

Hypothekenversicherung: Kann Deutschland von den USA lernen?

Matthias Dous

Im Zuge der Diskussion um eine bessere private Altersvorsorge gewinnt zwar die Bildung von Wohneigentum an öffentlicher Aufmerksamkeit, doch zieht sich der Staat immer mehr aus der Eigenheimförderung zurück. Gleichzeitig nehmen die Privatinsolvenzen und die Zwangsversteigerungen bei Wohnungen seit Jahren zu. Für beides könnten Hypothekenversicherungen eine Lösung darstellen, meint der Autor, und er verweist dazu auf die Erfahrungen in den USA. Allerdings lief auch dort nicht immer alles glatt, so dass selbst dieser Markt auf staatliche Hypothekenversicherer nicht verzichten kann. (Red.)

Schon seit geraumer Zeit gelten Hypothekenversicherungen (Mortgage Insurance) in den USA als ein selbstverständlicher Bestandteil der Eigenheimfinanzierung. Durch diese Versicherungen auf private Hypothekenkredite können Darlehensgeber ihren Kunden einen schnelleren und einfacheren Zugang zur gewünschten Immobilienfinanzierung ermöglichen. Dies erreichen die kreditgebenden Institute dadurch, dass sie den geforderten Eigenkapitalanteil senken.

Doch herrschen in den USA und Deutschland höchst unterschiedliche wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen. So kann der in einen privaten und einen öffentlichen Hypothekenversicherungssektor unterteilte US-amerikanische Markt bereits auf eine lange Tradition zurückblicken. In Deutschland ist Mortgage Insurance noch eine vollkommen neue Kategorie mit dem Potenzial, schon bald fester Bestandteil privater Immobilienfinanzierungen zu sein.

Zwei Praxisfälle

Peter und Kathrin Meyer, 29 und 30 Jahre alt, sind erst seit kurzem verheiratet. Beide haben studiert und stehen seit wenigen Jahren im Berufsleben. Sie wollen in eine größere Wohnung ziehen und haben sich im Hinblick auf eine private Altersvorsorge für eine Eigentumswohnung entschieden. Nach einiger Suche haben die beiden ihre Traumwohnung gefunden, die mit dem Kaufpreis von 200 000 Euro auch bezahlbar ist. Doch der Gang zur Bank wird zur bösen Überraschung. „Sie müssen einen Eigenkapitalanteil von 40 000 Euro vorlegen, sonst

wird es nichts mit dem Kredit“, so die Bank. Peter und Kathrin fallen aus allen Wolken, denn wie sollen sie nach dem langen Studium in der kurzen Zeit eine solche Summe angespart haben?

In einer ähnlichen Situation befinden sich Erin und John Smith. Sie sind beide Mitte 20 und träumen vom eigenen Heim. Im Gegensatz zu den deutschen Eigenheimsuchenden birgt ihr Gang zur Bank in Albany, US-Bundesstaat New York, allerdings keine Überraschungen. Mit einem Eigenkapital von umgerechnet lediglich 10 000 Euro können sie sich ihre Traumwohnung zu einem Kaufpreis von ebenfalls 200 000 Euro leisten. Dies wird möglich, indem die Bank eine Hypothekenversicherung dazu nutzt, ihre Verpflichtungen für den Fall einzugrenzen, dass der Käufer zahlungsunfähig wird.

In Deutschland bietet Genworth Financial das auf dem US-Markt seit Jahren bewährte Instrument an. Die Vorteile für Darlehensgeber als auch für Darlehensnehmer liegen auf der Hand. Erstere können sich mit einer Hypothekenversicherung vor Ausfällen bei Zahlungsunfähigkeit ihrer Kunden schützen. Außerdem ermöglicht ihnen das Produkt ein effektives Risikomanagement, während sie sich durch das Angebot von Immobilienkrediten mit niedrigem Eigenkapitalanteil neue Marktsegmente erschließen. Die Darlehensnehmer

Der Autor

Matthias Dous ist Managing Director Central Europe bei Genworth Financial Mortgage Insurance, Köln.

hingegen erhalten einen leichteren und schnelleren Zugang zu Wohneigentum. Durch die Einbringung eines geringeren Eigenkapitalanteils werden lange Ansparrzeiten vermieden. Bei all diesen Vorteilen drängt sich nahezu die Frage auf, wieso Hypothekenversicherungen in Deutschland noch nicht, in den USA allerdings schon seit langem zum Alltagsgeschäft gehören.

Die US-Hypothekenversicherungen und ihre Wurzeln

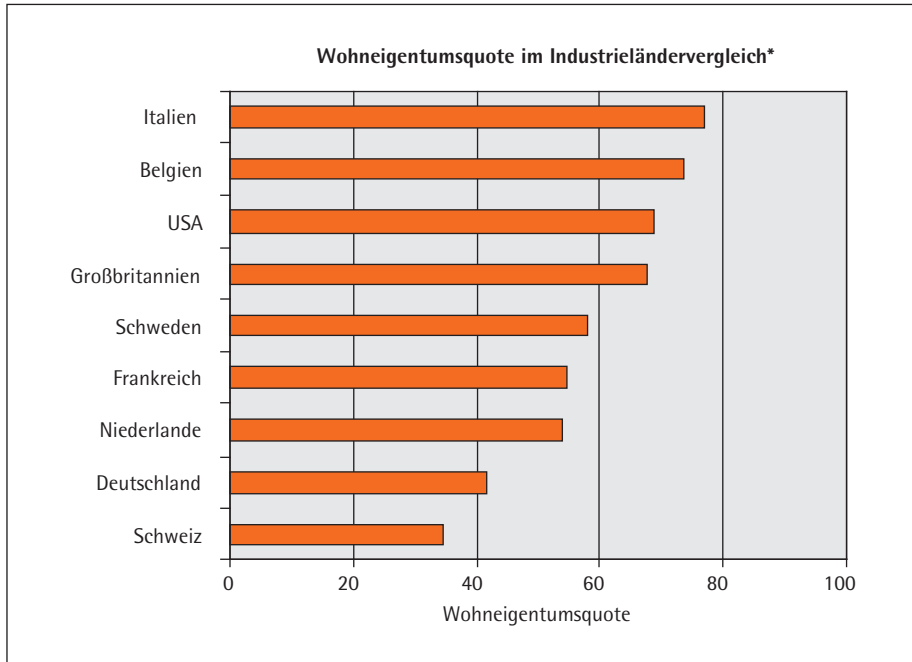
Sehr deutlich zeigen sich die Unterschiede der beiden Länder im Wohneigentumsanteil. So liegen die Vereinigten Staaten mit 69 Prozent weit über dem Mittelwert, während Deutschland mit gerade einmal 42 Prozent mit der Schweiz das Schlusslicht bildet. Eine Vielzahl US-amerikanischer Familien erschließt sich Wohneigentum durch das weit verbreitete und etablierte Instrument der Hypothekenversicherung. Alleine in 2005 erleichterten die bedeutendsten Anbieter von Mortgage Insurance mehr als 1,5 Millionen amerikanischen Familien in den USA den Zugang zum eigenen Heim.

Die Wurzeln der Hypothekenversicherung gehen auf das späte 19. Jahrhundert zurück, als die ersten derartigen Versicherungsgesellschaften in New York gegründet wurden. Die Regierung verabschiedete das erste Gesetz zur Genehmigung der Aufnahme des Hypothekenversicherungsgeschäftes im Jahre 1904. 1911 wurde das Gesetz ausgeweitet und ermöglichte es den Versicherungsgesellschaften, Immobiliendarlehen zu kaufen und zu verkaufen – vergleichbar dem sekundären Hypothekenmarkt heute.

Steigende Immobilienpreise in den zwanziger Jahren führten dazu, dass allein in New York mehr als 50 Hypothekenversicherungsgesellschaften aus dem Boden schossen. Diese Unternehmen waren kaum reguliert und unterkapitalisiert, da das Hypothekenversicherungsgeschäft als wenig risikoreich betrachtet wurde.

Doch dem Boom wurde durch die Weltwirtschaftskrise ein jähes Ende gesetzt. Der Wert der Immobilien sank ins Bodenlose. New Yorks gesamter Hypothekenversicherungsmarkt brach zusammen. Die amerikanische Regierung stellte in der Folge mit dem Alger Report strikte Anforderungen an die Hypothekenversicherungsgesellschaften auf und

Die meisten Deutschen wohnen nicht im Eigenheim



Quelle: BIS European Mortgage Federation, ifo Institut

legte so den Grundstein für einen sich nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelnden stabilen Hypothekenversicherungsmarkt, der sich auf neue Regularien stützte.

Öffentliche und private Hypothekenversicherungen

Mit der Gründung der Federal Housing Administration (FHA) im Jahre 1934 trat die US-Regierung in das Hypothekenversicherungsgeschäft ein. Ziel war die Belebung des Wohnungsmarktes. Das durch die FHA aufgelegte Programm zur Absicherung von Immobiliendarlehen stimulierte die Bautätigkeit und begründete

ein neues Vertrauen in den Immobilienmarkt. Die charakteristische Unterteilung des Hypothekenversicherungsmarktes in einen öffentlichen und einen privaten Sektor war geboren.

Nach dem Zweiten Weltkrieg weitete sich die Rolle des Staates mit dem Veterans Affairs (VA) Mortgage Guarantee Program noch weiter aus. Über mehrere Jahrzehnte belebten die Programme von FHA und VA den US-Immobilienmarkt. Allerdings veranschaulichen die jüngsten Zahlen zum Gesamtvolumen des öffentlichen und privaten Hypothekenversicherungsmarktes, dass der größte Teil der Hypothekenversicherungen heute im privaten Sektor zu verbuchen ist.

Volumen der Hypothekenversicherungen in den USA

	FHA	VA	Private Versicherer
	in US-Dollar		
2004	93,660	35,310	219,043
2003	176,947	40,546	302,203
2002	145,053	41,945	337,053
2001	131,240	35,443	282,506

Anzahl der Hypothekenversicherungspolizen in den USA

	FHA	VA	Private Versicherer
2004	826,611	262,791	1 708,972
2003	1 531,091	489,418	2 464,973
2002	1 246,561	328,502	2 305,709
2001	1 062,867	281,510	2 035,546

Quelle: Federal Housing Administration (FHA), Veterans Affairs Mortgage Guarantee Program (VA), Mortgage Insurance Companies of America (MICA)

Im Jahre 1957 gründete Max Karl das erste private Hypothekenversicherungsunternehmen der Nachkriegszeit. Es wurden regulatorische Rahmenbedingungen für die private Hypothekenversicherung geschaffen, die die Grundlage für das Entstehen weiterer Spezialversicherer bildeten. In den sechziger Jahren expandierte das private Hypothekenversicherungsgeschäft, gefolgt von einem starken Anstieg in den frühen Siebziger, der in Verbindung mit dem an Bedeutung gewinnenden Sekundärmarkt für Hypothekendarlehen zu sehen ist.

Die achtziger Jahre läuteten ein neues Kapitel in der Hypothekenversicherungsgeschichte ein. Die erste Herausforderung war es, Hausbesitzern, Kreditgebern und Immobilienvermittlern in einer Zeit starker Rezession zu helfen. 1984 hatten mehr als die Hälfte aller versicherten Hypothekendarlehen einen Eigenkapitalanteil von weniger als zehn Prozent. In den Achtzigern zahlten die US-amerikanischen Hypothekenversicherer mehr als sechs Milliarden US-Dollar Schadenersprüche an ihre Versicherungsnehmer aus und schützten diese so vor erheblichen Verlusten.

Selbst in den florierenden neunziger Jahren wurden mehr als acht Milliarden US-Dollar Versicherungsleistung erbracht. Einmal mehr stellte die Hypothekenversicherungswirtschaft ihre Stärke und Funktionsfähigkeit unter Beweis, unabhängig von den Schwankungen der Konjunkturverläufe. Das Geschäftsvolumen der Hypothekenversicherungsbranche weitete sich in den neunziger Jahren weiter aus. Heute liegt die Summe der über die private Hypothekenversicherung abgedeckten Immobilienkredite in den USA bei über 700 Milliarden US-Dollar.

Über 700 Milliarden US-Dollar versichertes Kreditvolumen

Die Vereinigten Staaten erfreuen sich eines stabilen und dynamischen Wohnungsmarktes. Die Zinssätze bewegen sich im einstelligen Bereich, es besteht ein großes Immobilienangebot sowie eine breite Palette verschiedener Immobilienfinanzierungsformen. Also beste Voraussetzungen für den Schritt ins eigene Heim.

Mit der steigenden Anzahl von Ersterwerberrn wird auch die Nachfrage nach Mortgage Insurance kontinuierlich weiter wachsen. Allein im Februar 2006

nutzten 104 146 Kreditnehmer in den USA die privaten Hypothekenversicherungsmöglichkeiten.

Die erste Erwähnung der Hypothekenversicherung in Deutschland geht auf das Kaufmännische Miniatur-Lexikon aus dem Jahre 1907 zurück. „Dieses Geschäft hat den Zweck, die Hypothekengläubiger gegen jene Verluste zu schützen, welche ihnen aus dem unzureichenden Werte ihrer Hypotheken möglicherweise zugehen können.“

Trotz dieser frühen Erwähnung fand das durchaus vorteilhafte Geschäft erst jetzt Einzug in die deutsche Immobilienfinanzierungslandschaft, wobei es nicht an Bedarf fehlt. Einer Studie von Mercer Oliver Wyman zufolge, die 2005 von der Mortgage Insurance Trade Association in Auftrag gegeben wurde, birgt der deutsche Markt ein Potenzial von 560 Milliarden Euro im hochauslaufenden Kreditbereich.

Umbruch im deutschen Markt für Baufinanzierungen

Der deutsche Immobilienfinanzierungsmarkt ist äußerst diversifiziert. Über 2 000 Banken und andere Finanzdienstleister buhlen um die Gunst des Kunden. Allerdings befindet sich der Immobilienmarkt durch Veränderungen, wie zum Beispiel dem Wegfall der Eigenheimzulage zum 1. Januar 2006 oder dem bevorstehenden Einzug von Basel II, im Umbruch. Neue Instrumentarien sind gefragt, die es Darlehensgebern ermöglichen, sich gegen eine Vielzahl von Mitbewerbern am Markt zu behaupten, den eigenen Marktanteil durch die Erschließung neuer Kundensegmente zu steigern, Kreditrisiken zu senken sowie den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern.

Ein solches Instrument ist die Hypothekenversicherung, wie sie von Genworth Financial angeboten wird. Das Unternehmen hat seine Wurzeln in den USA. Dort bietet es bereits seit 1985 Hypothekenversicherungen an, verbindet also Erfahrungswerte aus wirtschaftlichen Boom- und Rezessionsphasen, die für ein professionelles Risikomanagement unentbehrlich sind. Außerdem gelang Genworth Financial frühzeitig die Expansion in andere Länder. Neben den USA verhalf die Hypothekenversicherung auch der Wohneigentumsquote in Kanada und Australien auf die Sprünge, indem mehr Menschen der Weg ins eigene Heim eröffnet wurde.

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegt ein Prospekt des Fritz Knapp Verlages für die

Finanzierungshilfen des Bundes, der Länder und der internationalen Institutionen – Ausgabe 2006/2007 –

bei (siehe auch Anzeige auf der 2. Umschlagseite).

Die lebhaften öffentlichen Diskussionen der letzten Wochen und Monate um mögliche Alternativen zur Förderung des Wohneigentums, insbesondere nach Abschaffung der Eigenheimzulage zu Beginn dieses Jahres, zeigt ganz deutlich den hohen Stellenwert der eigenen vier Wände in der Bevölkerung sowie in der politischen und wirtschaftlichen Landschaft hierzulande. Politiker, Verbände, Wohnungswirtschaft und Finanzdienstleister ringen nach Erfolg

versprechenden neuen Wegen ins eigene Heim.

Eigenheim als Altersvorsorge – Chancen auch für Versicherer

Dies vor allem vor dem Hintergrund, dass Wohneigentum immer noch als eine der wichtigsten Säulen der privaten Altersvorsorge betrachtet wird, welche bei abnehmender staatlicher Grundversorgung immer wichtiger wird. Der Weg ins eigene Heim ist also erstrebenswerter denn je. Eine stabile Preissituation sowie ein weiterhin niedriges Zinsniveau auf dem deutschen Hypothekenmarkt schaffen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Mortgage Insurance kann der Schlüssel zu einem schnelleren Zugang zu den eigenen vier Wänden sein.

So ist davon auszugehen, dass auch in Deutschland mehr und mehr Leute wie die Smiths in den schnellen Genuss eines Eigenheims kommen, ohne zusätzliche Sicherheiten vorweisen zu müssen und dieses mit einem Eigenkapitalanteil von teilweise sogar nur fünf Prozent. ■