

Der Kundenmehrwert von Hypothekenbörsen

Bachelorarbeit

am

Institut für schweizerisches Bankwesen

Universität Zürich

Prof. Dr. Hans Geiger



Fachgebiet: Betriebswirtschaftslehre

Verfasserin: Esther Garcia

Abgabedatum: 19. Juli 2008

Executive Summary

Bieten Hypothekenbörsen dem Hypothekenehmer einen Mehrwert? Was genau verbirgt sich hinter einer Hypothekenbörse? Antworten zu diesen Themen wurden abgeklärt, indem mit Verantwortlichen verschiedener Hypothekenbörsen und Kapitalgebern der Dialog gesucht und Interviews geführt wurden.

In der Schweiz werden Hypotheken von verschiedenen Kapitalgebern angeboten und zum Teil werden unterschiedliche Hypothekenzinsen bei gleicher Schuld- und Liegenschaftsqualität von den Kapitalgebern eingefordert. Diesem Zustand wirken die Hypothekenbörsen entgegen, indem sie Hypothekenzinssätzen verschiedener Kapitalgebern transparent machen. Bei Nutzung einer Hypothekenbörse muss der einzelne Hypothekenehmer nicht mehr selber bei mehreren Kapitalgebern anfragen, sondern profitiert von der Effizienz im Markt. Im Weiteren werden die Anreize für Banken, sich diesen Börsen anzuschliessen, erläutert.

Im ersten Teil wird das traditionelle Hypothekengeschäft beschrieben, die fachlichen Begriffe geklärt und ein Überblick über den Schweizer Hypothekemarkt gegeben. Im Anschluss daran werden anhand drei verschiedener Geschäftsmodelle von Hypothekenbörsen die Dienstleistungen sowie deren Abläufe mit ihren Vor- und Nachteilen dargestellt. Ziel soll sein, den Zusammenhang der Entwicklung der Hypothekenbörsen mit der Entwicklung der verschiedenen Hypothekarmodelle aufzuzeigen. Bei der Analyse des Kundenmehrwerts seitens der Hypothekenbörsen werden die wichtigsten Faktoren, welche für den Hypothekenehmer beim Hypothekeneinkauf zu beachten sind, aufgelistet, um aufzuzeigen, ob die Hypothekenbörsen in der Lage sind, diesen Faktoren positiv gerecht zu werden. Im zweiten Teil werden die Dienstleistungen von Hypothekenbörsen mit dem traditionellen Vergabeansatzes am Beispiel einer Schweizer Grossbank verglichen. Um die Zielsetzung der Analyse bezüglich Mehrwert von den Hypothekenbörsen abzuschliessen, werden anhand einer SWOT-Analyse zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten einer Hypothekenbörse aufgezeigt und erläutert.

Die Entwicklung des Hypothekemarkts und seinen unterschiedlichen Hypothekarmodellen hat eine hohe Komplexität erreicht, so dass dieses Geschäft für

normale Hypothekendarnehmer immer undurchschaubarer wird. Die Hypothekendarnehmer sind verunsichert und nehmen deshalb gerne die Unterstützung einer Hypothekendarbörse in Anspruch.

Die wichtigsten Entscheidungskriterien bei der Wahl eines Kapitalgebers sind für einen Hypothekendarnehmer neben Kostenkriterien der Hypothekendarzinsen, eine persönliche zugeschnittene Beratung. Untersuchungen haben ergeben, dass sich die Banken von den Hypothekendarbörsen in der persönlichen Hypothekendarberatung kaum unterscheiden. Die Banken sind jedoch in der Lage, einem Hypothekendarnehmer in einem umfassenderen Beratungsansatz als die Hypothekendarbörsen zu betreuen, da ihr Dienstleistungskatalog im Finanzbereich viel breiter und vielschichtiger ist.

Das Honorarsystem der Hypothekendarbörsen weist Lücken auf, da die Möglichkeit besteht, dass bei der Datenübermittlung an die Kapitalgeber im heutigen Umfeld ein Missbrauch provoziert werden könnte. Hier wäre eine Regulierung und Implementierung einheitlicher Regeln von Vorteil und wünschenswert von Seiten der Hypothekendarnehmer. Die Banken, welche daran interessiert sind, mit einer Hypothekendarbörse zu kooperieren, gehören einem spezifischen Kapitalgebersegment an. Dabei zielen die Banken auf die Neugewinnung von Kunden ab, die neben dem Hypothekendargeschäft noch weiteres Geschäftspotential mit sich bringen.

Die Hypothekendarbörsen haben dem Schweizer Hypothekendarmarkt zu mehr Dynamik verholfen und generieren aufgrund ihrer Neutralität dem Hypothekendarnehmer einen zusätzlichen Mehrwert, indem sie dem Hypothekendarnehmer auch für die Optimierung der Kosten zur Seite stehen.

Die Hypothekendarbörsen bevorzugen keine spezifische Kundengruppe, sondern zielen abhängig ihrer Dienstleistungen auf die Personen ab, welche im Begriff sind eine neue Hypothekendar abzuschliessen oder eine alte zu erneuern.

Nicht desto trotz befinden sich die Hypothekendarbörsen in der Anfangsphase ihrer Entwicklung und ihr Nutzungspotential kann in Zukunft noch weiter ausgeschöpft werden.

Der einzige negative Faktor bei den Hypothekenbörsen ist die eher mangelhaften Risiko-Kontrollprozesse. Die Bonitäts- sowie die Objektprüfung wird in der Regel nicht von den Börsen vorgenommen, die benötigten Informationen werden ungeprüft an die Kapitalgebern weitergeleitet. So kann sich der Kapitalgeber nur anhand nackten Zahlenmaterials einen Eindruck über seinen zukünftigen Schuldner machen und muss blind einer unbekannt Person ihr Geld anvertrauen. Genau dieser Zustand wurde den Amerikanern zum jetzigen Zeitpunkt zum Verhängnis mit aktuellen Auswirkungen auf den ganzen globalen Finanzmarkt.