

money service



HAU DEN LUKAS: Passend eingesetzte Kraft und Technik führen zum europäischen Hauptgewinn

LEBENSVERSICHERUNG

Finanzstark in Europa

Die Lebensversicherer kommen einfach nicht zur Ruhe. Politik, Aufsicht und Kunden verlangen einen tiefgreifenden Wandel. Welche **Branchenriesen** dabei **überzeugen**

von WERNER MÜLLER

Jetzt werden die Weichen für die Zukunft gestellt: gesellschaftlich, politisch und wirtschaftlich“ begrüßte kürzlich Wolfgang Weiler, Präsident des deutschen Versicherungsverbands GDV, die Teilnehmer der internationalen Konferenz zur Versicherungsregulierung. „Wir Versicherer befinden uns inmitten dieser Transformation“, so Weiler weiter. „Der Klimawandel betrifft den Kern unseres Geschäftsmodells. Das Kapitalmarktumfeld wird nicht weniger volatil und herausfordernd sein. Kundenbedürfnisse ändern sich. Geschäftsprozesse werden digitaler.“

Anlass der Konferenz war die anstehende Reform der europäischen Aufsichtsregeln für Versicherungen namens Solvency II. Dass das System grundsätzlich funktioniert, sieht auch Frank Grund, Chef der Versicherungsaufsicht bei der deutschen Aufsichtsbehörde BaFin, eindrucksvoll bewiesen: „Welche Qualitäten Solvency II hat, haben wir in der Corona-Krise gesehen: Anders als die Banken mussten Versicherer nur operativ entlasten, auf der Kapitalseite mussten wir das nicht.“ Die Versicherer stehen also insgesamt gut da.

Dennoch befinden sie sich weiterhin mitten in einem radikalen Umbau der Altersvorsorge. Die grüne Transformation des gesamten Finanzmarkts und die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB machen eine passende Asset-Allocation zur echten Herausforderung, Kunden werden angesichts steigender Inflation sowie negativer Realzinsen deutlich anspruchsvoller und die notwendige Digitalisierung von Binnenorganisation wie Kundenbeziehung ist weiter in vollem Gang.

Wobei gerade in puncto Klimawandel auch echte Chancen für die Versicherungswirtschaft bestehen, denn sowohl die neue Bundesregierung wie auch die EU-Kommission buhlen bei ihren ehrgeizigen Nachhaltigkeitszielen auch um das Kapitalvolumen und die Finanzkraft der Versicherer. So hat etwa allein die deutsche Assekuranz einen Kapitalanlagebestand von 1,5 Billionen Euro, mit dem nachhaltige Veränderungen angeschoben werden können. Als Ziel der Solvency-II-Reform formuliert daher auch der Europaparlamentarier

Markus Ferber, dass die Sicherheit der Versicherer kein Problem wäre. Es gehe vielmehr darum, deren brachliegendes Kapital zu entfesseln. Dies helfe auch den Kunden, die mit ihrer Altersvorsorge Ertragschancen nutzen wollten.

Wie Kunden profitieren. Die meisten Versicherer haben daher ihre Produktpalette bereits angepasst und die Garantiezusagen deutlich reduziert, um den Versicherten rendite-reichere Investments bieten zu können. Unterstützt wird dieses Umdenken von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), die sinnvolle Garantien heute deutlich unterhalb des Beitragserhalts sieht. Zudem spricht sich die DAV für einen grundsätzlich neuen Blick auf den Begriff der Garantien aus, die bislang häufig als Mindestrendite verstanden wurden. „Angesichts der anhaltenden Nullzinsphase ist diese Betrachtung aber nicht mehr sachgerecht und zeitgemäß“, sagt DAV-Vorstandsvorsitzender Herbert Schneidemann. „Vielmehr sind Garantien heutzutage das Sicherheitsnetz für den Fall sehr schlechter Kapitalmarktentwicklungen.“

Diese Botschaft scheint bei den Kunden auch anzukommen: Nach Jahren mit immer weniger neuen Verträgen stiegen in Deutschland im ersten Halbjahr 2021 die Neuabschlüsse um rund fünf Prozent. Der weitaus größte Teil davon fließt in chancenreichere Produkte. Dennoch sind Garantien, von den Anbietern heute meist lieber Sicherheiten genannt, weiterhin wichtig und sinnvoll. Aber selbst die Finanzaufsicht BaFin warnt die Lebensversicherer nachdrücklich davor, neue Verträge mit zu hohen Garantien anzubieten.

Doch nur besonders kapitalstarke Versicherer haben auch die entsprechenden aufsichtsrechtlichen Freiräume für chancenreiche Investments und können gleichzeitig solide Sicherheiten bieten. Daher hat FOCUS-MONEY wieder anhand der Rating-Urteile internationaler Bonitätsprüfer die Finanzkraft der größten europäischen Lebensversicherer untersucht. Wie der Sieger Allianz Leben erneut den Spitzenplatz schafft, lesen Sie im Interview auf den folgenden Seiten. ■ ▶

Die Finanzstärke der zehn größten europäischen Lebensversicherer

Die großen internationalen Rating-Agenturen Standard & Poor's, Fitch Ratings und Moody's vergeben sogenannte IFS-Ratings (Insurer Financial Strength), mit denen sie die Finanzkraft eines Versicherungsunternehmens beurteilen. In einem interaktiven Prozess prüfen und bewerten die Analysehäuser die finanzielle Aufstellung, Ausstattung und Zukunftsfähigkeit der Unternehmen. Die Liste umfasst die Bonitätsbewertungen der nach Beitragseinnahmen 2020 größten europäischen Lebensversicherer.

Rang	Gesellschaft	S&P Global	FitchRatings	Moody's
1	Allianz	AA	AA	Aa2
2	Aviva	AA-	AA-	Aa3
	Axa	AA-	AA-	Aa3
	Legal & General	AA-	AA-	Aa3
3	Prudential	A+	AA-	Aa3
4	CNP	A+	A+	A1
5	Generali	-	A-	A3
6	BNP Paribas Cardif	-	-	-
	Crédit Agricole Assurance	-	-	-
	Poste Vita	-	-	-

Quellen: Mapfre, Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's

FOCUS MONEY
FINANZSTÄRKSTER LEBENSVERSICHERER EUROPAS

Einzigartiges Geschäftsmodell“

Katja de la Viña, Vorstand Finanzen bei Allianz Deutschland und ab 11.2022 Vorstandsvorsitzende der Allianz Leben, zur **Investmentstrategie** und **was Kunden davon haben**

von WERNER MÜLLER

Glückwunsch, die Allianz Leben ist erneut die finanzstärkste Lebensversicherung Europas, was machen Sie besser als die anderen?

de la Viña: Es sind zwei Faktoren, die uns wirklich im Vergleich zum Wettbewerb unterscheiden: die Stärke unserer Bilanz und die Einzigartigkeit in der Kapitalanlage. Aktuell verwaltet die Allianz Leben für ihre Kunden rund 323 Milliarden Euro. Und dieses Geld ist sicher, attraktiv und breit gestreut in mehr als 50 Anlageklassen sowie in verschiedenen Ländern, Regionen und Währungen angelegt. Das bietet Schutz vor Schwankungen am Kapitalmarkt. Zudem ermöglichen wir Kunden den Zugang zu alternativen Anlagen – so legen wir jeden dritten Kunden-Euro in diesen Anlagen an. Das ist einzigartig! Was also Innovationen und Transformation angeht, waren wir früh dran und stets sehr aktiv. Wir haben unsere Produkte immer wieder an das Kapitalmarktumfeld angepasst und uns so über Jahre hinweg Freiräume in der Kapitalanlage geschaffen. Dadurch gewährleistet unser Produktportfolio eine passgenaue Abstimmung von Renditechancen und Sicherheiten. Zudem bieten wir unseren Kunden ein lebenslanges zusätzliches Einkommen und sichern existenzielle Risiken ab.

Welche Art von Investments sind in diesen alternativen Anlagen drin?

de la Viña: Unter alternativen Anlagen verstehen wir nicht börsengehandelte Investments wie Infrastrukturanlagen, erneuerbare Energien, Immobilien, Private Equity oder Gewerbeimmobilien- und Mittelstandsfinanzierungen. Deren Anteil haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Inzwischen sind über 100 Milliarden Euro in alternativen Anlagen investiert. Weitere zehn Prozent des Portfolios haben wir in Aktien angelegt. Insgesamt ist rund die Hälfte des Sicherungsvermögens in chancenorientierte Anlageklassen investiert.

Wollen Sie diesen Anteil noch weiter steigern?

de la Viña: Wir können es uns durchaus vorstellen, noch weiter zu gehen. Deshalb ist es ja auch so wichtig, dass wir unsere Produkte kontinuierlich an das Kapitalmarktumfeld anpassen. Denn wir wollen weiterhin die Flexibilität haben, auch künftig in solche Anlagen zu investieren.

Und wo liegen die Vorteile solch alternativer Anlagen?

de la Viña: Das sind drei Punkte: erstens, die Chance auf Zu-

satzrenditen. Als Langfrist-Investor, der das Geld über viele Jahre fest binden kann, vereinnahmen wir sogenannte Illiquiditätsprämien. Als Zweites haben wir bei den alternativen Anlagen den Vorteil, dass die Preise nicht so stark durch die Notenbanken verzerrt werden, sprich, wir erhalten deutlich attraktivere Renditen als beispielsweise bei traditionellen Staatsanleihen. Der dritte Vorteil sind Diversifikationseffekte, denn bei Infrastruktur oder erneuerbaren Energien gilt es, andere Risiken zu berücksichtigen als beispielsweise bei Aktien, die stark von der konjunkturellen Entwicklung abhängen.

Nennen Sie doch mal ein paar konkrete Projekte der letzten Zeit.

de la Viña: Allianz Leben hat beispielsweise in den vergangenen zwölf Monaten mehr als eine halbe Milliarde Euro in nachhaltige Immobilien investiert. Unter anderem rund 200 Millionen Euro in Europas größten Bürocampus aus Massivholz, der in der Region Paris hauptsächlich aus Holz errichtet wurde und eine positive CO₂-Bilanz aufweist. Oder 300 Millionen Euro in ein mit Smart Technology ausgestattetes Bürogebäude in Berlin, das höchste Nachhaltigkeitskriterien erfüllen wird. Dazu investieren wir laufend in Wind- und Solarparks.

Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage ist ja derzeit ein ganz großes Thema. Ist damit überhaupt Geld zu verdienen oder sind nachhaltige Anlagen eher nur ein soziales Investment?

de la Viña: Wir sehen bei nachhaltigen Investments echte Renditechancen. Früher dachten viele, Nachhaltigkeit muss man sich leisten können. Da hat es aber definitiv einen Paradigmenwechsel gegeben. Dementsprechend richtet sich auch unsere Kapitalanlage deutlich auf nachhaltige Investments aus, weil dort langfristig attraktive Renditechancen bestehen.

KATJA DE LA VIÑA,
VORSTAND FINANZEN
UND KÜNFTIGE
VORSITZENDE DER
ALLIANZ LEBEN



Warum und wo sehen Sie diese Chancen?

de la Viña: Nehmen wir mal Wind- und Solarparks: Der Strombedarf aus regenerativen Quellen wird massiv steigen, hier wollen wir uns stark engagieren. Seit 15 Jahren beschäftigen wir uns mit dem Thema Nachhaltigkeit und da ist uns wichtig, dass wir nicht nur grüne Einzelinvestments tätigen, sondern wir wollen über den Dialog mit den Unternehmen, in die wir investieren, realwirtschaftliche Veränderungen erreichen. Wir werfen da wirklich unsere gesamte Kapitalanlage von über 300 Milliarden Euro in die Waagschale, um die Transformation hin zu einer CO₂-neutralen Wirtschaft zu erreichen.

Überprüfen Sie das laufend und würden Sie aus einer Kapitalanlage im Zweifel auch aussteigen, wenn das nicht umgesetzt wird?

de la Viña: Unbedingt. Wir haben zum Beispiel bei handelbaren Anlagen einen Screening-Prozess aufgesetzt, um so mit kritischen Emittenten ins Gespräch zu kommen. Und bei alternativen Anlagen gibt es für jede Anlageklasse einen klar definierten nachhaltigen Kriterienkatalog, ob sich das Investment für unser Sicherungsvermögen qualifiziert.

Lässt sich solch ein Riesenportfolio wie das eines Versicherers überhaupt komplett auf Nachhaltigkeit ausrichten?

de la Viña: Das ist sicher nicht einfach. Wir haben uns verschiedene Ziele gesetzt. So haben wir uns dazu verpflichtet, bereits bis 2024 den CO₂-Ausstoß unserer Aktien-, Unternehmensanleihen- und Immobilieninvestments um ein Viertel zu reduzieren. Langfristig ist unsere Ambition, unsere gesamten Kapitalanlagen CO₂-neutral aufzustellen. Das wird sicherlich ein enormer Kraftakt werden.

Nun führen derzeit anhaltende Niedrigzinsen und steigende Inflationsraten zu extrem negativen Realrenditen. Verschärft das nicht die Probleme für die Altersvorsorge?

de la Viña: Wir sehen die erhöhten Inflationsraten eher als ein temporäres Problem, geprägt im Wesentlichen durch akute Materialengpässe und hohe Energiepreise als Folge der Corona-Krise. Aber was heißt das für die Lebensversicherung? Wir wollen natürlich eine verlässliche Altersvorsorge anbieten und dazu gehört auch der Realwert des Vorsorgekapitals. Genau das wollen wir durch eine entsprechende Asset-Allocation sicherstellen. Dementsprechend haben wir bedeutende Teile unserer Kapitalanlage in Realwerte wie Aktien oder Immobilien investiert, die sich gerade jetzt in Zeiten höherer Inflation positiv entwickeln.

Wie zeigt sich das denn in den Zahlen der Allianz Leben?

de la Viña: Die Performance unseres Kapitalanlageportfolios spricht für sich: Wir hatten in den letzten 15 Jahren kein Jahr mit negativer Rendite. Auch durch Krisenzeiten sind wir wirklich gut durchgekommen mit unserer breiten Diversifikation, vielen stabilisierenden Elementen wie hohen Aktiv- und Passivreserven und unserer starken Finanzkraft. Dementsprechend waren wir in der Lage, in der Krise sogar Chancen zu ergreifen.

Haben Sie denn den Eindruck, dass Ihre starke Finanzkraft beim Kunden ein wichtiges Argument ist?

de la Viña: Ganz sicher, neben anderen Argumenten. Wenn Sie sich zum Beispiel unser innovatives Produkt „Private-FinancePolice“ anschauen, das unseren Kunden Zugang zu alternativen Anlagen und damit eine sehr attraktive Anlagemöglichkeit mit einer tollen Rendite bietet, dann ist dies nur dank unserer Finanzkraft, unserer Kapitalanlageexpertise und einfach auch unseres Anlagevolumens möglich, ohne die wir nicht in so großem Umfang in Alternatives investieren könnten.

Auch in Ihren anderen Produkten haben Sie die Garantiemöglichkeiten reduziert. Wird das von den Kunden denn akzeptiert?

de la Viña: Ja, weil wir in einem Nullzinsumfeld sind. Aber null Zinsen heißt ja nicht null Rendite. Wir schaffen durch die Veränderungen auf der Produktseite Freiräume für die Kapitalanlage, damit die Altersvorsorge weiterhin attraktiv bleibt. Diese Botschaft kommt bei unseren Kunden ganz klar an. Deren Fokus hat sich auf kapitalmarktnahe Produkte verschoben. Aktuell greift bereits fast jeder zweite neue Kunde zu unseren chancenreichen Angeboten „InvestFlex“ und „KomfortDynamik“, wobei dort wiederum die Hälfte ein Garantieniveau von 80 Prozent oder darunter wählt. Bei dem Produkt „InvestFlex“ setzt 2021 sogar schon jeder dritte Kunde auf eine möglichst chancenreiche Vorsorge komplett ohne Beitragsgarantie.

Damit wird aber auch ein Teil des Risikos auf den Kunden verlagert. Was ist, wenn die Kapitalmärkte mal nicht mehr so gut performen?

de la Viña: Deswegen ist ja auch die Positionierung der Sicherheitskomponente so wichtig, also die Balance zwischen Sicherheit und Rendite. Unser Sicherungsvermögen ist da ein hervorragender Stabilisierungsanker. Dadurch, dass wir Garantien reduzieren, erhalten unsere Kunden ein weitaus größeres Rendite-Upside-Potenzial – und das bei gegebenen Sicherheiten.

Ein Glückwunsch am Anfang und nun auch ein Glückwunsch zum Schluss zu Ihrer Berufung zur Vorstandsvorsitzenden der Allianz Leben ab Jahresbeginn 2022. Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen und was sind Ihre persönlichen Ziele?

de la Viña: Erstens sind aus meiner Sicht die Diskussionen um Rente und Altersvorsorge bisher viel zu negativ geprägt. Eine Herzensangelegenheit von mir ist daher, Menschen wieder mehr Mut zu machen, für ihre Zukunft und ihr Alter vorzusorgen – für sich und ihre Familie. Ich bin überzeugt davon, dass wir mit den drei Säulen der gesetzlichen Rente, der betrieblichen Rente und der privaten Versorgung hier ein bewährtes System der Altersvorsorge haben. Da sollten wir mit der neuen Regierung für die Rentenarchitektur ein gemeinsames Ziel finden. Zweitens wollen wir mit der Allianz Leben weiter wachsen, darauf werden wir den klaren Fokus setzen. Wir müssen definitiv die betriebliche Altersvorsorge weiter verbreitern und es gibt auch noch eine deutliche Rentenlücke zwischen Frauen und Männern. Und drittens wollen wir ein perfektes Kundenerlebnis aus digitalen Angeboten und persönlicher Beratung schaffen. ■