



## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2022

Update: 27.09.2022

Seite 1 von 4

### Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG informiert:

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 seit mehreren Jahren durch vielfältige Schadenszenarien belastet. Einem Prämienvolumen in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung von EUR 9,3<sup>1</sup> Mrd. und rund 19 Millionen Verträgen im Jahr 2021 standen Schadenzahlungen von ca. EUR 10,63 Mrd. aus über 2 Millionen Schäden gegenüber. Die sogenannte Leistungsquote (einfach: Schäden + Kosten im Verhältnis zu den Beitragseinnahmen) liegt inzwischen seit vielen Jahren bei annähernd 100%, in Extremjahren wie 2021 (Tief Bernd) und 2013 (Hagelschäden) sogar Richtung 150%. Bei einer Quote von über 100% legt ein Versicherer zu jedem Vertrag Geld zu und erwirtschaftet einen Verlust. Das Großschadensereignis im Ahrtal im Juli 2021 wird die Bilanzen der Versicherer erheblich belasten und führt mittlerweile zu deutlichen Anstiegen der Prämienätze (innerer Preis eines Vertrages) führen.

Im Markt beobachten wir, dass Starkregen-Ereignisse in Deutschland seit Jahren zunehmen. [Hier](#) gelangen Sie zu einem kurzen Informationsvideo des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft. Wir empfehlen aufgrund der Zunahme der Elementarschadenrisiken den Abschluss der Zusatzdeckung für diese Risiken, um unter anderem die Schäden durch Starkregen wirkungsvoll abzusichern. Die Ereignisse im Sommer 2021 in NRW und in Rheinland-Pfalz haben uns eindrucksvoll vor Augen geführt, welche Schadenfolgen durch diese Wetterereignisse eintreten können.

Aber es sind noch nicht einmal die Sturm-, Hagel- und sonstigen Wetterereignisse, die der Branche seit vielen Jahren besonders 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 durchschnittliche Leitungswasserschaden ist in den letzten 5 Jahren lt. GDV (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) um ca. 42% auf EUR 3.213 gestiegen.

<sup>1</sup> Marktzahlen wurden den Veröffentlichungen des GDV unter [www.gdv.de](http://www.gdv.de) entnommen



## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2022

Update: 27.09.2022

Seite 2 von 4

Die Ratinggesellschaft Assekurata hat im Sommer 2020 den Markt intensiv untersucht<sup>2</sup> und kommt zu dem Fazit, dass die konjunkturell bedingt hohe Auslastung des Handwerks die Schadenkosten der Versicherer stark beeinflusst. Der Einsatz moderner Techniken hat die Kosten zusätzlich steigen lassen. Auch berichten Versicherer von kontinuierlich steigenden Kosten beispielsweise für Sachverständige. Auf diese Entwicklungsfaktoren können Versicherer nur bedingt reagieren. Die Entwicklung der Baupreise für Materialien und Arbeitslöhne führen zu stark gestiegenen Handwerkerkosten und damit zu einem erhöhten Schadenaufwand für die Wohngebäudeversicherer. Mit der Versicherungsform der gleitenden Neuwertversicherung garantiert der Versicherer seinem Kunden die Übernahme höherer Schadenkosten im Leistungsfall. Im Jahr 2022 ist der gleitende Neuwertfaktor um 5,5% gegenüber dem Vorjahr gestiegen, für 2023 steht der Anstieg mit knapp 15% fest. Der gleitende Neuwertfaktor erhöht sich demnach von 20,97 auf 24,06. Die Inflation ist damit in der Bau- und Versicherungswirtschaft angekommen.

Um die Kostendynamik nachhaltig zu durchbrechen, werden die Versicherer also mittelfristig nicht umhinkommen, „deutlich konsequenter auf das Thema Prävention“ zu setzen. Die Risikofragen stellen bereits heute stark auf den Sanierungsstand einer Immobilie ab, um das künftige Schadeneintrittsrisiko zielgerichtet zu ermitteln. Das Alter eines Gebäudes spielt eine zentrale Rolle bei der Prämienberechnung.

Versicherer können ihren, in den Beständen seit Jahren anhaltenden, steigenden Schadenbedarf nur über höhere Prämien und der Vereinbarung von Selbstbehalten zur Abwehr von Kleinschäden finanzieren.

Aufgrund dieser Umstände beobachten wir seit 10 Jahren einen deutlich verstärkten Anstieg der Prämiensätze (ca. 25% - 50%) in der Sparte „Verbundene Wohngebäudeversicherung“. Aus einem „weichen“ Markt (1999-2010) wurde seit 2013 sukzessive mittlerweile ein harter „Verkäufermarkt“.

Versicherer reagieren heutzutage sehr zügig nach Schadenfällen mit der Forderung einer „Vertragssanierung“: Prämiensätze werden angehoben und Selbstbeteiligungen vom Kunden verlangt. In vielen Fällen trennen sich Versicherer auch rigoros von Verträgen und möchten das Gebäude nicht weiter versichern. Dabei orientieren sie sich

<sup>2</sup> Assekurata-Veröffentlichung: <https://www.assekurata.de/blog/wohngebaeudeversicherung-leitungswasser-und-feuerschaeden-behindern-nachhaltige-sanierung/> (Abruf am 08.06.2021)



## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2022

Update: 27.09.2022

Seite 3 von 4

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.

Um dieser Entwicklung zu begegnen, haben wir ein aktives Vertragscontrolling für unsere Kunden etabliert, um unliebsame Forderungen von Versicherern bis hin zur endgültigen Kündigung eines Wohngebäudevertrages zu verhindern. Mit dieser vorausschauenden Strategie steuern wir im aktiven Kundendialog anspruchsvolle Risiken mit Vorschäden in einem herausfordernden Marktumfeld.

Wir empfehlen unseren Kunden dringend, auf die Meldung von Kleinschäden zu verzichten, um nicht durch die Häufigkeit von Schäden aufzufallen. Sie stellt 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 sehr teuer gewesen ist – löst oftmals 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 Kosten (Instandhaltungsrücklage) mit einkalkuliert werden und gehören nicht in die Abrechnung mit einem Versicherer. Auf diesen Umstand weisen wir in unseren Kundengesprächen regelmäßig hin.

Neben dem Schadenmanagement gehört 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 tief einschätzen. In vielen Fällen gelingt es uns, den Versicherer davon zu überzeugen, die endgültige Kündigung im Schadenfall zurückzuziehen und ein Fortsetzungsangebot zu unterbreiten, da sich die Verhandlung mit anderen Versicherern bei einer vorliegenden Vorversicherer-Kündigung als äußerst schwierig gestaltet.

Unsere Mandanten profitieren dabei von unserer Expertise und Kompetenz. Wir zählen in diesem Marktsegment am ostwestfälischen Markt zu den führenden Versicherungsmaklern und haben uns als Spezialist bei unseren Kunden und der Versicherungswirtschaft einen Namen gemacht. Namhafte Unternehmen der Immobilienwirtschaft vertrauen auf unsere Kompetenz und Qualität.



## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2022

Update: 27.09.2022

Seite 4 von 4

Unsere Zusammenarbeit mit einem großen und renommierten Schadenmanagement-unternehmen (Rainbow International) überzeugt unsere Kunden bei Feuer und Wasserschäden. Wir organisieren über den Dienstleister einen schnellen und unkomplizierten Zugang zu Handwerkern, die den Schaden beseitigen.

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
- die Mitversicherung von Ableitungsschäden außerhalb des Gebäudes
- Mitversicherung von Elementarschäden sowie der
- Einschluss relevanter Zusatzkosten im Schadenfall
- uvm.

sind nur einige Merkmale unserer qualitativen Beratung zur Wohngebäudeversicherung. Vertragsbedingungen müssen regelmäßig aktualisiert werden, um neu entstehende Risiken bedarfsgerecht abzusichern. Veraltete Versicherungsbedingungen begegnen uns in unserer Analyse von Fremdverträgen regelmäßig. Wir überzeugen unsere Kunden mit einem modernen und passgenauen Angebot zur Absicherung ihrer Immobilie.

Durch unser zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem (DIN EN ISO 9001:2015) garantieren wir unseren Mandanten 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](http://www.hasenclever.de) oder rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail unter [info@hasenclever.de](mailto:info@hasenclever.de), wenn wir Sie hierzu weiter beraten dürfen. Gerne empfangen wir Sie auch im Videogespräch oder in unseren Geschäftsräumen zu einem persönlichen Beratungsgespräch.

### **HASENCLEVER + PARTNER GMBH + CO.KG**

Versicherungsmakler - Assekuranz-Vermittlung seit 1930