

FOCUS

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.money.de
MONEY

Finanzkraft der Lebensversicherer

ERSTER IN EUROPA



Größtes Problem für die Lebensversicherer bleiben die dauerhaft niedrigen Zinsen. Welche Anbieter in Europa dennoch finanziell überzeugen und für ihre Kunden Rendite einfahren

Die Zahl der prominenten Kritiker an den Zinsentscheidungen der Europäischen Zentralbank wächst stetig, und die Vorwürfe werden schärfer: „Es gibt ein Recht auf die wirtschaftliche Nutzung des Eigentums“, erklärt der ehemalige Verfassungsrichter Professor Paul Kirchhof im FOCUS-MONEY-Interview. „Just diese Möglichkeit, einen wirtschaftlichen Nutzen aus seinem Kapital zu ziehen, nämlich Zinsen zu bekommen, ist dem Anleger durch die Nullzinspolitik der Notenbank genommen.“

Drastische Folgen. Grund für das juristisch schwere Geschütz des Ex-Verfassungshüters sind die immer massiveren negativen Auswirkungen der EZB-Politik im Portemonnaie jedes einzelnen Sparers. So summieren sich laut einer Studie der DZ Bank die Zinseinbußen der deutschen Privathaushalte über die vergangenen zehn Jahre auf stolze 648 Milliarden Euro. Dieses Geld ist einfach weg. Dabei resultiert der Verlust rund zur Hälfte aus Bankeinlagen, bei denen der Zinsrückgang schnell wirksam wird, und zur anderen Hälfte aus Anleihen und Versicherungen, bei denen sich das Niedrigzinsniveau peu à peu erst längerfristig bemerkbar macht.

Insofern wird auch klar, dass es nicht nur beim Sparer, sondern inzwischen auch bei den Versicherern selbst ans Eingemachte geht. Schließlich ist es ihre Aufgabe, die Zusagen gegenüber ihren Kunden dauerhaft und möglichst gut zu erfüllen. Das wird im aktuellen Kapitalmarktumfeld aber immer schwieriger. „Die Situation der Lebensversicherer erfordert, dass wir unsere Kontrolle verschärfen“, sagte der Chef der deutschen Versicherungsaufsicht, Frank Grund, kürzlich bei der Jahreskonferenz seiner Behörde. So stünden derzeit rund 20 Lebensversicherer unter intensiver Aufsicht, weil sie mittel- bis langfristig in finanzielle Schwierigkeiten geraten könnten.

Und nicht nur hierzulande, auch jenseits deutscher Grenzen wird das Niedrigzinsniveau für Versicherer zum ernsthaften Problem: „Die doppelte Bewegung – weniger Rendite auf der Ak-

tivseite und daraus resultierend höhere Belastungen auf der Passivseite – zwingt die Rentabilität und die Zahlungsfähigkeit der Versicherungsunternehmen in den Schraubstock“, bemängelt Bruno Le Maire, Wirtschafts- und Finanzminister in Frankreich.

Erfolgreich gegensteuern. Ein guter Anlass für FOCUS-MONEY, erneut die Finanzstärke der größten europäischen Lebensversicherer unter die Lupe zu nehmen. „Grundsätzlich gilt: Ein gesundes Unternehmen ist auch gut für den Kunden“, erklärt Deutschlands oberster Versicherungsaufseher Frank Grund. Deshalb erkennt er ausdrücklich an, wie einige Gesellschaften die Verwaltungskosten gesenkt, ihre Eigenmittel gestärkt, die Kapitalanlage neu ausgerichtet und neue Produkte mit flexiblen Garantien entwickelt haben. Weil sich eben nur von einer eigenen finanziell starken Basis aus für den Kunden das Beste herausholen lässt.

Deshalb ist für Sparer enorm wichtig zu wissen, wem sie ihre Gelder noch guten Gewissens anvertrauen können. Dies prüfen renommierte internationale Rating-Agenturen wie Standard & Poor's, Fitch Ratings und Moody's in einem aufwendigen interaktiven Verfahren und veröffentlichen ihre Ergebnisse. Dabei teilt sich nach Einschätzung von Moody's die Branche zusehends in stärkere und finanziell schwächere Akteure auf.

Europaweit vorn. Wie schon in den Vorjahren zeigt sich, dass die Allianz Lebensversicherung mit den herausfordernden Kapitalmärkten wieder am besten zu recht kommt. Sie erhält von allen drei führenden Bonitätsprüfern Top-Bewertungen (s. unten und Interview folgende Seiten). Denn es kommt bei aller Kritik an den äußeren Umständen immer noch darauf an, damit trotzdem intern erfolgreich umzugehen. ■

WERNER MÜLLER



Die Finanzstärke der zehn größten europäischen Lebensversicherer

Zur Beurteilung der Finanzkraft eines Versicherungsunternehmens vergeben die großen internationalen Rating-Agenturen Standard & Poor's, Fitch Ratings und Moody's die sogenannten IFS-Ratings (Insurer Financial Strength). In einem interaktiven Prozess beurteilen die Bonitätsprüfer finanzielle Aufstellung, Ausstattung und Zukunftsfähigkeit der Unternehmen. Die Liste umfasst die Bonitätsbewertungen der nach Beitragseinnahmen 2018 größten europäischen Lebensversicherer.

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

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

Die Inhalte des Sonderdrucks stellen einen Nachdruck des in der FOCUS-MONEY-Ausgabe 48/2019 erschienenen Artikels „Erster in Europa“ dar. Dieser wurde redaktionell unabhängig verfasst. Die Allianz Deutschland AG hat nachträglich um einen Sonderdruck gebeten.

INTERVIEW

„Eine gute Finanzstärke schafft Raum für attraktive Produkte“

Volker Priebe, Vorstand der Allianz Lebensversicherung, zu den Möglichkeiten, auch im dauerhaften Niedrigzinsumfeld nachhaltige Renditen zu erzielen, und wie Allianz-Kunden davon profitieren

FOCUS-MONEY: Glückwunsch, die Allianz Leben ist erneut der finanzstärkste Lebensversicherer Europas. Wie schaffen Sie es, dauerhaft solide und an der Spitze zu bleiben?

Volker Priebe: Das ist ja nicht abhängig von der Tagesform, sondern diese starke Position ist das Ergebnis unserer Arbeit in den letzten zehn bis 15 Jahren. Da haben wir ausgehend von der anerkannten Finanzstärke der Allianz Leben zusammen mit der Innovation zukunftsfähiger Produkte Freiräume für unsere Kapitalanlage geschaffen, die wir ganz konsequent nutzen. Dieses Zusammenspiel ist es, was unseren Kunden attraktive Angebote ermöglicht.

MONEY: Das wollen alle anderen Anbieter ja auch. Wie sieht Ihre Arbeit der letzten Jahre denn genau aus?

Priebe: Der Schlüssel liegt in der geänderten Ausrichtung der Kapitalanlage, aber natürlich auch in der Überzeugungskraft, die unsere Produkte mit neuen Garantien entfalten. So nutzen wir die Freiräume, weil unsere Kapitalanlagen eine wirklich breite, weltweit diversifizierte und in viel versprechende Anlageklassen gehende Aufstellung haben: und zwar mit einer weit überdurchschnittlichen Aktienquote, mit einem hohen Anteil an chancenorientierten Assets insgesamt und mit nach Marktwerten nur noch weniger als 50 Prozent Staatsanleihen der Industrieländer oder Pfandbriefen. Diese Vorteile helfen unseren Kunden langfristig, auch in so turbulenten Zeiten, wie wir sie jetzt erleben.

MONEY: Dabei sind eine Konstante der letzten turbulenten Jahre die dauerhaft niedrigen Zinsen. Wann ändert sich das mal wieder?

Priebe: Wir gehen davon aus, dass dieses Zinsniveau lange anhalten wird. Insofern sind wir aufgefordert, unsere Angebote konsequent darauf auszurichten, auch in diesen Zeiten die Bedürfnisse unserer Kunden nach Sicherheit und Renditechancen beantworten zu können.

MONEY: Was zählen Sie neben Aktien zu den besonders chancenreichen Anlageklassen?

Priebe: Ein Schwerpunkt ist sicher, dass wir 72 Milliarden Euro von insgesamt 286 Milliarden Euro Marktwert unseres Sicherungsvermögens – also etwa ein Viertel – in Alternative Assets investieren. Das sind Anlagen wie Infrastrukturinvestments, Erneuerbare Energien, Immobilien, Baufinanzierung, Unternehmensbeteiligungen und Unternehmensfinanzierungen, die nicht gehandelt werden und die wir als hochattraktive Kapitalanlagen ansehen. Dabei spielen wir auch unsere ganze Expertise als weltweit aufgestellter großer Investor aus, indem wir das Know-how in spezialisierten Teams für jedes Asset haben, uns zu Konditionen eines Großinvestors beteiligen können und damit die zusätzlichen Renditen dieser Anlagen für unsere Kunden bei einem besonders attraktiven Chance-Risiko-Profil nutzen.

MONEY: Und wo geht die Reise hin, wollen Sie diese Alternativen Assets weiter ausbauen?

Priebe: Das ist unser Plan. Mittelfristig sagen wir, nicht nur jeder vierte Euro, sondern jeder dritte Euro unserer Kapitalanlage soll in diesen Alternativen Anlagen investiert sein – und zwar nachhaltig und vorausschauend über Jahre und Jahrzehnte.

MONEY: Wie vermitteln Sie denn Ihren Kunden, dass eine Top-Finanzstärke in heutiger Zeit ein wichtiger Punkt ist?

Priebe: Da kommt es gar nicht auf eine einzelne Kennzahl an. Aber die Finanzstärke spielt eine zentrale Rolle in dem Aufsichtsrahmen, in dem wir uns bewegen – Solvency II. Nämlich dann, wenn es darum geht, wie chancenorientiert ein Lebensversicherer seine Kapitalanlagen ausrichten kann. Solvency II sagt, chancenorientierte Assets muss ich mir leisten können, indem ich ausreichend viel Risikokapital habe. Weil wir dazu aufgefordert sind, dass die möglichen Schwankungen bei den Erträgen dieser Kapitalanlagen ausreichend abgepuffert werden können.

MONEY: Dennoch wurden zuletzt die aufsichtsrechtlichen Vorschriften für die Zinszusatzreserve (ZZR) gelockert. Hilft Ihnen das?

Priebe: Der Schritt war absolut vernünftig. Er hat dazu geführt, dass der Aufbau der ZZR in einem kontinuierlichen Tempo stattfindet. Das Zielniveau der ZZR ist aber durch die Neuregelung gar nicht geändert worden. Der Impuls, ausreichend viele Reserven ▶



Volker Priebe, Vorstand der Allianz Lebensversicherung, verantwortlich für Privatkunden und Produkte

für die Stabilisierung der Garantien in unserem Bestand schrittweise aufzubauen, ist im langfristigen Interesse aller Kunden.

MONEY: Wenn neue Produkte und auch die Kunden jetzt auf höhere Aktienquoten und bessere Performance angewiesen sind: Ist Sicherheit damit out?

Priebe: Nein, ganz und gar nicht. Die Botschaft an unsere Kunden ist: Wir sind sicher wie erwartet, attraktiver, als Du denkst. Denn wir nehmen aus allen Rückmeldungen unserer Kunden wahr, dass ihnen werthaltige Sicherheiten nach wie vor sehr wichtig sind. Aber die große Überzeugungsarbeit ist seit zehn Jahren klarzumachen, dass man Sicherheit und Renditechancen immer in Balance setzen muss.

MONEY: Sind Lebensversicherungen da heute überhaupt noch das richtige Produkt zur Altersvorsorge, oder sollten sich Kunden nicht eher einen Fondssparplan zulegen?

Priebe: Die langfristig ausgerichtete Kapitalanlage im Sicherungsvermögen eines finanzstarken Lebensversicherers bietet allen Kunden starke Vorteile. Mit seinem Mechanismus zum Aufbau und zur Nutzung von Reserven gleicht das Sicherungsvermögen Schwankungen an den Kapitalmärkten aus. Es ist also an sich schon ein wichtiger Motor für die Altersvorsorge. Wenn ich als Kunde dazu dann noch größere Renditechancen haben möchte, gibt es Lösungen, beispielsweise im Zusammenspiel mit performanceorientierteren Elementen wie Fonds, der Beteiligung an einer Indexentwicklung oder an einem vom Versicherer gesteuerten Sondervermögen. Hier ist das Sicherungsvermögen ein stabilisierendes Element zur hocheffizienten Darstellung von Garantien.

MONEY: Aber wie machen Sie den Menschen überhaupt klar, dass zusätzliche Altersvorsorge generell nötig ist?

Priebe: Immer mehr Menschen sorgen privat vor, das zeigt schon ein Blick auf unsere Kundenentwicklung. Wir als Allianz leben wachsen auch dieses Jahr wieder sehr stark über alle Vertriebskanäle. Wir sind sehr stolz darauf, dass es uns auch in dieser Zeit gelingt, den Menschen Mut zu machen, fürs Alter vorzusorgen. Da besteht eine hohe Bereitschaft, der Expertise insbesondere von finanzstarken Lebensversicherern zu vertrauen.

MONEY: Auch bei der jüngeren Bevölkerung?

Priebe: Ja, gerade dort. Was die Marke, Stärke, nachhaltige Orientierung und Expertise der Allianz angeht, ist die Akzeptanz bei den Jungen mindestens so gut wie im Durchschnitt unserer Kunden. Gleichzeitig bleibt wichtig, auch in puncto Flexibilität und digitaler Zugang entsprechende Angebote anzubieten.

MONEY: Genau das versuchen aber auch die vielen neuen digitalen Player, die sogenannten Insurtechs. Wie halten Sie dagegen?

Priebe: Digitalisierung bedeutet für uns ein ganzes Spektrum. Jeder handelt ja kaum noch, ohne sich digital vorinformiert, auf eine Web-Seite geschaut oder vielleicht auch mal was ausprobiert zu haben. In den digitalen Kundenkontakten stellen wir aber fest, dass von zehn Menschen, die sich in ihrem Entscheidungsprozess so informieren, neun dann doch die Kaufentscheidung bei einem Vermittler treffen. Es ist also wichtig, dieses Zusammenspiel aus digital und persönlich wirklich breit anzubieten.

MONEY: Sind die Insurtechs also keine Konkurrenz?

Priebe: Die Erfahrung zeigt, dass es bei Finanzdienstleistungen eine große Rolle spielt, wem die Menschen vertrauen. Deshalb ist es uns bei den digitalen Angeboten sehr wichtig, wie etwa bei unserem Mitte 2018 gestarteten Produkt „Fourmore“, konzeptionelle Stärken deutlich zu machen. Neben einem digitalen Zugang über ein Online-Portal und einer hohen Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen bietet dieses Angebot Sicherheit und gleichzeitig attraktive Renditechancen durch die spezielle Kombination aus sicherer und renditeorientierter Kapitalanlage. Wie bei all unseren Vorsorgeprodukten basieren diese auf der Finanzstärke und der langjährigen Kapitalanlageexpertise von Allianz Leben. Das können Insurtechs nicht so ohne Weiteres leisten.

MONEY: Dennoch hat sich das Konzept von „Fourmore“ am Markt nicht so richtig durchgesetzt. Sie haben doch sicher eine breitere Akzeptanz erwartet?

Priebe: Ich bin zufrieden. Das Feedback unserer Kunden ist weiterhin sehr positiv. Besonders das Online-Portal und die hohe Flexibilität sind hervorzuheben. Dabei lernen wir aber auch und entwickeln das Angebot konsequent auf Basis des Kundenfeedbacks weiter.

MONEY: War es das dann mit neuen Experimenten, oder gibt es bei Ihnen noch etwas in der Pipeline?

Priebe: Anfang Oktober haben wir ein neues innovatives Produktkonzept gestartet, das nochmals an das Thema Kapitalanlagen anknüpft: Mit der „PrivatFinancePolice“ bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, an der Wertentwicklung unseres breit diversifizierten Portfolios Alternativer Anlagen im Sicherungsvermögen zu partizipieren. Der Kunde profitiert mit der „PrivateFinancePolice“ also von einem Portfolio, das wir über die letzten zehn bis 15 Jahre aufgebaut haben. Die Performance dieser aus über 1000 Einzelinvestments bestehenden Anlagen mit Erneuerbaren Energien, Infrastrukturinvestments, Immobilienportfolios, Unternehmensfinanzierungen und -beteiligungen bilden wir in einem Referenzportfolio ab.

MONEY: Also im Prinzip wie ein Fonds?

Priebe: Es ist eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ohne Beitragsgarantie; am Ende der Ansparphase kann auch eine Kapitalzahlung gewählt werden. Diese Gestaltung vereint dabei viele Vorteile für die Kunden: Sie profitieren von Investments in illiquide Anlagen mit attraktiven Rendite-Risiko-Profilen. Diese sind für private Anleger im Allgemeinen schwer zugänglich. Die Ansparphase kann dabei individuell festgelegt werden, das Kapital ist aber auch schon vorzeitig verfügbar durch Kündigung. Zudem können Kunden von der steuerlichen Behandlung einer Rentenversicherung profitieren.

MONEY: Eigentlich ziemlich ähnliche Eigenschaften, mit denen derzeit viele Politiker für diverse Staatsfondsideen hausieren gehen. Was halten Sie davon?

Priebe: Die Konzepte und Erfolge bestehender Produkte zeigen ja, dass es kosteneffiziente, chancenorientierte und faire Lösungen für die private Altersvorsorge gibt. Daher brauchen wir aus meiner Sicht auch keinen Staatsfonds. Vielmehr sollten wir auf dem aufsetzen, was wir bisher erfolgreich entwickelt haben, um das Vertrauen der Menschen und den Mut zur Zukunftsvorsorge zeitgemäß zu unterstützen. Für Verbesserungsvorschläge sind wir natürlich immer sehr gesprächsbereit. ■