

## Insurance News Blog

By PwC Deutschland | 26. Oktober 2026

# Elementarschutz soll zum Marktstandard werden: Was die neuen Eckpunkte für Versicherer und Vermittler bedeuten

**Mit dem Diskussionspunktepapier vom 21. Oktober 2026 konkretisieren BMJV und BMF ihre Pläne, die Elementarschadenabsicherung in der Wohngebäudeversicherung zu verbreitern. Mit der Stellungnahmefrist bis zum 2. Dezember 2026 beginnt die Vorbereitung.**

## Vom politischen Zielbild zum konkreten Marktumbau

Mit ihrem am 21. Oktober 2026 veröffentlichten **Diskussionspunktepapier** konkretisieren das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz und das Bundesministerium der Finanzen den im Koalitionsvertrag angekündigten Ausbau der Elementarschadenversicherung. Der Handlungsdruck ist hoch: Nach Angaben der Ministerien sind bislang nur rund 59 Prozent der Wohngebäude in Deutschland gegen Elementargefahren versichert, wobei die Quote regional extrem auseinanderfällt und von 39 Prozent in Mecklenburg-Vorpommern bis 94 Prozent in Baden-Württemberg reicht. Für Versicherer bedeutet das höchst unterschiedliche Ausgangslagen bei der Bestandsumstellung. Extreme Naturereignisse wie Hochwasser oder Starkregen treten zugleich immer häufiger auf und verursachen nach Zahlen des GDV Schäden von durchschnittlich rund zwei Milliarden Euro im Jahr. Elementarschutz soll deshalb vom optionalen Zusatzbaustein zum Regelfall werden.

Für die Branche ist das Papier mehr als ein politisches Signal. Es skizziert einen tiefen Eingriff in Produktgestaltung, Bestandsführung, Preisfindung und Beratung. Zugleich handelt es sich noch nicht um einen Gesetzentwurf: Wesentliche Ausgestaltungsfragen, insbesondere das Opt-out, die Mindestdeckung und die staatliche Rückversicherung, bleiben Gegenstand der Diskussion. Gerade deshalb sollten Versicherer und Vermittler die Zeit bis zum Referentenentwurf aktiv nutzen.

### Die regulatorischen Kernpunkte

Im Neugeschäft soll eine Wohngebäudeversicherung künftig nur noch mit Elementarschadenabsicherung angeboten werden. Eine neue Vorschrift im Versicherungsvertragsgesetz soll sicherstellen, dass jeder neue Vertrag die weiteren Naturgefahren einschließt, also Überschwemmung einschließlich Starkregen, Rückstau, Erdbeben, Erdsenkung, Erdbeben, Schneedruck und Lawinen. Vorgesehen ist damit kein eigenständiges Pflichtprodukt, sondern ein fester Bestandteil der Wohngebäudeversicherung. Für diese Standardversicherung soll ein Selbstbehalt von höchstens zehn Prozent der Versicherungssumme gelten, begrenzt auf 20.000 Euro je Schadensfall. Niedrigere Selbstbehalte bleiben vereinbar.

Diskutiert wird ergänzend eine Opt-out-Möglichkeit. Sie würde nicht zum Verzicht auf den Elementarschutz führen, sondern stets zu einer günstigeren Mindestversicherung und könnte somit auch als Opt-down-Option verstanden werden. Der Gefahrenkatalog bliebe unverändert, der Unterschied läge allein im Selbstbehalt von 50 Prozent der Versicherungssumme, höchstens jedoch 100.000 Euro. Die Deckung würde damit erst im Katastrophenfall greifen. Versicherungsnehmer sollen zudem darauf hingewiesen werden, dass staatliche Hilfen der Länder für darüber hinausgehende Schäden ausgeschlossen sein können.

Außerdem soll auch der Bestand einbezogen werden. Während einer einjährigen Beratungs- und Übergangsphase sollen Versicherer ihren Kunden ohne Elementarschutz ein Erweiterungsangebot unterbreiten, spätestens sechs Monate vor dem Stichtag. Verträge, die zu diesem Stichtag nicht den gesetzlichen Anforderungen entsprechen, sollen kraft Gesetzes um den Standardschutz erweitert werden. Zum Ausgleich soll der Versicherer ein einseitiges Prämienanpassungsrecht erhalten, dabei jedoch die

wesentlichen Grundlagen seiner Berechnung offenlegen, insbesondere die Risikoeinordnung anhand der Lage. Zudem soll geprüft werden, ob eine Umlage der zusätzlichen Prämien über die Betriebskosten auf Mieter ausgeschlossen werden soll.

Diese Architektur verbindet eine hohe Standardabdeckung mit Wahlmöglichkeiten. Ihre Wirksamkeit hängt jedoch davon ab, wie Opt-out, Informationspflichten, Mindestversicherung und Selbstbehalte im Gesetz verzahnt werden. Ein formal vorhandenes, aber wirtschaftlich kaum tragbares Restrisiko würde das Ziel breiter finanzieller Resilienz verfehlen.

### **Produkt und Underwriting: Risikogerechte Preise bleiben der Schlüssel**

Für Produktentwicklung und Aktuariat beginnt die anspruchsvollste Arbeit bei den hoch exponierten Risiken. In ZÜRS-Zone 4 sowie in Lagen mit ausgeprägtem Starkregen-, Rückstau- oder Hochwasserrisiko treffen begrenzte Bezahlbarkeit und notwendige Risikodifferenzierung unmittelbar aufeinander. Versicherer müssen daher Tarife, Selbstbehalte, Deckungsgrenzen und Präventionsanforderungen neu kalibrieren. Ebenso wichtig sind aktuelle Geodaten, robuste Kumulkontrollen und die Abbildung veränderter Schadenmuster in Pricing und Reservierung.

Davon zu unterscheiden ist das vom GDV entwickelte Modell „Elementar Re“. Mit dem Modell möchte der GDV trotz risikoorientierter Tarifierung den Versicherungsschutz bezahlbar halten und Prämien begrenzen. Es sieht vor, mehr als 400.000 besonders gefährdete Wohngebäude in einem separaten Risikopool zu bündeln und die Prämienbelastung über einen solidarischen Ausgleich breiter zu verteilen. Zur Absicherung sollen private Rückversicherung, ein aufzubauender Sicherungsfonds und als letzte Stufe ein staatlicher Stop-Loss ineinandergreifen. In der Branchendebatte wird eine staatliche Intervention erst bei sehr seltenen Extremereignissen und weitgehend ausgeschöpften privaten Reserven diskutiert. Das Regierungspapier und „Elementar Re“ verfolgen damit ein ähnliches Ziel, sind aber nicht identisch: Die politische Entscheidung über Struktur, Finanzierung und Eintrittsschwelle der staatlichen Rückdeckung steht noch aus.

### **Vertrieb und Beratung: Aus der Option wird ein dokumentationsintensiver Standard**

Für Makler und Vermittler steigt die Bedeutung einer nachvollziehbaren Bedarfsermittlung. Wird ein Opt-out eingeführt, muss die Entscheidung gegen den Standardschutz auf einer verständlichen Darstellung von Gefährdung, Deckungsumfang, Prämie und möglicher Eigenbelastung beruhen. Die bloße Unterschrift unter einen Standardverzicht dürfte als belastbare Haftungsprävention kaum genügen. Beratungsstrecken sollten deshalb risikobezogene Informationen, Alternativen und die Folgen einer Ablehnung konsistent dokumentieren.

Gleichzeitig entsteht eine erhebliche vertriebliche Chance. Bestände ohne Elementardeckung lassen sich systematisch identifizieren und ansprechen. Erfolgsentscheidend ist dabei, die Kommunikation nicht auf Angst oder regulatorischen Druck zu verengen. Gute Beratung führt konkrete lokale Gefährdung, finanzielle Tragfähigkeit und mögliche Präventionsmaßnahmen wie Rückstausicherung oder baulichen Hochwasserschutz zu einem belastbaren Risikokonzept zusammen.

## Positionen der Branche: Zustimmung zum Ziel, Streit über den Weg

Ein breiter Konsens besteht darin, die Versicherungsdichte zu erhöhen und die Prävention zu stärken. Unterschiedlich bewertet werden dagegen Verbindlichkeit und Tiefe des Markteingriffs. Der GDV wirbt mit „Elementar Re“ für eine marktbasierte Lösung, bei der der Staat erst bei extremen Kumulereignissen eintritt. Der Bundesverband Finanzdienstleistung e. V. AfW, die berufsständische Interessenvertretung für unabhängige Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler sowie Finanzberaterinnen und -berater, befürwortet ein Opt-out, risikogerechte Prämien und eine staatliche Rückversicherung, lehnt eine allgemeine Pflicht und weitgehend vereinheitlichte Bedingungen jedoch ab. Verbraucherschutzorientierte Stimmen halten dem entgegen, dass freiwillige Modelle die notwendige Durchdringung kaum erreichen dürften, und fordern klare Mindeststandards sowie Grenzen für Selbstbehalte.

Die zentrale Lehre aus dieser Debatte lautet: Schadenfinanzierung kann Prävention nicht ersetzen. Versicherbarkeit hängt langfristig auch von Bauleitplanung, Schutzinfrastruktur, transparenten Gefahreninformationen und wirksamen Anreizen für Gebäudeeigentümer ab. Ohne wirksame Prävention verschieben steigende Prämien und wachsende Kumule das Risiko schrittweise auf Pool oder Staat.

Was Versicherer jetzt vorbereiten sollten

- Bestände segmentieren: Verträge ohne Elementarschutz, Hochrisikolagen und potenziell nicht bezahlbare Kundengruppen ermitteln.
- Produktarchitektur testen: Standard- und Mindestdeckung, Selbstbehalte, Ausschlüsse und Präventionsbausteine in Szenarien durchspielen.
- Kapital und Rückversicherung prüfen: Kumule, Rückversicherungsbedarf und die Wirkung möglicher Pool- und Stop-Loss-Strukturen quantifizieren.
- Prozesse industrialisieren: Angebots-, Zustimmungs-, Widerspruchs- und Dokumentationsprozesse für Millionen von Bestandsverträgen skalierbar gestalten.
- Vertrieb befähigen: Beratungsleitfäden, Risikoerklärungen und rechtssichere Dokumentation frühzeitig entwickeln und schulen.
- Prävention integrieren: Tarifierung und Kundenkommunikation stärker mit konkreten Schutzmaßnahmen verknüpfen.

## Fazit: Die Richtung steht – die Ausgestaltung entscheidet

Das Eckpunktepapier markiert den Übergang von der Grundsatzdebatte zur konkreten Marktgestaltung. Ein Referentenentwurf wird für das **erste Quartal 2027** erwartet; Zeitplan und Regelungsdetails sind jedoch noch nicht verbindlich. Versicherer und Vermittler sollten daher nicht auf den fertigen Gesetzestext warten. Wer Daten, Produkte, Rückversicherung, Bestandskommunikation und Beratung jetzt vorbereitet, kann regulatorische Umsetzungskosten reduzieren und zugleich die Chance nutzen, Elementarschutz als nachvollziehbaren Bestandteil moderner Risikovorsorge zu etablieren.

#### Weiterführende Links:

- [Blogbeitrag: Wie Klimarisiken die Versicherbarkeit gefährden](#)
- [Blogbeitrag: 5th International Sustainable Finance Conference: Resilience and innovation](#)

Laufende Updates zum Thema erhalten Sie über das regulatorische Horizon Scanning in unserer Recherche-Applikation PwC Plus. Lesen Sie mehr unter "[Leistungen & Angebote](#)".

#### [Zu weiteren PwC Blogs](#)

#### Schlagwörter

[Climate Change](#), [Risk Management Insurance](#), [Sustainability Risk](#)

#### Kontakt



**Janka Stöwahse**

München

[janka.stoewahse@pwc.com](mailto:janka.stoewahse@pwc.com)