

Baufinanzierung beim Versicherer: sichere Langfrist-Kapitalanlage

Von Peter Haueisen



Die Immobilienfinanzierung ist für Versicherer eine sichere und rentable Kapitalanlage, so Peter Haueisen. Und hohe Cross-Selling-Potenziale machen das Geschäftsfeld interessant. Bei den Kunden sind die Angebote der Versicherer aufgrund der im Vergleich zu Banken in der Regel deutlich längeren Zinsbindung gefragt – hier spielt die Niedrigzinspolitik der Assekuranz in die Hände. Dass Versicherer neuerdings auch KfW-Förderkredite vermitteln dürfen, stärkt ihre Marktposition zusätzlich. Wo Banken sich teilweise aus der Immobilienfinanzierung zurückziehen, sei deshalb bei Anbietern aus der Assekuranz der gegenläufige Trend zu beobachten. Das Interesse von Kreditinstituten an Kooperationen mit Versicherern wachse, so Haueisen. Red.

Seit dem 19. Jahrhundert werden Grundstücke mit Realkrediten beliehen. Lebensversicherer mit ihrem großen Kapitalanlagebedarf haben dieses Geschäftsfeld schon früh für sich entdeckt und Hypothekendarlehen als sichere und rentable Kapitalanlage genutzt. Auch beim Marktführer Allianz ist die Baufinanzierung bereits seit über 90 Jahren ein wichtiges Segment der Kapitalanlage-Strategie. Allein im vergangenen Geschäftsjahr belief sich der Kapitalanlagebestand der Allianz Lebensversicherungs-AG zum Jahresende 2012

auf rund 180 Milliarden Euro nach Marktwert. Das Darlehensvolumen lag bei über 14 Milliarden Euro – Tendenz steigend.

Der Wachstumstrend der Lebensversicherer im Geschäftsfeld Baufinanzierung beruht insbesondere auf zwei Erfolgsfaktoren: der Fähigkeit zur kompetenten Risikoeinschätzung und der flächendeckenden Kundenberatung vor Ort. Hinzu kommt bei Unternehmen wie der Allianz die Möglichkeit, alles aus einer Hand anzubieten: Versicherung, Vorsorge, Vermögensaufbau – und die Rente aus Stein.

Risikobewertung als Kernkompetenz eines Versicherers

Die Beurteilung und Bewertung von Risiken gehört zum Kerngeschäft von Versicherungsunternehmen. Dieses Know-how wird auch im Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung erfolgreich eingesetzt. Bei der Immobilieneinschätzung verwendet beispielsweise die Allianz generell von in- und externen Gutachtern entwickelte konservative Bewertungsmethoden. Temporär stark erhöhte Immobilienpreise oder indi-

viduelle Ausstattungen bei Neubauten fließen so nicht in den relevanten Marktwert der Immobilie ein. Im Bereich der professionellen Wohnungswirtschaft gelten zusätzliche Anforderungen an die Sicherungsobjekte. Dazu zählen stetige Cash-Flows, Kontinuität in der Mieterstruktur, eine im Vergleich zur Region unterdurchschnittliche Leerstandsquote sowie das Modernisierungsniveau der besicherten Objekte.

Im Ergebnis kommt es damit bei der Allianz Baufinanzierung zu deutlich weniger Kreditausfällen als im Marktdurchschnitt. Als größter Immobilienfinanzierer unter den Lebensversicherungsunternehmen verfügt die Allianz auch über langjährige Erfahrungen in der Finanzierung von Unternehmen der Wohnungswirtschaft sowie in der Akquise und Bearbeitung von Großdarlehen. Vereinzelt ergänzen gewerbliche Kredite mit geringerem Risiko das Geschäft der wohnwirtschaftlichen Finanzierungen.

Regionale Marktkenntnisse und dezentrale Aufstellung

Immobilienmärkte sind heterogen. Regionale Marktkenntnisse und eine dezentrale Aufstellung sind für Immobilienfinanzierer und ihre Kunden daher von großem Vorteil. Die Allianz beispielsweise ist mit ihren Fachabteilungen bundesweit an drei Standorten – Stuttgart, Hannover, Leipzig

Zum Autor

Dr. Peter Haueisen ist Leiter Baufinanzierung der Allianz Lebensversicherungs-AG, Stuttgart.

– vertreten und arbeitet vor Ort mit eigenen, erfahrenen Gutachtern.

Da Versicherungsunternehmen in der Regel über ein großes Außendienstnetz verfügen, können sie eine flächendeckende Kundenbetreuung gewährleisten. Als Beispiel seien die bundesweit 9 000 Agenturen und rund 100 Baufinanzierungsspezialisten der Allianz genannt, die ihre Kunden vor Ort in allen Fragen rund um die Immobilie beraten.

Kompetente Beratung wünschen sich Baufinanzierende, wie aktuelle Studien zeigen, in zunehmendem Maße. Die Anschaffung einer Immobilie ist für die meisten Menschen oftmals immer noch die wichtigste und größte Kaufentscheidung ihres Lebens. Wer in einem immer komplexer werdenden Finanzierungsumfeld den Überblick behalten und das für sich persönlich beste Finanzierungskonzept finden möchte, kommt kaum mehr ohne die Unterstützung von Finanzierungsexperten aus. Eine individuelle Beratung ist deshalb unabdinglich und zahlt sich am Ende aus.

Die umfangreiche und flexible Produktpalette der Allianz Baufinanzierung mit Schwerpunkt auf dem privaten, wohnwirtschaftlichen Sektor macht es möglich, im Rahmen einer persönlichen Beratung und mit Aufstellung eines maßgeschneiderten Kostenplans für jeden Kunden eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungslösung zu finden. Das Angebot reicht vom klassischen Annuitätendarlehen über endfällige Darlehen mit Tilgungsaussetzung durch eine Lebens- oder Rentenversicherung bis hin zu Volltilger- und Forward-Darlehen.

Fördermittel vom Staat ergänzen das Produktportfolio

Als einer der wenigen Produktgeber im Wettbewerb bietet die Allianz Baufinanzierung auch Riester- und KfW-Darlehen an. Beide staatlich geförderten Finanzie-

rungsmodelle können in eine Gesamtfinanzierung eingebunden werden: Bei der Wohn-Riester-Förderung lassen sich staatliche Riester-Zulagen – und abhängig von der persönlichen Situation des Finanzierenden auch Steuervorteile – direkt zur Tilgung des Darlehens verwenden. So hilft der Staat dabei, das Darlehen zurückzahlen. Das macht Baufinanzierungskunden schneller schuldenfrei. Durch die kürzere Finanzierungsdauer zahlen Darlehensnehmer außerdem deutlich weniger Zinsen und sparen damit zusätzlich viel Geld.

Inzwischen können neben Banken und Bausparkassen auch Versicherer Fördermittel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) direkt vergeben. Privathaushalte erhalten zinsvergünstigte Kredite der vier wohnwirtschaftlichen KfW-Programme zum Bauen, Kaufen, Umbauen für altersgerechtes Wohnen und Energiesparen. Als einer der ersten Versicherer in Deutschland ist die Allianz Lebensversicherungs-AG seit April 2012 von der KfW als Institut im Geschäftsfeld Baufinanzierung akkreditiert und damit berechtigt, Fördermittel direkt – ohne den Zwischenschritt über eine Bank – auszugeben.

Niedrige Zinsen und lange Laufzeiten

Aufgrund der Niedrigzinspolitik der Notenbanken im Zuge der Finanz- und Schuldenkrise liegen die Zinskonditionen auf einem historisch niedrigen Niveau. Selten war es günstiger, die eigenen vier Wände zu finanzieren. Dieses niedrige Zinsniveau macht Baufinanzierungen mit langen Laufzeiten besonders attraktiv.

Versicherer bieten in der Regel deutlich längere Zinsbindungen als Banken an – bis zu 25 Jahre und teilweise noch länger. Günstige Zinsen werden dadurch lange gesichert und mit den konstant niedrigen Raten lässt sich zuverlässig planen. Mit einem Volltilger-Darlehen kann der Kunde das Zinsänderungsrisiko sogar

vollständig ausschließen und erhält damit volle Planungssicherheit.

Für mehr als 60 Prozent der im Jahr 2012 bei der Allianz neu abgeschlossenen Darlehen wurden Zinsbindungsfristen von 15 bis 25 Jahren gewählt. Diese Entwicklung wird sich auch im laufenden Jahr fortsetzen, da nicht mit einem gravierenden Zinsanstieg zu rechnen ist. Eine große Nachfrage nach Immobilien ist weiter vorhanden. Das ergab auch eine repräsentative Umfrage, die das Marktforschungsinstitut GfK im Auftrag der Allianz durchgeführt hat. Der Besitz einer Immobilie steht besonders bei jungen Menschen in Deutschland hoch im Kurs.

Auch unabhängige Beratungsinstitute bewerten die Finanzierungsprodukte und Zinskonditionen von Versicherern in Vergleichen durchweg positiv. So konnte die Allianz den diesjährigen FMH-Award, der bereits zum fünften Mal von der FMH-Finanzberatung und dem Nachrichtensender n-tv vergeben wurde, in den Kategorien „Beste bundesweite Hypothekenanbieter bis 70 Prozent“ und „Beste bundesweite Hypothekenanbieter bis 90 Prozent“ Finanzierung des Kaufpreises entgegennehmen, da sie mit ganzjährig günstigen Hypothekenzinsen überzeugte. Auch von Organisationen wie Stiftung Warentest wurde die Allianz Baufinanzierung schon mehrfach ausgezeichnet.

Vertriebskooperationen und Cross-Selling als Wachstumspotenzial

Während einzelne Banken sich teilweise oder auch vollständig aus dem Markt der Immobilienfinanzierung zurückziehen, ist bei Versicherungsunternehmen der gegenläufige Trend festzustellen. So konnten die Versicherer ihre Auszahlungen für Wohnungsfinanzierungen von vier Milliarden Euro im Jahr 2008 deutlich auf über fünf Milliarden Euro im Jahr 2011 steigern. Der Marktanteil der Versicherer im Seg-

ment Baufinanzierung wird sich zukünftig voraussichtlich in der Bandbreite der letzten 40 Jahre zwischen vier Prozent und neun Prozent bewegen und damit weiterhin eine wichtige Rolle für Privatkunden, Wohnungsbaugesellschaften und Kapitalanleger einnehmen.

Zu beobachten ist auch ein wachsendes Interesse potenzieller Vertriebspartner an Kooperationen mit Versicherern. Vermehrt kommt es zur Zusammenarbeit mit Banken. Dabei werden Immobilienfinanzierungen in die Bücher der Lebensversicherer vermittelt. Ein Beispiel ist die seit dem Jahr 2011 bestehende und gut funktionierende Kooperation zwischen der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und der Allianz Baufinanzierung.

Wachstumspotenzial liegt für Versicherer neben dem Baufinanzierungsgeschäft auch im Bereich Cross-Selling: Bei der Allianz haben Kunden mit einem Hypothekendarlehen mindestens sieben weitere Allianz-Verträge. Die Kunden schätzen dabei, dass sie vom Unternehmen alle Produkte rund um die Immobilie inklusive der Absicherung der Familie sowie Altersvorsorge- und Sachversicherungs-Produkte aus einer Hand bekommen.

Fazit: Kunden profitieren bei einem Lebensversicherer von einer langjährigen Erfahrung im Baufinanzierungsmarkt, einer ganzheitlichen Kundenberatung vor Ort, einer langen Planungssicherheit, der Einbindung staatlicher Fördergelder und der Kompetenz bei der Risikoeinschätzung.

Auch unter neuen Herausforderungen an Finanzierungsanbieter, wie beispielsweise den neuen Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung (Solvency II), bleibt die Partnerschaft zwischen Eigenheimfinanzierenden und Versicherern attraktiv. Das Konzept – Beratung, Finanzierung, Absicherung und Versicherung aus einer Hand zu erhalten – hat sich bewährt. ■■■

Kennen Sie Immobilien & Finanzierung?

Die Menschen wollen ins Wohneigentum. Bausparen hilft ihnen dabei. Auch hinsichtlich Modernisierung, Altersvorsorge oder der Vermögensbildung für Berufsstarter kann der Kunde auf die Chancen des Bausparens und seine staatliche Förderung angesprochen werden. Und die eindrucksvollen Wachstumsraten belegen: Bausparen wird – ob klassisch oder als Wohn-Rieser – von den Beratern in den Banken und Sparkassen, vom Versicherungsaußendienst und von freien Vertrieben gern vermittelt. Umso wichtiger ist es, Trends im Markt, bei den Produkten, der Förderung und den Anbietern im Auge zu behalten. Immobilien & Finanzierung tut dies seit mehr als 60 Jahren und widmet auch 2013 die große Osterausgabe dem Bausparen und der privaten Baufinanzierung.

Sie beschäftigen sich in Banken, Sparkassen und Volksbanken mit dem Vertrieb und der Kundenbetreuung? Dann sollten Sie lesen, welche Gedanken sich u. a.

- Max Aigner**, LBS Rheinland-Pfalz
- Prof. Dr. Klaus Fleischer**, Hochschule München
- Michiel Goris**, Interhyp
- Bernd Hertweck**, Wüstenrot
- Wolfgang Kaltenbach**, LBS Baden-Württemberg
- Dr. Matthias Metz**, Schwäbisch Hall
- Dieter Pfeiffenberger**, BHW
- Falko Schöning**, Commerzbank

in dieser Schwerpunktausgabe gemacht haben. Ihren Kunden wird es freuen!

(Das vollständige Redaktionsprogramm finden Sie unter www.kreditwesen.de).

Bestellen Sie die I&F-Bauspar-Ausgabe zum Sonderpreis von 16,50 Euro oder abonnieren Sie gleich 24 Ausgaben von Immobilien & Finanzierung.

Ich/Wir bestellen hiermit

___ Exemplare „Bausparen“ der Immobilien & Finanzierung, Ausgabe 1. April 2013, zum Sonderpreis von 16,50 Euro inklusive MwSt., zuzüglich Versandkosten, zur sofortigen Lieferung

___ Abonnements der Immobilien & Finanzierung (24 Ausgaben) zum Preis von 473,88 Euro jährlich inklusive MwSt. und Versandkosten

Name | Vorname

Straße | PLZ | Ort

Telefon | Telefax | Email

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

Verlag Helmut Richardi GmbH · Aschaffener Straße 19 · 60599 Frankfurt am Main
 Telefon 0 69/97 08 33-25 (Karin Matkovic) · Telefax 0 69/7 07 84 00 ·
 E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de · Internet: www.kreditwesen.de

