

Online-Hypotheken im Trend

SCHWEIZ Das Volumen der über Internetplattformen abgeschlossenen Neuhypotheken hat sich 2015 mehr als verdoppelt.

ANDREAS DIETRICH UND
FALK KOHLMANN

Die Trends im Bereich der digitalen Finanzierungen sind klar abgesteckt. Online-Hypotheken, definiert als Hypotheken, bei denen der Antrags- und Abschlussprozess teilweise oder vollständig auf dem digitalen Kanal abgewickelt werden kann, gewinnen in der Schweiz zunehmend an Relevanz.

Das Kompetenzzentrum E-Foresight der Swisscom und das Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern – Wirtschaft haben daher versucht, einen Überblick über die in der Schweiz vorzufindenden Geschäftsmodelle zu erstellen und mit einer Umfrage die Volumen der verschiedenen Anbieter zu erheben. Mit Ausnahme von zwei kleinen Anbietern haben sämtliche Marktteilnehmer ihre Daten vertraulich zur Verfügung gestellt. Dies ermöglicht, einen repräsentativen Überblick über die Entwicklungen und das Marktvolumen hierzulande aufzuzeigen.

Ein Milliardenmarkt

Im vergangenen Jahr wurden Hypotheken von insgesamt 2,4 Mrd. Fr online abgeschlossen oder initiiert. Dieser Bereich weist seit zwei Jahren ein deutliches Wachstum auf (vgl. Grafik 1). Allerdings können diese Zahlen nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Marktanteil der im Jahr 2015 abgeschlossenen Online-Hypotheken im Vergleich zum Gesamtmarkt noch immer überschaubar ist. Er liegt derzeit bei rund 1,6%. Gegenüber 2013 (0,6%) und 2014 (0,8%) konnte er indes signifikant gesteigert werden.

Das Gesamtvolumen von ausstehenden Hypotheken, die online abgeschlossen wurden, lag Ende 2015 bei rund 4,8 Mrd. Fr. Gemäss den Hochrechnungen der Autoren ist dieses Volumen insbesondere in den vergangenen zwölf Monaten markant gestiegen (vgl. Grafik 2). Das Gesamtvolumen hat sich in diesem Zeitabschnitt verdoppelt, die Neuabschlüsse sind gar 125% gewachsen. Bei den ausstehenden Hypotheken fällt der Marktanteil etwas geringer aus als bei den Neuabschlüssen. Ende 2015 lag er bei 0,7%, was gegenüber 2013 (0,2%) ebenfalls eine deutliche Zunahme ist.

Derzeit elf Angebote

Derzeit bieten zehn Banken und eine Versicherung Online-Hypotheken an. Am längsten im Markt sind die in Zusammenarbeit mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank angebotenen Online-Hypotheken der Swissquote und der Hypomat der Glarner Kantonalbank. Das jüngste Online-Hypothekenangebot ist EasyHypo der Basler Kantonalbank, das Ende November 2015 lanciert worden ist.

Es ist davon auszugehen, dass in den nächsten Jahren weitere Anbieter von Online-Hypotheken in den Markt eintreten respektive zahlreiche weitere Banken den Neuabschluss oder die Verlängerung von Hypotheken über den Online-Kanal anbieten. Ebenso erwarten wir, dass auch Hypothekenvermittler weiter an Bedeutung gewinnen. Für Banken und Versicherungen scheint der Markt für Online-Hypothekerverlängerungen ein deutlich grösseres Potenzial zu haben als der Markt für Neuabschlüsse.

Online wird zum Standard

Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Verlängerung von Hypotheken über den Onlinekanal bereits in fünf Jahren Standard sein wird. Banken werden sich bei einem nicht vorhandenen Angebot allenfalls negativ differenzieren. Zudem ist es zentral, dass die künftigen Prozesse bei Online-Hypotheken einen höheren Automatisierungsgrad aufweisen als die meisten heutigen Modelle.

Die Banken scheinen sich dieser Herausforderungen aber zumindest teilweise bewusst zu sein. Gemäss der Retailbanking-Studie 2014 des IFZ rechnen 79% aller befragten Geschäftsleitungsmitglieder von Retailbanken damit, dass in fünf Jahren mehr als 10% der Hypotheken online verlängert werden.



Der Marktanteil von Hausfinanzierungen über Online-Plattformen ist noch gering, wächst aber kräftig.

In Bezug auf das jeweilige Geschäftsmodell gibt es bei den verschiedenen Anbietern teilweise massive Unterschiede. Um sie einzuordnen, wurde eine Aufteilung nach der Art der Dienstleistung und nach dem Ertragskonzept erarbeitet. Insgesamt gibt es theoretisch zwölf mögliche Geschäftsmodelle (vgl. Abbildung 3). In der Realität können derzeit sechs Geschäftsmodelle beobachtet werden.

Sechs Geschäftsmodelle

Grundsätzlich können die Dienstleistungen im Bereich der Hypotheken in die drei Bereiche «informieren», «informieren und abschliessen» sowie «informieren, beraten und abschliessen» unterteilt werden. Diese drei Teilbereiche können wie folgt beschrieben werden:

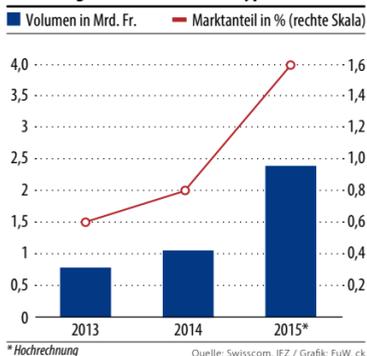
- Das informative Modell gibt dem Kunden eine (erste) Orientierung, um die verschiedenen Angebote zu vergleichen. Der Kunde muss danach jedoch selbst Offerten einholen und den Abschluss separat bei einer Bank abwickeln. Typische Angebote sind vor allem im Bereich der Zinsvergleiche zu finden. Die meisten in der Praxis beobachteten Modelle geben dem Kunden zuerst einen Informationsüberblick und vermitteln ihn danach weiter an die verschiedenen Anbieter.
- Das Online-Modell richtet sich in der Regel an gut informierte Personen, die nur wenig bis gar keine Beratung in Anspruch nehmen. Der Abschluss ohne vorangehende Beratung steht hier im Vordergrund.

- Holistische Modelle umfassen auch Beratung und richten sich damit an Personen, die nach Eingabe ihrer Daten online persönlich beraten werden möchten. Das wichtigste Merkmal dieser Geschäftsmodelle ist die Durchgängigkeit des Angebots, das vom Informieren über das Beraten bis zum Abschliessen alle Schritte umfasst.

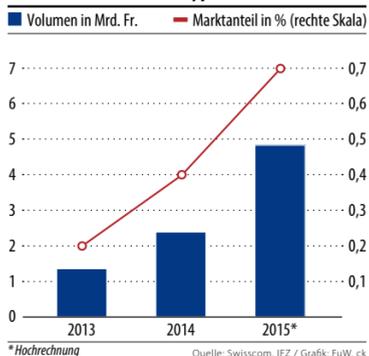
Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist das Ertragskonzept, das hinter den Modellen steht.

Grundsätzlich können die vier Modelle Zinsdifferenzgeschäft (der Anbieter verdient Geld durch die Ausleihung von Passivgeldern; hier als Direktmodell bezeichnet), Provision bei Abschluss sowie Vermittlung von Leads gegen Gebühr (beide werden hier als Vermittlermodell bezeichnet, auch wenn das Ertragskonzept nicht identisch ist) und Werbung (Vergleichsmodell) unterschieden werden:

1 Neu abgeschlossene Online-Hypotheken



2 Ausstehende Online-Hypotheken

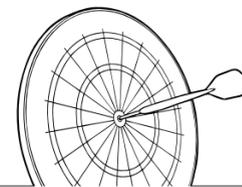


3 Zwölf mögliche Geschäftsmodelle

	Ertragskonzept		
	Direktmodell	Vermittlermodell	Vergleichsmodell
	Informatives Modell	Online-Modell	Holistisches Modell
Zinsdifferenzgeschäft	Traditionelle Banken	Hypomat.ch Hypo.ch Basler Kantonalbank Neue Aargauer Bank	Migros Bank Graubündner Kantonalbank Credit Suisse Swiss Life PostFinance
Provision bei Abschluss		Swissquote, ZKB Hypoquide.ch Homegate.ch	My Libery Moneypark.ch HypoPlus
Vermittlung von Leads gegen Gebühr	Comparis.ch, moneyland.ch 123Vergleich.ch Hypothekvergleich.ch Homegate.ch FinanzMonitor.ch SparHypo.ch Immoscout.ch		
Werbung	DieHypothek.ch		
	Information	Information und Abschluss	Information, Beratung und Abschluss

Quelle: Swisscom, IFZ
Grafik: FuW, ck

Hot Corner



Akquirieren mit Disziplin

Im Herbst hat **TIO Networks** (Vancouver: TNC, Kurs: 1.79 kan. \$, Börsenwert 106,1 Mio. kan. \$ oder 74 Mio. Fr.) die Schwelle einer Marktkapitalisierung von 100 Mio. kan. \$ überschritten. Das ist mit ein Grund, weshalb sie auf den Radar von Investoren gekommen ist. Gemäss Bloomberg empfehlen zurzeit alle sieben Analysten, die sich mit der Gesellschaft aus Vancouver auseinandersetzen, ihre Aktien zum Kauf.

Das Geschäftsmodell von TIO Networks besteht darin, die Begleichung von Konsumentenrechnungen im Auftrag amerikanischer Unternehmen – meist aus dem Telecom- und dem Stromsektor – übers Internet, über Läden, Kioske und Mobiltelefone abzuwickeln. 99% des Umsatzes fallen in den USA an.

Erwartungen übertroffen

In den letzten zwei Quartalen übertrafen die Ergebnisse die Markterwartungen. Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015/16, das im Juli schliesst, resultierte mit 15,3 Mio. kan. \$ Umsatz ein Gewinn von 1,4 Mio. kan. \$.

TIO Networks machte von sich reden, als sie im Juli 2015 den Kauf der im selben Sektor tätigen US-Gesellschaft Softgate Systems für 31 Mio. \$ ankündigte. Mit dieser Übernahme, die noch von den Behörden genehmigt werden muss, wollen die Kanadier ihre Position im Nordosten der USA stärken. Kleinere Zukäufe haben sie bereits 2014 durchgeführt, als sie Global Express für 8 Mio. \$ und ChargeSmart für 2 Mio. \$ erwarben.

CEO Hamed Shabazi nimmt sich ein Beispiel an Gesellschaften wie Constellation Software oder Enghouse Systems, die in seinen Augen mit Akquisitionen einen langlebigen Einkommensfluss erzielen: „Sie haben eine grosse Disziplin, wie sie kaufen, was sie kaufen und bezüglich der Grösse“, sagte er der kanadischen Zeitung «The Globe and Mail».

Klumpenrisiken

In den vergangenen zwölf Monaten hat sich der TIO-Aktienkurs mehr als verdoppelt. Die Titel sind an der Risikokapitalbörse von Vancouver kotiert. Die Gesellschaft will sich aber bald um einen Platz an der Börse in Toronto bewerben.

Den Analysten, die den Valoren weiteres Aufwärtspotenzial zubilligen, gefallen die relativ tiefen Kapitalkosten, und sie erwarten Wachstum durch weitere Akquisitionen. Es gilt aber auch die Risiken zu beachten: Zu den Kunden gehören die Konzerne AT&T und Cricket Wireless. Sollte TIO Networks einen von ihnen verlieren, würde sich das stark auf Umsatz und Gewinn auswirken. Eine stärkere Diversifikation ist nötig.

Das Unternehmen, bei dem fast der ganze Ertrag in US-Dollar anfällt, profitiert zurzeit auch von der Schwäche der kanadischen Währung. Dies wird sich so schnell nicht ändern, könnte mittelfristig aber zu Kursschwankungen führen. Wegen ihres Wachstumspotenzials sind die Aktien, die gemessen am geschätzten Gewinn 2016/17 ein Kurs-Gewinn-Verhältnis von 18 aufweisen, dennoch zum Kauf zu empfehlen. **BC**, Vancouver

TIO Networks



Neben dem Ertragskonzept und dem Dienstleistungsangebot unterscheidet sich insbesondere auch der Integrationsgrad der einzelnen Online-Hypothekaranbieter in der Schweiz zum Teil massiv. Obwohl die meisten Anbieter ihren Kunden derzeit eine schön gestaltete Benutzeroberfläche anbieten, sind die entsprechenden Lösungen aber zumeist nicht oder nur teilweise an ihr Kernbankensystem angeschlossen. Entsprechend gibt es im Bereich der Prozessoptimierung und -automatisierung von Online-Hypotheken noch ein grosses (Kosteneinsparungs-)Potenzial.

Prof. Dr. Andreas Dietrich ist Leiter des Kompetenzzentrums Financial Services Management am IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft.
Dr. Falk Kohlmann ist Head of Banking Trends & Innovation und leitet den Think Tank E-Foresight bei Swisscom.

Quelle: Thomson Reuters / FuW