

Hypotheken von Versicherungen – unterschätztes Potenzial

Versicherungen wie Helvetia haben im Schweizer Hypothekenmarkt bisher eine bescheidene Rolle gespielt. Das soll sich nun ändern. Ohne Abstriche bei der Sicherheit soll die Vergabe intensiviert werden. Davon profitieren die Kunden in verschiedener Hinsicht.



Von Stéphane Meusy
Leiter Hypotheken
Helvetia Versicherungen Schweiz

Der Immobilienboom in der Schweiz hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass auch der Hypothekarmarkt stetig gewachsen ist. Inzwischen haben die Hypothekarkredite ein Volumen von einer Billion Franken überschritten, was etwa dem Eineinhalbfachen des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz entspricht. Es ist daher wenig überraschend, dass sich warnende Stimmen mehren, welche bei steigenden Zinsen mit einem Einbruch des Marktes rechnen. Allerdings sind gerade im Markt der selbstgenutzten Liegenschaften die Vergabekriterien unverändert streng. Und die Erfahrungen zeigen, dass dieser Bereich insbesondere in der Schweiz robust und wenig krisenanfällig ist. Selbst in der Immobilienkrise Anfang der 90er Jahre waren die Ausfälle relativ gering, wie Analysen des Immobiliendienstleisters IAZI ergaben.

Als Portfolioergänzung spielen Hypotheken auch im Asset Management von Versicherungen eine zunehmend

wichtigere Rolle. Bei Helvetia Versicherungen machen sie mit 4,5 Mrd. Franken rund 9% der Gesamtanlagen aus, womit sie das drittgrösste Anlage-segment sind. Allerdings ist ihr Anteil am Gesamtmarkt noch immer sehr bescheiden. Bloss rund 4% des Hypothekarkolumens in der Schweiz entfällt auf die Assekuranz.

Keine Abstriche bei Vergabekriterien

Wer einen Finanzpartner für seine Liegenschaft sucht, denkt in erster Linie immer noch an Banken. Doch schon immer boten auch Versicherungen Hypotheken an. In den letzten Monaten sind Versicherungen und Pensionskassen verstärkt in den Fokus gerückt. Besonders Versicherungen haben verschiedene Initiativen gestartet, um dieses Geschäft auszuweiten und ihre Marktpräsenz zu verstärken, so auch Helvetia. Mit ihren günstigen Konditionen vor allem bei längeren Laufzeiten haben sie dabei einen gewichtigen Vorteil.

Prompt haben sich kritische Stimmen gemeldet, wonach Versicherungen mit ungleichen Spiessen im Markt auftreten könnten, weil ihre Vergabekriterien weniger streng gehandhabt würden als jene von Banken. Diese Kritik trifft jedoch nicht zu. Die Finanzmarktaufsicht Finma hat jüngst öffentlich klar festgehalten, dass es zwischen Banken und Versicherungen bezüglich der Vergabekriterien von Hypotheken keine wesentlichen Unterschiede gebe. Die Kriterien bei der Vergabe von Hypotheken entsprechen in der Tat jenen der Banken:

- Die Belastung darf bei einem hypothetischen Hypothekarzins von 5%, einer Amortisation von 1% sowie Unterhalts- und Nebenkosten von ebenfalls 1% ein Drittel des Bruttoeinkommens nicht überschreiten.
- Selbstbewohntes Wohneigentum kann bis höchstens 80% belehnt werden.

Mindestens 10% müssen aus eigenen Ersparnissen stammen. Weitere 10% oder mehr können aus der 2. Säule durch Vorbezug oder Verpfändung stammen.

- Bis zu einer Belehnung von 65% wird eine erste Hypothek gewährt, darüber eine zweite, die bis zur Pensionierung des Hypothekarkunden direkt oder indirekt amortisiert werden muss.

Der Grund für die teils günstigeren Konditionen ist ein ganz anderer: Versicherer finanzieren die Vergabe von Hypothekarkrediten mit Prämien-geldern. Sie achten dabei, wie im übrigen Asset Management, auf die Kongruenz der Laufzeiten. Das heisst, dass die Laufzeiten der Hypotheken möglichst gleich sind wie jene der Versicherungsverträge, aus denen die Prämien für die Finanzierung stammen. So können die Absicherungskosten für Zinsänderungsrisiken minimiert werden. Dieser Kostenvorteil wird an die Hypothekarkunden weitergegeben.

Da die Versicherungen die Prämien-gelder ihrer Kunden möglichst sicher anlegen müssen, haben sie auch auf die Werthaltigkeit der Liegenschaft ein besonderes Augenmerk. Als namhafte Immobilieninvestoren haben sie dazu ein ausgeprägtes Know-how. Zudem erfolgt die Beratung im Fall von Helvetia über speziell ausgebildete Kundenberater im Aussendienst. Und da kommt ein weiterer, gewichtiger Vorteil ins Spiel: Die Beratung durch die Versicherungsvertreter erfolgt vor Ort. So erhalten sie einen Gesamteindruck des Kunden, seiner Vorsorge- und Risikosituation und können das zu finanzierende Objekt direkt einschätzen.

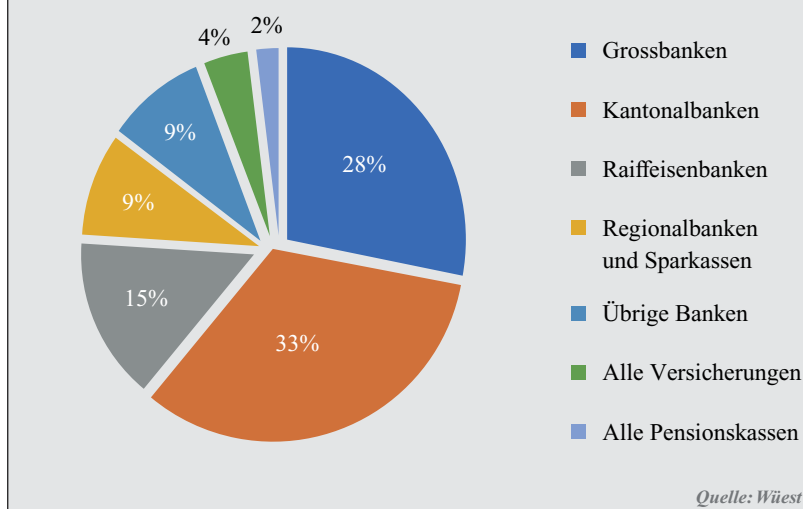
Umfassende Beratung und Lösungen aus einer Hand

Der Kauf von Wohneigentum stellt in der Regel die grösste Anschaffung dar, welche jemand für sich in seinem Leben

tätigt. Umso wichtiger ist es, die gesamte Vorsorgesituation zu beurteilen und auch die damit verbundenen Risiken zu analysieren. Versicherungen wie Helvetia haben dabei den Vorteil, dass sie auch gleich die passenden Lösungen anbieten können, etwa zur privaten Vorsorge, zur Absicherung von Risiko oder Erwerbsunfähigkeit wie auch zur Gebäude- und Hausratversicherung. Die Kunden profitieren von einer übersichtlichen und bequemen Gesamtlösung aus einer Hand und von Prämienrabatten. Gerade die Beurteilung der Vorsorgesituation ist beim Kauf von Wohneigentum ein oft unterschätzter Aspekt, bei dem die Versicherungsspezialisten mit dem langfristigen Horizont einer Versicherung die Kunden beraten können. So muss besonders beim Vorbezug von Guthaben aus der Pensionskasse beachtet werden, dass die Altersrente – und unter Umständen auch die Rente bei Erwerbsunfähigkeit – entsprechend geschmälert wird. Erscheint ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung beim aktuellen Einkommen mit entsprechendem Vorbezug noch als erschwinglich, so kann es gut sein, dass nach der Pensionierung das Renteneinkommen nicht mehr ausreicht, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Im schlimmsten Fall droht der Zwangsverkauf der eigenen vier Wände.

Das Hypothekengeschäft dient Versicherungen somit zur Kundenbindung. Interessant ist das Geschäft aber vor allem auch darum, weil es zwar nicht

Grafik 1: Marktanteile im Hypothekengeschäft



üppige, jedoch langfristig konstante und sichere Margen abwirft. Gegenüber Obligationen ähnlicher Qualität stellen Hypotheken für Versicherungen im aktuellen Zinsumfeld eine attraktive Anlagealternative dar.

Wachstum durch steigende Bekanntheit

Allerdings dürften sich die eingangs beschriebenen Marktvolumen von Banken und Versicherungen nicht allzu rasch ändern. Schliesslich bieten Versicherungen wie Helvetia nur ein limitiertes Sortiment an Hypotheken an. Das Angebot beschränkt sich auf variable Hypotheken und Hypotheken mit Laufzeiten von 2 bis 20 Jahren. Auf Libor-Hypotheken wird ebenso verzichtet wie

auf Baukredite. Finanziert wird primär selbstgenutztes Wohneigentum. Für die Finanzierung von gemischt genutzten Liegenschaften, Zweitwohnsitzen, vermieteten Immobilien oder Luxus-Objekten gelten deutlich strengere Belehnungsgrenzen und Vergaberichtlinien. Sodann haben die meisten Wohneigentümer zwei oder mehr Hypotheken mit unterschiedlichen Laufzeiten. Der Wechsel zu einem anderen Anbieter ist erst möglich, wenn alle Hypotheken – und somit die mit der längsten Laufzeit – abgelaufen sind. Versicherungen können ebenso wenig wie Banken mit einer Teilfinanzierung Abstriche bei ihrer Stellung als Gläubiger hinnehmen. Es ist daher kaum verwunderlich, dass dieser Markt träge und die Wechselrate gering ist.

Versicherungen sind als Hypothekenanbieter jedoch bisher kaum prominent in Erscheinung getreten. In der breiten Bevölkerung herrscht noch ein erheblicher Aufklärungsbedarf, etwa darüber, dass solche Hypotheken nicht nur Kunden oder gar nur Mitarbeitenden vorbehalten sind, sondern allen solventen Interessenten. Allein schon die steigende Bekanntheit der Versicherungen und ihrer Vorzüge, die sie als Hypothekenanbieter ins Feld führen können, wird zu einem Wachstum ihrer Volumen und einer sukzessiven Ausweitung ihrer Marktanteile im Schweizer Hypothekenmarkt führen.

stephane.meusy@helvetia.ch
www.helvetia.ch/hypotheken

Grafik 2: Entwicklung 10jährige Festhypotheken von Banken und Versicherungen

