

Prof. Dr. Thomas Köhne / Maximilian Hartung

Das Nachfrageverhalten privater Haushalte bei der Elementarschadenversicherung in Deutschland

Es besteht weitgehende Einigkeit darüber, dass die Elementarschadenversicherung in Deutschland immer noch keinen ausreichenden Verbreitungsgrad erreicht hat, obwohl die zunehmende Wahrscheinlichkeit von Extremwetterereignissen und die daraus hervorgehenden Schäden das dringend verlangen würden. Die geringe Verbreitung ist nachfragebedingt. Die vorliegende Abhandlung untersucht das Nachfrageverhalten bei der Elementarschadenversicherung, um besser zu verstehen, warum so viele private Haushalte diesbezüglich so zurückhaltend sind.

1. Bedarf und Angebot von Elementarschadenversicherungen in Deutschland

Infolge des Klimawandels nimmt die weltweite Bedeutung von Elementar- und Umweltrisiken seit geraumer Zeit zu. Studien zufolge hat sich innerhalb der letzten Jahrzehnte die Wahrscheinlichkeit von Extremwetterereignissen auch in Deutschland dramatisch erhöht. Zugleich ist die Intensität von Starkregenereignissen gestiegen.¹ Klimaprojektionen prognostizieren eine Zunahme der Anzahl der Tage mit Starkniederschlag um bis zu 37% bis 2060 bzw. 63% bis 2100.²

Trotz der objektiven Bedeutungszunahme von Elementarrisiken ist es bis heute nicht zu einer flächendeckenden Verbreitung der Elementarschadenversicherung gekommen. Im Jahr 2023 waren nur 54% der Wohngebäude in Deutschland gegen Elementarschäden versichert, wobei die Versicherungsdichte mit der Region stark variiert: Während bspw. in Baden-Württemberg 94% der Wohngebäude einen Elementarschadenschutz aufweisen, beträgt dieser Anteil in Bremen nur 33%.³

Seit der Flutkatastrophe im Ahrtal im Juli 2021 wird in diesem Zusammenhang (wieder einmal) über eine obligatorische Absicherung gegen Elementarschäden diskutiert. Der Bundesrat hat sich auf Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen zu dem Ziel einer bundesweiten Einführung einer Pflichtversicherung für Elementarschäden bekannt und die Bundesregierung aufgefordert, einen entsprechenden Gesetzesvorschlag zu prüfen.⁴ Die Einführung einer Pflichtversicherung wurde und wird unter rechtlichen, ökonomischen und sozialen Gesichtspunkten kontrovers diskutiert, so auch in dieser Zeitschrift.⁵

Wir wollen uns hier nicht an dieser Diskussion beteiligen, sondern vielmehr der Frage nachgehen, weshalb es bislang nicht zu einer flächendeckenden Verbreitung der Elementarschadenversicherung gekommen ist und wie sich das erklären lässt, um damit eine Voraussetzung zu schaffen, entsprechende Maßnahmen zur Verbesserung zu entwickeln.⁶

In der Fachliteratur wird die niedrige Versicherungsdichte häufig auf angebotsseitige Probleme der Versicherungswirtschaft zurückgeführt: Teils wird die generelle Versicherbarkeit aller Elementarrisiken im Rahmen einer privatwirtschaftlichen Lösung in Frage gestellt und damit die begrenzte Risikokapazität der deutschen Versicherungswirtschaft adressiert. Teils werden Probleme bei der Prämiengestaltung angeführt, weil eine risikoäquivalente Prämienbildung im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Versicherungslösung dazu führt, dass sich Personen in risikobehafteten Regionen entweder gar nicht oder nur zu unzumutbar hohen Prämien gegen Elementarschäden versichern können. Teils wird argumentiert, dass aufgrund der teilweise hohen Prämien zudem Vermittlungs hemmnisse entstünden, die sich darin äußern, dass Versicherer und Versicherungsvermittler von dem Angebot einer (überdurchschnittlich teuren) Elementarschadenversicherung grundsätzlich abschauen, um ihre Kunden nicht zu überfordern.

Im Grunde sind diese Probleme jedoch zu bewältigen, und ein entsprechendes Marktangebot ist durchaus realisierbar. Nach Angaben des GDV liegen 92,4% der Gebäude in Deutschland in der Hochwassergefährdungsklasse 1 (HGK 1), in der eine Elementarschadendeckung problemlos erhältlich ist und im Durchschnitt weniger als 100 Euro pro Jahr kostet (für

ein durchschnittliches Einfamilienhaus). Nur 0,4% der Gebäude liegen dagegen in Regionen, die der höchsten Gefährdungsklasse zugeordnet werden (HGK 4). Laut GDV sind mithin insgesamt ca. 99% der Gebäude in Deutschland gegen Elementarrisiken versicherbar. Das deutet darauf hin, dass die niedrige Verbreitung der Elementarschadenversicherung wohl eher auf eine zu niedrige Nachfrage als auf ein defizitäres Angebot zurückzuführen ist und der Blick auf die Angebotsseite somit zu kurz greift.

In der deutschsprachigen Literatur wurde die Angebotsseite bereits ausführlich beleuchtet, aber den möglichen nachfrageseitigen Ursachen kommt bislang weniger Beachtung zu.⁸ Wir wollen deshalb im Folgenden der Frage nachgehen, welche Einflussfaktoren das Nachfrageverhalten privater Haushalte im Bereich der Elementarschadenversicherung bestimmen. Dafür werden zunächst bereits vorliegende Befunde herangezogen, danach erfolgen ein kurzer Blick auf aktuelle Kundenstatements und deren Einordnung in den theoretischen Kontext.

2. Versicherungsnachfrage bei Low-Probability-High-Impact-Risiken (LPHI) – theoretische Modelle und empirische Befunde

Der Begriff LPHI wird in der Literatur zur Bezeichnung und Charakterisierung von Risiken verwendet, die extreme, teils existenzbedrohende Auswirkungen haben können, aber nur mit einer sehr nied-

Prof. Dr. Thomas Köhne

Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

Maximilian Hartung

BA-Absolvent der HWR Berlin und derzeit Master-Student der Hochschule RheinMain in Wiesbaden

riegen Wahrscheinlichkeit eintreten. Die niedrige Nachfrage nach Versicherungen gegen LPHI-Risiken ist dabei ein weltweites Phänomen. Entsprechend wurde dieses Feld bereits rege beforscht, und es existiert eine Vielzahl an experimentellen Studien, hypothetischen Befragungen und modelltheoretischen Arbeiten.

2.1 Traditionelle Ökonomie – Versicherungsnachfrage als rationaler Entscheidungsprozess

Die klassische Ökonomie verwendet einige grundlegende Modelle zur Erklärung der Nachfrage nach Versicherungen gegen LPHI-Risiken.¹⁰

Zunächst zeigen die Erwartungsnutzenmodelle von Smith und Mossin, dass die Versicherungsnachfrage auf einem Vergleich zwischen einer als versicherungsmathematisch fair angesehenen Prämie (reine Risikoprämie) und der Marktprämie beruht: Je höher die Differenz zwischen diesen beiden Prämien, desto niedriger die optimale Versicherungsnachfrage. Aus der Perspektive der Erwartungsnutzentheorie könnte die niedrige Nachfrage nach Versicherungen gegen LPHI-Risiken also auf überdurchschnittlich hohe Prämienzuschläge infolge eines erhöhten versicherungstechnischen Risikos (hohe Streuung) und hoher Solvenzkapitalanforderungen zurückzuführen sein. Das würde aber vor allem die HGK 4 betreffen und damit gerade einmal 0,4% der Immobilien.

Bei weiterer Betrachtung zeigt sich, dass die Informationen, die zur Durchführung eines Vergleichs zwischen der fairen Prämie und der Marktprämie erforderlich sind, in realen Entscheidungssituationen entweder gar nicht oder in einer nur unzureichenden Form vorliegen. Diese zusätzliche Unsicherheit bzgl. der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos (Ambiguität) ist positiv mit der Versicherungsnachfrage assoziiert. Der Effekt fällt zudem umso stärker aus, je niedriger die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos ist, sodass die Erwartungsnutzentheorie einen negativen Zusammenhang zwischen der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos und der Versicherungsnachfrage postuliert. Demnach müsste die Versicherungsnachfrage gegen Risiken mit einer sehr niedrigen Eintrittswahrscheinlichkeit (LPHI-Risiken) überdurchschnittlich hoch ausfallen. Dies widerspricht jedoch der empirisch niedrigen Nachfrage.

Ferner könnten die Erwartungsnutzenmodelle erklären, dass sich die Existenz eines Ausfallrisikos negativ auf die Versicherungsnachfrage auswirkt. Denn die Versicherung gegen LPHI-Risiken kann aufgrund des langen Zeitraums zwischen Vertragsabschluss und Leistungsfall mit einer besonders hohen Unsicherheit bzgl. der zukünftigen Leistungsfähigkeit und -willigkeit des Versicherers verbunden sein.

Das Erwartungsnutzenmodell (erweitert um Ambiguität) prognostiziert eine höhere Versicherungsnachfrage gegen LPHI-Risiken als sich empirisch beobachten lässt, d.h. es wird ein negativer Zusammenhang zwischen der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos und der Versicherungsnachfrage postuliert. Das reale Nachfrageverhalten deutet dagegen auf einen positiven Zusammenhang hin. Insofern scheint die Erwartungsnutzentheorie eher weniger geeignet, das Nachfrageverhalten im Bereich von LPHI-Risiken zu erklären.

Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass die entsprechenden Modelle ein rationales Verhalten der Nachfrager unterstellen. Personen sind demnach in der Lage, sämtliche der ihnen vorliegenden Informationen (Wahrscheinlichkeiten, Prämien usw.) so zu kombinieren und zu verarbeiten, dass eine optimale, d.h. nutzenmaximierende Versicherungsentcheidung getroffen werden kann. Jedes mögliche Ereignis wird dabei proportional mit der zugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet, um auf diese Weise eine versicherungsmathematisch „faire“ Prämie zu ermitteln, die die maximale Zahlungsbereitschaft darstellt. Ob sich Personen in der Realität derart rational verhalten, ist indessen fraglich.

2.2 Verhaltensökonomie – Versicherungsnachfrage als begrenzt-rationaler Entscheidungsprozess

Die der Verhaltensökonomie zugrundeliegende Annahme der „begrenzten Rationalität“ (bounded rationality) ist deutlich realitätsnäher.¹¹ Sie geht von zwei zentralen Restriktionen aus, die ein rationales Verhalten verhindern: Erstens haben Personen in realen Entscheidungssituationen keinen uneingeschränkten Zugang zu Informationen (Wahrscheinlichkeiten, Schadenausmaß usw.), d.h. sie müssen in der Regel auf unvollständi-

ge Informationen zurückgreifen. Zweitens sind Personen an begrenzte kognitive Kapazitäten gebunden, die für die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen zur Verfügung stehen. Sie können deshalb nur solche Entscheidungsprobleme optimal, d.h. rational lösen, die ein bestimmtes Komplexitätsniveau nicht überschreiten.

In Entscheidungssituationen mit höherer Komplexität kommen dagegen sog. Heuristiken zum Einsatz. Heuristiken sind „mentale Abkürzungen“, die von Personen bei der Lösung eines Problems weitgehend unbewusst eingesetzt werden, um die Komplexität des Entscheidungsproblems zu reduzieren und auf diese Weise zu einer schnellen und einfachen Problemlösung zu gelangen.¹² Heuristiken wirken sich in dieser Hinsicht entscheidend auf die (oftmals nicht rationale) Bewertung von Informationen und Wahrnehmung von Risiken aus.

Grundsätzlich scheinen Personen bei der Bewertung von Risiken eine Threshold-Heuristik anzuwenden, bei der subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeiten (perceived probabilities) im Verhältnis zu einem Grenzwert beurteilt werden. Übersteigt die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos diesen Grenzwert, wird das Risiko stark überbewertet. Unterschreitet die Eintrittswahrscheinlichkeit dagegen den Grenzwert, wird das Risiko so behandelt, als wäre es nicht existent (Abrundung auf den Wert Null). Wenn Elementarisiken im Allgemeinen als derart niedrig eingeschätzt werden, dass sie den Grenzwert unterschreiten, könnte die Anwendung einer Threshold-Heuristik eine plausible Erklärung für die niedrige Nachfrage nach Elementarschadenversicherungen sein. Eine daraus folgende Maßnahme könnte darin bestehen, die Einschätzung und Wahrnehmung der Elementargefahren durch gezielte Informationen so weit zu erhöhen, dass eine Überschreitung des Thresholds wahrscheinlicher wird.

Die empirischen Befunde sprechen allerdings dafür, dass die Bereitstellung von objektiven Risikoinformationen (Eintrittswahrscheinlichkeiten) nicht ausreichen wird, um dieses Ziel zu erreichen. Erstens hat sich gezeigt, dass Personen kaum in der Lage sind, objektive Informationen zum Risiko in eine adäquate Risikowahrnehmung umzusetzen, wenn keine weiteren Kontextinformationen zur Verfügung

„Vieles deutet darauf hin, dass der Charity Hazard-Effekt in Deutschland im europäischen Vergleich besonders stark ausgeprägt ist“

gestellt werden. Zweitens wird die Verarbeitung von Informationen über Affekte und Emotionen vermittelt, die mit dem Risiko assoziiert werden. Personen mit stark ausgeprägten negativen Emotionen bewerten dieselben neutralen Informationen anders (stärker) als Personen mit weniger stark ausgeprägten Emotionen. Außerdem korrelieren negative Emotionen insgesamt positiv mit der Risikowahrnehmung und der Versicherungsnachfrage. Personen, die der Schutzinfrastruktur nicht vertrauen, eine höhere Besorgnis in Bezug auf das Überschwemmungsrisiko äußern und den Eintritt eines nicht versicherten Schadens bedauern würden, schließen häufiger eine Versicherung ab.

Drittens spricht auch die Anwendung einer Verfügbarkeits- und Repräsentativitätsheuristik gegen ein rein informationsbasiertes Entscheidungsverhalten. Demnach wird die Wahrscheinlichkeit des Überschwemmungsrisikos auf der Grundlage persönlicher Erfahrungen eingeschätzt. Bleiben substantielle Schadenerfahrungen über einen längeren Zeitraum aus, äußert sich dies folglich in einer niedrigeren Risikowahrnehmung und einer niedrigeren Versicherungsnachfrage.

2.3 Charity Hazard – Verdrängung der privaten Versicherungsnachfrage durch staatliche Transferleistungen (Crowding-Out)

Bisher wurde die Nachfrage nach Versicherungen gegen LPHI-Risiken auf Einflussfaktoren zurückgeführt, die die

Wahrnehmung und Einschätzung von Risiken betreffen. Die Versicherungsnachfrage wird außerdem durch die Existenz konkurrierender Entschädigungsformen beeinflusst.

Der Begriff des „Charity Hazard“ beschreibt in diesem Zusammenhang ein konfliktäres Verhältnis zwischen staatlichen Unterstützungshilfen und der privaten Versicherungsnachfrage. Positive Erwartungen in Bezug auf staatliche Hilfen, die infolge einer Naturkatastrophe voraussichtlich gewährt werden, führen demnach zu einer niedrigeren Versicherungsnachfrage. Staatliche Transferleistungen setzen in diesem Sinne einen Fehlanreiz und verdrängen die private Versicherungsnachfrage (Crowding-Out).

Das Phänomen des „Charity Hazard“ wird durch zahlreiche empirische Studien belegt. Weitere Befunde deuten außerdem darauf hin, dass nicht nur die Versicherungsnachfrage, sondern auch die privaten Investitionen in Präventionsmaßnahmen negativ beeinflusst werden, und auch darauf hin, dass der Charity Hazard-Effekt in Deutschland im europäischen Vergleich besonders stark ausgeprägt ist.¹³

2.4 Zwischenfazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Nachfrage nach Versicherungen gegen LPHI-Risiken in einem multivariaten Ursachenzyklus steht, sodass sich eine Vielzahl verschiedener Variablen auf die Versicherungsnachfrage auswirkt. Das begrenzt die Aussagekraft einzelner theoretischer Modelle. Immerhin liefern diese jedoch wertvolle Hinweise auf einzelne Einflussfaktoren der Versicherungsnachfrage und deren Wirkweise.

3. Nachfrageverhalten privater Haushalte bei der Elementarschadenversicherung – Was sagen die Kunden?

3.1 Vorbemerkung zur qualitativen Untersuchung

Die bislang vorgestellten Befunde beschränken sich auf experimentelle Studien und Querschnittsstudien/Befragungen und sind daher nur eingeschränkt auf reale Entscheidungssituationen übertragbar. Aufgrund der Restriktionen der quan-

titativen Analysen soll mittels eines qualitativen Ansatzes anhand von (echten) Einzelfällen nachvollzogen werden, wie Personen ihre Entscheidung für oder gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung begründen.¹⁴

Dazu wurden zehn leitfadengestützte Interviews mit Privatpersonen geführt, die über selbst bewohntes Immobilieneigentum verfügen. Dabei haben insgesamt sieben Teilnehmer eine Elementarschadenversicherung abgeschlossen, drei Teilnehmer halten keinen entsprechenden Versicherungsschutz vor. Die Auswertung der Interviews erfolgte im Rahmen einer evaluativen Inhaltsanalyse bzw. einer „skalierenden Strukturierung“, d.h.:

1. Nach einer ersten Sichtung des Materials wurden die Antworten sorgfältig gelesen und auf der Grundlage des Inhalts Bewertungskategorien festgelegt. Einige naheliegende Kategorien, die direkt abgefragt wurden (z.B. Risikowahrnehmung), standen zudem bereits vor der Analyse fest.
2. Auf der Grundlage der identifizierten Kategorien wurden in einem zweiten Schritt ein Codiersystem entwickelt, relevante Textstellen identifiziert und entsprechend codiert sowie dann für jedes Interview eine Bewertung der einzelnen Analysekategorien vorgenommen.
3. Darauf folgend wurden die Ergebnisse in tabellarischer Form dargestellt und kurz erläutert sowie abschließend interpretiert und bewertet.

Wir wollen explizit darauf hinweisen, dass die vorliegenden Befunde vorsichtig zu bewerten sind. Zu einen ist aufgrund der niedrigen Teilnehmerzahl und der Methodik selbstverständlich keine Verallgemeinerung der Erkenntnisse möglich. Die Aussagekraft der identifizierten Kategorien und Zusammenhänge beschränkt sich auf das vorliegende Interviewmaterial. Zum anderen kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Ergebnisse der qualitativ-interpretativen Auswertung des Interviewmaterials von der Subjektivität des Auswertenden beeinflusst werden. Es lässt sich also nicht überprüfen, ob ein anderer Beobachter zu demselben Ergebnis gekommen wäre. Dieses Subjektivitätsproblem gilt für jede Form der qualitativ-interpretativen Forschung. Trotz die-

ser offensichtlichen Restriktionen erzeugen allein diese zehn Interviews bereits erste Indikationen und verdeutlichen überdies das situative, wenig berechenbare Kaufverhalten¹⁵ bei Elementarschadenversicherungen.

3.2 Erkenntnisse aus der qualitativen Untersuchung

3.2.1 Bedeutung von Informationen und Zusammenhang von Risikowahrnehmung und Versicherungsentscheidung

Auffällig ist zunächst, dass die Kategorie Informationen bei allen Teilnehmenden niedrig ausgeprägt ist. Keiner der Teilnehmer nutzt demnach objektive Risikoinformationen (wie Überschwemmungslandkarten, Gefährdungsklassen und ähnliche Informationsangebote), um das individuelle Überschwemmungsrisiko einzuschätzen. Auffällig ist außerdem, dass die meisten Teilnehmer ihr Überschwemmungsrisiko als niedrig einschätzen, während sie zugleich davon ausgehen, dass die allgemeine Gefahr von Naturkatastrophen in Zukunft zunehmen wird.

Zudem ist das Versicherungswissen entweder sehr hoch oder sehr niedrig ausgeprägt. Während Interviewpartnerin 1 (IP1) z.B. gar nicht zwischen den einzelnen Gefahrengruppen der Wohngebäudeversicherung differenziert, kennen IP3 und IP5 sowohl die Deckungssystematik als auch die einzelnen versicherten Gefahren genauestens. Die niedrige Ausprägung der Erfahrungskategorien bestätigt darüber hinaus die Annahme, dass die meisten Personen weder persönlich einen Schaden infolge einer Überschwemmung erlebt haben noch Personen kennen, die über eine entsprechende Schadenerfahrung verfügen. Es hat sich jedoch gezeigt, dass die Teilnehmer dem Klimawandel und der Flutkatastrophe im Ahratal eine besondere Bedeutung beimessen.

Etwas überraschend ist dagegen, dass keiner der Teilnehmer staatliche Hilfen infolge einer Naturkatastrophe erwartet. Diese negative Erwartungshaltung wird entweder durch eine generelle Skepsis in Hinsicht auf die Handlungsfähigkeit des Staates oder durch eine stark individualistische Verantwortungsethik begründet. Außerdem äußern sich einzelne Teilneh-

mer sehr skeptisch in Hinsicht auf die Leistungswilligkeit von Versicherern, nehmen also ein Ausfallrisiko wahr.

Eine weitere interessante Erkenntnis betrifft die scheinbar fehlende Beziehung zwischen Risikowahrnehmung und Versicherungsentscheidung bei der Hälfte der Befragten. Diejenigen Teilnehmer, die sich für den Abschluss einer Elementarschadenversicherung entschieden haben, obwohl sie ihr persönliches Überschwemmungsrisiko als niedrig einschätzen, scheinen einer bestimmten, prinzipiellen Versicherungsstrategie zu folgen, die nicht zwischen einzelnen Risiken und deren Exposition differenziert, sondern das Ziel einer ganzheitlichen Absicherung des Wohngebäudes gegen alle möglichen Gefahren verfolgt. Sie treffen die Versicherungsentscheidung somit unabhängig von der Höhe des individuellen Überschwemmungsrisikos (IP3, IP6) oder durch Festhalten an der bestehenden Absicherungssituation (Status-Quo) (IP1, IP4).

Bei vier Teilnehmern scheint diese Beziehung demgegenüber vorzuliegen: Zwei Teilnehmer, die sich für den Abschluss entschieden haben und das Überschwemmungsrisiko als hoch einschätzen, begründen ihre Entscheidung unter expliziter Bezugnahme auf die hohe Bedeutung des Überschwemmungsrisikos (IP8, IP9). Und auch die Personen, die sich gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung entschieden haben, begründen diese Entscheidung mit der – in diesem Fall niedrigen – Risikowahrnehmung (IP2, IP7).

3.2.2 Gründe für die Entscheidung gegen eine Elementarschadenversicherung

IP5 führt seine Entscheidung gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung auf eine niedrige Risikowahrnehmung zurück, bezieht sich damit aber nicht auf das Starkregen- oder Überschwemmungsrisiko, sondern auf alle anderen Elementargefahren (Erdbeben, Erdrutsch, Lawine etc.). Während das Risiko einer Überschwemmung für ihn relevant sei, würden die anderen Elementargefahren ihn mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht betreffen. IP5 sieht deshalb nicht ein, weshalb er für alle Gefahren bezahlen solle, und kritisiert in diesem Zusammenhang die Produktgestaltung der Elementarschadenversicherung.

Allerdings ist die Argumentation von IP5 durch Widersprüche gekennzeichnet: Während IP5 in dem oben dargestellten Zitat die „Überversicherung“ gegen nicht relevante Gefahren kritisiert, äußert er an anderer Stelle den Wunsch, dass die Versicherung nicht so kompliziert gestaltet und das Haus einfach pauschal (gefährunabhängig) gegen „Totalverlust“ versicherbar sein sollte.

Viel eher scheint sich in der Argumentation von IP5 eine grundsätzliche Skepsis in Hinsicht auf die Leistungswilligkeit des Versicherers auszudrücken. So berichtet IP5 von negativen Erfahrungen im Zusammenhang mit der Regulierung eines Schadens, den sein Vater erlitten hat, und äußert eine generelle Unsicherheit in Bezug auf den Inhalt und die Auslegung von Versicherungsbedingungen. Indem IP5 mit vertraglichen Unsicherheiten und einer möglichen Leistungsunwilligkeit des Versicherers argumentiert, adressiert er das Ausfallrisiko. Es bleibt unklar, weshalb IP5 zwar sämtliche andere Versicherungen abgeschlossen hat, aber ausge rechnet die Entscheidung gegen eine Elementarschadenversicherung mit einem möglichen Ausfallrisiko begründet. Auch in anderen Interviews wird das Ausfallrisiko explizit thematisiert (IP7, IP9).

Bei IP7 wirkt sich das wahrgenommene Ausfallrisiko jedoch nicht auf die Versicherungsentscheidung aus. Die Entscheidung gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung führt IP7 stattdessen auf einen Kosten-Nutzen-Vergleich zurück. Bei ihm hätte die Absicherung des Rückstaurisikos den Einbau eines Rückstauventils erfordert. IP7 nimmt diese Voraussetzung als doppelte Kostenbelastung für die Absicherung ein und

„Grundsätzliche Skepsis in Hinsicht auf die Leistungswilligkeit des Versicherers“

dieselben Risikos wahr und betrachtet dabei Präventionsmaßnahmen (das Rückstauventil) und die Elementarschadenversicherung als perfekte Substitute. Deswegen hat er sich gegen den Versicherungsabschluss entschieden und stattdessen nur ein Rückstauventil eingebaut.

Infofern setzt die Versicherung einen Fehlanreiz: In einer Situation ohne vorhandenen Versicherungsschutz ist das Risikoverhalten von IP7 durch eine höhere Risikoaversion gekennzeichnet – IP7 baut ein Rückstauventil ein – als in einer Situation mit Versicherungsschutz, ein typischer Fall von Moral Hazard. Eine ähnliche Haltung zeigt sich bei IP3, der auf die Forderung seines Versicherers, das bestehende Rückstauventil zu erneuern, jedoch nicht mit einer Entscheidung gegen die Elementarschadendeckung, sondern mit einem Wechsel zu einem anderen Versicherer reagiert, der den Neueinbau nicht verlangt.

Ein weiter Grund für den Nicht-Abschluss sind fehlende oder ungewünschte Deckungsinhalte. Weil ihm die Versicherung des Rückstaurisikos im Rahmen der durchgeführten Kosten-Nutzen-Analyse als unattraktiv erscheint, entscheidet sich IP7 gegen den Abschluss. Er begründet seine Versicherungsentscheidung insofern unter Bezugnahme auf ein einzelnes Risiko. Diese Hierarchisierung einzelner Elementargefahren zeigt sich auch bei IP2, der direkt hinter einem Deich an der Elbe wohnt und insofern das Risiko einer Sturmflut als besonders hoch einschätzt. Das Überschwemmungs- und Starkregenrisiko sowie die anderen Elementargefahren hält er dagegen für unbedeutend. Nachdem sein Versicherer ihm keine Sturmflutdeckung anbieten konnte, hat sich IP2 gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung entschieden. In diesem Fall führt also die Nichtversicherbarkeit des exponierten Risikos zu einer negativen Versicherungsentscheidung.

3.2.3 Klimawandel und medienwirksame Katastrophenereignisse als Chance?

Erwartungsgemäß verfügt keiner der Teilnehmer – mit Ausnahme von IP5 – über substanzelle Schadenerfahrungen. Teilweise wird von Überschwemmungserfahrungen aus dem Bekanntenkreis und

von Überschwemmungsergebnissen aus der Region berichtet, die sich in das kollektive Gedächtnis eingeprägt haben. Insgesamt bestätigt sich jedoch die Annahme, dass aufgrund der niedrigen Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos konkrete Schadenerfahrungen kaum verbreitet sind.

Interessant ist allerdings, dass sich die Hälfte der Teilnehmer explizit auf die Folgen des Klimawandels bezieht. Dabei zeigt sich in Einzelfällen eine Diskrepanz zwischen der Einschätzung des individuellen Überschwemmungsrisikos (Risikowahrnehmung I) und der Wahrnehmung, dass in Zukunft als Folge des Klimawandels die Häufigkeit von Naturkatastrophen zunehmen könnte (Risikowahrnehmung II und Klimawandel). IP1 stellt z.B. fest, dass Extremwetterereignisse infolge des Klimawandels bereits „stark zugenommen“ haben und dass „es [...] sicherlich auch schlimmer werden [kann]“, sieht ihr persönliches Starkregen- und Überschwemmungsrisiko aber als quasi nicht existent an.

Auch IP2, der direkt hinter einem Deich an der Elbe wohnt, sieht den Klimawandel als eine potenzielle Bedrohung, schließt daraus aber nur auf ein erhöhtes Sturmflutrisiko. Sein individuelles Überschwemmungs- bzw. Starkregenrisiko hält er dagegen für unbedeutend. Diese Diskrepanz zwischen der individuellen und der kollektiven Risikowahrnehmung entspricht empirischen Befunden zur Wahrnehmung der Folgen des Klimawandels.

Allerdings zeigt sich in anderen Interviews das genaue Gegenteil: IP8 schließt von der allgemeinen Bedrohung, die von dem Klimawandel ausgeht, unmittelbar auf die persönliche Risikosituation und beschreibt den Klimawandel als ein unausweichliches Phänomen, das jeden betreffen wird. In ähnlicher Weise schließt IP9 von der allgemeinen Bedrohungslage auf das persönliche Risiko und interpretiert Schadenerfahrungen seines Nachbarn als direkte Folge einer sich verändernden Klima- und Wetterlage. Einige Aussagen deuten darauf hin, dass der Klimawandel nicht mehr als ein abstraktes, sondern als ein sich zunehmend konkretisierendes Phänomen wahrgenommen wird, zu dem zunehmend konkrete Erfahrungswerte vorliegen. Die beiden Fälle zeigen exemplarisch, wie sich ein auf-

grund von konkreten Klimawandelerfahrungen erhöhtes Risikobewusstsein in eine höhere individuelle Risikowahrnehmung umsetzen und insofern als Auslöser einer Versicherungsentscheidung fungieren kann.

Auffällig ist außerdem, dass sich die meisten Teilnehmer explizit auf die Flutkatastrophe im Ahrtal beziehen, wobei die Erinnerung an die Flutkatastrophe starke negative Emotionen und Empathie mit den Betroffenen hervorruft. IP8 berichtet von Schadenerfahrungen der Eltern ihrer besten Freundin als „schreckliches“ Ereignis, bei dem die Eltern „alles verloren“ hätten und überdies „bis heute allein“ dastehen. Auch IP10 berichtet von einer Ahrtal-bezogenen Schadenerfahrung seiner Schwiegereltern als ein „dramatisches“ Ereignis. Und für IP9 war die Ahrtal-Katastrophe sogar der Anlass, die Elementarschadenversicherung abzuschließen aufgrund der Angst, nach Eintreten einer Flutkatastrophe wie im Ahrtal ohne Versicherung „quasi vor dem Nichts“ zu stehen. Auch große medienwirksame Ereignisse wie die Flutkatastrophe im Ahrtal können insofern zu einer höheren Risikowahrnehmung führen und als Auslöser für eine positive Versicherungsentscheidung fungieren.

3.3 Erkenntnisse aus den Interviews vor dem Hintergrund theoretischer und empirischer Befunde

Die niedrige Bedeutung der objektiven Risikoinformationen bei der Einschätzung des individuellen Überschwemmungsrisikos bestätigt die These, dass sich Informationen kaum auf die Risikowahrnehmung auswirken. Außerdem verfügen die meisten Personen über keine substanzellen Schadenerfahrungen. Allerdings hat sich gezeigt, dass auch ein sich konkretisierender Klimawandel sowie medienwirksame Katastrophenereignisse zu einem erhöhten Risikobewusstsein führen und insofern als Auslöser der Versicherungsentscheidung fungieren können.

Auf der Grundlage der vorliegenden Aussagen der Befragten ist jedoch zu bezweifeln, ob sich eine spezifische Risikowahrnehmung grundsätzlich auf die Versicherungsnachfrage auswirkt. Einige Teilnehmer treffen ihre Versicherungsentscheidung im Kontext einer prinzipiellen Versicherungsstrategie, die unabhängig von der Höhe des individuellen Über-

schwemmungsrisikos verfolgt wird. Das deutet darauf hin, dass eine niedrige Risikowahrnehmung nicht zwangsläufig zu einer niedrigen Versicherungsnachfrage führen muss. Inwieweit ein LPHI-Risiko versichert wird, kann im Einzelfall also von der übergeordneten Versicherungsstrategie abhängen, die eine Person bei der Absicherung einer Immobilie verfolgt.

Dies zeigt sich auch in Bezug auf die möglichen Gründe für die Entscheidung gegen eine Elementarschadenversicherung. Demnach muss auch eine hohe Risikowahrnehmung nicht zwangsläufig zu einer hohen Versicherungsnachfrage führen. Immerhin entscheidet sich ein Teilnehmer (IP5) gegen den Abschluss, obwohl er das Überschwemmungsrisiko als hoch einschätzt.

Insgesamt zeigt sich dabei, dass die Gründe für die Entscheidung gegen den Abschluss einer Elementarschadenversicherung vielfältig – und im Allgemeinen nicht rational – sind. Insofern konnte die Befragung zeigen, dass konkrete, reale Versicherungentscheidungen von einer weitaus größeren Komplexität gekennzeichnet sind als es sich über quantitative Forschungsdesigns darstellen lässt. Qualitative Ansätze können hier erkenntnisreich sein; freilich sollte die Stichprobe deutlich größer sein.

4. Fazit

Die niedrige Verbreitung der Elementarschadenversicherung und die aktuelle Diskussion um die Einführung einer Versicherungspflicht gegen Elementarschäden geben Anlass zu einer näheren Untersuchung der Ursachen für die niedrige Nachfrage.

Die vorgestellten klassischen Modelle, die die Versicherungsnachfrage aus der Perspektive der Erwartungsnutzentheorie erklären und dabei von rationalen Entscheidungen ausgehen, prognostizieren eine höhere Versicherungsnachfrage nach Elementarschadenversicherungen als sich empirisch beobachten lässt. Besondere (Teil-)Erklärungen liefert die Verhaltensökonomie, die von begrenzt rationalen Entscheidungen ausgeht. Danach könnten die Nachfragedefizite in der Elementarschadenversicherung auf eine bimodale Gewichtung niedriger Wahrscheinlichkeiten zurückzuführen sein. Niedrige Wahrscheinlichkeiten werden

dabei entweder stark untergewichtet (Abbildung), sodass Personen gar keinen Versicherungsschutz einkaufen, oder so stark übergewichtet, dass die relative Zahlungsbereitschaft für eine Versicherung die reine Risikoprämie deutlich übersteigt.

Das Konzept der Threshold-Heuristik, also der Annahme, dass ein Risiko erst ab einem Schwellenwert als relevant erachtet wird, hat dann zu der Frage geführt, welche Einflussfaktoren sich auf die Höhe des wahrgenommenen Überschwemmungsrisikos auswirken. Es hat sich gezeigt, dass Informationen zur objektiven Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos die Einschätzung und Wahrnehmung des Überschwemmungsrisikos kaum beeinflussen, während negative Emotionen, Affekte und Erfahrungen, die mit dem Überschwemmungsrisiko assoziiert sind, einen deutlich stärkeren Effekt haben.

Die Ergebnisse der qualitativen Studie deuten dagegen darauf hin, dass Personen reale Versicherungentscheidungen entweder unter expliziter Bezugnahme auf eine niedrige bzw. hohe Risikowahrnehmung oder im Kontext einer allgemeinen Versicherungsstrategie treffen, die unabhängig von der konkreten Einschätzung des Überschwemmungsrisikos verfolgt wird (prinzipielle Strategie oder Status-Quo-Orientierung). Daraus folgt, dass eine hohe Risikowahrnehmung nicht zwangsläufig zu einer hohen Versicherungsnachfrage führen muss.

Im vorliegenden Beitrag haben wir zentrale Einflussfaktoren des Kaufverhaltens privater Haushalte bei Elementarschadenversicherungen identifiziert und gezeigt, dass das Nachfrageverhalten nicht rational und sehr situativ ausgeprägt ist.

¹ vgl. Deutscher Wetterdienst/Extremwetterkongress Hamburg (Hrsg.), *Was wir heute über das Extremwetter in Deutschland wissen. Stand der Wissenschaft zu extremen Wetterphänomenen im Klimawandel in Deutschland*, Offenbach am Main, 2021, S. 12, 14.

² vgl. Brienen u.a., *Klimawandelbedingte Änderungen in Atmosphäre und Hydrosphäre: Schlussbericht des Schwerpunktthemas Szenarienbildung (SP-101) im Themenfeld 1 des BMVI-Expertennetzwerks*, Koblenz, 2020, S. 77.

³ vgl. GDV (Hrsg.), *Datenservice zum Naturgefahrenreport 2024*, Berlin, 2024, S. 50.

⁴ vgl. Landesregierung Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), *Bundes-*

initiative „Bundesweite Einführung einer Elementarschaden-Pflichtversicherung, in: <https://www.land.nrw/pressemitteilung/bundesratsinitiative-bundesweite-einfuehrung-einer-elementarschaden>, 2023; Bundesregierung (Hrsg.), Bericht der Bundesregierung an die Konferenz der Regierungschefinnen und Regierungschefs der Länder zur Einführung einer Pflichtversicherung gegen Elementarschäden, Berlin, 2022.

⁵ So bspw. die direkte Diskussion zwischen Nickel-Waninger/Neugebauer/Freiling (ZfV 4/2023 sowie 11/2023) und Eszler (ZfV 8/2023 sowie 24/2023).

⁶ Hierbei stützen wir unsere Argumentation auf einschlägige Quellen sowie auf eine qualitative Untersuchung von Maximilian Hartung aus dem Sommer 2023, die im Zuge seiner Bachelorthesis vollzogen hat und aus der eine Publikation entstanden ist, auf die wir interessierte Leser verweisen, weil dort die theoretischen und empirischen Ausführungen umfassender dargestellt und auch mit umfangreichen Quellenhinweisen belegt sind; siehe Hartung: *Elementarschadenversicherung in Deutschland – Untersuchung des Nachfrageverhaltens privater Haushalte*, in: *Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft*, herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Nr. 16, Berlin, 2024 (kostenlos downloadbar unter: www.ivw-berlin.de/Publikationen).

⁷ vgl. so auch Nickel-Waninger u.a., in: ZfV 4/2023, S. 115f., 118-120.

⁸ Auch Nickel-Waninger u.a. führen das Nachfrageverhalten als entscheidende Ursache für den geringen Verbreitungsgrad an. Sie untersuchen dieses zwar nicht differenzierter, aber begründen damit die von ihnen geforderte Versicherungspflicht; vgl. ebenda.

⁹ Für einen Überblick vgl. Jaspersen, *Hypothetical Surveys and Experimental Studies of Insurance Demand: A Review*, in: *The Journal of Risk and Insurance*, Jg. 83, Nr. 1, 2016, S. 217-255; Robinson/Botzen, *Economic Experiments, Hypothetical Surveys and Market Data Studies of Insurance Demand Against Low-Probability/High-Impact Risks: A Systematic Review of Designs, Theoretical Insights and Determinants of Demand*, in: *Journal of Economic Surveys*, Jg. 33, Nr. 5, 2019, S. 1.493-1.530.

¹⁰ Siehe hierzu ausführlich bei: Hartung, a.a.O., S. 6-14; siehe auch: Köhne, *Versicherungsmarketing, Marketing und Vertrieb im Versicherungsunternehmen in Theorie und Praxis*, Wiesbaden, 2024, S. 107-116.

¹¹ Siehe hierzu ausführlich bei: Hartung, a.a.O., S. 14-28; siehe auch: Köhne, a.a.O., S. 117-132.

¹² vgl. insb. Kahneman: *Schnelles Denken, langsames Denken*, München, 2012.

¹³ Da wir das Nachfrageverhalten deutscher Privathaushalte mit Bezug auf die Elementarschadenversicherung erklären wollen, gehen wir hier nicht weiter auf den Charity Hazard-Effekt ein und verweisen diesbezüglich auf: Hartung, a.a.O., Kap. 3.3.

¹⁴ Die folgenden Ausführungen basieren auf der Arbeit von Hartung; siehe a.a.O., Kap. 4. Dort finden sich auch ergänzende Informationen zur Methodik der qualitativen Untersuchung.

¹⁵ siehe hierzu allgemein: Köhne, a.a.O., S. 5.