

KUNDENBINDUNG

Kulanz vor Profit

In der Kfz-Versicherung nimmt die Wechselsaison Fahrt auf. Was die Beitragshöhe beeinflusst – und warum der Preis nicht alles ist

Alle Jahre wieder: Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wertet die **Schäden in der Kfz-Versicherung** aus und berechnet für jeden Zulassungsbezirk in Deutschland die **Regionalklasse**. Das ist eine **statistische Größe**, die das **Schadenrisiko** abbildet. Zwölf für die Haftpflicht, neun für die Vollkasko und 16 für die Teilkasko: **je höher** die Regionalklasse, **desto größer** das Risiko aus Sicht der Kfz-Versicherer (s. S. 4).

Die unverbindliche Einstufung dient den Gesellschaften als Marktstandard – ist aber nicht der einzige Faktor, der die Beiträge in der Kfz-Versicherung beeinflusst. Die **Schadenfreiheitsklasse**, das **Fahrzeugalter** und die **Typklasse** sind weitere wichtige **Merkmale zur Beitragsberechnung**. Hinzu kommen Stellschrauben, die **vertragsabhängig** sind: Selbstbeteiligung, Werkstattbindung oder spezielle Tarife, die sicheres Fahrverhalten belohnen.

Wie sich die **Beiträge** in der Kfz-Versicherung in den kommenden Jahren **entwickeln könnten**, darüber herrschen **unterschiedliche Ansichten**. Der GDV geht davon aus, dass der zunehmende **Einsatz**

intelligenter Sicherheitssysteme und **autonomes Fahren** zu weniger Unfällen führen wird. Auf der anderen Seite dürfte es deutlich teurer werden, wenn's kracht – **steigende Reparaturkosten** könnten den **Vorteil zunichte machen**. Die **HUK-Coburg**, Marktführerin nach Verträgen, stellt dagegen langfristig **stark sinkende Beiträge** in Aussicht.

Für die diesjährige **Wechselsaison in der Kfz-Versicherung**, die nun Fahrt aufnimmt und am **30. November** endet, spielt das noch keine Rolle. **Klar ist** aber auch: Die **Qualität einer Versicherung** hängt nicht ausschließlich am Preis. Eine **belastbare Kundenbindung** entwickelt sich auf unterschiedlichen Feldern. **Hervorragender Service** und **kulantes Verhalten** im Ernstfall stehen hoch im Kurs. Eine aktuelle Studie von **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** und **Service-Value** zeigt, welcher Versicherer in dieser Hinsicht das Rennen machen (**Topstory**). Wir wünschen Ihnen allzeit gute Fahrt und **produktive Gespräche mit ihren Kundinnen und Kunden** – auch über die Kfz-Versicherung hinaus.

INHALT

- 2 Top-Story:** Autoversicherer geben kräftig Gas
- 4 Magazin:** Cyberstudie – viele Schäden bei den Kleinen
- 5 Produkt des Monats:** Hausbau rundum abgesichert
- 6 Kunkel knallhart:** Influencer posten, Vermittler haften
- 7 Recht:** Neue Urteile und aktuelle Rechtsfragen
- 8 Prompt:** Von der Euphorie zur Wertschöpfung
- 9 Scoring:** Deutsche Ärzteversicherung im Härtestest

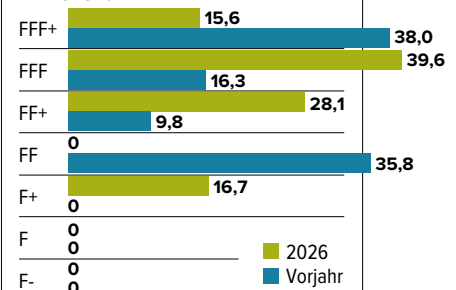
STUDIE

Wenig Spitzentarife

Nur noch knapp jeder sechste Tarif zur Absicherung grundlegender Fähigkeiten erzielt die Höchstnote.

Rating Grundfähigkeitsversicherung

in Prozent



ALLIANZ TRADE

KI-Riesen mit versteckten Schulden

Der **globale KI-Boom** findet zunehmend **auf Pump** statt. Laut einer Studie des Kreditversicherer Allianz Trade haben die acht führenden **US-Tech-Konzerne** ihre **langfristige Verschuldung** binnen eines Jahres um 86 Prozent erhöht und gleichzeitig ihre **außerbilanziellen Verpflichtungen** – etwa für Rechenzentren und Energieversorgung – auf **rund 2,25 Billionen Euro** mehr als vervierfacht. Die tatsächliche Schuldenlast liege damit nun fast 150 Prozent höher als bislang sichtbar. „Die Tech-Branche hat den **Eisberg** bislang umfahren, doch die **Navigation wird schwieriger**“, sagt Alexander Hirt, Head of Public Equity and Credit bei Allianz Research.

GRUNDFÄHIGKEITEN

Rating an Marktniveau angepasst

Sehen, Sprechen, Gehen: Das Analysehaus Franke und Bornberg hat bei seinem aktuellen **Rating für Grundfähigkeitsversicherungen** nur noch **15,6 Prozent** aller Tarife mit der **Höchstnote (FFF+)** ausgezeichnet. Im Vorjahr waren es noch 38 Prozent (s. Grafik). Hauptgrund: Die Analysten haben die **Bewertungsmaßstäbe** an die Marktentwicklung angepasst. Kriterien, die der Markt inzwischen **zum Standard** gemacht hat, fließen somit schwächer in die Bewertung ein. „Damit sie **nicht länger die eigentlichen Unterschiede überstrahlen**, verlieren sie in unserer Methodik an Gewicht“, sagt Geschäftsführer Michael Franke.

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: leiderservice@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 Kfz-Serviceversicherer

Autoversicherer geben kräftig Gas

Das war nach den Preiserhöhungen nicht zu erwarten: Kfz-Serviceversicherer stehen bei ihren Kunden weiterhin hoch im Kurs. Wer besonders performt

Wussten Sie, dass es in Deutschland rund **700 Wespenarten** gibt? Manche sind nur wenige Millimeter groß, andere haben den Körperbau einer Hummel. **Lästig** werden dem Menschen gerade in diesen Tagen aber nur die „Gewöhnliche Wespe“ oder die „Deutsche Wespe“, berichtet Bernd Quellmalz vom Umweltverband BUND in Bremen.

Heikel wird es, wenn das Insekt bei der **Fahrt im geschlossenen Auto** allein durch seine Anwesenheit dem Fahrer den Angstschweiß auf die Stirn treibt. „Denn Wespen bemerken unsere Angst, **Schweiß ist für sie ein Warnsignal**“, sagt Experte Quellmalz. In dieser Gemengelage heißt es Ruhe bewahren, Geschwindigkeit reduzieren und einen sicheren Platz zum Anhalten suchen. Kommt es durch eine Schreckreaktion zu einem **Unfall**, übernimmt zwar die **Kfz-Haftpflichtversicherung** die Schäden anderer Beteiligter. Ohne **Vollkasko-Schutz** bleibt der Unfallverursacher aber auf den eigenen Reparaturkosten sitzen.

Steigende Kosten. Teuer wird's auf jeden Fall. Ein **durchschnittlicher Pkw-Sachschaden in der Haftpflicht** kostete laut Berechnungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zuletzt rund **4250 Euro**. Vor zehn Jahren lag der Vergleichswert noch bei rund 2700 Euro. Kostentreiber sind sowohl die **Ersatzteillinflation** als auch der massiv gestiegene **Stundensatz von Autowerkstätten**. Dort werden im Schnitt nun über 200 Euro pro Stunde berechnet.

Besserung ist nicht in Sicht: Eine **Trendanalyse des GDV** kommt zwar zu dem Schluss, dass moderne Technik in Autos zu weniger Unfällen führt. „**Technologie macht das Autofahren sicherer, aber nicht automatisch günstiger**“, sagt Anja Käfer-Rohrbach, stellvertretende Hauptgeschäftsführe-

rin beim GDV. Assistenzsysteme werden nach GDV-Projektion die **Schadenleistungen bis 2040** je nach Szenario um **sechs bis zwölf Prozent** drücken. Die Inflation überkompensiere diesen Rückgang aber bei Weitem.

Hoher Kostendruck. Optimistischer ist **Klaus-Jürgen Heitmann**. In einem Interview mit der SZ stellte der **HUK-Coburg-Chef** bei sinkender Schadenhäufigkeit um bis zu **zwei Drittel niedrigere Versicherungsbeiträge** in Aussicht. Preissensible Kunden würden dann vermutlich ihre jährlichen Wechselaktivitäten zurückfahren. Doch der **Preis ist nicht alles**, das wissen vor allem Kfz-Serviceversicherer: „Wer sich um die Bedürfnisse seiner Kunden kümmert, sich als **fairer Partner** bei der Regulierung von Schäden erweist und im Zweifel auch mal **Kulanz vor Profit** stellt, **erhöht die Kundenbindung** spürbar“, sagt **Dr. Claus Dethloff**, Geschäftsführer vom Kölner Analysehaus ServiceValue.

Starke Leistung. Eine Studie von **FOCUS MONEY-Versicherungsprofi** und **ServiceValue** zeigt, welche Versicherer hier einen guten Job machen. Insgesamt haben die Kölner Experten **2929 Kundenurteile** zu **28 Kfz-Serviceversicherern** ausgewertet. Acht von zehn Befragten sind demnach mit ihrer Wahl sehr zufrieden. Die höchste Gesamtzufriedenheit erreichen **ADAC Versicherungen, Allianz, HUK-Coburg und ERGO**.

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**. ■

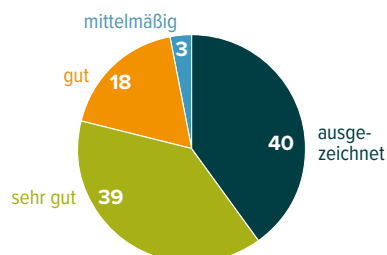
KOMPAKT

- ✓ **Trend.** Höhere Kosten für Reparaturen und Ersatzteile belasten Kfz-Versicherer. Langfristig könnten Prämien trotzdem sinken.
- ✓ **Studie.** Analysten werteten rund 2900 Kundenurteile zur Gesamtzufriedenheit aus.
- ✓ **Prädikat.** Vier von 28 Anbietern erhielten besonders viel Zustimmung von ihren Versicherten – und die höchste Bewertung.
- ✓ **Bindung.** Bei wem die Kundenbeziehung Bestand hat, zeigen valide Parameter.



Hohe Gesamtzufriedenheit: vier Kfz-Serviceversicherer mit höchster Performance

„Wie beurteilen Sie Ihren Kfz-Serviceversicherer insgesamt?“
Durchschnittswerte in Prozent



Auch nach dem Anstieg der Prämien zu Beginn des Jahres sind die Zufriedenheitswerte bei den Kfz-Serviceversicherern hoch: 79 Prozent der Kunden bewerten die Arbeit ihres Versicherers mit „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“. Im Vergleich zum vorigen Jahr bedeutet das sogar ein

Unternehmen	Wertung
ADAC Versicherungen	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch

Quelle: ServiceValue

leichtes Plus um einen Prozentpunkt. Vier Anbieter bringen besonders viel PS auf die Straße.

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 ▶



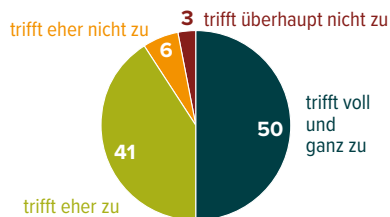
Kundenbindung

Emotionale Bindung

Unternehmen	Wertung
LVM Versicherung	Sehr Hoch
HUK-COBURG	Sehr Hoch
ADAC Autoversicherung	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
Provinzial	Sehr Hoch
ZURICH	Sehr Hoch

„Ich fühle mich bei meinem Kfz-Serviceversicherer gut aufgehoben.“

Durchschnittswerte in Prozent

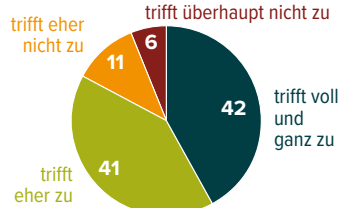


Treue

Unternehmen	Wertung
LVM Versicherung	Sehr Hoch
HUK-Coburg	Sehr Hoch
Provinzial	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch
Generali	Sehr Hoch
Gothaer	Sehr Hoch
ZURICH	Sehr Hoch

„Ich werde auch in zwei Jahren noch Kunde meines Kfz-Serviceversicherers sein.“

Durchschnittswerte in Prozent

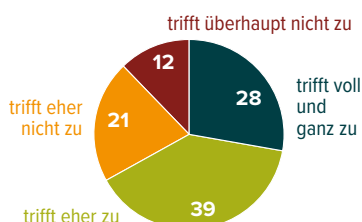


Loyalität

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
ERGO	Sehr Hoch
SV Sparkassenversicherung	Sehr Hoch
Allianz	Sehr Hoch
Provinzial	Sehr Hoch
Generali	Sehr Hoch
ADAC Versicherungen	Sehr Hoch
SIGNAL IDUNA	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch

„Bei Kfz-Serviceversicherern kommt für mich nur mein Versicherer infrage.“

Durchschnittswerte in Prozent

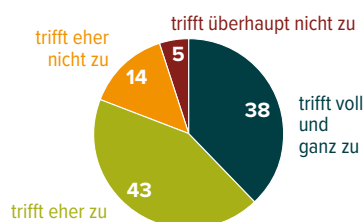


Weiterempfehlung

Unternehmen	Wertung
HUK-COBURG	Sehr Hoch
ADAC Versicherungen	Sehr Hoch
LVM Versicherung	Sehr Hoch
Provinzial	Sehr Hoch
SV Sparkassenversicherung	Sehr Hoch
Württembergische	Sehr Hoch

„Ich empfehle meinen Kfz-Serviceversicherer auch meinen Freunden und Bekannten.“

Durchschnittswerte in Prozent



In der Kundenzufriedenheitsstudie zu **Kfz-Serviceversicherern** hat das Kölner Analyseunternehmen **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 die Kfz-Serviceversicherer wird die **Kundenbindung** daher über einen **Index aus vier Fragen** erfasst (s. Grafiken I.). Die Auswertung ergab, dass die emotionale Bindung **der Kunden** an ihren Versicherer sehr hoch ist. **91 Prozent** gaben an, sich dort gut aufgehoben zu fühlen („trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“). Die besten Bewertungen bekamen hier **LVM, HUK-Coburg** und **ADAC Versicherungen**.

Sehen lassen kann sich auch die durchschnittliche **Kundentreue**. **83 Prozent** der Befragten signalisierten, dass sie „**auch in zwei Jahren noch Kunde**“ bei ihrem Versicherer sein werden. Am meisten können sich darauf **LVM, HUK-Coburg** und **Provinzial** verlassen.

Kaum zurückhaltender sind die Kunden mit der **Weiterempfehlung** ihres Anbieters an Freunde und Bekannte. **81 Prozent** sind dazu bereit. Besonders profitieren von der Mund-zu-Mund-Propaganda **HUK-Coburg, ADAC Versicherung** und **LVM**.

Zu den **größten Herausforderungen** für jeden Versicherer gehört es, **loyale Kunden** zu gewinnen. Das gelingt nur zwei von drei Versicherern – gerade mal **67 Prozent** der Befragten setzen konsequent auf einen Anbieter. **HUK-Coburg, ERGO** und **SV Sparkassenversicherung** haben die loyalsten Kundinnen und Kunden.

Trends und Produkte

PRODUKTWELT

Mehr Schutz fürs Haus

Adam Riese hat seine **Wohngebäudeversicherung** überarbeitet. Der Digitalversicherer der W&W-Gruppe setzt besonders auf Mehrleistungen bei Prävention und Energieeffizienz. Die **Tariflinie „Riesig“** enthält die Mitversicherung von Nebengebäuden und von Schäden an Ableitungsrohren. Sie sichert zudem **Nässeschäden** aufgrund undichter Fugen unbegrenzt ab. Optional hinzu kommt die **neue Tariflinie „Riesig Plus“**. Hier ist die Versicherung des Akkus für eine **Photovoltaikanlage** möglich.

Abwehr für Große

Coalition ist der weltweit erste Anbieter von Active Insurance, einer Versicherung zur **proaktiven Abwehr digitaler Risiken**. Das Unternehmen hat jetzt „Active Cyber Insurance for Enterprises“ auf den Markt gebracht. Die Lösung ist speziell auf die komplexen **Cyber-Risikobedürfnisse** großer Organisationen zugeschnitten. Sie umfasst Versicherungsschutz, Risikoeinblicke in Echtzeit und Schadenprävention. In Deutschland bietet Coalition **Cyber-Deckungssummen** von bis zu **20 Millionen Euro** an.

Neuer Werkstattbonus

Ein modernisierter Kfz-Tarif kommt von der **Itzehoer**. In der höchsten Stufe der Selbstbeteiligung gewährt der Versicherer künftig mehr Beitragsersparnis. Auch der **Werkstattbonus** wurde überarbeitet. Wer sich bereits bei Vertragsabschluss für die Reparatur in einer **Partnerwerkstatt** entscheidet, erhält einen Beitragsvorteil von **bis zu 20 Prozent**. Für Selbstständige und Unternehmen hat die Itzehoer die **Kleinflottenregelung** auf Fuhrparks mit bis zu 50 Fahrzeugen erweitert.

KFZ

Wo es häufig kracht

Die **Schadenbilanzen** der Kfz-Versicherer sind ausgewertet, die **neue Regionalstatistik** des Branchenverbands GDV für die 413 deutschen Zulassungsbezirke liegt vor. Danach ändern sich die Regionalklassen in der **Kfz-Haftpflicht** für rund **zehn Millionen** Autofahrerinnen und -fahrer.

Positiv ist die Entwicklung in **63 Bezirken**, in denen sich die Regionalklassen **verbessern** konnten. Dort haben **5,2 Millionen** Personen ihre Fahrzeuge gemeldet. Für **4,8 Millionen** Fahrer aus **46 Zulassungsbezirken** steigen die Regionalklassen dagegen. Dies kann zu höheren Kfz-Versicherungsbeiträgen führen. Wo ein Auto zugelassen ist, kann für die Schadenbilanz einen erheblichen Unterschied machen. „Besonders **Großstädte schneiden häufig schlechter** ab als ländliche Regionen“, sagt GDV-Chef Jörg Asmussen. Die **schlechteste Bilanz** hat erneut **Offenbach**. Bei hier zugelassenen Autos kracht es etwa **40 Prozent häufiger** als im Bundesdurchschnitt. Es folgen **Gelsenkirchen** und **Berlin**. Die beste Schadenbilanz weist der brandenburgische **Landkreis Elbe-Elster** auf.

CYBERSTUDIE

Viele Schäden bei den Kleinen

Cyberkriminelle attackieren alle Arten von Unternehmen. Besonders gravierend aber sind die Folgen für Freiberufler und Selbstständige

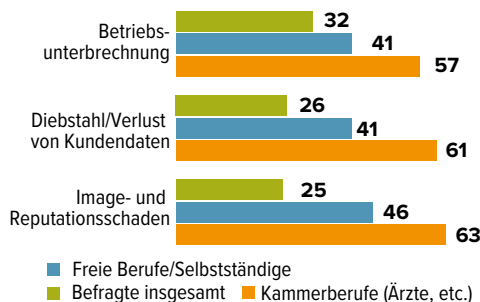
Cyberangriffe treffen **Angehörige freier Berufe und Selbstständige** offenbar besonders heftig. Das zeigt die aktuelle Cyberstudie der **HDI Versicherung**. Für die Erhebung interviewte das Meinungsforschungsinstitut **Sirius Campus** rund 1100 Versicherungs- und IT-Verantwortliche von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie Selbstständige.

Rund **ein Drittel** der Befragten wurde in den vorangegangenen zwei Jah-

ren **mindestens einmal Ziel** eines Cyberangriffs. Freiberufler und Selbstständige traf es dabei ähnlich oft wie KMU. **Große Unterschiede** zeigen sich jedoch bei den Folgen: **65 Prozent aller Angegriffenen** konnten **Attacken abwehren**. Unter den Selbstständigen und Freiberuflern gelang dies nur 52 Prozent und bei der Untergruppe **Kammerberufe** (z.B. Ärzte, Rechtsanwälte, Architekten) waren es **nur 40 Prozent**. Logische Folge: Bei Selbstständigen und Freiberuflern führt Cybercrime **deutlich häufiger zu Schäden** als beim Durchschnitt der Unternehmen.

„Während **größere Unternehmen** oft auf **eigene IT-Abteilungen** oder spezialisierte Fachkräfte zurückgreifen können, sind die **Möglichkeiten in kleineren Strukturen häufig begrenzt**“, stellt HDI-Experte Peter Bertram fest. Entsprechend **steige das Risiko**, dass Cyberangriffe **spürbare Schäden** verursachen“. Die Grafik links zeigt die häufigsten Schadenarten.

Schäden durch Cyberangriffe bei KMU und Selbstständigen in Prozent



Quelle: HDI

RENTE

Forscher korrigieren Lebenserwartung nach oben

Die von der Bundesregierung eingesetzte Alterssicherungskommission hat vorgeschlagen, das **gesetzliche Renteneintrittsalter** künftig an die Lebenserwartung zu koppeln.

Das Problem: **Wie lange** Neu-Rentnerinnen und -Rentner tatsächlich noch leben werden, steht bei **Eintritt in den Ru-**

hestand aber längst nicht fest. Darauf hat das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) jetzt hingewiesen. Tendenziell **unterschätzt** die zum Renteneintritt gemessene **statistische Lebenserwartung** die künftige Rentenbezugsdauer – also die durchschnittlich **erreichte Lebensdauer ab 65 Jahren**. Besonders deutlich wird

die Differenz bei den Jahrgängen, die zwischen 1980 und 2003 ihren 65. Geburtstag erreicht haben. Mit einem **Plus von eineinhalb bis zwei Jahren** hatten sie die höchsten Zugewinne. Dies hänge vor allem mit den erheblichen **medizinischen Fortschritten** bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen zusammen, so die Forscher.

Hausbau rundum abgesichert

Unter Dach und Fach: Die GEV bündelt in ihrem Neubaukonzept die drei wichtigsten Policen für den Hausbau und verbessert zahlreiche Leistungen

DIE RISIKEN

Ein schlecht gesicherter **Bauzaun verletzt eine Fußgängerin**, ein **Handwerker beschädigt** versehentlich die neu eingebaute Badewanne, das Grundstück wird **überschwemmt**, das Dachgebälk **fängt Feuer** – beim Bau eines Eigenheims kann einiges schiefgehen. Zugleich ist das Traumhaus für die meisten Menschen die **größte Investition** im Leben. Finanziell, organisatorisch und emotional. Umso wichtiger ist ein **Versicherungsschutz**, der private Bauherren und Bauherren **bereits in der Bauphase** begleitet und vor den finanziellen Folgen von Haftpflichtfällen und anderen Schäden schützt.

DIE LÖSUNG

Mit dem **Neubaukonzept** der **Grundeigentümer-Versicherung (GEV)** ist seit Kurzem eine **innovative Lösung** auf dem Markt. Die GEV hebt sich vor allem mit ihrem ganzheitlichen Ansatz vom Wettbewerb ab. Sie **bündelt die wichtigsten Versicherungen für private Bauvorhaben** und bietet einen ideal aufeinander abgestimmten Schutz. In einer Antragsstrecke können die Kunden **Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung** sowie eine optionale **Rohbauversicherung** gemeinsam abschließen (s. Grafik). Das reduziert den Verwaltungsaufwand und erleichtert die Tarifierung. Preisvorteil bei Abschluss des Trios: Der Spezialversicherer gewährt einen **Bündelrabatt in Höhe von fünf Prozent** auf die Bauleistungsversicherung sowie die Bauherrenhaftpflicht. „Wer heutzutage baut, erwartet nicht nur **leistungsstarken Versicherungsschutz**, sondern auch **einfache Prozesse**. Mit unserem Neubaukonzept bringen wir diese Anforderungen zusammen“, sagt Dr. Matthias Salge, Vorstandssprecher der GEV.

Nach Bauabschluss

geht die Rohbau- in eine Wohngebäudeversicherung über. „Das sorgt für eine durchgängige **Absicherung vom Baubeginn bis über den Einzug hinaus**“, so Salge.

KOMPAKT

- ✓ **Gefahren.** Ob Dritte zu Schaden kommen oder der Rohbau Feuer fängt – eine Baustelle ist vielen Risiken ausgesetzt.
- ✓ **Absicherung.** Bauherren benötigen Versicherungsschutz vor den finanziellen Folgen.
- ✓ **Paket.** Die GEV vereint in ihrem ganzheitlichen Neubaukonzept die wichtigsten Policen.
- ✓ **Highlights.** Die Innovation bietet Rabatte, verbesserte Leistungen und ein nachhaltiges Modul.

DIE LEISTUNGEN

Die GEV hat auch die **einzelnen Produkte** in vielen Punkten **verbessert**. So bietet die Bauherrenhaftpflichtversicherung künftig **Deckungssummen** von bis zu 15 Millionen Euro (bisher zehn Millionen Euro) und schließt **Eigenleistungen** bis 200 000 Euro beitragsfrei ein (bisher 25 000 Euro). Der Schutz umfasst nun unter anderem **Bauhelfer**, Ansprüche nach dem Umweltschadengesetz sowie **regenerative Energieanlagen** wie Photovoltaik- oder Wärmepumpenanlagen.

Bei der **Bauleistungsversicherung** sind Photovoltaik- und Geothermieranlagen nun bereits in der Grunddeckung enthalten. Die **Wiederherstellungskosten** für Akten, Zeichnungen und Pläne sind ebenfalls neu inkludiert. **Hilfsbauten und -stoffe** sind statt bis 50 000 jetzt bis 100 000 Euro mitversichert.

DAS KLIMA-PLUS

Optional lässt sich das Neubaukonzept um das „**Pro Klima Modul**“ ergänzen. In Kooperation mit dem nachhaltigen Netzwerk „bessergrün“ wird nach Fertigstellung des Gebäudes ein **Baum in Deutschland gepflanzt**. Kommt es zum Schadenfall in der Bauphase, fließt zudem ein **Umweltausgleich**: Die GEV stellt bis zu 250 Euro (ein Cent pro Euro Schadenzahlung) für ausgewählte **Klimaschutzprojekte** zur Verfügung. ■



- Die GEV ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit Sitz in Hamburg.
- Der Schwerpunkt liegt traditionell in der Versicherung von Wohngebäuden.
- Bruttobeitragseinnahmen 2025: 102 Millionen Euro
- Das Unternehmen beschäftigt aktuell 145 Mitarbeiter. Vertragsbestand: 509 000 Policen

Die wichtigsten Absicherungen in der Bauphase

Ein Haus erfüllt Träume. Bauherren müssen aber auch viele Risiken beachten – durch den Bau selbst oder durch äußere Einflüsse.

Rohbau-/Wohngebäudeversicherung

- Feuer, Blitzschlag, Explosion und Implosion
- Sturm, Hagel, Leitungswasser
- Beitragsfrei für 24 Monate

Bauleistungsversicherung

- Ungeschicklichkeit und Fahrlässigkeit von Bauhandwerkern
- Überschwemmung und Überflutung
- Vandalismus/Graffiti Schäden



Bauherrenhaftpflichtversicherung

- Personen-, Sach- und Vermögensschäden
- Unfälle durch schlecht aufgestellte Bauzäune
- Unsichere Lagerung von Baumaterialien

Quelle: GEV

„Finfluencer posten, wir haften“

Finanzbildung über Social Media erreicht ein Millionenpublikum. Doch wenn eine Empfehlung wie eine Beratung wirkt, im Ernstfall aber niemand dafür geradestehen muss, ist das ein Problem, sagt unser Autor Bastian Kunkel. Warum der Makler und Finfluencer den Ball nicht nur im Feld der Finanzaufsicht BaFin sieht.

Die BaFin will Finfluencer stärker kontrollieren. Neue Gesetze hält sie trotzdem nicht für erforderlich. Die bestehenden Regeln müssten nur konsequenter angewendet werden. Und genau da fängt für mich das Problem an: Denn während ein Finanz-Creator heute mit einem einzigen Video Hunderttausende oder sogar Millionen Menschen erreichen kann, gelten für klassische Vermittler sehr klare Spielregeln.

Zur Erinnerung, was für uns Vermittler gilt: **Sachkundeprüfung, IHK-Register, Vermögensschadenhaftpflicht, Beratungs- und Dokumentationspflichten** nach § 61 VVG, **Weiterbildungsnachweis** und **Aufsicht durch die IHK**. Wehe, irgendwo fehlt eine Dokumentation.

Die Schieflage ist offensichtlich

Und was muss jemand vorweisen, der vor **zwei Millionen Followern** erklärt, **Bitcoin sei „die Zukunft“** und man solle jetzt noch einsteigen? **Deutlich weniger** – solange er die Schwelle zur erlaubnispflichtigen Beratung oder Vermittlung nicht überschreitet.

Man muss kein Jurist sein, um zu verstehen, **wie dünn diese Trennlinie in der Praxis sein kann**. Wenn jemand vor Hunderttausenden Menschen sagt: „Bitcoin wird weiter steigen, ich würde jetzt noch investieren“, **versteht das Publikum das natürlich als Empfehlung**. Ob es aufsichtsrechtlich tatsächlich eine ist, hängt an **Formulierungen und konkreten Umständen**, die dem Zuschauer völlig egal sind.

Gleiche Wirkung, aber nicht Verantwortung

Der **BVK** fordert deshalb zu Recht **gleiche Regeln für alle**, die Einfluss auf Finanzentscheidungen nehmen – **unabhängig davon, über welchen Kanal das passiert**. Dem kann ich nur beipflichten.

Trotzdem wäre es mir **zu einfach**, das komplette Problem bei der Aufsicht abzuladen. Denn den folgenden Teil der Wahr-

heit müssen wir auch ansprechen: Viele **erfolgreiche Finanz-Creator** – und das schließt **Leute wie mich** ausdrücklich mit ein – haben **Reichweite aufgebaut**, weil wir etwas liefern, was **klassische Vermittler jahrelang verweigert haben**: Einfachheit, Klartext und Erreichbarkeit auf den Kanälen, auf denen die Zielgruppe tatsächlich unterwegs ist.

Wer jetzt ausschließlich nach härterer Regulierung ruft, sollte sich auch fragen, warum ein **24-jähriger TikTok**er bei jungen Menschen teilweise **mehr Vertrauen** genießt als der Finanzberater oder Versicherungsmakler vor Ort. **Dieses Problem löst keine BaFin**.

Reichweite ist kein Freifahrtschein

Ich bin selbst seit über **zehn Jahren auf Social Media** unterwegs und erreiche dort jeden Monat **Millionen von Menschen**. Gleichzeitig bin ich **zugelassener Versicherungsmakler**, **hafte für meine Beratung** und unterliege denselben Pflichten wie jeder andere Vermittler auch. Genau deshalb **sehe ich diese Diskussion aus beiden Perspektiven**.

Das Problem ist eben nicht, dass jemand im Internet über Geld oder Versicherungen vor einem Millionenpublikum spricht. Im Gegenteil: Wir brauchen **mehr Finanzbildung** und **mehr verständliche Inhalte**. Das **Problem entsteht dort**, wo eine Empfehlung für den Zuschauer wie Beratung wirkt, aber am Ende **niemand Verantwortung für mögliche Konsequenzen übernimmt**.

In unserer **Beratungspraxis** bei Versicherungen mit Kopferleben wir das fast wöchentlich: Kundinnen und Kunden kommen mit **Aussagen aus Videos** zu uns, die so pauschal überhaupt **nicht zu ihrer persönlichen Situation passen**.

Nicht zwingend böswillig produziert. Nicht zwingend fachlich komplett falsch. Aber eben **ohne Kenntnis der individuellen Situation** – und ohne jemanden, der dafür geradestehen muss, wenn die pauschale Empfehlung am Ende teuer wird. ■



Fazit

Reichweite bedeutet Verantwortung. Mit dieser Einschätzung hat die Finanzaufsichtsbehörde BaFin recht. Ich bezweifle allerdings, dass eine konsequentere Anwendung bestehender Regeln allein reicht, um diese Verantwortung in der Praxis wirklich durchzusetzen. Wenn Vermittler für Beratungsfehler und fehlende Dokumentation haften, während reichweitenstarke Finanzempfehlungen teilweise ohne vergleichbare Verantwortung verbreitet werden können, darf man diese Schieflage klar benennen. Nur sollten wir dabei nicht wehleidig werden.

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 985 000 Followern auf YouTube, Instagram und TikTok.

BERUFSHAFTPFLICHT

Schäden bewusst in Kauf genommen?

Ein Architekt macht einen Planungsfehler und haftet. Sein Haftpflichtversicherer wirft ihm daraufhin vor, seine Berufspflichten bewusst verletzt zu haben. Doch das OLG Köln setzt hierfür hohe Hürden

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



Der Fall. Ein Architekturbüro war mit der **Modernisierung eines Schulgebäudes** beauftragt. Bei der Planung des Dachs unterliefen Fehler. Die Stadt verlangte **Schadensersatz**. Die Planung habe den **anerkannten Regeln der Technik** eklatant widersprochen. Im **Haftungsprozess** unterlagen die Architekten. Das zuständige Landgericht stellte fest, dass die Planung gegen baurechtliche Vorschriften verstieß und verurteilte die Architekten zur Zahlung von Schadensersatz.

Das Architekturbüro hatte eine **Berufshaftpflichtversicherung**. Der Haftpflichtversicherer übernahm zwar zunächst die Abwehrkosten, lehnte die Deckung des Schadensersatzes jedoch ab. Nach den gerichtlichen Feststellungen habe der Planer wissen müssen, dass er **elementare Berufspflichten** missachtete. Die Versicherungsbedingungen schlossen Schäden aus, die der Versicherungsnehmer durch ein **bewusst pflichtwidriges Verhalten** verursacht. Der Nachlassverwalter des – mittlerweile verstorbenen – Architekten erhob **Deckungsklage** gegen den Haftpflichtversicherer.

Das Urteil. Das Landgericht Köln gab der Deckungsklage vollumfänglich statt. Auch das höherinstanzliche **Oberlandesgericht Köln** bestätigte die Entscheidung (**Az. 9 U 50/25**). Tenor: Ein gerichtlich festgestellter Planungsfehler beweise noch nicht, dass der Architekt wusste, dass er pflichtwidrig handelt – auch wenn er dem Urteil

zufolge gegen die anerkannten Regeln der Technik klar verstoßen hatte. Für den Ausschluss vom Versicherungsschutz muss der Versicherer **vollumfänglich darlegen und beweisen**, dass der Versicherungsnehmer seine Pflicht nicht nur kannte (Pflichtbewusstsein), sondern zugleich auch erkannte, dass sein konkretes Handeln gegen diese Pflicht verstößt (Pflichtverletzungsbewusstsein). Das sei mit den Feststellungen im Haftungsprozess allein noch nicht bewiesen.



Ein
Fall
für
zwei

Die Bewertung. Das Urteil betrifft einen **Kernpunkt jeder Haftpflichtversicherung**: Haftung und Versicherungsschutz sind zwei verschiedene Fragen und müssen auch getrennt beurteilt werden. Wer einen schwerwiegenden Fehler gemacht hat, handelte deshalb **nicht automatisch** bewusst pflichtwidrig. Die Feststellungen im Haftungsprozess sind genau zu prüfen, wenn der Versicherer daraus Schlüsse für seine Leistungspflicht ziehen will.

Grundsätzlich gilt: Der Versicherer darf das **Wissen des Versicherungsnehmers** nicht einfach unterstellen. Will er sich auf den Ausschluss der bewussten Pflichtverletzung berufen, muss er **konkrete Tatsachen vortragen** und beweisen. Andernfalls verlöre die (Berufs-)Haftpflichtversicherung gerade dann ihren Wert, wenn sie am dringendsten gebraucht wird: Nämlich dann, wenn ein beruflicher Fehler tatsächlich zu einer Haftung führt. ■

WOHNGEBÄUDE

Nicht fahrlässig

Der Sohn einer Wohnungsmieterin war mit seinem E-Bike auf Glatteis ausgerutscht. Rad und Akku schienen zunächst unversehrt. Doch wenige Wochen später **brannte der Akku** und beschädigte dabei einen Carport sowie angrenzende Gebäude. Der **Wohngebäudeversicherer** bezahlte den Schaden von rund 140 000 Euro, wollte der Vermieterin jedoch eine Mitschuld wegen **Fahrlässigkeit** ankreiden. Dieses Ansinnen wies das **OLG Oldenburg** ab. Eine Überprüfung des Lithium-Ionen-Akkus sei nach einem Sturz **kein Muss** – die Wahrscheinlichkeit, dass ein solcher Akku in Brand gerate, sei äußerst gering (**Az. 9 U 8/26**).

STEUERRECHT

Nicht absetzbar

Wer mit dem **privaten Auto** statt mit dem **kostenlos** zur Verfügung stehenden Firmenwagen auf Dienstreise fährt, kann die Ausgaben nicht als **Werbungskosten** absetzen, so der **Bundesfinanzhof (BFH)**. Im konkreten Fall fuhr ein Mann mit seinem privaten Sportwagen auf Dienstreise. Seinen Firmenwagen nutzte währenddessen seine Frau. Für seinen Audi TT RS wollte der Kläger 2,28 Euro pro Kilometer statt 30 Cent absetzen, da das Fahrzeug hohe Kosten verursacht. Die Freiheit der **Verkehrsmittelwahl** endet, wo aus privaten Motiven **unnötige Mehrkosten** entstehen, stellte der BFH klar (**Az. VI R 30/24**).

PFLEGEZUSATZ

Nicht aufrichtig

Ein Vater schloss für seinen neugeborenen, an Krämpfen leidenden Sohn eine **Pflegezusatzversicherung** ab. Ärzte schlossen **Epilepsie** zunächst **vorläufig aus**, ordneten aber **weitere Untersuchungen** an. Trotzdem beantwortete er im Antrag die Gesundheitsfrage zu Epilepsie mit „nein“. Zwei Tage später stand die Diagnose fest; das Kind erhielt Pflegegrad 4. Der Versicherer verweigerte die Leistung und focht den Vertrag an. Zu Recht, so das **OLG Koblenz**. Wer eine Frage **ohne ausreichende Kenntnis** beantwortet und **bewusst in Kauf nimmt**, dass die Antwort falsch sein könnte, handelt **arglistig** (**Az. 10 U 629/24**).

KI-Agenten: Von der Euphorie zur Wertschöpfung

Mehr Tempo, mehr Service, mehr Innovation versus Jobverlust, Datenmissbrauch und Cyber-Kriminalität: Künstliche Intelligenz (KI) ist auch in der Assekuranz Top-Thema. In unserer KI-Kolumne PROMPT! beziehen Experten und Entscheider Stellung. Heute: Corin Targan, Director bei Deloitte Deutschland



VITA

CORIN TARGAN

Der 44-Jährige hat International Business studiert. Als Lead Customer & Commercial Strategy bei Deloitte berät er Versicherungsunternehmen in vertriebs- und kundenstrategischen Fragen. Das Thema Künstliche Intelligenz ist dabei in einem Großteil der Projekte inzwischen ein integraler Bestandteil.

Foto: DOMINIK GIERKE

Sie verändern die Erwartungen von Kunden grundlegend: KI-Agenten. Mehr als die Hälfte der europäischen Konsumenten nutzt bereits KI-gestützte Assistenten entlang ihrer Kaufentscheidungen. Die Interaktion mit intelligenten Agenten wird damit für viele Menschen zum Alltag. Damit entstehen neue Maßstäbe für Kundenkommunikation: Sie soll schnell, personalisiert und jederzeit verfügbar sein. Die Versicherungsbranche reagiert auf diesen Wandel. Nahezu drei Viertel der Finanzdienstleister planen innerhalb der kommenden zwei Jahre den Einsatz von Agentic AI. Ihr Potenzial reicht weit über Effizienzgewinne hinaus. KI-Agenten, die auf Kommunikation ausgelegt sind (Conversational AI), können die Interaktion mit Kunden und Vermittlern verändern – vom Vertrieb über den Service bis zur Schadenbearbeitung.

Wirtschaftlich und realistisch. Wer die Prozesse eines Versicherers betrachtet, findet schnell Dutzende Einsatzmöglichkeiten für Conversational AI. Welche davon zuerst umgesetzt werden sollten, lässt sich jedoch nicht pauschal beantworten. Die Prioritäten hängen vom Geschäftsmodell, der technologischen Ausgangslage und den fachlichen Anforderungen ab. Zwei Dimensionen sind wesentlich: Welchen Wert kann ein Use Case schaffen und wie aufwendig ist seine Umsetzung? Zum Wertbeitrag zählen etwa ein verbessertes Kundenerlebnis, eine höhere Dunkelverarbeitungsquote, kürzere Bearbeitungs- und Anrufzeiten oder Effizienzgewinne in der Nachbearbeitung. Bei der Umsetzbarkeit spielen unter anderem die vorhandene IT- und Datenlandschaft sowie regulatorische Anforderungen eine Rolle. Erst die gemeinsame Betrachtung zeigt, welche Use Cases nicht nur möglich, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll sind.

Im Kontakt mit den Kunden. Die größten Potenziale entstehen häufig dort, wo Kunden regelmäßig mit ihrem Versicherer in Kontakt treten. Entsprechend konzentrieren sich viele der ersten erfolgreichen Anwendungen auf den Einstieg in die Kundeninteraktion. Anliegen werden automatisiert erkannt und priorisiert, Kunden identifiziert, Standardanfragen beantwortet und Vorgänge an die richtigen Prozesse weitergeleitet.

Was aus Kundensicht wie ein einfacher Service wirkt, bildet in der Praxis häufig die Grundlage für eine deutlich effizientere Bearbeitung im Hintergrund.

Auf dieser Basis entstehen weitere Anwendungsfälle entlang der Customer Journey. Dazu zählen beispielsweise Vertragsaukünfte, Statusabfragen oder die strukturierte Aufnahme von Schadenmeldungen. Diese Prozesse verursachen hohe Kontaktvolumina und folgen häufig standardisierten Abläufen. Kunden profitieren von schnelleren Antworten und einer verbesserten Erreichbarkeit. Versicherer entlasten ihre Mitarbeitenden von Routinetätigkeiten und schaffen Freiräume für komplexere Beratungs- und Serviceleistungen.

Klasse statt Masse. Nach den ersten Anwendungen entscheidet die Skalierung über den Geschäftserfolg. Damit die besten Piloten auf weitere Bereiche ausgeweitet werden können, müssen die Voraussetzungen an Technologie, Prozesse und Governance jedoch von Beginn an mitgedacht werden. Ebenso wichtig ist es, bereits vor dem Start festzulegen, woran Erfolg gemessen wird und wann ein Use Case die Skalierung rechtfertigt.

Erfolgreicher Einsatz von Conversational AI bedeutet nicht, möglichst viele Piloten zu starten. Entscheidend ist, aus der Vielzahl möglicher Anwendungen die richtigen zu identifizieren, ihren wirtschaftlichen Nutzen konsequent nachzuweisen und sie systematisch auszubauen. Erst dann wird aus technologischer Euphorie nachhaltige Wertschöpfung. ■

Im Härtestest: Deutsche Ärzteversicherung

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



URTEIL: **OUTPERFORMER**

ASSEKURATA

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

Alles im Blick. Für den Härtestest werden zehn relevante Kennzahlen, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit eines Lebensversicherers geben, mit dem Gesamtmarkt verglichen. Der Test berücksichtigt Anforderungen des Gesetzgebers (Solvency II), wirtschaftliche Indikatoren (Verzinsung, Rendite) und 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 DÄV trifft mit ihren Altersvorsorgeprodukten offenbar den Nerv ihrer Zielgruppe: Das Wachstum ist beeindruckend und das niedrige Storno signalisiert eine hohe Kundenzufriedenheit. Gut zu wissen: Die Kölner sind bestens gewappnet für Marktkrisen.

KOMPAKT

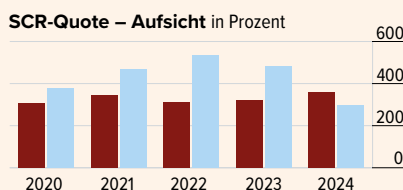
Die Deutsche Ärzteversicherung AG (DÄV) wurde 1881 von Ärzten für Ärzte gegründet. Seit 1996 ist die Lebens- und Rentenversicherung eine eigenständige Tochtergesellschaft in der AXA-Gruppe. Die gebuchten Bruttobeiträge kletterten 2025 um 3,9 Prozent auf 753 Millionen Euro.

Rating	Bewertung
S&P (für AXA Gruppe)	AA- (Ausblick: positiv)

1

Auch extreme Marktkrisen würden weggesteckt

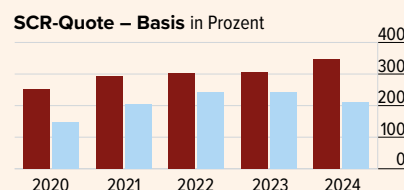
Die DÄV hat eine große Zahl an fondsgebundenen Verträgen im Bestand. Das macht sich bei der aufsichtlichen Solvenzquote bemerkbar. Die ist auskömmlich und liegt mit 359,42 % deutlich höher als im Gesamtmarkt (298,39 %).



2

Hohe Solvenzquote auch ohne bilanzielle Hilfen

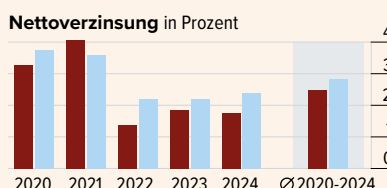
Volatilitätsanpassungen sind kaum erforderlich. Deshalb liegt die Basis-SCR-Quote der DÄV mit 346,40 % nahezu auf dem Niveau der aufsichtlichen Quote. Das signalisiert ein sehr hohes Sicherheitsniveau. Markt: 210,44 %.



3

Nettoverzinsung über stille Reserven gesteuert

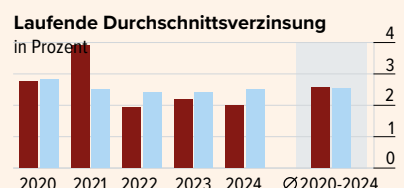
Abschreibungen haben in den letzten Jahren die Nettoverzinsung bei der DÄV belastet. Ohnehin steuern die Kölner ihr Kapitalanlageergebnis. Im 5-Jahres-Mittel werden 2,47 % ausgewiesen. Der Gesamtmarkt erreicht 2,83 %.



4

Durchschnittsverzinsung bleibt überdurchschnittlich

Die laufende Durchschnittsverzinsung der DÄV fällt im 5-Jahres-Mittel (2,56 %) noch leicht überdurchschnittlich aus (Markt: 2,53 %). Dazu trägt das Ergebnis 2021 bei. Seither dürften die Ausschüttungen aus Spezialfonds geringer sein.



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

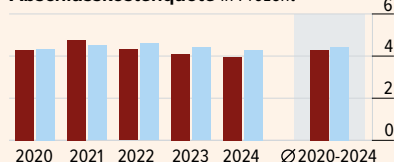
ASSEKURATA

5

Aufwendiger Vertrieb lässt Abschlusskosten steigen

Die DÄV vertreibt ihre Produkte über qualifizierte Vertriebspartner. Das muss sich zwangsläufig auf die Provisionen auswirken. Die Abschlusskostenquote ist mit 4,94 % (5 Jahre) überdurchschnittlich, aber im Rahmen. Markt: 4,43 %.

Abschlusskostenquote in Prozent

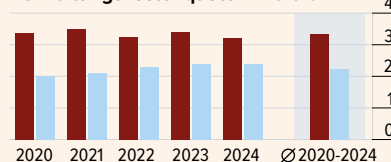


6

Verwaltungskosten sind vergleichsweise hoch

Auch wenn die DÄV ein Service- und Qualitätsanbieter ist: Bei den Verwaltungskosten sollten Effizienzgewinne möglich sein. Während der Markt hier im 5-Jahres-Mittel 2,24 % erzielt, melden die Kölner 3,34 %.

Verwaltungskostenquote in Prozent

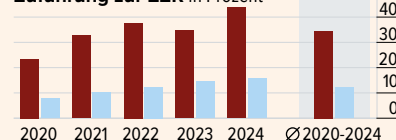


7

Hohe Umsatzrendite erfreulich auch für Kunden

Hier kommt die Produktausrichtung zum Tragen: Der große Bestand an fondsgebundenem Geschäft wirft gute Erträge ab. Die Umsatzrendite für Kunden erreicht im 5-Jahres-Mittel 34,43 %. Der Gesamtmarkt lässt Federn: 12,10 %.

Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR in Prozent

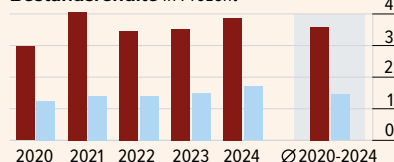


8

Bestandsrendite signalisiert eine robuste Ertragskraft

Die Ertragskraft zeigt sich auch an der Bestandsrendite. Die fällt mit 3,58 % (5 Jahre) bei der DÄV mehr als doppelt so hoch aus wie im Gesamtmarkt (1,54 %). Auch hier dürfte der Bestand an fondsgebundenem Geschäft positiv wirken.

Bestandsrendite in Prozent

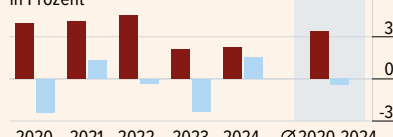


9

Zielgruppenausrichtung ermöglicht starkes Wachstum

Die DÄV setzt nicht auf das Einmalgeschäft – und beeindruckt dennoch mit einem hohen Prämienwachstum. Vertrieb und Produkte performen. Im 5-Jahres-Mittel erzielen die Kölner 3,38 %, dagegen schrumpft der Gesamtmarkt (-0,44 %).

Zuwachsrate APE-Bestand in Prozent

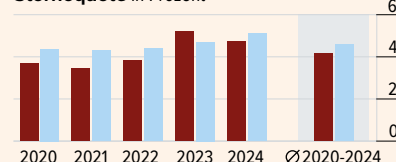


10

Stornoquote spricht für zufriedene Kunden

Das ist ein Zeichen für Beratungsqualität und gute Produkte: Mit 4,17 % fällt die langjährige Stornoquote bei der DÄV niedriger aus als bei der Konkurrenz. Der Gesamtmarkt meldet im 5-Jahres-Mittel 4,57 %.

Stornoquote in Prozent



■ DÄV ■ 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

