



Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG informiert: Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2018

Wohngebäudeversicherungen gehören zu den wichtigsten Absicherungen in einer entwickelten Gesellschaft, sichern sie doch das für viele Haushalte höchste einzelne Vermögensgut, das Eigenheim, ab. In der Versicherungswirtschaft repräsentiert die Verbundene Wohngebäudeversicherung nach der Kraftfahrerkaskoversicherung den größten Sachversicherungszweig. Sie ist - inzwischen jedenfalls - durch vielfältige Schadenszenarien belastet. Einem Prämienvolumen in der verbundenen Wohngebäudeversicherung von 6,8 Mrd. € und 19 Millionen Verträgen in 2016 standen Schadenszahlungen von ca. 4,7 Mrd. und knapp 2 Millionen Schäden gegenüber. Die sog. Leistungsquote (einfach: Schäden plus Kosten) liegt inzwischen seit Jahren über 100 %, in Extremjahren wie 2007 (Kyrill) und 2013 (Hagelschäden) sogar Richtung 150 %. Bei einer Quote von über 100% legt ein Versicherer zu jedem Vertrag Geld zu und erwirtschaftet negative Ergebnisse. Nach dem Sturmtief Friederike am 18.01.2018 dürfte die Schaden-Kosten-Quote auch für das laufende Jahr 2018 deutlich negativ ausfallen.

Aber es sind noch nicht einmal die Sturm-, Hagel- und sonstigen Wetterereignisse, die der Branche zu schaffen machen. Vornehmlich sind es in einer alternden Gebäudesubstanz die Rohrsysteme, die insbesondere die Leitungswasserversicherung herausfordern. Rund die Hälfte aller Schäden entfallen auf diesen Bereich. Der Durchschnittschaden in der Wohngebäudeversicherung ist in den letzten 3 Jahren um 25% auf EUR 2.504 gestiegen.

Versicherer können ihren seit Jahren anhaltenden, steigenden Schadenbedarf nur über höhere Prämien finanzieren.

Aufgrund der angespannten Lage am Zinsmarkt stehen auch die in der Vergangenheit realisierten Zinserträge heute nicht mehr zur Verfügung. Auch Kosteneinsparungen durch Reduktion der Verwaltungskosten sind heutzutage nicht mehr signifikant zu erzielen, weil durch die schon erfolgten Schließungen von Standorten und Abbau von internen Mitarbeiterkapazitäten aus unserer Sicht bereits alle Einsparpotenziale ausgeschöpft sind. Es lassen sich allenfalls noch Ersparnisse erzielen, indem Abläufe zunehmend auf den Vertrieb bzw. den Kunden ausgelagert werden, bzw., indem digitale Verarbeitungstrecken und schlanke Prozesse implementiert werden.



Aufgrund dieser Umstände beobachten wir seit 5 Jahren einen deutlich verstärkten Anstieg der Prämien in der Sparte „Verbundene Wohngebäudeversicherung“. Aus einem „weichen“ Markt (1999-2010) wurde ein harter „Verkäufermarkt“.

Versicherer reagieren mittlerweile relativ zügig nach Schadenfällen mit der Forderung nach einer „Vertragssanierung“: Prämien werden angehoben und Selbstbeteiligungen im Schadenfall verlangt. Dabei orientieren sich Versicherer insbesondere an der sogenannten Schadenfrequenz. Eigentümer von Gebäuden mit zwei und mehr Schäden (in den letzten 5 Jahren) werden leider regelmäßig mit derartigen Forderungen der Versicherer konfrontiert.

Wir empfehlen daher dringend, Kleinschäden dem Versicherer nicht zu melden, um nicht durch Häufigkeit von Schäden aufzufallen. Die Häufigkeit von Schäden ist aus Sicht der Versicherungswirtschaft ein Indiz für eine erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeit von Schäden in der Zukunft und bringt für den Kunden die problematische Situation der Verschlechterung der Vertragskonditionen mit sich. Ein einzelner Schaden – auch wenn er als Großschaden für den Versicherer extrem teuer gewesen ist – löst in der Regel noch keine Nachverhandlung mit dem Versicherer aus. Für Großschäden schließt man eine Versicherung ab, um sich vor existenzbedrohenden Szenarien zu schützen (Ruin-Prinzip in der Individualversicherung). Kleinschäden hingegen müssen in die laufenden Unterhaltungskosten mit einkalkuliert werden und gehören nicht in die Abrechnung mit einem Versicherer.

Neben dem Schadenmanagement gehört natürlich die Verhandlung mit dem Versicherer hinsichtlich der Vertragsgestaltung zu unseren Kernaufgaben für unsere Mandanten. Wir vertreten hier durchsetzungsstark als Versicherungsmakler Ihre Interessen. Unser umfangreicher Marktzugang ermöglicht uns jederzeit einen umfassenden Überblick über das Marktgeschehen. Wir können aufgrund unserer Bestandsgröße den Markt profund einschätzen. Unsere Expertise in der Wohngebäudeversicherung kommt unseren Mandanten dabei zu Gute. Wir zählen in diesem Geschäftszweig am ostwestfälischen Markt zu den führenden Versicherungsmaklern und haben uns als Spezialist hier einen Namen gemacht.

Im Rahmen der Vertragsgestaltung achten wir auf wichtige qualitative Aspekte Ihres Versicherungsschutzes: Ermittlung von Versicherungssummen, Beachtung von Gefahrerhöhungen durch die Nachbarschaft oder durch den Denkmalschutz, Mitversicherung von Ableitungsschäden außerhalb des Gebäudes und Elementarschäden sowie relevanter Zusatzkosten im Schadenfall sind nur einige Merkmale unserer qualitativen Beratung zur Wohngebäudeversicherung.



Hasenclever + Partner®

Versicherungsmakler • Assekuranz-Vermittlung seit 1930

Seite 3 von 3

Durch unser Qualitätsmanagementsystem garantieren wir zu jeder Zeit konsistente und qualitätsgestützte Prozesse auf allen Dienstleistungsgebieten für unsere Mandanten.

Vertrauen Sie gerade in schwierigen Zeiten einem Partner, der über eine profunde Marktexpertise bei der Absicherung Ihres Vermögens verfügt.

Besuchen Sie uns im Internet unter www.hasenclever.de oder rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Email, wenn wir Sie hierzu weitergehend beraten dürfen. Gerne empfangen wir Sie auch in unseren Geschäftsräumen zu einem persönlichen Beratungsgespräch.

Ihr Team von

HASENCLEVER + PARTNER GMBH + CO.KG

Versicherungsmakler - Assekuranz-Vermittlung seit 1930