

IM GESPRÄCH: OLAF JOHN

Insight Investment sammelt in Deutschland kräftig Gelder ein

Für die britische Tochter des US-Verwahrriesen BNY Mellon ist die Bundesrepublik der wichtigste europäische Markt

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 13.6.2015

In Deutschland kann eine ausländische Fondsgesellschaft nur dann wirklich erfolgreich sein, wenn sie zumindest mit einem Vertriebsbüro vor Ort ist. Dies ist eine weit verbreitete Überzeugung in der Assetmanagementbranche. Ebenso heißt es, dass die deutschen Investoren nur dann ihre Gelder ausländischen Playern anvertrauen, wenn diese deutsche Vertriebsmitarbeiter im Einsatz haben. Der beeindruckende Erfolg der britischen Gesellschaft Insight Investment hierzulande widerlegt aber zumindest die These, dass es ein Büro vor Ort braucht: Seit 2011 verfünffachte sich das Geschäft von 1,5 Mrd. auf 7,6 Mrd. Euro verwaltetes Vermögen. „Allein in den vergangenen zwölf Monaten konnten wir per Anfang April 2015 von London aus in Deutschland 2,2 Mrd. Euro an Nettomitteln einsammeln“, berichtet Olaf John, zuständig für das europäische und damit auch das deutsche Geschäft von Insight, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Insight ist Teil der Investmentboutiquenwelt des amerikanischen Verwahrriesen BNY Mellon. Auch wenn der US-Finanzkonzern seine Vermögensverwaltungstöchter als „Boutique“ betitelt, sind die meisten der aktuell 14 Fondsanbieter eigentlich weit über den Status einer solchen Gesellschaft hinaus. In der Regel werden in der Fondsbranche mit diesem Begriff Gesellschaften mit sehr speziellen Angeboten und eher überschaubaren Mitteln bezeichnet. Allein Insight Investment indes kommt weltweit auf ein Vermögen von 549 Mrd. Euro. In den vergangenen zwölf Monaten (per Anfang April) kamen allein bald 45 Mrd. Euro dazu.

Die erst seit 2002 existierende Insight war zuvor eine Tochter der in der Finanzkrise untergegangenen schottischen Bank HBOS und wurde 2009 von BNY Mellon übernommen. Seit der Gründung galoppierte das Vermögen von bescheidenen 40 Mrd. auf 549 Mrd. Euro. Mit mehr als 150 Fondsmanagern hat sich die Londoner Gesellschaft unter der

Führung von Chief Executive Officer Abdallah Nauphal vor allem auf spezielle Investmentstrategien zur Absicherung von Pensionsrisiken der Unternehmen (Liability Driven Investment, LDI), aktive gemanagte Renten- und Währungsstrategien sowie Multi-Asset- und Absolute-Return-Produkte spezialisiert. „Im BNY-Mellon-Konzern waren wir weltweit

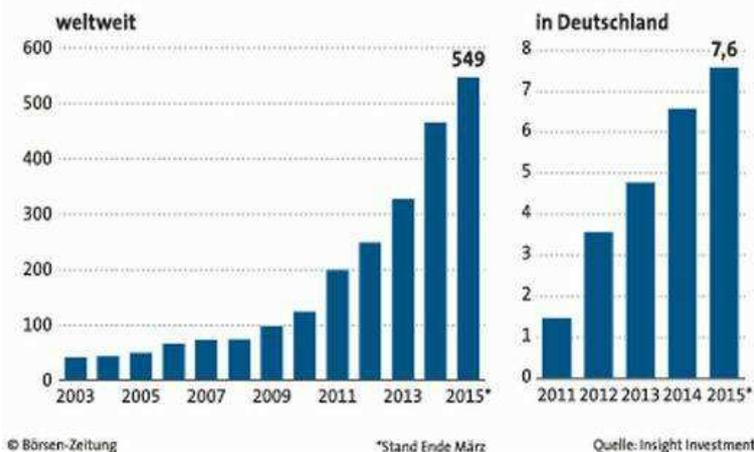
Markt“, so John, der zuvor für Towers Perrin, Fidelity, iShares und Lehman Asset Management gearbeitet hat.

Die einzige Boutique

John ist überzeugt, dass aus dem deutschen Markt für Insight noch deutlich mehr herauszuholen ist,

Flottes Wachstumstempo beim Insight Investment

Verwaltetes Vermögen in Mrd. Euro



in den vergangenen zwei Jahren die erfolgreichste Investmentboutique“, hebt John hervor.

Institutionelle Mandate

Hierzulande kümmert sich Insight vor allem um institutionelle Mandate aus den Bereichen Unternehmens- und Staatsanleihen sowie Absolute-Return-Ansätze, erläutert John, der seit 2008 für Insight arbeitet. Rund 40 Spezialfonds werden für Unternehmen, kirchliche Einrichtungen, Pensionseinrichtungen, Versicherer, kommunale Versorger, Family Offices und Sparkassen gemanagt. Dabei übernimmt Insight nur das Portfoliomanagement. Um die Verwaltung kümmern sich diverse Kapitalverwaltungsgesellschaften von Allianz Global Investors bis Universal-Investment. „Deutschland ist nach den USA für Insight der wichtigste ausländische

ohne konkrete Ziele etwa bei angepeilten Assets zu nennen. Jedenfalls ist Insight in Deutschland bald die einzige noch wahrgenommene Boutique von BNY Mellon, da die Schwester Meriten Investment Management an den französischen Finanzkonzern Odco verkauft wurde.

Insgesamt zwölf Leute umfasst das Londoner Team von John für den kontinentaleuropäischen Vertrieb, wobei sich allein sechs Mitarbeiter um Deutschland kümmern. Dabei liegt der Fokus auf Nordeuropa. In Südeuropa übernimmt die Mutter BNY Mellon den Vertrieb. In Deutschland arbeitet Insight bei der Kundenansprache auch gezielt mit Investment Consultants zusammen.

Insight ist europaweit einer der größten LDI-Manager. Während bei Pensionseinrichtungen weltweit LDI-Strategien zum Abgleich der Portfoliostrategie mit den jährlichen Zahlungsverpflichtungen und zur

Absicherung diverser Risiken weit verbreitet sind, findet dieser Ansatz in Deutschland nur wenige Anhänger. „Wir sehen in Deutschland verstärkt Nachfrage nach Liability-Hedging-Strategien und erwarten zusätzlich, dass Absicherungsquoten mit steigenden Zinsen erhöht werden“, zeigt sich John dennoch überzeugt. Bislang hat Insight hierzulande lediglich zwei winzige Kundenaufträge mit LDI-Ausrichtung.

Schwerpunkt Pensionslasten

Die wegen des Niedrigzinsumfelds zunehmend unterdeckten Pensions-

verpflichtungen sind bei vielen Unternehmen in Deutschland ein heißes Thema und werden von Analysten immer kritischer beäugt. Zuletzt hatte sich der Ausfinanzierungsgrad auf unter 55 % bei den Dax-Konzernen verschlechtert, da die Verpflichtungen mit 30 % um das Dreifache wie die Planvermögen zulegten. Mit Hilfe von LDI-Ansätzen sollen das Planvermögen und die Verpflichtungen im Hinblick auf die Duration besser in Einklang gebracht werden sowie vor Zins-, Inflations-, Anlage- und Langlebkeitsrisiken geschützt werden. Dafür werden einzelne Risikobudgets definiert und über Deri-

vate gesteuert. „LDI-Strategien helfen nicht zuletzt dabei, die starken Bilanzschwankungen durch die jährliche Neubewertung der Pensionsrückstellungen zu glätten. Aufgrund ihrer langen Duration beträgt die Sensitivität von Pensionsrückstellungen gegenüber einer Diskontzinsänderung von einem Prozentpunkt je nach Bestandszusammensetzung etwa 10 bis 20%.“ Über LDI-Verfahren werde dabei gesteuert, wie weit diese Schwankung von der Kapitalanlage ausgeglichen wird, so dass die Veränderung des Deckungsgrads begrenzt bleibt.