

Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

Seite 1 von 6

Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG informiert:

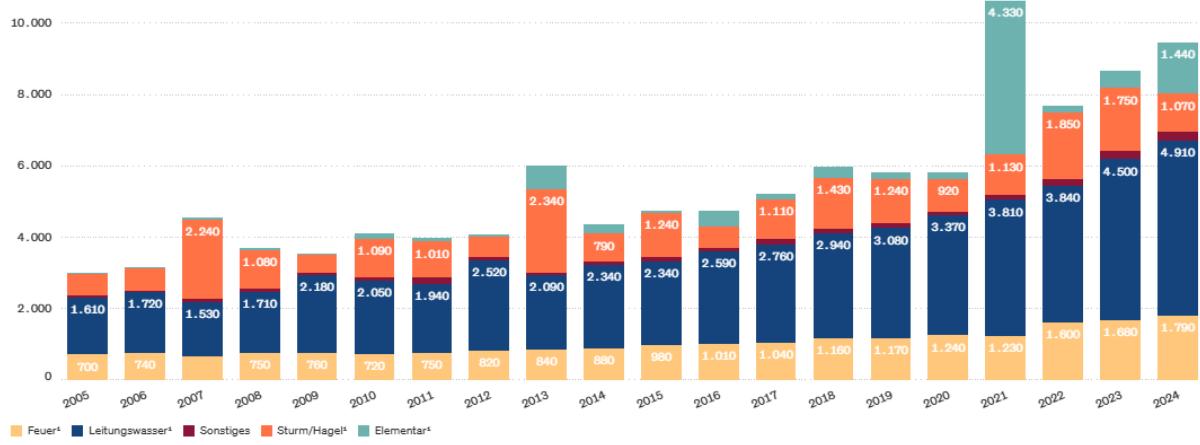
Wohngebäudeversicherungen gehören zu den wichtigsten Absicherungen in einer entwickelten Gesellschaft, sichern sie doch das für viele Haushalte höchste einzelne Vermögensgut, das Eigenheim, ab. In der Versicherungswirtschaft repräsentiert die Verbundene Wohngebäudeversicherung den größten Sachversicherungszweig (vor der Kfz-Volkasko und Feuer-Industrie). Sie ist seit mehreren Jahren durch vielfältige Schadenszenarien belastet. Einem Prämienvolumen in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung von EUR 13,254¹ 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

Kategorie auswählen ▾

12.000



Quelle: GDV

→ Über die Daten

↗ Download / Share

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 abzusichern. Die Ereignisse im Sommer 2021 in NRW und in Rheinland-Pfalz haben uns

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



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

Seite 2 von 6

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. Die schwarz-rote Koalition in Berlin setzt derzeit ein Opt-Out-Modell zur Elementarschadenversicherung politisch um. Künftig werden Wohngebäudeversicherungen nur noch mit Elementarschadendeckungen angeboten und Kunden werden einen ausdrücklichen Verzicht unter Bestätigung der Kenntnisnahme der Folgen des Nichtabschlusses dieser Deckung bei Vertragsabschluss unterzeichnen müssen. Wir beobachten diese Entwicklung weiter sehr aufmerksam. Unseren Kunden empfehlen wir – insoweit noch nicht geschehen – den Einschluss der **Elementarschadenversicherung jetzt** vorzunehmen. Wir gehen davon aus, dass die Prämien für diese Deckungen in Zukunft steigen werden. [Hier gelangen Sie zum Hochwasser-Check](#) der Versicherungswirtschaft. Dort können Sie die Informationen zur Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens an Ihrer Adresse ermitteln.

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 60% aller Schäden entfallen auf diesen Bereich. Der durchschnittliche Leitungswasserschaden ist in den letzten 5 Jahren lt. GDV 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 Tarifaktualisierung eingeschlossen hat.

Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

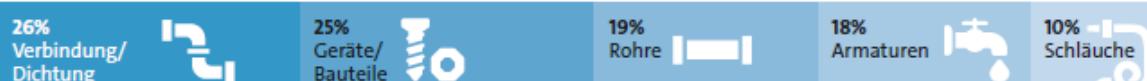
Seite 3 von 6

Wir zeigen Ihnen hier eine Analyse der Leitungswasserschäden von Gebäuden:

Ursachen für Leitungswasserschäden



Baugruppen mit Schäden



Systeme mit Schäden



Quelle: Institut für Schadenverhütung und Schadensforschung, Zeitraum: 2003 bis 2022

Quelle: Fachmagazin Pfefferminz, Ausgabe 05.2023: Seite 64-65 – Institut für Schadenverhütung und Schadensforschung Zeitraum 2003 bis 2022

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 größer 100% legt ein Versicherer zu jedem Vertrag Geld zu und erwirtschaftet einen Verlust. Versicherer 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 Tarifkalkulation beim Neuabschluss eines Vertrages als auch die Behandlung der Bestandskunden mit abgeschlossenen Verträgen.

Neben der Anpassung von Prämienräten (Beitragsanpassungen) wirken auch die stark gestiegenen **Preise der Bauwirtschaft** (Löhne und Materialkosten) erheblich auf die Prämienermittlung. Aufgrund des Kundenanspruchs zur Neuwert-Wiederherstellung im Schadenfall



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

Seite 4 von 6

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%.

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 Prämiensätze (ca. 30% - 100%) in der Sparte „Verbundene Wohngebäudeversicherung“. Aus einem „weichen“ Markt (1999-2012) wurde seit 2013 sukzessive mittlerweile ein harter „Verkäufermarkt“: Prämiensätze größer 1,0% (bei Vorschadenfreiheit) stellen marktgerecht Kalkulationen dar.

Versicherer reagieren heutzutage sehr zügig nach Schadensfällen 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. Vertragliche Selbstbehalten sollten immer gewählt werden. Kleinschäden stellen aus Sicht der Versicherungswirtschaft ein Indiz für eine erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeit von Schäden in der Zukunft dar und bringen 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.



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID 9198637778



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

Seite 5 von 6

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 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 Schadendienstleister und dem involvierten Versicherer, bzw. von dort beauftragten Schadenregulierungsunternehmen, überzeugen unsere Kunden bei Eintritt eines Schadenevents. 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 durchsetzungskraftig 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 Versicherer davon zu überzeugen, die endgültige Kündigung im Schadenfall zurückzuziehen und ein Fortsetzungsofferte 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.



Wohngebäudeversicherung – Marktsituation 2026

09.02.2026

Langfassung

Seite 6 von 6

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.)
- Einschluss weiterer relevanter Zusatzkosten im Schadenfall
- regelmäßige Information zur Einhaltung von vertraglichen Obliegenheiten

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 **TÜV-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.

HASENCLEVER + PARTNER GMBH + CO.KG

Versicherungsmakler - Assekuranz-Vermittlung seit 1930

Andreas Vollmer
Geschäftsführer

i.V. Anja Wache-Callier
Leitung Team Immobilienwirtschaft