

Allianz rund ums Wasser

Konzern bietet gemeinsam mit Goldman für britischen Versorger

Köln - Der weltgrößte Versicherer Allianz und die Investmentbank Goldman Sachs haben zusammen ein Angebot für 30 Prozent an dem britischen Versorgungsunternehmen Yorkshire Water in Bradford abgegeben. Einen entsprechenden Bericht der Sunday Times bestätigten unternehmensnahe Kreise in München. Die Konzerne wollen zusammen zwei Milliarden Pfund (etwa 2,3 Milliarden Euro) zahlen, hieß es.

Die Allianz wollte nicht Stellung nehmen. 'Wir kommentieren Marktgerüchte nie', sagte ein Sprecher. Dementieren wollte er das Angebot aber auch nicht. 'Es ist bekannt, dass wir uns für langfristige Investitionen mit stabilen Erträgen interessieren, und dass die Infrastrukturunternehmen dazu gehören.'

Yorkshire Water wurde 1989 privatisiert. Jetzt will die Citigroup 17 Prozent verkaufen, sie hält 37 Prozent. Der Fondsmanager M&G gibt 13 Prozent ab. Für die Anteile dürfte es neben Allianz und Goldman Sachs weitere Bieter geben. **Yorkshire Water ist äußerst profitabel.** Allerdings stehen Wasserversorgern in Großbritannien neue Aufsichtsregeln für die Preisfestsetzung ins Haus, das kann sich negativ auf die Gewinnaussichten auswirken.

Für die Allianz ergibt eine Investition dennoch Sinn. Sie ist ständig auf der Suche nach lukrativen Kapitalanlagen. Insgesamt verwaltet der Konzern 504 Milliarden Euro Versicherungsgelder. Das Unternehmen leidet wie die gesamte Assekuranz an den niedrigen Zinsen für Staatsanleihen und anderen festverzinsliche Papiere - in denen 90 Prozent angelegt sind. Aktien scheut die Branche wegen der Volatilität, ungesicherte Schuldverschreibungen der Banken sind aus Risikogründen inzwischen tabu.

Anlagen in der Infrastruktur sind dagegen ideal für die Versicherer. Weil sie lang laufende Verpflichtungen gegenüber Lebens- und Krankenversicherungskunden haben, suchen sie lang laufende stetige Einkommensströme und nicht unbedingt hohe Wertsteigerungen. 'Infrastrukturprojekte bieten stabile Renditen, die von den Risiken der Kapitalmärkte relativ unabhängig sind', sagte der Sprecher. 'Langfristig stabile Anlagen passen gut zum Geschäftsmodell der Lebensversicherung.' Das ist der wichtigste Unterschied zwischen Versicherern und Hedgefonds - letztere investieren vor allem kurz- und mittelfristig und steigen dann aus. In der kurzen Zeit sollen die Unternehmen möglichst viel an Wert zulegen, denn der Gewinn stammt größtenteils aus der Differenz zwischen Einstiegs- und Verkaufspreis.

Seit 2011 ist die Allianz an dem norwegischen Gasnetzbetreiber Gassled beteiligt, der über seine Pipelines Nordseegas an die Verbraucherländer liefert. Die Versicherer Munich Re, Swiss Life und Talanx gehören zu einem Konsortium, das sich 2011 am Stromnetzbetreiber Amprion beteiligte.

Auch für Projekte der Energiewende in Deutschland sehen sich Versicherer als natürliche Investoren. Allerdings treffen sie eine Reihe von Hindernissen. Da ist einmal das sogenannte 'unbundling', gemeint ist damit die von der Politik verlangte Trennung von Stromherstellern und Netzbetreibern. Große Investoren wie die Allianz und etwa die Munich Re investieren in alternative Energien und haben deshalb Probleme, sich auch an Leitungsbetreibern zu beteiligen.

Dazu kommen aufsichtsrechtliche Vorschriften. Die neuen Eigenkapitalvorschriften Solvency II, die ab 2016 in Europa gelten sollen, bestrafen Investitionen in neue Energien. Dafür müssen Versicherer hohe Eigenkapitalquoten vorhalten - während sie ganz ohne Eigenkapitalunterlegung in Staatsanleihen von Euro-Ländern investieren dürfen.

Ein weiteres potenzielles Problem: **Die Assekuranz fürchtet plötzliche, von Regierungen vorgenommene Änderungen an den Rahmenbedingungen, die langfristige Renditeberechnungen über den Haufen werfen. Für Empörung sorgte deshalb der Beschluss der spanischen Regierung, 2010 die Bedingungen für die Einspeisung von Solarstrom nachträglich zu ändern.** Herbert Fromme, SZ, 8.8.13