

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2023

23.10.2023

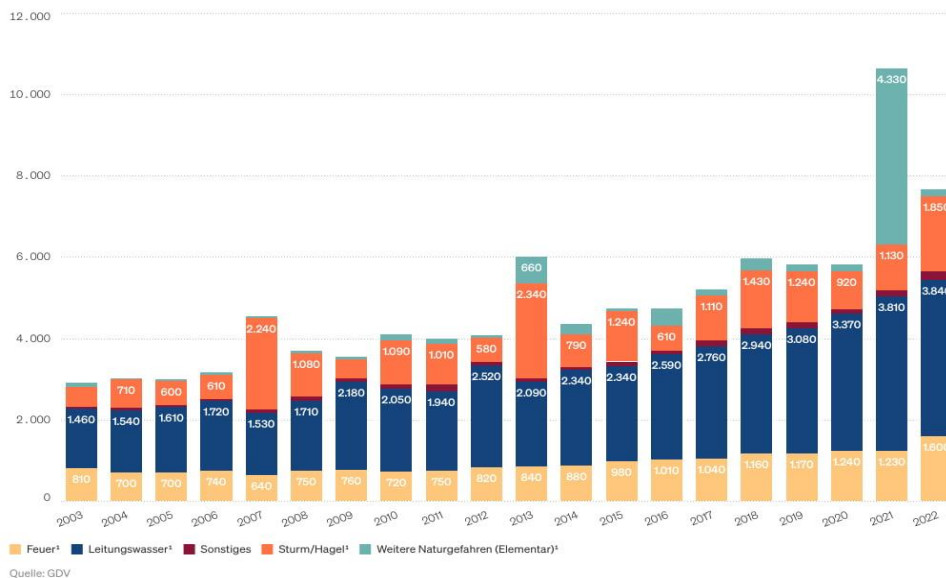
Seite 1 von 5

## 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. Den dramatischen Anstieg der Schadenaufwendungen in den letzten 20 Jahren ist dieser Übersicht des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zu entnehmen. Die **Schäden** werden farblich nach den versicherten Gefahren unterschieden:

### Wohngebäudeversicherung: Schadenaufwand nach Gefahren 2003-2022

in Mio. Euro



Quelle: GDV - <https://www.gdv.de/gdv/statistik/datenservice-zum-naturgefahrenreport/sachversicherung-naturgefahren/wohngebäudeversicherung-schadenaufwand-nach-gefahren-2003-2022-139122> - Abruf: 23.10.2023, 11:47 Uhr

Im Markt beobachten wir, dass **Starkregen**-Ereignisse in Deutschland seit Jahren zunehmen. Wir empfehlen aufgrund der Zunahme der Elementarschadenrisiken den Abschluss der Zusatzdeckung für diese Risiken, um unter anderem die Schäden durch Starkregen wirkungsvoll

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

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2023

23.10.2023

Seite 2 von 5

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. Schäden durch Naturgefahren entwickeln sich zu einem immer größeren Einflussfaktor für die Kalkulation von Gebäudeversicherern.

**Feuerschäden** haben das wahrscheinlichste Potenzial der Existenzbedrohung, da ihr Ausmaß oftmals das gesamte Gebäude vernichtet. Sie gehören somit zu den wichtigsten Absicherungen aus Kundensicht. Der Aufwand für Feuerschäden steigt kontinuierlich, wie der o.a. Statistik zu entnehmen ist.

Aber es sind noch nicht einmal die Feuer, 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. 80% auf > EUR 4.700 gestiegen.

Wir zeigen Ihnen hier eine Analyse der Leitungswasserschäden von Gebäuden:



Quelle: Fachmagazin Pfefferminzia, Ausgabe 05.2023: Seite 64-65: Wenn alles fließt

## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2023

23.10.2023

Seite 3 von 5

Die sogenannte **Leistungsquote** (einfach: Schäden + Kosten im Verhältnis zu den Beitrags-einnahmen) liegt inzwischen bei allen Versicherern seit vielen Jahren bei annähernd 100%, in Extremjahren wie 2021 (Tief Bernd) und 2013 (Hagelschäden) sogar Richtung 150% - 200%. Bei einer Quote von über 100% legt ein Versicherer zu jedem Vertrag Geld zu und erwirtschaftet einen Verlust. Versicherern reagieren auf verschiedenen Ebenen. Die Beitragsanpassungen infolge gestiegener Schadenaufwendungen führen mittlerweile zu deutlichen Anstiegen der Prämienätze (innerer Preis eines Vertrages). Diese Entwicklung betrifft sowohl die Tarifkalkulation beim Neuabschluss eines Vertrages als auch die Behandlung der Bestandskunden mit abgeschlossenen Verträgen.

Neben der Anpassung von Prämienätzen (Beitragsanpassungen) wirken auch die stark gestiegenen **Preise** der **Bauwirtschaft** (Löhne und Materialkosten) erheblich auf die Prämienermittlung. Aufgrund des Kundenanspruchs zur Neuwert-Wiederherstellung im Schadenfall basieren die Verträge auf dem **gleitenden Neuwertfaktor**. Dieser Faktor hat sich im Jahr 2023 um 14,7% gegenüber dem Vorjahr erhöht und wird per 01.01.2024 um weitere 7,5% steigen und liegt damit lt. GDV deutlich über seinem langjährigen Mittel von 4,3%.

Um die Kostendynamik nachhaltig zu durchbrechen, werden die Versicherer 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 und die Vorschadenhistorie spielen 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 Prämienätze (ca. 25% - 75%) 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 in Form einer (Änderungs-) Kündigung**: Prämienätze werden angehoben und im Schadenfall werden **Selbstbeteiligungen** vom Kunden verlangt. Dabei orientieren sie sich 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

## Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2023

23.10.2023

Seite 4 von 5

steuern wir im aktiven Kundendialog anspruchsvolle Risiken mit Vorschäden in einem herausfordernden Marktumfeld. Oberstes Ziel ist der Erhalt von Versicherungsschutz für unsere Kunden.

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 dar 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.

Hier gelangen Sie auf unsere Internetseite zum **Schadenmanagement**:

(<https://www.hasenclever.de/schadenmanagement>)

### Schadenmanagement bei Wasser-, Brand- oder Schimmelschäden

**24/7**  
SERVICE  
HOTLINE

Als wäre es  
nie geschehen!

 **RAINBOW**  
INTERNATIONAL  
SANIERUNGEN



**TELEFON 0521 55 73 74-47**

Unsere Zusammenarbeit mit einem großen und renommierten **Schadenmanagement-Unternehmen (Rainbow International Quermann & Kokemper Schadenmanagement GmbH)** überzeugt unsere Kunden bei Feuer und Wasserschäden. Wir organisieren über den **Dienstleister** einen schnellen und unkomplizierten Zugang zu Handwerkern, die den Schaden beseitigen. Eine prozessual sehr gut abgestimmte Zusammenarbeit zwischen unseren Kunden, dem Schadendienstleister und dem involvierten Versicherer, bzw. von dort beauftragten Schadenregulierungsunternehmen, überzeugen unsere Kunden bei Eintritt eines Schadensfalls. Wir informieren hierzu mit einem separaten [Flyer](#).

Neben dem Schadenmanagement gehört die **Verhandlung mit dem Versicherer im Vertragsmanagement** hinsichtlich der Gestaltung des Versicherungsschutzes 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. In vielen Fällen gelingt es uns, den



# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2023

23.10.2023

Seite 5 von 5

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 in der Versicherungswirtschaft einen Namen gemacht. Wir bieten lukrative Konditionen in Rahmenverträgen mit Versicherern an. Namhafte Unternehmen der Immobilienwirtschaft vertrauen auf unsere Kompetenz und Qualität.

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 (Wohn-)Gebäudeversicherung. 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 Immobilienvermögens 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