

Bilanzpressekonferenz
ARAG Konzern
Statement Dr. Renko Dirksen
Düsseldorf, den 20.05.2026
(Es gilt das gesprochene Wort)

Guten Morgen meine Damen und Herren,

im Namen des ARAG Vorstandsteams begrüße ich Sie alle sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Gemeinsam mit Ihnen blicken wir heute auf die Kennzahlen des Jahres 2025 für den ARAG Konzern.

Die ARAG hat im vergangenen Geschäftsjahr eine souveräne Performance gezeigt. Das Unternehmen ist erneut kräftig gewachsen und hat seine Ergebnisse weiter verbessert. Unser Wachstumsziel von **3 Milliarden € Beitragseinnahmen ist bereits übertroffen**. Damit haben wir diese Wegmarke fünf Jahre früher erreicht als geplant.

I. **Geschäftsverlauf:**

Vor Ihnen liegt ein Bericht von mehr als 180 Seiten. Was sind daraus die wichtigsten Punkte?

- Die **Beitragseinnahmen des Konzerns** legten um **13,2 Prozent** zu.
- Das **Rechtsschutzgeschäft** wuchs um **11,5 Prozent**.
- Die **Krankenversicherung** legte erneut stark um **18,4 Prozent** zu.
- Die Combined Ratio verbesserte sich auf **89,4 Prozent**.
- Das Ergebnis der **gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** stieg um **6 Prozent**.
- Im **1. Quartal 2026** verzeichneten wir im **Konzern** einen Beitragszuwachs von **10 Prozent**.

Im Jahr 2025 erzielte der ARAG Konzern Beitragseinnahmen von **3,16 Milliarden €**. Das entspricht einem Plus von gut **340 Millionen €**.

National wie international verlief das Geschäftsjahr für die ARAG erfolgreich. In **Deutschland lagen die Beitragseinnahmen bei 1,75 Milliarden €** und damit um 13 Prozent über dem Vorjahr.

Wachstumstreiber waren wieder das Rechtsschutz- und das Krankenversicherungsgeschäft. 67 Prozent des Neugeschäfts in Deutschland sind „echtes Wachstum“, entfallen also nicht auf Beitragsanpassungen.

In unserem internen Wachstumsvergleich zwischen dem nationalen und dem internationalen Geschäft fiel das Ergebnis diesmal knapper aus als sonst. Außerhalb Deutschlands erreichten die Einnahmen **1,41 Milliarden €** und lagen damit um 13,5 Prozent über dem Wert von 2024.

Alle drei Segmente der ARAG entwickelten sich erfolgreich und trugen jeweils zum Wachstum des Konzerns bei.

- Das größte Segment, der **Rechtsschutz**, blieb weiter auf Wachstumskurs. Wir verbuchten Mehreinnahmen von **11,5 Prozent**. Das **Beitragsvolumen erreichte 1,82 Milliarden € nach 1,65 Milliarden €** im Vorjahr. Auf den **deutschen Rechtsschutz** entfielen davon nahezu punktgenau **600 Millionen €** oder **9,2 Prozent** mehr als im Vorjahr. Unser Marktanteil in Deutschland lag bei knapp 11 Prozent. Für die Statistik-Begeisterten unter Ihnen gilt: Mit diesen Werten behauptet sich die **ARAG als weltweit führender Rechtsschutzversicherer**. In Deutschland sind wir die Nummer zwei im Markt.
- Die hohe Nachfrage in der **Krankenversicherung** war auch im Jahr 2025 ungebrochen. Dort verbuchten wir Beiträge **von 886,3 Millionen €**, was einem Plus von 18,4 Prozent entspricht. Unsere Vollkosten-Angebote treffen weiterhin den Bedarf und sorgen für den entsprechenden Wachstumsschub.
- Auch das **Kompositsegment** der ARAG wuchs kräftig – um 10,9 Prozent. Die Beiträge lagen bei **430 Millionen €** nach 388 Millionen € im Vorjahr.

Zur souveränen Performance der ARAG gehört auch, dass der Konzern seine Gewinne insgesamt weiter steigert. Nach einem Rückgang im Jahr 2024 hat sich das **versicherungstechnische Ergebnis wieder verbessert**. Es lag bei **105 Millionen € nach 96 Millionen € im Vorjahr**. Dabei erzielte der **Rechtsschutz** einen **versicherungstechnischen Gewinn von 58 Millionen €**. Die **Krankenversicherung** kam auf **37 Millionen €**.

Das **Kapitalanlageergebnis** fiel etwas geringer aus. Es lag bei **157 Millionen €** nach 161,5 Millionen € im Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren schlicht niedrigere Erträge und geringere Veräußerungsgewinne in den wichtigsten Assetklassen.

Insgesamt hat der ARAG Konzern das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erneut gesteigert. Wir erzielten hier einen Gewinn **von knapp 150 Millionen € gegenüber 141 Millionen €** im Jahr 2024. Das entspricht einem Plus von 6 Prozent.

Mit dem starken Wachstum ist auch die ARAG Familie weitergewachsen. Bis **Ende 2025 zählten wir 6.500 Mitarbeitende**. Das sind knapp 6 Prozent mehr als im Vorjahr. Der deutliche Personalaufbau war notwendig, um unser wachsendes Geschäft gut zu bewältigen. Wir gehen davon aus, dass wir mit der erreichten Zahl an Mitarbeitenden auch künftiges Wachstum gut auffangen können. Entsprechend planen wir mit einem deutlich moderateren Personalwachstum.

Das Geschäftsjahr 2025 war für uns ein Jahr außergewöhnlicher Leistungsfähigkeit und nachhaltigen Wachstums. Es ist Ausdruck der Stärke unseres Geschäftsmodells, unserer Kundenorientierung und der hohen Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeitenden weltweit. Der Vorstand ist stolz, mit einem solchen Team zusammenarbeiten zu dürfen.

II. Ausblick

Werfen wir einen Blick auf das **1. Quartal 2026**. Hier zeigt sich die ARAG ebenfalls gut in Schwung: Die Einnahmen im Konzern stiegen **um 10 Prozent auf 956 Millionen €** (Vorjahreszeitraum: 868 Millionen €).

- In Deutschland verzeichneten wir ein Plus von 9 Prozent
- Das internationale Geschäft verbuchte 11 Prozent mehr Prämie
- Die Krankenversicherung erzielte 15 Prozent Zuwachs
- Der Rechtsschutz in Deutschland kam auf 12,2 Prozent Wachstum

Auch für 2026 gehen wir erneut von einer weiterhin **soliden bis kräftigen Nachfrage im Rechtsschutz und in der Krankenversicherung** aus. Mit unserem Schwerpunkt in diesen beiden Versicherungssegmenten stehen wir genau dort, wo die Menschen uns brauchen. Die Gründe dafür liegen in den Krisenentwicklungen der vergangenen Jahre. Wir spüren ein gesteigertes Absicherungsbedürfnis der Menschen. Sie suchen nach Möglichkeiten, ihre private Widerstandsfähigkeit zu stärken. Gerade **Rechtsschutz ist ein Produkt, mit dem Menschen gesehen und gehört** werden. Er sorgt für Augenhöhe – eine Augenhöhe, die aktuell vor allem gegenüber Arbeitgebern und Vermietern gebraucht wird. Auch im Jahr 2025 war klar erkennbar, in welchen

Bereichen unsere Kundinnen und Kunden unsere Hilfe in Anspruch nehmen.

Unsere Fallzahlen sind im **Arbeitsrecht um 11,1 Prozent** gestiegen. Blicken wir auf den Zeitraum von **2021 bis 2025, legten die Leistungsfälle dort um 63 Prozent** zu. Diese Werte sind längst kein Randphänomen mehr, sondern ein deutliches Signal. Die dauerhaft schwache Konjunktur frisst sich durch die Wirtschaft. Betroffen sind inzwischen alle Einkommensgruppen – vom niedrigen Einkommen bis zu Gutverdienenden. Dieser Trend setzte sich auch im 1. Quartal 2026 fort. Die Arbeitsrechtsfälle nahmen gegenüber dem Vorjahr nochmals um **12,2 Prozent** zu.

Wir verstecken uns nicht hinter Statistiken. Die Fälle, die wir bearbeiten, lassen uns nicht kalt. Nach 25 Jahren Betriebszugehörigkeit wurde einem unserer Kunden, einem Stahlbauer und dreifachen Familienvater, wegen schlechter Auftragslage gekündigt. Aufgrund der sehr langen Betriebszugehörigkeit traf das die gesamte Familie völlig überraschend. Sie musste ihr Eigenheim noch abbezahlen und stand damit vor dem Nichts. Der Kunde hat sich direkt an uns gewandt, erhielt unmittelbar seine Kostenzusage und eine Anwaltsempfehlung. Vor Gericht musste der Arbeitgeber die Kündigung vollständig zurücknehmen. Der Richter bewertete sie als sozialwidrig; die schlechte Auftragslage erwies sich als vorgeschoben. Damit war der Fall vollumfänglich gewonnen. Die Existenzbedrohung für die Familie war vom Tisch. Für unseren Kunden entstanden Kosten von 2.300 €, die wir übernahmen.

Die stärksten Zuwächse bei den **Leistungsfällen sahen wir 2025 im Mietrecht. Dort zählten wir über 15 Prozent mehr Fälle.** Allein von **2021 bis 2025** sind die Leistungsfälle rund um das Thema Miete um über **74 Prozent** gestiegen. Hohe Nebenkostenabrechnungen, Mieterhöhungen und Kündigungen wegen Mietrückständen prägen hier das Bild. Zugleich wächst die Bereitschaft, sich bereits bei geringeren Beträgen gegen den Vermieter zur Wehr zu setzen. Anders ausgedrückt: **Die finanziellen Spielräume der privaten Haushalte** sind so stark geschrumpft, dass die Menschen beginnen, um jeden Euro zu kämpfen. Im **1. Quartal 2026** stiegen die Fälle im Mietrecht mit **3,1 Prozent** nicht mehr ganz so stark an. Sie blieben damit jedoch auf dem sehr hohen Niveau des Vorjahres.

Auch dazu ein Fall aus der Praxis: Durch einen Vermieterwechsel sah sich eine fünfköpfige Familie mit einer Mieterhöhung von mehr als 40 Prozent konfrontiert. Zusätzlich forderte der Vermieter eine Nebenkostennachzahlung von 4.700 €. Für die Eltern, Vater angestellter Tischler, Mutter Minijobberin, waren diese Summen

nicht zu stemmen. Die Familie drohte auf der Straße zu landen. Wir gaben Kostenschutz und vermittelten einen Anwalt. Es stellte sich heraus, dass die Mieterhöhung um 30 Prozent zu hoch angesetzt war. Bereits außergerichtlich konnte die Mieterhöhung abgewehrt werden. Die Nebkostennachzahlung landete jedoch vor Gericht. Die Wohnungsbaugesellschaft erhob eine Zahlungsklage. Vor Gericht stellte der Gutachter fest, dass die Nebkostenberechnung mit fehlerhaften Messgeräten erstellt wurde. Damit war die Sache erledigt. Für die Familie entstanden Kosten von 7.500 €, die bei uns vollständig versichert waren.

Welche Bedeutung die Themen „Arbeit“ und „Wohnen“ für die Menschen haben, lässt sich auch daran ablesen, dass alle anderen Leistungsarten eher unauffällig bleiben. Unsere Kundinnen und Kunden **konzentrieren sich auf ihre Grundbedürfnisse, die aktuell unter Druck geraten.** Das zeigt ihren Pragmatismus gerade in der Krise.

Die Menschen wollen ihre **Probleme schnell und unkompliziert lösen. Was sie nicht wollen: Rechtsfragen diskutieren.** Niemand ruft uns an, weil er gerne einmal vor Gericht gehen möchte. Unsere Kundinnen und Kunden erwarten deshalb von uns, dass wir ihnen schnell helfen und direkt Auskunft geben können. Wir dürfen das aber nicht und halten das für ungerecht. Das **deutsche Anwaltsmonopol führt dazu, dass aus jedem Sachverhalt ein Rechtsfall** wird. Sie kennen unsere Kritik an dieser Regelung. Sie beruht auf einer 65 Jahre alten Rechtsprechung. Damit hat sie den Kontakt **zur Lebenswirklichkeit einer modernen Dienstleistungsgesellschaft verloren.**

Unsere Nachbarländer zeigen, wie es geht. In **Großbritannien wickeln wir 80 Prozent unserer Leistungsfälle** über unsere eigene Anwaltskanzlei ab. **Nur 14 Prozent davon** müssen abschließend vor Gericht geklärt werden. Alle anderen Fälle werden außergerichtlich oder nach der ersten Anhörung vor Gericht gelöst. Ähnliches gilt für die Niederlande. Die Aufzählung weiterer Beispiele aus unserer internationalen Praxis würde hier den Rahmen sprengen. **Allen gemeinsam ist: Unsere Kundinnen und Kunden suchen den schnellsten und naheliegendsten Weg, ihre Angelegenheiten über ihren Rechtsschutzversicherer zu klären.**

Sie kennen unser Ziel, die Rechtsberatung für Rechtsschutzversicherer auch in Deutschland zu ermöglichen. Vor allem bei **niedrigschwelligen, einfachen Rechtsfragen** können wir schnell und bequem helfen. In diesen einfachen Verfahren ist es Rechtsanwälten kaum noch möglich, wirtschaftlich zu arbeiten. Diese wachsende „Versorgungslücke“ lässt sich durch Rechtsschutzversicherer schließen. Für die Anwaltschaft bleiben die aufwendigeren Verfahren, an denen sie mehr verdienen kann.

Unsere hohen außergerichtlichen Erledigungsquoten in anderen europäischen Rechtssystemen zeigen, dass wir auch in Deutschland **einen wichtigen Beitrag leisten könnten, die Gerichte zu entlasten**. Ebenso wäre es uns möglich, die Überlastung von Gerichten bei Massenverfahren bereits im Vorfeld zu entschärfen.

Das sind Themen, die alle Verbraucherinnen und Verbraucher in Deutschland direkt betreffen. Sie sollen **die gleichen Wahlmöglichkeiten zur Klärung von Rechtsproblemen haben, die außerhalb Deutschlands bereits üblich sind**. Diese Benachteiligung durch ein anachronistisches Monopol muss aufhören.

Unabhängig von diesem sorgsam gepflegten Anachronismus auf dem deutschen Rechtsmarkt wird die **künstliche Intelligenz diesen Markt von Grund auf verändern**. Wir sehen darin einen wesentlichen Hebel, um unseren Kundinnen und Kunden echte Vorteile zu bieten. Versicherungen sind ohnehin besonders gut für den Einsatz von KI geeignet: strukturierte, vorhersagebasierte Prozesse, die sich millionenfach wiederholen. Im Rechtsschutz gilt das umso mehr. Unser Geschäft besteht wesentlich aus **Textverarbeitung: Schriftsätze lesen, verstehen und daraus Lösungen erarbeiten**. Das bindet Ressourcen und kostet vor allem Zeit. KI erledigt solche Aufgaben deutlich schneller. Das wird unsere Spezialistinnen und Spezialisten massiv entlasten und Freiräume für qualitativ noch bessere Kundenkontakte schaffen. Die ARAG hat ihre KI-Strategie entsprechend ausgerichtet. Dabei konzentrieren wir uns auf die **Anwendung von KI im Leistungsmanagement des Rechtsschutzes** – national wie international.

Sie sehen: Wirtschaftlicher Erfolg ist für die ARAG kein Grund für eine ruhigere Gangart. Wir blicken mit Zuversicht nach vorn. Unser robustes Geschäftsmodell, unsere Innovationskraft, eine starke Marktposition und ein erstklassiges Team bilden die Grundlage für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung der ARAG. Unser Anspruch bleibt: Wir leisten und wir liefern für unsere Kundinnen und Kunden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns auf Ihre Fragen.