Cyberversicherung ist mehr als eine Police
- 7 Recht:** Neue Urteile und aktuelle Rechtsfragen
- 8 Scoring:** R + V Lebensversicherung im Härtestest

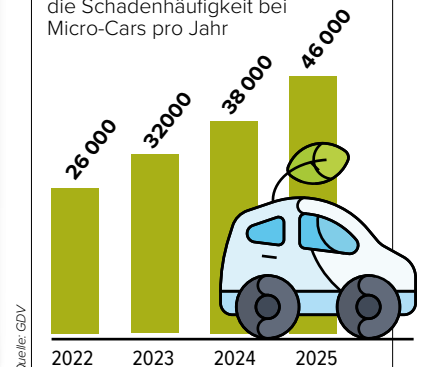
TREND

Risiko Micro-Cars

Geringe Sicherheit, viele Schäden: Der GDV fordert höhere Sicherheitsstandards für Micro-Cars

Stetiger Zuwachs

Anzahl, Schadenanzahl und die Schadenhäufigkeit bei Micro-Cars pro Jahr



GDV

Jeder Fünfte braucht Rechtsschutz

Immer mehr Menschen sichern sich gegen die **Kosten eines Rechtsstreits** ab und machen von ihrer Police auch Gebrauch. So hat sich die Zahl der Rechtsschutzversicherungen in den vergangenen zehn Jahren **um 20 Prozent** auf **26,2 Millionen** Verträge im Jahr 2025 erhöht. Die Zahl der Leistungsfälle legte im selben Zeitraum sogar **um 28 Prozent** auf **5,1 Millionen** zu. Damit Sorge die Sparte dafür, „dass nicht die Angst vor hohen Kosten darüber entscheidet, ob jemand seine Rechte wahrnimmt“, so GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. 2025 **leisteten die Versicherer** insgesamt **4,1 Milliarden Euro** – insbesondere für Anwälte.

AFW

Verband lehnt Kassenpflicht ab

Unternehmer und Freiberufler sollen einer neuen Kassenpflicht unterliegen, wenn ihr jährlicher **Gesamtumsatz 100 000 Euro** übersteigt. Das sieht ein Referentenentwurf aus dem Bundesfinanzministerium vor. Ziel ist es, **Steuerhinterziehung** wirksamer zu bekämpfen. Aus Sicht des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung schießt die Vorlage über dieses hehre Ziel hinaus. Eine **Kassenpflicht ohne Kassengeschäft** ergebe keinen Sinn. „Wer seine Vergütungen ausschließlich per **Überweisung oder Lastschrift** erhält, sollte nicht gezwungen werden, ein teures Kassensystem vorzuhalten“, so AfW-Geschäftsführer Norman Wirth.

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.

Bester Schutz fürs Eigenheim

Wer auf den Schutz gegen Naturgefahren verzichtet, riskiert den finanziellen Ruin. Ein neues Rating für Wohngebäudepolicen zeigt, welche Tarife top sind

Fünf Jahre nach der großen **Flutkatastrophe im Ahrtal** ist der Versicherungsvertrieb deutlich weiter als die Politik. Während die Bundesregierung um die exakte Ausgestaltung einer **verpflichtenden Elementarschadenversicherung** ringt, bieten **neun von zehn Vermittlerinnen und Vermittler** ihrer Kundschaft eine Wohngebäudeversicherung **standardmäßig** nur noch mit Elementarschutz an. Das ergab das **AfW-Vermittlerbarometer**, das der Bundesverband Finanzdienstleistung seit 18 Jahren durchführt.

Keine Bevormundung. Deutlich differenzierter ist das Bild bei der Frage nach einer **Versicherungspflicht: 53 Prozent befürworten sie**, 23 Prozent lehnen sie ab, 19 Prozent beziehen keine Position. Aus Sicht des AfW spricht diese Uneinigkeit unter den Vermittlerinnen und Vermittlern **gegen einen starren Zwang** und für ein gut ausgestaltetes **Opt-out-Modell bei der Elementarschadenversicherung**. „Die Wahlfreiheit ist der entscheidende Punkt. Ein Opt-out verbreitert den Schutz, ohne die Eigentümer zu **bevormunden** – aber nur, wenn Belehrung und Dokumentation für die Beratung klar und praktikabel geregelt sind“, sagt **AfW-Vorstand Frank Rottenbacher**. „Und wer sich bewusst gegen den Schutz entscheidet, darf im Schadenfall **nicht auf die Hilfe des Staates zählen** – sonst zahlen am Ende die Vorsorgenden für die anderen mit.“ Außerdem müsse es eine **staatliche Rückversicherung für Großschäden** geben, die sich nicht privat sichern lassen.

Gesamtkonzept vom GDV. Eine allgemeine Versicherungspflicht lehnt der AfW ab – im Neugeschäft wie im

Bestand. Auch der **Gesamtverband der Versicherer (GDV)** argu-

mentiert **gegen eine reine Pflichtversicherung**. Das Konzept der Versicherungswirtschaft ist ein **Dreiklang** aus **Opt-out-Versicherungsschutz**, verbindlicher **Prävention** und **staatlicher Partnerschaft** bei Extremrisiken.

Jüngste **Marktdaten des GDV** belegen, wie wichtig eine verbindliche Einbeziehung des Elementarschutzes in die Wohngebäudeversicherung ist: **Ende 2025 waren erst 59 Prozent der Wohngebäude** in Deutschland gegen Elementarschäden versichert. Angesichts der gewaltigen Kosten, die Naturkatastrophen verursachen können, ist die **Dichte der Policen deutlich zu gering**. Allein in den vom **Hochwasser 2021** betroffenen Gebieten haben die Versicherer bislang rund **8,75 Milliarden Euro** an Schäden reguliert, so der GDV.

Wichtige Kombi. Doch nicht nur angesichts **zunehmender Extremwetterereignisse schützt** eine leistungsstarke Absicherung der eigenen oder auch vermieteten Immobilie **vor dem finanziellen Ruin**. Eine Wohngebäudeversicherung kommt für Schäden durch **Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel** auf, ergänzt um **Bausteine für weitere Elementargefahren**. Zu diesen Risiken gehören Überschwemmung des Grundstücks durch Starkregen oder Ausufern von Gewässern, Rückstau, Erdbeben, Erdsenkung, Erdbeben, Schneedruck und Lawinen. Den Elementarschutz bieten die meisten Versicherer **nur in Kombination** mit einem der anderen drei Leistungsbereiche an – **eine Selbstbeteiligung ist dafür üblich**.

KOMPAKT

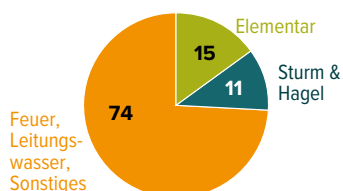
- ✓ **Naturgefahren.** Extremwetterereignisse nahmen zu und sind potenzielles Risiko für Immobilien.
- ✓ **Versicherung.** Nur 59 Prozent der Hauseigentümer sind gegen Elementarschäden versichert.
- ✓ **Debatte.** Die Versicherungswirtschaft lehnt eine Pflichtversicherung ab und befürwortet ein Opt-out-Modell.
- ✓ **Rating.** Franke und Bornberg hat detailliert den Markt für Wohngebäudepolicen mit Elementarschutz analysiert. Top-Tarife im Überblick

Naturgefahren: hoher Schadenaufwand, geringe Versicherungsdichte

Sturm, Hagel, Starkregen und Hochwasser machen ein Viertel des Schadenaufwands in der Wohngebäudeversicherung aus.

Schadenverteilung in der Wohngebäudeversicherung 2024

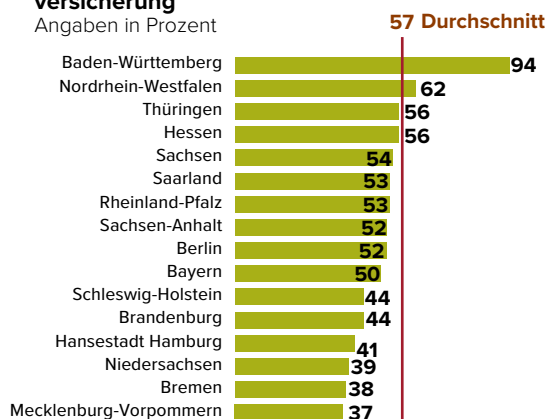
Anteil der Naturgefahren Sturm/Hagel und Elementar am gesamten Schadenaufwand in der Wohngebäudeversicherung; Angaben in Prozent



In Baden-Württemberg sind 94 Prozent der Gebäude umfassend gegen Naturgefahren versichert. Hier galt bis 1993 eine Versicherungspflicht. Schlusslicht ist Mecklenburg-Vorpommern mit 37 Prozent. Im Bundeschnitt sind 57 Prozent der Häuser gegen Wetterphänomene wie Starkregen und Hochwasser versichert.

Anteil der Gebäude mit Elementarschadenversicherung

Angaben in Prozent



Quelle: GDV

► Wohngebäudeversicherung

Genaue Analyse. Die renommierte Ratingagentur **Franke und Bornberg** hat auch in diesem Jahr den Markt für Wohngebäudeversicherungen analysiert. Dabei kamen **373 Tarife von 84 Versicherern** unter die Lupe der Experten. Das Ergebnis ist durchwachsen: **Nur jeder fünfte Tarif** schneidet „**hervorragend**“ ab und erreicht die **Bestnote „FFF+“**. Jedes zehnte Angebot fällt mit der Note „mangelhaft“ oder „ungenügend“ durch. Die **Qualität in der Wohngebäudeversicherung steigt** aber dennoch, so Franke und Bornberg. Im Vergleich zum Vor-

jahr erreichen mehr Tarife die Spitzengruppe und weniger fallen durch (s. Grafik S. 4).

Tarife mit **unterdurchschnittlicher Bewertung** scheitern häufig an Leistungen für **Rohrbruch** bei Ab- und Zuleitungsrohren, an der **Beseitigung umgestürzter Bäume** und der Wiederaufforstung sowie an der **Dekontamination** von Erdreich. Auch der **Diebstahlschutz** für Gebäudezubehör und Wärmepumpen und der Schutz vor **Gebäudebeschädigungen** durch Dritte, etwa Einbruch oder Graffiti, fallen häufig lückenhaft ►

Wohngebäudeversicherung mit Elementarschutz: die Top-Tarife der Branche

Die Ratingagentur Franke und Bornberg hat 373 Tarife von 84 Versicherern anhand von 82 Kriterien durchleuchtet und bewertet. 76 Tarife erzielen die Höchstnote FFF+ (hervorragend), weitere 100 werden mit FFF (sehr gut) bewertet. Eine Reihe von Wohngebäudeversicherern bietet mehr als einen hervorragenden oder sehr guten Tarif. Die Tabelle zeigt von jedem Anbieter nur einen Tarif.

Unternehmen	Tarif	Rating	Note
Alte Leipziger	#selbermacher	FFF+	0,5
Baloise	Baloise AMBIENTE®	FFF+	0,5
Janitos	Best Selection	FFF+	0,5
ERGO	Best, Leitungswasser Plus	FFF+	0,5
VRK	Classic WG PLUS, Elementarschutz Classic inkl. Erdbeben Update	FFF+	0,5
HUK-COBURG	Classic, Elementarschutz Classic inkl. Erdbeben Update, WG PLUS	FFF+	0,5
HUK24	Classic, Elementarschutz Classic inkl. Erdbeben Update, WG PLUS	FFF+	0,5
Debeka	Comfort Plus, Leitungswasser- und Rohrpaket	FFF+	0,5
DOMCURA	Einfamilienhauskonzept – Top-Schutz	FFF+	0,5
Interlloyd	Eurosecure-Plus	FFF+	0,5
BGV	Exklusiv, Gebäudetechnik Exklusiv, Ableitungsrohre 25 000 €	FFF+	0,5
uniVersa	FLEXXhouse VS-Modell best	FFF+	0,5
Öffentl. Sachversicherung Braunschweig	GebäudeSchutz, ExtremwetterSchutz	FFF+	0,5
HDI	HDI Wohngebäude MFH Premium	FFF+	0,5
GEV Grundeigentümer-Versicherung	Home Max	FFF+	0,5
HÄGER	HWV Top	FFF+	0,5
Continentale	ImmoGuard XXL	FFF+	0,5
VHV Versicherungen	KLASSIK-GARANT inkl. Baustein EXKLUSIV „Wert 1914“	FFF+	0,5
Allianz	Komfort, Haus- und Technikschutz	FFF+	0,5
ING (AXA)	komfort, Baustein Premium	FFF+	0,5
Württembergische	KomfortSchutz	FFF+	0,5
Generali Deutschland	OPTIMAL für EFH + ZFH, innere Unruhen	FFF+	0,5
Gothaer	Plus EFH/ZFH – Schadenfreiheit, Ableitungsrohre	FFF+	0,5
Rhion	Plus EFH/ZFH	FFF+	0,5
Gegenseitigkeit Versicherung Oldenburg	Premium Plus N	FFF+	0,5
Neuendorfer Brand-Bau-Gilde	Premium-Plus-Schutz	FFF+	0,5
ADCURI (Barmenia)	Premium-Schutz-Versicherungssumme	FFF+	0,5
die Bayerische	Prestige	FFF+	0,5
R+V	R+V-PrivatPolice comfort Flächenmodell, Diebstahl, Vandalismus und Graffiti	FFF+	0,5
Sparkassen-Versicherung Sachsen Allgemeine	Sparkassen Wohngebäudeversicherung mit erweiterten Leistungen	FFF+	0,5
SV SparkassenVersicherung	Top Versicherungssummen-Modell inklusive Top-Schutz-Plus inkl. Ableitungsrohre außerhalb des Grundstücks	FFF+	0,5
WWK	WWK Wohngebäudeversicherung plus	FFF+	0,5
Mecklenburgische Versicherungsgruppe	Komfortdeckung	FFF	0,6
WGV-Versicherung	PLUS-Tarif	FFF	0,6
Dialog Versicherung AG	Premium (Wohnflächenmodell)	FFF	0,6

FFF+ 0,5 = hervorragend, FFF 0,6 bis 1,5 = sehr gut, FF+ 1,6 bis 2,5 = gut

Quelle: Franke und Bornberg

weitere Tarife auf der Folgeseite >

Wohngebäudeversicherung

Wohngebäudeversicherung mit Elementarschutz: die Top-Tarife der Branche

Unternehmen	Tarif	Rating	Note
VGH Landschaftliche Brandkasse	Premium, Ableitungsrohre	FFF	0,6
Öffentl. Feuervers. Sachsen-Anhalt	Premium	FFF	0,6
SHB Allgemeine Versicherung	SHB Exklusiv	FFF	0,6
Schleswiger Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	SVVaG Top Plus, Notfall, Tier und Garten	FFF	0,6
Versicherungskammer Bayern	Wohngebäudeversicherung Vario, Ergänzungsschutz Ableitungsrohre, Ergänzungsschutz Grundstück	FFF	0,6
Feuersozietät Berlin Brandenburg	Wohngebäudeversicherung Vario, Ergänzungsschutz Grundstück, Ergänzungsschutz Ableitungsrohre	FFF	0,6
Saarland Feuerversicherung	Wohngebäudeversicherung Vario, Ergänzungsschutz Grundstück, Ableitungsrohre	FFF	0,6
DEVK Allgemeine	Premium (Wert 1914) MFH, Photovoltaikanlagen	FFF	0,8
Concordia	Basis-Plus Wohnflächenmodell	FFF	0,8
EUROPA	Exklusiv	FFF	0,9
Sparkassen Direktversicherung	WohngebäudePremium,	FFF	0,9
INTER	Premium	FFF	1,0
Neodigital	L Spezial	FFF	1,2
Schleswiger	SVVaG Top Plus, Starkregen	FFF	1,2
Neuendorfer Brand-Bau-Gilde	Komfort-Plus-Schutz	FFF	1,3
MÜNCHENER VEREIN	Premium	FFF	1,3
NV-Versicherungen	WohnhausPremium	FFF	1,3

FFF+ 0,5 = hervorragend, FFF 0,6 bis 1,5 = sehr gut, FF+ 1,6 bis 2,5 = gut

Quelle: Franke und Bornberg

aus. **Weitere Schwachstellen** zeigen sich bei grober Fahrlässigkeit, Schäden durch Tiere, Sachverständigenkosten, Seng- und Schmörschäden sowie Hotelkosten, resümieren die Ratingexperten aus Hannover.

Umfassender Kriterienkatalog. Franke und Bornberg verzichtet beim Rating von Wohngebäudeversicherungen auf die Kategorien Grund-, Standard- und Topschutz. Die Tarife werden nach einem **einheitlichen Katalog bewertet**: Seit diesem Jahr fließen **82 Kriterien** in die Bewertung ein. **Neu** ist, dass für die **Höchstnote der Selbstbehalt bei Elementarschäden 10000 Euro nicht übersteigen darf**. Die Obergrenze wurde aus Sicht der Experten erforderlich, weil inzwischen der Ele-

mentarschutz bei einigen Anbietern an Selbstbehalte in **bis zu sechsstelliger Höhe** geknüpft wird – ein **finanzielles Risiko**, das viele Versicherte im Ernstfall möglicherweise gar nicht tragen können.

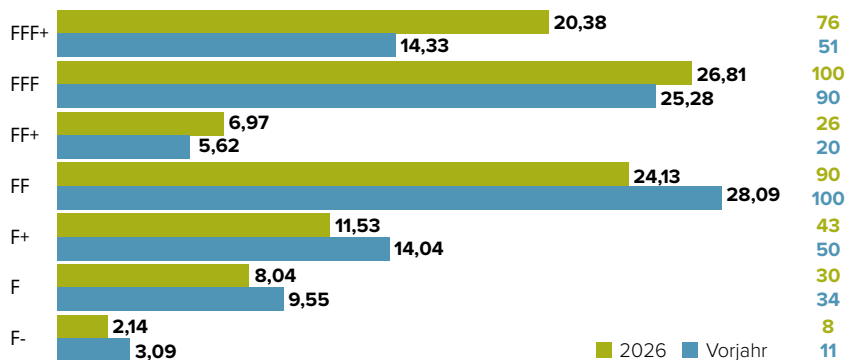
Weitere Mindeststandards, die erstklassig bewertete Tarife erfüllen müssen, sind der **Verzicht auf eine separate Kündigung des Ableitungsrohr-Schutzes** oder einer **Mindestleistung von 20000 Euro bei Einbruchschäden**. „Bei der Wohngebäudeversicherung **entscheiden oft einzelne Klauseln** darüber, ob ein Schaden am Ende vollständig reguliert wird. Wer nur auf den Beitrag schaut, **übersieht genau die Details, die im Schadenfall zählen**“, sagt **Michael Franke**, Gründer und Geschäftsführer von Franke und Bornberg. ■

Mehr Qualität in der Wohngebäudeversicherung

Im Vergleich zum Vorjahresrating landen mehr Tarife in der Spitzengruppe und weniger Angebote fallen durch. Franke und Bornberg bewertet die Wohngebäudeversicherung anhand eines einheitlichen Kriterienkatalogs mit inzwischen 82 Detailkriterien. Jedes Kriterium wird nach Kundennutzen gewichtet; aus dem Verhältnis von erreichten zu maximal möglichen Punkten (7195) ergibt sich die Ratingklasse. Tarife in den oberen Klassen müssen zusätzlich Mindeststandards erfüllen.

Rating Wohngebäudeversicherung

Note Prozent



Analyse von 373 Tarifkonfigurationen (2025: 356)

Quelle: Franke und Bornberg

PRODUKTWELT

Dynamische SBU

Die **Hannoversche** hat ihre selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) verbessert. Die **Nachversicherungsgrenze** (aktuell 48 000 Euro) steigt nun **jährlich um 1000 Euro**. Damit bleibt Jahre nach Vertragsabschluss ausreichend Spielraum bei **wichtigen Lebensereignissen** wie Familiengründung oder Immobilienkauf. Zudem ist die **Beitragsdynamik** in den ersten 24 Monaten und zu Beginn des fünften Versicherungsjahres jetzt ohne erneute Gesundheitsprüfung inkludierbar.

Tierisch abgesichert

Uelzener und **MDT travel underwriting** bringen mit PetLine eine neue Produktlinie für Tierhalter auf den Markt. **PetLine** umfasst drei kombinierbare Bausteine: **Reiserücktritts-** und **Reiseabbruchversicherung** (für Halter von Hund, Katze oder Pferd), Pet Travel Basis und Pet Travel Premium. **Basis** bietet Assistance-, Notfall- und Unfallleistungen, **Premium** erweitert dies etwa um tierärztliche **Behandlungskosten** nach einem Unfall oder bei einer neu aufgetretenen Erkrankung während der Reise.

Rund um den Neubau

Ein innovatives Neubaukonzept kommt von der **GEV Grundeigentümer-Versicherung**. Damit bündelt der Spezialanbieter die wichtigsten Policen für **private Bauvorhaben** in einer gemeinsamen Antragsstrecke. Hierzu zählen Bauleistungs-, Bauherrenhaftpflicht- und die beitragsfreie Rohbauversicherung. Das reduziert den Verwaltungsaufwand und bietet durch **Bündelrabatte** zusätzlich einen Preisvorteil. Optional ist das **Pro Klima** Modul: Für jedes fertige Gebäude wird in Deutschland ein **Baum gepflanzt**.

ALTERSVORSORGE

GenZ begrüßt AVD

Das **Vertrauen junger Menschen** in die Rente vom Staat sinkt. Nur noch **knapp jeder Zweite** (49 Prozent) der heute 18- bis 30-Jährigen erwartet, im Alter eine **gesetzliche Rente** zu erhalten. 2025 waren es noch 56 Prozent. Dabei sorgen sich **vier von fünf jungen Erwachsenen** (79 Prozent) um ihre Altersvorsorge und **fürchten sich vor Altersarmut**. Das ergab eine repräsentative Forsa-Umfrage im Auftrag von ING Deutschland und Visa.

Immerhin **sparen 53 Prozent** der jungen Anlegerinnen und Anleger **bereits heute** für die Altersvorsorge. **Hoffnung** gibt der **Generation Z** offenbar auch das geplante Altersvorsorge-Depot (AVD): Eine Mehrheit von **65 Prozent** findet das staatlich geförderte Depot, das im neuen Jahr an den Start gehen soll, attraktiv. Das **Altersvorsorge-Depot** treffe bei vielen jungen Erwachsenen einen Nerv, meint ING Deutschland-Chef Lars Stoy. Allerdings ist die **Bekanntheit ungleich** verteilt: Während zwei Drittel der **jungen Männer** (66 Prozent) das AVD kennen, ist es bei **jungen Frauen** nur jede Zweite.

GDV/UDV

Zündschnur immer kürzer

Schimpfen, drängeln, ausbremsen – unter Deutschlands Autofahrern nimmt aggressives Verhalten zu, zeigt eine Studie von Unfallforschern

Auf Deutschlands Straßen geht es offenbar immer rauer zu. Das zeigt die aktuelle **Studie der Unfallforschung der Versicherer** im Gesamtverband der Versicherer (UDV) zu „**Verkehrsklima und Sicherheit im Straßenverkehr**“.

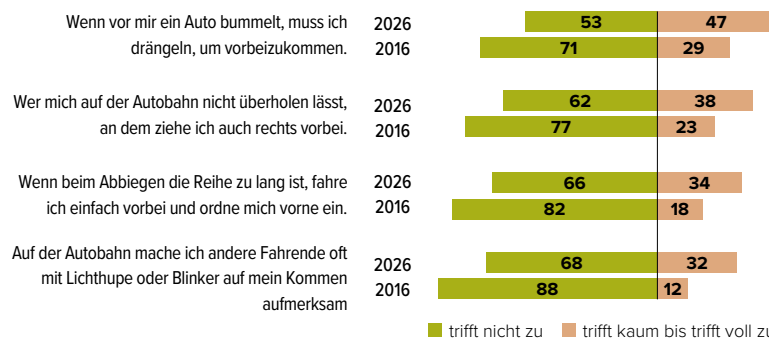
Die UDV führt seit 2010 Studien zu diesem Thema durch. Zwischen März und April 2026 nahmen **mehr als 2000 Personen** ab 18 Jahren an der Online-Befragung teil, bei der sie Auskunft zu ihren Einstellungen und ihrem Verhalten geben sollten. Erschreckendes Ergebnis: „**Nahezu alle 23 ermittelten Werte für aggressives Verhalten** haben sich seit der letzten Studie 2023 nochmal **weiter verschlechtert**, einige sogar deutlich“, sagt UDV-Leiterin Kirstin Zeidler. Die Forschenden beobachten **diesen Trend bereits seit zehn Jahren**.

So müssen sich 55 Prozent der Personen mitunter **sofort abreagieren**, wenn sie sich über andere ärgern. 2023 waren es noch 50 Prozent, 2019 nur 45 Prozent

und 2016 lediglich 29 Prozent. Mittlerweile **drängelt schon fast jeder Zweite** (47 Prozent), wenn der oder die Vorfahrende **vermeintlich bummelt**. Zehn Jahre zuvor zeigten nur 29 Prozent dieses Verhalten (s. Grafik). Beliebter Tick unter aggressiven Fahrern ist auch das: „Drängelt die Person hinter mir, **trete ich kurz auf die Bremse**, um sie zu ärgern“ – das äußerten immerhin 46 Prozent und damit deutlich mehr als 2016 (30 Prozent). Und vier von zehn Personen am Steuer **fahren auf notorisch Linksfahrende dicht auf**, damit sie die Überholspur freimachen (2016: 26 Prozent).

„Das Leben wird **immer hektischer**, wir sind quasi permanent erreichbar, der **Druck nimmt zu**“, so Zeidler. „Das geht auch am Straßenverkehr nicht vorbei, die Zündschnur wird kürzer.“ Verkehrsplanende und Verkehrspsychologen seien gefordert, **Konzepte gegen aggressives Verhalten** im immer dichter werdenden Verkehr zu entwickeln.

Aggressives Verhalten von Autofahrern
Angaben in Prozent



Quelle: GDV

HAUSTIER-STUDIE

Ja zum Bürohund?

Was wohl die Kollegen davon halten? **Zwei Drittel** der Haustierhalter befürworten, dass Mitarbeiter ihren **Hund mit ins Büro bringen** dürfen, so eine Studie der Uelzener. Rund **80 Prozent** sind überzeugt, dass Bürohunde die **Stimmung im Team** verbessern und der **Stresslevel sinkt**.

Lückenloser Schutz für Beamte

Staatsdiener brauchen eine starke Ergänzung zur Beihilfe. Hierfür hat die LKH jetzt „BeihilfeUpgrade“ entwickelt. Was die innovative private Krankenversicherung bietet

DER BEDARF

In Schulen, Finanzämtern, Rathäusern, bei der Polizei – in diesen Wochen beginnen **bundesweit Zehntausende Berufsstarter ihre Beamtenlaufbahn**. Geht es um die Gesundheit der künftigen und aktuellen Beamtinnen und Beamten, ist die Absicherung speziell geregelt: Wer **Leistungen für Arztbesuche oder Medikamente** benötigt, zahlt diese zunächst selbst und reicht die Rechnung dann bei der **Beihilfe des Dienstherrn** – also bei Bund, Land oder Kommune – zur Erstattung ein.

Die Beihilfe ist aber immer **nur ein Teil des Schutzes**. Ergänzend braucht es eine private Krankenversicherung. Die **Landeskrankenhilfe LKH** hat mit „**BeihilfeUpgrade**“ jetzt eine innovative Tariflinie neu auf den Markt gebracht.

DER AUFBAU

Die LKH profitiert von **jahrzehntelanger Kompetenz** im Beihilfegeschäft. Ihre umfassend modernisierte Produktlinie „BeihilfeUpgrade“ hat sie daher **zukunftssicher** und **bedarfsgerecht** gestaltet. „Nicht zuletzt durch unser fundiertes Wissen und unsere Kenntnisse über die **Besonderheiten der Zielgruppe** konnte das neue Beihilfeangebot so passgenau entwickelt werden“, sagt Jan-Peter Diercks, Vorstand Vertrieb und Marketing.

Den **Grundbaustein des PKV-Schutzes** bildet der obligatorische Restkostentarif. Welche Prozentstufe hier gilt, ergibt sich aus der **Versorgungslücke nach Abzug des Beihilfesatzes** (s. Grafik). Darüber hinaus stehen die Ergänzungstarife Komfort und Premium zur Verfügung: „Wir sind stolz, mit dem **„BeihilfeUpgrade Premium“** ab sofort zu den **leistungsstärksten** Anbietern zu gehören“, so Diercks.

DIE ERGÄNZUNG

Die **Ergänzungstarife** sind **sinnvoll**, weil die Beihilfe manche Leistungen nicht übernimmt oder kürzt. Zudem erstattet sie ihren Anteil in der Regel nur auf Basis der Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) oder Zahnärzte (GOZ). **Der Premiumtarif schließt diese Lücken konsequent**: Ganz gleich, ob die Beihilfe gar nicht oder teilweise leistet, übernimmt die LKH verbleibende Kosten für **ambulante, zahnärztliche und stationäre Leistungen zu 100 Prozent**, auch über die Höchstsätze der GOÄ oder GOZ hinaus. Ein Highlight ist die **Zukunftsgarantie**: Das Leistungsversprechen gilt unabhängig von künftigen Änderungen in den Beihilfeverordnungen.

Die preisbewusste **Komfortvariante** erstattet für **Sehhilfen** bis zum Rechnungsbetrag von 600 Euro und für **LASIK-OPs** bis zu 1500 Euro je Auge binnen zwei Kalenderjahren. **Zahnleistungen** gibt es bis zu den Höchstsätzen der GOÄ oder GOZ. Das ist **für Beamtenanwärter besonders wichtig**, da die Beihilfe ihren Zahnersatz nicht bezuschusst. Für eine bessere Behandlung und Unterbringung im **Krankenhaus** sorgen **stationäre Bausteine**.

DIE EXTRA-VORTEILE

Ein weiteres **Highlight** sichert **junge Familien** ab: die **sechsmonatige Beitragsbefreiung** für Neugeborene und Personen in Elternzeit. Die erfolgsabhängige **Beitragsrückerstattung** belohnt leistungsfreie Jahre. Beamte erhalten so bis zu vier Monatsbeiträge zurück – bei **Anwärterinnen und Anwärtern**, die mit **deutlich günstigeren Beiträgen** starten, sind es sogar bis zu sechs Monatsbeiträge.



- Die Landeskrankenhilfe (LKH) mit Sitz in Lüneburg ist eine private Krankenversicherung.
- Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die LKH nicht konzerngebunden.
- Rund 334 600 Versicherte sind im Bestand, darunter rund 155 300 Krankenvollversicherte.
- Gebuchte Bruttobeiträge 2025: 961,7 Millionen Euro
- Mitarbeiterzahl: rund 572

Restkosten absichern: Wozu Beamte eine PKV brauchen

Die Beihilfe erstattet nur einen Teil der Krankheitskosten. Wie groß der **Ergänzungsbedarf** durch eine PKV ist, hängt vom **Beihilfesatz des Dienstherrn** und der **persönlichen Lebenssituation** ab.

Was leistet die Beihilfe? in Prozent

Beamte und Anwärter

50 50

Beamte und Anwärter mit zwei und mehr Kindern

70 30

Berücksichtigungsfähige Ehegatten (abhängig vom Einkommen)

70 30

Rentner/Pensionäre

70 30

Kinder

80 20

Prozentsätze gelten für die meisten Beihilfeträger (in einigen Bundesländern gibt es Abweichungen)

Quelle: LKH

„Cyberversicherungen sind mehr als nur eine Police“

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: Jens Krickhahn, Regional Head of Underwriting Cyber bei Allianz Commercial



VITA

JENS KRICKHAHN

Der 55-Jährige ist seit mehr als drei Jahrzehnten in der Versicherungsbranche tätig, davon mehr als ein Jahrzehnt im Cyberbereich. Seit 2014 ist er bei der Allianz. In seiner Funktion als Head of Underwriting ist er nah an den Entwicklungen im Markt und kennt die Bedürfnisse der Firmenkunden.



Foto: Allianz

Viele Unternehmen in Deutschland überschätzen ihre Cyber-Sicherheitsfähigkeiten erheblich. Nur rund jedes vierte erreicht tatsächlich das höchste Sicherheitsniveau – obwohl sich etwa unter Großunternehmen eine deutliche Mehrheit für gut aufgestellt hält, so eine Branchenstudie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Dies bringt ein Muster ans Licht, das sich branchenübergreifend auch in anderen Studien zur Cybersicherheit zeigt, wie etwa vom World Economic Forum oder vom US-Informationssicherheitsunternehmen Arctic Wolf: Zwischen Selbstwahrnehmung und Realität klafft eine erhebliche Lücke.

An dieser Stelle beginnt eine recht neue Aufgabe für eine moderne Cyberversicherung, denn sie ist längst mehr als eine Police für den Ernstfall.

Vom Schutz zur Prävention. Der finanzielle Schutz im Schadenfall bleibt das Fundament jeder Cyberversicherung. Doch wer heute eine Police abschließt, erhält mehr als nur die Schadenregulierung: Incident-Response-Teams, die im Ernstfall innerhalb von Stunden einsatzbereit sind, Awareness-Trainings, die Mitarbeitende für Phishing und Social Engineering sensibilisieren, IT-Sicherheitsaudits, die Schwachstellen aufdecken, bevor Angreifer sie finden – all das ist heute Teil der Versicherungen.

Als Firmen- und Industrieversicherer nehmen wir wahr, dass diese Präventions- und Serviceleistungen von den Versicherten immer häufiger abgerufen werden. Das zeigt, dass ein Umdenken stattfindet. Unternehmen begreifen die Cyberversicherung nicht mehr als passives Sicherheitsnetz, sondern als aktives Werkzeug zur Risikominimierung. Das ist der richtige Ansatz, denn der beste Schadenfall ist der, der gar nicht erst eintritt.

Eine Untersuchung von Allianz Commercial belegt, dass die Hilfe sogar greift, wenn es schon zu einem Vorfall gekommen ist: Frühzeitiges Erkennen und Reagieren können die Kosten eines Cybervorfalles um den Faktor 1000 reduzieren. Was durch schnelles Handeln bei 20 000 Euro bleibt, kann ohne Vorbereitung auf einen Schaden in Höhe von 20 Millionen Euro eskalieren.

Versicherer als strategische Partner. Die Diskrepanz zwischen Selbsteinschätzung und tatsächlicher Abwehrfähigkeit bringt mit sich, dass Unternehmen vom externen Blick profitieren. Genau hier setzt die beratende Rolle an, in die Versicherer zunehmend hineinwachsen. Damit sind sie längst nicht mehr nur Risikoträger, sondern entwickeln sich zu strategischen Partnern ihrer Kunden weiter.

Cyberversicherer unterstützen Unternehmen bei der Bewertung und kontinuierlichen Verbesserung ihrer Cyber-Resilienz – mit spezialisierten Expertinnen und Experten, praxisnahen Tools und individuellen Beratungsansätzen. Konkret bedeutet das: Gemeinsam mit den Kunden analysieren sie die IT-Landschaft, identifizieren kritische Abhängigkeiten und entwickeln maßgeschneiderte Schutzkonzepte. Dabei profitieren Unternehmen von der Erfahrung aus Hunderten von Schadenfällen. Schließlich haben Versicherer hervorragende Einblicke in aktuelle Angriffsmuster von Cyberkriminellen und deren Auswirkungen.

Bauchgefühl hinterfragen. Die Cyberversicherung der Zukunft ist kein Produkt, das man kauft und in die Schublade legt. Sie ist eine Partnerschaft, die Unternehmen resilienter macht, bevor der Ernstfall eintritt. Wer das verstanden hat, nutzt sie nicht nur als Schutzschild, sondern als strategischen Vorteil. Die Zahlen sind eindeutig: Wer sich allein auf sein Bauchgefühl verlässt, liegt mit hoher Wahrscheinlichkeit daneben. Holistisches Risikomanagement beginnt beim kritischen Blick auf die eigenen Fähigkeiten und Strukturen.

VERKEHRSRECHT

Nach Kündigung: Poolvertrag kein Wettbewerbsverstoß

Tobias Strübing von der Kanzlei Wirth hat vor dem KG Berlin ein wichtiges Urteil zugunsten seines Mandanten erstritten. Die Entscheidung betrifft vor allem Vertriebler, die in Maklerschaft wechseln

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



Der Fall. Ein Berliner **Versicherungsvermittler (§ 34d GewO)** kündigte seinen **Handelsvertretervertrag** mit einem **bundesweiten Strukturvertrieb**. Der Vertrieb bestätigte die Kündigung und bot an, eine vorzeitige **einvernehmliche Vertragsbeendigung** zu prüfen. Dafür verlangte er ausdrücklich einen „Nachweis vom zukünftigen Arbeitgeber“, aus dem hervorgehen sollte, wer der neue Vertragspartner ist und ab wann die neue Tätigkeit beginnen kann. Daraufhin legte der Vermittler eine **Vertriebspartnereinbarung** mit einem großen Maklerpool vor und versicherte, bis zum Vertragsende **keine operative Tätigkeit** darüber auszuüben.

Der Vertrieb stellte sich jedoch quer. Er verlangte die **Auflösung der Poolvereinbarung** und beantragte eine **einstweilige Verfügung** gegen die Konkurrenzaktivität sowie hilfsweise gegen das bloße Bestehen des Poolvertrages.

Tatsächlich vermittelte der Handelsvertreter weiterhin Geschäfte über den bisherigen Geschäftsherr (Prinzipal) und versicherte eidesstattlich, sich bis zum Vertragsende vertrags-treu zu verhalten.

Das Urteil. Das **Kammergericht Berlin (KG)** bestätigte zunächst, dass während des laufenden Handelsvertretervertrages ein **gesetzliches Wettbewerbsverbot** gilt. Es folgt aus der **Interessenwahrnehmungspflicht des § 86 Abs. 1 HGB**. Demnach darf ein Vermittler **keine Konkurrenzprodukte** ver-

mitteln. Für aussagekräftige Indizien eines Wettbewerbsverstoßes ist jedoch der Prinzipal darlegungs- und beweispflichtig.

Aber: Der bloße **Abschluss einer Vertriebspartnereinbarung** mit einem Konkurrenzunternehmen während des laufenden Vertrages stelle keinen Wettbewerbsverstoß dar, so das KG. Das gilt jedenfalls dann, wenn die Vorlage des Vertrages auf **Aufforderung des Prinzipals** erfolgte, der für die Prüfung der vorzeitigen Aufhebung einen verbindlichen Nachweis der

Anschlusstätigkeit verlangt hatte. Ferner darf die Vereinbarung den Vermittler zu **nichts verpflichten** (keine Betrauung, keine Vermittlungspflicht, kein Weisungs- oder Direktionsrecht des Pools). Außerdem dürfen keine konkreten Anhaltspunkte für eine tatsächliche Konkurrenzaktivität bestehen. Diese drei Voraussetzungen waren hier **erfüllt (Az. 12 U 16/26)**.

§ Wirth klärt auf

Die Bewertung. Die Entscheidung reiht sich in eine gefestigte Linie ein, wonach Vorbereitungshandlungen für die Zeit nach Vertragsende zulässig sind, solange der Vermittler **keine werbende, aktive Konkurrenzaktivität** entfaltet.

Dabei gilt: Vorbereitungshandlungen für die Zeit nach dem Vertrag sind erlaubt – verboten ist erst das aktive Vermitteln für die Konkurrenz. Wer während der Kündigungsfrist eine Anbindung an einen Maklerpool unterschreibt, aber keinen einzigen Vertrag darüber vermittelt, verstößt nicht gegen das Wettbewerbsverbot. ■

GKV

Kasse vs. Kasse

Im Werben um Mitglieder wird auch zwischen den **gesetzlichen Krankenkassen** mit harten Bandagen gekämpft – mitunter sogar mit unlauteren Mitteln. So belohnte eine große Kasse Versicherte, die ihre Kündigung widerriefen, mit **geldwerten Leistungen**, auf die sie eigentlich **keinen Anspruch** hatten. Ein klarer **Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht**, entschied das **Bayerische Landessozialgericht**. Bei Wiederholung dieser Praxis droht der Kasse nun ein Ordnungsgeld von jeweils 100.000 Euro – Ersatzweise müsste ein Kassenvorstand drei Monate in Haft (**Az. L 5 KR 126/26 ER**, vorläufige Entscheidung).

HAUSRAT

Einbruch vs. Diebstahl

Trotz Versicherungsschutz ging ein Betroffener nach einem **Tresordiebstahl** leer aus. Denn die Diebe waren durch eine **unverschlossene Terrassentür** in seine Wohnung gelangt. Sie brachen den Einbautresor mit Schmuck im Wert von über 25.000 Euro aus dem Büroschrank und transportierten ihn ab, um später „in Ruhe“ an die Beute zu gelangen. Laut **Schlichterspruch der Versicherungsombudsfrau** lag hier kein **versicherter Einbruchdiebstahl** vor. Zudem deckt die Hausratversicherung nur Schäden, wenn der Tresor **am Versicherungs-ort** aufgebrochen wird – nicht, wenn er gestohlen und woanders geöffnet wird.

KFZ-HAFTPFLICHT

Risiko vs. Sicherheit

Nach einem Autounfall müssen Versicherer auch dann den Neupreis für Kindersitze ersetzen, wenn diese **äußerlich nicht beschädigt** wirken. Hintergrund: Ein Mann war **unverschuldet** in einen Auffahrunfall verwickelt worden. Daraufhin weigerte sich der Versicherer des Unfallgegners, die Kosten für die drei äußerlich unversehrten Kindersitze zu erstatten. Das **Amtsgericht Köln** gab dem Halter recht: Die **weitere Verwendung** von Kindersitzen nach Unfällen sei nicht zumutbar, da **sicherheitsrelevante Beschädigungen** des Materials häufig von außen nicht erkennbar seien (**Az. 263 C 63/25**).

Im Härtetest: R+V Leben

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

Diesen Profis entgeht nichts: Seit 30 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den Härtetest von FOCUS MONEY-Versicherungsprofi 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-Versicherungsprofi ist der 5-Jahres-Durchschnitt. Bei den Solvency-Quoten wird nur das letzte Jahr beurteilt. ■



Fazit: Die R+V Leben überzeugt nicht nur mit ihren Solvenzquoten. Die Wiesbadener arbeiten in der Verwaltung effizient und finanzieren das starke Wachstum – offenbar nicht durch hohe Provisionen. Das geringe Storno spricht für zufriedene Kunden.

KOMPAKT

Die R+V Lebensversicherung AG gehört als Tochtergesellschaft zum genossenschaftlichen R+V-Konzern. Im Geschäftsjahr 2025 legten die gebuchten Bruttobeiträge um 13,1 Prozent auf 7,765 Milliarden Euro zu. Ende 2025 waren dort 2187 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

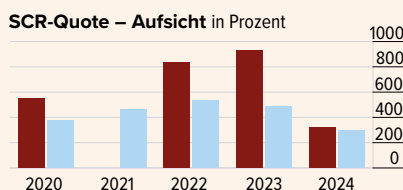
Rating	Bewertung
Fitch	Finanzstärke: AA (Sehr stark)

Datenquelle: Assekurata

1

Auch für schwere Marktkrisen bestens aufgestellt

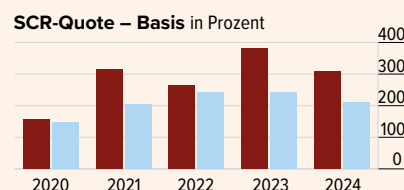
Der Rückgang der aufsichtlichen Solvenzquote ist dem Wegfall bilanzieller Übergangsmaßnahmen geschuldet. Mit zuletzt 324,1 % steht die R+V aber sehr gut da. Der Gesamtmarkt kommt noch auf 298,39 %.



2

Erstklassig ohne Netz und doppelten Boden

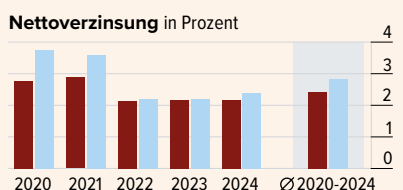
Die Basis-Solvvenzquote der R+V liegt kaum unter der aufsichtlichen. Ohne Volatilitätsanpassungen und Übergangsmaßnahmen erzielen die Wiesbadener 309,95 % – und stehen deutlich besser da als der Markt: 210,55 %.



3

Auskömmliche Verzinsung auf stabilem Niveau

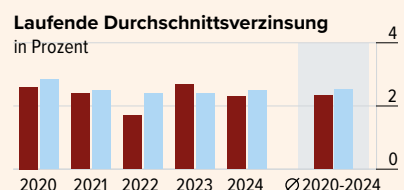
Die Rückflüsse aus der Zinszusatzreserve verschaffen den Anlagestrategen der R+V mehr Spielräume. Seit 2022 werden weniger Kapitalanlageerträge benötigt. Im 5-Jahres-Mittel erreichen die Wiesbadener auskömmliche 2,43 % (Markt: 2,83 %).



4

Durchschnittsverzinsung: auf Tuchfühlung mit dem Markt

Die laufende Durchschnittsverzinsung fällt leicht unterdurchschnittlich aus. Die R+V kommt im 5-Jahres-Mittel auf 2,33 % – ein solides Ergebnis, um die garantierten Ansprüche der Kunden im Bestand zu bedienen. Markt: 2,53 %.



■ R+V Leben ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

Wie sich der Härtestest zusammensetzt

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

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

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

→ **Lfd. Durchschnittsverzinsung:** ordentliches Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren

Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.

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

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

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

→ **Bestandsrendite:**

gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.

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

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

FOCUS MONEY
VERSICHERUNGSPROFI
LEBENSVERSICHERER im
HÄRTESTEST

URTEIL: OUTPERFORMER

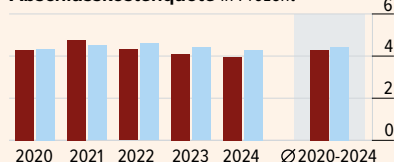
ASSEKURATA

5

Abschlusskosten: Wachstum nicht provisionsgetrieben

Die Abschlusskostenquoten sind in der Branche weiter rückläufig. Mit nun 4,28 % baut die R+V ihren Vorsprung gegenüber dem Gesamtmarkt (4,43 %) weiter aus. Das gute Wachstum ist also nicht durch hohe Provisionen befeuert.

Abschlusskostenquote in Prozent

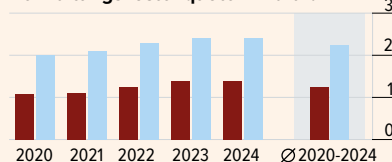


6

Verwaltung: die Kosten seit Jahren im Griff

Die R+V verfügt ganz offenbar über effiziente Strukturen und Systeme. Darauf deutet jedenfalls die Verwaltungskostenquote hin: Die liegt im 5-Jahres-Schnitt mit 1,24 % deutlich über dem Vergleichswert im Gesamtmarkt: 2,24 %.

Verwaltungskostenquote in Prozent

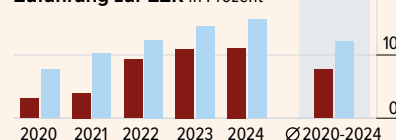


7

Umsatzrendite wächst mit dem Markt

Der Aufwärtstrend ist unverkennbar. Die Umsatzrendite bleibt mit 7,68 % im 5-Jahres-Mittel aber unter der des Gesamtmarkts (12,10 %). Das klassische Geschäft im Bestand hat in der Niedrigzinsphase die Margen ausgereizt.

Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR in Prozent

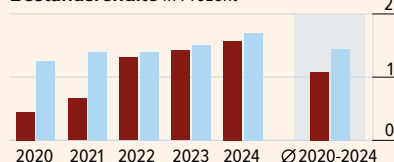


8

Bestandsrendite setzt ihren Erholungspfad fort

Der steigende Rohüberschuss hilft der Bestandsrendite auf die Sprünge. Im 5-Jahres-Mittel bleibt die R+V aber weiterhin hinter dem Wettbewerb zurück. Die Wiesbadener erzielen 1,08 %, der Gesamtmarkt kommt auf 1,45 %.

Bestandsrendite in Prozent

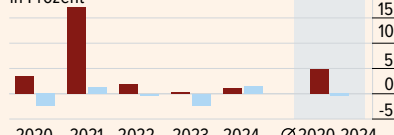


9

Wachstum seit Jahren überdurchschnittlich

Das Prämienwachstum der R+V ist geprägt vom stark schwankungsanfälligen Einmalbeitragsgeschäft. Nach laufenden Beiträgen wächst das Unternehmen gut. Im 5-Jahres-Mittel liegt die APE-Zuwachsrate bei 4,76 %, der Markt verliert (-0,44 %).

Zuwachsrate APE-Bestand in Prozent

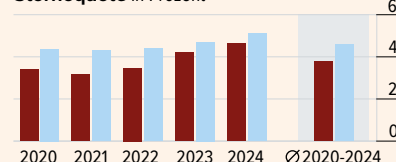


10

Zufriedene Kunden bleiben dem Versicherer treu

Das ist ein gutes Signal für die Kunden: Die R+V meldet durchgängig niedrigere Stornoquoten als die Konkurrenz. Im 5-Jahres-Mittel weisen die Wiesbadener nun 3,77 % aus, der Gesamtmarkt landet bei 4,57 %.

Stornoquote in Prozent



■ R+V 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

