



## **Immobilienkredite sind weiterhin ein lukratives Geschäft für Versicherungsvermittlerbetriebe**

Geschrieben am: 29-01-2017

noch nie waren die Bedingungen für Eigentumserwerb oder Bau in Deutschland so günstig wie jetzt. Die Zinssätze für Immobilienkredite befinden sich, bedingt durch die fortlaufende Niedrigzinspolitik der EZB infolge der Weltwirtschaftskrise, auf einem historischen Tiefpunkt. **Die Anhebung des Zinsniveaus ist auch nach der letzten Sitzung der Zentralbank nicht in Sicht.**

Die Nachfrage nach Immobilien ist derzeit dementsprechend hoch. Das Thema Altersvorsorge spielt dabei nicht unbedeutende Rolle. Aber auch die höhere Wohnqualität oder geringere Wohnkosten durch Eigentum können Ausschlag für den Immobilienerwerb geben. [Hier](#) gibt es die neueste Studie zum Thema.

Wider Erwarten trotzen sich die Immobilienpreise in Deutschland der verstärkten Nachfrage und bleiben weitgehend stabil. Die von vielen Experten befürchtete Überhitzung des Marktes lässt sich zum heutigen Zeitpunkt weder feststellen noch absehen. [Hier](#) ist ein schöner Artikel zum Thema.

**Alles in einem – auch in 2017 können die Verbraucher ihre Wünsche nach eigenen vier Wänden zu erschwinglichen Preisen realisieren und zu extrem günstigen Konditionen finanzieren.**

Diese Erkenntnisse hören sich zunächst nach sehr guten Nachrichten für alle Immobilienkreditvermittler an, zu denen bis heute auch die meisten Versicherungsvermittler gehörten. Allerdings unterliegt die Vermittlung von Immobiliendarlehen seitdem Inkrafttreten der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WoKri) am 21. März 2016 einer sehr strikten gesetzlichen Regulierung und Aufsicht. Die neue Richtlinie soll helfen, Kreditausfälle zu vermeiden, um Schieflagen von Banken zu verhindern. Sämtliche zugelassene Marktteilnehmer müssen nun noch genauer hinsehen, ob Kreditnehmer das Darlehen tatsächlich finanzieren können. Unter anderem sieht die WoKri für sämtliche Immobilienkreditvermittler eine neue Gewerbeerlaubnis nach § 34i GewO vor.

Gerade die neuen Hürden durch WoKri könnten jedoch einen Aufwind für die zugelassenen Immobilienkreditvermittler verleihen. Denn viele Mitbewerber werden die

Erlaubnisvoraussetzungen nicht erfüllen können und den lukrativen Markt der Eigenheimfinanzierungen verlassen. Das bedeutet schlicht und einfach ein größeres Stück vom Kuchen – das allein im Jahr 2015 stolze 1,23 Bio. Euro betrug! – für jeden geliebten Spezialisten.

**Was macht das Geschäft so attraktiv für Immobilienkreditvermittler?** Bei einer durchschnittlichen Baufinanzierung beträgt das Volumen 150.000,- EUR. Bei einer Provision von nur 1% (üblich sind Sätze zwischen 0,75% und 2%) beträgt der Umsatz des Vermittlers 1.500,- EUR. Bei erfahrenen Vermittlern sind jährliche Umsätze von 10.000.000,- EUR alleine aus Baufinanzierungen keine Seltenheit. Daraus resultierende Provisionen betragen 100.000,- EUR p. a. Nebenbei bemerkt: **das Geschäft ist komplett stornofrei!**

**Zu den schönen Nebeneffekten der Immobilienfinanzierungen für Vermittler gehören auch die „Mitnahmeabschlüsse“ von Versicherungsverträgen.** Die Vertrauensbasis zwischen dem Immobilienkunden und seinem Baufinanzierungsvermittler ist üblicherweise sehr hoch. Für die Verwirklichung ihres Traumes vom Eigenheim benötigen die Kunden eine weitreichende Beratung und stellen dem Vermittler gerne alle notwendigen Unterlagen zur Verfügung. Der Darlehensvermittler ist somit meist der erste Ansprechpartner in Sachen Absicherung der Immobilie oder der biometrischen Risiken für den Kunden. Das bietet konkrete Cross-Selling-Ansätze für den Vertrieb.

**Nicht zu vernachlässigen ist auch die Tatsache, dass die Baufinanzierungskunden von heute meist auch die Anschlussfinanzierungskunden von morgen sind.** Meist nach 5 bis 15 Jahren laufen die Zinsfestschreibungsfristen in den Immobilienkreditverträgen aus und die Kunden suchen das Gespräch beim bewährten Spezialisten. Optimaler Weise können die entsprechenden Termine bereits im Voraus vom Vermittler eingeplant werden. So lassen sich alleine aus den Anschlussfinanzierungen erhebliche Bestandsprovisionen erwirtschaften.

Für Versicherungsvermittler, die Immobilienfinanzierungen als Nebengeschäft betreiben oder gar als Tipgeber auftreten, könnte in der Zukunft die Kooperation mit „Back-Office-Plattformen“ interessant werden. Hier werden die Kundendaten von erfahrenen Spezialisten geprüft, seine Kreditfähigkeit ausgewertet und ein persönliches Finanzierungsangebot unterbreitet. Im Folgeverlauf kann auch der komplette Dokumentenverkehr bis zur Darlehensgewährung vom Innendienst des Dienstleisters übernommen werden. **Der Vermittler kann jeden Vorgang je nach Bedarf begleiten und behält seinen Provisionsanspruch auch beim minimalen Eigeneinsatz.**

Bei Interesse oder Fragen dazu wenden Sie sich bitte an uns.

[www.setana.de](http://www.setana.de)

Bildquelle: Alexander Rath / fotolia.com