



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2020

Update: 12.08.2020

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 8,2 Mrd. € und rund 19 Millionen Verträgen in 2019 standen Schadenzahlungen von ca. 5,7 Mrd. € aus über 2 Millionen Schäden gegenüber. Die sog. Leistungsquote (einfach: Schäden + Kosten im Verhältnis zu den Beitragseinnahmen) liegt inzwischen seit vielen Jahren bei annähernd 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 den Sturmtiefen Friederike und Burglind von 2018 lag die Schaden-Kosten-Quote auch für das Jahr 2018 bei 108%, in 2019 ohne herausragende Wetterereignisse mit 96% leicht niedriger.

Im Markt beobachten wir, dass Starkregen-Ereignisse seit Jahren in Deutschland 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. Auch der Eigentümerverband Haus & Grund empfiehlt seinen Mitgliedern den Abschluss der Elementarschadenversicherung.

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 4 Jahren lt. GDV (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) um 25% auf EUR 2.704 gestiegen.



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2020

Update: 12.08.2020

Seite 2 von 4

Der Branchen-Newsletter *Versicherungswirtschaft Heute* kommentiert dazu am 10.07.2020 den neuesten Marktausblick zur Schadenversicherung der Ratinggesellschaft Assekurata:

"Sicher ist, dass die konjunkturell bedingt hohe Auslastung des Handwerks die Kosten [der Wohngebäudesparte] beeinflusst. Der Einsatz moderner Techniken hat die Kosten zusätzlich steigen lassen. Auch berichten Versicherer von kontinuierlich steigenden Kosten beispielsweise für Sachverständige. Dabei können die Unternehmen aktuell kaum auf die Kostenentwicklung Einfluss nehmen.

Zwar bergen moderne Anwendungen, wie beispielsweise intelligente Wasseruhren oder die Vernetzung von Feuermeldern, durchaus Möglichkeiten, durch präventive Maßnahmen langfristig die Anzahl beziehungsweise das Ausmaß der Schäden zu begrenzen. Diese Systeme sind jedoch aktuell „kaum in den Beständen vorhanden“, denn die Kosten hierfür muss der Versicherungsnehmer zu einem Großteil selbst tragen.

Infolgedessen sei es laut Assekurata unabdingbar, dass die Versicherer auch künftig an der ertragsorientierten Zeichnungs- und Tarifierungspolitik der jüngeren Vergangenheit festhalten. Ob dies allein für die Gesundheit des Zweiges reichen wird, ist „jedoch fraglich“. Bereits in den vergangenen zehn Jahren wurden die Durchschnittsprämien sukzessive erhöht, wodurch allerdings nur einzelne Unternehmen eine auskömmliche Ertragslage erzielen konnten.

Um die Kostendynamik nachhaltig zu durchbrechen, werden die Versicherer also nicht umhinkommen, „deutlich konsequenter auf das Thema Prävention“ zu setzen.

Hierbei gilt es insbesondere, die vielfältigen Möglichkeiten, die sich durch die zunehmende technische Vernetzung im Haushalt ergeben, Stichwort Smart Home, intensiver zu nutzen. Neben der Bereitstellung oder finanziellen Förderung der reinen Technik bedarf es darüber hinaus begleitender Services, wie beispielsweise eines Notfallmanagements, oder HandwerkerNetzwerks, über welche betroffene Kunden bereits in der frühen Phase des Schadens Unterstützung erhalten, erklärt Assekurata."



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2020

Update: 12.08.2020

Seite 3 von 4

Versicherer können ihren seit Jahren anhaltenden, steigenden Schadenbedarf nur über höhere Prämien und der Vereinbarung von Selbstbehalten zur Abwehr von Kleinschäden finanzieren. Auch ein Prämienanstieg von 2017 bis 2019 von knapp 14% konnte die Versicherer noch nicht marktweit wieder in die Ertragszone führen.

Aufgrund dieser Umstände beobachten wir seit 7 Jahren einen deutlich verstärkten Anstieg der Prämien in der Sparte „Verbundene Wohngebäudeversicherung“. Aus einem „weichen“ Käufermarkt (1999-2010) wurde seit 2013 sukzessive mittlerweile ein harter „Verkäufermarkt“: Versicherer reagieren heutzutage sehr zügig nach Schadenfällen mit der Forderung einer „Vertragssanierung“: Prämien werden angehoben und Selbstbeteiligungen vom Kunden 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 die 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 Kosten (Instandhaltungsrücklage) mit einkalkuliert werden und gehören nicht in die Abrechnung mit einem Versicherer.

Neben dem Schadenmanagement gehört natürlich die Verhandlung mit Versicherern 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.



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2020

Update: 12.08.2020

Seite 4 von 4

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. 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 dann mit einem modernen, passgenauen Angebot zur Absicherung ihrer Immobilie.

Durch unser zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem (DIN EN ISO 9001:2015) 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 E-Mail, wenn wir Sie hierzu weiter beraten dürfen. Gerne empfangen wir Sie auch in unseren Geschäftsräumen zu einem persönlichen Beratungsgespräch.

HASENCLEVER + PARTNER GMBH + CO.KG

Versicherungsmakler - Assekuranz-Vermittlung seit 1930



Internet: www.hasenclever.de

Mitglied in der