

AXA-IM-Umfrage: Niedrigzinsen und Regulierung bleiben größte Herausforderungen für Versicherer

AXA Hauptverwaltung

© AXA

• Aufsichtsrechtliche Restriktionen bestimmen Anlagestrategien • Versicherer wollen höhere Erträge - und zugleich ihr Eigenkapital schonen • Bedeutung alternativer Investments steigt

Trotz der mittelfristig erwarteten Zinsnormalisierung bestätigt eine AXA-IM-Umfrage unter 122 Versicherungs-CIOs¹, dass niedrige Zinsen und Regulierung die beiden wichtigsten Herausforderungen für die Finanzanlagen von Versicherungen bleiben (75 Prozent beziehungsweise 47 Prozent der Nennungen). 43 Prozent der Befragten nannten Unsicherheit und die damit verbundene Marktvolatilität, etwa aufgrund des Brexit und der Zweifel an der Zukunft Europas.

Fast 40 Prozent der Versicherer lassen mehr Assets extern managen

Beim Thema niedrige Renditen bestätigt die Umfrage die Ergebnisse der letzten Jahre. 59 Prozent der Umfrageteilnehmer wollen mehr in alternative Anlagen investieren, insbesondere im Anleihebereich, verstärkt auf taktische Asset-Allokation setzen (38 Prozent) und ihr klassisches Anleiheportfolio stärker diversifizieren (36 Prozent).

Aus Sicht von fast 40 Prozent der Teilnehmer war eine der größten direkten Auswirkungen von Solvency II, dass sie jetzt mehr Assets extern managen lassen eine übliche Praxis, um besseren Zugang zu nicht-traditionellen Anlageklassen und Expertise zu erhalten. Zugleich gaben 53 Prozent an, dass sie als Folge von Solvency II keine Verringerung der Anzahl der zur Verwaltung ihrer Portfolios eingesetzten externen Manager erwarten. Dagegen ist Solvency II für 56 Prozent der Befragten kein Anlass, sich verstärkt auf passive Produkte auszurichten.

Bettina Ducat, Global Head of Product, Retail and Institutional Development (PRID) bei AXA IM, sagt: „Wir erleben derzeit über verschiedene Kundensegmente hinweg eine große Nachfrage nach alternativen Strategien, aber besonders groß ist die Nachfrage bei Versicherungen. Senior Loans, Private-Debt-Strategien und diversifizierende Anlageklassen wie Infrastructure Debt oder Real Estate Debt sind beliebt, um zusätzliche Erträge zu generieren.“

Dr. Franz Wenzel, Institutional Solution Strategist bei AXA IM, fügt hinzu: „Weniger liquide Anlagen scheinen für Versicherer wie gemacht. Eine notwendige Bedingung ist allerdings, dass der Asset Manager in der Lage ist, derartige Produkte zeitnah und mit der notwendigen Qualität zu bestücken, zumal attraktive Investitionen sehr gefragt sind. Eine Alternative – und ein neuer, immer beliebter Trend – sind Total-Return-Strategien. Sie sind vielleicht die beste Lösung für Investoren, die Performance durch taktische Asset-Allokation gekoppelt mit Absicherungsstrategien wünschen.“

Zielsolvvenzkapital als wichtige Größe

40 Prozent der Antwortenden halten das Zielsolvvenzkapital (SCR) für wichtiger als traditionelle Risiko-Ertrags-Analysen. Es kann nur wenig überraschen, dass das Thema „Regulierung“ auch Anfang 2017 unter den Prioritäten rangiert: 47 Prozent der Antwortenden bezeichneten Regulierung als eine wichtige Herausforderung.

Die Umfrage zeigt auch, dass einige der gewünschten Wirkungen von Solvency II tatsächlich eintreten. 53 Prozent der Teilnehmer sprachen von einem besseren Risikomanagement durch Fortschritte beim Asset Liability Management (ALM), insbesondere durch eine Verringerung der

Durationslücke des Portfolios. Auch haben gut die Hälfte der Versicherer (52 Prozent) das Gesamtrisiko ihrer Portfolios gesenkt – eine logische Folge der höheren Solvenzkapitalanforderungen von traditionellen Assetklassen wie Aktien.

Dr. Franz Wenzel, Institutional Solution Strategist, erläutert: „Durch die strengere Regulierung hat sich der Entscheidungsraum für Versicherer verändert. Über die Hälfte der Antwortenden sah das Investieren unter Solvency II kritisch. Die größten Auswirkungen haben die neuen Regeln aber zweifellos auf kleinere Versicherungen.² Hier äußerten sich 72 Prozent der Befragten negativ. Unsere Ergebnisse zeigen, wie wichtig es für Versicherer ist, in Assetklassen und Strategien zu investieren, die eine optimale Kombination aus höheren Renditen und einem akzeptablen Zielsolvvenzkapital bieten. Dazu zählen Senior Loans und Private Debt.

Dass 66 Prozent der befragten Vertreter von Versicherungsunternehmen aus Deutschland angesichts der gegenwärtigen Herausforderungen bereit sind, stärker auf alternative Anlageklassen zu setzen, ist vor diesem Hintergrund ein gutes Zeichen.“

Auffällig ist zudem, dass 57 Prozent der deutschen Befragten angaben, auf Solvency II mit der konsequenteren Schließung von Durationslücken im Portfolio reagieren zu wollen. Diese Antwort wurde in der Umfrage häufiger genannt als in den anderen teilnehmenden Ländern – und auch häufiger als die Antwortmöglichkeiten, die eigenen Investments stärker am Zielsolvvenzkapital auszurichten (54 Prozent) oder das Portfolio stärker zu diversifizieren (50 Prozent).

Was Versicherer von ihren Asset Managern erwarten

Trotz der hohen aufsichtsrechtlichen Kosten durch manche hoch rentierliche Assetklassen unter Solvency II hielten es fast 70 Prozent der befragten Versicherungen für wichtig oder sehr wichtig, dass die Asset Manager ertragreiche Strategien anbieten. Andere wichtige Kriterien sind Erfahrungen der Asset Manager mit Zielsolvvenzkapitalbudgets (59 Prozent) und Asset Liability Management (65 Prozent). Versicherungen erwarten von ihren Asset-Managern, dass sie alle Reporting-Anforderungen unter Solvency II erfüllen; 57 Prozent hielten dies für sehr wichtig oder wichtig. Solvency-II-Reporting wird durch mehr Investitionen in alternative Assetklassen zu einer noch größeren Herausforderung.

Bettina Ducat, Global Head of Product, Retail and Institutional Development (PRID) bei AXA IM, sagt: „Unter diesen Bedingungen kann ein Asset Manager nur dann ein starker Investment- und Servicepartner sein, wenn er in der Lage ist, auf die spezifischen Bedürfnisse jeder Versicherung einzugehen. Wenn Standardlösungen nicht ausreichen, ist die Fähigkeit entscheidend, Konzepte individuell anzupassen. Aufgrund der strengeren Regulierung ist ein aktives und kluges Asset Management wichtig, um in einem anspruchsvollen Investmentumfeld zurechtzukommen. Und es kommen weitere rechtliche Änderungen mit großen Auswirkungen auf die Versicherer zu, ich denke etwa an IFRS 9 und PRIPPS. Versicherer müssen angesichts dieser Herausforderungen unbedingt die richtigen Partner auswählen.“

Pressekontakt:

Birgit Stocker

Telefon: +49 (0)69 90025 2053

E-Mail: birgit.stocker@axa-im.com

Unternehmen

AXA Investment Managers
Bleichstrasse 2-4
60313 Frankfurt

Internet: www.axa-im.de

Über AXA Investment Managers

AXA Investment Managers (AXA IM) ist ein aktiver, langfristig orientierter, weltweit tätiger Multi-Asset-Experte in der Vermögensverwaltung. Der Hauptfokus liegt darauf, mehr Menschen Zugang zu Kapitalanlagen zu verschaffen, damit diese ihre finanziellen Ziele erreichen. Wir verbinden umfassende Marktkennntnisse, 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 717 Mrd. Euro Vermögen (Stand: Dezember 2016) und ist mit über 2.350 Mitarbeitern und 29 Niederlassungen in weltweit 21 Ländern tätig. AXA IM gehört zur AXA-Gruppe, einem weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen finanzielle Absicherung und Vermögensverwaltung.