

Frankfurt, 09. November 2015

Studie von AXA IM: Versicherer werden ihre Asset Allocation als Folge von Solvency II stark verändern

Die deutschen Versicherer werden ihr Kapital vom kommenden Jahr an deutlich anders anlegen als bisher. Zu diesem Schluss kommt eine von AXA Investment Managers (AXA IM) in Auftrag gegebene Umfrage unter 56 Entscheidern deutscher Versicherungsunternehmen. Demnach planen 71 Prozent der Versicherer mit der Einführung des neuen regulatorischen Standards Solvency II zum Jahresbeginn 2016 eine stärkere Risikostreuung (Diversifikation) über Anlageklassen, Länder, Märkte und Währungen. Bei einer Vorgängerstudie im Jahr 2012 hatten lediglich 62 Prozent der Befragten angegeben, ihre Kapitalanlagen unter Solvency II stärker diversifizieren zu wollen.

„Dass zunehmend mehr Versicherungsunternehmen den Nutzen einer stärkeren Diversifikation erkennen, ist eine erfreuliche Entwicklung“, kommentiert Christina Böck, Head Solution Strategists Central Europe bei AXA IM, das Ergebnis der Studie. „Eine gewisse Diversifikation wird direkt vom Solvenz-Regularium belohnt. Gerade viele kleinere Häuser haben in dieser Hinsicht noch viel Potenzial. Hinzu kommt, dass in manchen Märkten die Renditen bei gleichem Kapitalbedarf höher sind als im Euro-Markt – so gibt es in den USA einen tieferen Kreditmarkt mit höheren Risikoprämien, den besonders viele kleinere Häuser noch nicht voll ausschöpfen.“

Neben einer verbesserten Diversifikation stehen vor allem die Senkung des Portfoliorisikos sowie die Schließung von Durationslücken im Fokus der Versicherer. Beide Punkte wurden jeweils von 63 Prozent der Befragten genannt. Für Unternehmen aus dem Bereich Lebensversicherung ist das Angehen von Durationslücken sogar das wichtigste Vorhaben nach Einführung von Solvency II – 79 Prozent der Befragten aus diesem Versicherungssektor wollen ihre Asset Allocation entsprechend anpassen. Dagegen spielen die Bewegung hin zu passiven Anlagen (22 Prozent) und die Absicherung von Anlagerisiken durch Derivate (31 Prozent) für die meisten Entscheider offenbar nur eine untergeordnete Rolle. „Versicherer sollten aufpassen, dass sie damit nicht leichtfertig eine Chance vergeben“, argumentiert Böck. „Denn gerade Derivate-Overlays ermöglichen auch unter Solvency II den kapitalschonenden Einsatz riskanter Anlageklassen wie Aktien.“

Nur wenige nutzen die Chancen kommerzieller Immobiliendarlehen

Ohnehin – auch das legen die Studienergebnisse nahe – könnte der Einsatz riskanterer, aber renditeträchtiger Anlageklassen wie Aktien unter den Solvenzkapitalanforderungen leiden, die mit Solvency II neu eingeführt werden. So gaben 52 Prozent der Befragten an, ihr Engagement in Aktien werde unter Solvency II abnehmen, während lediglich 12 Prozent mit einer Zunahme rechnen. Dagegen gaben jeweils 43 Prozent der Befragten an, sie wollten sich stärker in Unternehmensanleihen oder Infrastrukturdarlehen engagieren. 41 Prozent rechnen mit einem Ausbau ihres Staatsanleihen-Engagements. „Dies ist angesichts des andauernden Niedrigzinsum-

Pressemitteilung

feldes ein überraschendes Ergebnis, das sich wohl nur durch entsprechende regulatorische Anreize erklären lässt“, erläutert Böck. „Allerdings gibt es auch unter Solvency II neben den häufig genannten Staatsanleihen und Infrastrukturinvestments durchaus Anlageklassen mit günstigen Solvenzkapitalanforderungen, die weniger im Blickpunkt der Investoren stehen – und gerade deshalb interessant sein können.“ Solche Anlageklassen sind für die Expertin etwa kommerzielle Immobilienkredite (CRE Loans). Diese bieten Böck zufolge zudem interessante Renditechancen und zugleich günstige Diversifikationseigenschaften. „Für uns sind CRE Loans daher in vielen Fällen das bessere Infrastrukturinvestment“, so Böck weiter. Bisher haben das aber offenbar nur wenige Versicherer erkannt: Lediglich 13 Prozent wollen ihr Engagement in Immobiliendarlehen ausbauen.

Mit den deutlichen Veränderungen in der Portfoliostruktur gehen bei vielen Unternehmen auch Pläne einher, einen größeren Teil ihres Asset Managements an externe Manager auszulagern. 72 Prozent der Befragten gaben an, entsprechende Pläne zu hegen. Eine Reihe von Anlageklassen steht dabei besonders im Fokus: 28 Prozent der Befragten wollen das Management von Infrastrukturdarlehen outsourcen, bei Unternehmensanleihen sind es 24 Prozent, bei kommerziellen Immobiliendarlehen und Aktien jeweils 20 Prozent. Alle anderen Anlageklassen fallen demgegenüber deutlich ab. „Dass gleich zwei alternative Anlageformen in dieser Aufzählung vorkommen, ist kein Zufall: Auf diesen eher ineffizienten Märkten sind Expertise und Marktkenntnis besonders entscheidend“, erklärt Jörg Schomburg, Leiter Institutional Sales Deutschland bei AXA IM. „Gut verdeutlichen lässt sich dies am Beispiel der CRE Loans: AXA IM als europäischer Marktführer hat hier regelmäßig Zugang zu Transaktionen, die andere Akteure gar nicht erst zu sehen bekommen. Entsprechend gut sind unser Überblick über den Markt und unsere Fähigkeit, die Attraktivität der Deals einzuschätzen.“

Kompetenz bezüglich einzelner Anlageklassen sei jedoch längst nicht alles, wenn es um die Auswahl eines passenden Outsourcing-Partners gehe, warnt Schomburg: „Mindestens ebenso wichtig sind die Kompetenz des Asset Managers in Bezug auf die mit Solvency II einhergehenden Reportingpflichten sowie ein grundlegendes Verständnis für die besonderen Anforderungen von Versicherungen.“

-ENDE-

Pressemitteilung

Kontakt

Daniela Hamann

daniela.hamann@axa-im.com

+49 (0)69 90025 2108

Dr. Holger Handstein

holger.handstein@ergo-komm.de

+49 (0)221 912887 19

Hinweise zum Studiendesign

Für die vorliegende Studie befragte SMF Schleus Marktforschung im Auftrag von AXA Investment Managers 56 Entscheider aus der Versicherungsbranche. Berücksichtigt wurden dabei Schaden- und Unfallversicherer, Lebensversicherer sowie Krankenversicherer. Die Stichprobe repräsentiert Bruttobeiträge in Höhe von 89,6 Milliarden Euro (Marktabdeckung 48 Prozent) und Kapitalanlagen in Höhe von 495,6 Milliarden Euro (Marktabdeckung 42 Prozent). Die größte Gruppe innerhalb der Stichprobe stellen Schaden- und Unfallversicherer (57 Prozent), gefolgt von Lebensversicherern (25 Prozent) und Krankenversicherern (18 Prozent). Diese Zusammensetzung entspricht im Wesentlichen der Marktstruktur.

Über AXA Investment Managers

AXA Investment Managers (AXA IM) ist ein aktiver, langfristig orientierter, weltweit tätiger Multi-Experte in der Vermögensverwaltung. Der Hauptfokus liegt darauf, mehr Menschen Zugang zu Kapitalanlagen zu verschaffen, damit diese ihre finanziellen Ziele erreichen. Wir verbinden umfassende Marktkenntnisse, innovative Ansätze und solides Risikomanagement. Damit sind wir zu einer der größten Vermögensverwaltungsgesellschaften in Europa geworden. Unser Ziel ist es, der bevorzugte Anlagepartner von Investoren aus der ganzen Welt zu werden.

AXA IM verwaltet rund 694 Mrd. Euro Vermögen (Stand: Juni 2015) und ist mit über 2.300 Mitarbeitern und 28 Niederlassungen in weltweit 21 Ländern tätig. AXA IM gehört zur AXA-Gruppe, einem weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen finanzielle Absicherung und Vermögensverwaltung.

Weitere Informationen zu AXA Investment Managers unter www.axa-im.de

Pressemitteilung

SMF Schleus Marktforschung

SMF Schleus Marktforschung mit Sitz in Hannover ist spezialisiert auf Marktstudien und Kundenanalysen im Rechtsberatungs-, Steuerberatungs- und Finanzmarkt. Unter der Marke FinanzmarktMonitor konzipiert und realisiert das Full-Service-Marktforschungsinstitut für international agierende Professional Service Firms Studien zum Anlegerverhalten privater und institutioneller Investoren sowie zu Meinungen, Fakten und Trends in der Finanz- und Anlageberatung. Über den SMF InvestorenPool hat die Gesellschaft Zugang zu mehr als 4.500 institutionellen Experten und Entscheidern im In- und Ausland.

Allgemeine Hinweise: Die hier von AXA Investment Managers Deutschland GmbH bereitgestellten Informationen stellen kein Angebot zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Fondsanteilen bzw. Finanzinstrumenten oder ein Angebot für Finanzdienstleistungen dar. Ein Kauf von Fondsanteilen erfolgt ausschließlich auf Basis der jeweils gültigen Verkaufsprospekte und den darin enthaltenen Informationen. Die Verkaufsprospekte, wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos für Deutschland bei AXA Investment Managers Deutschland GmbH, Bleichstraße 2-4, 60313 Frankfurt/Main oder unseren Vertriebspartnern sowie unter www.axa-im.de bzw. für Österreich bei der jeweiligen Zahl- und Informationsstelle sowie unter www.axa-im.at. **Verwendung:** Dieses Dokument dient ausschließlich der Presseinformation. Wir weisen dringend darauf hin, dass diese Pressemitteilung nicht den Anforderungen der Richtlinie 2004/39/EG (MiFID) und der zu dieser ergangenen Richtlinien und Verordnungen sowie des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Wertpapierdienstleistungs- Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) entspricht. Das Dokument ist damit für jegliche Form des Vertriebs, der Beratung oder der Finanzdienstleistung, insbesondere durch Wertpapierdienstleistungsunternehmen, nicht geeignet. **Haftungsausschluss:** Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Daten und Zahlen beruhen auf unserem Sach- und Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen wird nicht übernommen.