



INTERVIEW

# Die einzigartige Kapitalstärke ist unsere Basis“

Die Chefin der Allianz Leben, Katja de la Viña, zu den Gründen für die **dauerhafte Finanzstärke** der Allianz, den Aussichten der Branche und wie der Lebensversicherer das **Produktportfolio am Kundennutzen** ausweitet

von WERNER MÜLLER

ren uns auf IT und Healthcare – ist sehr gut. Immobilien würde ich dagegen ein bisschen anders einordnen.

**Wie denn, halten Sie die Immobilienkrise für überstanden, oder bleibt der Markt noch länger schwierig?**

*de la Viña:* Immobilien hatten sehr gute Jahre, aber jetzt haben wir einen Zinseffekt und zusätzlich bei Büroimmobilien einen Leerstandeffekt, der durch die Komponente „Neues Arbeiten“ verursacht ist. Immobilien bleiben für uns wichtig, aber ich würde differenzieren: Objekte in 1-A-Lagen und vor allem auch mit hoher Energieeffizienz sind relativ stabil. Demgegenüber läuft es bei energetisch ineffizienten Immobilien in Randlagen nicht so. Unser Thema ist auch bei Immobilien stets die Nachhaltigkeit, und da materialisiert sich die Energieeffizienz ja gerade in der Werthaltigkeit der Objekte. Allgemein sind wir bei Büro- und Gewerbeimmobilien derzeit eher zurückhaltend, bei Wohn- und Logistikobjekten sehen wir hingegen wieder eine Normalisierung.

**KATJA DE LA VIÑA,**  
Vorstandsvorsitzende der Allianz Lebensversicherung



**Gratulation, auch diesmal wieder ist Allianz Leben der finanzstärkste Lebensversicherer Europas. Was ist das Geheimnis, dass Sie auch in sich ständig ändernden Kapitalmarktlagen stets oben sind?**

*Katja de la Viña:* Dafür gibt es zwei Gründe. Zum einen, dass wir unser Produktportfolio kontinuierlich am Kundenbedarf und an der Kapitalmarktentwicklung ausrichten. Und zum anderen, dass wir unsere Kapitalanlage, basierend auf unseren einzigartigen Stärken ausbauen: Wir haben weltweite Zugänge, profitieren von unserer langjährigen Expertise und Finanzstärke und investieren über lange Investitionsperioden und -zyklen hinweg, wodurch wir kontinuierlich breit diversifiziert anlegen. Und natürlich über die letzten zwei Jahrzehnte strukturell auch in den Bereich der alternativen, nicht börsengehandelten Anlagen vorgedrungen sind, was nochmals ein Diversifikationsanker ist.

**Gibt es denn größere Anpassungen an die aktuelle Entwicklung, also einen Umbau des Portfolios, oder sind das eher marginale Änderungen?**

*de la Viña:* Das sind eher kleinere Anpassungen, mit denen wir uns chancenorientiert ausrichten. Schwerpunkte sind beispielsweise die Mittelstandsfinanzierung, aber auch Infrastruktur und erneuerbare Energien, weil uns die Themen Nachhaltigkeit und die Transformation der Wirtschaft wichtig sind. Dazu wird dringend privates Beteiligungskapital benötigt. Aber diese Assets sind natürlich auch unter Renditeaspekten attraktiv. Ein Fokuselement der Strategie bleiben alternative Kapitalanlagen, da sind wir mit rund 95 Milliarden Euro investiert – etwa einem Drittel unseres Portfolios. Dieser Gesamtpf bleibt gleich, aber innerhalb der alternativen Anlagen balancieren wir etwas anders.

**Gerade auf die alternativen Assets werfen aktuell die Aufsichtsbehörden EIOPA und BaFin einen kritischen Blick, damit diese nicht zu viel werden. Halten Sie da an Ihrer Gewichtung nach wie vor fest?**

*de la Viña:* Ja, bei uns ist das ausgewogen. Unsere Kapitalstärke, unsere Risikotragfähigkeit sind dafür wesentlich. Und im Einklang mit den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden haben wir uns von der Produktseite immer wieder Freiräume geschaffen, um uns in der Kapitalanlage chancenorientiert aufstellen zu können. Ganz wichtig ist dabei der Aspekt einer breiten Diversifikation im Sicherungsvermögen, und da gehören für mich alternative Kapitalanlagen dazu. Gerade in Krisen wie Corona, bei hoher Inflation oder anderen Kapitalmarkt-turbulenzen sehen wir ja, wie wichtig ein breit diversifiziertes Anlageportfolio ist.

**Zumal sich die Stimmung in der Branche der alternativen Assets, aber auch bei Private Equity derzeit wieder etwas aufhellt?**

*de la Viña:* Private Equity als Kapitalanlageklasse hat in unserem Portfolio immer eine super Performance geliefert. Natürlich gab es in den letzten beiden Jahren weniger Transaktionen, aber die Wertentwicklung – wir fokussie-

**Wenn wir weiter in Details gehen, macht sich bei Anleihen die Zinswende schon bemerkbar und was ist mit Ihrem Aktienengagement?**

*de la Viña:* Anleihen sind ein großer Teil des Portfolios eines Lebensversicherers und haben natürlich im Vergleich zum Nullzinsumfeld an relativer Attraktivität gewonnen. Auch wenn der langfristige Zins jetzt schon wieder etwas sinkt und der kurzfristige noch weiter runtergehen wird. Aber wir investieren ja in Anleihen, um sie langfristig zu halten. Dementsprechend bleiben sie ein Grundpfeiler unserer Kapitalanlage. Im Moment fokussieren wir uns auf die Mittelstandsfinanzierung. Dort können wir einen zusätzlichen Renditeaufschlag vereinnahmen und zudem bei der direkten Kreditvergabe auch besondere Sicherheiten verhandeln. Aktien waren ebenfalls schon immer ein elementarer Baustein unserer Strategie, gerade in puncto Ertragsorientierung. Aber rein von der taktischen Allokation sind wir bei Aktien aktuell etwas zurückhaltend.

**Sind Sie also grundsätzlich mit der Ertragskraft der Kapitalanlagen zufrieden, oder geht da nicht noch ein bisschen mehr?**

*de la Viña:* Sehr zufrieden. Wir schaffen es, strukturell immer eine Outperformance von ein bis eineinhalb Prozent über dem Markt hinzubekommen. Da zahlt es sich eben aus, Freiräume zu generieren, um chancenorientiert investieren zu können. Dementsprechend übersetzt sich das am Ende dann auch in Wettbewerbsattraktivität und Kundennutzen.

**Ausgehend von der Kapitalmarktlage, schlägt sich das auch in einem geänderten oder angepassten Produktportfolio nieder?**

*de la Viña:* Grundsätzlich entwickeln wir unser Produktportfolio mit Blick auf den Kundennutzen. Das begann schon mit unserem klassischen sicherungsvermögensbasierten Produkt „Perspektive“, mit einer attraktiven Verzinsung. Dann die kontinuierliche Weiterentwicklung zu unseren Hybridprodukten. Die besitzen einen Stabilisierungsbaustein und ermöglichen zugleich, in Aktienfonds zu investieren. Das ist ein sehr attraktives Chance-Risiko-Profil, was wir auch mit über 50 Prozent im Neugeschäft sehen. Als mutigste Innovation folgte dann die „PrivateFinancePolice“. Damit haben wir es geschafft, nicht an der Börse gehandelte und eigentlich Privatanlegern unzugängliche Kapitalanlagen aus dem Bereich der Private Markets zu demokratisieren. Privatpersonen erhalten so Zugang zu einem voll diversifizierten Portfolio an alternativen Kapitalanlagen. Auf dieser Basis folgt jetzt als neues Highlight die „PrivateMarketsPolice“. Hier besteht nun für Privatkunden die Möglichkeit, nach eigener Wahl in fünf einzelne Anlagestrategien zu investieren – Private Equity, Infrastruktur, Private Debt, erneuerbare Energien und Future-Focused Strategy. Letztere investiert aktiv in die Nachhaltigkeitstransformation, etwa in Batteriespeichersysteme oder Wasserstoff.

**Kannibalisieren sich die Private-Policen nicht gegenseitig, beide sind gegen Einmalbeitrag zu haben und zielen auf die gleiche Kundengruppe?**

*de la Viña:* Nein, im Gegenteil, die beiden Produkte ergänzen sich. Denn die „PrivateFinancePolice“ investiert in ein von uns definiertes, sehr breit diversifiziertes Basket an alternativen Anlagen und ist damit das Einstiegsprodukt in diese Assetklassen. Es gibt aber auch viele Kunden, die aus ihrer Portfoliosicht darüber hinaus noch gerne gezielt einzelne Beimischungen hätten. Damit

erschließen wir nochmals neue Potenziale. Denn das, was Family Offices und andere Profi-Investoren schon stark machen, indem sie eben in alternative Anlagen investieren, erfolgt in Deutschland bei der Vermögensbildung noch viel zu wenig.

**Wie sehen Sie denn die allgemeinen Aussichten für den Markt der Lebensversicherer, die Branche äußert sich ja verhalten optimistisch?**

*de la Viña:* Wenn wir allein auf die Megatrends wie demografischer Wandel, Langlebigkeit, Fachkräftemangel oder rund um die Gesundheit schauen, ist klar, dass sich die Kundenbedürfnisse, bei denen wir Menschen unterstützen können, eher noch verstärken: Risikoabsicherung und Aufbau zusätzlicher Altersvorsorge für junge Erwachsene und Familien. Unterstützung von Arbeitgebern in Zeiten von Fachkräftemangel durch eine attraktive betriebliche Vorsorge. Vorsorge und Vermögensaufbau für Best Ager und Babyboomer. Man sieht schon an diesen Beispielen: Da besteht noch viel Potenzial. Wenn man sieht, wie viele Gelder noch auf Sparkonten liegen, sind das verschenkte Euro, die man weitaus besser oder zumindest diversifizierter anlegen könnte. Da entstehen auch für Versicherer riesige Wachstumschancen bei der Vermögensbildung. Dementsprechend blicke ich sehr positiv in den Markt.

**Positiv ist auch, dass der Höchstrechnungszins 2025 von derzeit 0,25 auf dann 1,0 Prozent steigen wird. Gibt das einen Impuls fürs Geschäft?**

*de la Viña:* Auch da würde ich gerne wieder vom Kundennutzen her kommen. Zeitgemäße Angebote für die Altersvorsorge eröffnen eine Balance aus Renditechancen und Stabilität, und diese Bausteine sind weitgehend unabhängig von der anstehenden Veränderung beim Höchstrechnungszins. Eine 100-prozentige Beitragsgarantie ist nicht das einzige Element, um Sicherheit zu liefern. Allein schon ein gewisser Baustein vom Sicherungsvermögen in dem Produkt reicht als Stabilisierungsanker. Dieses Verständnis haben wir jetzt über Jahre hinweg beim Kunden erreicht und sehen, dass viele zu 80 oder 60 Prozent Garantie greifen. Weil sie erkennen, dass dies je nach Risiko-Rendite-Profil für sie optimal ist. Der neue Höchstrechnungszins gibt wieder mehr Freiräume. Aber man darf jetzt nicht die ganze Rolle rückwärts machen, das ist wichtig.

**Mehr Chancen und weniger Garantien sollen künftig auch bei der geförderten privaten Altersvorsorge möglich sein. Wie beurteilen Sie insgesamt den vorgelegten Reformentwurf?**

*de la Viña:* Der Reformentwurf hat Licht und Schatten. Die Flexibilität in den Beitragsgarantien begrüße ich sehr. Aber wichtig ist auch, dass wir uns fragen, welchen Bedarf beziehungsweise welches gesellschaftliche Problem wir mit dieser Reform lösen wollen. Wenn es um eine zusätzliche lebenslange Basisabsicherung geht, weil die gesetzliche Rente im Alter nicht ausreicht, dann sollte ein zulagengefördertes Produkt einige Basisprinzipien erfüllen: In der Ansparphase sollten Diversifikation und Stabilität gewährleistet sein, damit nicht Menschen kurz vor der Rente im Minus stehen. In der Entsparphase sollten dann lebenslange Rentenzahlungen erfolgen, die die gesetzliche Rente aufstocken, damit nicht etwa im Alter von 85 Jahren kein Geld mehr da ist. Für beide Aspekte hat das Kollektivmodell von Versicherern zahlreiche Vorteile. Beim reinen Vermögensaufbau sollte die volle Bandbreite an Optionen möglich sein. ■