

Risikomanagement

Versicherungen für Hypotheken – Erfahrungen aus Frankreich

Olivier Gastebois

Frankreich erlebt seit Jahren eine beachtliche Nachfrage bei selbstgenutzten Wohnimmobilien. Massive Preissteigerungen sind die Folge. Damit erhöht sich jedoch das Risiko, dass Erwerber die hohen Hypothekenkredite nicht planmäßig bedienen können. Aus diesem Grunde, so erklärt der Autor, bestehen die Banken bei Darlehensvergabe auf den Abschluss einer Restschuldversicherung. Speziell in diesem Segment hat sich die April-Group positioniert. Vom Heimatland aus wagt das Unternehmen jetzt die Expansion in den deutschen Markt, in dem Restschuldversicherungen in Form von Hypothekenversicherungen noch weitgehend unbekannt sind. (Red.)

Die Franzosen investieren einen immer größeren Teil ihres Einkommens in Immobilien – derzeit liegt dieser bei 4,1 Jahresgehältern im Vergleich zu 2,9 im Jahr 1998. Der mittlere Kaufpreis für Immobilien beträgt etwa 165 000 Euro, mit einer Steigerung von 10,7 Prozent pro Jahr seit 2001.

58 Prozent der Franzosen sind Eigentümer ihres Eigenheims. Das stellt den höchsten jemals in Frankreich erreichten Prozentsatz dar (1970: 43 Prozent). Er liegt jedoch weiterhin deutlich unter den in anderen europäischen Ländern verzeichneten Prozentsätzen. Die Wachstumsperspektiven sind folglich noch immens.

68 Prozent der Franzosen erwerben ihr Eigenheim im Alter zwischen 24 und 39 Jahren. Familien warten oft mit einem Kauf, bis sie beruflich und familiär gesichert sind, dennoch werden sie immer früher zu Eigentümern.

86 Prozent der Eigentümer nehmen für den Immobilienkauf ein Darlehen auf; nur sechs Prozent erben eine Wohnung oder ein Haus.

Verdoppelung der Immobilienpreise in Frankreich

Seit 1994 haben sich die Preise für Immobilien nahezu verdoppelt, allein 2004 sind sie um 15,5 Prozent angestiegen (47,7 Prozent innerhalb von drei Jahren, 88 Prozent innerhalb von sechs Jahren und beinahe 100 Prozent seit 1994).

Im zweiten Quartal 2005 sind die Preise für Wohnungen nochmals um 10,7 Pro-

zent und die für Häuser um 7,8 Prozent teurer geworden. Der Wunsch nach einer eigenen Immobilie ist dennoch unvermindert hoch: 2005 wurden 625 000 Gebrauchtimmobilen und 120 000 Neubauten gekauft, 2004 waren es insgesamt 760 000 Immobilien und 2003 immerhin 618 700 Immobilien.

Seit vier Jahren ist in Frankreich ein erstaunliches Phänomen zu beobachten: Die Baubranche boomt und hat sich völlig von der Kaufkraft und dem Wirtschaftswachstum entkoppelt. Als Gründe dafür sind zu nennen:

- die attraktiven Zinssätze,
- die im Schnitt vier Jahre längeren Laufzeiten der Darlehen (plus 15 Prozent Kapital können aufgenommen werden),
- die Zahlungsfähigkeit der Käufer, die weiterhin deutlich über der von 1991 liegt,
- ein Haushalt kann im Vergleich zu 1991 nur eine kleinere Wohnfläche erwerben, um 80 Prozent weniger in Paris und um 30 Prozent geringer auf dem Land,
- der Wunsch nach einer Altersvorsorge und
- die steigende Zahl an Haushalten.

Der Autor

Olivier Gastebois ist Vorsitzender des Vorstands/Président du Directoire der april germany AG, Haar/München.

Der starke Preisanstieg der letzten zehn Jahre ist allerdings dafür verantwortlich, dass die Zahl der Erstkäufe innerhalb der letzten fünf Jahre von 75 auf 60 Prozent zurückgegangen ist, in Paris sogar um mehr als 50 Prozent.

Bei allen Darlehensangeboten fordern die Banken von ihren Kunden die Unterzeichnung einer Restschuldversicherung. Dabei haben Kunden die freie Wahl, bei welchem Versicherer sie eine entsprechende Lösung abschließen. 2001 wurde diese Regelung mit dem Murcef-Gesetz verabschiedet. Wenn die Bank ihrem Kunden eine Restschuldversicherung anbietet, kann sie ihm aufgrund des sehr wettbewerbsfähigen Versicherungssatzes im Darlehensangebot einen niedrigeren effektiven Jahreszins einräumen und dadurch dem Wettbewerbsdruck der Konkurrenz besser standhalten.

Das Konzept der April-Group

Die Gesellschaft April Assurances wurde 1988 von Bruno Rousset gegründet. Ihre Strategie basiert auf drei wesentlichen Aufgaben:

- **Entwickeln:** Permanentes Prognostizieren, beobachten und überprüfen der Marktentwicklungen ermöglichen es, innovative Versicherungslösungen zu entwickeln. Dabei wird besondere darauf geachtet, dass die Verträge klar und verständlich sind, da April Assurances sich verpflichtet hat, den Kontakt mit Versicherungen unkompliziert zu gestalten.
- **Verwalten:** Seit ihrer Gründung legt das Unternehmen besonderen Wert auf die Servicequalität. So können dank der vereinfachten Abwicklung Verträge innerhalb von 24 Stunden oder Echtzeit abgewickelt werden.
- **Begleiten:** In diesem stark umkämpften Markt hat sich April Assurances vorgenommen, der Referenzpartner im Maklergeschäft zu werden. Zu diesem Zweck werden verschiedene Modelle der Zusammenarbeit für das Vertriebsnetz entwickelt, um ein stetiges Wachstum der geschäftlichen Aktivitäten ihrer Versicherungsberater zu gewährleisten.

Als Referenzpartner im Maklergeschäft mit einem Netz von über 12 000 Versicherungsberatern, hat das Unternehmen in ihrem Marktsegment ein neues Konzept entwickelt: den „Architekten für Versicherungslösungen“.

Als eines der ersten Unternehmen in diesem Marktsegment erhielt April Assurances schon 1997 die Zertifizierung nach ISO 9001. 2002 konnte diese dann durch die Zertifizierung nach der neuen Norm 2000 ersetzt werden. Da die neue ISO-Norm auch Kriterien wie Kundenzufriedenheit und Organisationseffizienz berücksichtigt, wird somit auch die Leistungsstärke des Unternehmenskonzeptes bestätigt.

Um die Qualität der Leistungen fortlaufend zu verbessern, wurde ein umfassendes System zur Leistungsprüfung eingerichtet: Controlling, Analyse und Bearbeitung der Reklamationen, Kundendienst, Meinungsumfragen zur Kundenzufriedenheit, regelmäßige Qualitätskontrollen in allen Arbeitsbereichen der Verwaltung und des Telefonservices.

Um den wachsenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und sich nachhaltig von der Konkurrenz abzuheben, hat April Assurances beschlossen, Maßnahmen im Bereich fachliche Innovationen einzuführen, die das ganze Jahr über in Form von Workshops angeboten werden. Das durch diese Maßnahme entstandene Know-how hat ein rasches Entwickeln neuer Produkt- und Dienstleistungsangebote ermöglicht und eine Verbesserung der internen Abläufe bewirkt.

Das Geschäftskonzept der April-Group

Die traditionelle Arbeit des Versicherers	Das unternehmerische Modell der April Assurances
Alles aus einer Hand: <ul style="list-style-type: none"> - Versichern von Risiken - Verwalten der Verträge - Vertreiben und Beraten 	Kooperation mit Marktpartnern: <ul style="list-style-type: none"> - Versicherung von Risiken durch Partner-Assekuranzen - Entwicklung und Verwaltung der Policen übernimmt April Assurances - Beratung und Verkauf erfolgt durch Makler

Die April Assurances betreut mehr als 500 000 versicherte Darlehen im Bestand mit einer Gesamtversicherungssumme von 25 Milliarden Euro. 95 Prozent der Versicherten geben an, mit den Produkten und Leistungen des Unternehmens zufrieden zu sein, und 96 Prozent der Versicherungsberater geben an, mit der Zusammenarbeit als Partner zufrieden zu sein; davon vergaben 56 Prozent die Bewertung „sehr zufrieden“ (gemäß Ipsos-Umfrage vom Mai 2005). 98 Prozent der Versicherungsberater und 96 Prozent der Versicherten sprechen dem Unternehmen ein gutes Image zu.

Expansion in Europa

Nachdem April in Frankreich erfolgreich ist, stellt sich das Unternehmen nun auch internationalen Herausforderungen und ist bereits in Italien, Großbritannien und Deutschland vertreten. In einigen Wochen wird auch Spanien hinzukommen.

Mit diesem Wachstum will das Unternehmen europäischer Marktführer im Maklerbereich werden. Diese Strategie wird von den Filialen der Gruppe getragen.

Die Expansion wird entweder nach dem Master-Broker-Konzept verfolgt – wie zum Beispiel bei der deutschen Filiale April Germany AG, die sich an ein Vertriebsnetz unabhängiger Finanzdienstleister wendet – oder, indem sie sich in Zusammenarbeit mit Großkunden, Vertriebsorganisationen oder Versicherern positioniert. Das deutsche Tochterunternehmen der April-Group wurde Ende 2005 in Haar bei München gegründet. Mit der Restschuldversicherung April Protect wurde ein Produkt geschaffen, mit dem Privatpersonen langfristige Kredite zum Immobilienerwerb abschließen und damit sich und ihre Familien gegen finanzielle Notsituationen infolge von Arbeits- oder Erwerbsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit oder dem Tod des Hauptverdieners schützen können. ■