

Versicherungen



DIRK WIEGELMANN, CFA
Kompetenzteam Versicherungen und Versorgungswerke, DekaBank

Die Regulierung nimmt weiter zu und die Niedrigzinsphase hält an. Versicherungen stehen in diesem Umfeld vor der Herausforderung, ihre Renditeziele zu generieren. In ihren Risiko-Rendite-Profilen bewegen sie sich derzeit weiter nach oben: So weichen sie auf risikoreichere Anlageklassen wie beispielsweise Alternative Investments aus.

Gerade bei diesen Investments ist eine saubere regulatorische Aufarbeitung der Vielzahl von Gesetzen, Verordnungen, Hinweisen und Stellungnahmen vonnöten. Investmentrecht, Investmentsteuerrecht und Aufsichtsrecht (Anlageverordnung, Solvency II) des Kunden müssen kongruent aufeinander ausgerichtet werden.

Diese Kompetenz haben wir uns in einem langfristig angelegten DALI-Projekt im Zuge der Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch das Kapitalanlagegesetzbuch erarbeitet. Das Projekt mündete in die Etablierung einer Plattform für die Umsetzung von alternativen Investments in Luxemburg. Dort können wir die Alternative Investments bündeln und individuell an die Belange unserer Kunden ausrichten. Wir helfen Versicherungen also dabei, ihre Anlagemöglichkeiten optimal auszuschöpfen. Schließlich wollen diese auch weiterhin, trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen, attraktive Renditen für ihre Kunden erwirtschaften. ■

Versorgungswerke und Pensionskassen



MICHAEL GIESELER
Kompetenzteam Versicherungen und Versorgungswerke, DekaBank

Im Vergleich zu Versicherungen sind die Versorgungswerke und Pensionskassen ein Stück weit freier in ihrer Kapitalanlage. Diese Freiheiten gilt es zu nutzen und gleichzeitig zu beherrschen. Auch bei diesen institutionellen Investoren sind die großen Themen derzeit die Regulatorik und das Niedrigzinsniveau. Eine reine Buy-and-hold-Strategie mit erstklassigen Bonitäten funktioniert in diesem Umfeld nicht. Die Folge: eine Verschiebung weg von der klassischen Rentenanlage hin zu risikoträchtigeren Assets. Diese Anlagen müssen intensiv gesteuert und überwacht werden. Für viele Investoren ist es daher sinnvoll, die Deka als großes leistungsfähiges Haus einzubinden: Wir können die passenden Lösungen finden und anbieten. Daneben unterstützen wir die Kunden gern in der Administration. ■

Individuelle Konstellationen in Aufsichts- und Steuerrecht

Das regulatorische und steuerliche Umfeld der Investorengruppen ist sehr verschieden. Darum bündelt Deka Institutionell dieses Wissen in Kompetenzteams mit spezifischer Branchenexpertise.

RECHTSLAGE DER KUNDENGRUPPEN

Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Aufsichts- und Steuerrecht (vereinfachte Darstellung)

Kunden- gruppen	Versicherungen			Versorgungswerke und Pensionskassen			Öffentlicher Sektor und Gemeinnützige Organisationen	
	■ Lebens- und Kranken- versicherungen	■ Sach- versicherungen	■ Rück- versicherungen	■ Pensionsfonds	■ Pensions- kassen	■ Versorgungs- werke	■ Stiftungen	■ Kirchliche Einrichtungen
Aufsichts- recht	Versicherungsaufsichtsrecht (einschließlich Solvency II)			Versicherungsaufsichtsrecht (ohne Solvency II)		Analog Versicherungs- aufsichtsrecht (ohne Solvency II)	Satzungsbe- schränkungen	Satzungs- beschränkungen/ggf. ana- log AnIV bei kirchlichen Versorgungsein- richtungen
Steuerrecht	Steuerpflichtig (auch Dividenden), aber Bildung von Rückstellungen (RfB)	Steuerpflichtig (Aktienveräußerungsgewinne und ggf. Dividenden begünstigt)		Steuerpflichtig (auch Dividen- den), aber Bil- dung von Rück- stellungen (RfB)	Steuerbefreit (gewerbliche Tätigkeit problematisch)	Steuerbefreit	Ggf. steuerbefreit (gewerbliche Tätigkeit problematisch)	

Quelle: Clifford Chance; DekaBank; eigene Darstellung DekaBank

**Öffentlicher Sektor und
Gemeinnützige Organisationen**



HOLGER STIEBELING
Leiter Kompetenzteam Gemeinnützige
Institutionen/Öffentlicher Sektor, Dekabank

Unter dem Begriff „Öffentlicher Sektor und gemeinnützige Institutionen“ werden sehr heterogene und vielfältige Kundengruppen zusammengefasst: Diese reichen u. a. von Bund, Ländern und Kommunen über Kirchen und Stiftungen bis hin zu den nach dem SGB IV regulierten Sozialversicherungskörperschaften. Genauso unterschiedlich, wie die einzelnen Gruppen sind, sind auch ihre rechtlichen Rahmenbedingungen und ihre individuellen Anforderungen. Wir als Deka kennen das Umfeld unserer Kunden und betreuen viele Adressen aus genannten Bereichen bereits seit Jahren erfolgreich. Wir sprechen ihre Sprache und sind bestens vernetzt. Nur so können wir auf die ganz speziellen Bedürfnisse jedes Investors eingehen und dessen Ziele im Detail verstehen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln wir für diese maßgeschneiderte Lösungen, die dann zu einem nachhaltigen Anlageerfolg führen. ■

Unternehmen



TORSTEN LEIDIG
Kompetenzteam Unternehmen,
DekaBank

Ein wichtiges Thema für Unternehmen sind derzeit bei Pensions- und anderen Rückstellungen die fallenden Abzinsungssätze gemäß HGB. Durch ein weiteres Rücklaufen der Zinssätze erhöhen sich die bereits gebildeten Rückstellungen immer weiter und haben so einen negativen Einfluss auf die GuV. Dank der guten Geschäftslage konnten viele Unternehmen hohe Liquiditätsbestände aufbauen. Jedoch gibt es gegenwärtig für kurzfristige Liquidität keine nennenswerte Rendite. Auch dies wirkt sich negativ auf die GuV der Unternehmen aus. Um diesen beiden Aspekten entgegenzuwirken, hat die Deka verschiedene Portfoliokonstruktionen entwickelt: Diese sind mit einer stringenten Risikosteuerung ausgestattet, die individuell auf den jeweiligen Bedarf der Unternehmen abgestimmt wird. Wichtig ist für uns, dass wir Unternehmen komplett, integriert und vor allem mit Blick auf deren Bilanzsituation beraten. ■

Ausland



RÜDIGER DABERKOW
Leiter Institutionelle Kunden Ausland,
DekaBank

Die wichtigsten Kundengruppen im institutionellen Auslandsgeschäft sind Pensionskassen, Versicherungen, Banken und Staatsfonds. Unser Ansatz in diesem Bereich ist sehr fokussiert: Wir konzentrieren uns auf sehr wenige Kernmärkte, u. a. auf Italien, Österreich und Japan. Dabei setzen wir zusätzlich auch auf erprobte lokale Expertise; so gibt es beispielsweise eine Zusammenarbeit mit PWC in Österreich. Mit unseren Partnern vor Ort bestehen seit vielen Jahren stabile Kooperationen; sie stehen uns also nachhaltig zur Verfügung, auch und gerade in regulatorischen Fragen. Darüber hinaus greifen wir auch auf externe Partner zurück, wenn es beispielsweise um Mandatshüllen oder um Spezialfonds geht. ■

Unternehmen

■ Öffentliche Einrichtungen	■ Corporates	■ Kleine und mittlere Unternehmen	■ Contractual Trust Arrangement	■ Family Office	■ Ultra High Net Worth Individuals
Satzungs- oder öffentliche Beschränkungen/ggf. analog AnIV bei öffentlichen Versorgungseinrichtungen	./.				
	Steuerpflichtig (zurzeit Aktienveräußerungsgewinne steuerfrei)		Wirtschaftliches Eigentum beim Treugeber; steuerpflichtig (zurzeit Aktienveräußerungsgewinne steuerfrei)	Steuerpflichtig, abhängig von Ausgestaltung	Steuerpflichtig (Abgeltungssteuer oder individueller Steuersatz, EStG)