

## ASSET MANAGEMENT

# Meag punktet bei Institutionellen

### Asset Manager der Munich Re kann verwaltetes Vermögen von Dritten ausbauen

Von Julia Roebke, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 29.3.2011

Die Meag, der Asset Manager von Munich Re, hat 2010 im Geschäft mit externen Kunden deutlich zugelegt. Wurden Ende 2009 noch rund 8 Mrd. Euro außerhalb der eigenen Kapitalanlagen gemanagt, liegt dieser Wert inzwischen bei mehr als 10 Mrd. Euro, berichtet Robert Helm, Geschäftsführer Vertrieb der Meag, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Die Nettomittelzuflüsse lagen bei mehr als 2 Mrd. Euro, so Helm. „Gewachsen sind wir vor allem mit Versicherungskunden.“

Für institutionelle Kunden außerhalb des Konzerns verwaltet der Asset Manager inzwischen 7 Mrd. Euro (siehe Grafik), nach 4,7 Mrd. Euro Ende 2009. Die Assets in Publikumsfonds für Privatanleger, die vor allem über die Munich-Re-Versicherungstochter Ergo vertrieben werden, summieren sich auf 2,1 Mrd. Euro, eine leicht schwarze Null gegenüber dem Vorjahr. Das institutionelle Immobiliengeschäft – zwei Spezialfonds mit 15 institutionellen Kunden – bringt es auf 1 Mrd. Euro.

Das große Plus im institutionellen Geschäft kommt dabei vor allem von einem neuen Mandat aus dem Bereich Versicherung, wie Helm bestätigt. Selbst will sich der Geschäftsführer nicht zu Kundenbeziehungen äußern, aus der Branche ist jedoch zu erfahren, dass es sich dabei um 2,1 Mrd. Euro der Protektor handelt. Die Protektor Lebensversicherungs-

AG ist die Sicherungseinrichtung für die Lebensversicherer in Deutschland. Sie wurde 2002 in ei-

### Meag-Kundenstruktur

Februar 2010 nach Volumen



© Börsen-Zeitung

Quelle: Meag

ner privaten Initiative gegründet und übernahm 2003 den bisher einzigen Bestand, die Gelder der Mannheimer Lebensversicherung AG, die sich verspekuliert hatte.

In der Verwaltung der Gelder der Protektor ersetzt die Meag den bisherigen Asset Manager Société Générale. Bereits vor einigen Jahren erhielt die Meag den Zuschlag für die Verwaltung der Gelder des gesetzlichen Sicherungsfonds, der 2004 ins Leben gerufen worden war.

„Wir denken wie eine Versicherung“, so Stefan Arneth, Leiter Insti-

tionelle Kunden bei der Meag, über den Ausbau des Geschäfts. Priorität habe, was innerhalb des Konzerns gebraucht werde, die Meag verwaltet für die Munich Re knapp 200 Mrd. Euro. Quasi als verlängerte Werkbank biete man passende Dienstleistungen oder Produkte dann auch für Externe an, so Arneth. „Unser Hauptmarkt ist Deutschland.“

Bei Privatanlegern hat die Meag insbesondere Erfolg mit einem relativ neuen Produkt. In der Anteilsklasse für Private des „Meag Fair Return“, die erst vor rund einem Jahr geschaffen worden ist, werden inzwischen bereits 39 Mill. Euro verwaltet, berichtet Helm. „Alleinstellungsmerkmal der Meag ist das breite Angebot für externe institutionelle Anleger“, betont der Geschäftsführer. Die Meag sei vor zwölf Jahren gegründet worden und biete im Mandatmanagement die ganze Wertschöpfungskette über alle Asset-Klassen an, so Helm. Das reiche von der strategischen Anlageberatung über Portfoliomanagement bis hin zu Risikomanagement, Accounting und Reporting. Das Angebot für Kunden ist modular aufgebaut, auch Teilbereiche werden als Lösungen angeboten. „In diesem Bereich wollen wir weiter stark wachsen“, so Helm. „Ziel im institutionellen Geschäft ist, jedes Jahr einen Nettomittelzufluss von 500 Mill. Euro zu erreichen.“