

## Neue Produkte

### ACE: Schutzbrief gegen Wertverlust bei Immobilien-Notverkauf

Angesichts der seit Jahren sinkenden Fertigstellungen im Wohnungsmarkt hofft die ACE European Group mit einer Versicherung gegen Wertverlust bei Notverkäufen in Deutschland verstärkt Erfolg zu haben. Denn das ACE Resale Protect Police genannte Produkt soll Bauträgern, Immobilienmaklern und Wohnungsprivatisierern ein zusätzliches Verkaufsargument an die Hand geben, wenn potenzielle Erwerber die möglichen finanziellen Risiken eines Hauskaufs scheuen.

Vor allem die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes würden viele vom Kauf der eigenen vier Wände abhalten. Aber auch die Angst, sein Eigentum aufgrund familiärer Trennung verkaufen zu müssen, ist groß und durchaus begründet: Jedes Jahr lassen sich rund 200 000 Ehepaare scheiden.

Und etwa 400 000 Haushalte ziehen jährlich um, oft wegen eines Arbeitsplatzwechsels. „Wer eine Immobilie erworben und sich damit langfristig finanziell gebunden hat, ist bei einer unerwarteten Veränderung der Lebenssituation bisher oft im Nachteil“, so Torsten Bauer, Director Accident & Health bei ACE. Folglich entpuppt sich der lang ersehnte Traum von den

eigenen vier Wänden zuweilen als Albtraum.

Mit der ACE Resale Protect Versicherung könnten bis zu zwei eingetragene Käufer den Versicherungsschutz bis zu fünf Jahre nach Kaufdatum in Anspruch nehmen, wenn sie durch Ehescheidung, berufliche Versetzung, Mehrlingsgeburt (ab Drillingen), Unfalltod oder unverschuldete Arbeitslosigkeit zum Notverkauf ihres Eigenheims gezwungen sind. Müssen sie ihre Immobilie dann unter Wert verkaufen, würden sie von ACE einen Verlustausgleich, der bis zu zehn Prozent des ursprünglichen Kaufpreises, derzeit maximal 35 000 Euro, beträgt.

Auch wenn Arbeitslosigkeit oder -unfähigkeit nicht immer zum Zwangsverkauf der Immobilie führen, können sie deren Finanzierung in Gefahr bringen. In diesem Fall leistet ACE – je nach vorheriger Vereinbarung im Rahmenvertrag – einen Zuschuss zu den Darlehensraten oder übernimmt diese so lange komplett, bis der Eigenheimbesitzer wieder einen Arbeitsplatz gefunden hat, maximal jedoch zwölf Monate.

Das neue Produkt wird von ACE nicht direkt an den Wohnungserwerber vertrieben, sondern soll über Banken, Bau-

sparkassen, Bauträger, Vermittler und Wohnungsprivatisierer als Zusatzleistung angeboten werden. Derzeit arbeitet der Versicherer in Deutschland bereits mit mehr als 30 Partnern zusammen, zum Beispiel Interhyp AG, Patrizia Immobilien AG, Era Deutschland GmbH und SHL Schwob Haas Liepner Gruppe. 5 700 Policen wurden hierzulande bislang abgesetzt, davon allein 2006 über 1 300 Stück. Für 2007 hofft Bauer weitere Bauträger, Vermittler und etwa drei bis vier Banken anbinden zu können.

Bei der Prämien- und Risikokalkulation stützt sich die Assekuranz vor allem auf ihre Erfahrungen in Frankreich, wo das Produkt bereits seit 1997 angeboten wird. Dort wurde der Vertrieb über Banken begonnen, die das Produkt zusammen mit ihren Baudarlehen anbieten.

Erfolgreicher waren jedoch Bauträger. Mittlerweile erstellt die ACE in Frankreich jährlich rund 20 000 Policen. Bezogen auf das Transaktionsvolumen bei privaten Wohnungen entspricht das einem Anteil von zirka sechs Prozent. Seit der Produkteinführung wurden in Frankreich etwa 100 000 Verträge abgeschlossen.