

Baufinanzierung

# Neues Feld für Pools und Vermittler

Immer mehr Vermittler wie auch Maklerpools setzen mangels besserer Alternativen verstärkt auf Baufinanzierung. Und mit Blick auf die Veränderungen durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) bietet diese Sparte einige Cross-Selling-Chancen für den Versicherungsbereich.

Der Baufinanzierungs- und Immobilienmarkt bleibt auch in diesem Jahr attraktiv: Wie die Europäische Zentralbank am 5. Juni 2014 bekannt gab, wird der Leitzins nochmals von 0,25 Prozent auf 0,15 Prozent gesenkt. Im Umkehrschluss kann davon ausgegangen werden, dass der Darlehenszins für Baufinanzierungen auch künftig attraktiv bleiben wird. So ist eine Baufinanzierung mit zehnjähriger Zinsbindung momentan für knapp über 2,3 Prozent Zinsen zu haben. Im Vergleich dazu verlangten Banken zur Jahrtausendwende noch 6,5 Prozent und mehr. Kein Wunder, dass es immer mehr Deutsche verstärkt in die eigenen vier Wände zieht. Der Comdirect „Stim-

mungsindex Baufinanzierung“ vom Juni 2014 zeigt auch, dass aktuell mehr als jeder zweite befragte Teilnehmer (54 Prozent) Wohneigentum besitzt. 62 Prozent halten den Zeitpunkt zur Finanzierung einer Immobilie für sehr günstig.

## Freie Vermittler auf dem Vormarsch

Eng verbunden mit dem hohen Interesse an Baufinanzierungen ist zudem ein deutliches Wachstum von freien Vermittlern in dieser Sparte festzustellen. Nach Schätzungen von Experten werden inzwischen etwa 30 Prozent des Baufinanzierungsvolumens über unabhängige Vermittler abgeschlossen. Demgegenüber bleibt der Bärenanteil zwar noch mit 60 Prozent bei den Banken – doch deren Trend ist rückläufig. Circa zehn Prozent der Baufinanzierungen werden direkt online abgeschlossen. In die Karten der freien Vermittler spielt dabei die Tatsache, dass das

Filialnetz der Banken schrumpft. Laut KfW Economic Research, die diese Entwicklung gemeinsam mit der Universität Siegen untersuchten, wurden aufgrund der letztjährigen Veränderungen der Marktbedingungen zwischen 2003 und 2013 über zwölf Prozent der deutschen Bankfilialen – dies sind mehr als 4.500 Filialen – geschlossen. Gegenwärtig existieren hierzulande rund 30.100 Filialen.

Und die Studienautoren glauben, dass eine Fortsetzung des Filialrückbaus wahrscheinlich ist: Bis zum Jahr 2020 könnten bis zu einem Drittel weniger Bankfilialen existieren. Stattdessen setzen immer mehr Banken auf Online-Banking und unper-



VM-Autor: **Marc Oehme**, freier Journalist, Mainz

## KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Bereits 30 Prozent des Baufinanzierungsvolumens werden über unabhängige Vermittler abgeschlossen.
- Eine Baufinanzierung bietet Potenzial für Kundenbindung und Cross-Selling.
- Der Gesetzgeber will ab 2016 hier regulieren (§ 34i Gewerbeordnung).

Foto: © DOC RABE Media - Fotolia.com

# Baufinanzierung

sönliche schalterlose Terminalalternativen.

In der Tat zeigen Vermittlergespräche unter Baugeldspezialisten, dass der Zuwachs an unabhängigen Vermittlern anhält. Doch auch klassische Versicherungsmakler oder Vermittler mit dem investitorientierten Schwerpunkt des Vermögensaufbaus denken derzeit um. „Immer wieder erreichen uns Anrufe, die mit den Worten beginnen ‚Entschuldigung, ich muss eine Baufinanzierung machen ...‘. Gerade ältere Vermittler verfügen dabei noch oft über Kenntnisse aus früheren Tagen. Mit Unterstützung unserer Ansprechpartner kommen gerade diese Vermittler meist schnell wieder ins Thema und beraten mit einer überdurchschnittlichen Abschlussquote“, erläutert Carsten Peters, Leiter Bereich Finanzierung im Hause Netfonds, gegenüber Versicherungsmagazin.

Doch wie kommt es zu dieser Entwicklung? Immerhin stellt die Baufinanzierungsberatung schon immer erhöhte Anforderungen an die Sachkompetenz und Erfahrung des Vermittlers. Zudem ist es kein Geheimnis, dass das Platzieren einer bedarfsorientierten Immobilienfinanzierung je nach Kundenvorhaben hinsichtlich Beratungszeit und Administration durchaus aufwändiger sein kann als der Abschluss eines Versicherungsprodukts. „Vergleicht man die erzielbaren Provisionen hier mit den – in besseren Zeiten – erzielbaren Erträgen, die sich durch Ver-

mittlung geschlossener Beteiligungen oder den alljährlichen Umdeckungen von privaten Krankenversicherungen erzielen ließen, so ist nicht verwunderlich, dass sich in der Vergangenheit viele Berater von der Finanzierungsvermittlung abgewandt haben“, so Netfonds-Experte Peters.

## Kranken und Leben sind rückläufig

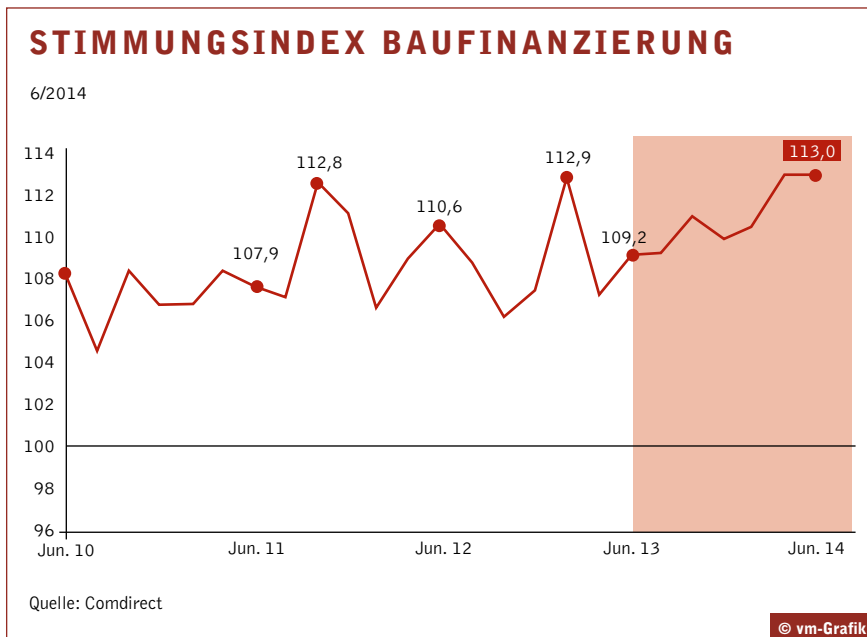
Das Geschäft mit den privaten Krankenversicherungen ist aufgrund Provisionsdeckelung sowie Stornohaftungszeitverlängerung (siehe Versicherungsmagazin 6/2014) in den letzten Jahren rückläufig. Zudem bricht das Lebensversicherungsgeschäft im laufenden Jahr ein. Laut Online-Ausgabe des „Manager Magazins“ sank das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag im ersten Quartal 2014 um über elf Prozent und das Einmalbeitragsgeschäft um über drei Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Vermittlungsprobleme, die es zu kompensieren gilt. Doch die freie Vermittlerlandschaft hat derzeit mit weiteren Herausforderungen zu kämpfen – die Auswirkungen aufgrund des 2015 in Kraft tretenden LVRG für die Lebensversicherungssparte noch nicht einmal eingeschlossen. So werden im Bereich Versicherung verstärkt die Internetportale beziehungsweise Direktangebote zur Konkurrenz. Ebenso berichten Experten darüber, dass Banken und Sparkassen ihre Liebe

hin Versicherungsgeschäft über den Filial- oder mobilen Vertrieb wieder verstärkt gefunden zu scheinen haben und somit zur direkten Konkurrenz im Brot-und-Butter-Geschäft des Maklers werden.

## Neue Spielregeln lassen Makler umdenken

„Ein erfolgreicher Makler muss heute in der Lage sein, sich in seinem Angebot breiter aufzustellen, gesetzlichen Regulierungen zu trotzen, und seinem Kunden eine ganzheitliche Lösung bieten. Nur so lässt sich vermeiden, dass der Kunde genötigt ist, sich anderweitig umzusehen, und dadurch für den Makler an einen Wettbewerber wie zum Beispiel die Hausbank verloren geht“, heißt es hierzu von Maren Straatmann, Maxpool-Abteilungsleiterin Finanzierung. So bietet keine andere Sparte in der Finanzdienstleistung dem Makler mehr Einblick in die wirtschaftliche Situation des Kunden als die Baufinanzierung und die dafür notwendige Selbstauskunft. „Der große Vorteil der Baufi-Provision ist, dass sie stornofrei verdient ist – und dass es auch Folgeprovisionen gibt, nämlich dann, wenn Prolongationen oder Umschuldungen anstehen. Die Höhe der Provision ist an das zu finanzierende Volumen gebunden. Dadurch sind arbeitsaufwendige kleine Finanzierungen sicherlich schlecht bezahlt, doch bei normalen Finanzierungen (ein bis zwei Prozent des Volumens) ist das Einkommen in Ord-



nung“, so Dr. Rolf Treutler, Direktor Baufinanzierung Apella AG, der gleichzeitig betont, dass Apella-Partner durchaus schon Provisionshöhen in Höhe von 10.000 bis 20.000 Euro verzeichnen konnten. Durchschnittlich liege die Darlehenshöhe laut „Dr. Klein-Trendindikator Baufinanzierung 04/2014“ in etwa bei 160.000 Euro. Ein Prozent Provision bedeutet somit eine umsatzsteuerfreie Provision in Höhe von 1.600 Euro – ohne etwaiges Zusatzgeschäft aus dem Versicherungsbereich.

### Kundenbindung und Cross-Selling

Neben der Abschlussprovision gibt es weitere gute Gründe für die Sparte Baufinanzierung. „Die Vermittlung einer Baufinanzierung erfordert ein sehr großes Vertrauensverhältnis zum Kunden. Dadurch entwickelt sich bei einem erfolgreichen Abschluss im Zuge der weiteren Beratungsthemen eine langfristige Kundenbindung mit einer hohen Vertragsquote und zudem die sehr hohe Wahrscheinlichkeit der Weiterempfehlung“, so Michael Hagen, Finanzierungsspezialist im Kompetenzzentrum Personen/Vorsorge/Finanzen der vfm Versicherungs- & Fi-

nanzmanagement GmbH. Der Pegnitzer Full-Service-Dienstleister für Makler und Vermittler hatte jüngst angekündigt, 2014 und 2015 seine Schwerpunkte in den Bereichen der betrieblichen Kranken- und Altersvorsorge sowie im Baufinanzierungsgeschäft zu setzen. Laut vfm-Spezialist Hagen biete eine Beratung im Bereich Baufinanzierung zudem den prinzipiellen Vorteil, dass sie unglaublich abwechslungsreich und motivierend ist. „Eine Beratung in diesem Bereich ist keinesfalls ein langweiliges monotones Abarbeiten von Bedingungswerken. Jeder Kunde hat eine andere Ausgangslage und andere bedarfsorientierte Notwendigkeiten.“

Wichtig sei dabei, dass eine Baufinanzierung kein alleinstehendes Ereignis ist. Eine sehr gute und seriöse Beratung erfordert, dass eine Reihe von notwendigen Haftungsabsicherungen im Rahmen einer lebensplanungsorientierten Baufinanzierung ebenso angesprochenen wird wie unvorhersehbare mögliche Ereignisse. „Für den Kunden ändert sich ja in den meisten Fällen seine Lebenssituation. Darauf sollte ein guter Berater eingehen und das bestehende Versicherungsverhältnis des Kunden überprüfen und auf die neuen Gegebenheiten anpassen“, erörtert Hagen. Die Baufinanzierung biete eine zum

nachhaltigen Wohl des Kunden ideale Möglichkeit für Cross-Selling-Produkte – wie Risikolebens-, Krankentagegeld-, Wohngebäude-, Hausrat-, Haftpflicht-, Bauherrenhaftpflicht-Versicherung oder aber auch Berufsunfähigkeits- oder Unfallversicherung beziehungsweise Bausparverträge zur Zinsabsicherung.

### Maklerpools mit Wachstum

Nicht nur spezialisierte Baufinanzierungsanbieter wie Prohyp, Creditweb, Planet Home stellen ein Wachstum im Vermittlermarkt fest. Auch Maklerpools mit klassischem „Sparten-Vollsortiment“ spüren das zunehmende Interesse von Vermittlern. Darauf haben bereits einige Maklerpools reagiert. So hat sich der Hamburger Maklerpool Maxpool zum 1. Juni 2013 dazu entschieden, seine Produktpalette auszuweiten und für seine Makler richtungsweisend vorneweg zu gehen. Mit Erfolg: So verzeichne Maxpool laut eigenen Aussagen stetig steigende Umsatzzahlen im Finanzierungsbereich. Fast 20 Prozent der aktiven Makler seien bereits im Rahmen der neu angebotenen Finanzierungsmodelle produktiv. „Allein dadurch konnten wir in 2014 bisher ein Darlehensvolumen von 20 Millionen Euro bei unseren Bankpartnern einreichen“, so Straatmann.

Auch andere Pools stellen Zuwachsraten fest: Beispielsweise teilte die Appella AG mit, dass der Baufinanzierungsanteil etwa 3,5 Prozent am Gesamtumsatz im letzten Jahr betrug und in den nächsten Jahren auf fünf bis acht Prozent anwachsen soll. „Der Vertrieb wurde seit 2011 komplett neu strukturiert. Wir bearbeiten die Anfragen im Haus, bevor sie über Starpool oder direkt bankenseitig abgewickelt werden. Da die Technik ‚Europace‘ nicht für den Gelegenheitsvermittler taugt, stellen wir allen Maklern eine einfache Software zur Verfügung. Die dort erfassten Daten werden per Schnittstelle in Europace übertragen“, so Dr. Treutler.

Ebenso konnte Netfonds im vermittelten Baufinanzierungsvolumen in den vergangenen Jahren kontinuierliche Zu-

wachsraten im zweistelligen Bereich vorweisen. 2013 stieg das kontrahierte Volumen um circa 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf über 22 Millionen Euro. „Dennoch bleibt der Bereich Finanzierung damit bisher der kleinste Bereich gegenüber den langjährig etablierten Geschäftsbereichen“, so Peters.

Neu aufgestellt in der Sparte Baufinanzierung ist der Münchener Maklerpool Fonds Finanz, der noch bis vor wenigen Monaten sein Baufinanzierungsgeschäft grundsätzlich über externe Anbieter abwickelte. Auf der Münchener Makler- und Mehrfachagentenmesse (MMM-Messe) präsentierte das Unternehmen seine neue technische Plattform sowie das eigens eingerichtete Kompetenz-Center zum Thema Baufinanzierung. Laut eigenen Aussagen konnte man bereits nach dem offiziellen Startschuss eine deutliche Steigerung der abgewickelten Finanzierungen feststellen. „Unsere wichtigste Zielvorgabe in Sachen Baufinanzierung und Baufinanzierungsplattform ist, dass die neue Sparte als weiteres Standbein unseres Maklerpools fungiert und unser Unternehmen mitträgt. Dabei eignet sich die Plattform prinzipiell für unterschiedliche Zielgruppen – denn sie ist so aufgebaut, dass sie jeder Makler vollumfänglich nutzen kann“, so Stefan Kennerknecht, Mitglied der Geschäftsleitung

der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, und berichtet weiter zur Frage, inwieweit die neue Lösung als Konkurrenz zu etablierten, spezialisierten Baufinanzierungsunternehmen wie Prohyp, Planet Home, Creditweb, „Baugeldspezialisten“ zu sehen ist: „Wir sehen uns nicht als Wettbewerber, sondern als unabhängige Plattform zur Abwicklung des Baufinanzierungsgeschäfts unserer Vermittler, die ebenfalls unabhängig agieren sollen. Als elektronischen Marktplatz haben wir uns darum ganz bewusst für die Europace AG entschlossen, genau aufgrund dieser Wichtigkeit in puncto Unabhängigkeit! Und wir freuen uns sehr über einen solch kompetenten, erfahrenen und qualifizierten Partner.“

Über die neue Lösung bietet Fonds Finanz mehr als 200 regionale und überregionale Bausparkassen, Banken und Versicherungen an, die an das Tool angeschlossen sind. Zum besseren Abschluss von Versicherungsangeboten im Baufinanzierungsbereich stellen die Münchener zudem in Kürze erste Lösungsansätze bereit. „Das Thema Cross- und Up-Selling ist eine ganz klare Weiterentwicklung im Allfinanzansatz der Fonds Finanz“, so Kennerknecht.

Fraglich bleibt jedoch, wie sich die Anzahl der unabhängigen Baufinanzierungsvermittler aufgrund der 2016 anstehen-

den Regulierung für Kreditvermittler – die Einführung des § 34i Gewerbeordnung – entwickelt. Wie die Details am Ende genau gestaltet werden und ob es beispielsweise eine Alte-Hasen-Regelung geben wird, bleibt abzuwarten. „In jedem Fall muss der Markt aber mit höheren Auflagen rechnen, wodurch die Darlehensvermittlung für den einen oder anderen Makler sicherlich uninteressanter wird – zumindest bezüglich der eigenen Beratungstätigkeit“, meint Straatmann. Vermittler, die sich im Feld der Baufinanzierung verstärkt aufstellen wollen, müssen sich demnach der neuen Regulierung stellen.

### Win-win-Situation für alle

Für alle „Gelegenheitsvermittler“ bleibt die Tür jedoch – trotz kommenden § 34i – auch künftig nicht verschlossen. So bietet eine Reihe von Pools die Möglichkeit an, dass der Vermittler quasi als Tippgeber fungiert, mit dem Vorteil, dass der jeweilige Vermittler nebst „Tippgebervergütung“ zudem grundsätzlich die Vorteile der Kundenbindung und des Cross-Sellings beibehält. Im Gegenzug berät der Pool den jeweiligen Kunden innerhalb des Baufinanzierungsgeschäftes. Am Ende ergibt sich quasi eine „Win-Win-Win“-Situation für Kunde, Makler und Maklerpool. ■

## Der Maklerversicherer aus Heidelberg.

Einfach. Anders.

janitos<sup>®</sup>



### WIR SIND IHR PRODUKTPARTNER FÜR:

#### Gesundheit

- Multi-Rente
- Krankenzusatzversicherung
- Unfallversicherung
- Gruppenunfallversicherung

#### Vermögen

- Privat- und Dienstaftpflichtversicherung
- Tierhalterhaftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Kfz-Versicherung
- Berufshaftpflicht für Ärzte

BESUCHEN SIE UNS AUF DER DKM  
IN HALLE 4 AM STAND B11.

#### KONTAKT.

Telefon: 0 6221. 709 1000  
E-Mail: [versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)  
[www.janitos.de](http://www.janitos.de)