

Das größte Problem für europäische Versicherungs-CIOs sind niedrige Zinsen, aber viele vermissen auch Diversifikationsmöglichkeiten

- **Die meisten Versicherer halten die niedrigen Zinsen für die größte Gefahr**
- **Versicherungen planen, bis zu 10% ihrer Aktiva in Satelliteninvestments anzulegen**
- **Fast die Hälfte der Versicherer verfolgt bislang keine Absicherungsstrategien**
- **In Europa wird weniger Outsourcing betrieben als in den USA**

Versicherungen passen ihre Investmentansätze an, durch mehr Diversifikation und Absicherungsstrategien. Viele haben aber noch nicht ausreichend auf die Herausforderungen durch niedrige Zinsen, Regulierungsänderungen und neue Anforderungen an das Risikomanagement reagiert.

Eine aktuelle Studie von der Boston Consulting Group (BCG) und AXA Investment Managers (AXA IM) mit dem Titel „Adapting asset management strategies to the current market environment“ zeigt die großen Herausforderungen für europäische Versicherungen¹ und beschreibt, wie sie ihre Investmentansätze anpassen. Dazu haben BCG und AXA IM die Chief Investment Officers (CIOs) von fast 30 europäischen Versicherungen mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt 3 Billionen Euro befragt.

Mehr als zwei Drittel von ihnen (68%) nannten die niedrigen Zinsen als wichtigstes Problem, gefolgt von Regulierungsänderungen (58%) und komplexen Risikomanagementanforderungen (47%). Konjunkturunsicherheit und die damit verbundene Volatilität der Finanzmärkte beunruhigten weniger CIOs (26% bzw. 16%). Offenbar gewöhnen sich die

¹ Inkl. Schweiz

Versicherungen an die „neue Normalität“. Was ihnen aber wirklich Sorgen macht, sind die Aussichten auf anhaltende politische Interventionen in die Wirtschaft: Fast 30% der Versicherungen bezeichneten sie als ein sehr großes Problem und fügten hinzu, dass sie aufgrund dieser Eingriffe weder Prognosen noch Investmententscheidungen treffen können.

Nach der Studie planen zwar immer mehr CIOs, in alternative Ertragsquellen zu investieren, um die Folgen des Niedrigzinsumfelds zu mindern, doch in der Praxis haben sie ihre Portfolios bislang nur wenig diversifiziert. Die Mehrzahl der Versicherer wollen bis zu 10% ihrer Portfolios in alternative Assetklassen investieren, doch an den meisten Portfolios haben alternative Investments bislang nur einen Anteil von 2 bis 3%.

Laurent Seyer, Global Head of Multi-Asset Client Solutions bei AXA IM, sagt dazu: „Wer sein Anlageportfolio als erstes diversifiziert und dazu in die attraktivsten Assetklassen investiert, ist klar im Vorteil. Wie diese Umfrage deutlich zeigt, reden die Versicherungsunternehmen zwar über Diversifikation, aber umgesetzt wurde bislang nur wenig. Wegen der Finanzkrise und aufsichtsrechtlicher Änderungen halten die Versicherer an ihren festverzinslichen Wertpapieren fest.“

„Durch Diversifikation können Versicherungen ihr Risiko-Ertrags-Profil verbessern. Satellitenanlagen bieten möglicherweise stetigere Cashflows als börsennotierte Wertpapiere. Das ist wichtig, weil es auch die nach IFRS erstellten Bilanzen stabilisiert.“

Der Umfrage zufolge haben die europäischen Versicherer auch erkannt, dass sie mit Absicherungsstrategien für mehr Bilanzstabilität sorgen müssen. Fast die Hälfte von ihnen (45%) betreibt aber derzeit aber noch keinerlei Absicherung und begründet dies vor allem mit fehlendem eigenen Know-how, mangelnden Ressourcen und einer unzureichenden Infrastruktur. Dies wirft die Frage auf, wie sie die Volatilität ihrer Bilanzen unter Kontrolle bringen wollen, wenn IFRS 4 und Solvency II in den nächsten Jahren in Kraft treten.

Versicherungen tun sich nach wie vor schwer, ein optimales Gleichgewicht zwischen eigenem und externem Assetmanagement zu finden. Zurzeit werden weniger als 5% des von europäischen Versicherungen verwalteten Vermögens von externen unabhängigen Anbietern gemanagt. In den USA sind es 20%. Interessanterweise nannte kein europäischer CIO einen strukturellen Grund für den Verzicht auf Outsourcing. Vielmehr

verwiesen die Befragten darauf, dass sie „die Kontrolle über ihr Investmentportfolio nicht verlieren möchten“ und „weniger Transparenz und Risikokontrolle“ befürchteten. Den Ideen- und Gedankenaustausch mit einem kompetenten Partner halten sie hingegen für erstrebenswert.

Angesichts der Schwierigkeiten, die angestrebten Erträge zu erzielen, spielt das Asset-Liability-Management (ALM) für Versicherungsunternehmen eine immer wichtigere Rolle. 75% der befragten großen Versicherungen verlegen ihre ALM-Aktivitäten aus den Niederlassungen auf die Konzernebene. Sie bilden große Abteilungen, die sämtliche Forderungen und Verbindlichkeiten aller Unternehmenseinheiten zentral managen.

Davide Corradi, Partner and Managing Director at The Boston Consulting Group, sagt: „Nach unserer Erfahrung haben die fortschrittlichsten Versicherungen bereits viel getan, um ihre ALM-Prozesse zu zentralisieren und zu optimieren und entsprechende Mitarbeiter eingestellt. Da die Bilanzierung zu Marktpreisen zur Regel wird, ist ein diszipliniertes Asset-Liability-Management ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Versicherungen, die dies leisten, können ihren Kunden Produkte mit Mehrwertpotenzial bieten.“

„Ein zentrales ALM oder auch nur das Verständnis für die Bedeutung von ALM ist bei weitem noch nicht für alle Versicherungen selbstverständlich. Viele Versicherungsunternehmen haben nach wie vor keinen ALM-Prozess. Unsere Analysen haben auch ergeben, dass es klare Unterschiede zwischen großen Versicherern auf der einen und mittleren bis kleinen Instituten auf der anderen Seite gibt, die sicherlich noch am Anfang des Wegs stehen.“

„Die Zentralisierung des Asset-Liability-Managements ist keine unbedeutende Veränderung für ein Unternehmen. Einige unserer Kunden hatten erhebliche Umsetzungsschwierigkeiten: interne Widerstände, notwendige Veränderungen der Performanceanalyse, neue Leistungskennziffern für Führungskräfte, umfangreiche Umbesetzungen von Stellen und der Mut, das Investmentportfolio an die angestrebte Asset-Liability-Struktur anzupassen. Um das ALM zu zentralisieren, müssen neue Führungskräfte gewonnen und ein spezielles Projektteam aufgebaut werden, um echten Wandel zu erreichen.“

„Die Studie zeigt, dass die zurzeit vorbildlichen Versicherungen viel in die Zentralisierung und Optimierung ihrer ALM-Prozesse investiert haben und ihre Anlage- und Absicherungsanforderungen genau analysieren, um Zins- und Deckungsrisiken aktiv zu managen. Es ist interessant zu beobachten, ob Mehrertrag im Investmentmanagement für Versicherungen ein nettes Extra bleibt oder zu einem echten Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz wird.“

ENDE



MULTI ASSET CLIENT SOLUTIONS

■ ASSET LIABILITY MANAGEMENT ■ MULTI-ASSET INVESTMENTS ■ EXTERNAL MANAGERS

FIXED INCOME



EQUITIES



ALTERNATIVES



* AXA Funds of Hedge Funds is part of External Managers within Multi Asset Client Solutions

Hinweis an die Redaktion

AXA Investment Managers

AXA Investment Managers Paris SA (AXA IM) ist ein Multi-Experte in der Vermögensverwaltung und gehört zur AXA-Gruppe, einer der größten internationalen Versicherungsgruppen und bedeutendsten Vermögensmanager der Welt. AXA IM ist mit rund 562 Mrd. Euro (Stand: 31. März 2013) verwaltetem Vermögen einer der größten in Europa ansässigen Asset Manager. Mit gut 2.400 Mitarbeitern ist AXA IM weltweit in 23 Ländern tätig.

The Boston Consulting Group

Die internationale Unternehmensberatung Boston Consulting Group (BCG) ist der weltweit führende Strategieberater. BCG arbeitet eng mit seinen internationalen Kunden aus der Privatwirtschaft, dem öffentlichen Sektor und dem Non-Profit-Sektor zusammen, um zunächst herauszufinden, wo ihre größten Chancen liegen und was ihre größten Probleme sind. Anschließend können die Unternehmen entsprechend weiterentwickelt werden. Nach einem kundenspezifischen Ansatz macht sich BCG ein umfassendes Bild von den Strukturen und Prozesse der Unternehmen. Dabei arbeitet die Beratungsfirma eng mit allen Ebenen des Unternehmens zusammen und stellt damit sicher, dass ihre Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile entwickeln, leistungsfähigere Strukturen aufbauen und dauerhaft gute Ergebnisse erzielen. BCG wurde 1963 gegründet und ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen mit 78 Niederlassungen in 43 Ländern.

Weitere Informationen finden Sie unter www.bcg.com

Pressekontakt

AXA IM

Daniela Hamann

+49 (0) 69 90025 15882

E-mail :

daniela.hamann@axa-im.com

Kestler Communications

Antje Kestler

+49 (0) 69 97947769

E-mail:

antje.kestler@kestler-communications.com

Multi-Experte

Als Multi-Experte im Asset Management ist AXA IM in der Lage, Investmentlösungen in allen Assetklassen optimal gemäß den Kundenbedürfnissen zu kombinieren und damit einen signifikanten Mehrwert zu erzielen. Das Ziel von AXA IM ist es, in jedem Bereich Marktstandards zu setzen und eine führende Position einzunehmen. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass Spezialisierung, Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit der Fondsmanager für eine nachhaltige Performance unerlässlich sind. Deshalb entwickelt das Unternehmen überall dort Expertenteams, wo es über klare Wettbewerbsvorteile verfügt.

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

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.