

Schwerpunkt Private Baufinanzierung

„Wo der Erstfinanzierer aufhört, da fangen wir an“

In der aktuellen Niedrigzinsphase wird der Erwerb einer Wohnung auch für Haushalte erschwinglich, für die der Eigenheimerwerb vor einigen Jahren noch undenkbar war. Viele Baufinanzierer stehen dabei vor einem Dilemma: Nehmen sie diese Finanzierungen in die eigenen Bücher, gehen sie damit im Falle wieder steigender Zinsen möglicherweise höhere Risiken ein. Oder sie vermitteln die Anfragen an externe Produktgeber weiter und verzichten auf Umsatzpotenziale. Einen dritten Lösungsweg offeriert Franz Ertl im Gespräch mit der Redaktion, dessen Institut den Darlehensteil übernimmt, der über die Kredittranche des Erstfinanzierers hinausgeht. (Red.)

I&F Die Hanseatic Bank bietet nicht nur Warenfinanzierungen und Kreditkarten an, sondern ist auch seit rund 20 Jahren in der Immobilienfinanzierung tätig. Was genau machen Sie in diesem Bereich?

Wir haben uns bereits in den neunziger Jahren als Ergänzungsfinanzierer im Bereich der Nachrang-Finanzierung spezialisiert. Damals mit einem Produkt zur Vorfinanzierung der Eigenheimzulage. Damit konnten Vermittler auch den Kunden eine solide Finanzierung anbieten, die nicht über das erforderliche Eigenkapital verfügten. Die Eigenheimzulage gibt es heute nicht mehr – aber die Idee ist geblieben. Bei Kunden ohne Eigenkapital, aber auch bei Objekten mit hohem Sanierungsanteil oder bei hohen Beleihungsausläufen kommt heute unser „Eigentümer-Darlehen“ als Ergänzungslösung zum Einsatz. Für den Kunden ist eine Kombi-Finanzierung oft die günstigere Lösung – und für die Bank die sicherere.

I&F Allerdings fällt vielen, die überlegen, wie sie Wohneigentum erwerben möchten, sicherlich nicht als erstes die Hanseatic Bank als Finanzierungspartner ein. Ist Ihr Institut ein Geheimtipp?

Zur Person



Franz Ertl

Direktor Vertrieb, Hanseatic Bank GmbH & Co KG, Hamburg

Geheimtipp ist nett. Wir arbeiten mit zahlreichen Erstfinanzierern in Deutschland zusammen und haben bundesweit rund 8 000 Vertriebspartner. Derzeit erleben wir eine stark steigende Nachfrage, weil sich die Banken zunehmend für Ergänzungsprodukte öffnen.

I&F Das heißt, Sie machen keine Komplett-Finanzierung?

Richtig. Baufinanzierungen bietet die Hanseatic Bank gar nicht an. Wir beschränken uns ausschließlich auf Ergänzungsdarlehen. Wo der Erstfinanzierer aufhört, da fangen wir an.

I&F Könnten Sie das genauer erklären?

Mit dem Eigentümer-Darlehen können Finanzierungslücken bei Kauf oder Neubau geschlossen und hohe Beleihungsausläufe beim Erstfinanzierer vermieden werden. Mit Laufzeiten bis zu 180 Monaten ist das Darlehen zwischen einem klassischen Hypothekendarlehen und einem unbesicherten Konsumentenkredit positioniert. Die Kreditvergabe erfolgt primär aufgrund der persönlichen Bonität der Darlehensnehmer und nicht aufgrund der Objektbewertung. Deshalb verlangen wir in der Regel keine Grundschuldbesicherung.

So ist zum Beispiel auch die Umschuldung von Fremdverbindlichkeiten durchführbar. Durch die Zusammenführung von Krediten kann das monatliche Budget des Kunden trotz der neuen Finanzierung tatsächlich oft entlastet werden. Darüber hinaus eignet sich das Eigentümer-Darlehen mit Kreditbeträgen bis 50 000 Euro besonders für Modernisierungen, Sanierungen oder auch für Nachfinanzierungen unserer Kunden.

I&F Apropos Kunden. Können Sie eine veränderte Kundenstruktur bei Baufinanzierungen feststellen, bedingt zum Beispiel durch das niedrige Zinsniveau?

Anleger setzen derzeit – mangels hochverzinslicher Alternativen – natürlich verstärkt auf „Betongold“. Darunter befinden sich auch viele Haushalte, für die eine eigene Immobilie früher oft unerreichbar war. Diese Kundengruppen werden auf dem Markt auch bedient. Sei es von der Hausbank, einem anderen Institut aus der Region oder über Vermittler eines überregionalen Anbieters.

I&F Bedeuten diese neuen Kundengruppen auch neue Risiken?

Niedrige Zinsen senken die Hypothekbelastungen und bedingen so eine rechnerische Machbarkeit von Beleihungsausläufen, die früher nicht darstellbar waren: Kunden ohne Eigenkapital, Objekte mit hohem Sanierungsanteil oder Neubauten in strukturschwachen Gebieten. Natürlich muss dies bei der Bewertung der Risikoaktiva berücksichtigt werden.

I&F Wie sollte die Produktgestaltung in diesen Fällen aussehen?

Werden das erhöhte Kundenrisiko oder das erhöhte Objektisiko in Kondition und Tilgungssatz richtig eingepreist und hat auch das Kreditinstitut in der Eigenkapitalstruktur genügend Gestaltungsspielraum, trotz zum Beispiel der erhöhten Eigenkapitalanforderungen von Basel III, so bieten sich auch bei hohen Beleihungsausläufen gute Ertragspotenziale. Jedoch besteht die Marktfolge eines Institutes oft auf geringere Beleihungsausläufe, sei es aus Gründen der Risikominimierung oder aus Eigenkapitalanforderungen. Auf der anderen Seite ist nicht jeder Kunde bereit, eine Vollfinanzierung zu einem hohen Zinssatz abzuschließen.

I&F Welche Lösungsansätze sehen Sie in der Branche?

Mit dieser Situation gehen die Institute ganz unterschiedlich um.

12. Informationsforum KreditServicing 2013

Datum: 05. November 2013

Ort: JumeirahF Frankfurt
Thurn-und-Taxis-Platz 2
60313 Frankfurt am Main

Vorträge:

**Bausparkasse Schwäbisch Hall AG:
Dr. Matthias Metz**

Droht Deutschland eine Immobilienblase? Aktuelle Entwicklungen zum Wohnimmobilienmarkt

Portigon AG: Dietrich Voigtländer
Portfolio Servicing: Zukunftskonzept Outsourcing

**Allianz Lebensversicherungs-AG:
Dr. Peter Hauelsen**
Gestaltungsmöglichkeiten auf der Basis eines modularen Kreditprozesses

Postbank AG/BHW: Jörg Hurrelbrink
Die Wertermittlung im aktuellen regulatorischen Umfeld - lohnt sich die Baufinanzierung noch?

Podiumsdiskussion: Dr. Peter Hauelsen; Sascha Hübner, KSC Kredit-Service-Center GmbH; Jörg Hurrelbrink; Klaus Ott, KPMG AG
Wohnbaufinanzierung: Aktuelle Trends und Marktentwicklungen aus Sicht einer/s Versicherung, Kredit-Servicers, Geschäftsbank, Unternehmensberatung

**IREBS Immobilienakademie GmbH:
Prof. Dr. Tobias Just**
Wie schwer wiegen die demographischen Trends auf Immobilienunternehmen & -finanzierern?

Kontakt: Jennifer Reischenbach
Telefon: +49 621 87557-212
Fax: +49 621 87557-113
Email: jennifer.reischenbach@
hypothecken-management.com

www.hypothecken-
management.com

Die Teilnahme ist für
Mitarbeiter von Banken,
Versicherungen und
anderen Finanzinstituten
kostenfrei.

Die Anmeldungen
werden entsprechend
der Anmelde Reihen-
folge berücksichtigt.

• Die einen sagen „Wir machen alles“. Auch wenn eine erhöhte Kondition beim Kunden nicht durchsetzbar ist, wird das Objekt trotzdem finanziert, allerdings mit dem Wissen, dass dieses Engagement sich weniger rentabel gestalten könnte.

• Dann gibt es Institute, die machen das meiste selbst, wollen aber keine schwierigen Konstellationen. Diese Kunden werden weggeschickt, Lösungen werden nicht angeboten. Dabei gehen natürlich wertvolle Vertriebspotenziale verloren.

• Ein dritter Ansatz ist, die guten Bonitäten selbst zu finanzieren und schwierige Konstellationen als sogenannte „Ventillösung“ über eine Plattform zu realisieren. Dabei wird zumindest ein Teil der verlorenen Zinsergebnisse durch Provisionserlöse kompensiert – sicherlich eine bessere Lösung als Kunden einfach wegzuschicken.

• Das Beste für sich und für den Kunden holt jedoch das Institut heraus, das externe Lösungen in das eigene Portfolio integriert. Das Kerngeschäft wird dabei natürlich immer selbst abgewickelt. Für Beleihungsspitzen werden andere Produktgeber ins Boot geholt. Entweder über eine Plattform oder direkt über einen anderen Produktgeber. Der Hauptteil des Geschäftes steht also im eigenen Buch und das Eigenkapital wird geschont.

Wenn externe Lösungen mit ins eigene Portfolio aufgenommen werden, profitieren alle davon. Die Kundenbeziehung bleibt intakt und erfolgreich. Die Beratungs- und Lösungskompetenz wird gestärkt. Risiken werden deutlich reduziert und das Eigenkapital geschont. Vertriebsziele können besser erreicht werden. Das Provisionsergebnis wird gestärkt. Was lange Zeit in vielen Unternehmen tabu war, ist längst eine akzeptable und durchaus profitable Lösung.

Die Hanseatic Bank ist übrigens auf allen führenden Plattformen vertreten und arbeitet mit sehr vielen Erstfinanzierern erfolgreich zusammen.

I&F Aber was ist mit den Risiken? Bergen zum Beispiel Kunden mit wenig Eigenkapital nicht ein enor-

mes Ausfallrisiko – für Ihr Institut, aber auch für den Erstfinanzierer, der sich bei Zahlungsunfähigkeit mit der Verwertung der Immobilie beschäftigen muss?

Zum einen finanziert die Hanseatic Bank keine Bonitäten, die der Erstfinanzierer nicht machen würde. Die Zusammenarbeit bietet Erstfinanzierern vielmehr eine Risikoreduzierung durch die zusätzliche Bonitätsprüfung. So konnten wir schon

oft Betrugsversuche aufdecken, die vom Erstfinanzierer übersehen wurden. Denn wir prüfen primär den Kunden

– weniger das Objekt. Dazu haben wir ein eigenes Scoring entwickelt und über die Jahre kontinuierlich verfeinert. Und Sie können sicher sein, dass auch wir nachhaltig rentables Geschäft erzielen wollen.

Zum anderen fühlen wir uns den Grundsätzen der verantwortungsvollen Kreditvergabe verpflichtet und sind sehr bedacht, nur die Kunden zu finanzieren, welche sich die Objektbelastungen nachhaltig leisten können. Das heißt für uns allerdings auch, dass wir knapp die Hälfte aller Anfragen ablehnen müssen. So stellen wir sicher, dass keine Infizierung des Erstfinanziererportfolios stattfindet. Unser Kerngeschäft sind gerade die Schwellenhaushalte.

I&F Müssen Erstfinanzierer nicht um ihre Kundenbeziehung fürchten, wenn sie die Hanseatic Bank ins Boot holen?

Nein, dazu besteht kein Anlass. Wir fühlen uns in unserer Nischenrolle wohl und wollen uns auch weiterhin ausschließlich auf unser Kerngeschäft konzentrieren.

Unser Produktportfolio ist entsprechend begrenzt und nicht vergleichbar mit den Angeboten einer Universalbank. Den Bereich Zahlungsverkehr mit Girokonten decken wir zum Beispiel gar nicht mehr ab. Somit

stellen wir keine Gefahr für die Kundenbeziehung anderer Institute dar. Wir sehen uns lediglich als eine interessante Ergänzung im Bereich der Immobilienfinanzierung.

I&F Ist denn der Kunde nicht irritiert, wenn er seine Baufinan-

„Die Kreditvergabe erfolgt primär aufgrund der persönlichen Bonität.“

„Unser Kerngeschäft sind gerade die Schwellenhaushalte.“

zierung nicht allein von der Hausbank erhält, sondern ein weiterer Kreditgeber hinzukommt?

Eine Baufinanzierung aus mehreren Bausteinen ist ja nicht unüblich, denken Sie zum Beispiel an die KfW. Für die Kundenberatung bietet ein Kombi-Modell interessante Vorteile. Durch die Ergänzung der eigenen Lösungen um externe Produkte können oftmals günstigere Konditionen und dadurch bessere Finanzierungsmodelle angeboten werden. Dem Kunden wird dadurch vermittelt, dass es bei dieser Lösung nur um ihn geht – und nicht um die eigenen Interessen des Vermittlers oder der Bank. Mit dem Eigentümer-Darlehen erhält der Kunde zudem einen sehr flexiblen Finanzierungsbaustein, da wir keine Grundschuldeintragung vornehmen und Sondertilgungen jederzeit möglich sind.

I&F Wie läuft die Kreditvergabe ab? Der Kunde muss sich erst den einen Teil bei Ihnen und danach die Erstfinanzierung beim Baufinanzierer besorgen?

Nein. Der Kunde bekommt alles aus einer Hand, die Koordination übernimmt in der Regel der Vermittler. Oder der Erstfinanzierer wendet sich an die Hanseatic Bank. Entweder direkt oder über eine der Plattformen. Wir sind spezialisiert auf das B2B-Geschäft und erhalten unsere Verträge ausschließlich über unsere Vertriebspartner, die mit dem Eigentümer-Darlehen die Finanzierungslücken ihrer Kunden schließen und so zusätzliches Umsatzpotenzial generieren. Wir setzen dabei ganz gezielt auf das Know-how und die Beratungskompetenz unserer Partner.

I&F Und wie gewinnen Sie Vertriebspartner?

Wir verfügen über ein bundesweites Netz an Vertriebspartner-Betreuern, die sowohl für die Akquisition als auch für die Betreuung der bestehenden Partner verantwortlich sind. Da wir seit Jahren im Markt aktiv sind, gewinnen wir viele neue Partner auch durch Empfehlungen.

Wichtige Voraussetzung für die Zusammenarbeit ist der persönliche Besuch sowie eine eingehende Bonitätsprüfung aller potenziellen Partner. Schwarze Schafe haben bei uns keine Chance. Auch hier profitieren Erstfinanzierer, die noch wenig Expertise im Vermittlermarkt haben, von unserer selektiven Vorgehensweise und langjährigen Erfahrung.