

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Kurzfassung

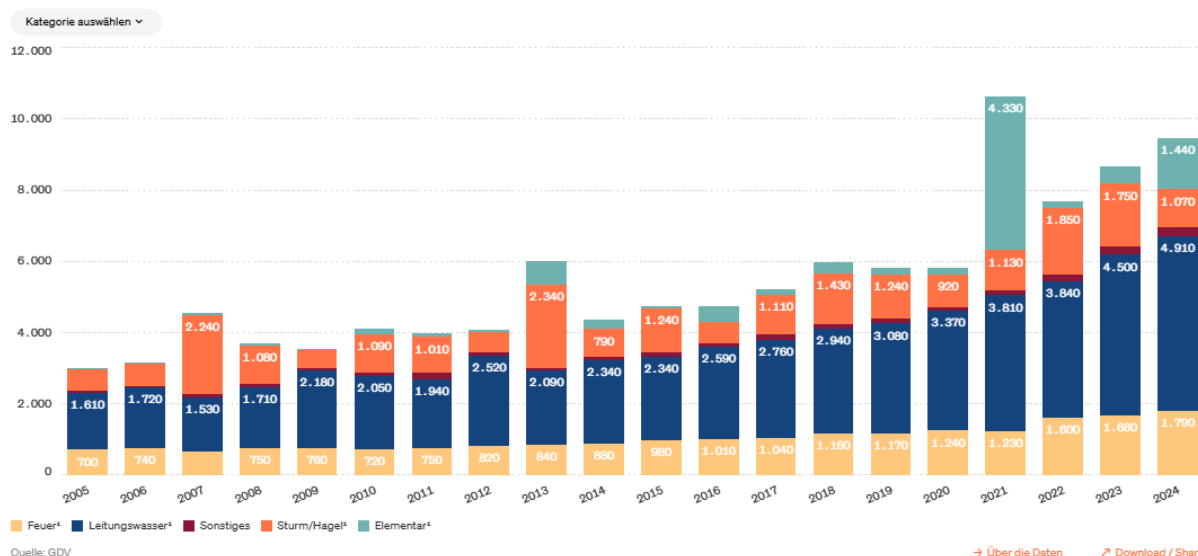
Seite 1 von 4

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

Die Versicherungssparte Verbundene Wohngebäudeversicherung steht seit einigen Jahren aufgrund der alternden Bestandsstruktur der Immobilien in Deutschland unter Druck. Einem Prämienvolumen in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung von EUR 13,254<sup>1</sup> Mrd. und rund 19 Millionen Verträgen im Jahr 2024 standen Schadenzahlungen von ca. EUR 9,45 Mrd. aus knapp 2 Millionen Schäden gegenüber. Den dramatischen Anstieg der Schadenaufwendungen in den letzten 20 Jahren ist dieser Übersicht des Gesamtverbandes der Versicherer (GDV) zu entnehmen. Die **Schäden** werden farblich nach den versicherten Gefahren unterschieden:

### Wohngebäudeversicherung: Schadenaufwand nach Gefahren 2005-2024

in Mio. Euro



Schäden durch **Sturm bzw. Hagel** sowie **weitere Naturgefahren** nehmen infolge des Klimawandels zu und entwickeln sich zu einer immer größeren Herausforderung für die Versicherer. Politisch werden derzeit die Weichen für eine „verpflichtende“ Opt-Out-Versicherungslösung gestellt. Wir empfehlen unseren Kunden seit vielen Jahren den Einschluss dieser Deckung.

<sup>1</sup> Quelle: [Schaden- und Unfallversicherung](#) auf [www.gdv.de](http://www.gdv.de) - Abruf: 06.02.2026, alle weiteren Zahlen sind dieser Quelle entnommen.

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Kurzfassung

Seite 2 von 4

**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. 70% auf EUR 4.343 gestiegen.

Mit dem Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 20. Oktober 2021 (IV ZR 236/20) wurde ein jahrelanger Streit entschieden, ob die Folgeschäden durch **undichte Silikonfugen** als Leitungswasserschaden im Sinne der Bedingungen gelten. Der BGH hat höchststrichterlich entschieden, dass **kein Versicherungsschutz besteht**. **Versicherer** leisten für diese Schäden nur noch, wenn der Kunde diese Deckung gegen einen Aufpreis gesondert mitversichert hat oder im Rahmen einer Tarifikalisierung eingeschlossen hat.

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 Prämiensätze (innerer Preis eines Vertrages). Diese Entwicklung betrifft sowohl die Tarifikalkulation 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 2026 um 4,22% gegenüber dem Vorjahr erhöht und ist in den letzten Jahren – bedingt durch starke Inflation am Bau – um 31,75% angestiegen. Die Entwicklung der Baupreise hat sich zuletzt wieder beruhigt und liegt jetzt wieder im langfristigen Mittel von 4,3%.

Das Alter eines Gebäudes und die Vorschadenhistorie spielen eine zentrale Rolle bei der Prämienberechnung.

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Kurzfassung

Seite 3 von 4

Die Prämienermittlung erfolgt sehr konsequent anhand der Kriterien:

- Alter
- Zustand
- Vorschäden
- Selbstbeteiligung

Prämiensätze steigen aus diesen Gründen seit 10 Jahren kontinuierlich und übersteigen oftmals auch die Marke von 1,0%.

Versicherer reagieren heutzutage sehr zügig nach Schadenfällen mit der Forderung einer **Vertragssanierung in Form einer (Änderungs-) Kündigung**: Prämiensätze 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 steuern wir im aktiven Kundendialog anspruchsvolle Risiken mit Vorschäden in einem herausfordernden Marktumfeld. Oberstes Ziel ist der Erhalt von Versicherungsschutz für unsere Kunden bei einem gleichzeitig bestmöglichem Preis-Leistungsverhältnis.

Wir empfehlen unseren Kunden dringend, auf die Meldung von **Kleinschäden** (< EUR 1.000) zu verzichten, um nicht durch die Häufigkeit von Schäden aufzufallen.

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

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

Unsere Zusammenarbeit mit einem renommierten **Schadenmanagement-Unternehmen** (**RESTONA 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 Schaden dienstleister und dem involvierten Versicherer, bzw. von dort beauftragten Schadenregulierungsunternehmen, überzeugen unsere Kunden bei Eintritt eines Schadenfalls. 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

# Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Kurzfassung

Seite 4 von 4

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 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
- Aktualität von Allgemeinen Versicherungsbedingungen mit Zusatzklauseln
- Mitversicherung von Folgeschäden durch undichte Silikonfugen per Sonderklausel
- Mitversicherung von Elementarschäden sowie der
- Mitversicherung neuer Kostenpositionen (Mehrkosten für umweltschonende Wiederherstellung u.a.) und Einschluss weiterer relevanter Zusatzkosten im Schadenfall
- regelmäßige Information zur Einhaltung von vertraglichen Obliegenheiten

sind nur einige Merkmale unserer **qualitativen Beratung** zur (Wohn-)Gebäudeversicherung.

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.

Lassen Sie sich auf unserer Internetseite von unserer Expertise in der Immobilienwirtschaft überzeugen.

Als Partner der MARTENS & PRAHL-Gruppe gehören wir zu den führenden Versicherungsmaklern für die Immobilienwirtschaft in Deutschland. MARTENS & PRAHL haben wir zum 01.01.2025 mit an Bord genommen und dadurch unser Team für unsere Kunden weiter entwickelt und uns qualitativ verstärkt.

Andreas Vollmer  
Geschäftsführer

i.V. Anja Wache-Callier  
Leitung Team Immobilienwirtschaft