

## Wie können wir wieder neues Vertrauen schaffen?

Wie können wir wieder neues Vertrauen schaffen?<br />Teil 4 unserer Serie zum Thema "Vertrauen"<br /><br />Die Welt befindet sich offenbar in einer tiefen Vertrauenskrise. Doch auch wenn der Glaube an die Rechtschaffenheit der Finanzdienstleister auf beiden Seiten des Atlantiks stark zurückgegangen ist, so gibt es in einigen Bereichen doch Grund für Optimismus.<br />Ischinger: Frau Weatherford, Herr De Proft, herzlichen Dank, dass Sie sich Zeit genommen haben. Lassen Sie mich gleich zur Sache kommen. Egal, welche amerikanischen oder europäischen Publikationen man sich anschaut: auf beiden Seiten wird ein Vertrauensverlust in Finanzdienstleister im Allgemeinen und in Banken im Besonderen festgestellt. Wie sehen Sie das? Ist Ihre Branche betroffen?<br />Weatherford: Die Verbraucher denken definitiv um. Wer seine finanzielle Zukunft plant, sieht sich extremer Marktvolatilität gegenüber, und das bereits seit vier Jahren. In den USA kommt die Aufschwung nur schleppend voran und so weiß niemand, welche Anlagen sicher sind und welche Renditen man erwarten kann. Das hat dazu geführt, dass Verbraucher und Investoren mit einer neuen Definition von Vertrauen arbeiten, die wir noch verstehen müssen. Wir sprechen und arbeiten mit unseren Kunden jetzt definitiv anders als vor der Finanzkrise und ich bin überzeugt, dass dies so bleiben wird.<br />De Proft: Bei Vermögensverwaltern hat die Krise zweifellos ihre Spuren hinterlassen. Nach der Krise ist viel Misstrauen und Argwohn zu spüren und das betrifft die gesamte Bandbreite von Institutionen, ganz egal ob politischer, wirtschaftlicher oder sozialer Art.<br />Ischinger: Ist dieses Misstrauen Ihrer Ansicht nach gerechtfertigt?<br />De Proft: Es ist zumindest verständlich. Die Öffentlichkeit wird tagein, tagaus mit neuen Meldungen über das Fehlverhalten der Banken konfrontiert, wodurch extrem teure Rettungsaktionen nötig werden und hört zugleich, welche Boni in der Branche gezahlt werden. Ich befürchte, es wird noch einige Zeit dauern, bis das Vertrauen ins Finanzsystem wiederhergestellt ist.<br />Ischinger: Was würden Sie einem CEO, der sich mit diesen Problemen konfrontiert sieht, raten? Was müsste man machen, um Kunden zurückzugewinnen?<br />Weatherford: Was das Lebensversicherungsgeschäft betrifft, so bin ich zuversichtlich. Meiner Ansicht liegen wir im brancheninternen Vergleich an der Spitze. Lebensversicherungen verfügen über eine gute Eigenkapitalausstattung und sie haben meiner Meinung nach die Finanzkrise sehr gut gemeistert.<br />De Proft: Können Sie etwas konkreter werden, Frau Weatherford?<br />Weatherford: Wirtschaftskrisen wirken sich unmittelbar auf Banken aus. Die Versicherungsindustrie tätigt dagegen umsichtige Investitionen, muss eine risikobasierte Kapitalquote vorweisen und wird konservativer reguliert. So hatte sie mehr Zeit, Geschäftsstrategien zu analysieren und überdenken. Ich glaube, dass unsere Branche deshalb sehr kapitalstark ist und die Kunden weiter gut bedienen kann. Der jeweilige CEO sollte also betonen, dass während der gesamten Finanzkrise nicht eine Rentenzahlung ausgesetzt wurde. Aus institutioneller Sicht stehen Versicherungsunternehmen, die oft auf eine 100- bis 150-jährige Unternehmensgeschichte zurückblicken können, gut da. Genau diesen Institutionen werden viele Kunden ihre langfristigen Ersparnisse für die Altersvorsorge anvertrauen.<br />De Proft: Das Vertrauen der Anleger hat für uns bei EFAMA Priorität, aber es wird dauern, bis es für die gesamte Finanzbranche wiederhergestellt ist. Vor allem müssen wir die Sicherheit betonen, die durch eine sinnvolle Regulierung entsteht. Fonds verfügen im Allgemeinen über Risikomanagementprozesse und sind deshalb eine gute Geldanlage.<br />Zum Zweiten müssen wir den Bürgern klar machen, dass sie trotz der Finanzkrise sparen müssen, und zwar kontinuierlich, um ihre Zukunft zu sichern. Auch in dieser Hinsicht sind Fonds ein gutes Produkt, weil sie reguliert werden und über ein entsprechendes Risikomanagement verfügen.<br />Zum Dritten müssen der CEO sowie andere Branchenvertreter den Aufsichtsbehörden und Gesetzgebern immer wieder klar machen, dass jeder für seine Altersvorsorge sorgen muss. Aus Sicht der EFAMA brauchen wir ein System, in dem Sparen für die Rente obligatorisch ist.<br />Ischinger: Es gibt wenig, was Vertrauen in die Zukunft auch nur annähernd so sehr unter Beweis stellt, wie Sparen fürs Alter, immerhin reden wir von einem Zeitraum von bis zu 50 Jahren. Aber wie kann ich darauf vertrauen, dass ich mein Geld wiederbekomme?<br />De Proft: Das ist die Frage. Aufgrund der Finanzkrise müssen wir unsere Annahmen über die Sozialsysteme, die in Europa nach dem zweiten Weltkrieg eingeführt wurden, revidieren. Die Rentenversprechen, die Bismarck in den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts machte, erscheinen nun fragwürdig. Die Lebenserwartung steigt und staatliche, umlagefinanzierte Rentensysteme geraten immer mehr unter Druck. Auch die zweite Säule hat verschiedene Probleme. Es besteht kein Zweifel, dass die Bevölkerung ihre Altersvorsorge mehr als bisher selbst in die Hand nehmen muss. Aber wir brauchen auch entsprechende Voraussetzungen, die sie dabei unterstützen.<br />Ischinger: Herr De Proft, Sie haben von dem Misstrauen gesprochen, das vielen Institutionen entgegengebracht wird. Was genau macht Ihnen dabei Sorgen?<br />De Proft: Mehr noch als die USA hat Europa mit innenpolitischen Schwierigkeiten zu kämpfen, das belastet die Märkte. Die Politiker scheinen das Vertrauen der Bevölkerung zu verlieren, insbesondere was den Euro angeht. Deshalb meine Frage an Sie, Herr Ischinger: Was müssen wir unternehmen, um das Vertrauen in die europäische Vision wiederherzustellen?<br />Ischinger: Vertrauen ist ein wertvolles Gut. Wie Sie wissen, bin ich Diplomat. In meiner mehr als 35-jährigen Laufbahn habe ich gelernt, dass man viel Zeit braucht um Vertrauen zu schaffen. Verlieren kann man es aber über Nacht. In der Geschäftswelt ist das nicht anders. Der Zusammenbruch von Lehman Brothers reichte aus, um das Vertrauen vollständig zu zerstören. Es wiederaufzubauen wird lange dauern. Weshalb erzähle ich das? Weil es keine schnelle Lösung für das europäische Problem gibt. Die Bevölkerung wird lange brauchen, bis sie bereit ist, ihren Regierungen wieder ausreichend Vertrauen zu schenken. Wir sehen uns also einem langfristigen Problem gegenüber und deshalb müssen Regierungen mit derselben Transparenz agieren, die sie von Aufsichtsbehörden und Finanzdienstleistern fordern.<br />Im Großen und Ganzen waren Regierungen bisher in der glücklichen Lage, zumindest auf internationaler Ebene nicht so transparent handeln zu müssen wie Unternehmen, die unter nationaler oder europäischer Aufsicht stehen. Transparenz, Offenheit, sachliche Korrektheit - das sind die Werte, die jetzt von Bedeutung sind. Werden sie konsequent umgesetzt, lässt sich Vertrauen - hoffentlich - wieder herstellen.<br />De Proft: Das sind gute Argumente. Ich hoffe, sie finden Gehör.<br />Ischinger: Man darf aber nicht vergessen, dass diese Krise - wie jede andere auch - eine enorme Chance für unsere Branchen darstellt. Diese Chance müssen wir nutzen. Hier sollten wir mit gutem Beispiel vorangehen, glauben Sie nicht?<br />Weatherford: Absolut. Wir müssen handeln - jetzt oder nie. In der Versicherungsbranche wissen wir nur allzu gut, dass die Weltbevölkerung altert. Die Menschen müssen ihre finanzielle Zukunft absichern und unsere finanzstarke Branche verfügt über die entsprechenden Produkte. Ich glaube, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, um diese Chance zu ergreifen. Ich bin überzeugt, dass die Experten, die mit unseren Kunden arbeiten - Finanzplaner und Berater - sich angemessen verhalten und sicherstellen, dass ihre Kunden über ein gutes, solides Portfolio verfügen.<br />De Proft: Zu einem gewissen Grad stimme ich Ihnen beiden zu, aber wir dürfen nicht vergessen, das sich die Vereinigten Staaten und Europa in völlig unterschiedlichen Situationen befinden. In Europa sind wir im Begriff, die Prinzipien der Regierungsgewalt und der gesamten europäischen Institutionen zu hinterfragen. Das bringt die Branche natürlich aus dem Gleichgewicht. EU-Bürger bekommen den Eindruck, dass das Rückgrat der EU an sich in Gefahr gerät. Deshalb verwundert es nicht, dass Menschen statt in Fonds zu investieren, lieber einfach so vor sich hinsparen, ganz nach dem Motto: "Es wird sich schon herausstellen, was passiert!" Wir machen Phasen der Unsicherheit durch, dann werden Abkommen getroffen, aber wenn es Neuwahlen gibt, distanzieren sich die Regierungen wieder von diesen Abkommen. Wenn sich selbst Regierungen nicht an Abkommen halten, ist das nicht eben vertrauensfördernd. In finanziellen Dingen haben Menschen ein extrem gutes Langzeitgedächtnis.<br />Weatherford: Aber in den Vereinigten Staaten ist die Situation auch nicht viel anders. Die Bevölkerung nimmt zwar weiterhin am Marktgeschehen teil, doch ich glaube, dass rund 1 bis 2 Billionen US-Dollar, die die Menschen früher investiert hatten, jetzt irgendwo bar unter der Matratze herumliegen. Die Menschen haben einfach keine klare Vorstellung von der Zukunft und stehen dem Aktienmarkt skeptisch gegenüber.<br />Ischinger: Herzlichen Dank für Ihre Erkenntnisse. Es war mir ein Vergnügen mit Ihnen zu sprechen.<br /><br />Kontakt:<br />Claudia Mohr-Calliet<br />Allianz SE<br />Tel. +49.89.3800-18797<br />claudia.mohr-calliet@allianz.com<br />Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft<br />Königinstraße 28<br />80802 München<br />Deutschland<br />Telefon: +49 (0) 89-3800-0<br />Telefax: +49 (0) 89-3800-3899<br />Mail: info@allianz.de <br />URL: http://www.allianz.de 

## Pressekontakt

Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft

80802 München

allianz.de  
info@allianz.de

### **Firmenkontakt**

Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft

80802 München

allianz.de  
info@allianz.de

Die Allianz Gruppe ist einer der weltweit führenden Versicherungs- und Finanzdienstleister. Im Jahre 1890 in Berlin gegründet, ist die Allianz heute in mehr als 70 Ländern mit etwa 162.000 Mitarbeitern präsent. An der Spitze der internationalen Gruppe steht die Allianz AG mit Sitz in München als Holdinggesellschaft. Die Allianz Gruppe bietet ihren rund 60 Millionen Kunden weltweit umfassenden Service in den Bereichen Schaden- und Unfallversicherung, Lebens- und Krankenversicherung, Vermögensmanagement und Bankgeschäft.