



Bericht zum Union Investment Versicherungstag 2014

5. Juni 2014 in Frankfurt am Main

Überreguliert im Zinstal

Ein Bericht zum Versicherungstag von Union Investment in Frankfurt am Main

Das lang anhaltende Niedrigzinsumfeld und eine sich verändernde Regulierungslandschaft setzen die Versicherungsbranche seit Jahren unter Druck. Dabei bietet der Markt der Assekuranz auch Wachstumschancen, wie beim dritten Versicherungstag von Union Investment zu hören war.



„Der heutige Tag könnte ein historischer werden.“ Mit diesen Worten eröffnete Alexander Schindler, Vorstandsmitglied von Union Investment, Anfang Juni den dritten Versicherungstag in Frankfurt. Und er behielt recht: Kurze Zeit später senkte die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins auf historisch niedrige 0,15 Prozent. „Das Zinsumfeld drückt uns alle“, sagte Schindler zu den Gästen, überwiegend Mitarbeiter aus dem Treasury deutscher Versicherungen.

Die überarbeitete Anlageverordnung, das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), Solvency II und weitere Regulierungsvorgaben erfordern von den Versicherern häufig eine Restrukturierung ihrer Kapitalanlage und ein umfangreicheres Reporting. Doch nicht nur damit hat die Branche zu kämpfen. „Versicherungsunternehmen haben kein besonders gutes Image – zu Unrecht“,

sagte Professor Matthias Müller-Reichart, Studiendekan der Wiesbaden Business School Hochschule Rhein-Main und Inhaber des Lehrstuhls für Risikomanagement. Immerhin zähle die Versicherungsbranche noch vor dem Maschinenbau zu den umsatzstärksten Branchen Deutschlands – mehr Umsatz generiere nur noch der Einzelhandel.

Von der Versicherungsdichte her hätte Deutschland sogar noch Nachholbedarf. Mit einem Anteil der Versicherungsprämien am Bruttoinlandsprodukt von 6,7 Prozent liegt die Bundesrepublik hinter Großbritannien (11,3 Prozent) und Japan (11,4 Prozent). Zwar müssen die Menschen dort aufgrund fehlender staatlicher Sicherungssysteme ihre Altersvorsorge eigenverantwortlich organisieren, doch auch in Deutschland steigt der Bedarf nach einer zusätzlichen privaten Altersvorsorge. So sieht Müller-Reichart noch Potenzial. Doch wie lässt sich das in Neugeschäft ummünzen und vor allem wie lassen sich die dafür nötigen Verbindlichkeiten unter den erschwerten Zins- und Regulierungsbedingungen darstellen? „Die Versicherer haben ganz klar schwierige Zeiten vor sich. Sie dürfen aus regulatorischen Gründen nicht von den guten Erträgen an der Börse profitieren.“

Die schwierigen Marktbedingungen führten in der Folge bereits zu einer Konsolidierung der Versicherungslandschaft. Gab es in Deutschland 1995 noch 479 Versicherungsunternehmen, waren es 2012 nur noch 385. „Und das wird weitergehen, denn viele Häuser zerbrechen an den hohen Regulierungsanforderungen, die personelle und finanzielle Kräfte binden“, prophezeite Müller-Reichart.



Vorbild Einzelhandel?

Patentlösungen gibt es für die Niedrigzins-Regulierungszwickmühle nicht. Immerhin schlug Müller-Reichart für die Neukundengewinnung einen neuen Blickwinkel vor: „An den Erfahrungen des Einzelhandels können wir uns orientieren.“ Versicherer sollten also versuchen, sich bei den Menschen als Problemlöser zu positionieren und vor allem ihre Leistung erlebbar machen – eben so, wie es der Einzelhandel tut. Das stärke auch die Beziehung der Kunden zu ihrer Versicherung – was gerade in der heutigen Zeit, in der sich laut der „Digital Insurer Studie“ zwei Drittel der Versicherungsnehmer auch bei Amazon oder Google versichern würden, besonders wichtig sei.

Angesichts einer zunehmenden Zahl durch den Klimawandel verursachter Naturkatastrophen, des Altersvorsorgedrucks, steigender Kriminalitätsraten und anderer Risiken würden Versicherungen mehr denn je gebraucht, zeigte sich Müller-Reichart überzeugt. „Und mit einem geänderten Selbstverständnis und einer Ausweitung des Servicegedankens werden sie von den Menschen auch wieder besser wahrgenommen werden.“

Zweifel am Nutzen der Regulierung

Während die von Professor Müller-Reichart beschriebenen Veränderungen des Versicherungsangebots für viele eher ein Zukunftsprojekt sein dürften, sind die umfangreichen neuen Regulierungsanforderungen brandaktuell. Thomas Sehn, Sprecher der Geschäftsführung der HUK-Coburg Asset Management GmbH, berichtete, wie der Konzern mit den Anforderungen umgeht. Die meisten Beitragseinnahmen verzeichnet das Coburger Unternehmen mit Kfz-Versicherungen, wesentlich geringer fällt der Anteil an Lebensversicherungen aus. „Das führt zu einer besonderen Allokation in unseren Portfolios. Bis zu einem gewissen Maß können wir Volatilitäten aushalten und freier agieren als andere“, sagte Sehn.

Nichtsdestotrotz sieht sich natürlich auch die HUK-Coburg Asset Management GmbH gefordert von den Änderungen im Kapitalanlagegesetzbuch, der European Market Infrastructure Regulation (EMIR), der Ratingverordnung CRA III, des Foreign Account Tax Compliance Act (FACTA) sowie von Solvency II. Während Sehn etwa die Risikominderungstechniken der EMIR als „nicht ganz sinnlos“ empfindet, kann er den Nutzen der Meldepflicht nicht erkennen. „Derivatekontrahenten dürfen derzeit das Transaktionsregister, an das sie melden, ohne Abstimmung mit dem Vertragspartner des Derivatekontrakts auswählen. Dies führt dazu, dass

Thomas Grüntker, Leiter des Bereichs Investment Services Insurance, KPMG



Thomas Sehn, Sprecher der Geschäftsführung
HUK-Coburg Asset Management GmbH

ein Geschäft im Zweifel an zwei Transaktionsregister gemeldet wird“, sagt Sehn. Hinzu kämen die unterschiedlichen Formate aufgrund fehlender Vorgaben. Dies führe dazu, dass die Meldevorschriften in der derzeitigen Ausgestaltung nicht den erwünschten Nutzen bringen.

Fest stehe, dass Versicherer immer mehr Nebenbedingungen bei der Kapitalanlage erfüllen müssten. Auch sei eine breitere Diversifikation notwendig. Sehn schloss mit einem Zitat von Johann Wolfgang von Goethe: „Gott gibt die Nüsse, aber er beißt sie nicht auf.“ „Das“, hielt Sehn fest, „müssen wir tun.“

Noch kein Ende in Sicht

An welche Regeln wird sich die Assekuranz bei Fondsinvestments künftig halten müssen und welche Spielräume hat sie dabei überhaupt noch? Diese Frage war Thema des Vortrags von Thomas Grüntker, Leiter des Bereichs Investment Services Insurance bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Eine zunehmend wichtigere Rolle für Versicherer würden nach Grüntkers Prognose vor allem Alternative Investmentfonds (AIF) ob als Private Equity-,



Immobilien- oder Wertpapier-AIF spielen. „Am interessantesten dürften die Auswirkungen der neuen Anlageverordnung auf bestehende Spezialfonds, die sich künftig als offene Spezial-AIF qualifizieren müssen, sein“, schätzte Grüntker. Eine der Neuerungen hierbei: Hinsichtlich der erwerblichen Vermögensgegenstände müssen offene Spezial-AIF mit OGAW vergleichbar sein, um nicht restriktiven quantitativen Beschränkungen zu unterliegen. Außerdem müssen die Konstrukte nach dem Verordnungsentwurf bis in den letzten Zielfonds transparent sein. „Was die Fungibilität angeht, ist eine monatliche Rückgabemöglichkeit vorgeschrieben.“, erläuterte Grüntker. Generell sei in den vergangenen Monaten vieles klarer geworden, was die regulativen Anforderungen im Bereich der Fondsinvestments angehe. Doch, so mutmaßte Grüntker, gäbe es vor dem Hintergrund der kurzen Übergangszeit bis zum Inkrafttreten von Solvency II noch Chancen für weitere Anpassungen. Hierfür ist allerdings Eile geboten. „Ich gehe davon aus, dass die neue Anlageverordnung noch vor dem Wegfall des Investmentgesetzes am 21. Juli wirksam wird“, meinte er. Die Konsultationsfrist für den aktuellen Entwurf lief bis zum 27. Juni dieses Jahres.

Eine lohnende EM-Quote

Wenn in Europa von einem lang anhaltenden Niedrigzinsumfeld und der Deflationsproblematik gesprochen wird, können Japaner nur milde lächeln. Welche Lehren kann die hiesige Assekuranz aus den fernöstlichen Erfahrungen ziehen? Mit dieser Thematik beschäftigten sich David Milleker, Chefvolkswirt von Union Investment, und Stephan Hirschbrich, Leiter „Rates“ im Rentenfondsmanagement. Japan stürzte Anfang der 1990er Jahre nach dem Platzen einer Investmentblase in eine schwere Krise gefolgt von einer starken Deflation. „Können wir von Japan lernen? Ich würde sagen, ja, schließlich kann man auch von schlechten Beispielen lernen“, argumentierte Milleker. So seien die Auslandsanlagen in der deflationären Phase für Japan ein zweischneidiges Schwert gewesen. Durch regelmäßige Aufwertungen des Yen hatte das Land gleichzeitig seine Auslandsaktiva entwertet.

„Dabei hätte sich die Beimischung von Emerging-Markets-Anleihen durchaus gelohnt“, so Hirschbrich, der dies an der Simulation eines entsprechenden Portfolios zeigte. Übertragen auf die heutige Situation bedeutet das: Der Auf- oder Ausbau einer entsprechenden EM-Quote hat eine positive Wirkung auf die Rendite. Dabei ist der Anlagehorizont entscheidend: „Mindestens fünf Jahre, besser noch länger“, riet Hirschbrich. Von der Beschränkung auf nur eine Region riet er dringend ab. Am besten sei eine Mischung von globalen und lokalen Anleihen. Mit am wichtigsten aber sei ein ausreichend großes Risikobudget, so Hirschbrich. „Wer bereit ist, dieses Budget auch einzusetzen und Volatilitäten auszuhalten, ist mit einer EM-Quote gut beraten, um noch genügend Rendite zu erzielen.“



David Milleker, Chefvolkswirt (links), und Stephan Hirschbrich, Leiter „Rates“ im Rentenfondsmanagement (oben), Union Investment



Herausgeber:

Union Investment Institutional GmbH
 Wiesenhüttenstraße 10
 60329 Frankfurt am Main
 Telefon: 069 2567-7652
 Telefax: 069 2567-1616
www.institutional.union-investment.de

Stand: Juli 2014

