

Im Gespräch

„Langfristige Immobilienkredite bieten auch einen Beitrag zur Kundenbindung bei den Vertriebspartnern“

Die Versicherungskammer Bayern (VKB) ist seit mehr als 80 Jahren in der Immobilienfinanzierung aktiv. Der Schwerpunkt liegt hierbei bei Krediten für den privaten Wohnungsbau. Der Vertrieb läuft überwiegend über die Sparkassen und den genossenschaftlichen Sektor in Bayern. Aufgrund des Regionalprinzips bei den Vertriebspartnern ist die Kreditvergabe auf Bayern und Rheinland-Pfalz beschränkt. Durch die Stärke bei der Langfrist-Finanzierung von Immobilien sieht sich die Versicherung als strategischer Partner für die vermittelnden Kreditinstitute. Als Rendite wird ein gewisser Aufschlag über der Pfandbriefkurve erwartet.

I&F In welchem Umfang ist der Konzern VKB in der Immobilienfinanzierung aktiv?

Unser Haus ist bereits seit 1930 in der Immobilienfinanzierung aktiv. Dabei stellen Immobilienkredite eine wichtige Assetklasse dar. Derzeit hat die Bayern-Versicherung, der größte Lebensversicherer des Konzerns VKB, einen Bestand von rund 1 Milliarde Euro in der Bilanz. Dies entspricht rund vier Prozent der gesamten Kapitalanlagen des Konzerns.

I&F Haben Sie Wachstumsziele in dieser Geschäftssparte?

Wir sind immer bestrebt die Kreditvergabe im Immobilienbereich kontinuierlich auszuweiten. Grundvoraussetzung ist aber, dass die erzielbaren Renditen und Margen attraktiv sind.

Darüber hinaus herrscht wie bei jeder Kapitalanlage des Konzerns VKB der Grundsatz, dass bei Anlageentscheidungen die folgenden Kriterien in einem vernünftigen Mix zueinander zu stehen

haben: Mischung, Streuung, Sicherheit und Rendite. Unter diesen Voraussetzungen wollen wir dieses Geschäft auch ausweiten.

I&F Was ist für Sie attraktiv?

Die Immobilienkredite sind eine eigenständige Assetklasse, deren Renditeerwartung sich mit anderen Anlageformen, zum Beispiel dem Pfandbrief, im Wettbewerb vergleicht. Wir haben das klare Ziel, eine gewisse Mindestmarge zu erzielen, in der Regel einen vernünftigen Aufschlag über der Pfandbriefkurve. Unsere Stärke liegt in der Vergabe von langfristigen Immobilienkrediten, bei denen sind wir – um die Kreditnachfrage zu beleben – derzeit zu Margenkompromissen bereit. Grundsätzlich gilt, dass nicht jede Kondition geschlagen werden muss.

I&F Welche Schwerpunkte haben Sie bei der Kreditvergabe?

Unser Fokus liegt vor allem auf der privaten Wohnungsfinanzierung. Auf diese entfällt rund 90 Prozent der Kreditvergabe. Finanziert werden sowohl Bestandswohnungen als auch neue Objekte. Darüber hinaus vergeben wir durchaus auch Darlehen für gewerbliche Immobilienprojekte. Die erzielbare Rendite sollte dabei aber über der für private Immobiliendarlehen liegen. Wir sind bei solchen Darlehen entsprechend konservativ und erwarten vom Kreditnehmer einen angemessenen Eigenkapitaleinsatz.

Klassische Objekte sind beispielsweise Lebensmittelmärkte. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern können wettbewerbsfähige Angebote für unsere Kun-

den erstellt werden. Mit der nötigen Vorsicht wurden auch schon Büroobjekte finanziert. Bisher haben wir mit den finanzierten Objekten durchweg gute Erfahrungen gemacht.

I&F Über welche Wege vergeben Sie Kredite?

Der Vertrieb der Immobilienkredite läuft zum größten Teil über die bayerischen Sparkassen, die unsere Verbundpartner und zugleich unsere Eigentümer sind. Vergleichbares gilt, wenngleich in geringerem Umfang, für die Volks- und Raiffeisenbanken in Bayern, die Miteigentümer der Bayern-Versicherung und ebenfalls unsere Vertriebspartner sind.

Nur manchmal werden wir von interessierten Kunden direkt angesprochen. Die meisten Anfragen kommen über die Vertriebspartner, die den Kunden das gesamte Finanzierungspaket – unter anderem die Beantragung von staatlichen Förderkrediten – vermitteln. Eine Direktansprache erfolgt in der Regel nur, wenn der Kunde bereits Darlehensnehmer ist und nun ein Nachrangdarlehen benötigt.

I&F Sind Sie für die Häuser Wettbewerber oder Partner?

Für die Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken in Bayern stellen die Finanzierungsangebote eine hervorragende Ergänzung zu ihren eigenen Angeboten dar. Ganz einfach, weil wir als langfristig orientiertes Versicherungsunternehmen langfristige Kredite zu attraktiven Konditionen vergeben, mit Laufzeiten bis zu 15 oder sogar 20 Jahren. Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase fragen die Kunden stark nach diesen Angeboten. Unser Portfolio ergänzt also die eher kurz- und mittelfristigen Kredite unserer Partnerbanken, die sich in erheblichem Umfang über kurzfristige Einlagen refinanzieren müssen. Aus unserer Sicht handelt es sich um eine klassische Win-Win-Situation für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken und uns. Für Banken sind Baufinanzierungskunden attraktive Kunden, da sie mit ihrem Kredit

Zur Person

Norbert Schindele

Hauptabteilungsleiter Realkredit, Versicherungskammer Bayern (VKB), München



eine anhaltende Bindung eingehen und dem Institut Cross-Selling-Möglichkeiten bieten. Zu dieser Kundenbindung tragen wir mit unserem Angebot gerne bei.

I&F Gibt es im Verbund Wettbewerb?

Ja, die gibt es durchaus. Die Sparkassen können mit der LBS Ventillösungen bei langen Zinsfestschreibungen anbieten. Die Genossenschaftsbanken haben die Möglichkeit, langfristige Hypothekendarlehen an die Münchener Hypothekenbank (MüHyp) und an die R+V Versicherungen zu vermitteln. Durch das Pfandbriefprivileg kann sich auch die MüHyp günstige Refinanzierungsmittel verschaffen.

I&F Vergeben Sie Kredite in ganz Deutschland?

Unsere Vertriebspartner verfügen über ein striktes Regionalprinzip, sie vergeben Kredite ausschließlich in ihrer Region. Das gleiche Prinzip besteht auch für die Bayern-Versicherung; wir vergeben Kredite an Kunden in Bayern und Rheinland-Pfalz.

I&F In welchen Größenordnungen erfolgt die Kreditvergabe?

Die Durchschnittsgröße der Immobilienkredite der Bayern-Versicherung liegt bei rund 150 000 Euro. Es sind aber problemlos auch größere Tickets machbar. Die Mindestdarlehenssumme beträgt normalerweise 50 000 Euro.

I&F Wie lange dauert die Vergabe?

Zwischen Antrag und Kreditentscheidung liegt meistens nur eine Woche. Wir haben mit den Sparkassen und einigen Genossenschaftsbanken einen Rahmenvertrag geschlossen, um in der Kreditabwicklung Doppelarbeiten möglichst zu vermeiden. Bei rein wohnwirtschaftlich genutzten Objekten übernehmen wir die Bonitätsprüfung und die Beleihungswertprüfung vom Verbundpartner.

Bei uns findet nur noch eine Plausibilitäts- und die Sicherheitenprüfung vor der Auszahlung des Darlehens statt. Aufgrund der hohen Standardisierung, der eingespielten Prozesse und der Erfahrung der beteiligten Kreditspezialisten, sind schnelle Entscheidungen möglich. Es ist ein klarer Wettbewerbsvorteil, wenn einem

„Die VKB bleibt konservativen Risikostandards treu.“

Finanzierungsinteressenten in kurzer Zeit sowohl der Kredit durch die Bank als auch die langfristigen Mittel durch die Versicherung zugesagt werden können.

I&F Wie läuft der Kreditprozess in Ihrem Hause?

Er ist dem Kreditvergabeprozesse beispielsweise der Sparkassen sehr ähnlich. Zur kostengünstigen und effizienten Abwicklung der gesamten Wertschöpfungskette bestehen seit vielen Jahren einheitliche und klare Prozesse. In unserem Hause kümmern sich derzeit 14 Mitarbeiter um die Vergabe von Immobilienkrediten.

„Es soll ein vernünftiger Aufschlag über der Pfandbriefkurve erzielt werden.“

Für Versicherungen gelten die gleichen Kreditvergabestandards wie für jeden anderen Anbieter von Realkrediten. Im Rahmen der Finanzierungen aus dem Sicherungsvermögen gilt die Obergrenze von 60 Prozent des Beleihungswertes, der in der Regel 50 Prozent des Marktpreises entspricht.

Im Rahmen der sogenannten Öffnungsklauseln können auch Kredite vergeben werden, bei denen der Beleihungswert von 60 Prozent überschritten werden kann. Dies geschieht aber nur, wenn das Objekt überdurchschnittlich überzeugt und der Darlehensnehmer eine sehr gute Bonität nachweist. Das höhere Risiko wird durch eine höhere Zinsmarge goutiert.

I&F Sind Wettbewerber aggressiver?

Aufgrund des hohen Anlagedrucks gibt es sicherlich Wettbewerber, die bei ihren Finanzierungen aggressiver vorgehen. Der Konzern VKB bleibt aber seinen konservativen Risikostandards treu und ist damit gut gefahren.

I&F Bereiten Ihnen die steigenden Preise bei den Wohnimmobilien Sorgen?

Unsere Kredite werden nach konservativen Kriterien vergeben, was einen ausreichenden Risikopuffer ergibt. Derzeit sehen wir noch keine größeren Risiken für den Markt.

I&F Erwarten Sie eine Veränderung der Zinslandschaft?

Ich fürchte nein. Anleger wie Versicherungen müssen sich wohl noch über einen längeren Zeitraum auf sehr niedrige Zinsen einstellen. Eine schnelle Zinswende ist nicht in Sicht.

I&F Gibt es eine Verknüpfung von Kreditvergabe und dem Abschluss von Versicherungen?

Nein, in keinsten Weise. Zwar sind Darlehensnehmer häufig auch Versicherungskunden des Konzerns VKB, aber dies steht nicht im Zusammenhang mit unserer Kreditvergabe. Das würde zudem den Verbraucherschutzvorschriften widersprechen.