

IM INTERVIEW: ARND THORN

„Scope ist für uns der ideale Partner“

Der Vorstandsvorsitzende der Feri AG zum Verkauf der Ratingaktivitäten – Fokus aufs Investmentgeschäft

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

Herr Thorn, warum wollen Sie die Feri Euroring Services AG verkaufen?

Diese Entscheidung hat sich in den vergangenen Jahren abgezeichnet. Mit der Veräußerung der Ratingagentur an Scope setzt die Feri Gruppe die strategische Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells konsequent fort. Seit 2011 positionieren wir Feri als Investmenthaus für private und institutionelle Kunden. Unser Ziel ist es, zum führenden Anbieter in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg zu werden. Die drei tragenden Säulen sind dabei das Investment Research, das Investment Management und das Investment Consulting.

Und da passt die Euroring nicht mehr hinein?

Die Ratingagentur hat sich bisher gut entwickelt – aber getrennt von unserem Kerngeschäft, das rund 95% des Umsatzes der Feri Gruppe ausmacht. In den vergangenen Jah-

ren hat es immer weniger direkte Berührungspunkte zwischen der Ratingagentur und dem Kerngeschäft gegeben. Die Trennung zeigt sich auch daran, dass die Feri Euroring als Ratingagentur seit 2011, dem Jahr ihrer Zulassung, der europäischen Wertpapieraufsicht ESMA untersteht. Die Feri Trust GmbH untersteht hingegen in Deutschland der BaFin.

Warum verkaufen Sie gerade an Scope?

Scope ist als Ratingagentur für uns der ideale Partner, um aus deutscher und europäischer Sicht ein Gegengewicht zu den angelsächsischen Ratingagenturen zu bilden. Dies kann man als Antwort auf die ja schon seit längerem laufende öffentliche Diskussion über eine europäische Ratingagentur verstehen.

Scope übernimmt die Gesellschaft vollständig?

Ja.

Zu welchem Preis?

Wir haben mit Scope vereinbart, dass wir dazu keine Angaben machen.

Wann wird das Closing sein?

Ende Juli. Dann fließt auch der fest vereinbarte Kaufpreis zu.

Zu Anpassungen des Kaufpreises zum Beispiel in Abhängigkeit vom weiteren Geschäftsverlauf der Euroring kann es also nicht kommen?

Nein.

Was wird sich für die Euroring und ihre Mitarbeiter verändern?

Mit Scope wurde vereinbart, dass die rund 30 Mitarbeiter übernommen werden, auch Vorstandssprecher Tobias Schmidt wird zu Scope gehen. Das Vorstandsmitglied Andreas Kuschmann, der bisher bereits eine Doppelfunktion als Geschäftsführer Institutionelle Kunden bei der Feri Trust innehatte, bleibt hingegen bei der Feri Gruppe.

Der Standort von Scope ist Berlin. Zieht die Euroring auch dahin?

Nein. Scope hat zugesichert, dass es bei einem Standort im Rhein-Main-Gebiet bleibt.

Gibt es auch in Zukunft Beziehungen zwischen der Feri Gruppe und ihrer zukünftig ehemaligen Tochter?

Ja. Wir werden das Fondsrating, Immobilienmarktanalysen und bestimmte Marktdaten langfristig beziehen können. Für unsere Kunden hat der Schritt also keine Auswirkungen. Das gesamte Investment Research inklusive der Branchenanalysen haben wir ohnehin schon in der Feri Trust gebündelt.

Wie geht es mit der Feri Gruppe jetzt weiter?

Wir treiben unsere Fokussierung als Investmenthaus weiter und stärken die drei Kernbereiche Investment Research, Investment Management und Investment Consulting. Nicht zuletzt die Brexit-Diskussion hat gezeigt, wie wichtig es ist, dass wir für unsere Kunden auch langfristige Trends an den Märkten im Blick haben. Künftig werden wir mit der Gründung eines Feri-Instituts einen klaren Fokus auf die strategischen

Zukunftsthemen legen.

Was soll dieses Institut leisten?

Es wird ein Thinktank mit langfristiger Radarfunktion. Wir wollen ein meinungsstarker und notfalls unbequemer Vordenker sein, mit klarem Fokus auf langfristige Fragestellungen in der Wirtschafts- und Vermögensforschung.

Wann wird dieses Institut gegründet?

Wir werden es voraussichtlich ab Herbst dieses Jahres vorstellen.

Wie sieht es mit möglichen Übernahmen aus?

Wir schauen uns wie schon mehrfach berichtet auch weiterhin nach

„Wir wollen ein meinungsstarker und notfalls unbequemer Vordenker sein, mit klarem Fokus auf langfristige Fragestellungen in der Wirtschafts- und Vermögensforschung.“

Übernahmekandidaten um und führen immer mal wieder Gespräche. Es gibt aber aktuell nichts Konkretes zu berichten. Wir wollen hauptsächlich organisch wachsen. Eine Übernahme ist kein Selbstzweck. Sie muss in unsere Geschäftsstrategie passen.

... das heißt konkret?

Die Transaktion muss einen Mehrwert schaffen und in einem leistbaren finanziellen Rahmen liegen.

Wer könnte zu Ihnen passen?

Wir sind stark researchgetrieben. Das heißt, wir agieren nicht als typischer Fondsmanager. Ein Übernahmekandidat muss zu dieser Grundphilosophie passen.

Das Interview führte Thomas List.

SDK steigert das Ergebnis und gibt weniger aus

Beiträge in der Lebensversicherung rückläufig

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

igo Stuttgart – Die Süddeutsche Krankenversicherung (SDK) hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 ihr Vorsteuerergebnis zweistellig gesteigert: Mit 117 Mill. Euro lag es 11,4% oder 12 Mill. Euro über dem Vorjahr. Vor zwei Jahren hatte sich die Privatversicherung eine strategische Neuausrichtung verpasst und setzt nun verstärkt auf betriebliche Krankenversicherungen und eine neue Vertriebsstruktur. Seit der Neuausrichtung 2013 habe die SDK ihren Ertrag um 23% gesteigert, die Kosten seien in diesem Zeitraum dagegen um 12% auf 98 Mill. Euro gesunken, sagte der Vorstandsvorsitzende Ralf Katak bei der Vorlage der Zahlen am Mittwoch.

Die gesamten Beiträge der SDK Krankenversicherung – zu der Gruppe gehören zudem noch die SDK Lebensversicherung sowie die SDK Allgemeine – stiegen im vergangenen Jahr um fast 10% auf 766 Mill. Euro. Die Anzahl der Versicherten legte um 1,2% auf 655.000 zu. Das Kundenwachstum war dabei mit 2,5% vor allem bei Pflegezusatz-Policen hoch. Für Versicherungsleistungen gab die SDK Kranken mit 475 Mill. Euro 3,2% mehr aus als im Vorjahr.

Die Schaden-Kosten-Quote der SDK lag mit 80,2% leicht über dem Vorjahr. Die Verwaltungskostenquote blieb mit 1,7% der Beiträge konstant. Auch die Verzinsung der Kapitalanlagen von 5,3 Mrd. Euro lag mit 3,8% nahezu auf Vorjahresniveau, wie weiter mitgeteilt wurde.

Um den Vertrieb weiter zu stärken, will die SDK in den nächsten fünf Jahren ihren selbständigen Außendienst auf bis zu 380 Mitarbeiter erweitern. Im Juni und Juli eröffne die SDK die angekündigten zehn neuen Regionaldirektionen, so Vertriebsvorstand Timo Holland. Das Maklergeschäft soll zudem bundesweit ausgebaut werden.

Bei der SDK Lebensversicherung gingen die Beitragseinnahmen leicht um 10 Mill. Euro auf 61 Mill. Euro zurück. Die SDK habe angesichts der Zinsentwicklung das Neugeschäft bewusst und wie angekündigt beschränkt, so das Unternehmen. Die Nettoverzinsung des Kapitalanlagenbestands von 699 Mill. Euro ging deutlich von 4,8 auf 3,7% zurück. Die SDK Allgemeine steigerte die Beitragseinnahmen dagegen um fast 9% auf 1,1 Mill. Euro. Der Jahresüberschuss lag mit 194.000 Euro fast 30% über dem Vorjahr.

Swiss Re sieht Versicherer ausreichend kapitalisiert

Niedrigzinsen verkraftbar – Prämienwachstum

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

für Frankfurt – Die niedrigen Zinsen in den entwickelten Märkten machen Versicherern zwar zu schaffen, werden ihnen aber nicht gefährlich. Trotz der negativen Effekte auf die Profitabilität bleibe die Branche insgesamt gut kapitalisiert, so dass die Unternehmen auch „gegen turbulente Wirtschafts- oder Marktphasen gewappnet“ seien, heißt es in der jüngsten Sigma-Studie von Swiss Re. „Die Zinsen und das makroökonomische und finanzielle Marktumfeld bestimmen weiterhin die Aussichten für die Versicherungsbranche“, befindet Swiss-Re-Chefökonom Kurt Karl. Ihm zufolge werden die Lebensversicherer ihr Augenmerk auf die Erzielung höherer Anlagerenditen, die weitere Verminderung von Kosten und auf ein verbessertes Kapitalmanagement richten.

Das Volumen der weltweiten Versicherungsprämien legte im vergangenen Jahr um real 3,8 (i.V. 3,5%) auf 4,55 Bill. Dollar zu. Damit lag der Anstieg deutlich über dem globalen Wirtschaftswachstum, das 2,5% betrug. Angesichts der verhaltenen Entwicklung in den entwickelten Märkten wuchs der Lebenssektor mit

4,0% auf insgesamt 2,5 Bill. Dollar geringfügig schwächer als im Jahr zuvor (4,3%). Im Nichtlebensgeschäft ließen starke Steigerungen vor allem in Japan und Südkorea sowie eine positivere Entwicklung in Nordamerika und Westeuropa das weltweite Prämienvolumen hingegen um 3,6% auf 2 Bill. Dollar ansteigen. 2014 hatte die Zunahme noch 2,4% betragen.

Gemischte Aussichten

Swiss Re geht davon aus, dass sich der Zuwachs bei den Lebensversicherungsprämien im laufenden Jahr in den entwickelten Staaten leicht beschleunigen, in den Schwellenländern jedoch abschwächen wird. Auch im Nichtlebenssektor sei – gerade in den entwickelten Märkten – mit niedrigeren Wachstumsraten zu rechnen. Die Schweizer sehen in dem teils konjunkturell, teils strukturell bedingten Trend einer schwächeren Ausweitung des Welthandels direkte Konsequenzen für die Versicherungsbranche. So könne sich dies negativ auf das Wachstum vor allem von Transport- und Kreditversicherung auswirken.

KURZ GEMELDET

Deutsche Forfait mit altbekanntem Investor

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

Der im Insolvenzverfahren steckende Exportfinanzierer DF Deutsche Forfait ist rekaptalisiert worden. Shahab Manzouri hat eine Barkapitalerhöhung über 7,5 Mill. Euro gezeichnet und wird damit mit einem Anteil von 63,1% größter Investor. Manzouri war über seine Gesellschaft Primrose Energy bereits vor zwei Jahren bei DF engagiert, hatte dann aber seinen Anteil an Mark West verkauft. Dieser wiederum hat sein Vorstandsmandat niedergelegt, bleibt aber bei der Gesellschaft tätig. Manzouri zieht in den zweiköpfigen Forfait-Vorstand ein. Künftig hält Mark West an der DF rund 16%, Vorstandsmitglied Frank Hock ist mit etwa 6% beteiligt. ak

Schweizer GAM kauft in Großbritannien zu

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

Der Schweizer Vermögensverwalter GAM Holding will den britischen Konkurrenten Cantab Capital Partners mit einem verwalteten Vermögen von 4 Mrd. Dollar übernehmen. GAM bezahle dafür zunächst 217 Mill. Dollar in bar, wie die Firma am Mittwoch mitteilte.

Der Erfahrene

tl – Arnd Thorn (geboren 1959) ist seit Oktober 2005 im Vorstand der Feri-Gruppe für das nationale und internationale institutionelle Geschäft verantwortlich und seit Mai 2011 Vorsitzender des Vorstandes. Nach dem Verkauf der Tochter Euroring wird er sich noch stärker als Investmenthaus für Institutionelle und Private positionieren. Dafür bietet sein Werdegang gute Voraussetzungen.

Der studierte Betriebswirt kümmerte er sich in verschiedenen Unternehmen um das Finanzwesen. Ab 1989 war er für das Assetmanagement und das Auslandscontrolling der Commerzbank zuständig, auch als Mitglied des weltweiten Management Board. 1999 wechselte er zur Fondsgesellschaft Adig und wurde 2000 Spre-



Arnd Thorn

cher der Geschäftsführung. 2002 bis 2003 war er CEO von Pimco Deutschland sowie 2004 bis 2005 Leiter European Sales bei Allianz Global Investors.

(Börsen-Zeitung, 30.6.2016)

„Solvency II macht die Dinge schwerer“

Allianz und BaFin zeigen sich uneins über die Folgen des Regelwerks – Hohe Kosten in der Umsetzung

Von Thomas List, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 30.6.2016

Im Prinzip ist der neue Aufsichtsstandard Solvency II eine gute Sache, aber zugleich auch hochkomplex, nicht zuletzt durch die vielen nationalen Besonderheiten – so der Tenor von Dieter Wemmer, Finanzvorstand der Allianz, bei einem Vortrag des International Center of Insurance Regulation an der Frankfurter Goethe-Universität. Kritik war angesichts des Mottos der zehnten Veranstaltung der Reihe „Talk on Insurance and Regulation“ auch zu erwarten: „A Critical Perspective on the Solvency II Implementation“, also ein prüfender Blick auf die Umsetzung des Regelwerks, war das Thema. Wemmer betonte aber, dass sich seine Kritik nicht auf „dramatische Punkte“ beziehe. „Das stört unser Unternehmen nicht im Ablauf, macht die Dinge aber schwerer.“ Die Projektkosten für die Einführung des neuen Regelwerks bezifferte er für die Allianz auf „mehrere hundert Millionen Euro“.

Störende Diskrepanz

Wemmer stört sich an der Diskrepanz zwischen dem Anfang dieses Jahres eingeführten Aufsichtsregime auf der einen und den nationalen Rechnungslegungsstandards wie dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) auf der anderen Seite. Anhand eines Beispiels zeigte er, dass ein Versicherer nach HGB illiquide sein kann, nach Solvency II durch die sofortige Marktbewertung von Aktiva und Passiva aber keinerlei Gefahr besteht.

Darauf antwortete Frank Grund, Exekutivdirektor der Versicherungsaufsicht bei der BaFin, auf der gleichen Veranstaltung: „Zwei Armbanduhr zeigen zwei Zeitzonen an –

und führten damit eben nicht zur Verwirrung. Denn das HGB solle die Gläubiger schützen und diene als Grundlage der Besteuerung, argumentierte Grund, während Solvency II ökonomische Tatbestände messe. Im Übrigen gebe es Alternativen bei der Einstufung von Assets. Schließlich könne im Gespräch mit der Aufsicht darauf hingewiesen werden, dass eine Zahlungsunfähigkeit noch „weit weg“ sei. Grundsätzlich



Dieter Wemmer

sei Solvency II „ein Kompromiss, das heißt nicht perfekt“, sagte der Aufseher. Eine Überprüfung des Regelwerks sei vorgesehen. „Ob es dann weniger komplex wird – ich bin gespannt.“

Streitpunkt Staatsanleihen

Ein weiterer Kritikpunkt Wemmers war die Behandlung von Euro-Staatsanleihen unter Solvency II. Im Standardmodell des Regelwerks ist keine Unterlegung mit Eigenkapital vorgesehen, während bei internen Modellen in Deutschland nur die Staatsanleihen von Ländern mit höchster Bonität eine Nullgewichtung hätten. In anderen Ländern

werde diese Differenzierung nicht gemacht, so Wemmer. Grund wies darauf hin, dass die Behandlung von Euro-Staatsanleihen eine rein politische Entscheidung sei. „In der Säule 2 von Solvency II verlangen wir in der qualitativen Berichterstattung von jedem Unternehmen eine Beurteilung, ob die Anlagen risikofrei sind oder nicht.“ Dies wäre ausschließlich bei Staatsanleihen aus sogenannten Peripherieländern nicht



Frank Grund

mit dem Prudent-Man-Prinzip, dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht, vereinbar. „Das würden wir beanstanden.“

Äpfel und Birnen

Grund betonte aber auch, dass Unternehmen, die ein internes Modell anwenden, nicht einfach mit Unternehmen mit Standardmodell verglichen werden könnten. Dies sei auch ein Problem bei den Übergangsbestimmungen (Transitionals), die einige Versicherer anwendeten. „Der Markt erwartet eine gewisse Vergleichbarkeit. Trotzdem warne ich davor, Äpfel und Birnen miteinander zu vergleichen.“ Die Vergleich-

barkeit von Solvabilitätskennziffern sei „nicht höchste Priorität“ der Aufsicht BaFin.

Grund kündigte für den 8. Juli eine erste grobe Einschätzung an, wie sich die Versicherer unter Erstanwendung von Solvency II geschlagen haben. „Einen Monat später werden wir spezifischer mit Aussagen zu den einzelnen Sparten Leben, Schaden/Unfall und Kranken.“ Angaben zu einzelnen Unternehmen macht die BaFin allerdings grundsätzlich nicht. Die Unternehmen müssten grundsätzlich 100% der Solvabilitätskapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR) übertreffen. „Wie groß dieser Puffer ist, hängt vom Risikoappetit des Unternehmens ab. Wir machen da keine Vorschriften.“

Kritisiert hat Allianz-Vorstand Wemmer auch das sogenannte „Double Hit“-Szenario des aktuellen Stresstests der EU-Versicherungsaufsicht EIOPA. Er hält die Vorgaben, also langanhaltend niedrige Zinsen bei gleichzeitig fallenden Marktwerten auf Kapitalanlagen, insbesondere Anleihen, für höchst unrealistisch. Außerdem gebe es keine Vergleichbarkeit mit dem Bankenstresstest. „Ich hätte mir die Kalibrierung beider Tests so gewünscht, dass dabei nicht nur drei Banken, aber die Hälfte der Versicherer durchfallen“, sagte Wemmer überspitzt. „Ich fürchte mich vor den Überschriften in der Presse.“

Unwahrscheinliches Szenario

Grund gab zu, dass es sich um ein „sehr unwahrscheinliches“ Szenario handle, wie es auch EIOPA zugegeben habe. „Die 28 EIOPA-Mitglieder haben sich mehrheitlich für die stärkere Variante entschieden statt für eine sanftere Version, die nicht ernst genommen wird.“