



DIE SÜD: Stuttgarter und SDK schließen Fusion mit neuer Dachmarke ab

Dirk Stein

Die Stuttgarter Versicherungsgruppe und die Süddeutsche Krankenversicherung treten künftig gemeinsam unter der Dachmarke DIE SÜD auf. Wie die Unternehmen am 12. Oktober 2026 mitteilten, ist der gesellschaftsrechtliche Zusammenschluss abgeschlossen. An der Spitze der neuen Gruppe steht die Süddeutsche Versicherungen a. G., ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit.

Mit rund 1.600 Mitarbeitenden und 1,94 Millionen Versicherungsverträgen entsteht eine auf Personenversicherungen spezialisierte Versicherungsgruppe. Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet DIE SÜD erstmals gebuchte Bruttobeiträge von mehr als zwei Milliarden Euro. Die Bilanzsumme soll die Marke von 20 Milliarden Euro überschreiten.

Die neue Dachmarke soll dabei mehr sein als ein gemeinsames Absenderlogo. Unter dem Markenanspruch „Spürbar mehr Lebensqualität“ will sich die Gruppe übergreifend in den Bereichen Gesundheit, Absicherung und Vorsorge positionieren. Damit verbindet DIE SÜD zugleich die bisherigen Schwerpunkte beider Häuser: Lebensversicherung, Altersvorsorge und

Einkommensabsicherung auf Seiten der Stuttgarter sowie Kranken- und Pflegeversicherung bei der SDK.

Zusammenschluss über zwei Jahre vorbereitet

Der nun abgeschlossene Zusammenschluss hat eine längere Vorgeschichte. Bereits am 22. Oktober 2024 hatten Stuttgarter und SDK angekündigt, eine mögliche Verbindung zu prüfen. Beide Unternehmen betonten damals, dass eine Zusammenführung aus einer Position wirtschaftlicher Stärke und auf Augenhöhe erfolgen solle.

Nach mehrmonatiger Prüfung stimmten die Mitgliederversammlungen beider Versicherungsvereine zum 1. Juli 2025 einstimmig für die Bildung eines Gleichordnungskonzerns. Das Bundeskartellamt hatte dem Vorhaben zuvor zugestimmt.

Damit wurde zunächst eine gemeinsame Unternehmensführung geschaffen. Die Vorstände beider Gruppen übernahmen wechselseitig Funktionen in den Gesellschaften des jeweils anderen Partners. Parallel dazu begann die Vorbereitung der gesellschaftsrechtlichen

Neuordnung, deren Abschluss von Beginn an bis Ende 2026 vorgesehen war.

Mit der nun vollzogenen gesellschaftsrechtlichen Zusammenführung und dem Start der Dachmarke DIE SÜD erreicht der rund zweijährige Integrationsprozess einen wesentlichen Meilenstein. Abgeschlossen ist die Integration damit allerdings noch nicht. Nach der rechtlichen Zusammenführung rücken nun insbesondere Prozesse, IT, Vertrieb und Services in den Mittelpunkt.

Versicherungsverein bleibt an der Spitze

Die neue Struktur führt die bisherigen Versicherungsgruppen unter einem gemeinsamen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zusammen. Die operativen Versicherungsgesellschaften werden als Aktiengesellschaften geführt, deren alleiniger Aktionär die Süddeutsche Versicherungen a. G. ist.

Damit bleibt die Gruppe nach Unternehmensangaben weiterhin ihren Mitgliedern verpflichtet. Die gesellschaftsrechtliche Neuordnung hat allerdings zur Folge, dass sich für einen Teil der Versicherten der rechtliche Vertragspartner geändert hat.

Seit dem 8. Oktober 2026 ist die Stuttgarter Lebensversicherung AG Vertragspartner der bisherigen Lebensversicherungskunden. Bei der SDK wurden die Krankenversicherungsverträge auf die Süddeutsche Krankenversicherung AG übertragen.

An den vereinbarten Versicherungsleistungen und den bestehenden Ansprechpartnern soll sich dadurch nichts ändern. Auch die Mitgliedschaftsrechte innerhalb des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit bleiben erhalten und werden künftig auf Ebene der neuen Muttergesellschaft fortgeführt.

Stuttgarter und SDK bleiben als Vertriebsmarken bestehen

Für Vermittler besonders relevant ist, dass die Fusion zunächst keinen Abschied von den bekannten Marken bedeutet. Stuttgarter und SDK sollen im Vertrieb eigenständig am Markt bleiben.

DIE SÜD verfolgt damit eine Dachmarkenstrategie: Die Zugehörigkeit zu einer gemeinsamen Versicherungsgruppe soll sichtbar werden, während die am Markt etablierten

Marken ihre Eigenständigkeit behalten. Bis Mitte 2027 sollen deren Auftritte schrittweise an das Erscheinungsbild der neuen Dachmarke angepasst werden.

Für Makler verspricht dieses Modell zunächst Kontinuität. Bestehende Ansprechpartner und Vertriebsstrukturen sollen erhalten bleiben. Zugleich eröffnet der Zusammenschluss die Möglichkeit, das jeweils vorhandene Produktangebot stärker für die Vertriebspartner des anderen Hauses zugänglich zu machen.

Die Stuttgarter bringt insbesondere ihre Kompetenz in Lebensversicherung, Altersvorsorge und Einkommensabsicherung in die Gruppe ein. Die SDK ergänzt das Portfolio um private Kranken- und Pflegeversicherungen. Damit bündelt DIE SÜD zentrale Bereiche der privaten Personenversicherung unter einem gemeinsamen Unternehmensdach.

Gerade im Maklervertrieb liegt darin Potenzial. Vermittler, die bislang schwerpunktmäßig mit einem der beiden Versicherer zusammenarbeiten, könnten künftig leichter auf Produkte des jeweils anderen Hauses zugreifen. Aus zwei bislang weitgehend getrennten Produktwelten könnte damit schrittweise ein breiteres Angebot für Vorsorge, biometrische Risiken und Gesundheit entstehen.

Für Makler entscheidet sich die Fusion in den Prozessen

Ob die neue Größe tatsächlich einen Vorteil im Vermittleralltag schafft, wird sich allerdings weniger an der Zahl verfügbarer Tarife als an der operativen Integration zeigen. Ein größeres Produktportfolio führt nicht automatisch zu einfacheren Vertriebsprozessen.

Entscheidend dürfte deshalb sein, in welchem Umfang Stuttgarter und SDK ihre bislang getrennten Systeme und Abläufe zusammenführen. Angebots- und Antragsprozesse, Bestandsdaten, digitale Kommunikation sowie BiPRO-Schnittstellen gehören zu den Bereichen, in denen Vermittler die Folgen der Fusion unmittelbar wahrnehmen werden.

Gelingt es DIE SÜD, hier einheitliche oder zumindest stärker verzahnte Strukturen zu schaffen, könnte die Gruppe nicht nur Cross-Selling-Potenziale erschließen, sondern auch die Zusammenarbeit mit Maklerhäusern effizienter gestalten. Bleiben hingegen unterschiedliche technische Welten und Prozesse dauerhaft bestehen, wäre ein wesentlicher Synergieeffekt aus Vertriebsicht zunächst begrenzt.

Die operative Integration wird damit zum Prüfstein dafür, welchen konkreten Mehrwert die neue Gruppenstruktur für den unabhängigen Vertrieb entwickelt.

Doppelspitze führt DIE SÜD

Geführt wird DIE SÜD von einem sechsköpfigen Vorstand. Als Co-Vorstandssprecher fungieren Dr. Guido Bader, bislang Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter, und Dr. Ulrich Mitzlaff, Vorstandsvorsitzender der SDK.

Dem Vorstand gehören außerdem Olaf Engemann, Jesko David Kannenberg, Michael Krebbers und Ralf Oestereich an.

Auch bei den Standorten setzt die Gruppe zunächst auf Kontinuität. Die bisherigen Unternehmenszentralen in Stuttgart und Fellbach bleiben als Hauptstandorte bestehen. Ebenso sollen die dezentralen Landes- und Filialdirektionen fortgeführt werden.

Die Führungsstruktur spiegelt damit den Anspruch wider, den Zusammenschluss als Verbindung zweier Partner und nicht als Übernahme eines Unternehmens durch das andere zu gestalten.

Größe soll Spielraum für Investitionen schaffen

Hinter der Fusion stehen nicht allein vertriebliche Überlegungen. Bereits bei der Ankündigung des Vorhabens im Oktober 2024 verwiesen Stuttgarter und SDK auf die zunehmenden regulatorischen Anforderungen, die fortschreitende Digitalisierung und sich verändernde Rahmenbedingungen im Versicherungsmarkt.

Gerade für mittelgroße Versicherer steigt der Aufwand, regulatorische Anforderungen zu erfüllen und gleichzeitig erhebliche Summen in IT-Infrastruktur, Automatisierung, digitale Kundenschnittstellen und moderne Vertriebsprozesse zu investieren. Eine größere Unternehmensgruppe kann entsprechende Investitionen auf eine breitere wirtschaftliche Basis stellen.

Mit erwarteten Beitragseinnahmen von mehr als zwei Milliarden Euro und einer Bilanzsumme von über 20 Milliarden Euro gewinnt DIE SÜD dabei deutlich an Gewicht. Die entscheidende Frage wird jedoch sein, wie konsequent die neue Gruppe ihre größere wirtschaftliche Basis in effizientere Prozesse, wettbewerbsfähige Produkte und bessere Services übersetzt.

Mit der Einführung von DIE SÜD ist die gesellschaftsrechtliche Neuordnung weitgehend vollzogen. Die anspruchsvollere Phase könnte jedoch erst beginnen: Aus zwei gewachsenen Organisationen muss nun auch operativ eine Gruppe entstehen.

Für Versicherungsmakler dürfte deshalb weniger entscheidend sein, wie sichtbar die neue Dachmarke wird. Wichtiger ist, ob Stuttgarter und SDK ihre Systeme, Schnittstellen und Vertriebsprozesse so verzahnen, dass aus der größeren Produktbreite tatsächlich weniger Komplexität entsteht. Gelingt das, könnte DIE SÜD nicht nur eine größere Adresse im deutschen Personenversicherungsmarkt werden, sondern auch für den unabhängigen Vertrieb an Bedeutung gewinnen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952458/DIE-SUED-Stuttgarter-und-SDK-schliessen-Fusion-mit-neuer-Dachmarke-ab/>