

Was Makler wirklich bewegt: Kfz und private Sachsparten

Anna Vogt und Ralf Ruckdäschel
Produktberatung Sach | München, 21. April 2026
Fonds Finanz – Ein Unternehmen der INFITECH

Themen

01

Rückblick

Wie war 2025?

02

Ausblick

Was erwarten wir in 2026?

03

Unsere Mission

Wie unterstützen wir Sie?

A young woman with her hair in a bun, wearing a white long-sleeved shirt and a grey plaid skirt, stands in a modern office with wooden floors and glass partitions. She is smiling and has her arms crossed. In the background, other office workers are blurred, suggesting a busy environment. A dark blue graphic overlay is on the left side of the image.

Rückblick 2025

Wie war es in der Kraftfahrtversicherung?

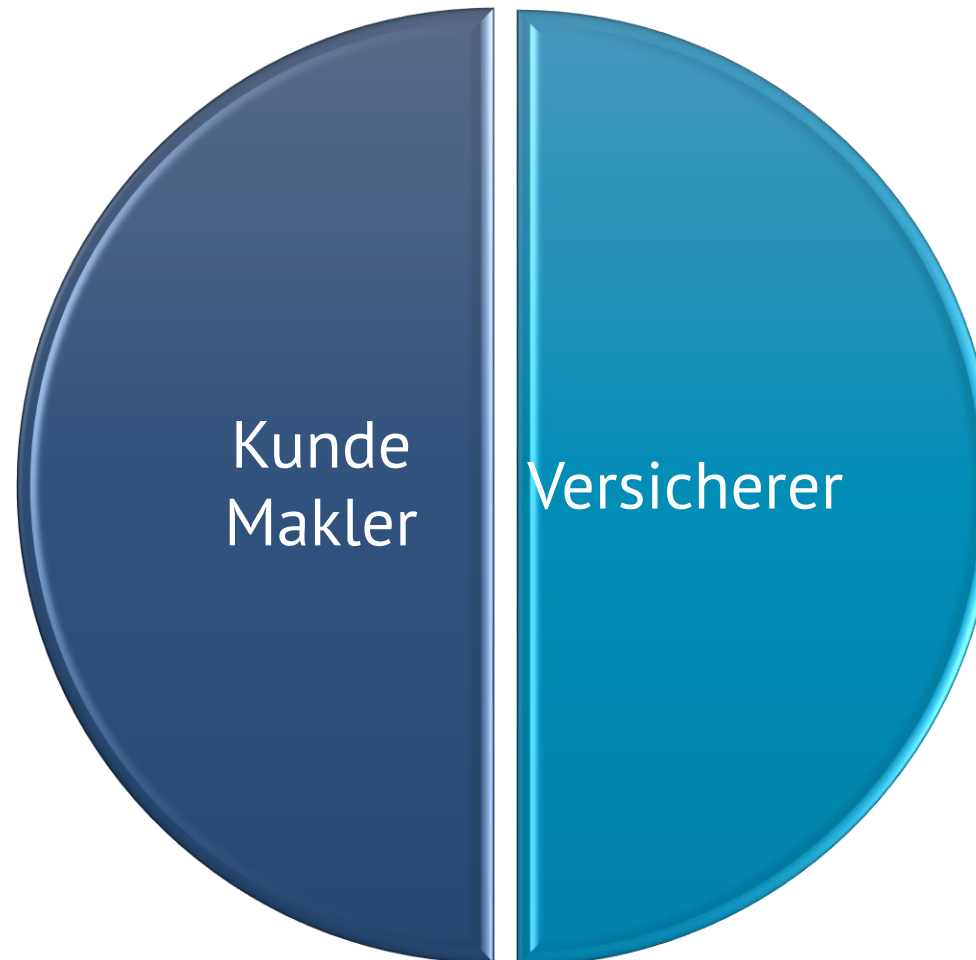
- Beitragsanpassungen im 2-stelligen Bereich
- Erste Versicherer mit Preisaktionen
- „Ausgeklügelte“ Tarifierung
- K-Flottenanfragen unverändert schwierig im Jahresendgeschäft
- Services bei Versicherern unverändert unbefriedigend



- Beitragsplus bei 13,4 %
- Kombinierte Schadenkostenquote seit langem wieder unter 100 %
- Schadeninflation bleibt der dominierende Treiber: steigende Reparatur-, Material- und Handwerkerkosten

Wie war es in der privaten Sachversicherung?

- Niedrigere Index-Anpassungen als in den Vorjahren
- Sanierungen in Altbeständen
- Schwieriges Umfeld bei Mehrfamilienhäusern



- Beitragsentwicklung:
Wohngebäude/Hausrat: +6%
Haftpflicht: +1%
Unfall: +1,5%
Rechtsschutz: +6%
- Kombinierte Schadenkostenquote unter 90 %
- Die Schadeninflation bleibt auch hier gerade in Wohngebäude und Hausrat ein wesentlicher Faktor
- Elementarrisiken (Starkregen, Hochwasser, Sturm) sind ausgeblieben



Ausblick 2026

Wohin steuert die Sach-/Kraftfahrtversicherung?

- **Bewertung:**

Aufgrund von Beitragsanpassungen bleibt die Wechselbereitschaft hoch, insbesondere in Kfz und Wohngebäude. Gleichzeitig rückt qualitative Bestandsarbeit (Sanierung, Umdeckung) stärker in den Fokus als reines Neugeschäft. Makler bleiben der prägende Vertriebsweg in der Sachversicherung.

- **Fazit:**

- Kein echter Weichmarkt, sondern selektiver Wettbewerb
- Anhaltender Kosten- und Prämienauftrieb
- Klimarisiken als dauerhafte Marktveränderung
- KI und Automatisierung mit Fokus auf Schaden & Service
- Mehr modulare, erklärungsbedürftige Produkte
- Beratung & Transparenz wichtiger als je zuvor

Unser Tipp für Sie: Tierkrankenversicherung

- Stark wachsender Markt (zweistellig, strukturell getrieben)
- Noch geringe Durchdringung → hohes Zukunftspotenzial
- Kostentreiber GOT & moderne Tiermedizin
- Hoher Beratungsbedarf durch komplexe Leistungen
- Zunehmende Spreizung zwischen Qualitätsanbietern und „Billigtarifen“

TIPP: Spezialvergleich auf der Homepage !!



Unser Tipp für Sie: Kundengruppe HNWI

▪ Besonderheiten der Kundengruppe:

- Allgefahren-Deckung statt benannter Gefahren
- Hohe bzw. keine Sublimits (Schmuck, Kunst, Wertsachen)
- Weltweite Deckung
- Verzicht auf Einrede der Unterversicherung
- Kostenpositionen: Aufräum-, Wiederherstellungs-, Mehrkosten-, Sachverständigenkosten / Sicherheitsmaßnahmen nach Schaden

▪ Maklerfokus:

- Analyse- statt Vergleichslogik
- Dokumentationsdisziplin
- Spezialkonzepte & ausgewählte Versicherer
- Cross-Risk-Denken



Unser Tipp für Sie: Überprüfung der Hausratversicherung

- **Schadensereignis:**
Einbruchdiebstahl an Heiligabend 2021 in das Wohnhaus von Verona Pooth in Meerbusch bei Düsseldorf.
Entwendet wurden hochwertiger Schmuck, Bargeld und Wertsachen.
- **Aktuelle Absicherung:**
Der Schaden war über eine Hausratversicherung bei der Helvetia versichert. Die Helvetia hat den Schaden nur teilweise reguliert.
 - **Begründung:** Unterversicherung, insbesondere bei Wertsachen/Schmuck
- **Rechtsstreit:**
Verona Pooth verklagt ihren ehemaligen Versicherungsmakler wegen angeblicher Falschberatung. Forderung: knapp 700.000 € Schadenersatz.
 - **Kernvorwurf:** Die Versicherungssumme sei nicht an die gewachsene Schmucksammlung angepasst worden. Es liege eine haftungsrelevante Unterversicherung vor.



Unser Tipp: Was tun wenn die Bank ausgeraubt wird?

- **Sachlage:**
 - Banken haften nur eingeschränkt oder nach individueller Vereinbarung.
 - Inhalt ist der Bank regelmäßig nicht bekannt
- **Absicherung:** Absicherung über Hausratversicherung, aber:
 - nur bis Sublimit
 - nur bestimmte Gefahren
 - immer Nachweispflicht
- **Empfehlung:** Spezielle Bankschließfachversicherung (Kundenschließfachversicherung)
- **Anerkannte Nachweise:** Kaufbelege / Rechnungen / Gutachten / Zertifikate / Fotos oder Videos (idealerweise mit Zeitbezug), Inventarlisten (ggf. notariell bestätigt)



Ohne Nachweis: keine oder gekürzte Entschädigung

Unser Tipp: Wie bereiten Sie sich optimal auf den unumgänglichen Kraftfahrt-Herbst vor?

- Ausgangslage: Unvermeidliche Beitragsanpassungen
- Besondere Herausforderung: Kraftfahrt-Flottenversicherung (unabhängig vom Modell)
- Unser Angebot in der Kraftfahrtflottenversicherung:
 - Unterstützung bei der Aufbereitung der Flotte mit Hilfe der Plattform Thinkurance mit dem **Digitalisierungsservice**
 - Direktberechnung einer Alternative oder Ausschreibung
 - Wichtige Unterlagen: Fuhrparkliste / Schadenrenta



A top-down view of a group of people's hands stacked in a circle, symbolizing teamwork and mission. The hands are of various skin tones and are wearing different colored sleeves (white, grey, blue, pink). A dark blue semi-transparent shape is overlaid on the left side of the image, containing the text "Unsere Mission" in a light blue font.

Unsere Mission

AssCompact
- AWARD 3 / 2026 -

Pools & Dienstleister
Sach / HUK

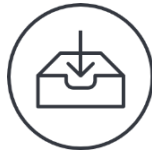
PLATZ 1

Fonds Finanz
Maklerservice GmbH

Wir sind das Kompetenzzentrum Sach



Serviceberatung: Team Telefon



Serviceberatung: Team Dokumente



Serviceberatung: Team Mail



Serviceberatung: Team Gesellschaft



Produktberatung: Gewerbe



Produktberatung: Privat

Serviceberatung:
089/158815-280

Produktberatung:
- Privat & Kfz: -281
- Gewerbe: -282

Unsere Aufgabengebiete

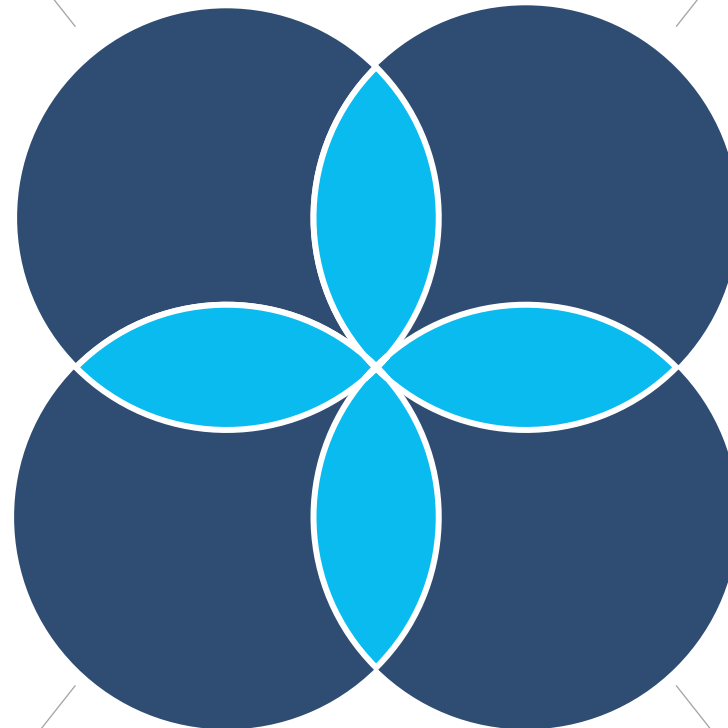
Rechner

- Vergleichsrechner betreuen (Softair, Nafi, Thinksurance)
- Ausschreibungsplattform betreuen
- Gesellschaftsrechner prüfen, einstellen und pflegen

- Telefonische und schriftliche Betreuung unserer Makler
- Eskalationsfälle, Bedingungserklärungen, Gesellschaftsempfehlungen

Fachfragen unsere Makler

NEU:
CHAT-BOT



Pflege unserer Homepage

- Fachliche Aufbereitung und Aktualisierung der Homepage
- Alle Bereiche der Privat- Sach Homepage kommen zu uns

- Ständiger Ausbau unseres eigenen Fachwissens und Weitergabe an unsere Makler

Wissenspflege



fonds
finanz

Haben Sie noch Fragen?

Fonds Finanz – Ein Unternehmen der INFITECH