

Union Investment Gruppe

Ergebnis vor Steuern um 82% gestiegen – Assets under Management auf gut 177 Mrd. Euro gestiegen – Nettomittelzuflüsse um 18,7% unter Vorjahresniveau – Neugeschäft im Privatkundengeschäft leicht im Minus – wertgesicherte Publikumsfonds und Offene Immobilienfonds mit deutlichen Zuwächsen – 11,3 Mrd. Euro Nettoabsatz im institutionellen Geschäft

Welches Ergebnis das Fondsgeschäft einbringt, wird unter den vier Großen der deutschen Fondsbranche seit vielen Jahren in der Außendarstellung eher defensiv kommuniziert. Denn Allianz Global Investors, die DWS wie auch die Asset Manager der beiden Verbünde sind mit ihrer Berichterstattung in die Mutterunternehmen eingebunden. Und ganz so genau wie man das bei den Kreditinstituten gewohnt ist, wird bei der Präsentation der Ergebnisse der Fondsgesellschaften auf die einzelnen Komponenten der GuV nicht eingegangen. Dementsprechend konzentriert sich auch die Union Investment bei der Präsentation ihrer Geschäftsentwicklung in erster Linie auf die Neugeschäftszahlen und die Bestandsentwicklung und berichtet das Jahresergebnis eher beiläufig. Zwar lobte der Vorstandsvorsitzende Hans Joachim Reinke das um gut 82% auf 372 (204) Mill. Euro gestiegene **Ergebnis vor Steuern** als neuen Höchststand, der unverändert hohen Kostendisziplin und der guten betriebswirtschaftlichen Aufstellung geschuldet sei. Aber er leitete wie üblich erst nach der Entwicklung von Neugeschäft und Bestandszahlen auf diese erfreuliche Ertragslage über.

Ein wenig anders war das zumindest in der flankierenden Pressemitteilung zum Jahresergebnis 2010. Dort wurde schon in den Headlines auf die positive Ergebnisentwicklung verwiesen, die das Berichtsjahr auch im längeren Rückblick als gut ausweist. Im Vergleich zu den Jahren 2002 und 2003 hat sich das Ergebnis vor Steuern 2010 weit mehr als verdreifacht, und auch die guten Investmentjahre 2005 und

2006 sowie der bisherige Spitzenjahrgang 2007 (345 Mill. Euro) konnten mit dem Berichtsjahr nicht mithalten (Abbildung 1). Die genossenschaftliche Investmentgesellschaft will diese Ertragsentwicklung als Beleg für ein intaktes **Geschäftsmodell** als aktiver Asset Manager verstanden wissen, der seine Chancen auch künftig als Partner der genossenschaftlichen Primärbanken sieht. Sie wertet den Geschäftsverlauf 2010 als vollzogene Trendumkehr nach der Krise, als stabile wirtschaftliche Entwicklung sowie als qualitative und quantitative Weiterentwicklung des eigenen Hauses.

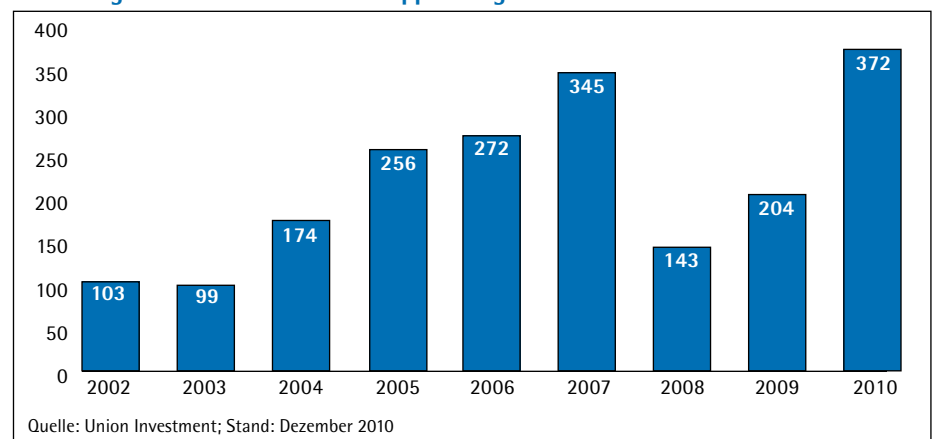
Das verwaltete Vermögen (**Assets under Management**) des genossenschaftlichen Fondsanbieters hat zum 31. Dezember 2010 mit 177,4 Mrd. Euro (165,7 Mrd. Euro) ebenfalls den Jahresendstand aus dem Jahre 2007 übertroffen und gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 6,6% erreicht (Abbildung 2). Neben der positiven Entwicklung an den Kapitalmärkten werden auch die Performance sowie ein stabiles Neugeschäft als Ursache dafür genannt, dass die krisenbedingten Rückschläge im Bestand nach drei Jahren wieder vollständig aufgeholt werden konnten. 84% der Publikumsfonds und 67% der Spezialfonds, so wird in diesem Zusammenhang erwähnt, lagen zum Jahresende 2010 über ihrem jeweiligen Vergleichsindex. Dabei verweist die Gesellschaft im Berichtsjahr in allen Anlageklassen auf positive Ergebnisse. Für die Aktienfonds wird 2010 ein Wertzuwachs von durchschnitt-

lich 16,1% genannt, für Mischfonds 7,6% und für Rentenfonds von plus 4,0%.

Die **Nettomittelzuflüsse** der Union Investment waren mit 8,7 (10,7) Mrd. Euro um rund 18,7% schwächer als im Vorjahr. Im Einzelnen wuchs dabei das Vermögen in Spezialfonds mit 6,15 (5,6) Mrd. Euro am stärksten. In Form von Advisory- und Vermögensverwaltungsmandaten legten die Kunden 3,0 (3,2) Mrd. Euro neu an, während Publikumsfonds ein Minus von 0,25 (plus 1,9) Mrd. Euro auswies (Abbildung 3). Die Gesamtsumme reduziert sich außerdem durch an Dritte vergebene Mandate um 0,2 Mrd. Euro. Das leicht ins Negative abgerutschte Neugeschäft bei den Publikumsfonds will die Union insofern als respektable Leistung verstanden wissen, als im Berichtsjahr allein rund 5,8 Mrd. Euro Abflüsse aus dem Uni-Opti-4 kompensiert werden mussten. Der Fonds sei, wie erwartet, für viele Anleger aufgrund des auslaufenden Steuervorteils und des historischen Zinstiefs am Geldmarkt nicht mehr attraktiv gewesen. Dennoch sei es gelungen, einen großen Teil dieser Gelder in renditestärkere Produkte umzulenken – eine Aufgabe übrigens, die nach Einschätzung der Gesellschaft durch weitere erwartete Abflüsse aus dem Uni-Opti-4 auch im laufenden Jahr wieder ansteht.

Durch einen Zufluss in traditionelle Rentenfonds von 872 Mill. Euro konnten die Abflüsse in diesem Segment im Berichtsjahr auf 4,974 Mrd. Euro beschränkt werden. Deutliche Zuwächse verzeichneten unter den weiteren Fondskategorien vor allem die **wertgesicherten Publikumsfonds** und die Offenen Immobilienfonds mit einem Nettoneugeschäft von 2,378

Abbildung 1: Union Investment Gruppe – Ergebnis vor Steuern



Mrd. Euro beziehungsweise 1,493 Mrd. Euro (siehe dazu auch Kreditwesen 5-2011). Nicht zuletzt trugen auch die Aktienfonds (plus 407 Mill. Euro), die Hybridfonds (plus 162 Mill. Euro) und die Sonstigen Fonds (plus 382 Mill. Euro) dazu bei, die Mittelabflüsse im Publikumsfondsbereich in Grenzen zu halten (Abbildung 4).

Speziell bei wertgesicherten Anlagen im Publikumsfondsgeschäft sieht sich der genossenschaftliche Asset Manager mit einem Bestand von 14,3 Mrd. Euro unverändert als Marktführer mit einem Anteil von nahezu 50%.

Auf ein Volumen von 350 Mill. Euro wird zudem der Absatz der am 1. Juli 2010 gestarteten Privat-Fonds beziffert. Mit diesem Konzept, das die Risikosteuerung in den Vordergrund stellt, sucht die Union Investment auf das gestiegene Sicherheitsbedürfnis der Anleger und die veränderten Kapitalmarktbedingungen zu reagieren, die unter anderem durch eine hohe Volatilität und schnell wechselnde Anlagefavoriten geprägt sind. Auch für das laufende Jahr soll dieses Segment einen strategischen Schwerpunkt der Geschäftsentwicklung darstellen. Auf 1,84 Millionen Kunden ausgebaut wurde im Berichtsjahr 2010 mit rund 120 000 neuen Verträgen der Bestand im Geschäftsfeld der fondsbasierten Riester-Lösungen. Im Privatkundengeschäft mit der genossenschaftlichen Gruppe weiter zu wachsen und zugleich die **Marktdurchdringung** im genossenschaftlichen Sektor zu steigern, wird als ausdrückliches Ziel formuliert.

Positiv geprägt wurde das Berichtsjahr der Union Investment vom **institutionellen Geschäft**. Der Nettoabsatz von 11,3 (8,3) Mrd. Euro in diesem Segment bedeutet ein Plus von gut 36% und das beste Resultat in der Unternehmensgeschichte (Abbildung 5). Das Neugeschäft verteilte sich nach Angaben der Gesellschaft über nahezu alle Anlageklassen. Die Hälfte der Mittel kam dabei von den 48 neu gewonnenen Kunden, von denen 39 außerhalb des genossenschaftlichen Sektors angesiedelt sind. Mit knapp 30% wird den Beteiligungen im In- und Ausland ein wichtiger Beitrag zum Rekordabsatz im institutionellen Geschäft beigemessen. So erreichte die Tochtergesellschaft in Polen im vergangenen Jahr ein Neugeschäft von 844 Mill. Euro und konnte ihre Assets under Management auf 2 Mrd. Euro nahezu verdoppeln. Ohne kaptiven

Abbildung 2: Entwicklung der Assets under Management der Union Investment Gruppe (in Mrd. Euro)

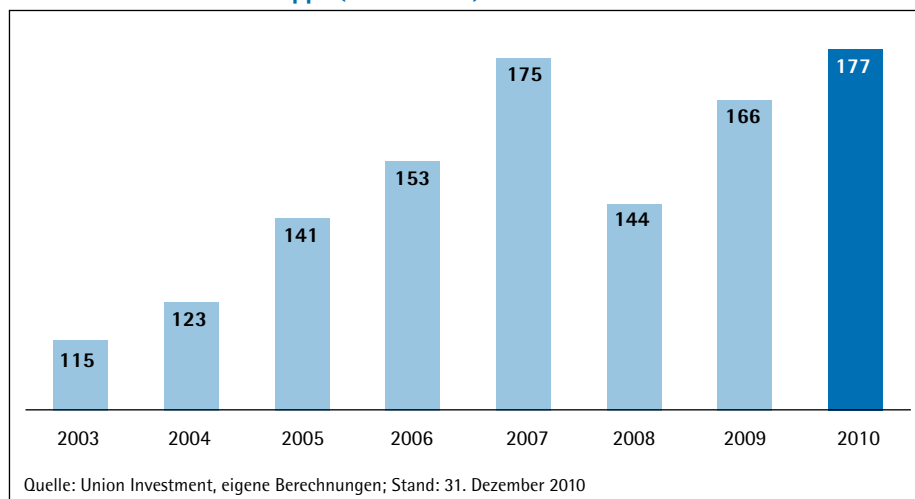


Abbildung 3: Neugeschäft der Union Investment Gruppe im Berichtsjahr 2010

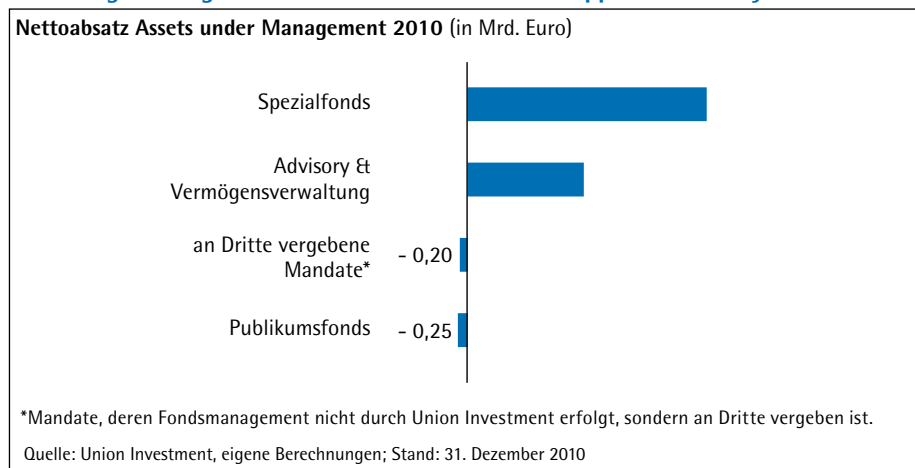


Abbildung 4: Union Investment Gruppe – Mittelzuflüsse nach Anlageklassen in Publikumsfonds im Berichtsjahr 2010 (in Mill. Euro)

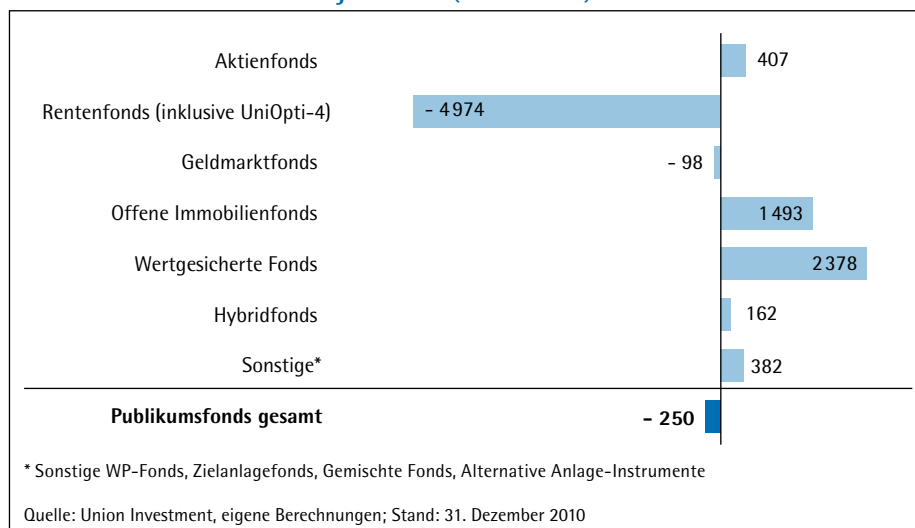
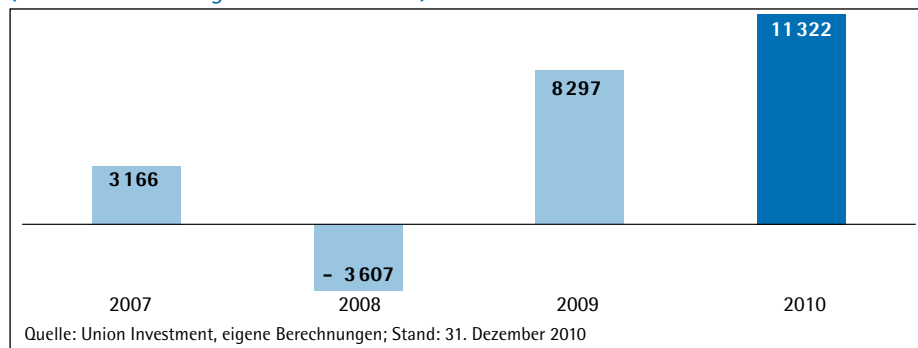


Abbildung 5: Union Investment Gruppe – Neugeschäft mit institutionellen Kunden (Assets under Management in Mill. Euro)



Vertriebskanal erzielte die Union Investment TFI einen Marktanteil am Neugeschäft in Polen von über 30% und sieht sich damit als Absatzsieger im polnischen Markt.

Als zweites Beispiel für die Absatzleistungen der Beteiligungen wird **Quoniam** angeführt. Die mit dieser Gesellschaft verfolgte Strategie der eigenständigen Boutique in einer großen Investment-Gruppe hat 2010 ein Neugeschäft von rund 2 Mrd. Euro erbracht. In Summe liegen die Assets under Management im institutionellen Geschäft auf einem Höchststand und bilden mit rund 90 Mrd. Euro inzwischen über die Hälfte des gesamten verwalteten Vermögens der Union. In den nächsten fünf Jahren rechnet die Union im Geschäft mit institutionellen Investoren mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 6 Prozent für die gesamte Branche, will selbst aber erklärtermaßen schneller und stärker wachsen als der Markt.

Die Beliebtheit von Fondsgesellschaften, so die Erkenntnis der Union Investment, ist im Vergleich zu anderen Branchen mehr als ausbaufähig. Ansatzpunkte, das Vertrauen nachhaltig zu stärken, werden in einem glaubwürdigen Engagement für die Interessen der Kunden gesehen. Als vertrauensbildende Maßnahme und Beleg für eine bessere Corporate Governance werden beispielsweise die Auftritte auf Hauptversammlungen großer Unternehmen eingestuft. Auf dem Feld der **Regulierung** will sich die Gesellschaft weiterhin intensiv mit dem neuen Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz auseinandersetzen und verweist in diesem Zusammenhang auf Erfolge bei einer sachgerechten Neuregelung bei den Offenen Immobilienfonds.

Personalien: Aufsichtsrat: Wolfgang Kirsch (Vorsitzender), Karl-Heinz Moll (stellvertretender Vorsitzender); Vorstand: Dr. Rüdiger Ginsberg (Vorsitzender bis 30. Juni 2010), Hans Joachim Reinke (stellvertretender Vorstandsvorsitzender ab 1. Januar 2010; Vorsitzender des Vorstands ab 1. Juli 2010), Ulrich Köhne, Dr. Wolfgang Mansfeld, Alexander Schindler, Jens Wilhelm

Allianz Global Investors

Assets under Management bei 359,0 (327,5) Mrd. Euro – Nettomittelabsatz auf 13,8 (minus 1,9) Mrd. Euro angestiegen – Abflüsse bei Aktien- und Geldmarktfonds – rückläufiges Mittelaufkommen im institutionellen Geschäft – Marktanteil nach AuM von 23,6% bei Spezialfonds und Mandaten – Produktpalette gestrafft – weitere Fondskonsoolidierungen auf Basis von UCITS IV – organisatorische Umbauten in der Gruppe

Dass 2010 für die Investmentgesellschaft des Allianz-Konzerns ein guter Jahrgang werden würde, hatte sich schon früh abgezeichnet. Das betont risikoaverse Verhalten der Anleger und niedrige Zinsen an den Geldmärkten verhiessen nur eines: Rentenfonds waren so gefragt wie lange nicht. Und gerade hier ist Allianz Global Investors (AGI), genauer gesagt deren Rentenmanager Pimco, bekanntlich seit Jahren überaus gut aufgestellt. Die Zahlen, die AGI nun vorgelegt hat, spiegeln genau dies wider: Ein Fünftel der gesamten Anlegergelder (nach BVI-Zahlen) – Publikumsfonds, Spezialfonds und Vermögen außerhalb von Investmentfonds – wanderten zu der Fondsgesellschaft.

Ein noch deutlicheres Bild zeigt sich, wenn man nur die Publikumsfonds betrachtet, mittlerweile stammen die Gelder hier übrigens „fifty-fifty“ von privaten und institutionellen Investoren: Stolze 13,7 von insgesamt 17,7 Milliarden Euro (netto!) landeten bei der Versicherungstochter, das Nettomittelaufkommen bei AGI-Rentenfonds erhöhte sich schlagartig von 1,6 Milliarden Euro im Vorjahr auf 14,6 Milliarden Euro im vergangenen Berichtszeitraum (siehe auch Rechenschaftsbericht in diesem Heft). Auch bei Spezialfonds konnte die Rentenexpertise punkten, wenngleich die Dimensionen gemäßiger ausfielen. Hier flossen 12,2 von insgesamt 69,2 Milliarden Euro deutschlandweit zur AGI. Demgegenüber standen allerdings überdurchschnittliche Abflüsse bei Vermögen außerhalb von Investmentfonds in Höhe von 9,7 Milliarden Euro, was AGI zum wesentlichen Teil mit Umschichtungen erklärt. An Bestand verwaltete die Versicherungstochter hierzulande per Ende 2010 insgesamt 359 nach zuvor 327,5 Milliarden Euro (251,9 Milliarden Euro davon in Rentenanlagen), keine andere Gesellschaft hat mehr.

Die Zahlen zeigen allerdings auch, wie sehr die Frankfurter Kapitalanlagegesellschaft auf ein einzelnes Segment spezialisiert ist – oder zumindest, dass sie so wahrgenommen wird. Was aber passiert, wenn Rentenanlagen außer Mode kommen? Gerade hat die Deutsche Börse vermeldet, dass der Umsatz auf Xetra im März um 37 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert angestiegen ist, die Zahl der Geschäfte hat sich sogar um 54 Prozent erhöht. Man braucht also keine Glaskugel, um die sich vollziehende Wende im Anlegerverhalten zu sehen: Aktien sind wieder „in“, Rentenprodukte dementsprechend eher „out“. Dieser Logik folgend müsste der Asset Manager die Wahrnehmung weg von Pimco, hin zur Tochter RCM Capital Management bewegen. Das auf Aktienanlagen spezialisierte Unternehmen war im Jahr 1996 von der Dresdner Bank übernommen worden und mit deren Übernahme 2001 beim Allianz-Konzern gelandet.

Aber liebe sich das glaubhaft vollziehen? Immerhin haben vergangene Bemühungen wenig Wirkung gezeigt und in ausgewiesenen Aktienjahren wie 2006 blieb die Allianz-KAG weit hinter DWS, Union oder Deka zurück. Vielleicht wird ein radikales Umschwenken gar nicht notwendig sein. Denn auch wenn der Risikohunger auf An-

legerseite wieder steigt, so werden reine Aktien-Engagements noch die Ausnahme bleiben. Es muss also mit beiden Anlageformen, Spread- und Absolute-Return-Produkten oder alternativen Investments diversifiziert werden. Vor allem wird es aber ausgefeilte Risikomanagement-Lösungen brauchen und auch das Thema Altersvorsorge steht weiter hoch oben auf der Agenda. Zudem ist der Zeitpunkt der „Wende“ aus AGI-Sicht nicht einmal ungünstig. Denn weil durch die vielen Übernahmen und Umstrukturierungen der vergangenen Jahre mittlerweile ein rechtes Unternehmens-Dickicht in der AGI-Gruppe entstanden ist, will man ohnehin europaweit einen einheitlichen Markenauftritt etablieren und die Produktpalette – dank UCITS IV auch europaweit – weiter deutlich straffen. Damit ließe sich natürlich auch etwas an der Außenwirkung feilen. Allerdings wird die Gratwanderung zwischen dem Etablieren als Aktien-Manager und dem Verlust des Pimco-Renommées viel Feingefühl verlangen.

Allianz Global Investors konnte 2010 die Marktposition in Deutschland festigen: An den verwalteten Mitteln gemessen, ist der Zusammenschluss aus (unter anderem) Dit und Cominvest die größte Kapitalanlagegesellschaft des Landes. Die **Assets under Management** stiegen im Vergleich zum Vorjahr von 327,5 auf knapp 358,9 Mrd. Euro, der Marktanteil erhöhte sich von 20,6 auf 21,0%. Weltweit weist die AGI-Gruppe einen Nettozufluss von 119 Mrd. Euro aus, wodurch das international verwaltete Vermögen auf 1,5 Bill. Euro anstieg.

Im Geschäft mit Publikumsfonds in Deutschland erzielte die Gesellschaft dabei einen **Nettomittelabsatz** von 13,8 Mrd. Euro. Zum Vergleich: Im Vorjahr wurden Abflüsse von 1,9 Mrd. Euro verzeichnet. Getrieben war das Absatzplus vor allem von Rentenfonds. Hier flossen der Frankfurter Gesellschaft von Januar bis Dezember 2010 in einem für solche Anlagen überaus positiven Umfeld Mittel in Höhe von 14,6 Mrd. Euro zu. Gegenüber dem Vorjahreswert von 1,6 Mrd. Euro bedeutet dies mehr als eine Verneunfachung. Diese Entwicklung dürfte nicht zuletzt auf das gute Renommée der US-Tochter Pimco zurückzuführen sein, den Rentenmanager der Gruppe. Ein Netto-Plus vermeldet die Allianz-Tochter entsprechend auch für Mischfonds, die 2,4 nach 0,4 Mrd. Euro an Anlegergeldern auf sich zogen.

Tabelle 1: Allianz Global Investors – Assets under Management

Total (in Mrd. Euro per 31.12.)			
	Fondsvermögen		Veränderungen in Prozent
	2010	2009	
Aktienfonds	52,7	47,5	11,0
Rentenfonds	251,9	211,7	19,0
Geldmarktfonds	13,9	18,7	- 25,7
Gemischte/Sonstige	40,4	49,7	- 18,7
insgesamt	358,9	327,5	9,6

Diesen deutlichen Zuflüssen standen derweil Abflüsse bei **Aktien- und Geldmarkt-Publikumsfonds** gegenüber, was freilich nicht zuletzt der breiten Entwicklung am Markt geschuldet ist. So zogen die Investoren – sie setzen sich nach Angaben der KAG definitionsabhängig etwa hälftig aus institutionellen und privaten Investoren zusammen – aus Aktienfonds 0,4 Mrd. Euro ab, nachdem im vorangegangenen Berichtszeitraum ein Plus von 0,5 Mrd. Euro ausgewiesen worden war. Die Entwicklung bei Geldmarktanlagen stellte sich währenddessen zwiespältig dar. Zum einen sind die Anleger solchen Produkten im Jahr 2010 nicht mehr ganz so stark aus dem Weg gegangen wie im Vorjahr. Zum anderen zogen sie aber immer noch Mittel in Höhe von 2,8 Mrd. Euro (nach minus 4,4 Mrd. Euro) ab.

Im **institutionellen Geschäft**, das zum einen aus Spezialfonds und zum anderen aus Vermögensverwaltungsmandaten besteht, deren Gelder nicht in Fonds angelegt sind, beziffert Allianz Global Investors – gemessen am verwalteten Vermögen – den Marktanteil per Berichtsjahresende auf 23,6%. Beim Nettomittelaufkommen musste sie dabei einen deutlichen Rückgang verzeichnen. Über beide Bereiche hinweg sammelte die Frankfurter KAG ins-

gesamt 2,5 Mrd. Euro ein, nach 6,0 Mrd. Euro im Vorjahr. Zuflüssen bei Spezialfonds von 12,2 Mrd. Euro standen im Jahr 2010 Abflüsse bei anderen Mandaten von 9,7 Mrd. Euro gegenüber. Zum Vergleich: Die Wettbewerber DWS mit netto insgesamt 5,7 Mrd. Euro, Union Investment mit 6,5 Mrd. Euro, Universal mit 10,2 Mrd. Euro oder HSBC mit 8,0 Mrd. Euro standen 2010 hier allesamt besser da.

Dass sich der **Gesamtbestand** der hierzulande gemanagten Assets um 9,6% erhöhte, ist neben den eingesammelten Neumitteln auch einer positiven Wertentwicklung sowohl bei Aktien- wie auch Rentenfonds zurückzuführen. Der Bestand an Ersteren erhöhte sich, trotz der beschriebenen Rückflüsse, von 47,5 auf 52,7 Mrd. Euro. Bei Rentenpapieren standen nach 211,7 zum Jahresende 2009 per 31. Dezember 2010 nunmehr 251,9 Mrd. Euro zu Buche. Geldmarktfonds und gemischte Fonds verloren währenddessen an Volumen, sowohl durch eine negative Wertentwicklung wie auch im Falle Ersterer durch Mittelabflüsse.

Wie sehr die **Produktpalette** der Allianz-Tochter nach der Zusammenlegung von Dit- und Cominvest-Fonds noch konsoli-

Tabelle 2: Allianz Global Investors – Nettomittelaufkommen

Publikumsfonds (in Mrd. Euro)			
	Mittelaufkommen		Veränderungen in Prozent
	2010	2009	
Aktienfonds	- 0,4	0,5	-
Rentenfonds	14,6	1,6	812,5
Geldmarktfonds	- 2,8	- 4,4	- 36,4
Gemischte/Sonstige	2,4	0,4	500,0
insgesamt	13,8	- 1,9	-
Spezialfonds und Mandate (in Mrd. Euro)			
insgesamt	2,5	6,0	- 58,3
Total (in Mrd. Euro)			
insgesamt	16,2	4,2	285,7

diert werden kann, zeigt die Entwicklung auf Einzelfondsebene. Etwa fällt hier auf, dass ein Großteil der Nettomittel von nur etwas mehr als einem Dutzend Fonds eingesammelt wurden. Der „Renner“ war dabei der Pimco Unrestrained Bonds Fund, der alleine ein Nettomittelaufkommen in Höhe von 2,3 Mrd. Euro verzeichnete. Zwischen Herbst 2008 und Ende 2010 wurden bereits 240 Fonds konsolidiert, 39 kamen neu hinzu. Dabei betont die Frankfurter Kapitalanlagegesellschaft, dass man sich generell auf Fusionen konzentrierte, um keine Fonds schließen zu müssen. Insbesondere von der neuen UCITS-IV-Richtlinie erhofft man sich dahingehend weitere Möglichkeiten, so können Fonds nun auch

innereuropäisch einfacher als bisher über sogenannte Master/Feeder-Konstruktionen zusammengelegt werden. Verkauft wird dann ein etwa in Luxemburg aufgelegter Master-Fonds, der zwei oder mehr Einzelfonds zusammenfasst.

Für das **laufende Jahr** sieht man bei der Allianz-KAG einen ungebrochenen Trend bei Unternehmen, ihre Pensionsverpflichtungen auszufinanzieren und damit vom unternehmerischen Risiko abzukoppeln. Derzeit würden die Einheiten für die betriebliche Altersvorsorge in Deutschland gebündelt, um dieses Segment in Europa auszubauen. Das Jahr 2011 begann im institutionellen Geschäft mit einem Zufluss

von 8,4 Mrd. Euro – bezogen auf die Gesamtjahresentwicklung der beiden zurückliegenden Jahre – überdurchschnittlich, während sich die Publikumsfonds mit einem Minus von 2,2 Mrd. Euro deutlich negativer entwickelten.

Die Anleger müssen sich im laufenden Jahr 2011 vor allem der Herausforderung stellen, heißt es von der AGI-Geschäftsführung, wie sie sich nach einer 30 Jahre währenden Hausse am Rentenmarkt auf ein Umfeld mit **steigenden Zinsen** einstellen. Dafür sieht man mehrere strategische Ansätze: Das Investment in Aktien und reale Werte, die zudem Rückendeckung bei Inflations Sorgen böten, sowie bei verzinslichen Anlagen die Fokussierung auf Spreadprodukte, die über einen Zinsaufschlag gegenüber Staatsanleihen verfügen. Zudem müsse die Asset Allocation in den Portfolios verstärkt nach Risikogesichtspunkten überprüft werden. Entsprechend will sich auch die KAG positionieren, die freilich der gleichen Herausforderung gegenübersteht.

Das Frankfurter Haus will zudem im laufenden Jahr darüber hinaus systematisch an der Steigerung der eigenen Markenbekanntheit in Europa arbeiten. Hier sieht man noch großes Entwicklungspotenzial. Insbesondere die weitere Integration des europäischen Fondsmarktes auf Basis der neuen europäischen Fondsrichtlinie UCITS IV soll dabei ein Wachstumstreiber sein.

Auch organisatorisch wird innerhalb der AGI-Gruppe bei der insbesondere in den vergangenen Jahren gewachsenen **Komplexität** abgebaut: Etwa wird die Allianz Global Investors Deutschland GmbH, die Holding für alle Aktivitäten im deutschen Markt, auf die Allianz Global Investors Europe Holding GmbH verschmolzen, wie auch die für Produktentwicklung und -management zuständige Allianz-GI Product Solutions GmbH auf die Allianz Global Investors Europe GmbH. Weiterhin ist vorgesehen, im Laufe des Jahres die Allianz Global Investors Advisory GmbH auf die Allianz Global Investors Europe GmbH zu fusionieren.

Personalien (Allianz Global Investors Deutschland GmbH): Aufsichtsrat: Elizabeth Corley (Vorsitzende); Geschäftsführung: James Dilworth (Sprecher), Andrew Bosomworth, Michael Hartmann, Daniel Lehmann, Andreas Utermann

Abbildung 1: Allianz Global Investors im internationalen Vergleich

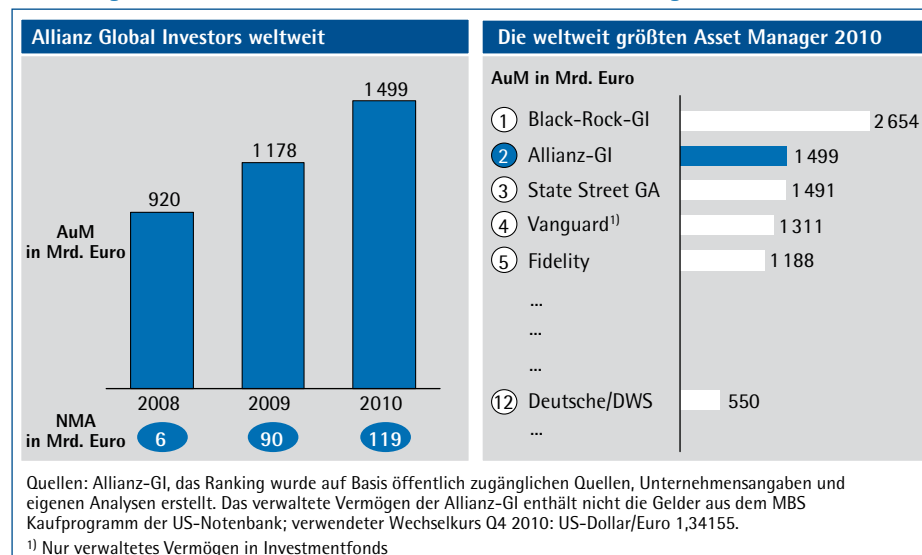


Abbildung 2: Marktanteil beim Bestand in Deutschland gefestigt

