



FOCUS-MONEY vom 08.12.2021, Nr. 50, Seite 78

INTERVIEW

Einzigartiges Geschäftsmodell"

Katja de la Viña, Vorstand Finanzen bei Allianz Deutschland und ab 1.1.2022 Vorstandsvorsitzende der Allianz Leben, zur Investmentstrategie und was Kunden davon haben

Glückwunsch, die Allianz Leben ist erneut die finanzstärkste Lebensversicherung Europas, was machen Sie besser als die anderen? *Katja de la Viña:* Es sind zwei Faktoren, die uns wirklich im Vergleich zum Wettbewerb unterscheiden: die Stärke unserer Bilanz und die Einzigartigkeit in der Kapitalanlage. Aktuell verwaltet die Allianz Leben für ihre Kunden rund 323 Milliarden Euro. Und dieses Geld ist sicher, attraktiv und breit gestreut in mehr als 50 Anlageklassen sowie in verschiedenen Ländern, Regionen und Währungen angelegt. Das bietet Schutz vor Schwankungen am Kapitalmarkt. Zudem ermöglichen wir Kunden den Zugang zu alternativen Anlagen - so legen wir jeden dritten Kunden-Euro in diesen Anlagen an. Das ist einzigartig! Was also Innovationen und Transformation angeht, waren wir früh dran und stets sehr aktiv. Wir haben unsere Produkte immer wieder an das Kapitalmarktumfeld angepasst und uns so über Jahre hinweg Freiräume in der Kapitalanlage geschaffen. Dadurch gewährleistet unser Produktportfolio eine passgenaue Abstimmung von Renditechancen und Sicherheiten. Zudem bieten wir unseren Kunden ein lebenslanges zusätzliches Einkommen und sichern existenzielle Risiken ab.

Welche Art von Investments sind in diesen alternativen Anlagen drin? *de la Viña:* Unter alternativen Anlagen verstehen wir nicht börsengehandelte Investments wie Infrastrukturanlagen, **erneuerbare Energien**, Immobilien, Private Equity oder Gewerbeimmobilien- und Mittelstandsfinanzierungen. Deren Anteil haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Inzwischen sind über 100 Milliarden Euro in alternativen Anlagen investiert. Weitere zehn Prozent des Portfolios haben wir in Aktien angelegt. Insgesamt ist rund die Hälfte des Sicherungsvermögens in chancenorientierte Anlageklassen investiert.

Wollen Sie diesen Anteil noch weiter steigern? *de la Viña:* Wir können es uns durchaus vorstellen, noch weiter zu gehen. Deshalb ist es ja auch so wichtig, dass wir unsere Produkte kontinuierlich an das Kapitalmarktumfeld anpassen. Denn wir wollen weiterhin die Flexibilität haben, auch künftig in solche Anlagen zu investieren.

Und wo liegen die Vorteile solch alternativer Anlagen? *de la Viña:* Das sind drei Punkte: erstens, die Chance auf Zu-satzrenditen. Als Langfrist-Investor, der das Geld über viele Jahre fest binden kann, vereinnahmen wir sogenannte Illiquiditätsprämien. Als Zweites haben wir bei den alternativen Anlagen den Vorteil, dass die Preise nicht so stark durch die Notenbanken verzerrt werden, sprich, wir erhalten deutlich attraktivere Renditen als beispielsweise bei traditionellen Staatsanleihen. Der dritte Vorteil sind Diversifikationseffekte, denn bei Infrastruktur oder erneuerbaren **Energien** gilt es, andere Risiken zu berücksichtigen als beispielsweise bei Aktien, die stark von der konjunkturellen Entwicklung abhängen.

Nennen Sie doch mal ein paar konkrete Projekte der letzten Zeit. *de la Viña:* Allianz Leben hat beispielsweise in den vergangenen zwölf Monaten mehr als eine halbe Milliarde Euro in nachhaltige Immobilien investiert. Unter anderem rund 200 Millionen Euro in Europas größten Bürocampus aus Massivholz, der in der Region Paris hauptsächlich aus Holz errichtet wurde und eine positive CO₂-Bilanz aufweist. Oder 300 Millionen Euro in ein mit Smart Technology ausgestattetes Bürogebäude in Berlin, das höchste Nachhaltigkeitskriterien erfüllen wird. Dazu investieren wir laufend in Wind- und Solarparks.

Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage ist ja derzeit ein ganz großes Thema. Ist damit überhaupt Geld zu verdienen oder sind nachhaltige Anlagen eher nur ein soziales Investment? *de la Viña:* Wir sehen bei nachhaltigen Investments echte Renditechancen. Früher dachten viele, Nachhaltigkeit muss man sich leisten können. Da hat es aber definitiv einen Paradigmenwechsel gegeben.

Dementsprechend richtet sich auch unsere Kapitalanlage deutlich auf nachhaltige Investments aus, weil dort langfristig attraktive Renditechancen bestehen.

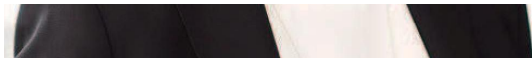
Foto: Ch. Kaufmann

KATJA DE LA VIÑA, VORSTAND FINANZEN UND KÜNFTIGE VORSITZENDE DER ALLIANZ LEBEN

Warum und wo sehen Sie diese Chancen? *de la Viña:* Nehmen wir mal Wind- und Solarparks: Der Strombedarf aus regenerativen Quellen wird massiv steigen, hier wollen wir uns stark engagieren. Seit 15 Jahren beschäftigen wir uns mit dem Thema Nachhaltigkeit und das ist uns wichtig, dass wir nicht nur grüne Einzelinvestments tätigen, sondern wir wollen über den Dialog mit den Unternehmen, in die wir investieren, realwirtschaftliche Veränderungen erreichen. Wir werfen da wirklich unsere gesamte Kapitalanlage von über 300 Milliarden Euro in die Waagschale, um die Transformation hin zu einer CO₂-neutralen Wirtschaft zu erreichen. **Überprüfen Sie das laufend und würden Sie aus einer Kapitalanlage im Zweifel auch aussteigen, wenn das nicht umgesetzt wird?** *de la Viña:* Unbedingt. Wir haben zum Beispiel bei handelbaren Anlagen einen Screening-Prozess aufgesetzt, um so mit kritischen Emittenten ins Gespräch zu kommen. Und bei alternativen Anlagen gibt es für jede Anlageklasse einen klar definierten nachhaltigen Kriterienkatalog, ob sich das Investment für unser Sicherungsvermögen qualifiziert. **Lässt sich solch ein Riesenportfolio wie das eines Versicherers überhaupt komplett auf Nachhaltigkeit ausrichten?** *de la Viña:* Das ist sicher nicht einfach. Wir haben uns verschiedene Ziele gesetzt. So haben wir uns dazu verpflichtet, bereits bis 2024 den CO₂-Ausstoß unserer Aktien-, Unternehmensanleihen- und Immobilieninvestments um ein Viertel zu reduzieren. Langfristig ist unsere Ambition, unsere gesamten Kapitalanlagen CO aufzustellen. Das wird sicherlich ein enormer Kraftakt werden. **Nun führen derzeit anhaltende Niedrigzinsen und steigende Inflationsraten zu extrem negativen Realrenditen. Verschärft das nicht die Probleme für die Altersvorsorge?** *de la Viña:* Wir sehen die erhöhten Inflationsraten eher als ein temporäres Problem, geprägt im Wesentlichen durch akute Materialengpässe und hohe Energiepreise als Folge der Corona-Krise. Aber was heißt das für die Lebensversicherung? Wir wollen natürlich eine verlässliche Altersvorsorge anbieten und dazu gehört auch der Realwert des Vorsorgekapitals. Genau das wollen wir durch eine entsprechende Asset-Allocation sicherstellen. Dementsprechend haben wir bedeutende Teile unserer Kapitalanlage in Realwerte wie Aktien oder Immobilien investiert, die sich gerade jetzt in Zeiten höherer Inflation positiv entwickeln. **Wie zeigt sich das denn in den Zahlen der Allianz Leben?** *de la Viña:* Die Performance unseres Kapitalanlageportfolios spricht für sich: Wir hatten in den letzten 15 Jahren kein Jahr mit negativer Rendite. Auch durch Krisenzeiten sind wir wirklich gut durchgekommen mit unserer breiten Diversifikation, vielen stabilisierenden Elementen wie hohen Aktiv- und Passivreserven und unserer starken Finanzkraft. Dementsprechend waren wir in der Lage, in der Krise sogar Chancen zu ergreifen. **Haben Sie denn den Eindruck, dass Ihre starke Finanzkraft beim Kunden ein wichtiges Argument ist?** *de la Viña:* Ganz sicher, neben anderen Argumenten. Wenn Sie sich zum Beispiel unser innovatives Produkt "Private-FinancePolice" anschauen, das unseren Kunden Zugang zu alternativen Anlagen und damit eine sehr attraktive Anlagemöglichkeit mit einer tollen Rendite bietet, dann ist dies nur dank unserer Finanzkraft, unserer Kapitalanlageexpertise und einfach auch unseres Anlagevolumens möglich, ohne die wir nicht in so großem Umfang in Alternatives investieren könnten. **Auch in Ihren anderen Produkten haben Sie die Garantiemöglichkeiten reduziert. Wird das von den Kunden denn akzeptiert?** *de la Viña:* Ja, weil wir in einem Nullzinsumfeld sind. Aber null Zinsen heißt ja nicht null Rendite. Wir schaffen durch die Veränderungen auf der Produktseite Freiräume für die Kapitalanlage, damit die Altersvorsorge weiterhin attraktiv bleibt. Diese Botschaft kommt bei unseren Kunden ganz klar an. Deren Fokus hat sich auf kapitalmarktnahe Produkte verschoben. Aktuell greift bereits fast jeder zweite neue Kunde zu unseren chancenreichen Angeboten "InvestFlex" und "KomfortDynamik", wobei dort wiederum die Hälfte ein Garantieniveau von 80 Prozent oder darunter wählt. Bei dem Produkt "InvestFlex" setzt 2021 sogar schon jeder dritte Kunde auf eine möglichst chancenreiche Vorsorge komplett ohne Beitragsgarantie. **Damit wird aber auch ein Teil des Risikos auf den Kunden verlagert. Was ist, wenn die Kapitalmärkte mal nicht mehr so gut performen?** *de la Viña:* Deswegen ist ja auch die Positionierung der Sicherheitskomponente so wichtig, also die Balance zwischen Sicherheit und Rendite. Unser Sicherungsvermögen ist da ein hervorragender Stabilisierungsanker. Dadurch, dass wir Garantien reduzieren, erhalten unsere Kunden ein weitaus größeres Rendite-Upside-Potenzial - und das bei gegebenen Sicherheiten. Ein Glückwunsch am Anfang und nun auch ein Glückwunsch zum Schluss zu Ihrer Berufung zur Vorstandsvorsitzenden der Allianz Leben ab Jahresbeginn 2022. **Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen und was sind Ihre persönlichen Ziele?** *de la Viña:* Erstens sind aus meiner Sicht die Diskussionen um Rente und Altersvorsorge bisher viel zu negativ geprägt. Eine Herzensangelegenheit von mir ist daher, Menschen wieder mehr Mut zu machen, für ihre Zukunft und ihr Alter vorzusorgen - für sich und ihre Familie. Ich bin überzeugt davon, dass wir mit den drei Säulen der gesetzlichen Rente, der betrieblichen Rente und der privaten Versorgung hier ein bewährtes System der Altersvorsorge haben. Da sollten wir mit der neuen Regierung für die Rentenarchitektur ein gemeinsames Ziel finden. Zweitens wollen wir mit der Allianz Leben weiter wachsen, darauf werden wir den klaren Fokus setzen. Wir müssen definitiv die betriebliche Altersvorsorge weiter verbreitern und es gibt auch noch eine deutliche Rentenlücke zwischen Frauen und Männern. Und drittens wollen wir ein perfektes Kundenerlebnis aus digitalen Angeboten und persönlicher Beratung schaffen.

von WERNER MÜLLER





Bildunterschrift: Foto: Ch. Kaufmann

Quelle:	FOCUS-MONEY vom 08.12.2021, Nr. 50, Seite 78
----------------	--


Rubrik:	money service
----------------	---------------

Dokumentnummer:	focm-08122021-article_78-1
------------------------	----------------------------

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/FOCM_cf11ac27e0fd2ca189e54a6d24823bdedc39fb

Alle Rechte vorbehalten: (c) Focus Magazin Verlag GmbH, Muenchen

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH