

bankassurance + allfinanz

Konjunktur für die Elementarschadenversicherung

Die Elementarschadenversicherung ist für die Kompositversicherer in Sachen Öffentlichkeit ein zweischneidiges Schwert. Immerhin 180 000 Schäden in Höhe von fast zwei Milliarden Euro übernimmt die Assekuranz für das Hochwasser 2013 ersten Auswertungen zufolge. Und solche Ereignisse lassen die Nachfrage nach Elementarschadenpolicen ansteigen. So sind dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV zufolge mittlerweile 32 Prozent der Gebäude in Deutschland gegen Naturgefahren versichert – gegenüber 19 Prozent 2002. Von denjenigen Häusern, die in Sachsen in der Hochrisikozone für Hochwasser liegen, sind es sogar 60 Prozent – ein Wert weit über dem bundesdeutschen Durchschnitt von 26 Prozent der Häuser in exponierter Risikolage.

Hier hat sich vermutlich die Betroffenheit durch das Schadenausmaß von 2002, aber auch 2006 und 2010 ausgewirkt. Doch die bundesweite Steigerungsrate quer über alle Risikoklassen beweist auch: Kampagnen von Politik, Verbraucherschützern und der Assekuranz zur Bewusstseins-schärfung für die Elementarschadenversicherung zeigen offenbar in der Breite Wirkung.

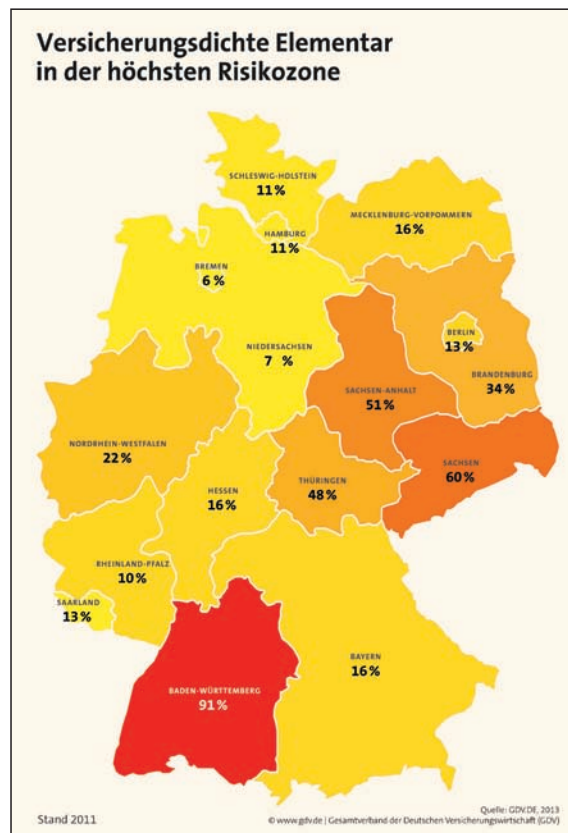
Drohender Imageschaden

Der Assekuranz droht aber auch ein Imageschaden. Denn immer wieder wird thematisiert, dass sich bestimmte Risiken aufgrund der Lage eines Gebäudes gar nicht versichern lassen, weil die Branche Risiken, bei denen die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens überdurchschnittlich hoch ist, nicht übernehmen will. Damit ste-

hen die Versicherer als Rosinenpicker da, die gern Beiträge einstreichen, aber ungerne Schäden abwickeln wollen. Das hat den GDV veranlasst, darauf hinzuweisen, dass auch in stark gefährdeten Regionen Hochwasserschäden versicherbar sind. 99 Prozent der Gebäude in Deutschland seien problemlos versicherbar. Und für das verbleibende eine Prozent lasse sich mit Selbsthalten oder baulichen Präventionsmaßnahmen (wie Verlegung der Heizung in ein höheres Stockwerk) „überwiegend“ Versicherungsschutz anbieten.

Die mit Großschadensereignissen wie dem Hochwasser an Saale und Elbe sowie in Bayern immer wieder aufkommende Diskussion um eine Versicherungspflicht stößt

der Branche sauer auf. Denn die Übernahme auch hoher Risiken hat natürlich ihren Preis – den nun einmal nicht jeder zu zahlen bereit ist. Wer in den Auen von Elbe und Saale ein Passivhaus baut, dessen Konstruktion für Wasserschäden besonders anfällig ist, der muss für die Absicherung von Hochwasserschäden stärker zur Kasse gebeten werden als derjenige, der meilenweit von jeglichem Gewässer entfernt lebt. Bei der Einführung einer Pflichtversicherung allerdings müsste die Politik sicherstellen, dass die Eigenheimbesitzer die entsprechende Prämie auch zu zahlen in der Lage sind – hier würden also vermutlich Höchstgrenzen eingezogen, die die Policen letztlich für alle Versicherten unabhängig von der Risikolage verteuern würden.



Vor allem aber wäre der Anreiz für verstärkten Hochwasserschutz durch die Ausweisung größerer Überflutungsgebiete oder durch Schutzmauern dahin. Warum sollten Landkreise und Gemeinde mit ihrer knappen Kassenlage in Schutzmaßnahmen investieren und sich dabei noch mit Bürgerinitiativen auseinandersetzen, wenn sich doch der Großteil der Schäden auf die Assekuranz und damit letztlich auf die Solidargemeinschaft der Immobilienbesitzer umlegen lässt?

Für die Vertriebe ist die Elementarschadenversicherung so oder so ein vergleichsweise dankbares Thema – gerade auch für den Bankvertrieb, der sich ansonsten mit Kompositversicherungen eher schwer tut. Denn als Annexprodukt lässt sie sich in Verbindung mit einer Baufinanzierung verkaufen. Und Großschadensereignisse der jüngeren Vergangenheit bieten dafür ein gutes Vertriebsargument.