

PRESSEINFORMATION

## Oppenheim Asset Management wächst kräftig – erstmals mehr als 10 Mrd. Euro in Publikumsfonds

- *Gesamte Assets under management steigen um 13 Prozent.*
- *Detlef Bierbaum: "Strategie des Joint Ventures mit Prudential Financial hat sich bewährt"*
- *Neuartige Asset Allocation-Steuerung für institutionelle Investoren*
- *"Gut gefüllte Deal-Pipeline" dank besserer Kundenorientierung*

Frankfurt/Köln, 14. Juli 2005 – Der Bereich Asset Management des Bankhauses Sal. Oppenheim ist im 1. Halbjahr 2005 weiter stark gewachsen. Die gesamten Assets under management betragen zum 30.6.2005 rund 36,8 Mrd. Euro. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr (32,5 Mrd. Euro) ein Plus von 13 Prozent.

Als besonders erfreulich bezeichnet Detlef Bierbaum, Partner des Bankhauses Sal. Oppenheim, die Entwicklung des Publikumsfondsbereiches. Für dieses Geschäft ist die Oppenheim Pramerica Fonds Trust GmbH zuständig – ein Gemeinschaftsunternehmen der Privatbank Sal. Oppenheim und von Prudential Financial Inc. of the United States. Mit 10,6 Mrd. Euro Assets hat die Gesellschaft zum 30.6.2005 einen Zuwachs von rund 17 Prozent und damit eine neue Höchstmarke erreicht. Zu dem verwalteten gesamten Fondsvolumen tragen die Publikumsfonds der Oppenheim Kapitalanlagegesellschaft mbH (OKAG) und der Oppenheim Pramerica Asset Management S.à.r.l. (OPAM) bei.

Detlef Bierbaum: „Seit Beginn des Joint Ventures im Herbst 2002 wachsen wir deutlich über dem Marktdurchschnitt. Die Strategie, die Kompetenz von Sal. Oppenheim in Europa mit der Expertise von Prudential Financial auf dem amerikanischen Markt in einem Unternehmen zusammenzubringen, hat sich bewährt.“ In dem Zusammenhang weist Bierbaum auf erfolgreiche neue Produkte wie den WIP Global Real Estate Securities Fund hin, für den Oppenheim Pramerica seit Start im Februar 2005 schon rund 320 Mio. US-Dollar an Assets under management eingesammelt hat.

Mit dem Überschreiten der 10-Milliarden-Marke bestätigt Oppenheim Pramerica seine Position als der siebtgrößte Publikumsfondsanbieter in Deutschland. Von den 147 Publikumsfonds werden neben Basisfonds auch Partnerfonds und institutionelle Publikumsfonds von Oppenheim Pramerica in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Märkten vertrieben.

### **Neue Asset Allocation-Steuerung für institutionelle Kunden**

Oppenheim Asset Management erwartet für das zweite Halbjahr einen weiterhin positiven Geschäftsverlauf. Dafür spreche zum einen das aktuelle Kapitalmarktumfeld, das bei anhaltend niedrigen Zinsen und verbesserten Wachstumsperspektiven speziell für Deutschland und Europa für mehr Aktien-Investments sorgen dürfte. Zum anderen habe sich die Oppenheim Kapitalanlagegesellschaft mit einer neuartigen Asset Allocation-Steuerung noch besser auf die Bedürfnisse der institutionellen Kunden ausgerichtet. Hierbei handelt es sich um eine Gesamtvermögenssteuerung, bei der die laufende Kundensituation, die Kapitalmarkteinschätzung, das Anlagekonzept und die Portfoliostruktur laufend aufeinander abgestimmt werden. Eigene Aktien- und Rentenfonds, aber auch Angebote ausgesuchter Produktpartner werden dabei einer ganzheitlichen Gesamtrisikosteuerung unterzogen.

Bernd Borgmeier, Chief Investment Officer und Sprecher der Geschäftsführung der OKAG: „Die dynamische Asset Allocation ist die Antwort auf eine stärkere Ausrichtung der Kundennachfrage nach Absolute Return-Konzepten.“ Dieses anspruchsvolle Portfoliomanagement erlaube eine effiziente Trennung von Risikosteuerung und Segmentstrukturierung. So könnten diversifizierte traditionelle aber auch alternative Anlagebausteine von alpha-Produzenten wie Lloyd George Management oder Attica Alternative Investments im Sal. Oppenheim Konzern und darüber hinaus eingebunden werden. „Dieses Konzept ist nun auch möglich, weil das neue Investmentgesetz Freiheiten ermöglicht, die wir bisher im Asset Management in Deutschland so nicht kannten“, sagt Bernd Borgmeier.

Um künftig noch individueller auf die Bedürfnisse institutioneller Kundengruppen einzugehen, hat die OKAG gemeinsam mit der Unternehmensberatung McKinsey ein Analyseinstrumentarium speziell für Lebensversicherungen und Pensionskassen entwickelt. Mit dessen Hilfe lassen sich die anlagepolitischen Anforderungen aus der Vermögens- und Finanzsphäre eines einzelnen Unternehmens ableiten. Auf Basis vordefinierter Kapitalmarktszenarien erhält das Unternehmen einen Überblick über verschiedene Anlagestrategien und ihre Auswirkungen auf die Bilanzentwicklung, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cash-flow.

### **„Gut gefüllte Deal-Pipeline“ dank besserer Kundenorientierung**

Die Resonanz auf dieses Analyseinstrument sei so gut, dass man es nun auch für andere institutionelle Kundengruppen weiter entwickeln werde, sagt Rupert Hengster, Sprecher der Geschäftsführung der OKAG. Hiermit zeige sich, dass die Zukunft des institutionellen Vertriebes entscheidend davon geprägt sei, Lösungen statt Produkte anzubieten. Hengster: „Es zahlt sich aus, dass wir unseren Vertrieb sukzessive umgebaut haben – weg von einer produktorientierten Organisation hin zu einer kundenorganisierten Ausrichtung.“

Dazu habe man unter anderem vertriebsorientierte Produktspezialisten installiert, die als Bindeglied zwischen Vertrieb und Portfoliomanagement agierten. Nach Ansicht von Hengster habe die Kundennähe deutlich zugenommen, was sich bereits positiv auswirke. “Unsere Deal-Pipeline ist gut gefüllt”, so Rupert Hengster.

*Ende*

*ca. 4.720 Zeichen*

**Kontakt:**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA  
Telefon: (02 21) 1 45 - 19 55  
Fax: (02 21) 1 45 - 9 29 98  
E-Mail: [presse@oppenheim.de](mailto:presse@oppenheim.de)