

Wohnungen als Kapitalanlage

Payment Protection Insurance gegen Mietausfälle

Rainer Stange

Ob Autokauf oder Stromrechnung – Restschuldversicherungen gibt es nun schon für fast alles im täglichen Leben. Da brauchte es nicht viel prophetische Gabe, um die Einführung einer Versicherung für Mietforderungen vorherzusehen. Doch will und braucht der Markt das Produkt? Die Anbieter sind von seiner Unentbehrlichkeit und einer hohen Mieternachfrage überzeugt, wie der Autor ausführt. Tatsächlich dürften jedoch private, nicht-professionelle Vermieter ein größeres Interesse haben, hängen sie doch in hohem Maße von pünktlichen Mietzahlungen ab und sind stärker von Mietnomaden betroffen. (Red.)

Vor Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und finanziellen Schiefen aller Art ist jeder noch so zahlungswillige Mieter nicht gefeit. Tatsächlich ist der Anteil zahlungsunfähiger Mieter in den vergangenen Jahren stark angestiegen und eine Trendwende scheint derzeit nicht in Sicht. Prognosen gehen vielmehr davon aus, dass der Anteil privater Insolvenzen noch weiter ansteigen wird.

Private Insolvenzen und Liquiditätsschwierigkeiten sind nicht nur für die unmittelbar Betroffenen ein echtes Schreckensszenario. Auch Vermieter und Eigentümer müssen aufgrund von Mietausfällen mit finanziellen Einbußen rechnen. Was können beide Seiten also tun, um sich gegen derartige Härtefälle abzusichern?

Vorreiter Großbritannien

Das Zauberwort lautet: Payment Protection Insurance (PPI), eine Versicherungsform, die ihren Ursprung in Großbritannien hat und eine Weiterentwicklung der klassischen Restkreditversicherung ist. Anders als bei der Restkreditversicherung, geht es bei der Payment Protection Insurance jedoch in erster Linie darum, Belastungen und Risiken, die das tägliche Leben mit sich bringt sowie allgemeine und regelmäßig wiederkehrende Zahlungsverpflichtungen, wie die Miete, abzusichern. Ein weiterer Unterschied zur klassischen Restkreditversicherung ist, dass es aufgrund von regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen auf unbestimmte Zeit, keine zeitliche Beschränkung der Versicherung gibt. Die Zahlungen werden jedoch während der Laufzeit regelmäßig den aktuellen Rahmenbedingungen angepasst.

Anders als hierzulande, wo der Bereich Payment Protection Insurance stellenweise noch in den Kinderschuhen steckt, ist in Großbritannien die Absicherung von alltäglichen Zahlungsverpflichtungen seit vielen Jahren ein ganz normaler und alltäglicher Vorgang. So werden im Vereinigten Königreich mit Hilfe einer Payment Protection Insurance nicht nur regelmäßige Zahlungsverpflichtungen wie zum Beispiel Miete, Strom- oder Telefonrechnungen abgesichert, sondern auch der persönliche Lebensstil, was sich dann folgerichtig auch Lifestyle Protection nennt. Tatsächlich ist in Großbritannien in diesem Bereich eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte entstanden, die individuell auf die Bedürfnisse eines ganz bestimmten Kundenkreises abgestimmt worden sind.

Wie eine Payment Protection Insurance hierzulande funktioniert, lässt sich am besten an einem konkreten Beispiel wie der Care-Joker-Rent-Versicherung der April Financial Services ablesen. Ein völlig neues Produkt, das speziell auf die Bedürfnisse von privatwirtschaftlichen, genossenschaftlichen, kommunalen und öffentlichen Wohnungsbaugesellschaften zugeschnitten wurde. Das Konzept ist einfach, denn es geht in erster Linie darum, die regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen, die sich aus einem Mietverhältnis ergeben, gegen Risiken wie Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit durch

Der Autor

Rainer Stange ist Key Account Manager bei der APRIL Financial Services AG, Haar/München.

Krankheit oder Tod abzusichern. Auf diese Weise ist der Mieter beziehungsweise dessen Angehörige bei einer unerwarteten Notlage gegen finanzielle Schwierigkeiten geschützt, wohingegen die Wohnungsbaugesellschaft wirkungsvoll gegen eventuelle Mietausfälle abgesichert ist. Da von dieser Lösung beide Seiten gleichermaßen profitieren, kann man hier mit gutem Gewissen von einer echten Win-Win-Situation sprechen.

Keine Integration in die Miete

Das Procedere an sich ist sehr einfach: Die Wohnungsbaugesellschaft schließt über einen Finanzdienstleister einen Rahmenvertrag mit dem Versicherer ab. Dabei werden die Mietforderungen bestehender wie künftiger Mieter abgesichert. Was die Vertragsausgestaltung angeht, so zeigt sich das Produkt sehr flexibel, denn es werden je nach Wohnanlage unterschiedliche Vertragsmodelle angeboten. Abgesichert wird beispielsweise die volle Mietsumme oder aber ein gewisser, zuvor festgelegter Mietanteil. Damit ist dann auch die Höhe der künftigen Versicherungsleistung definiert, die maximal der Gesamtmiete inklusive Nebenkosten entspricht.

Die Versicherungsprämie kann zwar nicht in die Mietzahlung integriert werden, vom Mieter aber gemeinsam mit der Miete überwiesen werden. Eine Gesundheitsprüfung der versicherten Person, in diesem Fall des Mieters, ist anders als bei einer Lebensversicherung nicht notwendig. Zum abzusichernden Personenkreis zählen Angestellte, Arbeiter, Selbstständige, Freiberufler, Beamte, Richter und Soldaten von 18 bis 60 Jahren.

Rentabilitätssteigerung

Durch die Absicherung von Mietzahlungen gewinnen Wohnungsbaugesellschaften ohne Einsatz von hohen finanziellen Mitteln künftig deutlich mehr Sicherheit. So können ärgerliche Mietausfälle durch verlässliche Zahlungseingänge von Seiten des Versicherers wirkungsvoll vermieden werden. Da die Versicherungsleistung über den Mieter finanziert wird, entstehen der Gesellschaft keinerlei zusätzliche Kosten. Ganz im Gegenteil, wie die Beispielrechnung zeigt.

Damit steigert die Absicherung der Mietzahlung nicht nur die Erträge der Wohnungsbaugesellschaften, sondern auch die Rentabilität der Kunden (Mieter). Ein

weiteres Plus ist der direkte Informationsaustausch mit dem Versicherungsunternehmen, das der Wohnungsbaugesellschaft einen erheblichen Informationsvorsprung verschafft. Sollten beim Mieter unerwartet Zahlungsschwierigkeiten auftauchen, so erhält die Gesellschaft als Versicherungsnehmer im Rahmen des Gruppenversicherungsvertrages einen Hinweis und kann frühzeitig reagieren.

Da die April Financial Services eingeschaltet ist, beschränkt sich der administrative Aufwand, sprich die Abwicklung und Leistungsbearbeitung aller Vorgänge, für die Wohnungsgesellschaften auf ein Minimum. In der Praxis bedeutet dies, der Dienstleister übernimmt die gesamte Abwicklung des Leistungsfalls sowie die gesamte Korrespondenz.

Das Unternehmen berät außerdem bei der Einbindung des Inkasso in die Buchhaltung des Unternehmens. Tritt ein Schadensfall ein, so wird die Mietzahlung direkt an die Wohnungsgesellschaft geleistet. Auch die monatlichen Provisionszahlungen werden direkt von April Financial Services vorgenommen.

Sowohl für die Mitarbeiter der Wohnungsgesellschaft als auch für den Kunden (Mieter) steht ein Serviceteam sowie eine Hotline zur Verfügung, wodurch eine schnelle, seriöse und unkomplizierte

Beispielrechnung der Care-Joker-Rent:

Versicherung der monatlichen Miete (netto oder brutto, auch Teilmiete möglich)	
Mietabsicherung pro Monat	300 Euro
Versicherungsprämie	etwa 5,5 Prozent
Monatliche Prämie	16,50 Euro
Provision Wohnungsgesellschaft im Monat	15 Prozent pro Vertrag
Maximale Absicherungshöhe bei Arbeitsunfähigkeit	5 400 Euro
Maximale Absicherungshöhe bei Arbeitslosigkeit	3 600 Euro

Abwicklung des Versicherungsfalls gewährleistet ist.

Haben Payment-Protection-Produkte auf dem deutschen Markt tatsächlich eine Chance? Sie haben. Vor allem für Wohnungsbaugesellschaften gibt es viele gute Gründe, die für ein Engagement in Sachen Payment Protection sprechen – angefangen bei der Absicherung gegen Mietausfälle über eine Ertragssteigerung bis hin zu einer deutlich höheren Rentabilität. Das alles bei sehr geringem administrativem Aufwand.

Doch wie sieht es auf der Seite des Kunden (Mieters) aus? Diese Frage lässt sich mit Hilfe einer repräsentativ durchge-

führten Umfrage aus dem Jahre 2005 beantworten. Demnach haben die Menschen hierzulande vor allem Angst vor Arbeitslosigkeit und den damit einhergehenden Einschnitten im finanziellen Bereich.

In diesem Zusammenhang hielten knapp 70 Prozent eine Absicherung der Mietzahlung gegen Arbeitslosigkeit und damit die Aufrechterhaltung eines wesentlichen Teils des Lebensstandards für sehr sinnvoll. Interessanterweise konnten sich knapp 60 Prozent auch für das englische Modell der Lifestyle Protection erwärmen. Sollte der Kunde hierzulande tatsächlich schon einen Schritt weiter sein, als der Markt gemeinhin annimmt? ■

Nehmen Sie aktiv Einfluss auf Ihre Steuerbelastung!

Alles Wichtige über die steuerlichen Auswirkungen der Investition in einen Spezialfonds für betriebliche Anleger. Markus Hammer zeigt die steuerlichen Besonderheiten einer Fondsanlage auf und gibt praxisgerechte Hinweise zur Optimierung des Fonds-Investments, die über den bloßen Vergleich der Direkt- mit der Fondsanlage hinausgehen. Insbesondere nimmt er dabei die bestehenden Vor- und Nachteile für den Anleger ins Visier.

Spezialfonds im Steuerrecht aus Investorensicht

Von Markus Hammer
2007. 184 Seiten, gebunden, 56,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0795-8.



Fritz Knapp Verlag | Postfach 11 11 51 | 60046 Frankfurt am Main
Tel. (069) 97 08 33-21 | Fax (069) 707 84 00 | E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de