



Camping: „Viele Kunden sind sich ihrer Risiken gar nicht bewusst“

Michael Fiedler

Camping boomt – doch viele Versicherte unterschätzen die Risiken. Gerade beim Dauercamping entstehen Deckungslücken, die klassische Policen oft nicht abbilden. Für Vermittler eröffnet sich ein wachsender Beratungsmarkt.

Nachfrage auf Rekordniveau

Camping hat sich in den vergangenen Jahren vom Trend zur festen Größe entwickelt. Nach Angaben von Statistisches Bundesamt wurden im Jahr 2025 rund 44,7 Millionen Gästeübernachtungen auf Campingplätzen gezählt. Das entspricht einem Plus von 4,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr und einem deutlichen Anstieg gegenüber der Zeit vor der Pandemie. Damit bleibt Camping ein stabil wachsender Freizeitmarkt – mit direkten Auswirkungen auf angrenzende Versicherungssegmente.

Dauercamping verändert die Risikostruktur

Neben klassischen Urlaubsaufenthalten gewinnt das Dauercamping zunehmend an Bedeutung. Stellplätze werden häufiger langfristig genutzt und in vielen Fällen umfassend ausgebaut. „Dauercamping ist heute oft keine Übergangslösung mehr, sondern bewusst gewählter Lebensstil“, sagt Paul Ristock, Niederlassungsleiter Deutschland der Oberösterreichischen Versicherung AG. Mit festen Vorzelten, Anbauten oder individuell gestalteten

Außenbereichen steigt jedoch auch die Komplexität der Risiken. Der Versicherungsbedarf geht damit über die klassische Absicherung von Wohnwagen oder Mobilien hinaus.

Deckungslücken durch veränderte Nutzung

Die Entwicklung führt dazu, dass bestehende Policen nicht immer zur tatsächlichen Nutzung passen. „Viele Kunden gehen davon aus, dass ihr Wohnwagen oder das Vorzelt bereits ausreichend abgesichert ist“, so Ristock. „In der Realität bestehen jedoch oft Deckungslücken – insbesondere bei fest installierten Bestandteilen oder individuell erweiterten Anlagen.“ Besonders kritisch sind dabei bauliche Erweiterungen, zusätzliche Ausstattung sowie die ganzjährige Nutzung, die in Standardtarifen nicht immer vorgesehen ist.

Markttrend bestätigt bestehende Problemlagen

Die zunehmende Differenz zwischen Nutzung und Absicherung zeigt sich auch in anderen Bereichen. So hatte [experten.de](#) bereits darauf hingewiesen, dass [viele Kunden bei Wohnmobilversicherungen zu viel zahlen](#) oder unpassende Tarife wählen. Der aktuelle Campingboom verstärkt diese Problematik: Mit wachsender Nachfrage steigt auch die Vielfalt der Nutzungsszenarien – und damit der Bedarf an passgenauen Lösungen.

Beratung wird zum zentralen Faktor

Für Vermittler entsteht daraus ein Markt mit wachsendem Beratungsbedarf. Entscheidend ist dabei weniger das einzelne Produkt als vielmehr das Verständnis der tatsächlichen Nutzung. „Viele Kunden sind sich ihrer Risiken gar nicht bewusst“, sagt Ristock. „Wer hier frühzeitig berät, schafft echten Mehrwert.“ Gerade im Bestand ergeben sich Ansatzpunkte, bestehende Verträge zu überprüfen und an veränderte Lebenssituationen anzupassen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949316/Camping-Viele-Kunden-sind-sich-ihrer-Risiken-gar-nicht-bewusst/>