

FOCUS

MONEY

LEBENSVERSICHERUNG

Mit breiter Brust

Welche **Branchenriesen** in der
Lebensversicherung in Europa dank
besonders **starker Finanzkraft**
überzeugen

von WERNER MÜLLER

Versicherer müssen ihr Geschäft sturmfest machen“, mahnte der für die Assekuranz zuständige BaFin-Direktor Frank Grund kürzlich bei der Jahreskonferenz der Versicherungsaufsicht. Zwar gehe es der Branche derzeit noch gut, aber 2023 werde ein schwieriges Jahr. Dabei macht nicht nur die galoppierende Inflation den Versicherern zu schaffen, auch die relativ schnelle Zinswende ist für sie ein durchaus zweischneidiges Schwert.

Positive Effekte. Die höhere Verzinsung von Vermögenswerten ermöglicht eine renditestärkere Neu- und Wiederanlage der Kundengelder – insbesondere bei den Lebensversicherern, deren Kapitalanlagestock traditionell auf festverzinslichen Wertpapieren basiert. Und mit den steigenden Zinsen klettern auch ihre Solvenzquoten. Erstmals waren somit unter den neuen Aufsichtsregeln Solvency II zur Jahresmitte 2022 keine Lebensversicherer mehr unterdeckt. Denn einige Unternehmen konnten sich bislang nur mithilfe von Übergangsmaßnahmen über die nötige Schwelle heieven.

Außerdem entlastet das gestiegene Zinsniveau die Lebensversicherer bei der sogenannten Zinszusatzreserve (ZZR). Um in der Vergangenheit eingegangene hohe Garantieverpflichtungen zu sichern, mussten die deutschen Gesellschaften in der Niedrigzinsphase seit 2011 sukzessive Milliardenbeträge zurückstellen. Rund 96 Milliarden Euro befinden sich branchenweit inzwischen in dem Reservetopf. Nun erlaubt die Zinswende, diesen Puffer allmählich wieder aufzulösen. „In diesem Jahr wird die ZZR voraussichtlich um etwa drei Milliarden Euro auf rund 93 Milliarden Euro zurückgehen“, erwartet Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer des Versicherungsverbands GDV. Die frei werdenden Gelder kommen mittel- bis langfristig wieder den Kunden zugute. Auch wenn das auf absehbare Zeit zunächst nicht zu höheren Überschussbeteiligungen führen dürfte. Denn zuvor wird das Kapital zur Finanzierung der zugesagten Leistungen genutzt oder zur Stärkung künftiger Erträge eingesetzt.

Schwieriges Umfeld. Damit beginnen auch die Schattenseiten der aktuellen Kapitalmarktlage. Statt wie in den Niedrigzinszeiten gewaltige stille Reserven in ihren Bilanzen zu ha-

ben, dürfte die Zinswende mit fallenden Kursen alter Bonds nun das Gegenteil bewirken – und stille Lasten zur Folge haben. Kein Problem, wenn die Papiere bis Laufzeitende gehalten werden. Aber manche werden sie auch kurzfristig realisieren.

Vor allem aber führen steigende Zinsen und hohe Inflation zu größerer Attraktivität konkurrierender Anlageformen, sodass Kunden weniger an den Policen interessiert sind – oder ihnen gar den Rücken kehren. Im Zusammenspiel mit den eher mauen Wirtschaftsaussichten hinterfragen einige Verbraucher inzwischen ihre bestehenden Verträge und haben für Neuabschlüsse schlicht kein Geld mehr übrig. Von einem regelrechten „Käuferstreik bei Lebensversicherungen“ spricht sogar die Beratungsgesellschaft Simon-Kucher.

Auch wenn die meisten Marktteilnehmer dies so nicht bestätigen, eine gewisse Zurückhaltung im Neugeschäft bemerken auch sie. Sinkende Prämieinnahmen dürften die Folge sein. Das erwartet auch BaFin-Versicherungsaufseher Frank Grund und fordert daher: „Wir brauchen in den Unternehmen ausreichende Puffer bei Kapital und Liquidität.“

Gut gerüstet. Dies können aber besonders kapitalstarke Lebensversicherer deutlich leichter gewährleisten als solche mit angespannter Finanzlage. Insofern ist es für Vorsorgesparrer noch wichtiger als ohnehin schon, bei der Wahl des Vertragspartners auf dessen Finanzkraft zu achten. Zumal neben solider Sicherheit eine Top-Bonität dank aufsichtsrechtlicher Freiräume auch mehr chancenreiche Investments zum Wohle der Versicherten ermöglicht.

FOCUS MONEY hat deshalb auch dieses Jahr wieder untersucht, wie die Finanzkraft der größten europäischen Lebensversicherer anhand der Ratings internationaler Bonitätsprüfer beurteilt wird. Ergebnis: Erneut belegt Seriensieger Allianz Leben den Spitzenplatz. Als Hauptgründe dafür sieht Vorstandsvorsitzende Katja de la Viña „die Stärke unserer Bilanz und die Einzigartigkeit in der Kapitalanlage“ (s. Interview Folgeseiten). ■

FOCUS

MONEY

FINANZSTÄRKSTER
LEBENS-
VERSICHERER
EUROPAS
ALLIANZ

Im Test: die 10 größten
Lebensversicherer Europas
Ausgabe 50/2022

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 2021 größten europäischen Lebensversicherer.

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

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

INTERVIEW

Freiheiten in der Kapitalanlage“

Katja de la Viña, Vorstandsvorsitzende der Allianz Lebensversicherung, zur **Performance** der Allianz Leben und was **Zinswende** und **Inflation** für Kapitalanlagen sowie Produktportfolio bedeuten

von WERNER MÜLLER

Glückwunsch, dass Sie erneut so finanzstark dastehen. Hat diesmal die Zinswende dabei besonders geholfen?

Katja de la Viña: Dazu möchte ich gern etwas ausholen. Warum schaffen wir es, wiederholt finanzstärkster Lebensversicherer zu sein? Das sind grundsätzlich stets die gleichen zwei Faktoren: einerseits die Stärke unserer Bilanz, andererseits aber auch die Einzigartigkeit in der Kapitalanlage. Gerade der zweite Punkt wird im Rahmen des Zinsanstiegs besonders sichtbar. Entscheidend ist eine breite Diversifikation auf der Kapitalanlagenseite, eine Streuung über mehr als 50 Anlageklassen, verschiedene Länder, Regionen und Währungen. Allein schon aus dieser breiten Mischung heraus können wir Kursschwankungen von einzelnen Segmenten ausgleichen – gerade bei einem langfristigen Geschäftsmodell. Auch verbessern höhere Zinsen unsere Wiederanlagerendite und unsere Risikotragfähigkeit, was uns zusätzlichen Freiraum in der Anlagestrategie verschafft. Mit unserem Ausbau von Investments in Substanzwerte haben wir strategisch die richtigen Weichen gestellt. Substanzwerte wie Aktien, Immobilien und Infrastrukturanlagen bieten attraktive Renditechancen, die nicht direkt von der Zinsentwicklung abhängig sind und zudem einen hohen Inflationsschutz haben.

Sie wollten eigentlich jeden dritten Euro in alternative Anlagen investieren. Haben Sie sich von diesem Ziel verabschiedet?

de la Viña: Aktuell sind rund 120 Milliarden Euro der Kundengelder in alternative Anlagen wie erneuerbare Energien, Infrastrukturinvestments, die Immobilienfinanzierung, Private Equity oder Mittelstandsfinanzierung investiert. So haben wir uns beispielsweise an dem 2,8-Milliarden-Euro-Projekt NeuConnect beteiligt, der ersten deutsch-britischen Stromverbindung, mit der über einen Zeitraum von 25 Jahren über 13 Millionen Tonnen CO₂ eingespart und bis zu 1,5 Millionen Haushalte mit Strom versorgt werden – vor allem aus erneuerbaren Energien. Oder in einen der größten Windparks der Welt in den Niederlanden investiert, der gerade gebaut und sauberen Strom für rund zwei Millionen 4-Personen-Haushalte liefern wird. Aber wir schauen natürlich auch auf die Attraktivität anderer Anlageklassen. Und da war es ja schon immer so, dass die Basis unseres Portfolios auch Staatsanleihen und sonstige Zinsanlagen guter Bonität umfasst.

Haben Sie die Anleihenquote denn hochgefahren, jetzt, wo es wieder Zinsen gibt?

de la Viña: Wir nutzen natürlich auch da Opportunitäten, die sich aktuell ergeben. Am Ende kommt es auf die Mischung an. Unser Fokus bleibt aber weiterhin auf Substanzwerten und alternativen Anlagen, insbesondere vor dem Hintergrund des Realwerterhalts. Das wissen unsere Kunden auch zu schätzen, sodass wir das stärkste Wachstum im Neugeschäft bei der „PrivateFinancePolice“ verzeichnen, mit der Privatanleger gezielt von der Performance solcher alternativen Anlagen profitieren können. In den ersten drei Quartalen 2022 konnten wir da neue Kundengelder in Höhe von 1,5 Milliarden Euro verbuchen, das ist mehr als in den beiden Vorjahren zusammen.

Dazu zählen Sie ja auch Immobilien, bei denen es jetzt nach jahrelanger Rally stark kriselt. Werden Sie da künftig vorsichtiger?

de la Viña: Immobilien sind in unserer strategischen Allokation nach wie vor wichtig, das zeigt sich am Portfolio-Anteil von rund 13 Prozent. Aber wir beobachten die Marktentwicklung in den einzelnen Sektoren sehr genau und da kann es zu Verschiebungen kommen. Wir halten etwa Logistikimmobilien weiter für sehr interessant. Oder wir investieren in die energetische Sanierung unserer Bestandsobjekte, wie zum Beispiel aktuell beim 25 000-Quadratmeter-Bürogebäude „Spheron“ in Düsseldorf.

Nun sind höhere Zinsen für Lebensversicherer Segen und Fluch zugleich. Es gibt mehr Zinsen, aber dadurch werden auch andere Geldanlagen attraktiver. Bemerken Sie bei den Kunden Zurückhaltung im Neugeschäft oder gar vermehrt Stornierungen im Bestand? Gerade auch in Verbindung mit der galoppierenden Inflation? ►

KATJA DE LA VIÑA,
VORSTANDS-
VORSITZENDE DER
ALLIANZ LEBENS-
VERSICHERUNG



de la Viña: Natürlich sind angesichts der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Lage auch viele Menschen in Deutschland etwas verunsichert und haben die Tendenz, eher ihr Geld zusammenzuhalten und sich nicht langfristig zu binden. Insofern spüren wir bei Privatkunden schon eine gewisse Kaufzurückhaltung. Aber ein vermehrtes Stornoverhalten oder Nachfragen nach Beitragsstundung bemerken wir nicht. Und im Wettbewerb mit anderen Kapitalmarktakteuren sehen wir uns gut aufgestellt. Denn gerade in so volatilen Kapitalmärkten kommt doch unser Sicherungsvermögen mit stabilen Erträgen und inflationsgeschützten Substanzwerten als Stabilitätsanker besonders zum Tragen. Das ist eine ganz wichtige Komponente, die ich hier noch mal herausstellen möchte, angesichts der hohen Volatilität anderer Anlageklassen, wo vielleicht viele mit ihrer Anfangsinvestition noch weit im Minus stehen.

Aber für einen Realwerterhalt reicht das ja noch lange nicht?

de la Viña: Ehrlicherweise kann man jetzt kurzfristig in so einem Jahr, in dem wir zehn Prozent Inflation haben, keinen Realwerterhalt darstellen. Aber wir haben ein langfristiges Geschäftsmodell und in diesem Rahmen haben wir das im Blick. Die Basis dafür bildet unsere strategische Kapitalanlageallokation, deren Risiko-Ertrags-Profil durch den hohen Anteil alternativer Anlagen das Inflationsrisiko erheblich reduziert. Und die Kapitalanlage ist wiederum Basis unseres Produktportfolios. Man kann aber auch nicht die Augen verschließen und einfach weitermachen wie bisher, sondern muss auf relevante Entwicklungen reagieren.

Was heißt das denn konkret, wie profitieren Ihre Kunden beispielsweise von dem Zinsanstieg oder welche Änderungen bringt die hohe Inflation?

de la Viña: In der Niedrigzinsphase musste etwa zur Sicherung von Kundenansprüchen eine Zusatzreserve aufgebaut werden. Das war ein sehr guter Mechanismus, der funktioniert hat. Nun kann diese wieder abgebaut werden und kommt mittelfristig durch höhere Auszahlungen dem Kunden zugute. Aber ganz wichtig ist aktuell auch eine hohe Flexibilität, sodass Kunden kurzfristig reagieren können. Zum Beispiel zahlen sie bei unserem Angebot „Fourmore“ ein, wann und wie viel sie wollen. Zahlungen können sie jederzeit aussetzen und wieder aufnehmen oder sich sogar Geld auszahlen lassen. Oder beim fondsgebundenen Vorsorgekonzept „InvestFlex“ bieten wir jetzt bei neu abgeschlossenen Verträgen ein flexibles Garantieniveau, das sich während der Laufzeit nach oben und unten anpassen lässt.

Bedeutet das, Kunden können jetzt auch wieder höhere Garantien bis hin zur vollständigen Bruttobeitragsgarantie wählen?

de la Viña: Nein, denn langfristige Produkte brauchen eine gewisse Flexibilität in der Garantie, um Freiräume in der Kapitalanlage zu erhalten. Der Stabilisierungsmechanismus funktioniert schon durch unser Sicherungsvermögen sehr gut und mit einer puren Beitragsgarantie würde man sich Renditeoptionen abschneiden.

Im langfristigen Bereich also nicht, aber im kurzfristigen dann doch?

de la Viña: Da kann man durchaus über Ideen nachdenken, aber derzeit ist das nicht beabsichtigt. Stattdessen haben wir zur Anpassung an die veränderte Lage an den Finanzmärkten die Zinssätze für die ersten Vertragsjahre bei unseren Angeboten zur Altersvorsorge gegen Einmalbeitrag kräftig angehoben. So profitieren unsere Vorsorgesparer nun vom Start weg von einer attraktiven Verzinsung – bei fünf Jahren Laufzeit gibt es nun 2,8 Prozent jährlich, ab zehn Jahren sogar 3,5 Prozent. Und bei unserem „Allianz ParkDepot“ für die kurzfristige und sichere Geldanlage haben wir einen regelrechten Zinssprung vorgenommen, von 0,05 auf 1,0 Prozent.

Gerade bei den Einmalbeiträgen hat die Allianz Leben im vergangenen Jahr Federn gelassen. Ist das jetzt eine Kehrtwende?

de la Viña: Das würde ich am Kundennutzen festmachen, denn ein Produkt ist immer im aktuellen Kapitalmarktumfeld zu sehen. In den vergangenen Jahren hatten wir eine Niedrigzinsphase und dementsprechend haben wir auf der Einmalbeitragsseite auch die Handbremse gezogen. Jetzt haben wir ein anderes Zinsumfeld und da sollen unsere Kunden vom Zinsanstieg auch profitieren. Mit der attraktiveren Gestaltung stellen wir das jetzt auch wieder mehr ins Schaufenster.

Im Schaufenster steht seit einiger Zeit auch das Thema Nachhaltigkeit. Viele Umfragen zeigen aber, dass dies für Kunden eher zweit-rangig ist. Geht solche Fokussierung also am Kundenbedarf vorbei?

de la Viña: Für uns ist Nachhaltigkeit ein sehr wichtiges Thema, und das schon seit über zehn Jahren. So haben wir uns klare Ziele gesetzt, allen voran die vollständige Dekarbonisierung unserer Kapitalanlagen sowie die Finanzierung der Transformation Richtung klimaneutrale Wirtschaft. Mir ist es eine Herzensangelegenheit, dies aktiv voranzutreiben. Wir machen ja nicht nur manch grüne Investments, sondern werfen dafür unsere gesamten Kapitalanlagen in die Waagschale. Wie wichtig dies ist, zeigt sich doch verstärkt im Rahmen der aktuellen Krise, indem wir vor allem mit dem Ausbau erneuerbarer Energien eine gewisse Unabhängigkeit in der Energieversorgung herstellen. Mittelfristig ist die Nachhaltigkeit sicher auch für Kunden in der Breite ein Thema, auch wenn dies für jeden Einzelnen jetzt noch nicht das Hauptkriterium bei der Produktwahl darstellt.

Zuletzt wurden kritische Töne zu IT und Digitalisierung des Allianz-Konzerns laut. Wie läuft denn die Digitalisierung bei Ihnen?

de la Viña: Wir sind gut vorangekommen und bieten tolle digitale Tools mit großem Mehrwert, etwa für Firmenkunden mit „FirmenOnline“ oder für Privatkunden mit „Meine Allianz“. Aber neben dem Ziel eines perfekten Kundenerlebnisses ist generell zur Verbreiterung der Altersvorsorge auch mehr Transparenz erforderlich. Beispielsweise mit unserem „Rentenkompass“, der inzwischen 600 000 Nutzer hat, die damit ihren Vorsorgebedarf überprüfen und in vielen Punkten justieren können. Übrigens: Auch dort war die Inflation 2021 noch kein Thema, aber jetzt beschäftigen sich viele mit deren Auswirkungen und schließen Versorgungslücken. ■