

# Wer kümmert sich jetzt um den Schaden?

---



## Inhalt

# 01

—  
ease

# 02

—  
Aktuelle Markt-  
situation &  
Konsequenzen

# 03

—  
Ursachen der  
negativen  
Entwicklung

# 04

—  
Kennzahlen &  
Profitabilität

# 05

—  
Lösungsansätze

# 06

—  
Zusammenfassung  
& Take-Aways

# 01 Lösungen statt Versicherungen

Wir sind ease, ein Familienunternehmen mit klarem Fokus auf die Immobilienwirtschaft. Unser Ziel: Immobilienverwalter spürbar zu entlasten.

Was wir anders machen? Wir sind nicht einfach Versicherungsmakler, sondern Lösungsmakler. Das bedeutet, dass wir weiterdenken, alle Leistungen in einer Hand bündeln und moderne Technologien wie IoT einsetzen, um Schäden schon im Vorfeld zu erkennen.

Dieses Whitepaper ist Teil dieser Mission: Es soll Orientierung in einer komplexen Marktsituation geben und aufzeigen, wie wir als Lösungsmakler weiterdenken. Mit Expertise, modernen Technologien und einem starken Team aus 50 Mitarbeitenden, schaffen wir echte Entlastung: transparent, zuverlässig und partnerschaftlich.



**Marcel Hanselmann**

Als Geschäftsführer bringt er Vision und Klarheit ins Unternehmen und macht Versicherung endlich einfach und menschlich.



**Christian Weißflog**

Als Leiter Vertrieb kennt er die Immobilienwelt bis ins Detail und sorgt dafür, dass jede Lösung sitzt.

## Let's get in touch

Christian Weißflog,  
Vertriebsleiter

☎ +49 7231 4250-0  
✉ [hello@ease.immo](mailto:hello@ease.immo)  
🌐 [www.ease.immo](http://www.ease.immo)

ease GmbH  
Wilhelm-Becker-Straße 11a  
75179 Pforzheim





## 02 Ein angespanntes Marktumfeld

Die Wohngebäudeversicherung in Deutschland steht aktuell vor enormen Herausforderungen und ist für die Versicherungsbranche seit Jahren ein defizitäres Geschäft.

Durch stetig steigende Schadenszahlungen schreiben die meisten Versicherer seit Jahren tieferrote Zahlen. Um die Verluste zu begrenzen, bleibt ihnen kaum eine Wahl: Entweder müssen sie die Prämien deutlich anheben, die Selbstbehalte erhöhen oder Sie kündigen die Verträge. Dieser Schritt erfolgt nicht zuletzt aufgrund der gesetzlichen Eigenkapitalvorschriften, die auf ein positives Ergebnis drängen.

Die Ursachen für diese kritische Situation sind vielfältig: Extremwetterereignisse wie Sturm, Hagel und Überschwemmungen führen zu überdurchschnittlich hohen Elementarschäden.

Hinzu kommen inflationsbedingte Kostensteigerungen bei Reparaturen, verschärft durch den Fachkräftemangel und neue Bauregulatoriken, die Schäden verteuern. Die „absoluten Verlustbringer“ sind aber Leitungswasserschäden, die fast immer mit zunehmenden Gebäudealter korrelieren. Die Konsequenzen sind bereits spürbar: Die Prämien sind teilweise extrem gestiegen. Zudem verlassen immer mehr Versicherer diesen Geschäftsbereich. Dies führt zu einer eklatanten Kapazitätsverknappung, da etablierte Versicherer Bestände kündigen. Es bedarf dringender Maßnahmen auf allen Ebenen, um den Schutz bezahlbar und die Sparte gleichzeitig profitabel zu halten.

SCHON GEWUSST?

# 4.348 €

kostete der durchschnittliche Leitungswasserschaden 2024.

# Sind wir noch sicher versichert?





# Prämien explodieren & Anbieter ziehen sich zurück

## Prämiensteigerungen 2025

Der Blick auf den Jahreswechsel von 2024 auf 2025 hat gezeigt, dass sich der Trend der Vorjahre fortgesetzt hat. Neben der üblichen Indexanpassung, welche bei 4,5 % lag, waren im Durchschnitt zusätzlich 13,6 % an Prämiensteigerungen zu verzeichnen. Es gab jedoch nicht selten auch deutlich höhere Prämienerhöhungen in Abhängigkeit der Schadenquote zu tragen.



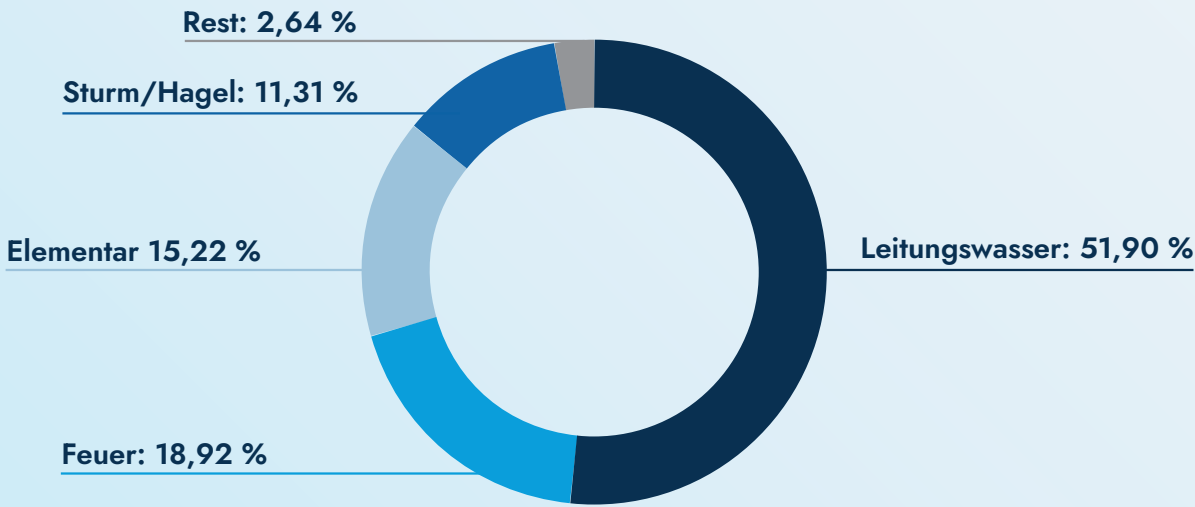
## Marktrückzug

Immer mehr Versicherer ziehen sich aus der Wohngebäudeversicherung zurück. Die Gothaer kündigt ab Dezember 2025 schadenbelastete oder risikoreiche Verträge und setzt damit auf eine harte Bestandssanierung. Die Continentale stellt bereits ab Oktober 2025 das Neugeschäft über Makler und Maklerinnen vollständig ein. Eine aktuelle Umfrage zeigt, dass fast 88 % der Makler und Maklerinnen erwarten, dass weitere Gesellschaften diesen Schritt gehen werden. Auch weitere große Anbieter wie

der HDI, die AXA und die ERGO zeigen eine immer restriktivere Annahmepolitik. Versicherer wie die Signal Iduna und die Alte Leipziger haben bereits vergangenes Jahr damit begonnen, ganze Bestände vollständig zu kündigen. Für Makler, Maklerinnen und Immobilienverwalter sowie -verwalterinnen bedeutet dies, dass die Kapazitäten am Markt knapper werden, Kündigungen zunehmen und Alternativen frühzeitig organisiert werden müssen, um Versorgungslücken zu vermeiden.

# Leitungswasser: Der größte Verlustbringer

## Schadenzahlungen in der Gebäudeversicherung (2024)



Quelle: GDV

Obwohl Feuer-, Sturm- und Hagelschäden weiterhin einen wesentlichen Anteil an den Schadenzahlungen haben, hat sich die Dominanz der Leitungswasserschäden im Berichtsjahr 2024 erneut deutlich verstärkt. Mit einem Anteil von 51,9 % an den gesamten Schadenzahlungen überschreiten sie erstmals die Hälfte der Gesamtkosten und bleiben damit der mit Abstand größte Schadenstreiber in der Gebäudeversicherung.

Leitungswasserschäden treten häufig wiederholt auf, da veraltete oder technisch mangelhafte Leitungsnetze durch eine bloße Schadenbeseitigung nicht nachhaltig verbessert werden. Entsprechend berücksichtigen Versicherer die erhöhte Wiederholungswahrscheinlichkeit und bewerten sogenannte Frequenzschäden deutlich strenger als einmalige Großschäden.



Quelle: GDV



# 03 Die multiplen Treiber der Prämie

Ein Blick auf die Treiber der Krise zeigt, dass neben den Leitungswasserschäden zunehmend weitere Faktoren ins Gewicht fallen. Der Klimawandel, der Sanierungsstau vieler Gebäude sowie steigende Baukosten und der Fachkräftemangel verschärfen die Situation zusätzlich und erhöhen den Handlungsdruck für Versicherer.



## Klimawandel

Die Folgen des Klimawandels werden immer deutlicher. Versicherer verzeichneten in den vergangenen Jahren einen Anstieg des Elementarschadensaufwands. Zudem prognostizieren Experten, dass Sturm- und Hagelschäden bis 2040 um rund 25 % zunehmen werden.



## Gebäudezustand & Alterung

Viele Gebäude weisen inzwischen einen erheblichen Sanierungsbedarf auf. Besonders alternde und brüchige wasserführende Anlagen verursachen immer häufiger Schäden und treiben so die Kosten in die Höhe.



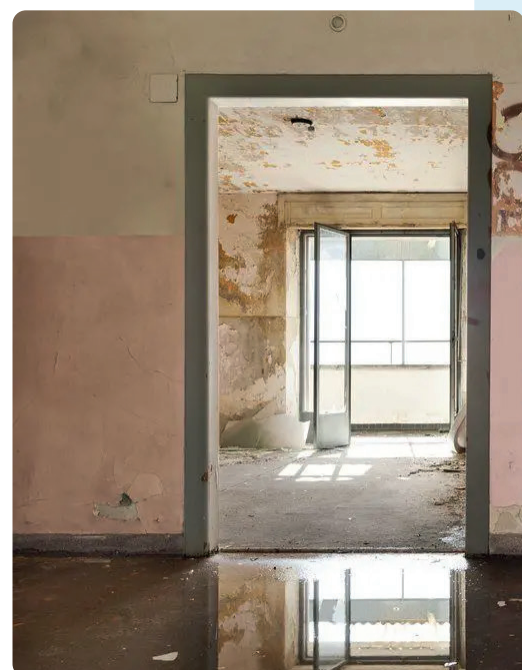
## Reparatur & Risiko

Steigende Material- und Regulierungskosten verteuern Reparaturen. Für Versicherer bedeutet das höhere Schadenkosten, die direkt in die Prämienkalkulation einfließen.



## Unrealistische Prämien

Prämien in Deutschland sind oft zu niedrig. Die eingezahlten Beiträge stehen kaum in einem realistischen Verhältnis mehr zur tatsächlichen Schadenshöhe.



# 2024 gab es insgesamt 1,13 Mio. Leitungswasserschäden in Deutschland.

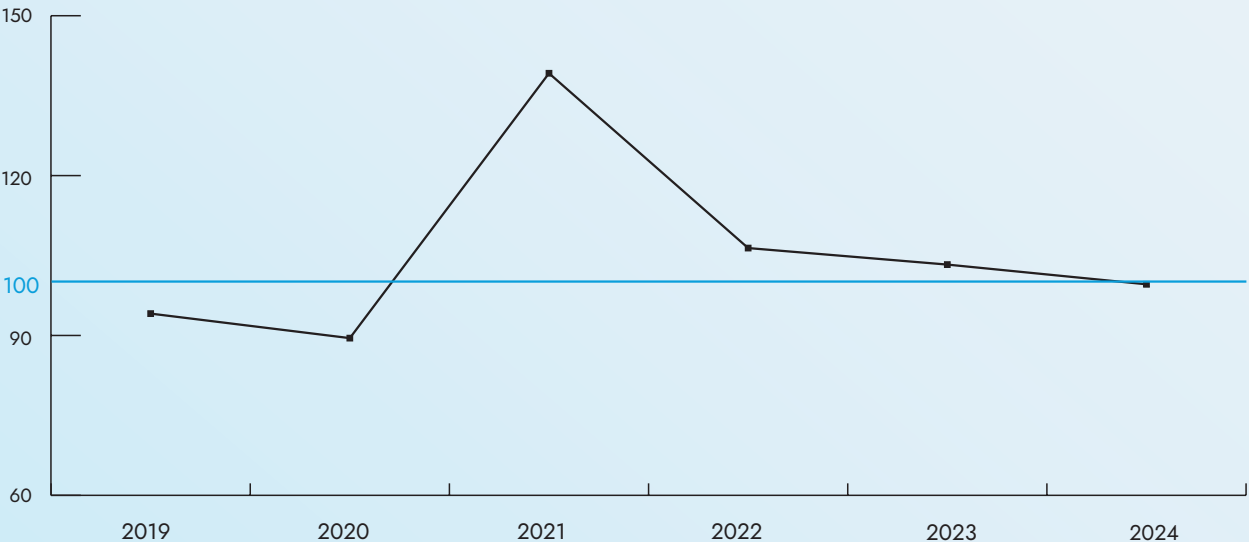
Das sind alle 28 Sekunden ein Schaden.



04

Combined Ratio sorgt für wachsende Vorsicht

Durchschnittliche Combined Ratio der Wohngebäudeversicherung (2019 – 2024)



CR = (Schadenaufwendungen + Betriebskosten) : einge-  
nommene Nettoprämien x 100

CR < 100 % = Profitabel  
CR > 100 % = Verlust

Die Combined Ratio ist das wichtigste Barometer für die Profitabilität in der Wohngebäudeversicherung. Werte unter 100 % zeigen, dass Prämien die Schäden und Kosten decken, Werte über 100 % weisen auf Verluste im Kerngeschäft hin. Für Makler und Maklerinnen, Immobilienverwalter und -verwalterinnen liefert sie damit einen wichtigen Hinweis, welche Anbieter als stabile Partner gelten können und wo mit Veränderungen in der Annahmepolitik und Bestandsfortführung zu rechnen ist.

Wer gewinnt, wer verliert:  
Die Top- & Flop-Player 2023

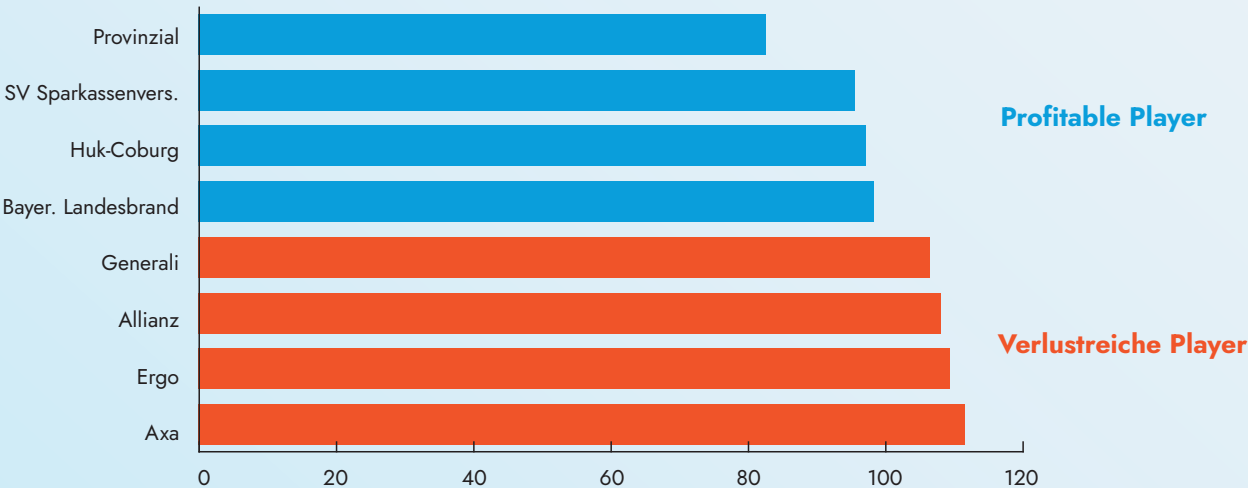
Die Entwicklung 2023 zeigt deutliche Unterschiede zwischen den Anbietern der Wohngebäudeversicherung. Während etwa Provinzial, SV Sparkassenversicherung und Huk-Coburg mit einer Combined Ratio unter 100 % profitabel arbeiteten, verzeichneten Generali, Allianz, Ergo und Axa hohe Verluste. Zwar sank die durch-

schnittliche Combined Ratio der 50 größten Versicherer auf 99,30 %, doch rund die Hälfte der Versicherer blieb defizitär.

Für Immobilienverwalter und -verwalterinnen sowie Makler und Maklerinnen bedeutet das: Steigende Prämien bleiben Realität. Eine genaue Analyse der Schaden-

historie hilft, gute Risiken weiterhin zu fairen Konditionen abzusichern. Bei schadenbelasteten Gebäuden sind gezielte Sanierungen sowie IoT-Lösungen notwendig, um die Versicherbarkeit langfristig zu erhalten.

Combined Ratio ausgewählter Marktführer 2023





# 05 Wege aus der Krise: Ganzheitliche Lösungsansätze

Die Versicherungsprämien für Gebäude werden weiter steigen. Langfristig sind technische Sanierungen oder IoT-Lösungen unerlässlich. Bis dahin muss man aktiv mit Prämienerforderungen umgehen und die Gegebenheiten jeder Immobilie genau

analysieren. Gebäude mit guter Schadenhistorie können auch weiterhin zu fairen Prämien versichert werden. Bei Objekten mit hohen Schäden ist jedoch Handeln erforderlich: Ein maßgeschneiderter Plan muss entwickelt werden, um

das Risiko für Versicherer wieder attraktiv zu gestalten. Daten spielen dabei eine entscheidende Rolle – vorausgesetzt, die notwendigen Maßnahmen werden umgesetzt. Andernfalls droht die Unversicherbarkeit einzelner Immobilien.

## 4 Ansätze für niedrigere Prämien

### 01 Gebäudesanierungen

Marode Gebäudesubstanz ist Hauptursache für Leitungswasserschäden. Eine Sanierung der Leitungsstränge ist daher der größte Hebel, um Schäden zu senken. Zwar kosten- und zeitintensiv, aber für die GdWE notwendig, um langfristig Schäden und Folgekosten zu vermeiden.

### 02 IoT-Lösungen

IoT-Technologie ermöglicht es, Schäden frühzeitig zu erkennen und Folgeschäden zu reduzieren. Ein individuelles Schutzkonzept für jedes Gebäude kann Kosten und Schadensquoten nachhaltig senken.

### 03 Aktives Management der Kundenstruktur

Regelmäßige Schäden belasten nicht nur die Quote, sondern auch die Verwaltung. Ein einfacher Leitungswasserschaden beansprucht im Schnitt 12 Stunden Arbeitszeit. Daher kann die Beendigung bestimmter Verwalterverträge sinnvoll sein, wenn eine rentable Betreuung nicht mehr möglich ist.

### 04 Aktives Portfoliomanagement

Höhere Prämien und Selbstbehalte treffen die GdWE zunehmend. Durch aktives Management – Verhandeln von Forderungen, Prüfen von Regressen und faire Prämiengestaltung – kann die Belastung reduziert werden.



## Unser konkreter 5-Schritte-Plan für Sie





# Pflichtversicherung für Elementarschäden: Die Debatte und ihre Folgen

Angesichts der wachsenden Bedrohung durch Naturkatastrophen wie Hochwasser und Starkregen rückt in Deutschland die Diskussion um eine verpflichtende Elementarschadenversicherung in den Fokus. Viele Immobilien sind derzeit unzureichend geschützt, was für Eigentümergemeinschaften (GdWEs) ein enormes finanzielles Risiko darstellt und den Druck auf Immobilienverwalter erhöht.



## Das französische System als Vorbild

Höhere Prämien und Selbstbehalte treffen die GdWE zunehmend. Durch aktives Management – Verhandeln von Forderungen, Prüfen von Regressen und faire Prämiegestaltung – kann die Belastung reduziert werden.

### 01

#### Versicherungspflicht

Die Absicherung gegen Elementarschäden ist ein gesetzlich vorgeschriebener Bestandteil jeder Wohngebäudeversicherung.

### 02

#### Wertbasierte Prämie

Die Kosten berechnen sich nicht nach dem individuellen Risiko des Standorts, sondern als fester Prozentsatz des Immobilienwerts.

### 03

#### Staatliche Rückendeckung

Ein staatlicher Rückversicherer springt bei extremen Großschadensereignissen ein und sichert das System ab.

Dieses Modell sorgt in Frankreich für eine Abdeckungsquote von 98 %. Die Vorteile liegen in der einfachen Verwaltung und der garantierten Versicherbarkeit auch für Gebäude in Hochrisikogebieten. Die Kehrseite ist eine mangelnde Risikogerechtigkeit, da Eigentümer in sicheren Lagen jene in gefährdeten Gebieten subventionieren. Zudem gerät das System durch den Klimawandel finanziell zunehmend unter Druck.

Bis eine politische Entscheidung getroffen wird, lautet die dringende Empfehlung an Verwalter: Bieten Sie den Abschluss einer Elementarschadenversicherung immer aktiv an und dokumentieren Sie diesen Vorgang sorgfältig, um das eigene Haftungsrisiko zu minimieren.

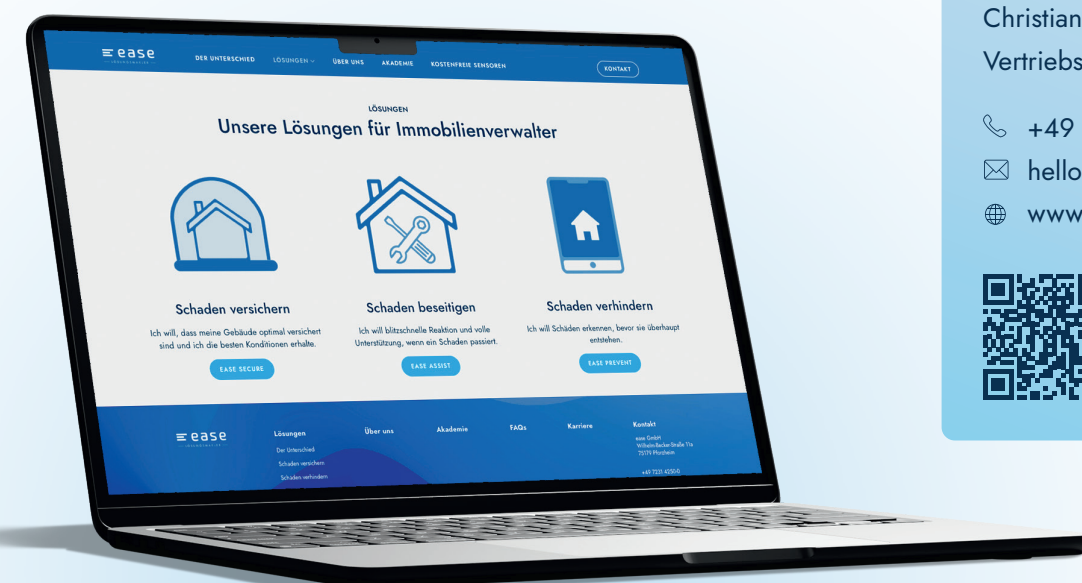
# 06 Steigende Prämien, smarte Lösungen

Die Spannungen am Versicherungsmarkt sind kein Grund für Schwarzseherei. Es ist um so wichtiger lösungsorientiert zu Denken und Technologien einzusetzen.

Die Prämien steigen auch in Zukunft. Langfristig müssen technische Sanierungen durchgeführt und/oder unterstützende IoT-Lösungen eingebaut werden. Bis dahin muss man smart mit den Prämienforderungen umgehen, sich mit der

individuellen Betrachtung auseinandersetzen und das Beste für jede einzelne GdWE gemeinsam diskutieren.

Sprechen Sie uns an – wir finden die faire Prämie für jede GdWE!



## Let's get in touch

Christian Weißflog,  
Vertriebsleiter

+49 7231 4250-0

hello@ease.immo

www.ease.immo







Stillstand ist keine Option. In diesem Report erhalten Sie Impulse, wie sich die Branche und Gebäudeversicherung verändert und welche Chancen darin für Verwalter und Verwalterinnen liegen.

Scannen Sie den QR-Code und kommen Sie mit uns ins Gespräch. Gemeinsam finden wir Wege, Ihre Immobilien zukunftssicher aufzustellen.



ease GmbH  
+49 7231 4250-0  
hello@ease.immo

[www.ease.immo](http://www.ease.immo)