

Hypothekenversicherungen – ein neuer Versuch

Deutschland ist Weltmeister! Vielleicht noch nicht im Fußball, aber im Export. Und dazu tragen zweifelsohne auch die Immobilienfinanzierer bei. Gleichzeitig kommen derzeit vermehrt innovative Produkte aus dem Ausland hierher, die bei genauerem Hinsehen gar nicht so neu sind. Jüngstes Beispiel ist die Hypothekenversicherung, die Gläubigern den Ausfall ihrer Forderungen zumindest teilweise kompensiert. Erste ausländische Produzenten haben bereits Niederlassungen eröffnet. Und wie zu hören ist, trifft ihr Angebot bei den hiesigen Baufinanzierern auf außerordentlich reges Interesse.

Allerdings gibt es die Idee und den Willen, in Deutschland eine Ausfallabsicherung für Hypotheken einzuführen, schon länger, sie wurde mehrfach getestet und nie für wirklich nutzbringend erachtet. Bereits 1987 boten Vertreter aus Politik und Wirtschaft auf einem Fachsymposium des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung über die Möglichkeiten einer besseren Absicherung von privaten Baufinanzierungen. Denn schon damals war der Markt in einer ähnlichen Lage wie heute: Die Zwangsversteigerungen bei Eigenheimen stiegen rezessionsbedingt merklich an, woraufhin die finanzierenden Banken einen nicht unerheblichen Teil ihrer Forderungen abschreiben mussten. Und das, obwohl sie nur maximal 80 Prozent des Beleihungswertes als Kredit bereitstellten.

Und weil Zwangsversteigerungen von Eigenheimen neben einer wirtschaftlichen, eben immer auch eine soziale Problematik enthalten – denn die betroffenen Familien verlieren nicht nur ihr Obdach, sondern auch ihren Lebensmittelpunkt und soziales Prestige –, war das politische Interesse an einer Lösung schon damals groß. Drei Konzepte wurden einst diskutiert: eine staatliche Hilfe für die Schuldner, eine privatwirtschaftliche Versicherung gegen Gebühren und eine Mischung aus beiden, bei der sich die Versicherungen zwar weitgehend selbst tragen, aber durch eine Garantie der öffentlichen Hand ergänzt werden sollten. Zu dieser Zeit gab es bereits auf Landesebene verschiedene Ansätze, wie vor allem überschuldete Familien im selbstgenutzten und zumeist staatlich geförderten Wohneigentum verbleiben konnten. Sie reichten von der Wohneigentumshilfe wie in Bayern und Nordrhein-Westfalen bis hin zur Erhöhung des Förderzuschusses zum Wohnungsbau wie in Bremen.

Doch wie heute war damals schon klar, die staatlichen Haushalte konnten beziehungsweise sollten nicht weiter belastet werden. Als Alternative wurde deshalb eine Marktlösung favorisiert – also die private Hypothekenversicherung nach US-amerikanischem Vorbild. Folglich sah der Staat keinen Anlass, gesetzgeberisch tätig zu werden. Dass jedoch auch weder Banken noch Assekuranzen intensiv an der Entwicklung von Hypothekenversicherungen arbeiteten, dürfte vor allem zwei Ursachen gehabt haben. Einerseits können hiesige Gläubiger, sofern ihre Forderungen grundpfandrechtl. gesichert sind, bei Leistungsstörungen schneller und effizienter auf die Sicherheiten zugreifen, als dies im US-amerikanischen Hypothekenmarkt möglich ist. Und andererseits haben hiesige Banken mit Pfandbriefen und gedeckten Schuldverschreibungen sehr günstige Instrumente der Refinanzierung zur Hand.

Baufinanzierer in den USA verbriefen ihre Risiken dagegen hauptsächlich über Mortgage Backed Securities (MBS), bei denen die zugrunde liegenden Kredite in der Regel mit Hypothekenversicherungen versehen sein müssen, um die Liquidität der Titel zu erhöhen. Dies hat für die US-Banken den Charme, dass sie sich eigentlich kaum um die Kreditqualität zu kümmern brauchen, denn den Großteil des Risikos tragen der Kapitalmarkt und der Hypothekenversicherer.

Doch in dem Maße, wie deutsche Banken ebenfalls die Kreditverbriefung für sich entdecken, nimmt auch hierzulande der Bedarf an neuen Sicherungsinstrumenten zu – so hoffen es zumindest die Hypothekenversicherer. Und ein weiterer Umstand gibt ihnen Hoffnung: Basel II. Demnach könnten Baufinanzierer die Eigenkapitalunterlegung für riskante Darlehen reduzieren, wenn sie das Verlustrisiko durch Hypothekenversicherungen eingrenzen. Allerdings gibt es diesbezüglich noch Bedenken seitens der Bankenaufsicht. Denn die Hypothekenversicherungen decken nur den durch Kreditausfall entstandenen Verlust der Bank nach Verwertung der Sicherheiten ab. Rückständige oder verspätete Zins- und Tilgungszahlungen sind nicht inbegriffen. Daher gelten Hypothekenversicherungen in den Augen der Aufsicht (noch!) nicht als ausfallbasierte Garantien, wie sie die Solvabilitätsverordnung anerkennt. Klärungsbedarf ist also noch gegeben.

Ein weiteres Argument, das gerne von den Verfechtern des neuen Produktes vorgebracht wird, ist, dass sich mit ihm ein bisher weitgehend vernachlässigtes Marktsegment erschließen ließe – die Baufinanzierungen im sehr hohen Beleihungsauslauf. Einer aktuellen Studie von Mercer Oliver Wyman im Auftrag der Hypothekenversicherer zufolge soll sich das Marktpotenzial allein in Deutschland auf 560 Milliarden Euro belaufen. Doch birgt gerade der Eintritt in dieses Segment erhebliche Gefahren für Gläubiger und Schuldner gleichermaßen. Denn – und dies wurde bereits vor zwei Jahrzehnten angemerkt – eine Garantie gegenüber dem Gläubiger erhöht tendenziell dessen Risikobereitschaft. Bonitäten werden möglicherweise laxer geprüft und Darlehen etwas großzügiger vergeben. Und dass Vertriebe in erster Linie umsatz- und provisionsgetrieben sind, haben viele Eigenheimerwerber und fast jeder Baufinanzierer in der Vergangenheit schmerzlich erfahren.

Vielleicht gerade deshalb sind die Banken vorsichtig geworden und haben bisher allenfalls temporär versucht, Eigenheime bis zu 100 Prozent zu finanzieren – zumal die mäßigen Margen den Risiken ohnehin kaum entsprachen. Und angesichts der notleidenden Kredite, die gerade erst abgebaut werden, dürften sich die etablierten Baufinanzierer wohl auch künftig mit der Vergabe risikoreicher Darlehen zurückhalten. Für ausländische Banken kann die Hypothekenversicherung gleichwohl der Schlüssel zum Eintritt in den hiesigen Markt sein. Dabei stellen vor allem die Schwellenhaushalte, für die es nach dem Wegfall der staatlichen Förderung sehr schwer geworden ist, Wohneigentum zu erwerben, eine kleine Nische dar. Gleichwohl dürfte sich allein mit dieser Gruppe das erhoffte Marktpotenzial von 560 Milliarden Euro kaum ausschöpfen lassen. L.H.