

Gehackt und geknackt

Wenn Kriminelle mit moderner Technik Autos aufbrechen, kann das Schwierigkeiten mit der Versicherung bringen

VON JONAS TAUBER
UND ANNE-CHRISTIN GRÖGER

Berlin/Köln – Der erste Urlaubstag auf dem Campingplatz bei Leipzig war ein Reinfall für den jungen Familienvater. Am Morgen krabbelte er aus dem Zelt, in dem er mit seinen beiden Kindern übernachtet hatte. Der Kofferraum seines weißen Cabrios stand offen. Im Halbschlaf drückte er die Klappe zu. Erst später sah er, dass Diebe in der Nacht das gesamte Auto ausgezurmt hatten. Alles fehlte: Portemonnaie, Laptop, ja sogar den Koffer mit den Kinderklamotten hatten die Täter mitgenommen. Besonders vertrackt: Nirgends am Auto fanden sich Einbruchspuren. So hatten sich die drei den Start in den Urlaub nicht vorgestellt.

Wegen der fehlenden Einbruchspuren konnte die Polizei nur vermuten, wie die Diebe vorgegangen waren. Der Mann hatte nach eigenen Angaben am Abend den Wagen per Funksignal verriegelt. Doch das reicht nicht aus, um den Pkw sicher zu verschließen, wussten die Beamten. Denn auch Diebe gehen mit der Zeit und kennen sich genau mit der Funktionsweise der Auto-Bordelektronik aus.

Kann der Pkw-Besitzer keine Einbruchspuren nachweisen, ist eine Entschädigung fraglich

Beispiel Auto mit Keyless-Funktion: Besitzer eines solchen Autos müssen das Fahrzeug nicht aufschließen. Sie können den Motor starten, ohne den Schlüssel ins Zündschloss zu stecken. Das Auto erkennt den mit einem Sender versehenen Schlüssel in der Tasche des Fahrers, wenn der sich auf etwa drei Meter nähert. Umgekehrt verriegelt sich das Auto selbstständig, sobald der Fahrer den Radius verlässt. Kriminelle haben einen Weg gefunden, die Reichweite des Funksignals beim Wegge-

hen des Fahrers zu verlängern. So können sie den Wagen öffnen, nachdem sich der Fahrer entfernt hat. In Hessen hatten Kriminelle auf diese Weise zuletzt vermehrt teure Autos gestohlen, teilte das hessische Landeskriminalamt im Juli mit. Die Kriminalbeamten empfehlen Vorsichtsmaßnahmen. Besitzer sollen den Schlüssel unterwegs in einem speziellen Schlüsselmäppchen aufbewahren, das ein Abfangen des Signals verhindern soll.

Bei älteren Fahrzeugmodellen mit Funk-schlüssel setzen Langfinger auf eine andere Methode: Diese Autos lassen sich per Knopfdruck auf einer Fernbedienung zu- und aufschließen. Mit einem Störsender lässt sich verhindern, dass das Signal zur Verriegelung beim Auto ankommt. Das Fahrzeug bleibt unverschlossen, und der Täter kann ungehindert einsteigen.

Der junge Familienvater hatte Pech und Glück zugleich. Denn dass die Diebe die Inneneinrichtung des Wagens ganz ließen, ist zunächst erfreulich. Aber es kann Nachteile haben: Fehlen bei einem aufgebrochenen Auto Einspruchsspuren, können Betroffene Schwierigkeiten mit ihrer Kaskoversicherung bekommen. Die zahlt, wenn das Auto gestohlen oder festinstallierte Einrichtung aus dem Wagen herausgebrochen wurde, beispielsweise eine Musikanlage. „Sind keine Einbruchspuren festzustellen, kann der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall nur sehr schwer beweisen“, sagt Monika Maria Risch, Fachwältin für Versicherungsrecht.

Möglicherweise bleibt der Mann gerade deswegen auch auf den Kosten für die gestohlenen Gegenstände sitzen. Zwar zählt in manchen Fällen und unter bestimmten Bedingungen die Hausversicherung für aus dem Auto gestohlene Gegenstände. Doch der Versicherte muss beweisen, dass sich Dritte unberechtigt Zugang zum Wagen verschafft haben. Bei fehlenden Einbruchsspuren ist das schwierig.

Beim Marktführer HUK-Coburg heißt



ILLUSTRATION: STEFAN DIMITROV

es, dass Fälle genau geprüft werden, in denen Autos aufgrund von Funkstörungen beschädigt oder gestohlen wurden. Fehlende Einbruchspuren alleine sind kein Grund für die Verweigerung der Versicherungsleistung, sagt Wolfgang Beringer, Referent für Kaskoversicherungen bei dem Unternehmen. „Wenn der Vorgang insgesamt plausibel ist, würde die Versicherung trotzdem greifen.“ Der Grund: „Wir wissen, dass versierte Einbrecher auch ohne Spuren ins Fahrzeug kommen.“ Zur Prüfung von gemeldeten Schäden haben die

Versicherer Zugriff auf die Ermittlungen der Polizei. Außerdem tauschen sie sich in einer speziellen Datenbank über Auffälligkeiten aus.

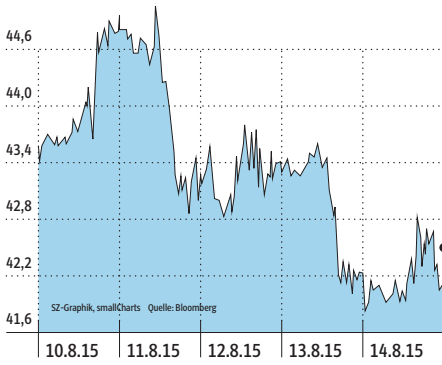
Auch Hackerangriffe auf Autos aus der Ferne sind kein Zukunftsszenario mehr. So musste vor Kurzem der Hersteller Fiat Chrysler in den USA 1,4 Millionen Jeep-Geländewagen in die Werkstatt rufen, nachdem sich zwei IT-Sicherheitsexperten Zugang zur Bordelektronik verschafft hatten. Bei der lange vorbereiteten und mit dem Fahrer abgesprochenen Aktion konnten

die beiden nicht nur die Scheibenwischer manipulieren, sie setzten auch die Bremsen außer Kraft und betätigten das Lenkrad. Allerdings darf man sich die Gelegenheit nicht zu einfach vorstellen, sagt Arnull Thiemele vom ADAC Technikzentrum. „Jeder Autohersteller hat sein eigenes System aufgebaut“, sagt er. „Diese Systeme haben unterschiedliche Programmiersprachen und sind außerhalb der Unternehmen nicht bekannt.“ Im Fall von Jeep hatten sich die beiden Experten vor dem Angriff offenbar neun Monate lang mit der

Elektronik des Autos beschäftigt. Trotzdem gelang es vergangene Woche Cyber-spezialisten, sich über eine Telematik-Gerät des US-Versicherers Metromile in einen Sportwagen des Typs Corvette zu hacken. Auch sie erlangten Kontrolle über Bremsen und Scheibenwischer. Hierzulande sind Telematik-Tarife zwar noch ein Nischenprodukt der Kfz-Versicherer. Doch die Anbieter sind gut beraten, massiv in die Sicherheit ihrer Black-Boxes zu investieren, mit denen das Fahrverhalten von Kunden dokumentiert wird.

Rohöl

Sorte WTI, Angaben in Dollar je Barrel



14.8.2015 Schluss	42,50
Vorwoche	43,87
Höchstwert, 11.8.15	45,06
Tiefstwert, 14.8.15	41,83

Trend der Woche: Öl auf Sechs-Jahres-Tief

Das Öl ist so billig wie seit März 2009 nicht mehr. Der Preis für die amerikanische Leitsorte WTI fiel in der vergangenen Handelswoche um mehr als drei Prozent bis auf 41,83 Dollar je Barrel (159 Liter). Es war die siebte Woche mit Kursverlusten. Die Analysten begründen die Entwicklung mit einem derzeitigen Überangebot an Rohöl und gleichzeitig stagnierender Nachfrage. Insbesondere die Ölreserven in den USA stiegen in den vergangenen Monaten. Dem Energieministerium zufolge lagern in US-Tanks derzeit 453,6 Millionen Barrel Rohöl, knapp 20 Prozent mehr als zu Jahresbeginn. Auch die geplante Aufhebung der Sanktionen gegen Iran wird laut Weltbank den ohnehin niedrigen Ölpreis weiter drücken. AMON

Dax

Angaben in Punkten



14.8.2015 Schluss	10985,14
Vorwoche	11490,83
Höchstwert, 10.8.15	11616,53
Tiefstwert, 12.8.15	10898,15

China und Geldpolitik der USA belasten Börse

Dax-Anleger haben es derzeit nicht leicht: Neben den Sorgen um die Wirtschaft Chinas machte ihnen in der vergangenen Woche auch die Talfahrt des Yuan zu schaffen. Mit der Abwertung der chinesischen Landeswährung sei ein neuer Risikofaktor für die deutschen Unternehmen hinzugekommen, konstatiert Commerzbank-Analyst Andreas Hürkamp. Das drückt auf die Stimmung: Der deutsche Leitindex rutschte auf Wochenschluss um 4,4 Prozent ab. Neben China bleibt auch die geplante Zinswende in den USA Gesprächsthema Nummer eins auf dem Handelsparkett. Börsianer warten besonders gespannt auf die Veröffentlichung der Protokolle der jüngsten Fed-Sitzung am Mittwochabend. REUTERS

Dax im Wochenvergleich

	Dividende	Schluss 14.08.	Schluss Vorwoche	Wochen Veränderung in %	Wochen-Hoch	Wochen-Tief	Schluss am 30.12.2014	Jahres Rendite in %	Div. Rendite	KGV 2015
Dax	10,985,14	11,490,83	-4,40	-4,40	11,093	10,912	9,805,55	+ 12,0	-	-
Adidas	1,50	68,89	73,48	-6,25	69,80	68,50	57,62	+ 19,56	2,18	20
Allianz*	6,85	152,45	153,25	-0,52	154	151	137,35	+ 10,99	4,49	11
BASF**	2,80	76,29	81,27	-6,13	77,35	75,55	69,88	+ 9,17	3,67	14
Bayer**	2,25	128,95	134,65	-4,23	131	128	113,00	+ 9,12	1,74	18
Beiersdorf	0,70	77,98	81,97	-4,87	78,59	77,41	67,42	+ 15,66	0,90	28
BMW*	2,90	86,15	92,88	-7,25	86,96	85,48	89,77	- 4,03	3,37	9
Commerzbank	0,00	11,01	11,50	-4,26	11,28	10,93	10,98	+ 0,27	-	12
Continental	3,25	207,50	223,10	-6,99	209	205	175,55	+ 18,20	1,57	15
Daimler*	2,45	76,96	83,80	-8,16	77,88	76,34	68,97	+ 11,58	3,18	10
Deutsche Bank*	0,75	28,96	30,76	-5,87	29,29	28,64	28,99	+ 15,89	2,59	10
Deutsche Börse	2,10	84,00	83,42	+0,70	84,86	82,62	59,22	+ 41,84	2,50	20
Deutsche Post*	0,85	26,19	26,88	-2,55	26,69	26,08	27,05	- 3,16	3,25	15
Dt. Telekom*	0,50	16,42	16,87	-2,67	16,58	16,29	13,25	+ 23,89	3,05	23
Eon*	0,50	11,65	12,09	-3,64	11,81	11,61	14,20	- 17,96	4,29	14
Fresenius Care	0,78	73,73	75,45	-2,28	74,22	73,07	63,85	+ 19,21	1,06	21
Fresenius SE	0,44	65,39	63,46	+3,04	65,99	64,06	43,16	+ 51,51	0,67	26
HeidelbergCement	0,75	70,18	71,99	-2,51	70,91	69,84	58,81	+ 19,33	1,07	15
Henkel Vz	1,31	99,44	110,55	-10,05	100	98,19	89,42	+ 11,21	1,32	20
Infineon	0,18	9,52	10,09	-5,65	9,77	9,48	8,85	+ 7,57	1,89	16
K+S*	0,80	37,50	37,11	+0,05	37,55	36,87	27,92	+ 63,65	2,40	18
Lanxess	0,50	50,70	54,34	-6,70	51,17	50,42	38,46	+ 31,84	0,99	23
Linde	3,15	169,65	176,55	-3,91	171	168	154,20	+ 10,02	1,86	21
Lufthansa	0,00	11,85	12,14	-2,39	12,04	11,76	13,83	- 14,32	-	6
Merck KGaA	1,00	87,20	90,78	-3,94	87,66	86,90	78,42	+ 11,20	1,15	18
Münchener Rück*	7,75	168,00	173,20	-3,00	170	168	165,75	+ 1,36	4,61	10
RWE*	1,00	16,43	19,22	-14,52	16,87	16,36	25,65	- 35,96	6,09	8
SAP*	1,10	63,21	65,54	-3,56	63,93	62,77	58,26	+ 8,50	1,74	17
Siemens*	3,30	95,46	99,19	-3,76	96,57	95,00	93,75	+ 1,82	3,46	15
Thyssen-Krupp	0,11	22,12	23,84	-7,21	22,41	21,99	21,26	+ 4,05	0,50	23
Volkswagen Vz*	4,86	178,85	189,15	-5,45	181	177	184,65	- 3,14	2,72	7

GELDWERKSTATT

Es gilt traditionell als Krisenwährung und erfreut sich besonders in unruhigen Zeiten großer Beliebtheit: das Gold. Es ist, vor allem im immer noch stark von Inflationsangst geprägten Deutschland, ein Liebling der Anleger – ob direkt als Barren, in Münzform oder als Minen-Aktie. „Gold und Inflationschutz kommen auf jeder Kundenveranstaltung als eine der ersten Fragen“, sagt Chris-Oliver Schickentanz, Anlageberater bei der Commerzbank.

Aber ist Gold uneingeschränkt zu empfehlen? Tatsächlich macht es auf lange Sicht Sinn, einen Teil seines Geldes in Gold anzulegen. Denn, so Schickentanz, empirische Daten seit 1880 zeigten, dass die Jahresrendite im Schnitt knapp über der Inflationsrate liege. „Somit bedeutet Gold einen Erhalt der Kaufkraft über die Zeit“, sagt der Berater. In einem Depot sei Gold eine Art Brandschutzversicherung. Der Edelmetall-Experte Jürgen Gramer geht sogar noch einen Schritt weiter: „Schon bei den Römern konnte sich ein Mann mit 1 Unze Gold ausstatten“, sagt er. „Heute entspricht das ungefähr 1000 Euro, und dafür bekommt ein Herr immer noch einen guten Anzug und Schuhe.“ Deshalb rät er gar dazu, für Krisenzeiten nicht einfach in Minenaktien zu investieren, sondern einen Handbestand aus Münzen oder Barren zu halten.

Dennoch: Gerade weil sich eine Anlage für eine extrem lange Zeitspanne eignet, sollte das Edelmetall nur einen kleinen Anteil am Vermögen ausmachen. Experte Schickentanz rät zu fünf, maximal zehn Prozent des Portfolios, darüber sollte man nur in Ausnahmefällen gehen. „Auf jeden Fall sollte es nie dominieren“, sagt er. Denn zum einen gibt es für kurzfristige Investments rentablere Alternativen. Und zum anderen könnte die langfristig stabile Rendite bei kürzeren Zeiträumen konterkariert werden.

Schickentanz erläutert das anhand der jüngeren Vergangenheit. Seit 2008 war in Folge der Finanzkrise die Nachfrage kontinuierlich gestiegen, Gold wurde seinem Ruf als krisenfesten Anlage gerecht. Zu einem Einbruch kam es allerdings 2013 aufgrund einer kurzfristigen, spekulativen Verkaufswelle.

Auch seit Beginn dieses Jahres leidet das Edelmetall unter sinkenden Preisen. Schickentanz sieht als Hauptgrund, dass die Nachfrage hinter den Erwartungen zurückgeblieben sei. „Auch das Nachfragewachstum in den Schwellenländern fiel geringer aus als angenommen.“ Zudem hätten die Notenbanken nicht wie erwartet Gold erworben. Er sieht das allerdings nicht als Grund, aussteigen – er rät dazu, eher überdurchschnittlich hohe Anteile zu erwerben, weil die Preise absehbar wieder steigen werden.

Ist Silber, „das Gold des kleinen Mannes“, eine gute Alternative? Bedingt, findet der Experte. Zwar schwanken hier die Kurse stärker, es locken also Renditen. Beispielsweise seien die Kurse von 2009 bis 2011 massiv gestiegen. Aber um aus den wechselhaften Preisen – das Metall wird auch von der Industrie viel nachgefragt – Gewinne zu erzielen, ist viel Sachkenntnis nötig. Derzeit allerdings sei eine gute Phase für Investitionen in Silber. „Aktuell würden wir das beimschen“, sagt er. Zu mehr als zwei bis drei Prozent des Portfolios würde er jedoch nicht raten – und mahnt auch dann zum genauen Blick auf die Kurse. „Bei Silber muss man immer tagesaktuell dabei bleiben.“ Wer darauf keine Lust hat, dem rät Schickentanz zu Gold. „Davon kann man immer guten Gewissens eine Grundportion mit sich herumschleppen.“ LEA HAMPEL

► Fragen zur Geldanlage an sz-finanzen@sueddeutsche.de



„Was halten Sie derzeit von einem Investment in Gold und Silber?“

Alexander Stingl, München

Digital und dennoch anonym

Das Start-up Barzahlen.de hat eine Marktlücke entdeckt: Menschen ohne Kreditkarte

Auf den ersten Blick stimmt bei dieser Geschäftsidee etwas nicht. Es macht schließlich einen Unterschied, ob man von Zuhause mit einem Klick in Internet einkauft oder an der Supermarktkasse Bargeld zahlt. Doch genau aus der Verbindung dieser Gegensätze, Onlinehandel und Bargeld, haben Florian Swoboda, Sebastian Seifert und Achim Bönsch, alle unter 30, ein Geschäft gemacht. Ihr 2011 gegründetes Start-up heißt Barzahlen.de und der Name ist das Konzept. Wer das Angebot nutzt, kann online bestellen und sich, statt Bankdaten anzugeben, einen Zahlschein ausdrucken oder aufs Handy schicken lassen. Damit geht er an eine Super- oder Drogeriemarktkasse und zahlt die Onlineeinkäufe gegen Vorlage des Zahlscheins bar.

Die Idee entstand durch Zufall. Mitgründer Achim Bönsch kannte aus dem Einzelhandel die Affinität der Deutschen zum Bargeld. Und Florian Swoboda, bis dahin im E-Commerce tätig, fiel beim Auswerten einer Statistik auf, dass viele Onlinekunden den Kaufvorgang abbrechen, sobald sie eine Zahlungsart auswählen sollen. Sei es, weil sie ihre Daten nicht angeben wollen oder schlichtweg über keine Kreditkarte verfügen. Könnte man daraus nicht etwas machen? Nach zweijähriger Entwicklung ging Barzahlen.de im Sommer 2013 in die Anwendung. Aus drei Mitarbeitern wurden 30, aus einem Büro im Keller der Freien Universität Berlin wurde ein Großraumbüro mit Ausblick auf den Spreekanal. Dass hier kein alleingewonnenes Unternehmen haust, merkt man der Büroetage aber auch nach der Expansion an. Das Durchschnittsalter liegt bei Mitte 30, alle duzen sich. In der Mittagspause trifft man sich am Kickertisch, zwischen bunt gerahmten Bildern der grinsenden Mitarbeiter. „Wir haben ein richtig geiles Team“, sagt Marketingchefin Susanne Krehl.

Mittlerweile bieten mehr als 7500 Onlineshops die Barzahlen-Option an. Sieben Marktunternehmen akzeptieren die Zahlscheine an ihren Kassen, darunter Penny, real und dm. Das schafft ein deutschlandweites Netz von über 6000 Märkten. Ab 2016 steigen die Rewe-Märkte ein, dann wachsen die Anlaufstellen auf rund 9000. Es ist ein Konzept, das in Ländern wie den USA, wo selbst der morgendliche Kaf-

fee von der Kreditkarte abgebucht wird, nie funktionieren würde. Die Deutschen aber lieben ihr Bargeld. Fast 80 Prozent aller Transaktionen werden hier mit Bargeld beglichen, wie eine Studie der Bundesbank aus dem vergangenen Jahr zeigt. Laut der hat nicht einmal jeder dritte Bundesbürger eine Kreditkarte.

DIE ANGREIFER

Für die Barzahlen.de-Gründer schafft das eine große Zahl potenzieller Nutzer. „Unsere Zielgruppe liegt außerhalb der klassischen Paypal-Gruppe“, sagt Florian Swoboda. Er meint damit sehr junge und ältere Menschen ohne Kreditkarte: Teenager, Azubis und Studenten sowie Senioren und Migranten. Hinzu kommen jene, die großen Wert auf den Schutz ihrer Daten legen. In der Debatte um Vorratsdatenspeicherung trifft Barzahlen.de einen Nerv. „Unsere Partnerfilialen wissen nicht,



Sie wollen Jugendlichen, Senioren und Bargeld-Liebhabern das Zahlen erleichtern: die Gründer von Barzahlen.de. FOTO: OH

wer der Kunde ist und was er wo gekauft hat“, sagt Swoboda. Das Start-up erfasst lediglich den Onlinehändler, bei dem der Kunde kauft. Als Abwickler verschiebt das Unternehmen hinter den Kulissen das Geld: Die Partnerfiliale überweist das an ihren Kassen eingemommene Geld für den Internethändler an ein Treuhandkonto von Barzahlen.de, das Start-up überweist es dem Onlinehändler – abzüglich einer Provision.

Zahlen zu Umsatz und Gewinn behalten die Gründer für sich. Nur eines verraten sie: Es läuft. Für Swoboda liegt der Erfolg auf der Hand. Die Zielgruppe sei groß. Und wenn es eines Tages eine Konkurrenz gäbe, müsste die sich erst mal ein ähnlich großes Partnernetz aufbauen. Sein Start-up schaffe eine „Win-Win-Win-Situation“, sagt Swoboda. Kunden schützen ihre Daten und können ohne Kreditkarte shoppen. Onlinehändler gewinnen Kunden, die sonst den Kauf abbrechen würden. Und Filialen, in denen die Onlineshopper bezahlen, holen sich mögliche Kunden in die Läden. Das Start-up bekommt die Provision. „Einen Haken gibt es dabei nicht.“

Auch in den Dienstleistungssektor ist Barzahlen.de bereits vorgestoßen, etwa zu den Stadtwerken Düsseldorf. Rund 12 000 der insgesamt 600 000 Stadtwerkskunden zahlen einer Sprecherin zufolge ihre Rechnungen in bar. Bislang waren sie auf die Öffnungszeiten der Kundencenter angewiesen oder auf „wartungsintensive“ Einzahlsautomaten. Nun zahlen jene Kunden beim regulären Einkauf an der Kasse – und die Stadtwerke sparen dabei, weil ihre Automaten wegfallen.

Der nächste Angriff des Gründerteams um Florian Swoboda zielt direkt auf die Banken. Eine App soll ab Herbst Ein- und Auszahlungen von Bargeld ermöglichen – an Kassen von Supermärkten und Drogerien. „Wir glauben, dass die Bankfiliale der Zukunft anders aussehen muss“, erklärt Swoboda diesen Schritt. Er glaubt: „Für Bargeld und Girokonten braucht es heute keine Filiale mehr.“ ANNE KOSTRZEWA

► Die Digitalisierung hat die Finanzbranche voll erfasst, immer mehr Start-up-Unternehmen fordern die Banken heraus. In dieser Serie stellt die SZ die Angreifer vor.

Allianz setzt weniger um in Deutschland

Köln – Die Allianz meldet für das erste Halbjahr einen deutlichen Umsatzrückgang im Heimatmarkt. Vor allem beim Verkauf von Lebensversicherungspolice gegen hohe Einmalzahlungen gab es einen Dämpfer für den Marktführer. Um satte 13,7 Prozent sank das Neugeschäft hier, statt 4,8 Milliarden Euro wie im ersten Halbjahr 2014 zahlten die Kunden nur noch 4,2 Milliarden Euro ein. Jahrelang hatte der Konzern gerade in diesem Geschäftsfeld starke Zuwächse erzielt.

Den Rückgang erklärte die Allianz jetzt mit dem Zuwachs bei Lebens-Police gegen regelmäßige Beitragszahlung, der sich auf 13,2 Prozent auf 371 Millionen Euro Jahresbeitrag belief. Allerdings bedienen die Angebote unterschiedliche Zielgruppen, der Zuwachs bei dem einen hat nichts zu tun mit dem Rückgang bei dem anderen. Seit April 2015 führt Manfred Knof die Allianz Deutschland, Vorgänger Markus Rieß wird ab September den Rivalen ergo leiten. Knof muss nicht nur der Umsatzrückgang Sorgen machen. Auch die Tatsache, dass immer noch 55 Prozent des Neugeschäfts auf klassische Police mit Zinsgarantie entfallen, dürfte bei Anlegern und der Konzernspitze unter Oliver Bäte nicht gut ankommen. Denn die klassischen Verträge binden sehr viel Kapital – das sehen Investoren kritisch. Jetzt drängt die Allianz ihre Vermittler dazu, mehr Lebenspolice ohne Zinszusatz zu verkaufen, bedenen nur die eingezahlten Beiträge garantiert sind.

Gut lief es für den Konzern in der Schadenversicherung, in der er Gebäude, Autos, Einrichtungen und Haftpflichtrisiken absichert. Das Geschäft mit Firmen und mit Autofahrern entwickelte sich positiv, unter dem Strich stand ein Umsatzplus von 1,7 Prozent auf 6 Milliarden Euro.

Die gesamte Allianz Deutschland setzte 16,6 Milliarden Euro um, ein Rückgang von 2,8 Prozent. Die Stürme „Mike“ und „Niklas“ im März sorgten dafür, dass auch der operative Gewinn im Halbjahr um 6,9 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro sank. Weil aber außergewöhnliche Belastungen das Ergebnis nach Steuern 2014 negativ beeinflusst hatten und 2015 wegfielen, konnte Knof trotzdem eine Steigerung des Halbjahresergebnisses um fast 50 Prozent auf 807 Millionen Euro melden. HFR