

IDEAL wächst im Einmalbeitragsgeschäft: Vertrieb treibt Neugeschäft deutlich an

Michael Fiedler

Die IDEAL Gruppe legt 2025 im Lebensgeschäft deutlich zu. Besonders das Einmalbeitragsgeschäft entwickelt sich dynamisch – ein Segment, das für den Vertrieb wieder an Bedeutung gewinnt.



Quelle: IDEAL Versicherung

Einmalbeiträge als Wachstumstreiber

Ein zentraler Treiber war das Einmalbeitragsgeschäft. Dieses hat sich im Jahr 2025 mit 100,3 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (48,8 Millionen Euro) mehr als verdoppelt. Damit gewinnt ein Segment an Bedeutung, das insbesondere im aktuellen Zinsumfeld für viele Kunden wieder attraktiver geworden ist. Für Vermittler ergeben sich daraus neue Ansatzpunkte in der Ansprache von Kunden mit vorhandenem

Kapital. Parallel dazu stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge um 10,6 Prozent auf 26.418 Policen.

Klassische Vorsorgethemen bleiben gefragt

Innerhalb des Neugeschäfts zeigen sich zugleich stabile Nachfragefelder: Pflegerenten legten um 7,4 Prozent zu, Sterbegeldversicherungen um 9,1 Prozent. Diese Entwicklung unterstreicht die Positionierung der IDEAL als Spezialist für biometrische Risiken und Altersvorsorge – insbesondere in Zielgruppen mit konkretem Absicherungsbedarf.

Stabilität im Bestand

Im Bestand nach laufendem Beitrag verzeichnete die IDEAL Lebensversicherung a.G. ein leichtes Wachstum auf 210,1 Millionen Euro. Auffällig bleibt die geringe Stornoquote von 1,5 Prozent, die weiterhin deutlich unter dem Branchenschnitt liegt und auf eine stabile Bestandsqualität hindeutet.

Profitables Wachstum im Kompositbereich

Auch im Kompositgeschäft zeigt sich Wachstum bei gleichzeitig hoher Profitabilität. Die IDEAL Versicherung AG konnte die Zahl der Neuverträge mehr als verdoppeln. Die Combined Ratio lag bei 72,0 Prozent – ein Wert, der die solide Ertragslage unterstreicht.

Kapitalanlage stärkt Gesamtbild

Die Kapitalanlagen der IDEAL Leben wuchsen auf 3,313 Milliarden Euro. Bewertungsreserven in Höhe von 176 Millionen Euro und eine Reservequote von 5,3 Prozent unterstreichen die Finanzstärke. „In den stillen Reserven spiegelt sich unsere finanzielle Stärke wider. Mit einer Reservequote von 5,3 Prozent gehören wir zu den Marktführern in Deutschland“, so Maximilian Beck. Die laufende Durchschnittsverzinsung liegt mit 3,5 Prozent über dem Branchenniveau.

Vertrieb im Fokus der Strategie

Für 2026 plant die IDEAL, den eingeschlagenen Kurs fortzusetzen. Neben Produkt-Relaunches setzt das Unternehmen auf eine klare Zielgruppenstrategie für Babyboomer und Generation X. Gerade vor dem Hintergrund steigender Einmalbeiträge und wachsender Nachfrage nach spezifischen Vorsorgelösungen dürfte der Vertrieb dabei eine zentrale Rolle spielen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949618/IDEAL-waechst-im-Einmalbeitragsgeschaeft-Vertrieb-treibt-Neugeschaeft-deutlich-an/>