

# VersicherungsJournal **Extrablatt**

Unabhängige Informationen für Vermittler

3 | 2026

## Private Unfallversicherung

Mit welchen Konzepten Vermittler finanzielle Katastrophen verhindern

### RATINGS

Top-Policen im  
Leistungsvergleich

### MARKT

Zukunft der  
Ausschnittdeckung

### PRAXIS

Beratungsanlässe  
und Cross-Selling

**VersicherungsJournal**

*Das Wesentliche im Blick*

# »SO SCHNELL HAUT MICH NICHTS UM! DIE NEUE VHV UNFALL SCHON.«

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VHV** ///  
VERSICHERUNGEN

## UMFANGREICHE NEUE LEISTUNGEN FÜR OPTIMALE VORSORGE, STARKE FINANZIELLE HILFE UND KOMPLETTE NACHSORGE

**MINDANCE**  
DIE GESUNDHEITS

**APP**

Starker Schutz in jeder Phase: Die neue VHV Unfallversicherung verbindet Vorsorge, finanzielle Unterstützung im Ernstfall und umfassende Nachsorge zu einem modernen Gesamtkonzept. Die Mindance-App\* stärkt die Gesundheit präventiv, während Best-Leistungs-Garantie, zahlreiche neue Leistungen und professionelles Reha-Management für umfassenden Schutz im Leistungsfall sorgen. Ein modernes Unfallprodukt, das Maßstäbe setzt. Mehr Infos unter **0511.907 3000** oder unter **vhv-partner.de**

\* In den Bausteinen Aktivschutz, Gesundheitsberufe, Sozial- und Erziehungsberufe und 65PLUS enthalten.

KI-GENERIERT

## THEMENSCHWERPUNKT

# Private Unfallversicherung – Mit welchen Konzepten Vermittler finanzielle Katastrophen verhindern



Die private Unfallversicherung zahlt, wenn ein Unfall schwere und dauerhafte körperliche oder geistige Beeinträchtigungen nach sich zieht oder sogar zum Tod führt. Laut einem erfahrenen Versicherungsmakler haben die Anbieter ihre Leistungen in den vergangenen 20 Jahren deutlich verbessert. Auch für Bestandskunden ist demnach der Blick auf die Leistungen neuer Tarife sinnvoll.



Diese Police bietet weltweiten Rund-um-die-Uhr-Schutz, dessen Notwendigkeit sich gut darstellen lässt. Um die zunehmend online aktiven Kunden auf sich aufmerksam zu machen, setzt die Vermittlerschaft verstärkt auf informative Internetpräsenzen.

s. 18



Bei der Absicherung ihrer persönlichen Risiken unterschätzen viele Menschen in Deutschland ihren Bedarf an Kapital und Assistance-Leistungen nach einem schweren Unfall. Was genau abgedeckt sein sollte, kann ein erfahrener Versicherungsvermittler fachlich einordnen.

s. 22

## INHALT

## MARKT | POLITIK

|                                                 |   |
|-------------------------------------------------|---|
| Sinkender Bestand trotz besserer Leistung ..... | 4 |
| Kommentar .....                                 | 8 |

## VERSICHERUNGEN | FINANZEN

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Mehr als 30 Angebote mehrfach spitze ..... | 10 |
| Interview mit Dr. Florian Sallmann .....   | 16 |

## VERTRIEB | MARKETING

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Erfolg mit glänzendem Online-Auftritt ..... | 18 |
| Bausteine nicht einzeln verkaufen .....     | 22 |

## KARRIERE | MITARBEITER

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| Testen Sie Ihr Wissen ..... | 27 |
| Impressum .....             | 26 |



Foto: ©Christian Hilmes/Privat

Christian Hilmes,  
Redakteur

Liebe Leserin, lieber Leser,

Unfälle können für die Betroffenen nicht nur langanhaltende gesundheitliche Folgen haben. Sie zählten im vergangenen Jahr mit einem Anteil von 18 Prozent auch zu den am häufigsten genannten Hauptauslösern einer Überschuldung. Im Durchschnitt hatten die Klienten der deutschen Schuldnerberatungsstellen Ausstände von 34.650 Euro.

Da sich etwa drei von vier Unfällen während der Freizeit oder im Haushalt ereignen, ist der Schutzzumfang der gesetzlichen Unfallversicherung lückig. Ohnehin gilt er nur für bestimmte Gruppen. Für sie und insbesondere alle anderen Kunden wie Hausfrauen und -männer, Selbstständige oder Senioren bietet die Assekuranz daher Produkte für die private Absicherung des alltäglichen Unfallrisikos an.

Aktuell steigern viele Anbieter insbesondere ihre Zusatzleistungen für die Kunden. So erweitert die Württembergische Versicherung AG ihr Assistance-Servicepaket um die persönliche Begleitung durch einen sogenannten Unfall-Lotsen. Die Stuttgarter Versicherung AG bewirbt hingegen das optional abschließbare „Schmerzensgeld“, das es auch schon bei kleineren Verletzungen ohne dauerhafte Folgen gibt. Eine neue Police der VHV Allgemeine Versicherung AG stärkt die Gesundheit der Kunden präventiv schon vor einem Ernstfall.

Was sich im Markt der privaten Unfallversicherung außerdem tut, stellen meine Kollegen und ich auf den folgenden Seiten dar.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

*Christian Hilmes*



Foto: master1305/stock.adobe.com

Ausschnittdeckung unbeliebter

# Sinkender Bestand trotz besserer Leistung

Die gesundheitlichen Folgen eines schweren Unfalls können die Betroffenen sowohl einmalig als auch dauerhaft finanziell belasten. Hierfür springt die private Unfallversicherung in der Regel weltweit und rund um die Uhr ein, während der Schutz der gesetzlichen eng begrenzt ist. Das gibt Anbietern und Vermittlern gute Argumente.

CHRISTIAN HILMES

**D**ie durch ein „plötzlich von außen unfreiwillig auf den Körper wirkendes Ereignis“ erlittene Gesundheitsschädigung ist in allen IHK-Prüfungen für Versicherungsvermittler ein Thema. Knapp zehn Millionen dieser Schadenfälle ereignen sich hierzulande jährlich. Im Vertriebsalltag aber kommt die Ausschnittdeckung für die so in den Allgemeinen Unfallversicherungsbedingungen definierten Fälle zukünftig vielleicht seltener zur Sprache.

Denn auf die Frage, welche Produkte sie im privaten Schaden-/Unfallgeschäft vermitteln, geben zwar 82 Prozent der etwa 200 Teilnehmer der

Studie „Asscompact Trends II/2026“ die private Unfallversicherung (PUV) an. Mehr sind es nur bei den Produktkategorien private Haftpflicht, Hausrat, private Rechtsschutz und Wohngebäude. Doch die „Unfall“ zählt – nach Beteiligungen und Kfz-Flottenpolicen – zu den drei Produkten, deren Bedeutung in der Zukunft nach Ansicht der Befragten sinken wird.

Ein Grund hierfür ist, dass sich ihr Schutzzumfang mit vielen anderen Policen überschneidet. So sind Hinterbliebene nach einem Unfalltod beispielsweise auch durch eine Risikolebensversicherung abgesichert, ebenso wie nach einem krank-

heitsbedingten Tod. „Die Unfallversicherung ist eine grundsätzlich nachrangige Versicherung“, betont der Bund der Versicherten e.V. (BdV).

Wichtiger sei es für Beschäftigte vor allem, den Verlust der Arbeitskraft abzusichern – unabhängig von den Gründen hierfür. Das geht zum Beispiel über eine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung und eine Krankentagegeldpolice. Eine PUV kann diese Produkte nur bedingt ersetzen, da laut der Morgen & Morgen GmbH lediglich 6,9 Prozent aller Berufsunfähigkeiten auf Unfälle zurückgehen. Mit welchen Argumenten Versicherungsvermittler auf diesen Einwand reagieren können, lesen Sie im Kommentar auf Seite acht.

Der BdV, der seinen Mitgliedern eine eigene Gruppenversicherung anbietet, betont aber auch: „Wer in der Freizeit sehr aktiv ist, hat eine höhere Gefährdung, einen Unfall zu erleiden.“ Die Berufsgenossenschaften als Träger der gesetzlichen Unfallversicherung leisten allerdings nur bei Unfällen von Arbeitnehmern und Auszubildenden am Arbeitsplatz, auf dem Weg dorthin oder bei Berufskrankheiten. Gleiches gilt entsprechend für Schüler und Studierende, die nur im Rahmen ihrer Ausbildung gesetzlich versichert sind, sowie Kinder in Betreuungseinrichtungen, Ehrenamtliche und bestimmte weitere Gruppen.

## Meiste Unfälle in der Freizeit

Weil sich laut Zahlen der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin die meisten Unfälle in der Freizeit (40 Prozent) oder im Haushalt (32,4) ereignen, greift die gesetzliche Unfallversicherung hier nicht. Somit kann die private Police eine sinnvolle Ergänzung sein.

Sie soll in erster Linie mit einer einmaligen Kapitalleistung unterstützen, wenn unfallbedingt eine dauerhafte körperliche oder geistige Beeinträchtigung zurückbleibt. Diese Invaliditätsleistung, die laut BdV mindestens 200.000 Euro betragen sollte, muss die Extrakosten decken, die nach einem Unfall entstehen können. Hierzu zählen beispielsweise:

- der barrierefreie Umbau der Wohnung,
- der Kauf von barrierefreiem Hausrat,
- der Kauf eines behindertengerechten Autos,
- zusätzliche Hilfsmittel wie spezielle Prothesen, die der Krankenversicherer oder die Sozialversicherungsträger nicht vollständig übernehmen.

Eine traditionelle Faustformel, um die ausreichende Invaliditätsgrundsumme zu ermitteln, orientiert sich bei Berufstätigen an ihrem Alter und Verdienst. Demnach sollte man mit 30 Jahren das Sechsfache, mit 40 das Fünffache und mit 50 das Vierfache des eigenen Bruttojahreseinkommens absichern.

## Auffällig sind die weiterhin sinkenden Vertragszahlen.“

Maik Entrich, V.E.R.S. Leipzig

„Die Kosten für Umbauten, Hilfsmittel und Pflegeleistungen nach einem schweren Unfall sind in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen“, erklärt hierzu die Stiftung Warentest. Sie begründet damit, dass die Messlatte für die Aufnahme eines Tarifs in ihren diesjährigen Test höher liegt: Statt 500.000 Euro muss die Invaliditätssumme bei Vollinvalidität nun mindestens 750.000 Euro betragen. Unter dieser Mindestvorgabe dürften viele der knapp 25 Millionen bestehenden Verträge liegen, erwarten die Tester. Sie haben 120 private Policen analysiert.

Für Kunden mit Altverträgen kann sich demnach der Wechsel in einen neuen, leistungsstärkeren Vertrag lohnen. Einen sehr guten Tarif gibt es laut Stiftung Warentest für Erwachsene ab 188 Euro im Jahr und für Kinder ab 127 Euro.

## Einmalleistung bei Invalidität

Neben dem einmaligen Geldbetrag zur freien Verwendung bei vollständiger oder teilweiser Invalidität zahlt der Versicherer je nach Vertrag

- eine lebenslange Unfallrente,
- ein Tagegeld, um Verdienstauffälle finanziell aufzufangen, oder
- eine Übergangsleistung, bevor die endgültige Invalidität feststeht.

Hinzu kommt die Kostenübernahme für besondere Rehabilitations-, Hilfs- und Pflegeleistungen sowie kosmetische Operationen und Bergungskosten. Letzteres spricht dafür, dass für Bergsportler neben einer Auslandsreisekranken- auch eine private Unfallversicherung sinnvoll sein kann, um einen mehrere Tausend Euro teuren Hubschraubereinsatz abzudecken.

Denn die Krankenkassen übernehmen nur bei medizinisch notwendigen Rettungsaktionen die Kosten für die Notfallversorgung und den Transport. Bei Behandlungen im Ausland erstatten sie häufig nur Leistungen in Höhe der deutschen Sätze, so dass beispielsweise Besuche bei Ärzten in der Schweiz sehr teuer werden können.

Laut einer Analyse von Unfall- und Verletzungsdaten im alpinen Sport durch die Arag Allgemeine Versicherungs-AG liegt Skifahren an der Spitze der Sportarten mit den höchsten Kosten pro Schadensmeldung. Obwohl entsprechende Schäden auf der Piste nur 2,6 Prozent aller gemeldeten Unfälle ausmachen, verursachen sie jeweils durchschnittliche Kosten von 7.907 Euro. Dieser



**DER EXPERTE**  
**Maik Entrich**

V.E.R.S. Leipzig

Foto: © V.E.R.S. Leipzig



Foto: ©Kanzlei Heidekamp für Versicherungsvermittlung

## DER EXPERTE Bert Heidekamp

Bert Heidekamp, Kanzlei Heidekamp für Versicherungsvermittlung

**Wichtig für einen sauberen Schutz sind gute Bedingungen im Kleingedruckten.“**

Bert Heidekamp, Kanzlei Heidekamp für Versicherungsvermittlung

Betrag ist im Mehrjahresvergleich unter anderem wegen höherer Ausgaben für Gesundheitsdienstleistungen gestiegen und liegt vor dem Reitsport, der mit 6.952 Euro auf Rang zwei folgt.

Die meisten, wenn auch günstigeren Versicherungsfälle verzeichnet die Ergo Group AG allerdings beim Fußball (35,6 Prozent), gefolgt vom Skisport (15,4) und dem Fahrradfahren (8,9). Letzteres dürfte tendenziell relevanter werden, nicht zuletzt, weil im Alltag immer mehr Menschen die deutlich schnelleren E-Bikes und Pedelecs nutzen. Solche typischen Freizeitaktivitäten sind ebenso wie Joggen oder Wandern in der Regel ohne besondere Vereinbarung eingeschlossen.

Als Zielgruppen, für die eine PUV „besonders wichtig“ ist, nennt der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (VZBV) auch: Selbstständige,

eins Bundesarbeitsgemeinschaft (BAG) Mehr Sicherheit für Kinder e.V. Die Yougov Deutschland GmbH befragte hierfür im Mai rund 1.000 Väter und Mütter, darunter 800 mit Kindern unter 13 Jahren. Für diese Zielgruppe bieten die privaten Unfallversicherer vermehrt Assistance-Leistungen wie Kinderbetreuung.

## Profitabelster Versicherungszweig

Insgesamt schützen die Unfallversicherer in Deutschland nach GDV-Angaben rund 24,5 Millionen Menschen. Die 50 größten Assekuranzen mit Fokus auf dem Privat- und Geschäftskundengeschäft machen 94 Prozent des Marktes aus, berichtet die V.E.R.S. Leipzig GmbH im „Branchenmonitor Unfallversicherung“. Demnach kommt die Allianz Versicherungs-AG auf einen Marktanteil von 17,4 Prozent an dem Gesamtmarkt mit branchenweit gebuchten Bruttoprämien von knapp 6,8 Milliarden Euro im Jahr 2024.

Auf dem zweiten und dritten Rang liegen die Mitbewerber R+V Allgemeine Versicherung AG und Ergo Versicherung AG mit 8,2 beziehungsweise 6,7 Prozent. Die meisten Verträge im Zweig Unfall verwalteten 2024 – nach der Allianz (4,2 Millionen) – aber die Debeka Allgemeine Versicherung AG (zwei Millionen) und die Generali Deutschland Versicherung AG (1,8 Millionen).

Die höchste Relevanz hat das Unfallgeschäft hingegen für die Stuttgarter Versicherung AG, bei der es auf Fünffahressicht 86,6 Prozent der gebuchten Bruttoprämien ausmacht. Es folgen die Interrisk Versicherungs-AG Vienna Insurance Group und die PVAG Polizeiversicherungs-AG mit jeweils 55 Prozent. Zum Vergleich: Der Durchschnittswert der Top-50-Kompositgesellschaften bei diesem Produkt, das versicherungsrechtlich eigentlich eine Personen- beziehungsweise Summenversicherung ist, beträgt 14,9 Prozent.

Deren gebuchte Bruttoprämien pro Vertrag reichen von 393,80 Euro (Ergo) bis 25,50 Euro (Huk24 AG); die Durchschnittsprämie betrug 2024 demnach 223,11 Euro. Da das Prämienvolumen deutlich über den Schadenaufwendungen liegt, deren Einzeldaten ähnlich stark zwischen Ergo und Huk24 variieren, zählt die PUV zu den profitabelsten Zweigen der Assekuranz.

Die Favoriten der etwa 200 für die Trendstudie befragten Vermittler sind die Interrisk, die Haftpflichtkasse VVaG und die VHV Allgemeine Versicherung AG. Wie die konkreten Tarife bei Ratingagenturen abschneiden, lesen Sie ab Seite zehn.

„Auffällig sind die weiterhin sinkenden Vertragszahlen“, kommentiert V.E.R.S.-Projektleiter Maik Entrich. Der Durchschnittsbestand der 50 wichtigsten Anbieter ist binnen drei Jahren um

Hausfrauen und -männer oder Erwerbstätige mit Vorerkrankungen, die keine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abschließen können.

## Wichtige Police für Kinder

Laut dem „Kundenmonitor E-Assekuranz 2025“ der Sirius Campus GmbH haben 2,5 Prozent der rund 10.000 befragten Versicherungsentscheider und -mitentscheider in den vorherigen 24 Monaten eine PUV abgeschlossen. Beim Blick auf die Vertriebswege dominieren demnach Versicherungsvertreter mit einem Anteil von 58 Prozent. Es folgen Makler (14 Prozent), Vergleichsportale (acht), der Online-Direktvertrieb (sieben) sowie Banken und Sparkassen (sechs).

Die Eltern unter den Umfrageteilnehmern stufen die PUV – nach der Privathaftpflicht, der BU und der Lebens- oder Rentenversicherung – als eine der wichtigsten Policen für ihre Kinder ein. Kein Wunder, denn in Deutschland werden jedes Jahr rund zwei Millionen Kinder nach einem Unfall ärztlich behandelt.

Die meisten dieser Unfälle ereignen sich nicht auf dem Spielplatz oder im Straßenverkehr, sondern in den eigenen vier Wänden. Dies schätzen viele Eltern völlig falsch ein, zeigt eine Umfrage im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) und des Ver-

2,2 Prozent auf 591.000 gefallen. „Die Ursachen dafür sind vielfältig: veränderte Kundenbedürfnisse, wachsende Konkurrenz durch alternative Absicherungskonzepte oder schlicht ein Mangel an öffentlicher Wahrnehmung.“

## Beliebte Assistance-Leistung

Schwindendes Interesse an der PUV kann Versicherungsmakler Bert Heidekamp von der Kanzlei Heidekamp für Versicherungsvermittlung hingegen nicht bestätigen. Für ihn gehört sie neben der BU und der privaten Pflegezusatz zu den drei wichtigsten biometrischen Policen, die er seinen Kunden empfiehlt. Denn im Worst-Case-Szenario können die anderen beiden ausfallen, weil noch kein Pflegegrad oder keine mindestens 50-prozentige Berufsunfähigkeit festgestellt wurde.

Zudem entfällt der BU-Schutz beim Übergang in die Rente, weshalb Senioren für ihn eine wichtige Zielgruppe darstellen. Diese Kunden kommen bei bestimmten Angeboten teilweise nur bis zu einem Höchstalter zwischen 60 und 75 Jahren unter, gibt der Makler zu bedenken. Die Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG hat die Kompakt-Variante ihrer Unfallversicherung „Private Line“ im Juli hingegen bis zum Abschlussalter 87 geöffnet.

Ältere Kunden legen seiner Erfahrung nach großen Wert auf die in vielen Tarifen enthaltenen Assistance-Leistungen wie Haushaltshilfen, um den Alltag in den eigenen vier Wänden zu meistern. Die Übernahme der Kosten für kosmetische Operationen spielt selten eine Rolle.

## Makler lobt neue Klauseln

Insgesamt bietet die Auswahl eines Unfalltarifs laut Heidekamp aber wenig Anlass für Diskussionen mit seinen Mandanten, die mit den Details oft überfordert sind. Jungen Erwachsenen empfiehlt er zum Einstieg, ihre Versicherungsgrundsumme nicht unter 100.000 Euro festzulegen, da die Absicherung andernfalls ihren Zweck verfehle. Bei der Progressionsstaffel sieht er Werte von mehr als 350 Prozent kritisch, da die hierfür notwendigen Invaliditätsgrade für hohe Leistungssummen selten erreicht werden. Besser sei es, eine höhere Grundsumme zu vereinbaren.

Und wichtiger als eine weitreichende Glieder- und Spartensteuerung ist für Heidekamp, dass die Bedingungen wenige Ausschlüsse enthalten. Für Betroffene mit entsprechenden Vorerkrankungen seien Verträge, die ohne Gesundheitsfragen angenommen werden, aufgrund womöglich höherer Tarifbeiträge nur bedingt die bessere Wahl. Im Juli hat beispielsweise die Württembergische Versicherung AG angekündigt, sie verzichte zukünf-

tig in allen PUV-Tariflinien auf die umfangreichen Fragebögen, die am Markt üblich sind. Für die Kunden verringere sich somit das „Risiko, bei Vertragsabschluss Fragen zur eigenen Gesundheit falsch oder unvollständig zu beantworten“, betont das Unternehmen. Inwieweit ihnen auch die Onlineangebote der Anbieter und Vermittler weiterhelfen, zeigt unser Bericht auf Seite 22.

Laut Heidekamp ist eine individuelle Beratung der Kunden für Vermittler wichtig, um „tickende Zeitbomben“ im Bestand zu entschärfen. Diese drohen, wenn Versicherte mit teilweise Jahrzehnte alten Policen aufgrund von Deckungslücken, die in modernen Tarifen abgesichert gewesen wären, im Schadensfall leer ausgehen. Denn: „In den vergangenen 20 Jahren hat es eine starke Entwicklung bei der Qualität der privaten Unfallversicherungen gegeben.“ Verbesserte Klauseln aus Kundensicht gibt es beispielsweise bei Infektionskrankheiten, dem Mitwirkungsanteil, der Eigenbewegung oder Fristen. Der Makler empfiehlt seinen Berufskollegen dringend, die Prüfung älterer Verträge zu dokumentieren.

## Drohende Vermittlerhaftung

Eine drohende Haftung der Vermittler sieht Heidekamp auch bei der Unfallrente im Pflegefall, die in vielen Tarifen ausgeschlossen ist. Hierauf solle aber nicht verzichtet werden. Denn den relativ hohen Leistungen stünden nur geringe oder keine Zusatzbeiträge gegenüber. Bei der Tarifwahl warnt der Makler aber vor der geringen Aussagekraft von Preisvergleichen für Tarife mit gleichen Versicherungssummen.

„Wichtig für einen sauberen Schutz bei Unfällen sind gute Bedingungen im Kleingedruckten“, betont Heidekamp. Typische Anlässe für Rechtsstreitigkeiten nach einem Schaden böten kurze Meldefristen oder Mitwirkungsanteile. Negativ wirken sich auch Ausschlüsse aus. Sie gelten beispielsweise für Eigenbewegungen oder Knorpel- und Gelenkverletzungen, bestimmte Geistes- und Bewusstseinsstörungen sowie diejenigen Herzprobleme, die kein mitversicherter Herzinfarkt sind.

Ergänzend verdient seiner Ansicht nach der Fahrerschutz in der Kfz-Haftpflichtversicherung Beachtung. Ein selbstverletzter Unfallverursacher ohne PUV habe nur über diesen „Kaskoschutz für den Fahrer“ Anspruch auf Schadenersatz. Sehr kritisch sieht der Makler hingegen private Unfallversicherungen mit Prämienrückgewähr. „Es handelt sich hier um eine kombinierte Unfallversicherung mit Sparvorgang“, warnt auch der BdV. Die Kunden „erhalten nur die zusätzlich zu den Unfallversicherungsprämien gezahlten Sparanteile zurück.“ ■

## FAZIT

Die private Unfallversicherung zahlt, wenn ein Unfall schwere und dauerhafte körperliche oder geistige Beeinträchtigungen nach sich zieht oder sogar zum Tod führt. Laut einem erfahrenen Versicherungsmakler haben die Anbieter ihre Leistungen in den vergangenen 20 Jahren deutlich verbessert. Auch für Bestandskunden ist demnach der Blick auf die Leistungen neuer Tarife sinnvoll.

KOMMENTAR | Uwe Schmidt-Kasperek

# Im Ernstfall den Lebensstandard aufrechterhalten



Foto: ©Uwe Schmidt-Kasperek/Privat

**Uwe Schmidt-Kasperek** ist ausgebildeter Kaufmann und studierter Publizist, arbeitet seit 1999 als freier Journalist und Buchautor

**D**ie Vermittlerschaft sollte bei der Kundenberatung zur privaten Unfallversicherung stets auch die Frage nach dem Sinn dieses Produkts erörtern. Sehr elegant hat das der Versicherungsmakler und Influencer Bastian Kunkel gelöst. Denn er schreibt: „Wenn du herausfinden willst, ob eine private Unfallversicherung sinnvoll für dich und deine Familie ist, stößt du im Internet oft auf sehr einseitige Meinungen in die eine oder andere Richtung.“

„Damit du dieses Thema für dich ein für alle Mal klären kannst, wollen wir dir in diesem Experten-Artikel zur privaten Unfallversicherung alle Informationen zur Verfügung stellen, die dafür nötig sind, damit du eine rationale Entscheidung für dich treffen kannst“, so Kunkel weiter. „Wie so oft gilt: Es gibt auch hier keine allgemeingültige richtige Entscheidung für jedermann.“

## BU-Versicherung Alternative?

Tatsächlich gibt es sehr einseitige Darstellungen. So schreibt etwa der Baye-

rische Rundfunk: „Die Absicherung des Arbeitseinkommens ist durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung viel besser möglich.“ Und die Verbraucherzentrale erläutert: „In mehr als 90 Prozent aller Fälle werden Menschen durch eine Krankheit berufsunfähig – und nicht nach einem Unfall.“

Doch das heißt noch lange nicht, dass die private Unfallversicherung sinnlos

Unfallversicherung in den vergangenen Jahren gemausert. Schon die Musterbedingungen der Branche beinhalten einen erweiterten Unfallbegriff. Versichert ist so die erhöhte Kraftanstrengung und auch Vergiftung durch Gase oder Dämpfe sowie Gesundheitsschädigungen durch Unfälle unter Wasser.

In leistungsstarken Tarifen ist zudem Invalidität durch Zeckenbiss oder Un-

Die private Unfallversicherung ist in vielen Fällen sehr empfehlenswert.“

ist. Sie ist sogar in vielen Fällen sehr empfehlenswert. Das gilt zum einen für alle Menschen, die gar keinen BU-Schutz erhalten können, weil sie zu krank sind oder als Handwerker hohe Beiträge zahlen müssen. Die letztere Gruppe hat – wie auch Hobbysportler – ein deutlich erhöhtes Unfallrisiko.

## Absicherung für den Ernstfall

Für bald ausheilende Alltagsunfälle leistet die private Unfallversicherung nicht. Sie ist stattdessen eine wichtige Absicherung für den Ernstfall – wenn beispielsweise nach einem schweren Unfall Amputationen notwendig werden. Dann steht das Leben Kopf. Mit den Invaliditätsleistungen können jedoch wichtige Umbauten im Auto und Haus finanziert werden und auch Einkommensverluste können ausgeglichen werden. Im wirklichen Ernstfall sorgt die private Unfallversicherung also dafür, dass der Lebensstandard aufrechterhalten werden kann.

Und ganz wichtig: Sie zahlt als Summenversicherung immer obendrauf – egal, was das Unfallopfer von anderer Seite erhält. Zudem hat sich die private

fälle durch Bewusstseinsstörungen sowie durch Krankheiten wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder Medikamente abgesichert. Die private Unfallversicherung entwickelt sich somit immer stärker in Richtung Krankenschutz.

## Professionelles Reha-Management

Last but not least: Immer mehr Tarife sehen nach dem Unfall ein professionelles Reha-Management vor. Damit schließen die privaten Versicherer zu den Berufsgenossenschaften auf, die nach Arbeitsunfällen alles versuchen, die Unfallfolgen zu mildern. Mit der Privaten sind also alle Unfälle abgedeckt, egal, wann oder wo sie sich ereignen.

Das professionelle Reha-Management kann zudem vor dem maroden gesetzlichen Gesundheitssystem schützen. Schon eine Verlegung ins „richtige“ Krankenhaus zum „richtigen“ Behandler kann Wunder wirken. Somit lässt sich die Frage nach dem Sinn der privaten Unfallversicherung leicht und fair beantworten: Für viele ist sie ein wichtiger Schutz. Dies muss deutlich erläutert werden, um den Kunden das Produkt umfassend darzustellen. ■



Beamte  
gewinnen

Top  
KV-Tarife

Abschluss-  
stark

Eric Bussert, Vorstand

## Mission Beamte

Mit den neuen herausragenden KV-Tarifen positioniert sich die HanseMerkur bestens in der Privaten Krankenvollversicherung für Beamte: Top Leistungen auch für preissensible Kunden und starker Rundum-Schutz im Premium-Segment. Und für alle gilt natürlich ein Gesundheitsrabatt sowie eine garantierte Beitragsrückerstattung – für zufriedene Kunden und Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**



## Bewertung von Unfall-Tarifen

# Mehr als 30 Angebote mehrfach spitze

Der Vermittler ist gefragt: Welches ist die richtige Wahl aus mehreren Hundert Angeboten in der privaten Unfallversicherung? Ratings und Scorings helfen bei der Auswahl.

BJÖRN WICHERT

**P**roduktanalysen helfen Vermittlern, professionell den Tarifdschungel in der privaten Unfallversicherung zu durchleuchten. Die Redaktion des VersicherungsJournal-Extrablatts hat sich daher die aktuelle Bewertungslandschaft angeschaut. Dafür nutzte sie exemplarisch die Ergebnislisten (abgerufen jeweils am 27. Juli 2026)

- der Ascore Das Scoring GmbH,
- der Franke und Bornberg GmbH (FuB) und
- der Morgen & Morgen GmbH (M&M).

### Franke und Bornberg vergibt sieben Noten

In ihren Untersuchungen setzen die drei Häuser auf verschiedene Systematiken und Bewertungskriterien. FuB nutzt als Quellen für das Rating nach eigenen Angaben ausschließlich die Versicherungsbedingungen sowie gegebenenfalls verbindliche Verbraucherinformationen, Antragsformulare, Versicherungsscheine, Geschäftsberichte und per Stichprobe verifizierte Daten.

Die Analysten überprüfen die Produkte zunächst dahingehend, in welchen Ausprägungen beziehungsweise Varianten welche Regelungen angeboten werden. Die Qualität der Klauseln ordnen sie in einem nächsten Schritt auf einer Skala von null für die schlechteste Ausprägung bis 100 für die aus Versichertensicht beste Ausprägung ein. Danach werden die einzelnen Leistungskriterien entsprechend ihrer Bedeutung aus Kundensicht gewichtet.

Zur Bewertung der untersuchten Angebote greifen die Hannoveraner auf ein siebenstufiges Notenschema zurück. „FFF+“ stellt die Höchstnote dar und bedeutet „hervorragend“. Die Abstufungen reichen von „sehr gut“ („FFF“) über „gut“ („FF+“) und „ausreichend“ („F+“) bis hinunter zu „ungenügend“ („F-“).

### Mindeststandards für die höchsten Ratingklassen

Das Analysehaus gibt für die höchsten Ratingklassen Mindeststandards vor. Damit wird sichergestellt, dass hoch bewertete Produkte in allen Bewertungskategorien durchgängig überdurchschnittlich hohe Qualität aufweisen und überdies Mindestanforderungen in besonders wichtigen Kriterien erfüllen, heißt es in den Bewertungsrichtlinien.

In den insgesamt 62 Detailkriterien, die auf 18 Absicherungsfelder aufgeteilt sind, sind maximal 2.725 Punkte zu erreichen. Für die Höchstnote muss eine Offerte mindestens 85 Prozent davon erzielen. Für die weiteren Noten sind jeweils zehn Prozentpunkte weniger nötig.

Offerten mit weniger als 35 Prozent der Maximalpunktzahl bekommen ein „F-“ („ungenügend“). Insgesamt hat FuB an 59 von 437 unter die Lupe genommenen Tarifen und -Tarifkombinationen die Höchstnote „FFF+“ vergeben.

**Fachpersonal in der Versicherungswelt ansprechen ...**



# **Zwei Stimmen. Eine Reichweite.**

**So trifft Ihr Stellenangebot auf über  
140.000 Kontakte bei Versicherungsprofis:**

- 55.000 Newsletter-Abonnenten
- 38.000 Facebook-Kontakte
- 46.000 LinkedIn-Kontakte
- 7.000 Instagram-Kontakte

Mehr Informationen  
finden Sie hier



## Diese 83 Angebote erhalten von mindestens einem Analysehaus die jeweilige Spitzennote

| Anbieter                                                  | Tarif                                | Ascore         | M&M             | FuB              |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------|-----------------|------------------|
| Adam Riese GmbH                                           | Besser                               | kH             | —               | ★ <sup>15</sup>  |
|                                                           | Riesig                               | ★              | —               | ★ <sup>16</sup>  |
| Adcuri GmbH                                               | Premium-Schutz                       | ★ <sup>1</sup> | ★               | ★ <sup>17</sup>  |
|                                                           | Top-Schutz                           | kH             | ★               | kH               |
| Alte Leipziger Versicherung AG                            | classic                              | kH             | ★               | ★ <sup>18</sup>  |
|                                                           | comfort                              | ★              | ★               | ★ <sup>18</sup>  |
| Arag Allgemeine Versicherungs-AG                          | Premium                              | ★ <sup>2</sup> | ★               | ★ <sup>19</sup>  |
| Askuma AG                                                 | Premium Plus Internet                | —              | ★               | —                |
| Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG                      | Premium-Schutz                       | ★ <sup>1</sup> | ★               | ★ <sup>20</sup>  |
|                                                           | Top-Schutz                           | kH             | ★               | kH               |
| BA die Bayerische Allgemeine Versicherung AG              | Komfort                              | ★              | ★               | kH               |
|                                                           | Prestige                             | ★ <sup>3</sup> | ★ <sup>9</sup>  | ★ <sup>21</sup>  |
| Baloise Sachversicherung AG Deutschland (auch „Helvetia“) | Gold                                 | ★              | ★               | ★                |
| BGV-Versicherung AG                                       | Exklusiv                             | —              | ★               | kH               |
| Charta Börse für Versicherungen AG                        | Spezial-Police Unfall Wüba/AIG       | —              | ★               | —                |
|                                                           | Spezial-Police Unfall-IMMUN          | —              | ★               | —                |
|                                                           | Spezial-Police Unfall „Plus“ Baloise | —              | ★               | —                |
| Concordia Versicherungsgesellschaft a.G.                  | Sorglos L                            | kH             | ★               | kH               |
|                                                           | Sorglos XL                           | kH             | ★               | kH               |
|                                                           | Sorglos XXL                          | kH             | ★               | kH               |
| Degenia Versicherungsdienst AG                            | optimum T18                          | kH             | ★ <sup>10</sup> | —                |
| Dialog Versicherung AG                                    | Premium                              | —              | ★               | kH <sup>22</sup> |
| die Haftpflichtkasse VVaG                                 | Einfach Besser                       | kH             | ★               | kH               |
|                                                           | Einfach Komplett                     | ★ <sup>4</sup> | ★               | ★                |
| Domcura AG                                                | Komfort-Schutz                       | kH             | ★               | —                |
|                                                           | Top-Schutz                           | ★              | ★               | kH               |
| Ergo Versicherung AG                                      | Basic                                | —              | ★               | kH               |
|                                                           | Best                                 | —              | ★               | kH               |
|                                                           | Smart                                | —              | ★               | kH               |
| Generali Deutschland Versicherung AG                      | Aktiv-Schutz                         | —              | ★               | kH               |
|                                                           | Individual-Schutz                    | —              | ★               | kH               |
| Gothaer Allgemeine Versicherung AG                        | Klassik                              | kH             | ★               | kH               |
|                                                           | Plus                                 | kH             | ★               | kH               |
|                                                           | Premium                              | ★              | ★               | ★                |
| Häger Versicherungsverein a.G.                            | Top                                  | kH             | ★               | kH               |
| Hamburger Feuerkasse Versicherungs-AG                     | S-Privat-Schutz Plus mit Plus-Paket  | —              | —               | ★                |
|                                                           | Unfallversicherung mit Plus-Paket    | —              | —               | ★ <sup>23</sup>  |
| Hansemerkur Allgemeine Versicherung AG                    | Best Gold                            | ★              | —               | ★                |
| Ideal Versicherung AG                                     | UnfallSchutz Exklusiv                | ★              | ★               | ★                |
| Inter Allgemeine Versicherung AG                          | Premium                              | ★              | ★               | ★ <sup>24</sup>  |
| Interlloyd Versicherungs-AG                               | Eurosecure Plus                      | ★              | ★               | ★                |
|                                                           | Infinitus                            | ★              | ★               | ★                |
| Interrisk Versicherungs-AG Vienna Insurance Group         | Unfall XL                            | kH             | ★ <sup>11</sup> | —                |
|                                                           | Unfall XXL                           | ★ <sup>5</sup> | ★               | —                |

| Anbieter                                                      | Tarif                                                     | Ascore         | M&M             | FuB             |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Janitos Versicherung AG                                       | Balance                                                   | kH             | ★ <sup>12</sup> | kH              |
|                                                               | Best Selection                                            | ★ <sup>6</sup> | ★ <sup>12</sup> | ★ <sup>25</sup> |
| Konzept & Marketing – ihr unabhängiger Konzeptentwickler GmbH | allsafe bodyguard fine 2.0                                | kH             | ★               | —               |
|                                                               | allsafe bodyguard perfect 2.0                             | ★              | ★               | —               |
|                                                               | allsafe bodyguard prime 2.0                               | kH             | ★               | —               |
| Landschaftliche Brandkasse Hannover (VGH)                     | VGH Unfallschutz Premium                                  | —              | —               | ★               |
| LBN Versicherungsverein a.G.                                  | LBN-BESSER                                                | kH             | ★               | kH              |
|                                                               | LBN-BESSER+                                               | ★              | ★               | kH              |
| Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG                  | Premium                                                   | ★              | —               | —               |
|                                                               | Premium+                                                  | ★              | —               | —               |
| Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG                        | Premium                                                   | kH             | ★               | kH              |
| NV-Versicherungen VVaG                                        | UnfallPremium 5.0                                         | kH             | ★ <sup>13</sup> | kH              |
| Oldenburgische Landesbrandkasse                               | Premium                                                   | —              | —               | ★               |
| Phönix Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH                   | PREMIUM                                                   | ★              | —               | —               |
| Prokundo GmbH                                                 | AUSGLEICH BEST                                            | ★              | ★               | ★ <sup>26</sup> |
|                                                               | AUSGLEICH SMART                                           | ★              | ★               | kH              |
| Provinzial Nord Brandkasse AG                                 | S-Privat-Schutz Plus mit Plus-Paket                       | —              | —               | ★               |
|                                                               | Unfallversicherung mit Plus-Paket                         | —              | —               | ★ <sup>27</sup> |
| Provinzial Versicherung AG                                    | S-Privat-Schutz Plus mit Plus-Paket                       | —              | —               | ★               |
|                                                               | Unfallversicherung mit Plus-Paket                         | —              | —               | ★ <sup>27</sup> |
| Qualitypool GmbH                                              | VARIO Komfortschutz-Plus                                  | —              | ★               | —               |
|                                                               | VARIO Vollschutz                                          | —              | ★               | —               |
| Rheinland Versicherungs AG                                    | Plus                                                      | kH             | ★ <sup>14</sup> | kH              |
|                                                               | Premium                                                   | ★              | ★ <sup>14</sup> | ★ <sup>27</sup> |
| Rhion Versicherung AG                                         | Plus                                                      | kH             | ★ <sup>14</sup> | kH              |
|                                                               | Premium                                                   | ★              | ★ <sup>14</sup> | ★ <sup>27</sup> |
| SLP Swiss Life Partner Vertriebs GmbH & Co. KG                | Primus Plus                                               | ★              | ★               | kH              |
| SHB Allgemeine Versicherung VVaG                              | SHB-Komfort-Schutz                                        | kH             | ★               | kH              |
| Stuttgarter Versicherung AG                                   | Unfallvorsorge aktiv Komfort                              | kH             | ★               | kH              |
|                                                               | Unfallvorsorge aktiv Premium                              | ★ <sup>7</sup> | ★               | ★               |
| SV Sparkassenversicherung Gebäudeversicherung AG              | SV PrivatSchutz mit „Alltagsmanager“ und „BeitragsSchutz“ | —              | —               | ★               |
| VHV Allgemeine Versicherung AG                                | KLASSIK-GARANT                                            | ★ <sup>8</sup> | ★               | ★ <sup>28</sup> |
| Waldenburger Versicherung AG                                  | Premium                                                   | kH             | ★               | kH              |
|                                                               | Premium-Plus                                              | kH             | ★               | kH              |
| Wecoya Underwriting GmbH                                      | best protect                                              | ★              | ★               | —               |
|                                                               | premium protect                                           | ★              | ★               | —               |
| Würzburger Versicherungs-AG                                   | best4you Exklusiv                                         | —              | ★               | kH              |
| WWK Allgemeine Versicherung AG                                | Unfallversicherung Plus mit „XtraPaket“                   | —              | —               | ★               |
| Zurich Insurance Europe AG                                    | PrivatSchutz Top                                          | kH             | ★               | ★ <sup>29</sup> |

Quelle: Ergebnislisten der drei Analysehäuser, abgerufen jeweils am 27. Juli 2026; Legende: ★ = Höchstnote; kH = keine Höchstnote; - = nicht getestet; Gold = dreimal Höchstnote, Silber = zweimal Höchstnote

<sup>1</sup>inklusive Handwerker-Gliedertaxe; <sup>2</sup>inklusive Gliedertaxe Best; <sup>3</sup>auch „PrimeHome - Unfall Prestige“; <sup>4</sup>inklusive Gliedertaxe Premium Plus; <sup>5</sup>mit „Heilberufe-Taxe“, „MaxiTaxe“ oder „Plus-Taxe“ (jeweils UT2020); <sup>6</sup>nur mit „Gliedertaxe Top“ oder mit „Zusatzpaket Plus und Medic, Gliedertaxe Exklusiv“; <sup>7</sup>mit XXL-Gliedertaxe; <sup>8</sup>mit Baustein „Exklusiv“; <sup>9</sup>mit „Komfort Gliedertaxe“ oder „Prestige Gliedertaxe“ (plus jeweils weitere Bausteine); <sup>10</sup>auch ohne Risiken „Reiten“ und „Motorrad“; <sup>11</sup>mit „Heilberufe-Taxe“, „Maxi-Taxe“, „Plus-Taxe“ oder „Standard-Taxe“ (jeweils auch mit weiteren Bausteinen); <sup>12</sup>auch in der Variante „Med“; <sup>13</sup>auch in der Variante „bessergrün“; <sup>14</sup>auch „mit Unfallrente“ und „für Ärzte“; <sup>15</sup>inklusive MWA 100, mit Baustein „Notfall-Assistent“; <sup>16</sup>inklusive MWA 100; <sup>17</sup>mit Gliedertaxe „Arzt“, „Basis“, „Handwerk“ oder „Premium“; <sup>18</sup>vorschadenfrei; <sup>19</sup>mit „UnfallPlus“; <sup>20</sup>mit „Hilfeleistung-Paket“; <sup>21</sup>mit „Komfort Gliedertaxe“ oder „Prestige Gliedertaxe“, jeweils mit „Notfall-Assistent“; <sup>22</sup>auch „Unfall-Rente ab 35 % Invalidität“; <sup>23</sup>auch „Heilberufe“; <sup>24</sup>mit „PlusCare“ und „Schmerzensgeld“; <sup>25</sup>jeweils mit Zusatzpaket „Plus“ in den Varianten „Exklusiv“, „Hand“, „Mediziner“, „Sinnesorgane“, „Top“ und „Trend“; <sup>26</sup>mit „ProAktiv“ und „ProAssistance“; <sup>27</sup>auch „Heilberufe“; <sup>28</sup>mit Baustein „Exklusiv“; <sup>29</sup>inklusive Baustein „Premium“

## M&M-Rating basiert auf Fragen

Grundlage des „M&M-Rating Unfallversicherung“ sind allein die Versicherungsbedingungen. Kriterien wie die Qualität der Anbieter, deren Annahmerichtlinien oder die Gesundheitsfragen blieben unberücksichtigt. Die Analysten sehen 50 Produkteigenschaften als ratingrelevant an. Diese werden mit Multiplikatoren zwischen eins und fünf unterschiedlich gewichtet.

Die Leistungsfragen können entweder „voll erfüllt“ (entspricht 100 Prozent der Punkte), „eingeschränkt erfüllt“ (50 Prozent der Punkte) oder „nicht erfüllt“ (entspricht null Punkten) sein. Grundsätzlich gilt eine Antwort als „eingeschränkt erfüllt“, wenn weder „voll erfüllt“ noch „nicht erfüllt“ erreicht ist.

## Merkmale und deren Gewichtung im Rating

Zu den am stärksten bewerteten Kriterien gehört unter anderem, ob Gesundheitsschäden durch erhöhte Kraftanstrengung oder Eigenbewegung versichert sind. Zu den Fünf-Punkte-Fragen zählt ferner, ob Unfälle durch Bewusstseinsstörungen durch Trunkenheit beziehungsweise Bewusstseinsstörungen durch ärztlich verordnete Medikamente versichert sind.

Die verschiedenen Merkmale und deren Gewichtung sind in der Ratingdokumentation aufgeführt. Dort werden auch eventuelle Mindestanforderungen für bestimmte Ratingstufen genannt.

Die untersuchten Tarife können nach dem Berechnungsschema bis zu 156 Punkte erhalten. Ab 120 Zählern wird die Ratingnote „fünf Sterne“ („ausgezeichnet“) vergeben. Diese Höchstbewertung haben 141 der 291 unter die Lupe genommenen Angebote erreicht.

## Scoring statt Rating

Die Analysten von Ascore unterziehen die Tarife ausdrücklich keinem Rating, sondern einem Scoring-Verfahren. Dieses umfasst nach Unternehmensdarstellung „einen Kriterienkatalog, der alle wesentlichen Produktaspekte berücksichtigt.

Neben diversen mit „Ja“ oder „Nein“ zu beantwortenden Fragen wurde für ausgewählte Anforderungen jeweils eine Benchmark definiert. Wird diese Hürde erfüllt, erhält der Versicherer jeweils einen Punkt. Wie gut der vorgegebene Maßstab erfüllt wird, bleibt unberücksichtigt. Wird die Messlatte verfehlt, vergeben die Analysten keine Punkte. Das Unterschreiten einer Benchmark kann auch nicht durch ein Übererfüllen bei einem anderen Kriterium kompensiert werden.

Das Bewertungsraster besteht aus 50 Score-Kriterien. Hinzu kommen 65 sogenannte Indivi-

dual-Research- beziehungsweise Info-Kriterien. Verglichen werden dabei Merkmale von B wie Bewusstseinsstörung über G wie Gliedertaxe bis Z wie Zahnersatz.

Im letzten Schritt wurden die Scoring-Ergebnisse in „Kompass“ umgerechnet. Die sechsstufige Bewertungsmatrix reicht von sechs dieser Richtungsanzeiger („herausragend“) bis zu einem Kompass („schwach“).

## Hohes Bedingungs-niveau

Ascore listet im Online-Ergebnisrechner Bewertungen für 145 Unfall-Offerten von rund vier Dutzend Produktgebern auf. An mehr als jeden vierten Testkandidaten wurden sechs Kompass vergeben. Im Internetangebot von Franke und Bornberg werden die Bewertungen für 441 Tarifkonfigurationen von etwa sieben Dutzend Anbietern aufgeführt. Von diesen bekam knapp jede siebte die Bestnote „FFF+“. Bei M&M erhielt knapp jeder zweite der 291 unter die Lupe genommenen Offerten von gut drei Dutzend Gesellschaften die Top-Note „fünf Sterne“.

Insgesamt wurden 68 Prozent (M&M), 53 Prozent (Ascore) beziehungsweise 44 Prozent (FuB) der untersuchten Produkte in die beiden jeweils besten Notenstufen eingruppiert.

In der Tabelle auf den Seiten 14 und 15 sind der besseren Übersichtlichkeit halber nicht alle von den Analysehäusern mit der Höchstnote bedachten Tarifvarianten enthalten. Verzichtet wurde auf um bestimmte Bausteine ergänzte Lösungen, wenn bereits das Grundprodukt die Höchstnote erhalten hat.

## Recht kleine Schnittmenge

Die Sterne, F-Anzahl oder Kompass weisen unter dem Strich den Weg zur Einschätzung der Bedingungsqualität. Der Preis bleibt bei allen Testern außen vor. Der Vermittler muss im Kundengespräch ausloten, welches Produkt das passende Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

Insgesamt erhielten 83 Angebote von mindestens einem Analysehaus die Spitzennote. Trotz der unterschiedlichen Bewertungssystematiken und der Anzahl der untersuchten Tarife gibt es bei den Topergebnissen der Analysehäuser eine relativ große Schnittmenge von 17 Offerten.

Sie bekamen von allen Vergleichen die Bestnote, teilweise aber nur in Verbindung mit weiteren Bausteinen (siehe Fußnoten). Dies sind in der Tabelle die gold gefärbten Tarife. 14 weitere Angebote bekamen von zwei Testern die jeweilige Höchstnote. Das sind die in der Tabelle silber eingefärbten Tarife.

### FAZIT

Am Markt sind laut den Produktbewertungen der drei berücksichtigten Analysehäuser viele gute und sehr gute private Unfallversicherungen verfügbar: 31 Angebote erhielten von mindestens zwei Testern die jeweilige Höchstnote.



**Das Leben feiern –  
Verantwortung übernehmen.**

## **DIE RISIKOLEBENSVERSICHERUNG**

### **Der neue Risikoleben-Tarif**

- ✓ Preis- und Bedingungsverbesserungen
- ✓ Neue, vereinfachte Berufsliste
- ✓ Viele Berufe wurden durch die Neuausrichtung günstiger eingestuft!
- ✓ Wegfall Führungsverantwortung und Bürotätigkeit
- ✓ Kein Motorradzuschlag
- ✓ Der neue Tarif ist in die vers.diagnose integriert
- ✓ Verlängerungsoptionen bereits im XL-Konzept
- ✓ Verbesserte Nachversicherungsgarantien

Franke | Bornberg

Risikoleben

InterRisk Lebensversicherungs-AG

Vienna Insurance Group

RLV XXL B931

Tarif AR1

f-b-rating.de

**FFF**

sehr gut • 0,6

Produkt 12|2025

Rating 08|2026

**AUSGEZEICHNET  
SEIT 2022**

Informieren Sie sich jetzt:

**06 11 27 87 - 381** oder

**[www.interrisk.de/risikoleben](http://www.interrisk.de/risikoleben)**



**InterRisk**   
VIENNA INSURANCE GROUP

## INTERVIEW



Foto: © Dr. Florian Sallmann/Interrisk

**Dr. Florian Sallmann** ist promovierter Versicherungsökonom und war knapp zwei Jahrzehnte lang bei der Generali-Gruppe tätig. Seit Februar 2025 ist er Vorstandsvorsitzender der Interrisk Versicherungen, die er im Rahmen der Vienna Insurance Group (VIG) zu einem führenden Maklerversicherer entwickeln will.

## „Wir legen großen Wert auf den Vollschutz unserer Kunden“

**VersicherungsJournal-Extrablatt-Redaktion:** Sie beschäftigen sich seit mehr als 20 Jahren mit der Versicherungsbranche. Welche Veränderungen haben Sie insbesondere im Markt und in der Produktpalette der privaten Unfallversicherer beobachtet?

**Dr. Florian Sallmann:** Die private Unfallversicherung ist ein ertragreiches Geschäft, leidet jedoch seit rund zwei Jahrzehnten unter einem leichten, aber stetigen Abrieb. Das Thema Unfall ist nämlich unangenehm und wird von Verbrauchern gern verdrängt. Viele Menschen glauben daher, dass sie keine private Unfallversicherung brauchen. Wir erleben aber täglich im Rahmen unserer Leistungsregulierung, dass Betroffene nach einem Unfall auf professionelle Hilfe angewiesen sind.

**Aber braucht es hierfür die private Unfallversicherung? Inwiefern hat sie heute noch eine Existenzberechtigung?**

**Sallmann:** Es liegt in der Verantwortung von Versicherungsunternehmen, Menschen in ihrer Existenz zu sichern und

sie in Notsituationen nicht ihrem Schicksal zu überlassen. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung und der damit wachsenden Zahl betagter Mitmenschen einerseits sowie aufgrund der wachsenden Zahl von Single-Haushalten andererseits nimmt der Bedarf an Assistance-Leistungen zu. Auch die privaten Unfallversicherungen sind mit der Zeit immer komplexer und anspruchsvoller geworden, um den Kunden vollumfänglich Hilfe bieten zu können.

**Aber welchen Sinn macht eine private Unfallversicherung aus Kundensicht mit Blick auf den weitergehenden Schutz einer Berufsunfähigkeitsversicherung?**

**Sallmann:** Unfälle verursachen zwar nur acht Prozent aller Berufsunfähigkeiten, führen bei den Betroffenen aber oft zu starken Einschränkungen. Trotz Schnittmengen sind Unfall und Berufsunfähigkeit unterschiedliche Versicherungsbilder mit unterschiedlichen Versicherungslösungen. Die BU-Versicherung schützt die Kunden während ihres Berufslebens. Für die Unfallversicherung

ist hingegen die Versicherbarkeit in jedem Alter von übergeordneter Relevanz. Wir sind auch Anbieter von BU-Versicherungen und legen großen Wert auf den Vollschutz unserer Kunden.

**Was empfehlen Sie Versicherungsmaklern, die Ihre privaten Unfallversicherungen vermitteln, hinsichtlich der Progressionsstaffel und Gliedertaxe?**

**Sallmann:** Das kommt ganz auf den individuellen Bedarf an. So ist zum Beispiel für einen praktizierenden Musiker eine sehr gute Gliedertaxe, die auch Daumen und Zeigefinger absichert, wichtiger als das eigentliche Deckungskonzept oder die Progression. Für Beschäftigte in Heilberufen stellen wir zudem eine gesonderte Gliedertaxe zur Auswahl. Um den Ernstfall bestmöglich abzusichern, ist grundsätzlich für alle Kunden eine hohe Progressionsstaffel sinnvoll.

**In welchen Zielgruppen sehen Sie besonderes Wachstumspotenzial?**

**Sallmann:** Zukünftig wollen wir verstärkt jüngere Menschen ansprechen und unse-

re Rolle als Begleiter, Berater und Unterstützer stärker herausstellen. Denn nach einem Unfall brauchen die Betroffenen in der Regel auch Hilfe im Alltag. Beispiele hierfür sind Fahrten zu Ärzten oder zum Einkaufen, das Zubereiten warmer Mahlzeiten, die Kinderbetreuung oder der Wohnungsputz. Deswegen werden wir den Assistance-Bereich einschließlich Reha-Leistungen weiter ausbauen. Unsere bisherige Fülle an mehr als 50 Assistance-Leistungen in der Unfallversicherung ist im Markt konkurrenzlos. Insbesondere zielgruppenspezifische Leistungen stellen eine große Hilfe und Erleichterung für die Betroffenen dar. Einen wachsenden Bedarf hierfür sehen wir durch die zunehmende Zahl von Single-Haushalten: Wer auf sich allein gestellt ist, braucht rasche Hilfe und Unterstützung aus der Unfallversicherung. Aufgrund des demografischen Wandels nimmt zudem die Zahl der Senioren zu, so dass sich hier weiteres Wachstumspotenzial ergibt.

**Inwieweit können Sie als reiner Maklerversicherer hiervon profitieren? Den Vertrieb privater Unfallpolicen dominieren bislang die Versicherungsvertreter.**

**Sallmann:** Die Zahl der gebundenen Vermittler nimmt stetig ab, die der Versicherungsmakler zeigt sich hingegen sehr stabil. Der Vertriebsweg Makler stellt für mich auch zukünftig eine verlässliche Größe dar. Denn ich bin davon überzeugt, dass die persönliche Beratung auch zukünftig einen hohen Stellenwert bei Verbrauchern haben wird und diese weiterhin Wert auf eine unabhängige Beratung legen. Gerade die private Unfallversicherung ist ein Thema, mit dem sich Menschen nicht gern befassen und daher für fachkundigen Rat dankbar sind. Laut Erhebungen des Branchenverbands GDV steigerten Makler und Mehrfachagenten ihren Anteil im privaten Neugeschäft mit Kompositopolicen zwischen 2020 und 2024 um 6,4 Prozentpunkte auf 23,9

Prozent. Ich erwarte, dass sich dieser Trend fortsetzt.

**Blicken wir zum Abschluss in die Zukunft: Was dürfte sich Ihrer Ansicht nach im Vertrieb privater Unfallversicherungen durch Makler verändern?**

**Sallmann:** Künstliche Intelligenz führt hier vor allem zu schnelleren Abläufen, einer besseren Bestimmung von Risikofaktoren, einer beschleunigten Kalkulation und einer schnelleren Bearbeitung von Leistungsfällen. Makler können sich in der Folge vermehrt denjenigen Dingen zuwenden, die für sie wichtiger sind: Die mitmenschlichen Beziehungen und die Sorgen um die Genesung rücken stärker in den Vordergrund. Speziell in der privaten Unfallversicherung kann moderne Technologie dem Kundenservice also mehr Raum geben und zu einem intensiveren Serviceerleben führen.

Die Fragen stellte Eva-Bettina Ullrich



ARAG Trendmonitor Recht

## *Rechtsschutz gefragt wie noch nie.*

Immer mehr Menschen müssen ihren Lebensstandard rechtlich verteidigen. Konflikte rund um Arbeit und Wohnen erreichen ein Fünfjahreshoch. Der ARAG Trendmonitor Recht zeigt, wie das Bedürfnis nach Sicherheit wächst – und welche Anlässe sich daraus für Ihre Beratung ergeben.

**Jetzt informieren und Impulse nutzen.**





Bild: ©BullRun, Olga Begak Art/stock.adobe.com

## Private Unfallversicherung

# Erfolg mit glänzendem Online-Auftritt

Die private Unfallversicherung ist komplex, sodass Kunden Beratung suchen. Solche Recherchen beginnen für die meisten Verbraucher heute im Internet. Da die Vermittlerschaft dort aber kaum stattfindet, könnte mehr Online-Power ihre Vertriebschancen erhöhen.

UWE SCHMIDT-KASPAREK

**D**ie Stiftung Warentest und das Tippgeberportal Finanztip Verbraucherinformation GmbH werden schon auf der ersten Google-Seite angezeigt, wenn man „private Unfallversicherung“ (PUV) eingibt und gesponserte Links ausblendet. Erst auf Seite zwei kommt mit Bastian Kunkel von „Versicherung mit Kopf“ (VMK Versicherungsmakler GmbH) ein Einzelvermittler. Vorher findet man in der Google-Suche vor allem Versicherer, die das Thema PUV besetzen.

Etwas besser sieht es aus, wenn man „Private Unfallversicherung – Versicherungsmakler“ eingibt. Hier findet man immerhin die Rhein-Ruhr-

Versicherungen Andreas Beckmann & Till Hörning auf Seite eins. Seite zwei ist dann schon recht erfolgreich, wenn man nach Vermittlern sucht. Hier gibt es einen Link zu dem Finanzvertrieb MLP Finanzberatung SE, dem Finanzdienstleister Inpunkto AG und der Meidericher Makler Konzept GmbH.

Eine Seite weiter tauchen die Gentile & Kollegen Internationaler Versicherungsmakler GmbH, die Impuls Finanzmanagement AG und die Horbach Wirtschaftsberatung GmbH auf. Die Stichprobe – die natürlich einem dynamischen Wandel unterliegt – zeigt: Die Vermitt-

lerschaft hinkt in puncto Suchmaschinenoptimierung zum Thema PUV noch den Assekuranzen hinterher.

## Mehr Online-Abschlüsse

Versicherungsprodukte sind jedoch oft komplex und schwer verständlich, stellt der Marketingberater Pascal Strzoda von der Zoda Media GmbH fest. Daher sei es wichtig, sie auf verständliche Weise zu präsentieren. „Essenziell ist eine Conversion-optimierte Website mit verständlichen und gut strukturierten Inhalten. Kein Kunde möchte sich durch lange Textwüsten quälen“, erläutert der Marketingfachmann.

Die sogenannte Conversion-Rate-Optimierung (CRO) bezeichnet den Prozess der systematischen Verbesserung von Webseiten und Marketingmaßnahmen. Ihr Ziel ist es, die Zahl der Aktionen, die ein Besucher durchführen soll (Conversion), zu erhöhen.

Ebenso wird die persönliche Beratung immer digitaler. Reine Online-Anbieter – allen voran die Check24 Vergleichsportal GmbH – machen den Versicherungsmarkt transparenter und wettbewerbsintensiver. Mittlerweile haben sogar 83 Prozent der Deutschen bereits mindestens eine Police online abgeschlossen, geht aus einer 2025 durchgeführten repräsentativen Umfrage des Digitalbranchenverbands Bitkom e.V. hervor.

## Digitales Aushängeschild

Doch der digitale Wettbewerb ist hart. Regionale Versicherungsmakler konkurrieren nicht nur mit Großbrokern wie Check24, sondern auch mit dem Direktvertrieb von Assekuranzen über immer intelligenteren und individuellere Webseiten der Konzerne. Lokale Vermittler sind zwar häufig Experten, sind aber im Vergleich dazu im Netz nicht ähnlich sichtbar.

Schaffen sie dies, haben sie die große Chance, einer breiten Onlinekundschaft persönlich eine passende Lösung zu vermitteln. Dieser Service geht – als Teil einer ganzheitlichen Beratung gemäß dem Selbstverständnis vieler Makler – über den reinen Preisvergleich und papierlosen Vertragsabschluss hinaus.

Sichtbar sein, heißt bei Google und natürlich auch von der immer wichtigeren künstlichen Intelligenz (KI) – wie ChatGPT – gefunden zu werden. „Denn die Interessenten und Empfehlungskunden googeln dich, bevor sie zum Telefon greifen“, erläutert Wolfram Lefèvre vom Softwarhaus Digidor GmbH. Findet die Kundschaft eine veraltete Seite ohne klare Positionierung, sei der erste Eindruck dahin. „Dann verlierst du potenzielle

Kunden, noch bevor du zeigen konntest, was du draufhast“, erklärt Lefèvre.

## Der richtige Einstieg

Wie ein schneller Einstieg gelingt, zeigt die Seite Check24.de/unfallversicherung. Ohne zu scrollen, können sich die Nutzer ganz schnell in Kürze einen Eindruck von der PUV verschaffen. Neben Einfachheit hilft der Hinweis: „Geprüft“. Wer dorthin klickt, wird zwar nicht genau über den fachlichen Background des Experten aufgeklärt, erhält aber ein kleines Foto und eine Fülle von Links zur Unfallversicherung, für die Marco Eichmann verantwortlich ist. Und mit „Stand: Mai 2026“ ist die „Prüfung“ Ende Juni noch recht aktuell.

Bei Check24 ist auch die Übersicht „Unfallversicherung schnell erklärt“ mit zehn Punkten neben der Kurzerläuterung zu finden. Die Schnellerklärung passt ebenfalls ohne Scrollen auf den Bildschirm. Der Einstieg führt über „Worin unterscheiden sich gesetzliche und private Unfallversicherung?“ Fortgesetzt wird sie mit der beliebten Sinnfrage: „Für wen ist eine private Unfallversicherung sinnvoll?“ Als Antwort folgt: „Besonders für Selbstständige, Hausfrauen/-männer, Rentner, Kinder und Hobbysportler“. Denn sie alle sind ohne gesetzlichen Schutz oder haben ein erhöhtes Unfallrisiko in der Freizeit.

Eine spezielle Seite zur Unfallversicherung hat zudem Bastian Kunkel auf der VMK-Webseite aufgebaut. Auch hier können die Kunden eine kleine Übersicht zur privaten Unfallversicherung anklicken und sich dort weiter informieren. Sie startet mit der Erläuterung „Wie die private Unfallversicherung funktioniert“ und geht dann weiter mit den Punkten „Wichtige Leistung“ und „Wann eine private Unfallversicherung zahlt“. Lange vor den ersten Corona-Lockdowns hat der mittlerweile einem Millionenpublikum bekannte Versicherungsmakler die Onlineberatung in ganz Deutschland gestartet – teilweise von seinem Zweitwohnsitz auf Mallorca aus.

## Die einfache „Anleitung“

Auch eine einfache „Anleitung“ zum Funktionsumfang der privaten Unfallversicherung ist ein wertvoller Eyecatcher. Dazu schreibt die Stiftung



**Bastian Kunkel** „Versicherung mit Kopf“  
(VMK Versicherungsmakler GmbH)

Foto: © Bastian Kunkel/VMK

## Leistungen bei 50.000 Euro Versicherungssumme

| Invaliditätsgrad | ohne Progression | mit Progression<br>225 Prozent | mit Progression<br>500 Prozent | mit Progression<br>1.000 Prozent |
|------------------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| 25 Prozent       | 12.500 Euro      | 12.500 Euro                    | 12.500 Euro                    | 12.500 Euro                      |
| 50 Prozent       | 25.000 Euro      | 37.500 Euro                    | 50.000 Euro                    | 62.500 Euro                      |
| 75 Prozent       | 37.500 Euro      | 75.000 Euro                    | 125.000 Euro                   | 187.500 Euro                     |
| 100 Prozent      | 50.000 Euro      | 112.500 Euro                   | 250.000 Euro                   | 500.000 Euro                     |

Quelle: Huk-Coburg

Warentest auf ihrer Seite: „Das Herzstück jeder privaten Unfallversicherung ist die Invaliditätssumme – eine einmalige Kapitalauszahlung bei dauerhaften gesundheitlichen Beeinträchtigungen nach einem Unfall. Sie soll vor allem eines ermöglichen: dass Betroffene ihr Leben nach einem schweren Unfall möglichst gut neu organisieren können.“

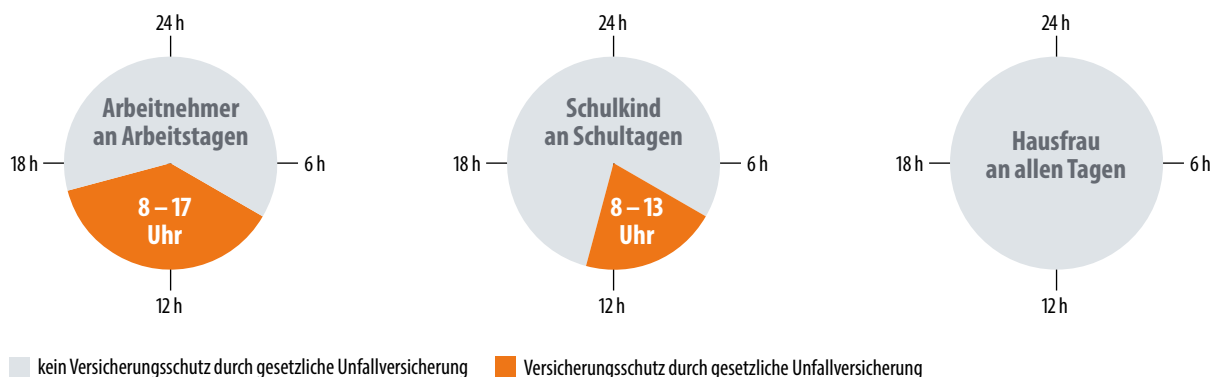
Und weiter: „Ein wichtiger Faktor für die Höhe ist die sogenannte Gliedertaxe. Sie legt fest, welchen Invaliditätsgrad in Prozent ein Tarif vor-

Übersichtliche, gut beschriftete Progressionstabellen könnten dies sehr schön veranschaulichen, sind im Netz allerdings Mangelware. Insgesamt ist die Onlinepräsenz zur PUV der Huk-Coburg-Allgemeinen Versicherung AG zwar deutlich zu textlastig. Adaptieren könnte die Vermittlerschaft jedoch die einfache Übersicht zur Progression – um hiermit aufzeigen, dass sich die Versicherung bei einem wirklich schlimmen Unfall lohnt.

Was beim Thema Gliedertaxe möglich ist, zeigt die plakative Übersicht der Stiftung Warentest.

## Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung

Bei Unfällen in der Freizeit und im Haushalt besteht kein Anspruch auf Leistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung.



Quelle: Versicherungskammer Bayern

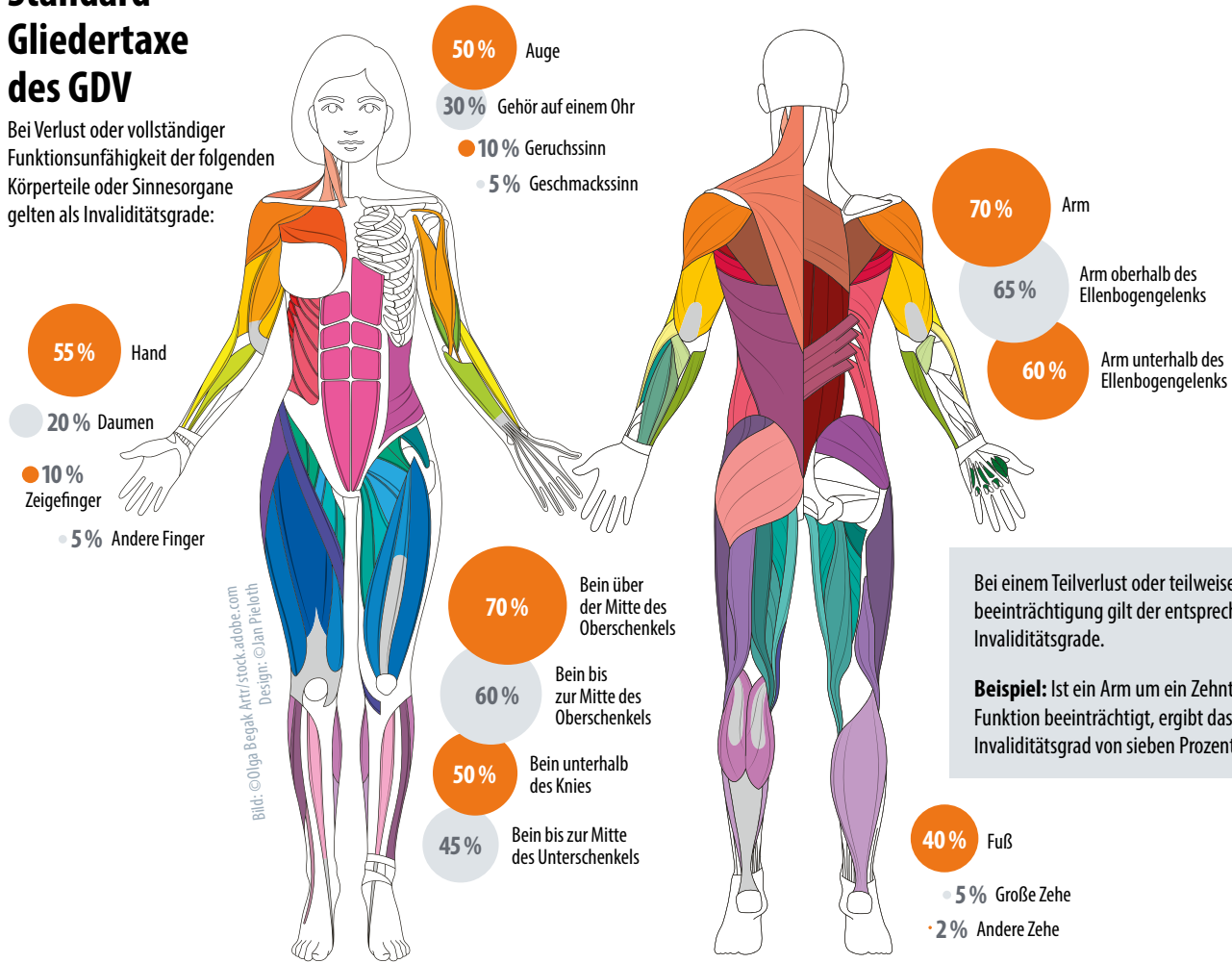
sieht, wenn ein Körperteil nicht mehr funktionsfähig ist oder fehlt. [...] Wie viel Geld für welchen Invaliditätsgrad ausbezahlt wird, hängt vom Tarif-Typ des Versicherers ab. Die meisten Tarife arbeiten mit einer Progression, einer Leistungssteigerung. Das heißt, bei niedrigen Invaliditätsgraden bis 25 Prozent steigt die Summe linear, also gleichmäßig an. Danach geht die Leistungskurve steiler nach oben.“

Diese Basiswerte der GDV-Musterbedingungen könnten Makler um die typische Gliedertaxe eines Toptarifs erweitern.

Die Signal Iduna Allgemeine Versicherung AG bringt die Kernleistungen ihrer PUV in nur einer Grafik sehr intuitiv auf den Punkt. Als Besonderheit ist ein Youtube-Video mit Aussagen eines schwer verunfallten Motorradfahrers eingebunden. Der Biker schildert sehr authentisch seinen

# Standard-Gliedertaxe des GDV

Bei Verlust oder vollständiger Funktionsunfähigkeit der folgenden Körperteile oder Sinnesorgane gelten als Invaliditätsgrade:



Bei einem Teilverlust oder teilweiser Funktionsbeeinträchtigung gilt der entsprechende Teil der Invaliditätsgrade.

**Beispiel:** Ist ein Arm um ein Zehntel in seiner Funktion beeinträchtigt, ergibt das einen Invaliditätsgrad von sieben Prozent.

Daten: Musterbedingungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) für private Unfallversicherungen (Stand: Juni 2025)

Unfall und verdeutlicht, dass er seinen aktuellen Lebensstandard der PUV zu verdanken hat. Der Auftritt kann der Vermittlerschaft als nachahmenswertes Modell dienen.

Auch auf der Internetpräsenz der Versicherungskammer Bayern ist eine Grafik zu finden. Sie verdeutlicht mithilfe dreier symbolisierter Uhren für einen Arbeitnehmer, ein Schulkind und eine Hausfrau plakativ, wann der gesetzliche Unfallschutz greift beziehungsweise wann der private.

## Homepage-Beratung gefördert

Diese Beispiele können für den Auf- und Ausbau der Internetpräsenzen von Vermittlern hilfreich sein. Mit ihnen können sie eine große Zahl an Interessenten auf sich aufmerksam machen und ein vertiefendes Beratungsgespräch darüber anbieten, inwiefern eine PUV zu ihrem Absicherungsbedarf bei Invalidität und/oder Pflegebedürftigkeit passt.

Alle kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland können sich bei ihren Online-Offensiven durch bundesweite Förderprogramme unterstützen lassen. In der Kombination mit manchen Initiativen auf Landesebene ist eine Gesamtförderung von bis zu 80 Prozent der Projektkosten möglich.

Konkret zahlt das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) beispielsweise bis zu 3.200 Euro als Zuschuss für eine professionelle Digitalisierungsberatung durch akkreditierte Partner. Die deutsche Förderbank KfW vergibt Kredite für Digitalisierungsinvestitionen von mindestens 25.000 Euro, die über die eigene Hausbank beantragt werden können. ■



Alle genannten Webseiten sind in einem Online-Artikel verlinkt. Gehen Sie auf [VersicherungsJournal.de/-156432](https://VersicherungsJournal.de/-156432) oder scannen Sie einfach den abgebildeten QR-Code.

## FAZIT

Die private Unfallversicherung bietet weltweiten Rund-um-die-Uhr-Schutz, dessen Notwendigkeit sich gut darstellen lässt. Um die zunehmend online aktiven Kunden auf ihre Angebote hierzu aufmerksam zu machen, setzen Produktgeber und die Vermittlerschaft verstärkt auf informative Internetpräsenzen.



Foto: ©jirsak/stock.adobe.com

Versicherungsvertreter berichtet aus der Praxis

# Bausteine nicht einzeln verkaufen

In der von Mike Borths geführten Generalagentur ist die private Unfallversicherung laufend ein Thema. Warum sie seiner Ansicht nach einen hohen Stellenwert verdient und was er anderen Vermittlern zu dieser Produktkategorie auf den Weg gibt.

EVA-BETTINA ULLRICH

**G**eneralagent Mike Borth ist überzeugt: Die private Unfallversicherung hat auch heute noch ihre Existenzberechtigung – sowohl aus Vermittler- als auch aus Kundensicht. „Sie ist kein reines Abschlussprodukt, sondern ein laufendes Beratungsthema: Lebenssituationen, berufliche Tätigkeiten, Freizeitrisiken und Bedingungswerke verändern sich. Daraus entstehen regelmäßig Anlässe für qualifizierte Bestandsberatung.“

Für Kunden sei diese Versicherung besonders greifbar, weil schwere Unfallfolgen sofort konkrete Fragen auslösen: Wie wird die Wohnung

angepasst? Wer organisiert Hilfe? Wie werden Reha-Maßnahmen, Pflege- und Hilfsleistungen oder ein Fahrzeugumbau finanziert? „Genau dort liegt der Beratungswert“, so Borth weiter.

## Ergänzung statt Ersatz

Eine Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung kann und soll die private Unfallversicherung demnach nicht ersetzen, aber perfekt ergänzen. Denn die zwei erstgenannten Policen sichern vorrangig den Verlust des laufenden Einkommens beziehungsweise bestimmter Fähig-

keiten ab. Die Unfallversicherung stellt dagegen Kapital und organisatorische Unterstützung nach Unfallfolgen bereit.

Genau dieser Kapital- und Assistance-Bedarf wird in der Praxis häufig unterschätzt, beobachtet Borth. Bei schweren Unfallfolgen entstehen oft sofort Kosten: Umbau von Haus oder Wohnung, Fahrzeuganpassung, Hilfsmittel, private Reha-Leistungen, Haushaltshilfen, Pflege- und Betreuungsleistungen oder die Organisation medizinischer und sozialer Unterstützung.

## Emotionen, Nutzen, Details

Eine größere Rolle als viele Kunden und Vermittler zunächst vermuten, spielt aber beispielsweise auch die Kostenübernahme für kosmetische Operationen. Relevant ist sie insbesondere bei sichtbaren Unfallfolgen, Narben, entstellenden Verletzungen, Zahnersatzmaßnahmen oder zur Wiederherstellung von Tattoos. „Besonders bei jüngeren Kunden und bei Verletzungen im Gesichts- oder Zahnbereich kann dieser Baustein einen hohen praktischen und psychologischen Wert haben.“

Auch nach mehr als 20 Jahren findet Borth die Verbindung aus Emotionen, konkretem Kundennutzen und fachlicher Detailtiefe „spannend“. „Ein Unfall kann das Leben eines Kunden oder einer Familie innerhalb weniger Sekunden verändern. Gleichzeitig entscheidet die konkrete Vertragsgestaltung darüber, ob im Leistungsfall ausreichend Kapital, Reha-Management und Assistance zur Verfügung stehen.“

## Individuelle Risikosituation

Der Meinung, dass die Unfallversicherung eigentlich für nahezu jeden relevant ist, schließt sich der Generalagent an. Ob Kinder, Jugendliche, Erwachsene, sportlich aktive Menschen, Senioren, Selbstständige, Unternehmer oder Belegschaften: Kapital und Assistance-Leistungen werden nach einem Unfall immer gebraucht, allerdings in unterschiedlicher Form und unterschiedlichem Ausmaß. Denn:

- Bei **Kindern** steht die langfristige finanzielle Absicherung im Vordergrund. Schwere Unfallfolgen können ein ganzes Leben prägen; deshalb sind hohe Invaliditätsleistungen, Reha-



Foto: ©Mike Borth/Signal Iduna

### DER EXPERTE Mike Borth

(58) ist seit 1990 in der Versicherungswirtschaft tätig. Zu seinen beruflichen Stationen zählen Tätigkeiten als Maklerbetreuer, Geschäftsstellenleiter und Versicherungsmakler. Aktuell berät er als Leiter einer Generalagentur der Signal Iduna Versicherungen in Stahnsdorf rund 2.000 Privat- und Gewerbekunden.

VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.

Jetzt direkt bestellen, auf  
[www.versicherungsjournal.de](http://www.versicherungsjournal.de)

## Freiberufler fürs Alter absichern

Ruhestandsplanung für Ärzte und Rechtsanwälte? Das sollte doch kein Problem sein, könnte man meinen. Doch angesichts Inflation und Kapitalmarkt tun sich auch bei freien Berufen große Versorgungslücken auf. Zeit für gute Beratung. Das nötige Wissen und geeignete Lösungskonzepte liefert ein mehrfach prämiierter Makler und Finanzexperte in seinem Buch.



### Ralf Seidenstücker: Ruhestandsplanung für freie Berufe

VersicherungsJournal-Verlag 2022, 96 Seiten, DIN A5  
ISBN 978-3-938226-66-7 für 29,90 Euro  
E-Book: ISBN 978-3-938226-67-4 für 18,90 Euro

[www.versicherungsjournal.de/buch/-412.php](http://www.versicherungsjournal.de/buch/-412.php)



**VersicherungsJournal**  
Das Wesentliche im Blick

## Borth fasst die wesentlichen Unterschiede einzelner Bausteine zusammen

| Baustein / Klausel | Worum geht es?                                                                                                                   | Beratungsrelevanz                                                                                                     |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mitwirkungsanteil  | Regelt, ob und ab welchem Anteil Krankheiten oder Gebrechen die Unfallfolgen mit verursacht haben und die Leistung gekürzt wird. | Eine kundenfreundliche Regelung ist wichtig, insbesondere bei älteren Kunden oder bestehenden Vorschädigungen.        |
| Gliedertaxe        | Legt Invaliditätsgrade für Verlust oder Funktionsunfähigkeit bestimmter Körperteile und Sinnesorgane fest.                       | Für Handwerker, Ärzte oder körperlich tätige Kunden können verbesserte Taxen entscheidend sein.                       |
| Progression        | Erhöht die Leistung bei höheren Invaliditätsgraden überproportional.                                                             | Nicht nur auf die maximale Progression achten, sondern auf konkrete Leistungen bei 25, 50 und 75 Prozent Invalidität. |
| Eigenbewegung      | Erweitert den Unfallbegriff auf Verletzungen durch eigene Bewegung, etwa Umknicken oder Verrenkung, ohne äußere Einwirkung.      | Wichtig, weil viele Alltags- und Sportverletzungen sonst streitig sein können.                                        |
| Reha-Management    | Organisierte Unterstützung bei medizinischer und beruflicher Rehabilitation nach schweren Unfallfolgen.                          | Nicht nur Geldleistung, sondern aktive Koordination der Rückkehr in Alltag und Beruf.                                 |
| Assistance         | Praktische Hilfeleistungen, zum Beispiel Haushaltshilfe, Fahrdienste, Pflegeberatung oder Hilfsmittelorganisation.               | Gerade bei Senioren, Familien und Alleinstehenden ein zentraler Nutzen im Alltag.                                     |

Management und Hilfeleistungen besonders wichtig.

- Bei **Erwachsenen** geht es häufig um einmaligen Kapitalbedarf nach schweren Unfallfolgen, etwa für Umbaumaßnahmen, Fahrzeuganpassungen, Unterstützung im Haushalt oder Einkommensüberbrückung.

Krankheiten oder Gebrechen die Leistung kürzen können,

- passende Gliedertaxe mit berufsgruppenspezifischen Verbesserungen,
- Leistungen bei Eigenbewegungen und erhöhter Kraftanstrengung,
- Leistungen bei Unfällen infolge eines Herzinfarkts, eines Schlaganfalls oder epileptischer Anfälle, soweit bedingungsseitig vorgesehen,
- Reha-Management und Assistance-Leistungen,
- Kostenübernahme für kosmetische Operationen, Zahnersatz, Bergungskosten und Umbaumaßnahmen und
- klare, verständliche Gesundheits- und Risikofragen.

„Ich halte eine ausreichend hohe Grundsumme und eine sinnvolle Progression für wichtiger als eine nur optisch hohe Maximalleistung.“

Mike Borth, Signal Iduna Versicherungen

- Bei **Senioren** gewinnen Assistance, Pflege- und Hilfeleistungen, Reha-Unterstützung sowie Leistungen bei Knochenbrüchen oder unfallbedingter Einschränkung an Bedeutung.
- Bei **Unternehmern** spielt die betriebliche Unfallversicherung zusätzlich als Instrument der Fürsorge und Mitarbeiterbindung eine Rolle.

### Wichtige Stellschrauben

In der Praxis sind vor allem die Leistungshöhe und die Qualität der Bedingungen entscheidend, sagt Borth. Er zählt auf, was er für besonders relevant hält:

- ausreichend hohe Invaliditätsgrundsumme,
- sinnvolle Progression mit guter Leistung bereits bei mittleren Invaliditätsgraden, nicht erst bei Vollinvalidität,
- kundenfreundlicher Mitwirkungsanteil, also eine faire Regelung dazu, ab welchem Anteil

### Nicht isoliert verkaufen

Borths Tipp: Nicht jeden Baustein isoliert verkaufen. Entscheidend ist, welche finanzielle und organisatorische Lücke im konkreten Haushalt geschlossen werden soll.

Bei der Progression rechnet er genau. Welche Summe erhält der Kunde bei 25, 50, 75 oder 100 Prozent Invalidität? Nur so wird erkennbar, ob die Absicherung wirklich zum Kapitalbedarf nach einem schweren Unfall passt.

Entscheidend ist seiner Ansicht nach also nicht ein möglichst hoher Endwert. Aus Kundensicht sei wesentlich wichtiger, welche Leistung bereits bei mittleren und schweren, aber nicht vollständigen Invaliditätsgraden erreicht wird. „Ich halte eine ausreichend hohe Grundsumme und eine sinnvolle Progression für wichtiger als eine nur optisch hohe Maximalleistung“, sagt Borth.

### Verbesserte Gliedertaxen

Auch bei der Beratung über die Gliedertaxe gilt für ihn: Die Lösung muss zum Beruf, zur Tätigkeit,

## Beispielfall

„Hier ist besonderes Engagement gefragt“, sagt Borth. Der Kunde ist ein 49 Jahre alter Polizeibeamter einer Spezialeinheit, der formal der „GSG 9“ zugeordnet ist, tatsächlich jedoch ausschließlich im organisatorischen und beobachtenden Bereich tätig wird. „Solche Risiken werden von Versicherern sehr unterschiedlich beurteilt, weil die reine Zugehörigkeit zu einer Spezialeinheit häufig zunächst als erhöhtes Berufsrisiko eingestuft wird.“ Entscheidend war daher eine präzise Tätigkeitsbeschreibung, berichtet er aus der Praxis.

In dem konkreten Fall lagen keine operativen Tätigkeiten, keine Auslandseinsätze und keine weiteren besonderen Zusatzrisiken vor. „Durch diese saubere Risikodarstellung konnte der tatsächliche Aufgabenbereich des Kunden nachvollziehbar eingeordnet werden.“ Borth verweist auf besondere Deckungskonzepte für Polizeibeamte und Spezialeinheiten. „Auf dieser Grundlage ließ sich vermeiden, dass der Kunde allein wegen der formalen Zugehörigkeit zu einer Spezialeinheit mit einem erheblich höheren Beitrag belastet wurde.“

zum Gesundheitszustand, zum gewünschten Leistungsniveau und zum Budget des Kunden passen. Für bestimmte Berufsgruppen, etwa Handwerker, Ärzte oder andere Tätigkeiten mit besonderer Bedeutung einzelner Körperteile, können verbesserte Gliedertaxen besonders relevant sein.

Ein Beispiel: Wenn der Verlust oder die Funktionsunfähigkeit eines Daumens in einer Standard-Gliedertaxe mit 20 Prozent bewertet wird, eine verbesserte Gliedertaxe aber 60 Prozent vorsieht, hat das erhebliche Auswirkungen auf die Leistungshöhe.

## Vorsicht bei Gesundheitsfragen

Egal, ob Sach- oder Personenversicherung: Bei der Risikoerfassung sollte der Kunde begreifen, welche Folgen falsche Angaben im Leistungsfall haben. Deshalb rät Borth Vermittlern,

- dem Kunden den abgefragten Zeitraum, die Art der Erkrankungen und die Tragweite seiner Angaben verständlich zu erklären,
- alle Angaben sauber und nachvollziehbar zu dokumentieren,
- bei Unklarheiten Rückfragen zu stellen und

**VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.**

**Jetzt direkt bestellen, auf  
[www.versicherungsjournal.de](http://www.versicherungsjournal.de)**

## Auch ein Arzt wird mal zum Notfall

Nur keinen Neid aufkommen lassen: Mediziner gelten landläufig als wohlhabend wie auch gut abgesichert und versorgt. Doch viele von ihnen wiegen sich in trügerischer Sicherheit. Ein Versicherungsvermittler sollte es daher besser wissen. Das nötige Beratungswissen zu Einkommensschutz sowie Haftungs- und Praxisrisiken von Ärzten liefert dieses Buch.



### **Rebekka Sophia Frühbuß: Zielgruppenanalyse Ärzte**

VersicherungsJournal-Verlag 2021, 144 Seiten, DIN A5  
ISBN 978-3-938226-63-6 für 29,90 Euro  
E-Book: ISBN 978-3-938226-64-3 für 18,90 Euro

[www.versicherungsjournal.de/buch/-404.php](http://www.versicherungsjournal.de/buch/-404.php)



**VersicherungsJournal**  
Das Wesentliche im Blick

- bei Bedarf ärztliche Unterlagen anzufordern.

Auf diese Punkte legt er besonderen Wert bei Tarifwechseln und Umdeckungen im Bestand. Denn ein neuer Vertrag kann andere Gesundheitsfragen, andere Ausschlüsse und andere Rechtsfolgen haben.

Dabei sind Umfang und Tiefe der Gesundheitsfragen je nach Versicherer äußerst unterschiedlich. Auch Altersgrenzen und der Umgang mit Vorerkrankungen sind alles andere als einheitlich. „Für Versicherungsmakler ist es deshalb wichtig, nicht nur Beiträge zu vergleichen, sondern Annahmerichtlinien und Bedingungen zu kennen“, betont Borth. „Zwei Tarife können äußerlich ähnlich wirken, sich in der Praxis aber bei Annahme, Ausschlüssen, Mitwirkungsregelungen und Leistungsprüfung deutlich unterscheiden.“

## Schwierige Sonderrisiken

Kaum Probleme gibt es, wenn keine besonderen beruflichen oder sportlichen Risiken vorliegen, keine schweren gesundheitlichen Einschränkungen bestehen und keine Pflegebedürftigkeit gegeben ist. Wie in der Lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung lassen sich Standardrisiken – klare Angabe eines nicht gefahren-geneigten Berufs, „normale“ Hobbys und Sportarten, nachvollziehbare Gesundheitshistorie – meist gut versichern.

„Schwieriger wird es bei Sonderrisiken wie bestimmten Einheiten von Polizei oder Sicher-

heitsdiensten, Berufssportlern, Motorsport, Luftfahrtrisiken oder erheblichen Vorerkrankungen“, erzählt Borth (siehe Beispielfall auf Seite 25).

Besonders schwierig ist es, wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder die Höhe eines Schadens vom Versicherer als schwer kalkulierbar eingeschätzt werden. Auch höhere Eintrittsalter können die Auswahl deutlich einschränken: Bei Personen oberhalb bestimmter Altersgrenzen bieten viele Versicherer nur eingeschränkte Tarife an oder lehnen eine Neuversicherung ab.

## Einordnung erforderlich

Zum Alltag der Vermittler gehört heute auch die Online-Kommunikation per Kunden-App, mit der die Verträge digital verwaltet und Schäden gemeldet werden können. „Das entlastet den Vermittler erheblich“, begrüßt Borth diese Entwicklung. Prozesse werden demnach schneller, transparenter und für die Versicherten einfacher nachvollziehbar. Er mahnt jedoch auch, dass digitale Prozesse keine Beratung ersetzen.

„Bei den Themen Gesundheitsfragen, Tarifwechseln, Bestandsumdeckungen, Progression, Gliedertaxe, Mitwirkungsanteil, Assistance-Leistungen oder Reha-Management bleibt eine fachliche Einordnung erforderlich. Für Versicherungsvermittler ist zudem wichtig, dass digitale Abschlussstrecken nicht zu einer verkürzten oder lückenhaften Beratungsdokumentation führen.“

## FAZIT

Bei der Absicherung ihrer persönlichen Risiken unterschätzen viele Menschen in Deutschland ihren Bedarf an Kapital und Assistance-Leistungen nach einem schweren Unfall. Was genau abgedeckt sein sollte, kann ein erfahrener Versicherungsvermittler fachlich einordnen.

## VersicherungsJournal Extrablatt

Heft 3|2026, ISSN 1864-6964  
Private Unfallversicherung – Mit welchen Konzepten Vermittler finanzielle Katastrophen verhindern

**Erscheinungsdatum:** 24.8.2026

**Herausgeber und Verlag:**  
Claus-Peter Meyer  
VersicherungsJournal Verlag GmbH  
Klaus-Groth-Straße 16 a, 22926 Ahrensburg  
Handelsregister Lübeck HRB 4295 AH  
Telefon +49 (0)4102 7777880  
E-Mail kontakt@versicherungsjournal.de  
www.versicherungsjournal.de

**Anzeigenverkauf:**  
Simona Salzburg  
Telefon +49 (0)30 72019729  
E-Mail s.salzburg@versicherungsjournal.de

**Redaktion:**  
Christian Hilmes  
Telefon +49 (0)4102 7777885  
E-Mail c.hilmes@versicherungsjournal.de

**Redaktionelle Mitarbeit:**  
• Uwe Schmidt-Kasperek, Düsseldorf  
usk.redaktion@gmail.com  
• Eva-Bettina Ullrich, Frankfurt  
evabettina.ullrich@t-online.de  
• Björn Wichert, Bochum  
bjoern.wichert@web.de

**Layout:**  
Jan Pieloth  
j.pieloth@versicherungsjournal.de

**Druck und Verarbeitung:**  
Bonifatius GmbH, Paderborn

**© 2026 VersicherungsJournal Verlag GmbH:**  
Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Hefts sind urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie, dass die Inhalte ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt sind. Nachdrucke oder elektronische Wiedergaben sind nur mit schriftlicher Zustimmung des Verlages zulässig.

**Bezugshinweise:**  
Das VersicherungsJournal Extrablatt erscheint vier Mal im Jahr. Bestellungen über [www.versicherungsjournal.de](http://www.versicherungsjournal.de). Das Abonnement ist für Empfänger in Deutschland und als E-Paper kostenlos.

**Haftung:**  
Alle Informationen in diesem Heft wurden sorgfältig geprüft. Der Verlag kann aber keine Haftung für die Richtigkeit sowie für das Befolgen von Hinweisen und Ratschlägen übernehmen.



## TESTEN SIE IHR WISSEN

# Unfallversicherung für fremde Rechnung: Wer erhält die Leistung?

### Die Aufgabe

Herr Bauer will sich als Versicherungsnehmer und erste versicherte Person und seine Ehefrau als zweite versicherte Person bei der Proximus Versicherung AG gegen Unfälle versichern. Im Rahmen des Beratungsgesprächs ergibt sich die Frage, wer im Schadenfall die Leistungen erhält.

Erläutern Sie, durch welche vertraglichen Vereinbarungen festgelegt werden kann, wer die Leistung erhält,

- a) wenn Herr Bauer einen Unfall erleidet,
- b) wenn Frau Bauer einen Unfall erleidet.

Unterscheiden Sie dabei auch die Regelungen, wenn die Versicherung für fremde oder eigene Rechnung abgeschlossen wurde. Nennen Sie jeweils die vertraglichen und rechtlichen Grundlagen.



Foto: ©contrastwerkstatt/fotolia.com

Quelle: Schriftliche Prüfung zum „Geprüfte/-n Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Herbst 2019, Handlungsbereich „Kranken- und Unfallversicherungen – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“

© DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH, Bonn. Die gesamte Prüfung ist in der Reihe „Aufgaben und Lösungshinweise“ vollständig abgedruckt. Diese erhalten Sie direkt unter [www.dihk-bildung.shop](http://www.dihk-bildung.shop).

## LÖSUNGSHINWEISE

### Zu a)

Unfall von Herrn Bauer:

- Bezugsrecht: in der Regel für die Todesfallleistung, dann erhält die bezugsberechtigte Person die Leistung, §§ 185, 159, 160 VVG, Ziffer 12 AUB.
- Keine Regelung im Vertrag: Dann erhält die Leistung Herr Bauer, Ziffer 12 AUB.

### Zu b)

Unfall von Frau Bauer:

- Bezugsrecht: in der Regel für die Todesfallleistung, dann erhält die

bezugsberechtigte Person die Leistung, §§ 185, 159, 160 VVG, Ziffer 12 AUB.

- Versicherung für eigene Rechnung des Versicherungsnehmers, dann erhält Herr Bauer die Leistung. Frau Bauer muss bei Vertragsabschluss der Vereinbarung schriftlich zustimmen, § 179 VVG, Ziffer 12 AUB.
- Keine Regelung: Versicherung für fremde Rechnung, dann erhält der Versicherungsnehmer, Herr Bauer, die Leistung. Frau Bauer hat einen Herausgabeanspruch, § 179 VVG Ziffer 12 AUB.

Die Frage wählte Eva-Bettina Ullrich aus.

ALLIANZ COMMERCIAL

# NEU gedacht – Betriebshaftpflicht für Händler und Hersteller

Das neue Drei-Linien Modell – Komfort, Premium, Individual – mit hervorragendem Versicherungsschutz bei größtmöglicher Flexibilität und Individualität

Franke  Bornberg

Betriebshaftpflicht

Allianz Commercial

Firmenpolice Haftpflicht

für Hersteller und Händler  
bis 500 Mio. EUR Umsatz in  
den Linien Komfort & Premium

f-b-rating.de

**FFF+**

hervorragend  
0,5

Produkt 01|2026  
Rating 04|2026

→ Mehr Infos unter [makler.allianz.de](https://makler.allianz.de)

