

„Versicherung für Baufinanzierer ermöglicht Kredite ohne Eigenkapital“

Interview mit Tim Rooney



Bildquelle: Thorben Wengert, pixello.de

Mehr denn je gewinnt das Wohneigentum an Bedeutung für die Altersvorsorge. Umso wichtiger ist es, Menschen möglichst frühzeitig in die eigenen vier Wände zu bringen – auch ohne Eigenkapital. Ermöglichen soll dies die Hypothekenausfallversicherung, die im Fall von Zwangsversteigerungen die mögliche Lücke zwischen Restschuld und Erlös abdeckt. Die Gefahr, dass dadurch die Sorgfalt bei der Risikoprüfung nachlässt, sieht Tim Rooney nicht. Red.

der Refinanzierungsmöglichkeiten und – nicht zuletzt – des Wachstums.

bm In welchen Märkten haben Sie damit bereits Erfahrungen gesammelt? Welche sind das? Lassen sie sich ohne Weiteres auf Deutschland übertragen?

Genworth ist in mehr als 25 Ländern weltweit aktiv. Wir sehen eine deutliche Nachfrage nach Hypothekenausfallversicherungen im angelsächsischen Raum. Dort

sind hochauslaufende (HLTV) Immobilienkredite keine Seltenheit und gehören zum Tagesgeschäft der jeweiligen Banken und Baufinanzierer.

Die Einstellung zum Wohneigentum ändert sich derzeit auch in Deutschland, insbesondere bei der jüngeren Generation. Im Frühjahr haben wir gemeinsam mit Ipsos Mori eine Umfrage in Europa durchgeführt. Ein Ergebnis war, dass für 61 Prozent der Befragten ein Eigenheim wichtig ist. Dies steht im Gegensatz zur Erkenntnis, dass nur 21 Prozent der Ansicht sind, dieses Ziel in den kommenden Jahren zu erreichen.

bm Auf der Expo Real haben Sie eine Hypothekenausfall-Versicherung für Baufinanzierer vorgestellt. Gibt es so etwas bereits auf dem deutschen Markt? Wenn ja – wer sind Ihre Wettbewerber?

Die Mortgage Insurance (MI) oder Hypothekenausfallversicherung ist, so wie sie Genworth anbietet, derzeit in Deutschland einzigartig am Markt. Mit anderen Worten, wir sind also die erste Wahl für Banken, Sparkassen und Bausparkassen beim Thema Hypothekenausfallversicherung. Zusätzlich bieten wir Kreditgebern als einziges Unternehmen in Deutschland eine vielseitige Unterstützung bei der Optimierung ihrer Geschäftsstrategien, vor allem auf den Gebieten des Risikomanagements, der Rentabilität, der Verbesserung



Tim Rooney, Hauptbevollmächtigter des Geschäftsbereichs Mortgage Insurance, Genworth Financial Deutschland, Neulsenburg.

Eine Hypothekenausfallversicherung erleichtert den Zugang zu Wohneigentum, indem sie es Kreditgebern wie Banken oder Bausparkassen ermöglicht, Immobilienkredite auch an Kunden mit guter Bonität zu vergeben, die eben noch kein ausreichendes Eigenkapital ansparen konnten. Hier möchte Genworth ansetzen und jungen Familien den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen.

bm Was deckt das Produkt ab – eine eventuell entstehende Lücke zwischen der ausstehenden Restschuld und dem Erlös bei Verwertung der Immobilie, im Fall dass der Kunde sein Darlehen nicht zurückzahlen kann?

Ganz genau, hier kommt das Produkt zum Einsatz. Die Hypothekenausfallversiche-

ung (Mortgage Insurance) ist ein Instrument zur Risikominderung, das sowohl Darlehensgeber als auch Investoren vor Ausfällen infolge eintretender Zahlungsunfähigkeit des Darlehensnehmers schützt, soweit die Erlöse aus dem Verkauf oder einer Zwangsversteigerung den Ausfall nicht vollständig decken.

Durch die Reduzierung des zu erbringenden Eigenkapitalanteils können Kreditinstitute Darlehensnehmern helfen, früher und unter Umständen preisgünstiger den Traum von den eigenen vier Wänden Wirklichkeit werden zu lassen. Hypothekenausfallversicherungen kommen in der Regel bei Finanzierungen mit einem Beleihungsauslauf von mehr als 54 Prozent zum Verkehrswert zum Einsatz (dies entspricht einem Beleihungsauslauf von mehr als 60 Prozent zum Beleihungswert).

Genworth bietet die Hypothekenausfallversicherung für zwei Kategorien an:

- einmal als Absicherung für das Neugeschäft und
- einmal als Portfolio-Lösung für das Bestandsgeschäft.

bm Sehen Sie die Gefahr, dass Kreditinstitute die Immobilien zu preiswert abgeben, wenn die entstehende Lücke durch eine Versicherung abgedeckt ist? Oder übernehmen Sie bei solchermaßen versicherten Darlehen die Verantwortung?

Wenn wir uns den Immobilienmarkt in Deutschland ansehen, stellen wir fest, dies ist ein stabiler auf Wachstum ausgerichteter Markt. In der derzeitigen Situation werden Immobilien sicherlich nicht unter Wert abgegeben. Zudem ist der deutsche Immo-

bilienmarkt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sehr konservativ. Darlehensgeber wünschen sich Instrumente zur Risikominimierung wie zum Beispiel die Hypothekenausfallversicherung. Bankkunden wiederum suchen nach Finanzierungsalternativen für den Immobilienerwerb. Mit unserem Produkt ist eine Bank in der Lage, eine entsprechend höhere Finanzierung anzubieten.

bm Wofür brauchen Banken eine solche Versicherung? Risikomanagement ist doch eigentlich ihr Kerngeschäft.

Die Übertragung von Kreditrisiken auf ein Unternehmen mit stabilem Rating nimmt das Ausfallrisiko aus den Büchern der Kreditgeber und reduziert so auch die Volatilität von Verlusten. Unsere weltweiten Erfahrungen auf dem Gebiet des Risikomanagements stellen wir Kunden gerne zur Verfügung.

bm Geht es bei dem Produkt auch darum, Risiken zu reduzieren, um weniger Eigenkapital vorhalten zu müssen?

Genau das ist es. Genworth ermöglicht Kreditinstituten und Finanzdienstleistern eine Immobilienfinanzierung ohne Eigenkapital. Wir sind der Meinung, dass es Menschen mit regelmäßigem und gutem Einkommen bereits heute möglich sein sollte, den Traum vom Eigenheim verwirklichen zu können, ohne vorher viele Jahre Eigenkapital ansparen zu müssen. Im europäischen Vergleich belegt Deutschland übrigens die letzten Plätze hinsichtlich der Eigentumsquote bei Immobilien.

„Menschen mit regelmäßigem Einkommen sollte es möglich sein, den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen, ohne viele Jahre Eigenkapital anzusparen.“

bm Da die Versicherungskosten wohl auf die Kreditkonditionen umgelegt werden, werden Finanzierungen ohne oder mit weniger Eigenkapital vermutlich teurer angeboten werden müssen als solche mit ausreichendem Eigenkapital. Wie kann da das Konzept funktionieren – vor allem, wenn das Zinsniveau wieder ansteigt?

Die Erfahrung zeigt, dass selbstverständlich die anfallenden Prämien für die Versicherung mit einem höheren Zinssatz für die Käufer zu Buche schlagen. Allerdings ist dieser eher gering und beträgt oftmals nicht mehr als 25 bis 50 Basispunkte. Auch bei ansteigendem Zinsniveau rentiert sich die Hypothekenausfallversicherung, denn unabhängig vom Zinsniveau kann sie dennoch Banken eine Möglichkeit bieten, ihren Kunden einen höheren Kreditrahmen einzuräumen.

bm Fürchten Sie nicht, dass bei einem Angebot von Baufinanzierungen ohne Eigenkapital verstärkt Kredite vergeben werden, die beim Eintreten unvorhergesehener Situationen die finanzielle Leistungsfähigkeit der Kunden übersteigen, sodass die Zwangsverwertungen von Immobilien zunehmen werden? In anderen Märkten hat man mit Finanzierungen ohne Eigenkapital in jüngerer Zeit ja nicht so gute Erfahrungen gemacht.

Sie sprechen zum Beispiel die Subprime-Krise in den USA an. Wir haben hier in Deutschland ganz andere Voraussetzungen und Genworth will vor allem eines nicht: denjenigen Kunden zum Eigenheim verhelfen, die bereits heute schon nicht in der Lage sind, die monatliche Zinszahlung zu gewährleisten. Ziel ist es, Banken ein Mittel an die Hand zu geben, ihre Cross-Selling-Potenziale komplett auszuschöpfen

und interessante Kunden weiter an sich zu binden. Das Problem in den USA, das zur Subprime-Krise führte, ist nicht auf Deutschland übertragbar: Dort wurden Kredite vergeben ohne die finanzielle Sicherheit der Kreditnehmer zu prüfen beziehungsweise zu gewährleisten. Uns geht es darum, ausschließlich kreditwürdige Familien und Arbeitnehmer in das eigene Heim zu bringen.

bm Aber sehen Sie nicht die Gefahr, dass auch deutsche Baufinanzierer in der Risikoprüfung nachlässiger werden, wenn die Finanzierung mit einer Ausfallversicherung unterlegt ist?

Nein, gar nicht. Baufinanzierer müssen sich weiterhin an ihre Standards für die Kreditbewilligung halten, allein schon um ihre Beratungsleistung – wie gesetzlich gefordert – zu dokumentieren. Nur weil eine Hypothekenausfallversicherung abgeschlossen wurde, werden Kreditinstitute nicht auf eine interne Bonitätsprüfung verzichten. Hier gilt nach wie vor eine realistische Einschätzung der Finanzkraft und somit Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers.

„Uns geht es darum, ausschließlich kreditwürdige Familien in das eigene Heim zu bringen.“

bm Warum richtet sich das Produkt eigentlich an die Kreditgeber und nicht direkt an die Endkunden, analog zur Restkreditversicherung bei Konsumentenkrediten? Fürchten Sie hier die unausweichliche Auseinandersetzung mit Verbraucherschützern?

Das Thema Hypothekenausfallversicherung ist ein reines B2B-Geschäft und als solches konzipiert. Wir sind der Meinung, dass hochauslaufende Immobilienkredite immer von Fachleuten begleitet werden müssen und somit sollte dieses Geschäft von Profis der jeweiligen Hausbank oder Bausparkasse abgewickelt werden.

bm Wer weniger Eigenkapital mitbringt, muss auch länger abzahlen – eventuell über den Eintritt in den Ruhestand hinaus. Wie verträgt sich das mit dem Gedanken des Wohneigentums als Altersvorsorge? Ist Reverse Mortgage zum Abtragen der verbleibenden Restschuld nach Eintritt in den Ruhestand dann der nächste logische Schritt?

Das ist der Kernpunkt, dass wir Wohneigentum als Absicherung im Alter sehen. Nicht nur junge Menschen schätzen die eigenen vier Wände. In unserer Umfrage zum Wohneigentum gaben 68 Prozent der Befragten in allen Altersgruppen an, dass für sie Wohneigentum ein wichtiger Baustein für die Finanzierung des Ruhestandes ist.

Mit Blick auf den demografischen Trend in Deutschland ist dies von großer Bedeutung. Bis 2050 wird laut OECD fast einer von drei Deutschen (35,3 Prozent) 65 Jahre oder älter sein und gleichzeitig der Anteil der arbeitenden Bevölkerung (15-64 Jahre) um 14,8 Millionen sinken.

Drei Viertel (76 Prozent) der Befragten sind der Ansicht, dass Wohneigentum wirtschaftlicher sei als mieten. Dieser Prozentsatz erhöht sich sogar auf 89 Prozent bei Menschen, die bereits ihr eigenes Heim besitzen. Auch Mieter stimmen dem zu; hier liegt der Anteil bei 69 Prozent.

Daher ist es umso wichtiger, gerade jungen Berufstätigen mit geregeltem und höherem Einkommen bereits frühzeitig die Möglichkeit zu bieten, eine eigene Immobilie zu erwerben, um für das Alter vorzusorgen. Eine Immobilienrente ist für uns daher nicht das geeignete Mittel, um Menschen beim Erwerb der eigenen vier Wände zu unterstützen.



bank und markt
Zeitschrift für Retailbanking

Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH
Aschaffener Straße 19, 60599 Frankfurt am Main,
Postfach 111151, 60046 Frankfurt am Main,
Telefon 069/97 0833-0, Telefax 069/7 0784 00,
www.kreditwesens.de,
E-Mail: red.bum@kreditwesens.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Dr. Berthold Morschhäuser, Swantje Benkelberg, Philipp Otto

Redaktion: Barbara Hummel, Frankfurt am Main.

Redaktionssekretariat: Elke Hildmann

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesens.de.

Verlags- und Anzeigenleitung: Uwe Cappel

Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt, Tel. 069/970833-43.

Anzeigendisposition: Anne Guckes, Tel. 69/970833-26, sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Straße 19.

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 43 vom 1.1.2014.

Erscheinungsweise: Am 1. jeden Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise incl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 429,48. Bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 220,70. Ausland: jährlich € 439,40. Preis des Einzelheftes € 22,00 (zuzügl. Versandkosten).

Verbundabonnement mit der „Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen“: jährlich € 804,92. Bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 423,00. Ausland: jährlich € 832,28.

Studentenabonnement: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt.

Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter Tel.-Nr. 069/970833-25

Als Supplement liegt „cards Karten cartes“ jeweils am 1. Februar, 1. Mai, 1. August und 1. November dieser Zeitschrift bei.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlages oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindungen:

Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main
IBAN: DE 7350 0500 0000 1055 5001, BIC: HELA DEFF
Postbank Frankfurt IBAN: DE 9650 0100 6000 6048 2609,
BIC: PBNK DEFF

Druck: Druckerei Hassmüller
Graphische Betriebe GmbH & Co. KG,
Königsberger Straße 4, 60487 Frankfurt am Main
ISSN 1433-5204

