expertenReport



Quelle: Generali Deutschland AG

Generali steigert Gewinn – und setzt auf höhere Beiträge und die deutsche Altersvorsorgereform im Fokus

Ute Pappelbaum

Generali verdient in den ersten neun Monaten 2026 deutlich mehr, obwohl Naturkatastrophen und Großschäden das Versicherungsgeschäft erheblich belasten. In der Analystenkonferenz räumt das Management ein, dass das Wachstum in der Kfz-Versicherung überwiegend auf Preisanpassungen beruht. Zugleich sieht der Konzern in der deutschen Altersvorsorgereform neue Geschäftsmöglichkeiten – und setzt dabei auf die Deutsche Vermögensberatung.

Denn während der Konzern insgesamt kräftig wächst, verliert das operative Ergebnis im dritten Quartal an Dynamik. Zwischen Juli und September betrug der Zuwachs gegenüber dem Vorjahresquartal nur noch 2,6 Prozent. Der ausgewiesene Quartalsgewinn ging sogar geringfügig um 0,3 Prozent zurück. Zugleich bestätigt das Management, dass höhere Versicherungsbeiträge einen wesentlichen Teil des Wachstums im Kfz-Geschäft erklären.

Kfz-Versicherung wächst vor allem durch höhere Preise

In der Schaden- und Unfallversicherung stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 6,3 Prozent auf 28,6 Milliarden Euro. Das operative Ergebnis verbesserte sich dagegen lediglich um 4,5 Prozent auf 2,86 Milliarden Euro.

Auf Nachfrage von Analysten erklärte der stellvertretende Konzernchef Giulio Terzariol, dass das Wachstum in der Kfz-Versicherung überwiegend preisgetrieben sei. Generali verzichte bewusst auf eine aggressive Ausweitung des Geschäfts. Hintergrund seien die nachlassende Dynamik der Beitragsanpassungen und die Gefahr erneut steigender Schadenkosten.

Im übrigen Schaden- und Unfallgeschäft gewinnen dagegen höhere Versicherungsvolumina als Wachstumstreiber an Bedeutung. Für das Kfz-Geschäft kalkuliert Generali weiterhin mit einer Schadeninflation von mehr als vier Prozent.

Die Unterscheidung ist wesentlich: Höhere Beitragseinnahmen bedeuten nicht zwangsläufig mehr versicherte Risiken oder zusätzliche Kunden. Sie können ebenso das Ergebnis höherer Preise für bestehende Verträge sein.

Für Deutschland weist Generali keine entsprechende Aufschlüsselung aus. Allerdings entwickelte sich das deutsche Kfz-Geschäft nach Konzernangaben besonders

positiv. Wie stark Bestandskunden zu diesem Wachstum beigetragen haben, bleibt damit offen.

Naturkatastrophen belasten das Versicherungsgeschäft

Gleichzeitig hinterlassen die außergewöhnlichen Schadenereignisse deutliche Spuren in der Bilanz. Naturkatastrophen verursachten in den ersten neun Monaten Belastungen von 1,47 Milliarden Euro. Weitere 323 Millionen Euro entfielen auf große, nicht naturbedingte Schäden. Insgesamt lagen diese Aufwendungen um rund 1,1 Milliarden Euro über dem Vorjahresniveau.

Die Schaden-Kosten-Quote verschlechterte sich von 92,3 auf 92,8 Prozent. Ohne Abzinsungseffekte erreichte sie 95,1 Prozent nach 94,2 Prozent im Vorjahreszeitraum.

Dass Generali dennoch ein höheres operatives Ergebnis ausweist, liegt nicht allein an der Entwicklung des eigentlichen Versicherungsgeschäfts. Auch höhere Kapitalanlageerträge, positive Abwicklungen aus früheren Schadenjahren und Abzinsungseffekte stützen das Ergebnis. Das operative versicherungstechnische Ergebnis blieb mit rund zwei Milliarden Euro nahezu unverändert.

In der Analystenkonferenz wurde deshalb ausdrücklich nach der Entwicklung der undiskontierten Schaden-Kosten-Quote gefragt. Für das Gesamtjahr stellte Finanzchef Cristiano Borean einen Wert von ungefähr 94,5 Prozent in Aussicht.

Generali hält zugleich an seiner flexiblen Tarifpolitik fest. Dabei berücksichtigt der Konzern ausdrücklich die zunehmende Häufigkeit und Schwere von Naturkatastrophen. Welche konkreten Beitragsanpassungen daraus 2027 für deutsche Versicherungsnehmer folgen, geht aus den veröffentlichten Angaben nicht hervor.

Deutsche Altersvorsorgereform wird zum Vertriebsthema

Während die Schaden- und Unfallversicherung mit steigenden Schadenkosten umgehen muss, eröffnet sich für Generali in Deutschland ein weiteres Geschäftsfeld. In der Analystenkonferenz äußerte sich das Management ausführlich zu den Erwartungen an die geplante Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge.

Generali rechnet mit einer steigenden Nachfrage nach geförderten Vorsorgeprodukten. Dabei setzt der Konzern ausdrücklich auf seine bestehende Vertriebsstruktur und die Deutsche Vermögensberatung (DVAG).

Bemerkenswert ist die Einschätzung zum vorgesehenen kostengünstigen Standardprodukt. Das Management erwartet, dass dieses wegen seines aus Konzernsicht begrenzten zusätzlichen Leistungsangebots bei Kunden weniger Zuspruch finden könnte als andere Vorsorgelösungen.

Zugleich bereitet sich Generali auf mögliche Wechsel aus bestehenden Riester-Verträgen in neue Produkte vor. Nach Darstellung des Managements können solche Wechsel für den Konzern wirtschaftlich neutral sein, sofern die verwalteten Vermögenswerte innerhalb der Gruppe verbleiben.

Für die Versicherten ist die Rechnung allerdings eine andere. Entscheidend sind die Kosten des bisherigen Vertrags, mögliche Nachteile bei der Aufgabe bestehender Garantien, die Konditionen des neuen Produkts und die langfristigen Auswirkungen auf die Altersvorsorge.

Das Management betont, dass ein Wechsel nur angeboten werden solle, wenn er für den Kunden vorteilhaft sei. Nach welchen konkreten Kriterien dieser Vorteil ermittelt wird und welche Rolle die Vertriebsvergütung dabei spielt, wurde nicht näher ausgeführt.

Damit zeichnet sich bereits vor der Umsetzung der Reform eine zentrale Frage ab: Wird der Wettbewerb um kostengünstigere Altersvorsorgeprodukte tatsächlich zu niedrigeren Belastungen für Sparer führen, oder entstehen vor allem neue Möglichkeiten, bestehende Vorsorgevermögen innerhalb der Vertriebsstrukturen umzuschichten?

Lebensversicherung profitiert vom deutschen Markt

Dass Deutschland für die Altersvorsorgestrategie des Konzerns eine wichtige Rolle spielt, zeigen auch die aktuellen Geschäftszahlen.

In der Lebensversicherung stiegen die Bruttobeiträge um 3,5 Prozent auf 47,9 Milliarden Euro. Die Nettozuflüsse erhöhten sich um 13,6 Prozent auf 11,7 Milliarden Euro. Besonders stark entwickelte sich das traditionelle Spargeschäft, dessen Nettozuflüsse um knapp 60 Prozent zunahmen. Generali verweist dabei ausdrücklich auf positive Beiträge aus Deutschland und Asien.

Der Wert des Neugeschäfts stieg um 12,7 Prozent auf 2,56 Milliarden Euro. Neben höheren Volumina profitierte der

Konzern von einem günstigeren Produktmix und gestiegenen Zinsen.

Die Entwicklung zeigt, dass klassische Sparprodukte für Generali weiterhin wirtschaftlich bedeutsam sind, obwohl der Konzern strategisch auch fondsgebundene und hybride Vorsorgelösungen vorantreibt.

Solvenzquote sinkt trotz steigender Gewinne

Auch die Kapitalausstattung verdient einen genaueren Blick. Die Solvenzquote ging von 219 Prozent Ende 2025 auf 211 Prozent zum September 2026 zurück.

Generali begründet die Entwicklung unter anderem mit Kapitalmarkteffekten, Dividendenzahlungen, Aktienrückkäufen und dem Auslaufen regulatorischer Übergangsregelungen für nachrangige Anleihen. Die Kapitalausstattung bleibt damit weiterhin deutlich über den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen.

Gleichzeitig hält der Konzern an seiner Ausschüttungsstrategie fest. Für die Jahre 2025 bis 2027 sind kumulierte Dividenden von mehr als sieben Milliarden Euro und Aktienrückkäufe von mindestens 1,5 Milliarden Euro vorgesehen.

Die steigenden Gewinne ermöglichen damit weiterhin erhebliche Rückflüsse an die Aktionäre, während das operative Versicherungsgeschäft mit höheren Schadenbelastungen konfrontiert ist.

Deutschland steht vor einem weiteren Konzernumbau

Hinzu kommen Veränderungen innerhalb der deutschen Organisation. Generali hatte im Oktober angekündigt, bis Ende 2030 Tätigkeiten im Umfang von rund 800 Arbeitsplätzen abzubauen und mehrere Standorte zusammenzuführen.

In der Analystenkonferenz bezifferte Finanzchef Borean die für 2026 vorgesehenen Restrukturierungsaufwendungen in Deutschland auf rund 120 Millionen Euro.

Der Konzern verbindet den Umbau mit Digitalisierung, Effizienzsteigerungen und dem verstärkten Einsatz künstlicher Intelligenz. Welche dauerhaften Einsparungen daraus entstehen und wie sich die Maßnahmen auf Kundenservice, Schadenbearbeitung und Vertriebsunterstützung auswirken, lässt sich aus den bisherigen Angaben nicht abschließend beurteilen.

Generali präsentiert damit einen Konzern, dessen Ertragskraft trotz hoher Schadenbelastungen wächst und der seine Kapitalgeber weiterhin großzügig bedienen will. Für den deutschen Markt sind jedoch zwei andere Entwicklungen entscheidend: Im Schaden- und Unfallgeschäft gewinnen Beitragsanpassungen an Bedeutung, während die Altersvorsorgereform neue Vertriebschancen eröffnet.

Wie sich beides für die Kunden rechnet, bleibt die offene Frage.

Quellen: Generali: Analystenkonferenz und Q&A zu den Neunmonatsergebnissen, 13. November 2026

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953045/generali-gewinn-2026-kfz-beitraege-altersvorsorgereform/