

ING IM Versicherungsthesen

STARTSCHUSS ZU VORBEREITUNGSPHASE AUF SOLVENCY II - THESEN ZUR ZUKUNFT DER KAPITALANLAGE VON VERSICHERUNGEN



Kontakt:

Lutz Morjan, CFA

- Senior Director Client Solutions -

T: +49 69 50 95 49-23

E: lutz.morjan@ingim.com

Am 1. Januar 2014 beginnt die Vorbereitungsphase auf Solvency II. Dieses neue europäische Aufsichtsregime bringt mit seinem risikobasierten Ansatz einen Paradigmenwechsel für Versicherungen. Nicht zuletzt bringt dieser Umschwung große Unsicherheiten für die Unternehmen aber auch für die Mitarbeiter mit sich.

Wir wollen mit den hier aufgelisteten Thesen einen mittelfristigen Ausblick geben, wie sich der Übergang zu Solvency II auf den Versicherungsmarkt, die Kapitalanlagesteuerung und die Anforderungen an die Mitarbeiter auswirken könnte.

1. Das Zinsniveau bleibt mittelfristig niedrig, aber das wird die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Versicherer stärken.
2. SII verursacht signifikant mehr Aufwand, aber deutsche „Ingenieurskunst“ ist auch für Versicherungen ein Standortvorteil.
3. Das neue Regelwerk wird den kleinen und mittleren Versicherern das Leben schwer machen, und einige werden nicht unabhängig überleben.
4. Die wachsende Marktkonzentration wird durch wirtschaftlich starke deutsche Institute und durch Markteintritt ausländischer Institute herbeigeführt, weil sich regionale Diversifikation lohnt.
5. Die Kultur der Kollaboration in der deutschen Versicherungsbranche wird durch Solvency II ernsten Prüfungen unterzogen, bleibt aber ein zu erhaltendes Gut.
6. Kleine und mittlere Institute müssen sich durch hohe Effizienz und Spezialisierung bzw. durch unkomplizierte Kapitalanlagekonzepte stärken. Outsourcing ist eine wichtige Option, auch für die Kapitalanlage.

7. Kapitalanlageportfolios werden stärker diversifizieren: Regional, nach Assetklassen, Emittenten, Faktorbeiträgen.
8. Durch den Wegfall der Anlageverordnung und die Anwendung von Prinzipien, wird die Kapitalanlage viel stärker als bisher zum langfristigen Unternehmenserfolg beitragen. Sie wird ein echter „Unique Selling Point“. Die Rolle des CIO wird weiter aufgewertet.
9. Durch die neuen Freiheiten werden Kapitalanlageergebnisse von Versicherungen attraktiver sein als sie heute sind. Das Kapitalanlageprodukt „Versicherung“ wird wieder mehr Zuspruch erfahren und mittelfristig starke Mittelzuflüsse generieren.
10. Die Versicherung wird wieder das präferierte Produkt für die Altersversorgung.
11. Kapitalanlageentscheidungen werden verstärkt im Kontext ihrer Bilanzwirkung getroffen.
12. Externe Manager werden einen größeren Anteil des Gesamtportfolios ausmachen, aber sie müssen viel genauer und aktiver überwacht werden.
13. Versicherungen sind keine Benchmarkinvestoren. Die Anlagerestriktionen für externe Manager werden sich ändern und neue Risikogrößen einschließen (z.B. Solvency Capital at Risk, Vola der GuV).
14. Zinsprognosen werden in Zukunft eine viel wichtigere Rolle einnehmen. Eine Durationslücke zwischen Assets und Verpflichtungen ist nur dann akzeptabel, wenn sie sich in einem Zusatzertrag auswirkt.
15. Die Rolle von (ausgewählten) Asset Managern wird sich wandeln: Vom Produktlieferant zum gleichberechtigten strategischen Sparringspartner.
16. Die Erzielung von Alpha wird nur auf der Mikroebene eine treibende Kraft sein. Marktrisikofaktoren spielen unter Solvency II eine wesentlich signifikantere Rolle.
17. Solvency II führt zur Refokussierung - von Assetklassen hin zu Risikokategorien und Faktorbeiträgen.
18. Die Transparenz der Kapitalanlagequalität einer Versicherung wird auch in der Öffentlichkeit viel transparenter. Der CIO einer Versicherung wird sich in Zukunft mit den CIOs seiner Wettbewerber stärker messen lassen müssen.
19. Investments außerhalb Europas werden ausgehend vom heutigen Niveau zunehmen, auch wenn die Bestrafung von Fremdwährungsrisiken unter Solvency II schwer wiegt.
20. Aktienallokationen werden von ihrem heutigen sehr niedrigen Niveau zunehmen, da sie stärker als viele Anleihesegmente am Produktivitätswachstum der Volkswirtschaften partizipieren lassen.
21. Die relative Attraktivität der Assetklassen im Vergleich zu ihren Kapitalkosten ist sehr zyklisch. Gewinner sind Anleger mit dynamischen und effizienten Entscheidungsprozessen.
22. Wenn der Marktzins niedriger ist als der versicherungstechnische Zins, dann gewinnen dynamische Anlageentscheidungen und die Erzielung von Alpha an Bedeutung.
23. Die Risikoorientierung von Solvency II führt mittelfristig zu Steigerungen von Versicherungsprämien.
24. Die Einführung des Prudent Person Principle wird zu enormem Wachstum der Versicherungen führen, da die gewonnenen Freiheiten die Innovation und Ertragskraft der Kapitalanlage fördern.

-ENDE-

Rechtlicher Hinweis:

Der Inhalt dieses Dokuments wurde mit gebührender Sorgfalt zusammengestellt. Eine Garantie, ob ausdrücklich oder stillschweigend, für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Angaben kann jedoch nicht übernommen werden. Die hierin enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Weder ING Investment Management (Europe) B.V. noch ein anderes Mitglied der ING-Gruppe bzw. seine Vorstandsmitglieder, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter haften in gleich welcher Weise für die hierin enthaltenen Informationen oder Empfehlungen. Wir übernehmen keinerlei Haftung für etwaige Schäden oder Verluste, die durch Nutzung dieses Dokuments entstehen bzw. dadurch, dass Entscheidungen auf die hierin enthaltenen Informationen gestützt werden. Investitionen sind mit Risiken verbunden. Der Wert Ihrer Anlage kann steigen oder fallen; eine vergangenheitsbezogene Performancebetrachtung ist kein Garant für zukünftige Anlageergebnisse. Dieses Dokument und die hierin enthaltenen Angaben dürfen ohne unsere schriftliche Einwilligung weder vervielfältigt, reproduziert oder an andere Personen weitergegeben werden. Für alle Ansprüche im Zusammenhang mit diesem Haftungsausschluss ist niederländisches Recht maßgeblich.

Pressekontakt:

ING Investment Management Germany

Birgit Stocker
-Head of PR D/A/CH-
T: +49 69 50 95 49 - 15
M: + 49 160 989 63164
E: birgit.stocker@ingim.com

www.ingim.de

Über ING IM International*

ING IM International* ist ein globaler Asset Manager und Teil der ING Group, einem globalen Finanzdienstleister niederländischer Herkunft. ING IM International verwaltet ca. Euro **176 Milliarden**** (USD **238 Mrd.****) Assets unter Management. Zu unseren weltweiten Kunden gehören private und institutionelle Investoren. ING IM International beschäftigt mehr als **1.100** Mitarbeiter und ist in **18** Ländern in Europa, im Nahen Osten, Asien und den USA vertreten.

**Die Bezeichnung „ING IM International“ beinhaltet Geschäftseinheiten in Europa, im Nahen Osten, in Singapur, Japan und US-Niederlassungen (Atlanta und New York). ING IM International bereitet sich zusammen mit INGs' europäischer und japanischer Versicherungssparte darauf vor, zukünftig unabhängig von der ING Group zu agieren.*

**Stand: Q3 2013, 30. September 2013;

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.ingim.de.