

GESCHÄFTSBEREICHE

Vermögensverwaltung

ALS INTEGRALER BESTANDTEIL DES GESCHÄFTSMODELLS VON SAL. OPPENHEIM FUSST DIE VERMÖGENSVERWALTUNG AUF DEN BEIDEN EINHEITEN ASSET MANAGEMENT UND PRIVATE BANKING. SAL. OPPENHEIM SETZT AUF DIE VERNETZUNG DER VERMÖGENSVERWALTUNG MIT DER ZWEITEN SÄULE DES GESCHÄFTSMODELLS, DER INVESTMENTBANK, SOWIE AUF KOOPERATIONEN MIT FÜHRENDEN EXTERNEN PRODUKTSPEZIALISTEN, UM SEINE POSITION AM MARKT ZU FESTIGEN. EINE VIELZAHL VON AUSZEICHNUNGEN UND NOCH MEHR DAS VERTRAUEN AUF SEITEN UNSERER GESCHÄFTSPARTNER UNTERSTREICHEN DEN ERFOLG UNSERER STRATEGIE: AUCH IM GESCHÄFTSJAHR 2006 KONNTE SAL. OPPENHEIM SOWOHL BEI DEN VERWALTETEN VERMÖGEN ALS AUCH BEI DER ANZAHL DER KUNDEN ZULEGEN.

ASSET MANAGEMENT

Der Bereich Asset Management ist sowohl bei Spezialfonds für institutionelle Kunden als auch bei Publikumsfonds für private Kunden gut positioniert. Dies unterstreicht der erfreuliche Zuwachs des verwalteten Vermögens unserer Kapitalanlagegesellschaften in Deutschland, Luxemburg und Irland um 2,8 Mrd. € oder 7 % auf 43,1 Mrd. €.

Die Oppenheim Kapitalanlagegesellschaft mbH (OKAG), die sich ebenso wie die Oppenheim Capital Management GmbH auf das institutionelle Kundensegment konzentriert, verwaltet davon 19,9 Mrd. €. Tradition und Erfahrung verbinden sich mit ausgeprägter Innovationsbereitschaft: Das Asset Management konnte im Jahr 2006 sein Angebot im Bereich Absolute-Return-Produkte durch die 49,9%ige Beteiligung an Attica Alternative Investments, London, sowie den knapp 27%igen Anteil an dessen Mehrheitsaktionär Integrated Asset Management plc. (IAM) erweitern. Die Verbindung von lokaler Verankerung, Kompetenz und Reputation im Risikomanagement mit dem Know-how eines führenden Hedgefondsspezialisten am Finanzplatz London hat maßgeblich zur Auflegung des ersten Dachhedgefonds für einen institutionellen Kunden in Deutschland überhaupt beigetragen.

Top-Positionen für unsere eigenen Produkte (Rentenfonds OP Bond Euro L der OKAG auf Platz drei bei den Fund Awards von „Finanzen“ und „Euro am Sonntag“) und für unsere externen Produktpartner (Jennison Associates mit der Top-Platzierung für den OP American Equities Fonds im gleichen Wettbewerb) sind Beispiele für erfreulichen Anlageerfolg.

Nach der Befragung wichtiger Adressen bescheinigen uns Greenwich Associates in ihrer aktuellen Studie „Investment Management in Deutschland 2006“, unsere Position im ersten Quartil hinsichtlich Investmentkompetenz und Kundenbetreuung gefestigt zu haben. Besonders herausgestellt wurde in der Studie unsere Expertise im Rentenbereich. Auch andere Portfolio-Management-Teams schnitten im Urteil der Befragten sehr gut ab.

Oppenheim Pramerica Fonds Trust GmbH, das Gemeinschaftsunternehmen von Sal. Oppenheim und Prudential Financial im Publikumsfondsvertrieb, hat seine Position unter den sieben größten deutschen Publikumsfondsgruppen untermauert. Die Gesellschaft steigerte das verwaltete Vermögen 2006 um 10% auf mehr als 14 Mrd. € und gewann dabei Marktanteile auf dem deutschen Markt. Dies unterstreicht der Anteil von 3% an den Nettoneugeldern gegenüber einem Marktanteil im Bestand von 2,5%.

	2006	2005
	MIO. €	MIO. €
Ertrag	168	125
Aufwand	-90	66
Risikokosten	0	0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	78	59
Aufwand-Ertrag-Relation	53,7%	52,6%

SEGMENTBERICHT ASSET MANAGEMENT NACH IFRS

Von ihrer marktführenden Position aus konnte die Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (OIK) Nettomittel in Höhe von 260 Mio. € generieren. Am Ende des Jahres 2006 betrug das verwaltete Bruttofondsvermögen 9,9 Mrd. €. Davon entfielen 8,7 Mrd. € auf 27 Immobilien-Spezialfonds sowie 1,2 Mrd. € auf drei weitere Sondervermögen. Die OIK betreute zum Jahresende 520 Immobilien in 13 Ländern und setzt dabei auf aktives Investment Management. Dies unterstreichen der Kauf von 35 und die Abgabe von 41 Objekten.

In Europa wird die Gesellschaft im Jahr 2007 durch erste Transaktionen in Ungarn, Polen und Tschechien die Aktivitäten auf Zentraleuropa ausdehnen. Im außereuropäischen Raum setzten die Wiesbadener Immobilienspezialisten auf Kooperationen – mit Dundee Realty Corporation (Dundee), Toronto, Kanada, für den kanadischen Immobilienmarkt und mit Alpha Investment Partners Limited (Alpha) mit Sitz in Singapur für ausgewählte asiatische Märkte.

Im November 2006 erwarb die IVG Immobilien AG, an der Sal. Oppenheim 20,1% hält, weitere 25% des Kapitals der OIK. Im Januar 2007 wurde die Aufstockung auf insgesamt 94% abgeschlossen. Der fast vollständige Erwerb stellt einen wichtigen Schritt in der konsequenten Positionierung der IVG als führendes Investmenthaus für Immobilien in Europa dar.

AUSBLICK ASSET MANAGEMENT

Im Hinblick auf die Konjunktur- und Kapitalmarktperspektiven haben unsere Kunden und damit auch unsere Gesellschaften allen Grund, optimistisch zu sein. Die weltwirtschaftliche Konjunkturdynamik wird auch in den kommenden Quartalen anhalten. Die Anleger können sich auf etwas höhere und insgesamt flacher verlaufende Zinsstrukturen einrichten. Auf der Rentenseite wird die Kunst darin bestehen, bei strikter Risikokontrolle ein möglichst breitgestreutes Engagement in Währungen und Marktsegmenten herzustellen.

An den großen internationalen Aktienbörsen rechnen wir mit einer volatilen Aufwärtsbewegung. Besonders ratsam erscheint ein aktives Risikomanagement, deshalb werden Anlagekonzepte mit dynamischer Wertsicherung beziehungsweise dynamische Asset Allocation weiterhin im Vordergrund stehen.

PRIVATE BANKING

Unserem Ziel, als eine der ersten Adressen für das oberste Kundensegment vermögender Privatkunden in Deutschland, der Schweiz, Luxemburg und Österreich wahrgenommen zu werden, sind wir im Berichtsjahr wieder ein Stück näher gekommen. Wir konnten viele neue Kunden in Deutschland, aber auch im Ausland hinzugewinnen und das Volumen des uns anvertrauten Vermögens stieg um 18% deutlich. Sal. Oppenheim bietet in allen Vermögensfragen erstklassige und individuelle Lösungen für seine Kunden. Unsere Tradition, die Erfahrung der Eigentümerfamilie und die Expertise unserer Mitarbeiter und Spezialisten helfen, Vermögen über Generationen hinweg zu gestalten, zu erhalten und zu vermehren. Dabei stehen unseren Kunden das betriebswirtschaftliche und juristische Know-how des Bankhauses, unsere Kapitalmarktexpertise, aber auch die Kompetenz und das Netzwerk unserer vielfältigen Partner jederzeit zur Verfügung.

Erfahrene und gut ausgebildete Mitarbeiter haben unsere Kunden auch im Jahr 2006 in allen Vermögensfragen erfolgreich beraten. Dabei beschränkt sich unser Beratungsangebot nicht nur auf Fragen des Kapitalmarkts. Wir legen großen Wert auf eine ganzheitliche Betrachtungsweise von Vermögen und berücksichtigen stets das effektive Zusammenwirken verschiedener Anlageklassen. So ist es folgerichtig, dass wir neben Kapitalmarkt-Know-how auch wertvolle Expertise in den Bereichen Immobilien und Unternehmensbeteiligungen anbieten. Grundlage des Beratungsansatzes von Private Banking ist unser Konzept einer wissenschaftlich fundierten dynamischen Asset Allocation, das ausschließlich auf marktführende Produkte setzt, sei es aus dem eigenen Haus oder von den besten Fremdanbietern.

Als integrierter Bestandteil des Private Banking betreut die Oppenheim Vermögenstreuhand GmbH (OVT) als Family Office seit mehr als 16 Jahren unabhängig und neutral komplexe Familienvermögen mit dem Ziel, die Vermögen über Generationen hinweg nach Inflation und Steuern zu erhalten. Die OVT definiert sich dabei vor allem über ihre umfassende Beratungskompetenz in den Bereichen Vermögenszusammensetzung (Asset Allocation), Management von Wertpapierportfolios, Nachfolgeplanung, Bewertung von unternehmerischen Beteiligungen bis hin zu Private Equity, Immobilien, Stiftungen, Recht, Versicherungen und Finanzierungen. Mit einem umfassenden Controlling- und Reportingsystem werden alle Anlagen eines Gesamtvermögens einheitlich und systematisch erfasst. Unser Family Office betont eine neutrale, unabhängige und auf die individuelle Situation der Kunden abgestimmte Empfehlung. Unsere Unabhängigkeit und Kompetenz wird auch gestärkt über den Austausch und die nationale wie internationale Zusammenarbeit mit über 50 Banken, Vermögensverwaltern und Wirtschaftsprüfern. Mit dem Erwerb der Services Généraux de Gestion S.A. (SGG), Luxemburg, im Jahr 2005 haben wir unser Angebot für die Beratung und Betreuung internationaler Familien erfolgreich erweitert. Die SGG konzentriert sich auf Familienstrukturen in den Beneluxländern, der Schweiz, in Frankreich und Südeuropa.

	2006	2005
	MIO. €	MIO. €
Ertrag	217	173
Aufwand	-120	-110
Risikokosten	-1	-8
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	96	55
Aufwand-Ertrag-Relation	55,4%	63,5%

SEGMENTBERICHT PRIVATE BANKING NACH IFRS

AUSBLICK PRIVATE BANKING

Sal. Oppenheim erweitert sein Auslandsnetzwerk nach und nach. Bereits heute sind wir mit Tochtergesellschaften in Luxemburg, der Schweiz und Österreich sowie einer Repräsentanz in Prag für unsere Kunden in wichtigen Märkten aktiv. Im Jahr 2007 haben wir vor, das Family Office um den Standort Schweiz zu verstärken. Außerdem planen wir einen Standort in Asien, um Asieninvestments vor Ort für Kunden begleiten zu können.

Im Bereich Produktinnovationen arbeitet das Bankhaus intensiv an neuen Formen unternehmerischer Investitionen wie Mezzanine, fungiblen Private-Equity-Anlagen oder -Bausteinen für Asien-Engagements. Ferner sind innovative Vermögensverwaltungskonzepte, Anlageformen mit asymmetrischen Renditeverteilungen und liquide beziehungsweise auch langfristig gebundene Immobilien- und Schiffsinvestments zu erwarten.