



# Tierversicherungen 2026: Wachstumsmarkt mit neuen Zweifeln der Tierhalter

Michael Fiedler

**Der Markt für Tierversicherungen bleibt in Bewegung. Während immer mehr Tierhalter über zusätzliche Absicherung für Hunde, Katzen oder Pferde nachdenken, wächst zugleich die Skepsis gegenüber Kosten, Leistungsumfang und der Zahlungsbereitschaft der Versicherer im Schadenfall. Eine aktuelle Trendstudie von Nordlight Research zeigt damit einen Markt zwischen Wachstumspotenzial und Vertrauensfrage.**

## Hohe Abschlussquoten – aber noch mehr Potenzial

Das Interesse an Tierversicherungen bleibt hoch. Nach einer aktuellen Trendstudie von Nordlight Research besitzen bereits 90 Prozent der Pferdehalter, 84 Prozent der Hundebesitzer und 32 Prozent der Katzenhalter mindestens eine entsprechende Versicherung. Gleichzeitig plant mehr als jeder dritte Tierhalter weitere Abschlüsse. Besonders groß bleibt das Potenzial bei Tierkrankenversicherungen und Tier-OP-Versicherungen.

Für die Untersuchung wurden rund 1.400 Tierhalter ab 18 Jahren befragt, die bereits Tierversicherungen besitzen oder konkrete Abschlussabsichten haben. Analysiert wurden unter anderem Produktwünsche, Anbieterpräferenzen und Abschlussmotive – differenziert nach Tierarten und Versicherungssegmenten. Vergleichswerte stammen aus einer Vorgängerstudie aus dem Jahr 2022.

Die Zahlen zeigen dabei einen Markt, der weiterhin stark wächst – allerdings längst nicht mehr nur über klassische Tierhalter-Haftpflichtversicherungen. Vor allem die Absicherung von Operations- und Behandlungskosten rückt zunehmend in den Mittelpunkt.

## Tierkrankenversicherung wird zum Wachstumstreiber

Besonders auffällig ist die hohe Abschlussbereitschaft bei Tierkranken- und Tier-OP-Versicherungen. Laut Studie planen jeweils rund 20 Prozent der Hunde-, Katzen- und Pferdehalter den Neuabschluss entsprechender Policen. Damit verschiebt sich der Markt zunehmend von klassischen Haftpflichtlösungen hin zu umfangreicheren Gesundheitsabsicherungen für Tiere. Hintergrund dürften vor allem steigende Behandlungskosten in Tierkliniken und Tierarztpraxen sein. Spätestens seit der neuen Gebührenordnung für Tierärzte (GOT) erleben viele Tierhalter

deutlich höhere Rechnungen – insbesondere bei Operationen oder komplexeren Behandlungen.

Gleichzeitig zeigt die Studie, dass Tierhalter heute höhere Erwartungen an Versicherungsleistungen stellen als noch vor wenigen Jahren. Besonders wichtig sind vielen Befragten die Übernahme von Operationskosten, freie Tierarztwahl sowie möglichst stabile Beiträge. Weniger relevant erscheinen dagegen Vorsorgeleistungen.

## Universalversicherer gegen Spezialanbieter

Der Wettbewerb im Tierversicherungsmarkt bleibt intensiv. Laut Nordlight Research dominiert die Allianz derzeit den Markt bei Hunde- und Katzenversicherungen. Im Segment Pferde gilt dagegen die Uelzener als führender Anbieter. Auffällig ist dabei die unterschiedliche Positionierung von Universalversicherern und spezialisierten Tierversicherern. Während große Versicherungsgruppen vor allem bei Bekanntheit und Reichweite stark sind, schneiden spezialisierte Anbieter bei Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft teilweise besser ab.

Besonders hohe sogenannte Net-Promoter-Scores (NPS) erreichen laut Studie spezialisierte Anbieter wie PetProtect, Petolo, Lassie oder AGILA. Unter den Universalversicherern folgen AXA, Barmenia und Allianz. Die Studie zeigt damit auch: Der Markt differenziert sich zunehmend aus. Tierhalter vergleichen Leistungen stärker, achten auf Spezialisierung und hinterfragen Preis-Leistungs-Verhältnisse genauer.

## Viele Tierhalter setzen lieber auf Eigenvorsorge

Trotz des insgesamt hohen Marktpotenzials bleibt der Abschluss von Tierversicherungen kein Selbstläufer. Besonders bemerkenswert ist ein anderer Trend der Untersuchung: Immer mehr Tierhalter setzen bewusst auf Eigenvorsorge statt auf Versicherungen. Unter den Tierhaltern, die bislang keine Policen abgeschlossen haben und derzeit auch keinen Abschluss planen, bevorzugen inzwischen 35 Prozent das Zurücklegen eigener finanzieller Reserven. 2022 lag dieser Wert noch bei 24 Prozent.

Als wichtigste Gründe gegen einen Abschluss nennen die Befragten vor allem hohe Kosten, sinkende Risikowahrnehmung sowie Zweifel daran, ob Versicherer im Leistungsfall tatsächlich zahlen. Gerade dieser Vertrauensaspekt könnte für Versicherer künftig wichtiger werden. Denn während die emotionale Bindung vieler

Menschen zu ihren Haustieren wächst und gleichzeitig die Bereitschaft steigt, hohe Summen für medizinische Versorgung auszugeben, nimmt offenbar auch die Sensibilität für Vertragsbedingungen, Ausschlüsse und Beitragserhöhungen zu.

## Emotionaler Markt mit komplexen Kundenbedürfnissen

Die Autoren der Studie sehen deshalb erheblichen Differenzierungsbedarf. Je nach Tierart, Versicherungsform und Zielgruppe unterscheiden sich die Erwartungen der Kunden deutlich. Auch Preisbereitschaften und Abschlussmotive variieren stark – vom einfachen Basisschutz bis hin zu umfassenden Premiümlösungen. Nordlight Research verweist deshalb darauf, dass Versicherer ihre Produkte stärker an konkreten Kundenbedürfnissen ausrichten müssten. Standardisierte Angebote dürften im Wettbewerb zunehmend unter Druck geraten. Die Entwicklung zeigt zugleich, dass Tierversicherungen längst mehr sind als ein kleines Nischenprodukt. Mit steigenden Tierarzkosten, wachsender emotionaler Bedeutung von Haustieren und zunehmender Professionalisierung des Marktes entwickelt sich das Segment zu einem eigenständigen Wettbewerbsfeld innerhalb der Versicherungswirtschaft.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949787/Tierversicherungen-2026-Wachstumsmarkt-mit-neuen-Zweifeln-der-Tierhalter/>