

INSTINCTIF-

PARTNERS

IRNext

„It's all about the style? Wer sind Asset Manager und wie investieren sie?“

Benedikt Nesselhauf / Instinctif Partners

02. November 2016

AGENDA

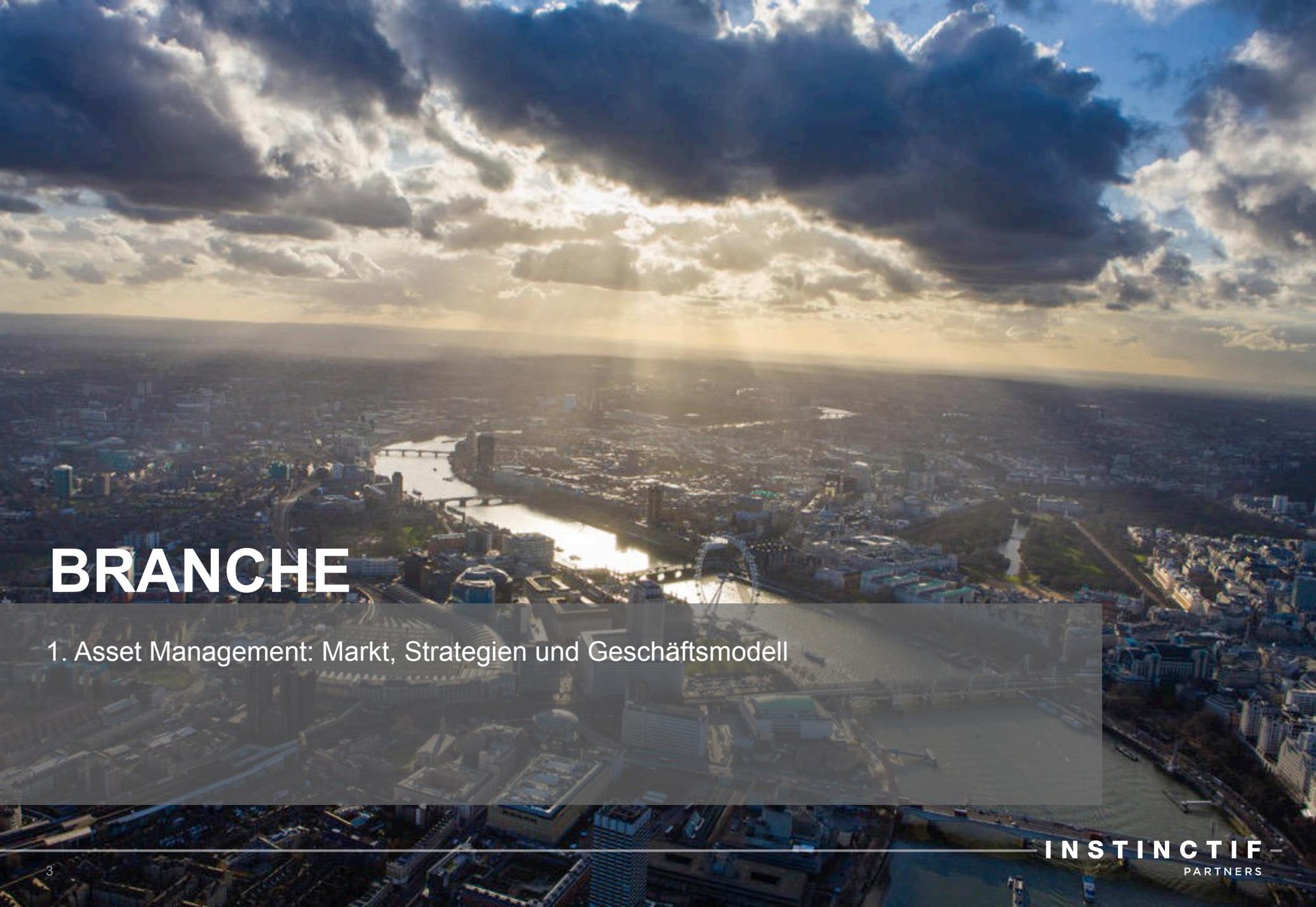
„IT'S ALL ABOUT THE STYLE?
WER SIND ASSET MANAGER
UND WIE INVESTIEREN SIE?“



**1. Branche: Markt, Strategien und
Geschäftsmodell**

**2. Transformation: Eine Branche im
Umbruch**

**3. Auswirkungen: Was die Umwäl-
zungen der Branche für IR bedeuten
könnten**



BRANCHE

1. Asset Management: Markt, Strategien und Geschäftsmodell

AUSGANGSLAGE

Eine kleine Auswahl an aktuellen Anlagestrategien im Asset Management

Long-only

Value

Trend
Following

Passiv

Factor
Investing

Market
Neutral

Volatilitäts-
strategien

Aktiv

Risk
Premium

Smart Beta

Long-Short

Absolute
Return

Momentum

Stock
Picking

Growth

Asset
Allocation

Liquid
Alternatives

FX Carry
Trade

Die Anzahl und Tiefe unterschiedlicher Investmentstile nahm in den letzten Jahren erheblich zu – insbesondere Substrategien sogenannter alternativer Investmentstile.

KUNDENGRUPPEN

Nicht jede Strategie passt zu jedem Kunden

Asset Manager

Retail

Privatkunden
Vermögende
Privatkunden (HNWI)
Gewerbekunden

Semi-Institutionell

Stiftungen
Family Offices
Äußerst hochvermögende
Privatkunden (UHNWI)

Institutionelle

Versicherungen
Pensionsfonds /
Versorgungswerke
Banken
Staatsfonds
Unternehmen
Kirchen

Die Bedürfnisse der Anleger divergieren erheblich bspw. hinsichtlich Risikomanagement, Ausschüttungen, Zielrenditen etc. Institutionelle Investoren setzen daher meist auf eine breite Mischung an Anlagestilen.

DIE ZWEI KLASSISCHEN SÄULEN IM ASSET MANAGEMENT...

....und eine immer wichtiger werdende Sonderform

	Aktiv	Passiv	Alternativ / Quantitativ**
Typische Umsetzung	Bsp: Long-only Aktienfonds*	ETF (physisch oder synthetisch replizierend)	Unterschiedlich (Bsp: Hedge Fonds)
Ziel der Anlagestrategie	Outperformance Marktindex (=Alpha)	Performance identisch zu Index (=Beta)	Abhängig vom Stil, z.B. Risikomanagement oder Outperformance Index
Grundlage	Research zu Märkten und Unternehmen	Nachbildung Index (physisch oder synthetisierend)	Meist eigenes Research
Kosten	Je nach Fonds/Asset Klasse zwischen 0,5-2%	Günstig, oft sogar unter 10BPs	Stark variierend je nach Strategie

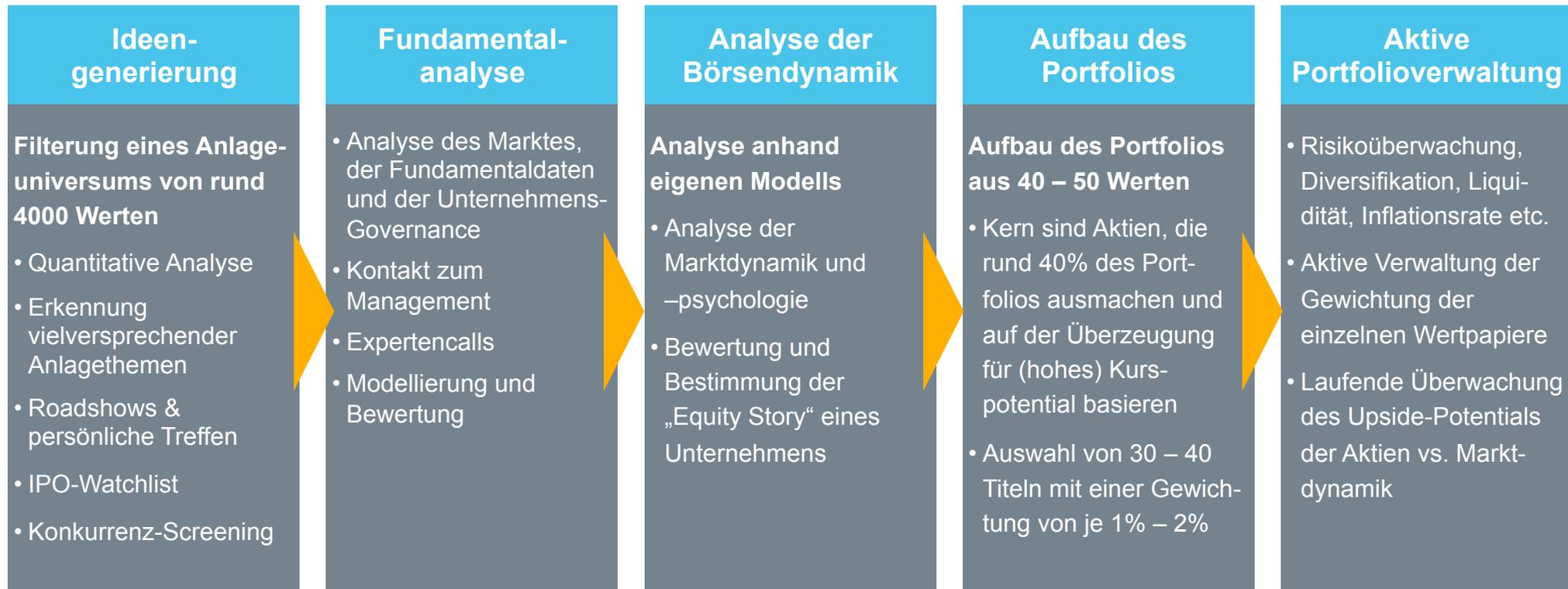
Sonderfall

6 * Fondsmanager kauft Aktie mit der Überzeugung, dass diese Kurspotential besitzt.

** Alternative bzw. quantitative Strategien werden hier als Überbegriff verstanden z.B. für Derivate-basierte oder algorithmische Handelsstrategien, Hedge Fonds etc.

BEISPIEL AKTIVES ASSET MANAGEMENT: STOCK PICKING*

Für IR die wohl engsten Gesprächspartner



Beispielhafter Investmentprozess für einen Small- und Mid-Cap-Fonds (Aktien long-only).

BEISPIEL AKTIVES ASSET MANAGEMENT: ASSET ALLOCATOR*

Beispielhafte Aktien-Portfolioallokation (strategisch vs. taktisch)

Regionen	1 bis 3 Monate	bis Sep 2017	Sektoren
USA	●	↗	Basiskonsumgüter
▼ Europa	⊙	→	Gesundheit
Eurozone	●	↗	Telekommunikation
Deutschland	●	↗	Versorger
Schweiz	●	↗	Zyklische Konsumgüter
▼ Vereinigtes Königreich (UK)	⊙	→	Energie
Schwellenländer	●	↗	Finanzwerte
Asien ex Japan	●	→	Industrie
			Informationstechnologie
			Grundstoffe

DIE GRÖSSTEN ASSET MANAGER

Nach Asset under Management

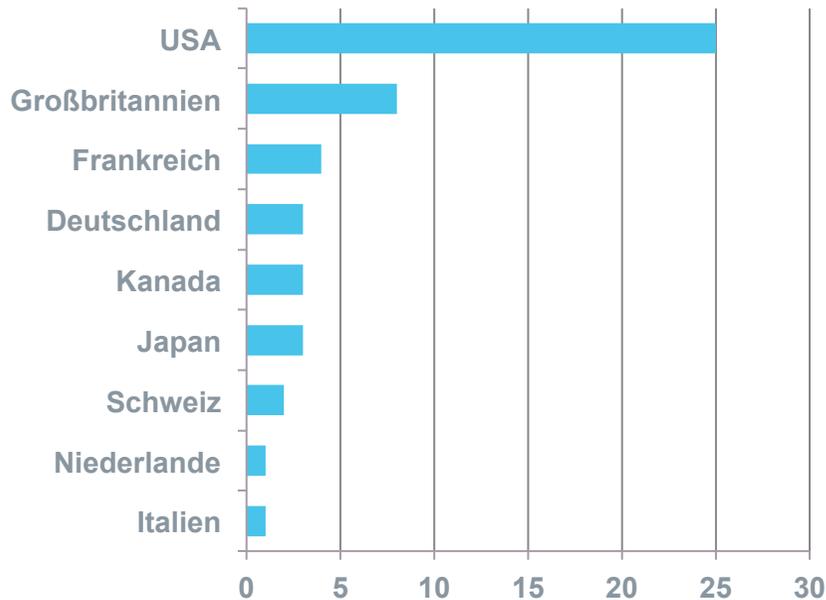
Top 10 weltweit	In Mio. USD	Top 10 Deutschland	In Mio. Euro
Blackrock	4.645.412	DWS	1.114.000
Vanguard	3.398.795	Allianz Global Investors	441.860
State Street	2.244.816	Union Investment	260.800
Fidelity Investments	2.035.658	MEAG	256.035
Allianz Group	1.926.034	Deka	222.716
J.P. Morgan Asset Management	1.722.503	Ampega	120.135
BNY Mellon	1.624.654	BayernInvest	65.489
AXA Group	1.489.132	LBBW Asset Management	58.344
Capital Group	1.390.432	Sal. Oppenheim	46.292
Goldman Sachs Group	1.252.000	Berenberg	40.100

Quelle: Willis Towers Watson, 31.10.2016

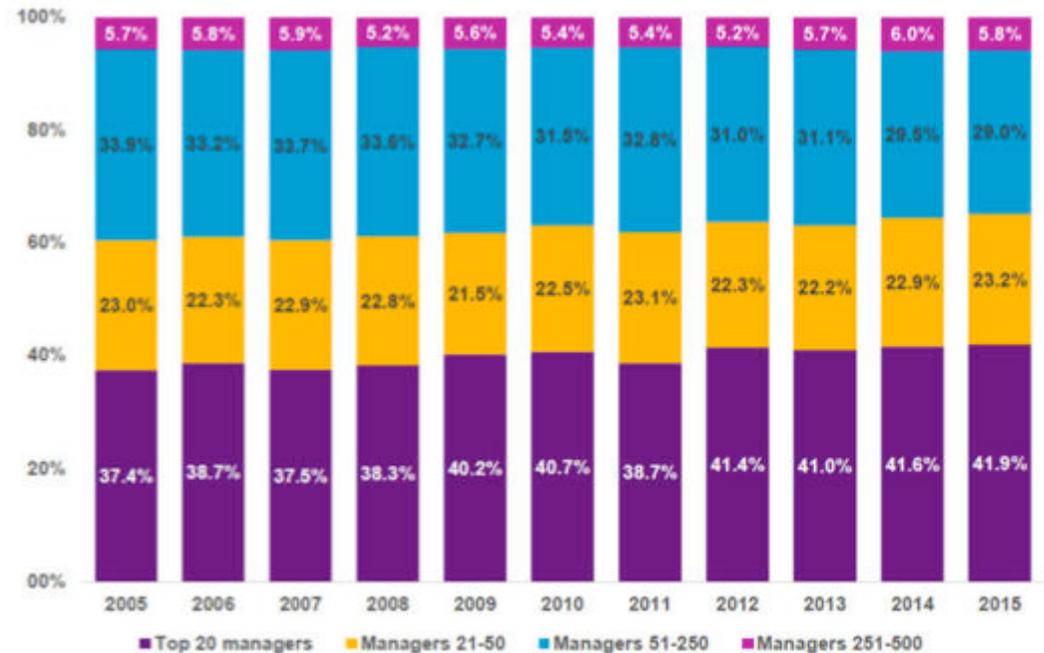
Quelle: Institutional Money, 31.12.2015*

FAKTEN ZUM ASSET MANAGEMENT (I)

Herkunftsländer der 50 weltgrößten Asset Manager



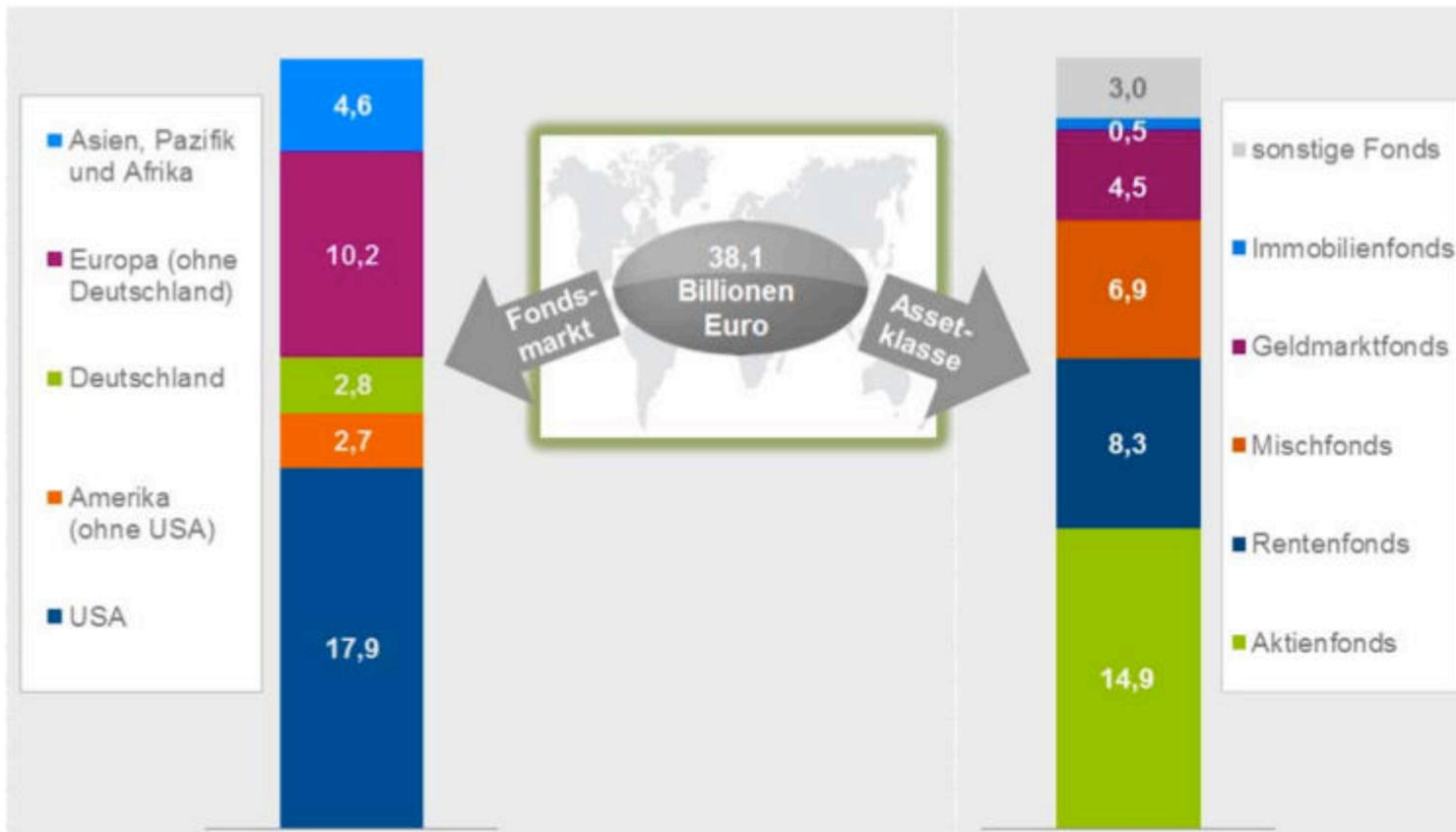
Anteil des verwalteten Vermögens nach Größensegmenten



Bisher ist noch kein Asset Manager aus China bzw. Asien und dem arabischen Raum in den Top 50 vertreten. Dies dürfte sich in nicht allzu ferner Zukunft ändern.

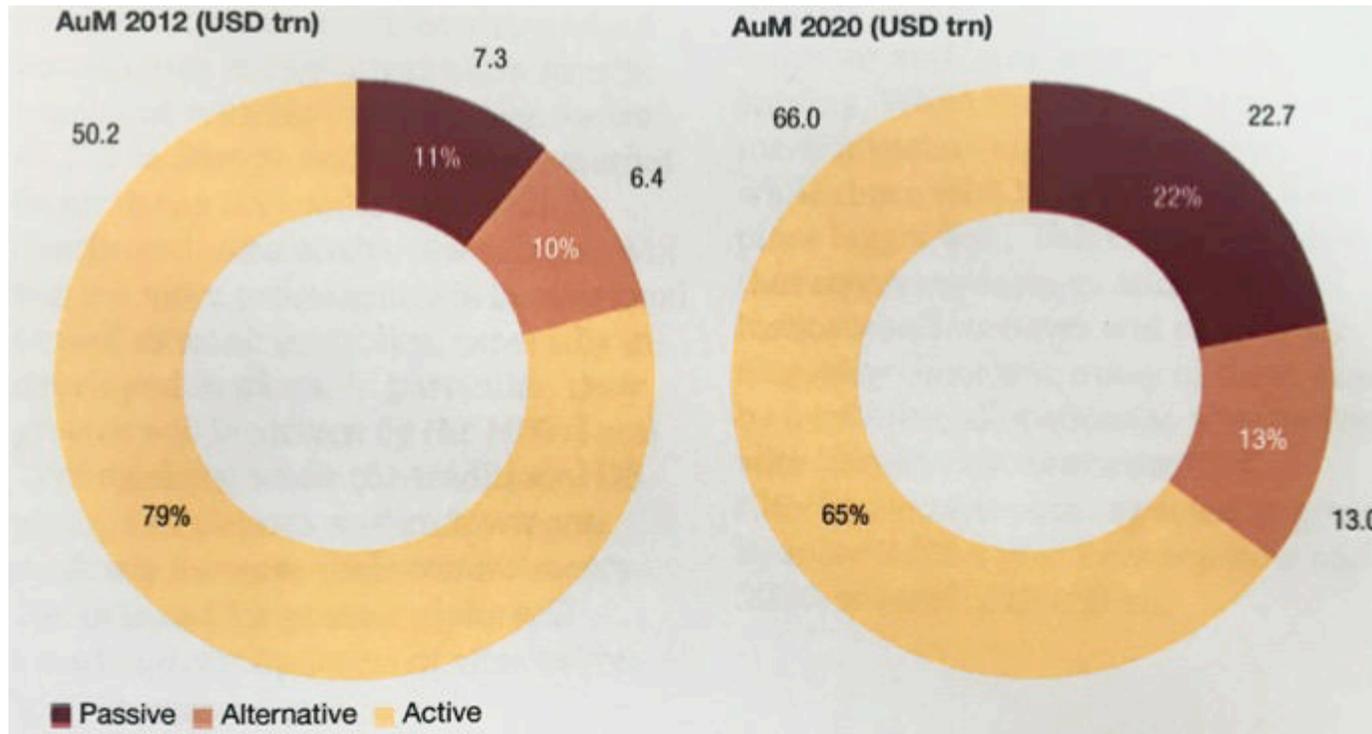
FAKTEN ZUM ASSET MANAGEMENT (II)

Mittelverwendung des weltweiten Fondsvermögens



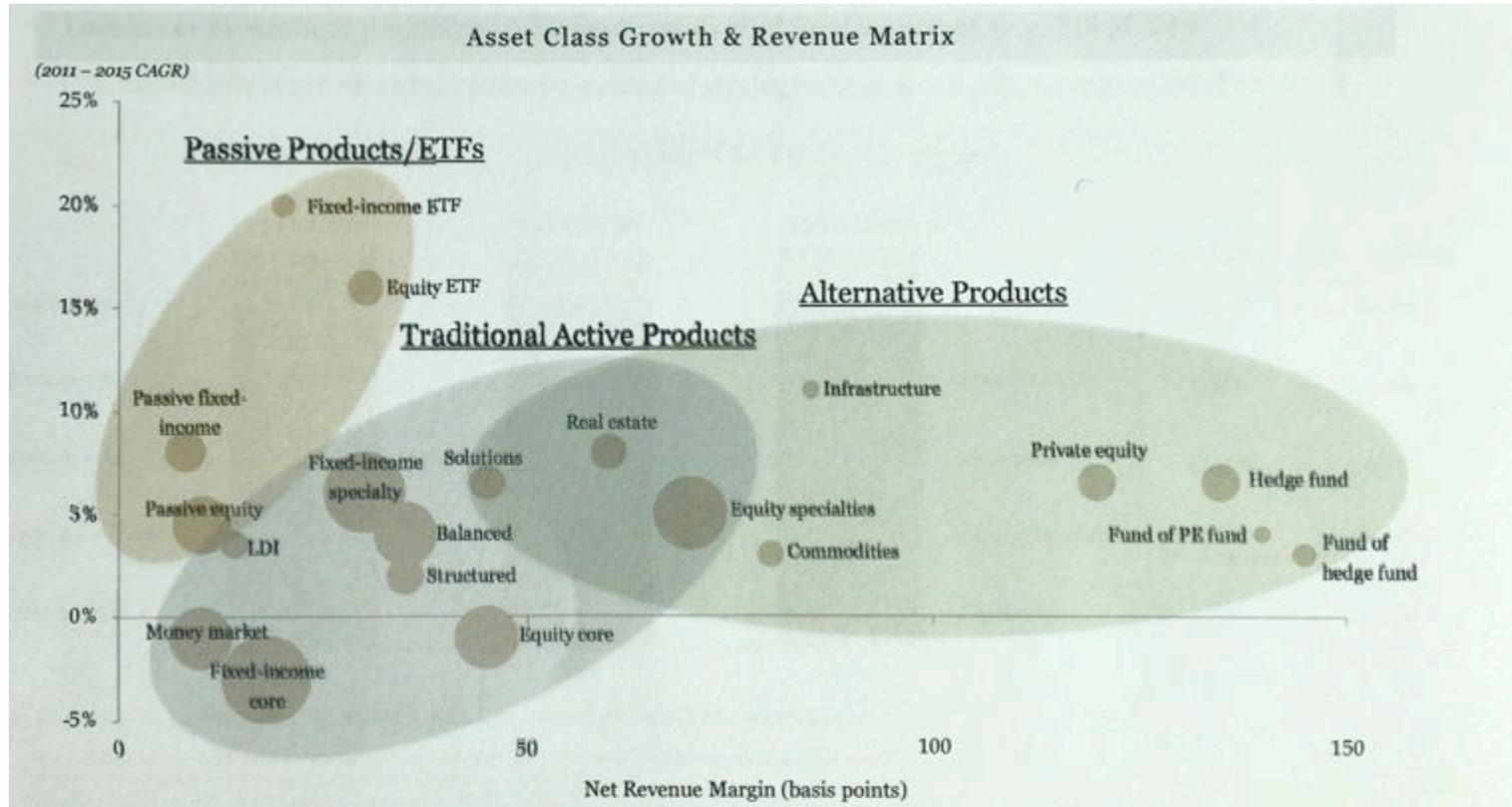
PASSIV VS. AKTIV

Anteil aktiver, alternativer und passiver Strategien an globalen AuM



Passive Produkte (ETF) und Investmentstrategien gewinnen weiterhin überdurchschnittlich Marktanteile hinzu. Der Großteil der verwalteten Assets liegt jedoch auch in Zukunft bei aktiven Managern.

CORE-STRATEGIEN VERLIEREN



Kostengünstige, ertragsstarke und unkorrelierte Assetklassen sind gefragt. Asset Manager mit wenig profitablen Produkten oder dauerhaft schlechter Performance kommen unter Druck.

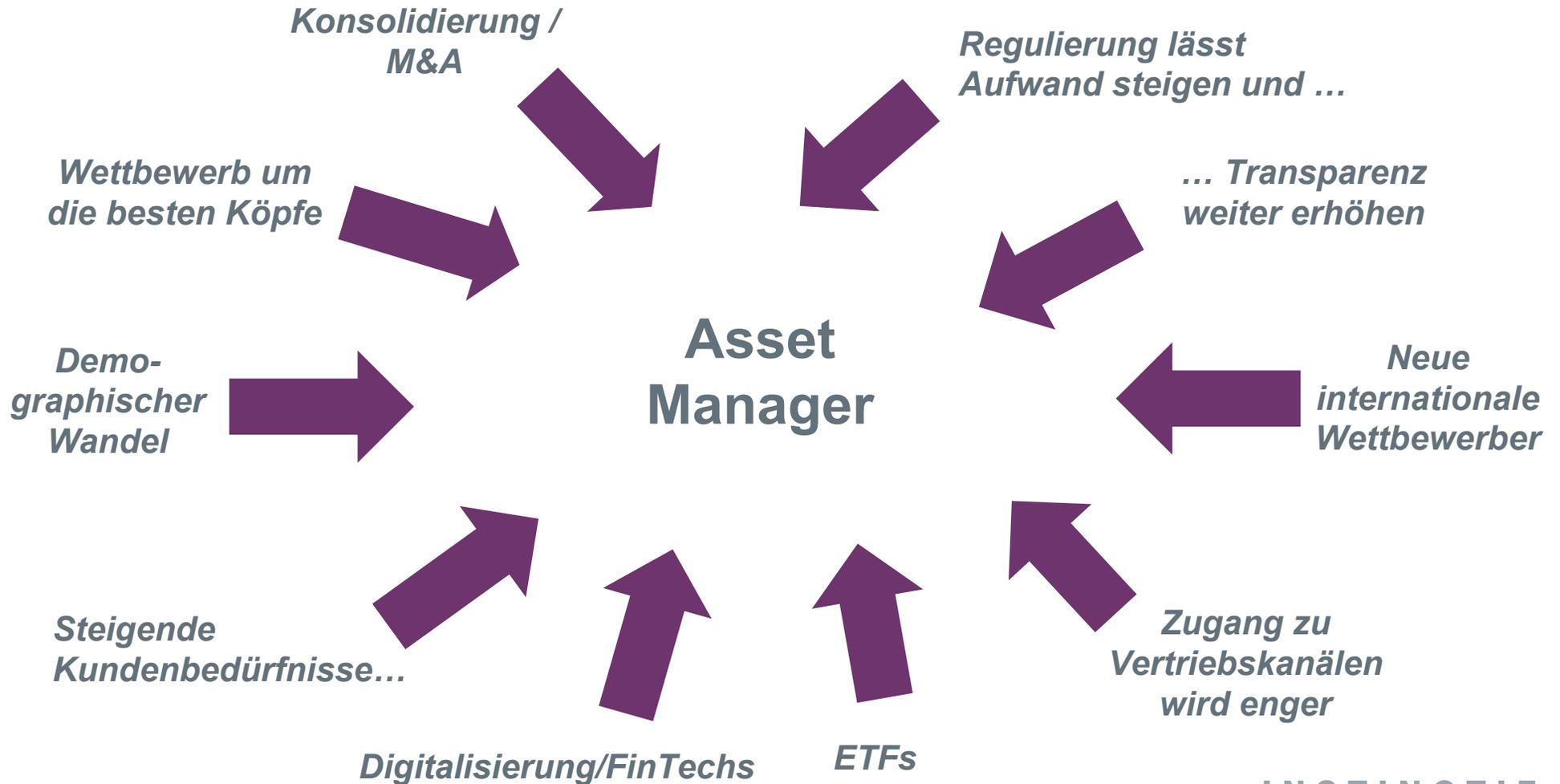


TRANSFORMATION

Asset Management: Eine Branche im Umbruch

MARKTUMFELD

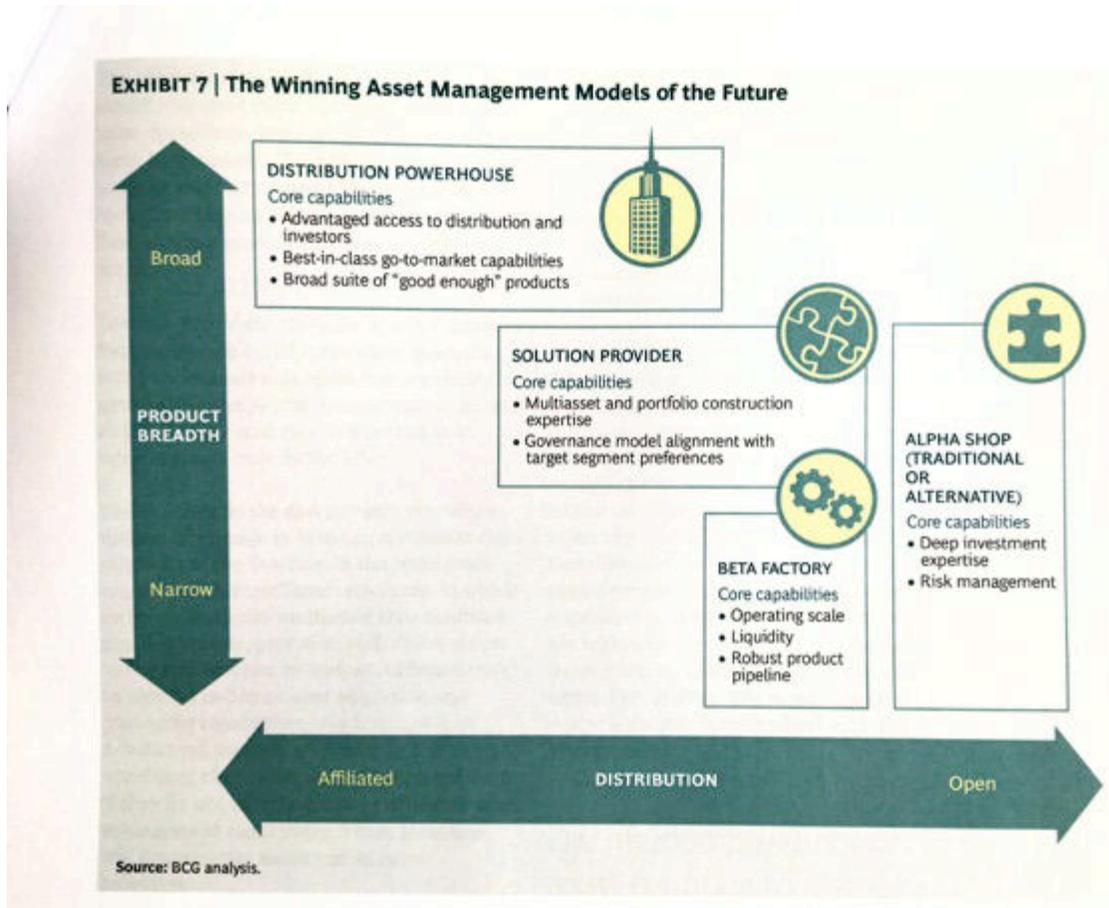
Wichtige Einflüsse auf die künftige Entwicklung von Asset Managern



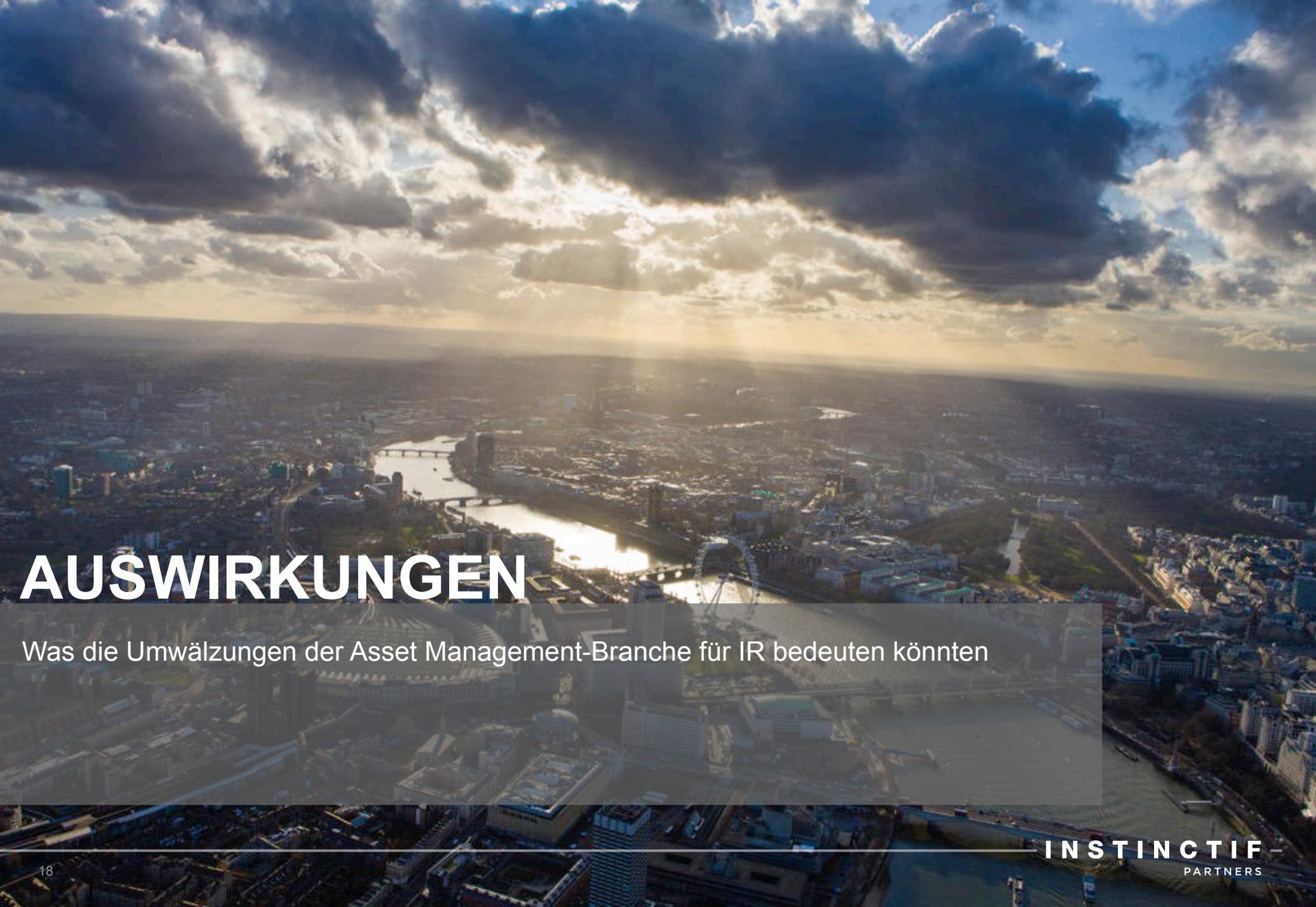
TRENDS IM EUROPÄISCHEN ASSET MANAGEMENT

1. Industrie wächst kontinuierlich
2. Passive und alternative Strategien gewinnen Marktanteile
3. Auf der aktiven Seite gewinnen globale „Asset Gatherer“ und spezialisierte „Asset Manager“ gleichermaßen Marktanteile
4. Zunehmende Regulierungsanforderungen erhöhen den Verwaltungsaufwand.
5. Konsolidierung der Branche gewinnt an Momentum
6. Kosten- und Ertragsdruck belasten Margen trotz Wachstum
7. Aufgrund von niedrigen Zinsen suchen institutionelle Investoren zunehmend nach maßgeschneiderten Dienstleistungen
8. Bedeutung der Digitalisierung für die Branche noch ungewiss

WER GEHÖRT ZU DEN GEWINNERN?



Es können heute vier erfolgreiche Geschäftsmodelle unterschieden werden. Unternehmen, die keinen dieser Wettbewerbsvorteile besitzen, werden sukzessive Marktanteile verlieren bzw. von Wettbewerbern übernommen werden.



AUSWIRKUNGEN

Was die Umwälzungen der Asset Management-Branche für IR bedeuten könnten

THESEN ZUR ZUKUNFT DES ASSET MANAGEMENTS...

...und was sie für die IR bedeuten könnten

Die Asset Management-Branche ist erheblicher Transformation unterworfen. IR wird dies als Ansprechpartner in den Unternehmen direkt spüren.

Die aktiven Asset Manager werden immer „aktiver“ und nehmen direkt Einfluss auf Unternehmen. Der Austausch zwischen IR und aktiven Asset Managern dürfte enger, aber auch kritischer werden.

Es wird künftig weniger, dafür aber größere Asset Manager geben. Die Marktmacht dieser Asset Manager steigt, das Ziel der Anteilseigner-Diversifikation könnte für IR schwieriger werden.

Quantitative und passive Anlagestrategien gewinnen an Wichtigkeit. IR wird es künftig mit mehr Anteilseignern zu tun haben, die wenig/kein Interesse am Unternehmen haben.

Aktivistische Investoren aus USA, UK und Europa werden zunehmend auf dem dt. Markt aktiv. Langfristig werden auch arabische und chinesische Investoren präsenter und aktivistischer.

SUMMARY



Da sich Asset Management-Branche wandelt, wird IR immer wichtiger:

- IR wird es mit mehr Anteilseignern wie quantitativen Investoren zu tun haben, die das Unternehmen bei Erstinvestition in die Aktie/Anleihe nicht kennen
- IR benötigt künftige höhere Wachsamkeit bei mehr und zunehmend aktivistischen Investoren
- Reputationsmanagement wird für IR noch wichtiger
-



KONTAKT

Wie Sie uns erreichen.



HEUTE

BERATUNG VON
+850 KUNDEN,
DAVON +250
BÖRSENNOTIERT

WELTWEIT
+450
MITARBEITER

19 FORTUNE 500
UNTERNEHMEN

FÜHRENDE
EUROPÄISCHE
KOMMUNIKATIONS-
BERATUNG
FÜR
ASSET
MANAGEMENT

WELTWEIT TÄTIG
IN 22 BÜROS UND
13 LÄNDERN

IN DEUTSCHLAND
SEIT 2003

50 MITARBEITER
4 STANDORTE

INTERNATIONALE PRÄSENZ

Eigene Standorte

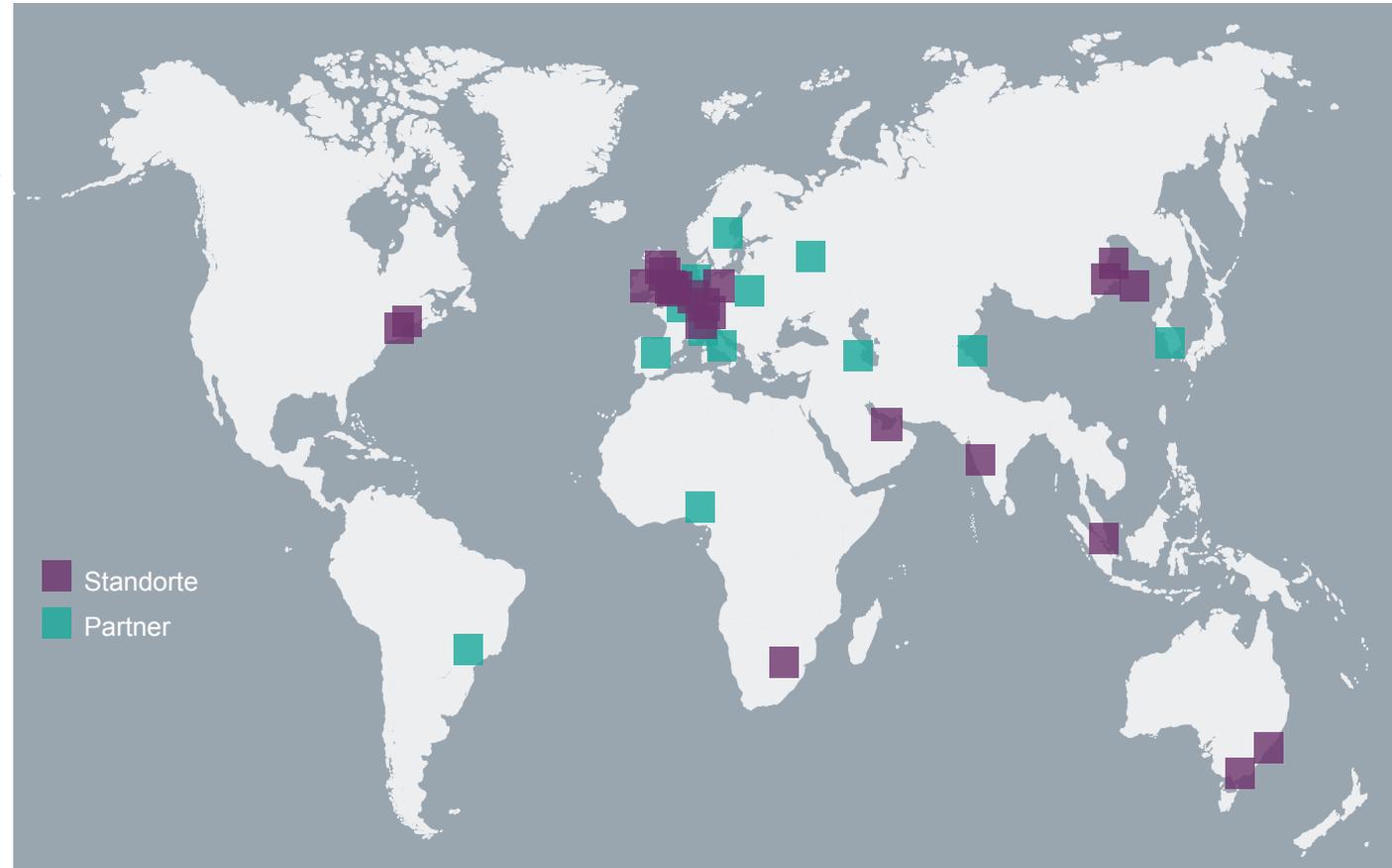
Berlin, Frankfurt, Köln, München,
Boston, Brüssel, Delhi, Dubai, Dublin,
Edinburgh, Hong Kong, Johannesburg,
London, Manchester, Melbourne, New
York, Oxford, Peking, Reading, Shanghai,
Singapur, Sydney, Zürich

Partnerbüros

Almaty, Amsterdam, Baku, Lagos,
Moskau, Paris, Rom, Sao Paulo, Seoul,
Stockholm, Turin, Warschau

450+ MITARBEITER WELTWEIT,
22 BÜROS, 13 LÄNDER,
> 850 KUNDEN

IN DEUTSCHLAND SEIT 2003,
HEUTE RD. 50 MITARBEITER,
4 STANDORTE



UNSERE KOMPETENZFELDER ZUM REPUTATIONSMANAGEMENT

Finanzmarkt & Investor
Relations

Unternehmens-
kommunikation

Gesellschaftspolitische
Kommunikation

Krise & Wandel

CEO-Positionierung

Digitale
Kommunikation

Corporate
Publishing

Interne
Kommunikation

Veranstaltungen

STANDORTE DEUTSCHLAND & LONDON

Berlin

Instinctif Partners
Knesebeckstraße 30
10623 Berlin
Deutschland

berlin@instinctif.com
Tel +49 30 240 8304-0
Fax +49 30 240 830 410

Frankfurt

Instinctif Partners
Bethmannstraße 56
60311 Frankfurt
Deutschland

frankfurt@instinctif.com
Tel +49 69 133 896-0
Fax +49 69 133 896-19

Köln

Instinctif Partners
Im Zollhafen 6
50678 Köln
Deutschland

koeln@instinctif.com
Tel +49 221 420 75-0
Fax +49 221 420 75-59

München

Instinctif Partners
Seitzstraße 23
80538 München
Deutschland

muenchen@instinctif.com
Tel +49 89 3090 5189-21
Fax +49 89 3090 5189-29

London

Instinctif Partners
65 Gresham Street
London EC2V 7NQ
UK

tellmemore@instinctif.com
Tel +44 20 7457 2020



IHRE ANSPRECHPARTNER

Ursula Querette

Managing Partner, München

Ursula Querette, Bankkauffrau und Diplom-Betriebswirtin, war nach Stationen bei der WestLB und Dresdner Kleinwort Benson für J.P.Morgan in Frankfurt und London tätig, bevor sie mehrere Jahre in Aachen und Shanghai für die AIXTRON SE arbeitete. 2010 wechselte sie zu Haubrok Investor Relations. Seit November 2012 ist die ausgewiesene Expertin in den Bereichen Investment Banking und Investor Relations für Instinctif Partners in München tätig. Als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortet sie den Bereich Finanzmarkt & Investor Relations bei Instinctif Partners Deutschland sowie den Standort München.



Tel.: +49 89 3090 5189-22
E-Mail: Ursula.Querette@Instinctif.com

Benedikt Nesselhauf

Senior Consultant, Frankfurt

Benedikt Nesselhauf, M.A., studierte Politikwissenschaft, Psychologie und Europarecht an der LMU in München. Parallel dazu arbeitete er bei der Börse München. Nach mehreren Jahren im Stab bei der Commerzbank (Wealth Management) ist er seit November 2013 im Frankfurter Team von Instinctif Partners tätig. Hier berät er internationale Asset Manager, Vermögensverwalter und Banken. Seit 2015 ist er Certified Investor Relations Officer (CIRO).



Tel.: +49 69 133 896-23
E-Mail: Benedikt.Nesselhauf@Instinctif.com

- I N S

T I N

C T

I F -

Im Zollhafen 6 , 50678 Köln, Deutschland
+49 221 420 75-0 instinctif.de