



# Studie

## Altersvorsorge in der Asset Management Industrie 2010

Dezember 2010

# Sponsor

Kommalpha ist stets daran interessiert, den Marktteilnehmern Studienergebnisse zu ausgewählten Finanzthemen zur Verfügung zu stellen und damit einen Beitrag zu mehr Transparenz zu leisten.

Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, hat uns das IWV Institut für Wirtschaftsmathematik und betriebliche Versorgungssysteme AG und BNP Paribas Investment Partners großzügig unterstützt.

Hierfür möchten wir uns herzlich bedanken!



**BNP PARIBAS**  
**INVESTMENT PARTNERS**

In Zusammenarbeit mit:



# Inhaltsverzeichnis

1	Hintergrund und Zielsetzung der Studie	4
2	Beschreibung der Befragungsteilnehmer	5
3	Ergebnisse der Befragung	6
4	Fazit	19

# 1 Hintergrund und Zielsetzung der Studie

Im Jahr 2009 konnte Kommalpha in der Studie zum Thema Altersvorsorge eine zunehmende Relevanz dieser Thematik unter deutschen Asset Managern und KAGen feststellen. Zu begründen ist dies mit einem in Deutschland vorherrschenden demographischen Umbruch, der zu einer Notwendigkeit eines Aufbaus von individuellem Alterskapital führt. Als Konsequenz kann ein nicht zu vernachlässigender Anteil an neuen Geldern aus dem Vorsorgegeschäft für die Asset Management Industrie zurückgeführt werden.

Vor diesem Hintergrund ist es von Bedeutung, die Relevanz des Themas unter deutschen Asset Managern und KAGen weiter zu verfolgen und mögliche Veränderungen im Umgang mit Altersvorsorge zu identifizieren. Dabei wird keine Differenzierung zwischen privater, betrieblich organisierter privater und betrieblicher Altersvorsorge vorgenommen.

Die Erkenntnisse dieser Studie werden insbesondere für KAGen und Asset Manager eine hohe Praxisrelevanz aufweisen.

Ziel der Studie ist es, die aktuelle Haltung von KAGen und Asset Managern gegenüber Altersvorsorge zu identifizieren, sowie den Umgang mit diesem Thema zu untersuchen.

Des Weiteren wird die Außenwahrnehmung durch Investoren analysiert, um ein ganzheitliches Bild darzulegen.

Der Fokus der Studie wird demnach auf folgende Bereiche gelegt:

- Aktuelle und zukünftige Bedeutung der Altersvorsorge aus Sicht von KAGen und Asset Managern
- Relevante Geschäftsfelder für einen positiven Geschäftsverlauf
- Relevante Teilthemen der Altersvorsorge
- Wettbewerbspositionierung der Asset Manager und KAGen im Bereich Altersvorsorge
- Themenführer unter den Wettbewerbern
- Behandlung des Themas Altersvorsorge durch KAGen und Asset Manager aus Sicht von Investoren (Kurzbefragung)
- Einfluss der Finanzkrise auf die Altersvorsorge
- Qualitatives Podium führender Anbieter

Diese Erkenntnisse werden in einem zweiten Schritt den Ergebnissen von 2009 gegenübergestellt, um mögliche Entwicklungen aufzuzeigen.

## 2 Beschreibung der Befragungsteilnehmer

Im September 2010 wurden 201 Anbieter von Asset Management Produkten für den Bereich Altersvorsorge zum Thema Altersvorsorge befragt.

Dabei waren in der Gruppe der Befragten die Asset Manager mit 43,3 % am stärksten vertreten, vor der Gruppe der Banken mit 18,9 % und den KAGen mit 18,4 %.

Im selben Zeitraum wurden auch 35 Investoren zu Ihrer Meinung bezüglich Altersvorsorge befragt, um ein ganzheitliches Bild am Markt zu identifizieren.

Jeweils 34,4 % der Teilnehmer machen die Versicherungen und sonstige Unternehmen aus. 25,0 % entfallen auf Pensionskassen und 6,3 % der Befragten sind Versorgungswerken zuzuordnen.

Abbildung 1 INVESTOREN Demographie

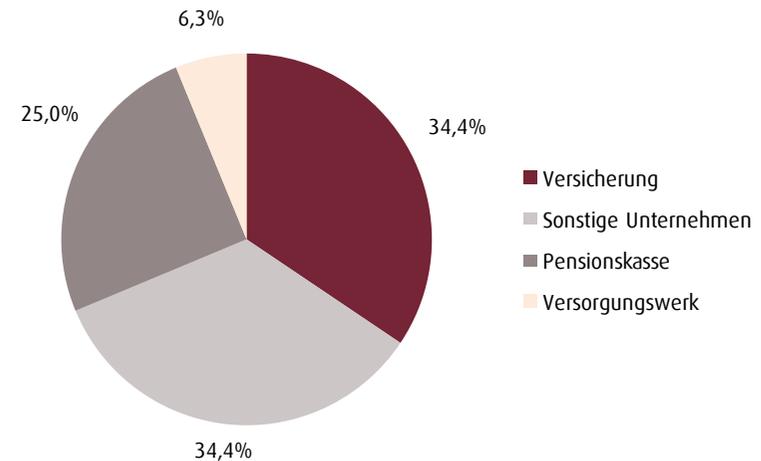
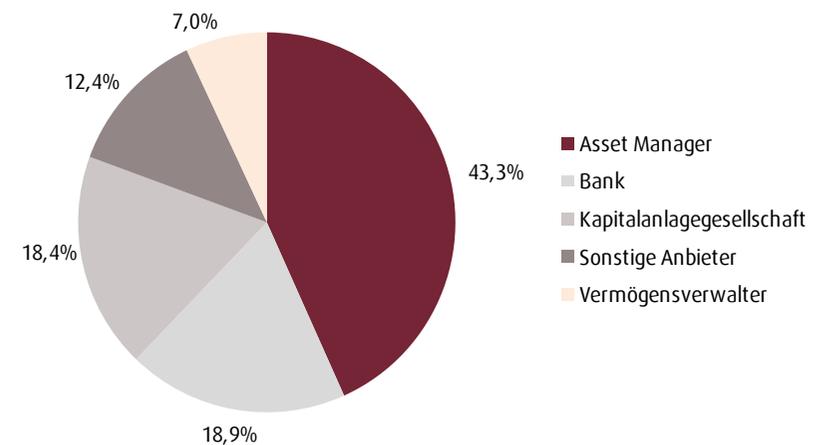
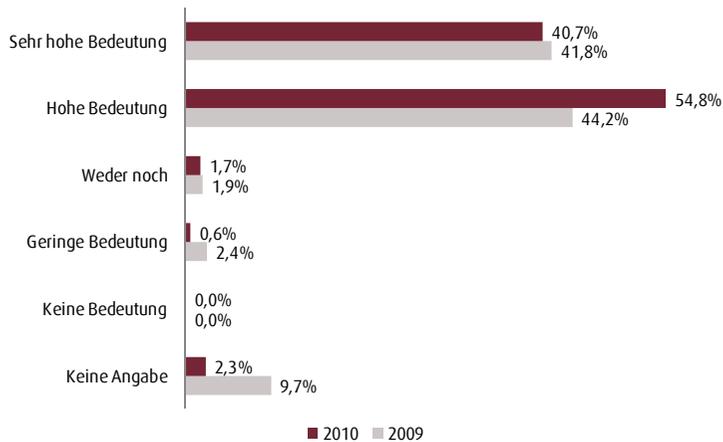


Abbildung 2 ANBIETER: Demographie



# 3 Ergebnisse der Befragung

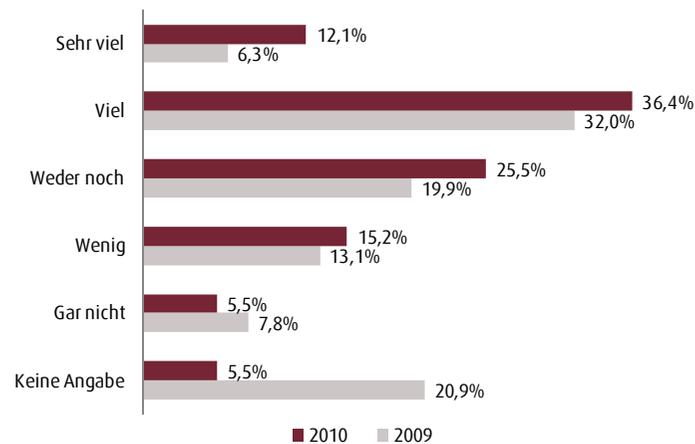
Abbildung 3 ANBIETER. Bedeutung der Altersvorsorge für die Entwicklung der Investmentbranche



## Welche Bedeutung hat die Altersvorsorge für die Entwicklung der Investmentbranche?

Die Bedeutung der Altersvorsorge für die Entwicklung der Investmentbranche hat im Jahr 2010 aus Sicht der befragten Anbieter deutlich zugenommen: 95,5 % der Befragten schätzen die Relevanz für die Branche als „hoch“ oder „sehr hoch“ ein. Im Jahr 2009 waren es noch 86,2 %.

Abbildung 4 ANBIETER: Investitionen in die Unternehmensstruktur im Thema Altersvorsorge



## Wie sehr investieren Sie in Ihre Unternehmensstruktur im Thema Altersvorsorge?

Im Zuge dessen steigt auch der Anteil der Unternehmen, die viel bis sehr viel in ihre Unternehmensstruktur im Bereich Altersvorsorge investieren. Insgesamt sind es im Jahr 2010 48,5 % der befragten Anbieter. 2009 waren es hingegen nur 38,3 %.

Nur 5,5 % (2009: 7,8 %) gaben an, gar keine Investitionen in die Unternehmensstruktur zu tätigen. Dies unterstreicht erneut die zunehmende Relevanz des Themas Altersvorsorge für Anbieter.

## Welche Bedeutung hat die Altersvorsorge für die Entwicklung Ihres Unternehmens?

Anknüpfend an die Bedeutung der Altersvorsorge für die Entwicklung der gesamten Investmentbranche wurden sowohl Anbieter als auch Investoren nach der Bedeutung des Themas für das eigene Unternehmen befragt.

Im Jahr 2010 schreiben sowohl Investoren als auch Anbieter dem Thema Altersvorsorge eine noch stärkere Bedeutung für das eigene Unternehmen zu. So gingen 2009 68,6 % der Investoren und 59,7 % der Anbieter von einer hohen bis sehr hohen Bedeutung für das eigene Unternehmen aus. Im Jahr 2010 bestätigen dies sogar 96,5 % der Investoren und 76,4 % der Anbieter.

Erneut bestätigt sich die wachsende Bedeutung des Themas Altersvorsorge: Nicht nur für die Entwicklung der Investmentbranche, sondern auch für die Unternehmen selbst stellt Altersvorsorge ein Kernthema dar. Im Zuge dessen steigen die Investitionen in die vorhandenen Unternehmensstrukturen.

Abbildung 5 INVESTOREN: Bedeutung des Themas Altersvorsorge für das Unternehmen

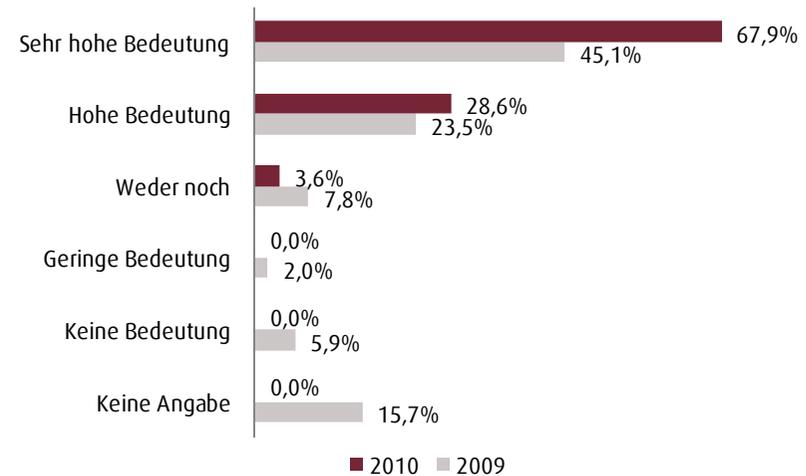


Abbildung 6 ANBIETER: Bedeutung des Themas Altersvorsorge für das Unternehmen

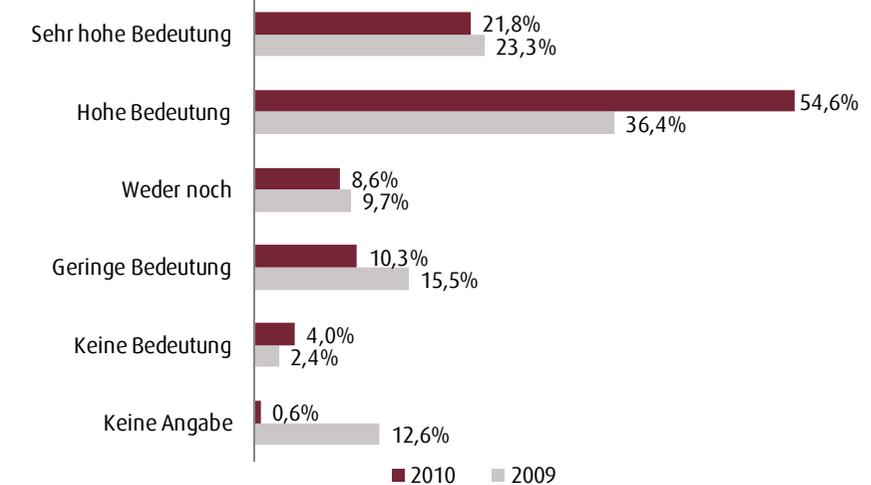


Abbildung 7 INVESTOREN: Zukünftige Zunahme der Bedeutung der Altersvorsorge

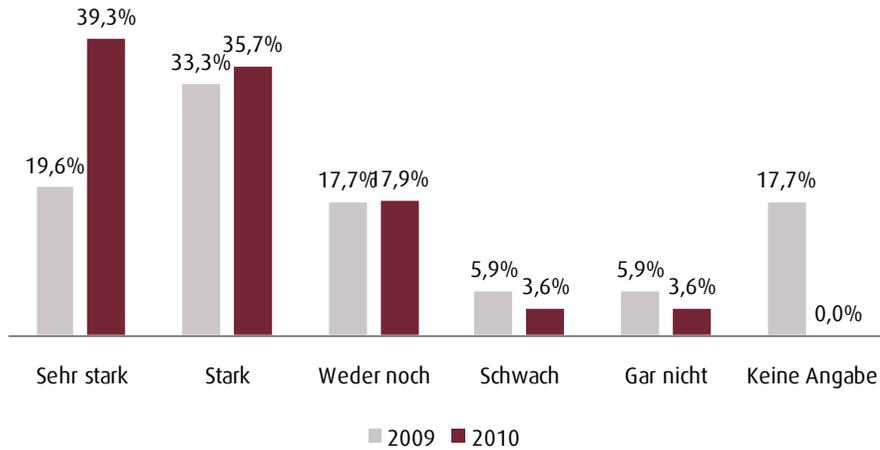
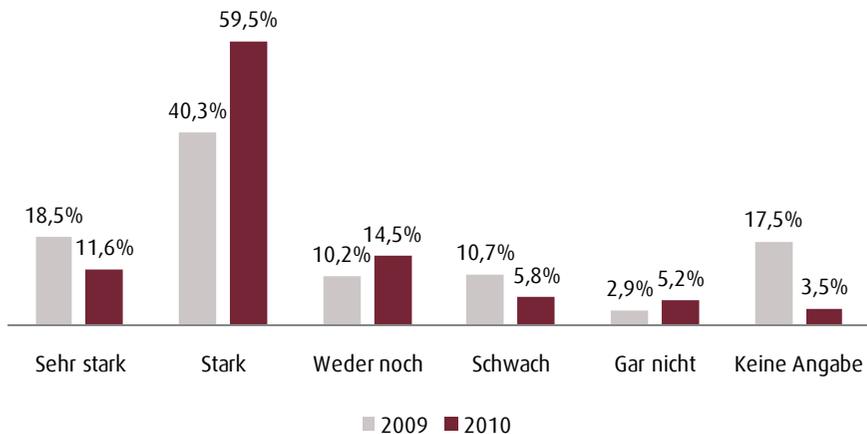


Abbildung 8 ANBIETER: Zukünftige Zunahme der Bedeutung der Altersvorsorge



### Wie sehr wird die Bedeutung der Altersvorsorge in den kommenden 5 Jahren in Ihrem Unternehmen wachsen?

Zukünftig wird die Bedeutung der Altersvorsorge noch stärker wachsen. Sowohl Investoren als auch Anbieter bestätigen diesen Trend.

Die Zunahme der Bedeutung wird von Investoren und Anbietern jedoch unterschiedlich wahrgenommen: Während 39,3 % der Investoren im Jahr 2010 von einem sehr starken Wachstum der Bedeutung ausgehen, sind es lediglich 11,6 % der Anbieter, die diesen Trend bestätigen.

Insgesamt ist festzustellen, dass sowohl die Investoren als auch die Anbieter die zunehmende Bedeutung der Altersvorsorge stärker wahrnehmen als noch in 2009.

Dies spricht für ein stärkeres Bewusstsein für das Thema Altersvorsorge im Allgemeinen und wird auch durch steigende Investitionen in diesem Bereich bestärkt.

## Welchen Einfluss hat die aktuelle Finanzkrise Ihrer Meinung nach auf den Bereich Altersvorsorge?

Die Finanzkrise zeigt im Jahr 2010 ihre Spuren auf den Bereich Altersvorsorge noch stärker als im Vorjahr. Sowohl Investoren als auch Anbieter bestätigen einen starken bis sehr starken Einfluss der Finanzkrise auf diesen Bereich.

Während 51,0 % der Investoren im Jahr 2009 von einem starken bis sehr starken Einfluss der Krise auf die Altersvorsorge ausgingen, sind es im Jahr 2010 bereits 82,2 %, die diese Meinung vertreten.

Bei den Anbietern zeigt sich der selbe Trend: 58,2 % in 2009 stehen 73,2 % der Anbieter im Jahr 2010 gegenüber, die den Einfluss der Finanzkrise stark oder sehr stark spüren.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass Investoren im Jahr 2010 die Krise tendenziell stärker wahrnehmen als die Anbieter.

Abbildung 9 INVESTOREN: Einfluss der Finanzkrise auf den Bereich Altersvorsorge

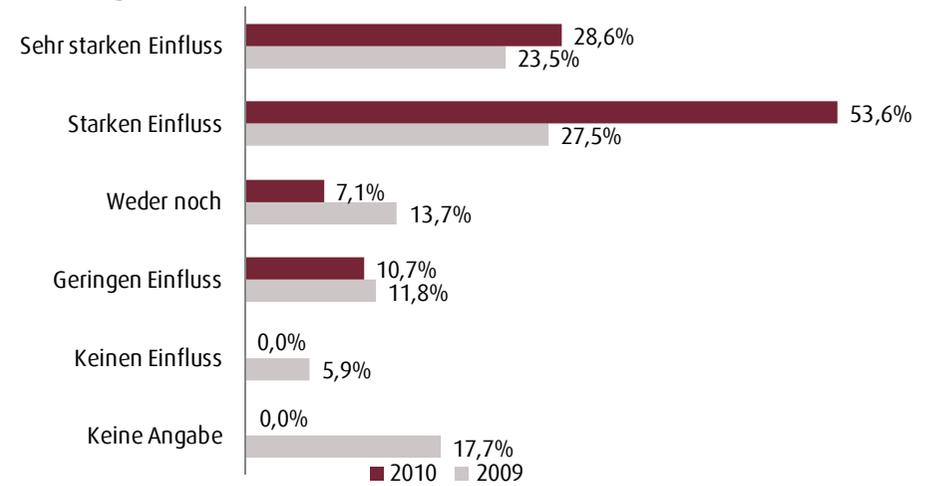


Abbildung 10 ANBIETER: Einfluss der Finanzkrise auf den Bereich Altersvorsorge

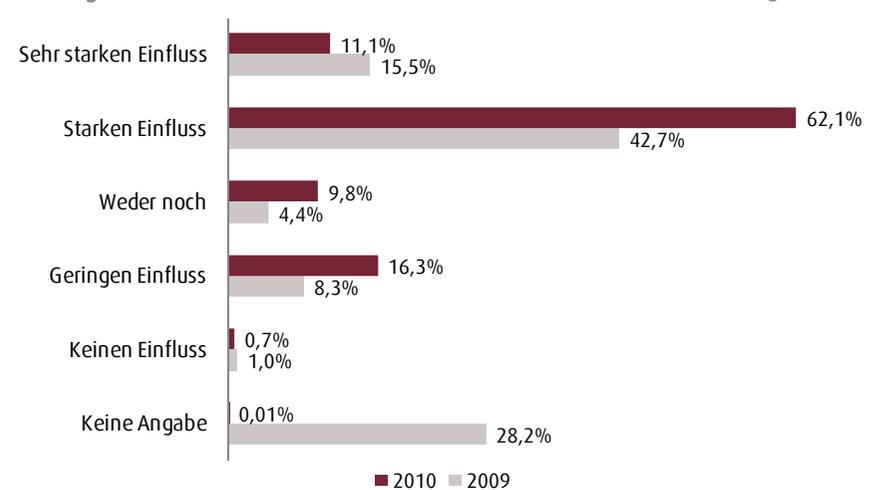
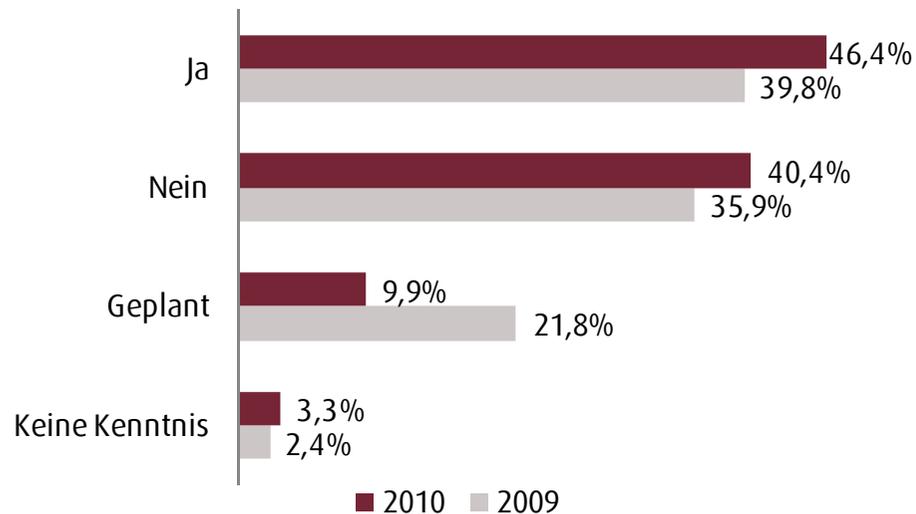


Abbildung 11 ANBIETER: Angebot spezialisierter Asset Management Produkte



### Bieten Sie spezialisierte Asset Management Produkte für das Feld Altersvorsorge an?

Im Jahr 2010 bieten mehr Asset Manager und KAGen spezialisierte Produkte und Lösungen für die Altersvorsorge an, als noch in 2009 (2009: 39,8 %; 2010: 46,4 %).

Gleichzeitig geben aber auch mehr Anbieter an, keine spezialisierten Produkte anzubieten (2009: 35,9 %; 2010: 40,4 %).

Der Anteil der Anbieter, der in 2009 plante, spezialisierte Asset Management Produkte und Lösungen anzubieten, ist in 2010 signifikant gesunken.

Man kann hier von einer verstärkten Positionierung der Anbieter sprechen, die bedingt durch die Finanzkrise eine Entscheidung für oder gegen den Bereich Altersvorsorge getroffen haben.

**Welche Produkte & Lösungen für Altersvorsorge erwarten Sie von einem Asset Manager? Welche der folgenden Produkte & Lösungen bietet Ihr Unternehmen an?**

Das Angebot an spezialisierten Asset Management Produkten und Lösungen trifft nur bedingt die Nachfrage der Investoren.

Während institutionelle Anleger in 2010 verstärkt Zeitwertkonten und Contractual Trust Arrangements (CTAs) nachfragen, setzen Anbieter auf betriebliche Altersvorsorge und Versicherungsportfolios.

Sowohl Zeitwertkonten als auch CTAs werden gegenüber 2009 stärker nachgefragt: 63,0 % bzw. 55,6 % der Investoren erwarten diese Produkte von einem Asset Manager - doch lediglich 26,1 % respektive 18,7 % der Asset Manager bieten diese Lösungen an.

Grundsätzlich ist anzumerken, dass ein höherer Anteil an Anbietern spezialisierte Produkte und Lösungen für die Altersvorsorge bereitstellt und damit die erhöhte Erwartungshaltung der Investoren trifft.

Abbildung 12 INVESTOREN: Erwartete Produkte und Lösungen von Anbietern

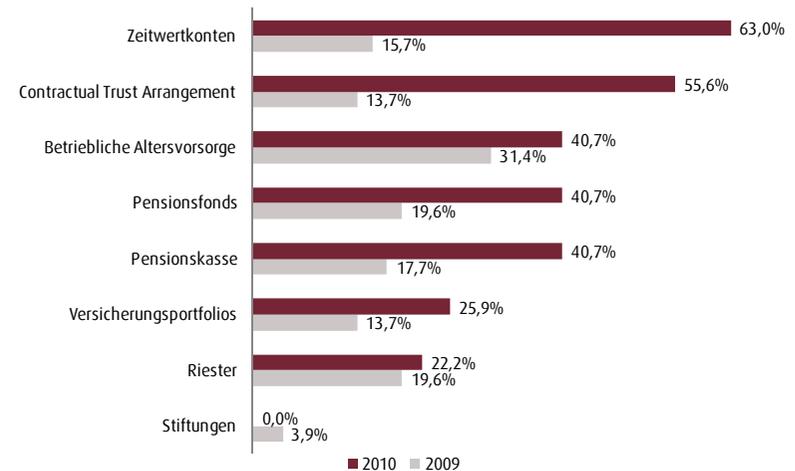


Abbildung 13 ANBIETER: Angebotene Produkte und Lösungen

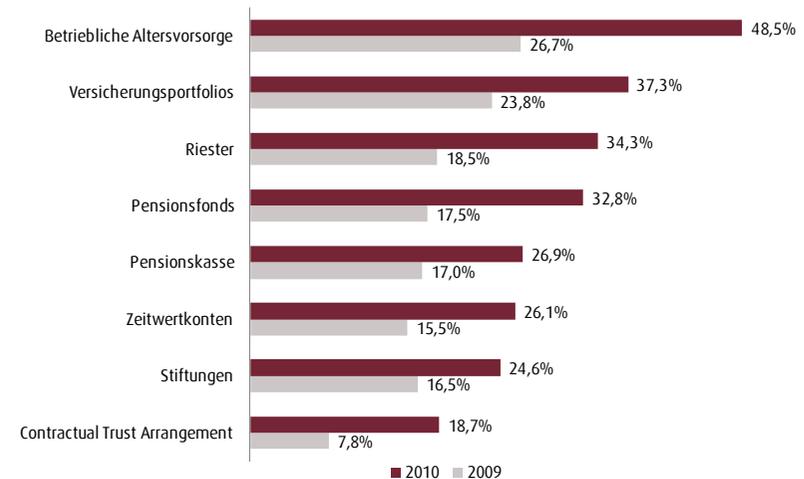
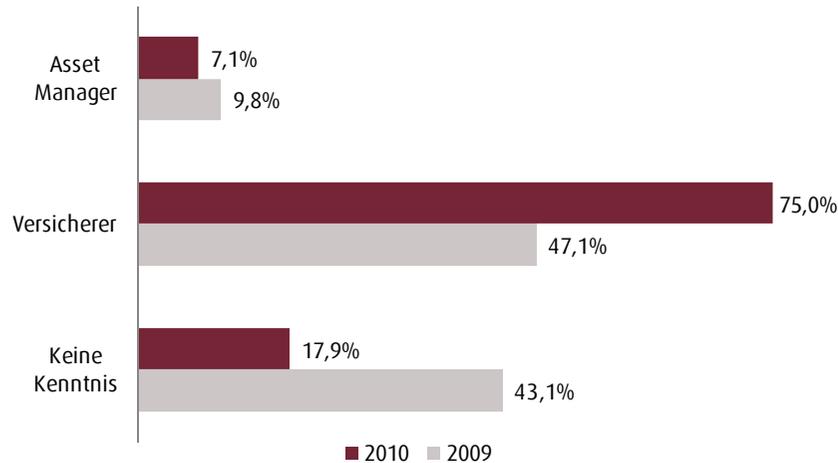


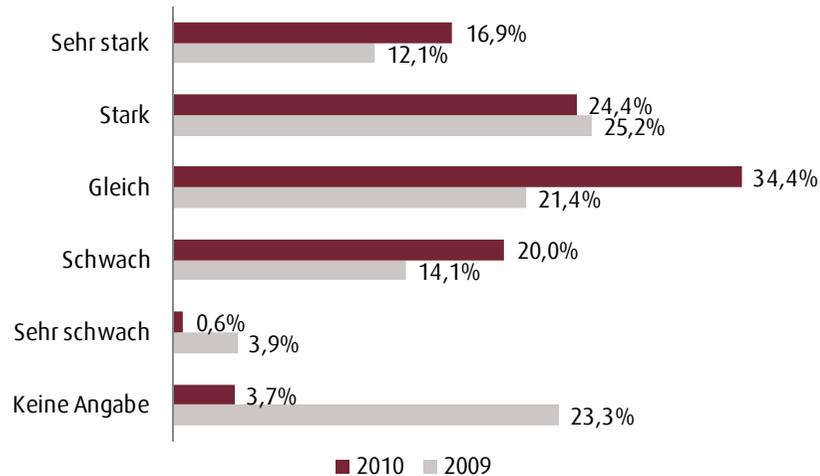
Abbildung 14 INVESTOREN: Asset Manager vs. Versicherer



### Sind Ihrer Meinung nach Asset Manager oder Versicherer als Dienstleister in der Altersvorsorge besser aufgestellt?

Die Investoren sind sich einig: 75 % der institutionellen Investoren bestätigen in 2010, dass Versicherer die besseren Dienstleister für spezialisierte Altersvorsorgeprodukte sind. Die Anzahl der Investoren, die diese Meinung vertritt, ist seit dem Vorjahr um rund 28 % gestiegen. Im selben Zug ist die Anzahl der Investoren, die Asset Manager als die besseren Dienstleister erachten, seit 2009 leicht gesunken.

Abbildung 15 ANBIETER: Positionierung gegenüber Wettbewerbern



### Wie gut sind Sie im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern im Thema Altersvorsorge aufgestellt?

Die Anzahl der Anbieter, die sich stärker aufgestellt fühlt als ihre Wettbewerber, ist seit dem Jahr 2009 leicht angestiegen. Gleichzeitig ist die Anzahl derer, die sich schwächer aufgestellt fühlen, ebenfalls marginal gestiegen. Änderungen haben sich insbesondere bei den Anbietern ergeben, die im Jahr 2009 keine Angabe treffen konnten (2009: 23,3 %; 2010: 3,7 %). Dies spricht erneut für eine grundsätzlich stärkere Positionierung der Wettbewerber für oder gegen den Bereich Altersvorsorge.

## Welche Asset Manager / Kapitalanlagegesellschaften sind Ihrer Meinung nach am besten im Thema Altersvorsorge aufgestellt?

Ein einheitliches Bild ergibt sich bei der Frage nach den besten Asset Managern bzw. der besten Kapitalanlagegesellschaft.

Auffällig ist, dass das Meinungsbild der Investoren und der Anbieter beinahe identisch ist. Lediglich die Wahrnehmung über den stärksten Marktteilnehmer differiert: Unter den befragten Investoren wird Allianz Global Investors (53,9 %) als stärkster Wettbewerber am Markt empfunden, während die Anbieter eindeutig DWS/DB Advisors (70,5 %) identifizieren.

Union Investment, Fidelity und DEKA folgen nach Ansicht der Befragten auf Rang drei bis fünf der stärksten Anbieter für Altersvorsorgeprodukte.

Dass das Bild über die Asset Manager und Kapitalanlagegesellschaften bei Investoren und Anbietern derart einheitlich ist, zeigt, dass sich die Anbieter bereits stark positioniert haben und eine Wahrnehmung für die Marke und die Produkte geschaffen haben.

Abbildung 16 INVESTOREN: Starke Dienstleister aus Investorensicht

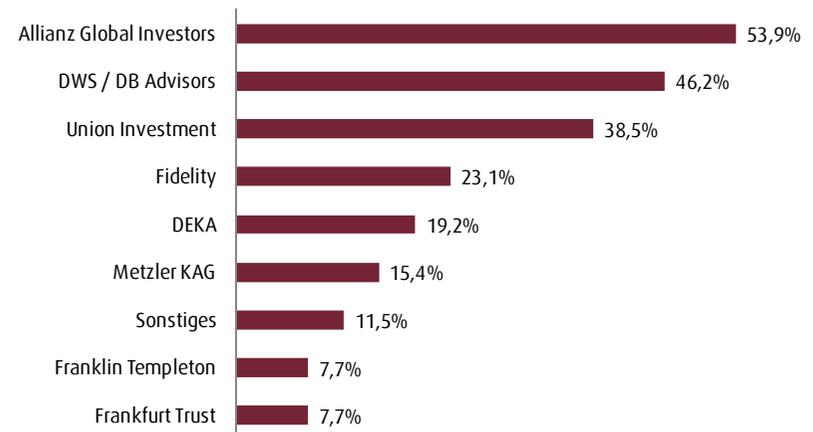


Abbildung 17 ANBIETER: Starke Dienstleister aus Anbietersicht

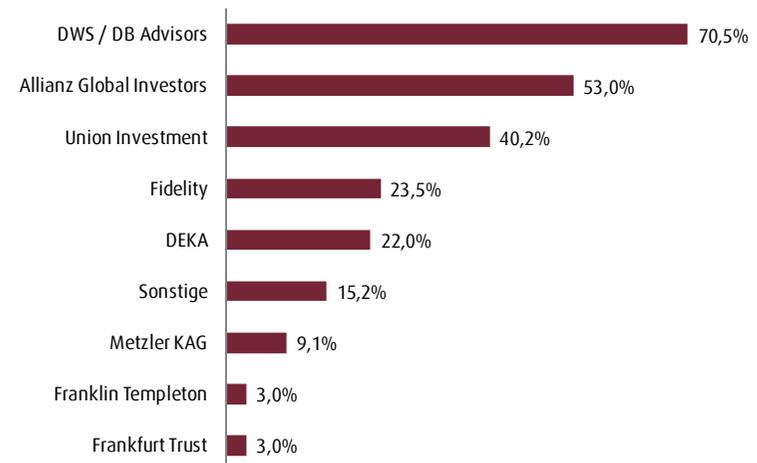


Abbildung 18 INVESTOREN: Auswirkungen eines investmentfonds-basierten Versorgungskonzeptes auf den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge

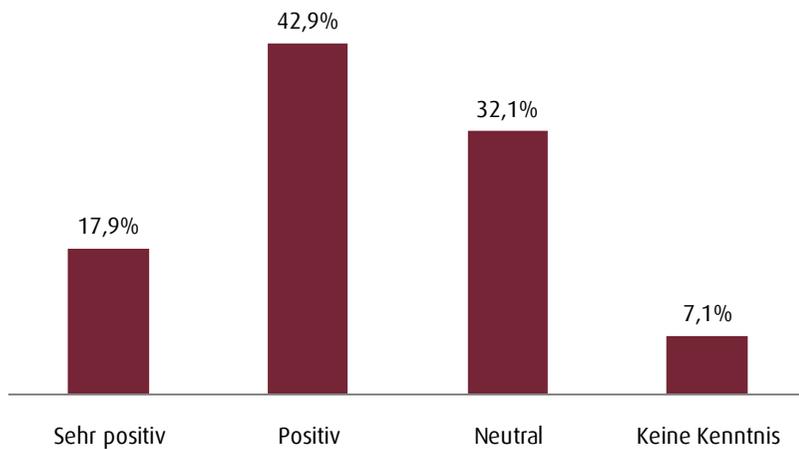
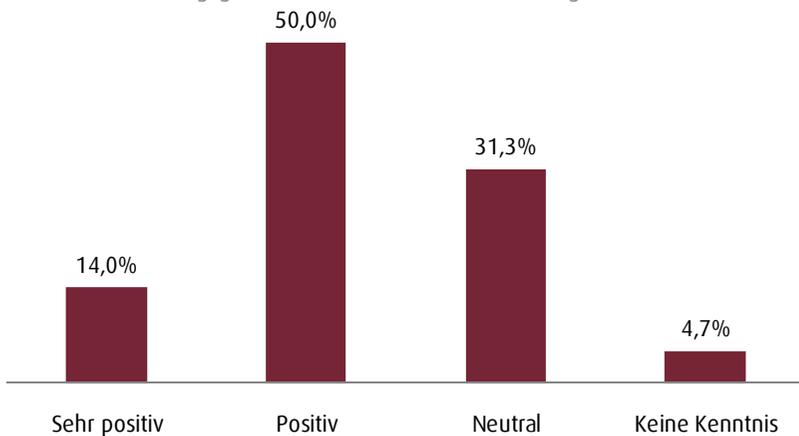


Abbildung 19 ANBIETER: Auswirkungen eines investmentfonds-basierten Versorgungskonzeptes auf den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge



## Wie wirkt sich Ihrer Meinung nach ein investmentfonds-basiertes Versorgungskonzept auf den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge aus?

Sowohl die institutionellen Investoren als auch die Anbieter von Altersvorsorgeprodukten vertreten die Meinung, dass ein investmentfonds-basiertes Versorgungskonzept den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge positiv bis sehr positiv beeinflussen würde. 60,8 % der Investoren und 64,0 % der Anbieter stimmen dieser Aussage zu.

Im Vergleich hierzu gehen 32,1 % der Investoren und 31,3 % der Anbieter von einer neutralen Auswirkung eines fonds-basierten Konzeptes auf den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge aus.

## Für welche Unternehmen ist Ihrer Meinung nach ein individuelles Konzept wie die "Direktfondsrente" insbesondere geeignet?

Bei der Direktfondsrente handelt es sich im Kern um einen Investmentfonds-Sparplan, der alle maßgeblichen Kriterien der BAV erfüllt. Konzeptionell orientiert sich die „Direktfondsrente“ an der bestehenden Direktversicherung. Ebenso wie bei dieser tritt der Arbeitgeber bei der „Direktfondsrente“ in vertragliche Beziehungen zum Anbieter. Der Arbeitnehmer erhält den Anspruch auf die Leistungen aus dem investimentrechtlichen Versorgungsvertrag und wird somit als Begünstigter in das Vertragsverhältnis einbezogen. Im Versorgungsfall werden die Leistungen zugunsten des Versorgungsberechtigten aus den erworbenen Investmentfondsanteilen finanziert. Der entscheidende Unterschied zur Direktversicherung besteht darin, dass der Versorgungsträger eine Kapitalanlagegesellschaft und kein Versicherungsunternehmen ist.

Anbieter und Investoren vertreten die Meinung, dass ein individuelles Konzept wie die Direktfondsrente insbesondere für mittlere und große Unternehmen besonders geeignet ist.

Abbildung 20 INVESTOREN: Eignung Direktfondsrente

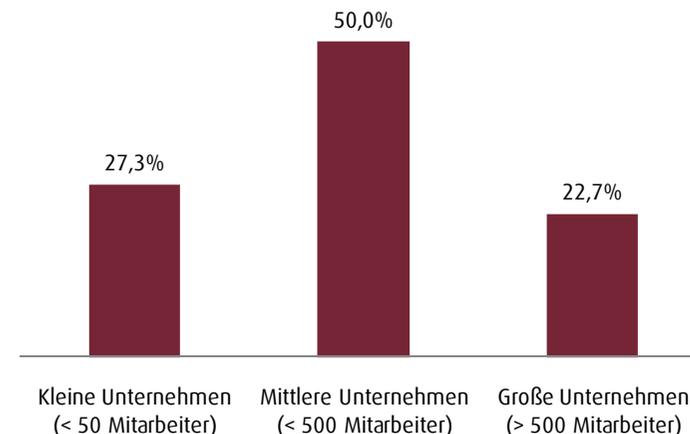


Abbildung 21 ANBIETER: Eignung Direktfondsrente

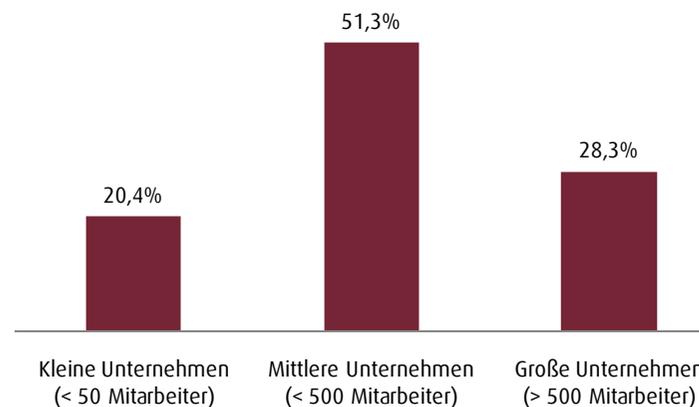


Abbildung 22 INVESTOREN: Vertriebschancen einer Direktfondsrente

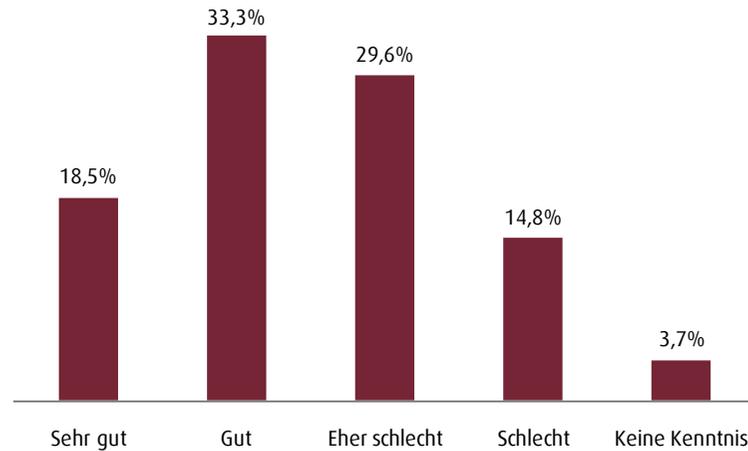
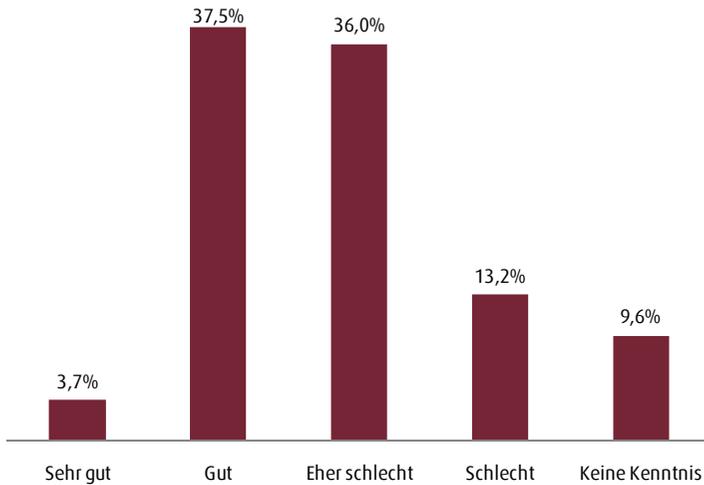


Abbildung 23 ANBIETER: Vertriebschancen einer Direktfondsrente



### Wie schätzen Sie die Vertriebschancen einer Direktfondsrente ein, bei der die Vertriebsvergütung über einen Ausgabeaufschlag erfolgt?

Bei der Beurteilung der Vertriebschancen einer Direktfondsrente mit Ausgabeaufschlag ist das Bild zwischen Befürwortern und Skeptikern gespalten, wobei sich Investoren und Anbieter in ihrer Sichtweise wenig unterscheiden.

Lediglich in der positivsten Einschätzung weichen beide Gruppen voneinander ab: Während die Vertriebschancen nur von 3,7 % der Anbieter als „sehr gut“ eingestuft werden, liegt dieser Anteil bei den Investoren bei wesentlich höheren 18,5 %.

„Gute“ Vertriebschancen sehen 33,3 % der Investoren und 37,5 % der Anbieter; auch im restlichen Antwortspektrum besteht im Wesentlichen eine Überdeckung zwischen beiden Gruppen.

So gehen mit 44,4% der Investoren bzw. mit 49,2% der Anbieter jeweils knapp die Hälfte von „schlechten“ oder „eher schlechten“ Chancen eines solchen Produkts aus.

## Für wie wichtig halten Sie eine Beitragsgarantie im Rahmen einer betrieblichen Altersvorsorge?

Die Bedeutung einer Beitragsgarantie im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge wird seitens der Investoren erheblich höher eingestuft als von den Anbietern.

55,6 % der Investoren sehen diese als „sehr wichtig“ an. Der entsprechende Anteil auf Seiten der Anbieter ist mit 24,2 % weniger als halb so groß. Letztere tendieren in der Mehrheit dazu, eine Beitragsgarantie als „wichtig“ einzustufen (45,0 %).

Und während lediglich 11,1% der Investoren eine Beitragsgarantie als „weniger wichtig“ oder gar als gänzlich „unwichtig“ einstufen, ist dieser Anteil auf Anbieterseite mehr als doppelt so hoch.

Rund ein Viertel, respektive 26,2 % der befragten Anbieter, sehen eine Beitragsgarantie als verzichtbar an.

Abbildung 24 INVESTOREN: Beitragsgarantie

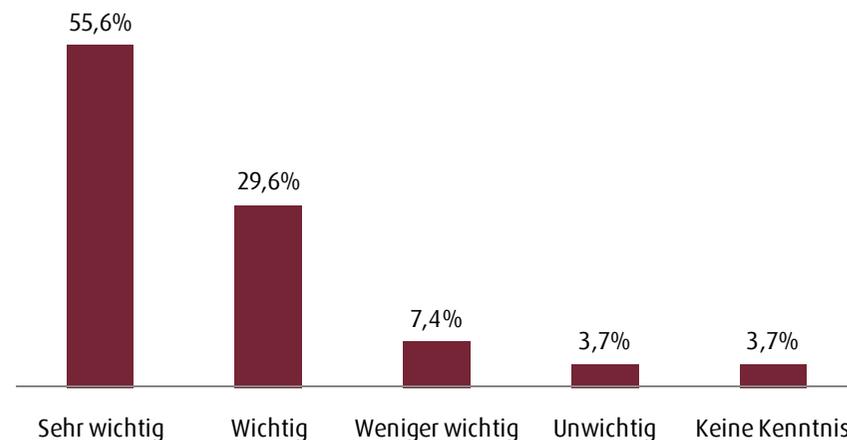


Abbildung 25 ANBIETER: Beitragsgarantie

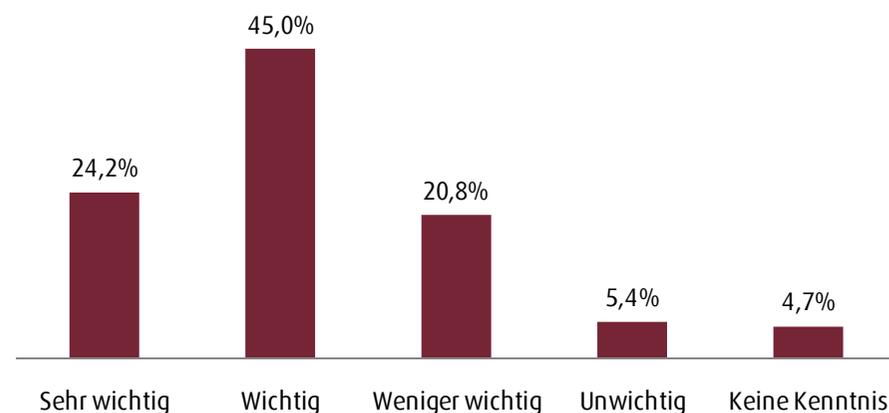


Abbildung 26 Unterstützung durch den BVI

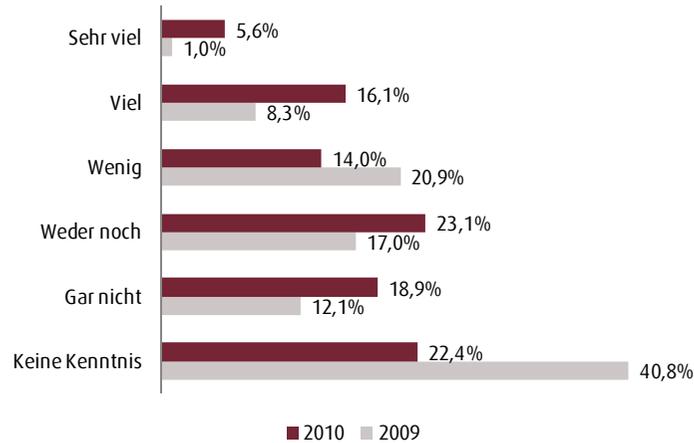
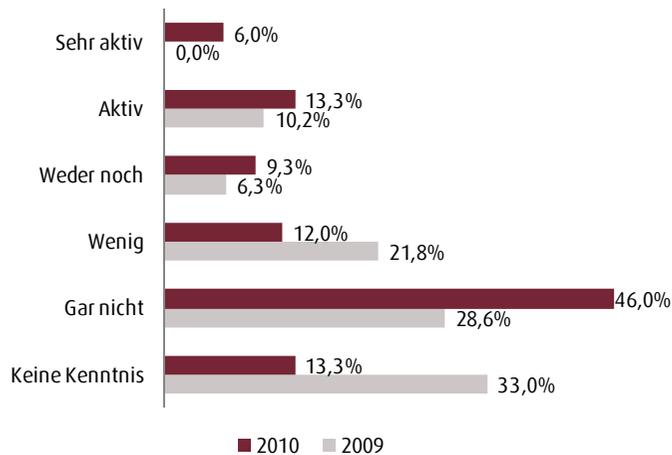


Abbildung 27 Zusammenarbeit der Anbieter mit dem BVI



## Inwieweit unterstützt Sie der BVI beim Thema Altersvorsorge?

Bei der Bewertung der verbandsseitigen Unterstützung im Bereich Altersvorsorge haben sich im Jahr 2010 Verschiebungen ergeben.

Nach 9,3 % im Vorjahr summieren sich die deutlich positiven Stimmen im Jahr 2010 auf gut ein Fünftel der Befragten. So gaben 21,7 % an, „viel“ oder „sehr viel“ Unterstützung durch den BVI zu erhalten.

Im gleichen Zuge nahm der Anteil derer, die „wenig“ Unterstützung sehen, von 20,9 % auf 14,0 % ab. Jedoch steigt auch der Anteil der Befragten, die „keine“ oder „keine wesentliche“ Unterstützung wahrgenommen haben von 29,1 % auf 42,0 %.

Nach der eigenen Zusammenarbeit mit dem BVI befragt, gab mit 19,3 % erneut knapp jeder fünfte Befragungsteilnehmer an, eine „aktive“ oder „sehr aktive“ Zusammenarbeit zu pflegen.

Im Gegensatz dazu gaben mit 67,3 % rund zwei Drittel an, bisher nicht oder nur „wenig“ aktiv mit dem BVI in dieser Frage zusammenzuarbeiten.

Institutionelle Investoren und Asset Manager erkennen deutlicher denn je die starke Bedeutung des Themas Altersvorsorge für die deutsche Investmentindustrie. Die Relevanz der Thematik wird den Befragten nach zu urteilen auch zukünftig signifikant steigen. Zu begründen ist dies mit einem in Deutschland vorherrschenden, demographischen Umbruch, der zu einer Notwendigkeit eines Aufbaus von individuellem Alterskapital führt. Als Konsequenz investieren die Unternehmen im Bereich Altersvorsorge noch stärker als im Vorjahr in die eigenen Unternehmensstrukturen.

Im Zuge dessen bieten im Jahr 2010 mehr Asset Manager und KAGen spezialisierte Produkte und Lösungen für die Altersvorsorge an als noch in 2009. Der Bedarf wird erkannt, das aktuelle Angebot an Asset Management Produkten trifft aber nur bedingt die Nachfrage der Investoren. Während institutionelle Investoren verstärkt Zeitwertkonten und CTAs nachfragen, spezialisieren sich Asset Manager auf das Angebot von betrieblicher Altersvorsorge, Versicherungsportfolios und Riester. Als die stärksten Anbieter im Bereich Altersvorsorge, werden wie auch im Jahr 2009, die Asset Manager der Gruppen Allianz und Deutsche Bank wahrgenommen. Stark positioniert sind auch Union Investment und Fidelity.

Nichts desto trotz werden Versicherer im Vergleich zu Asset Managern als die besseren Dienstleister im Bereich Altersvorsorge wahrgenommen, was Asset Manager vor die Herausforderung stellt, sich noch stärker in diesem Bereich zu positionieren.

In Zusammenarbeit mit dem BVI haben wir in der diesjährigen Studie ein besonderes Augenmerk auf die Auswirkungen eines investmentfonds-basierten Versorgungskonzeptes für die betriebliche Altersvorsorge gelegt.

Sowohl Investoren als auch Anbieter sind der Meinung, dass ein investmentfonds-basiertes Versorgungskonzept den Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge positiv beeinflusst. Besonders geeignet ist den Befragten nach zu urteilen ein Konzept wie die Direktfondsrente für mittlere und große Unternehmen. Bei der Beurteilung der Vertriebschancen einer Direktfondsrente mit Ausgabeaufschlag ist das Bild zwischen Befürwortern und Skeptikern jedoch gespalten, wobei sich Investoren und Anbietern in ihrer Sichtweise wenig unterscheiden. Eine Beitragsgarantie im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge wird seitens der Investoren als erheblich wichtiger erachtet als von den Anbietern.

PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup> : Ein neues Netzwerk vereint Spezial-Know How zur Betrieblichen Altersvorsorge

PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup> ist ein Netzwerk aus vier Spezialisten für betriebliche Altersversorgung und Kapitalanlagen, das im Juni 2010 gestartet ist. Jeder der Netzwerkpartner bedient einen anderen fachlichen Schwerpunkt. Ziel ist es, die betriebliche Versorgung unter koordinierter Nutzung des dazu erforderlichen mittelstandsgeprägten Spezial-Know hows zu optimieren und nachhaltig umzusetzen. Mittels effizienter Prozesse haben interessierte Kunden nach dem Prinzip eines Baukastensystems die Möglichkeit, von den Leistungen aller Partner oder aber auch nur von einzelnen Leistungsbausteinen zu profitieren.

Mit Inkrafttreten des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) besteht spätestens seit Anfang des Jahres 2010 gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen auch in punkto betriebliche Altersvorsorge ein erhöhter Handlungsbedarf. PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup> hat sich intensiv mit dieser Problematik und den Auswirkungen beschäftigt, um aus einer Hand bedarfsorientierte Lösungen zur Verfügung zu stellen. Zielgruppe sind grundsätzlich alle Unternehmen mit bestehenden unmittelbaren Pensionsverpflichtungen.

Netzwerkpartner PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup> :



**Iwv - Institut für Wirtschaftsmathematik und betriebliche Versorgungssysteme AG:**

Beratungsunternehmen und unabhängiger Komplettanbieter rund um die Betriebliche Altersversorgung und Langzeit-/Lebensarbeitszeit-Konten.



**Pape Consulting AG:**

Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Unternehmensfinanzierung, das auch als Dienstleister für Trustlösungen fungiert.



**PROTINUS Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG:**

Beratungsunternehmen, spezialisiert im strategischen Financial Risk Management, das über Asset Liability Modeling umgesetzt wird



**AVANA Invest GmbH:**

Asset- und Risikomanager, der Portfoliolösungen auf Basis von Exchange Traded Funds (ETFs) und Exchange Traded Commodities (ETCs) mit striktem Risikomanagement offeriert.



PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup>

**Ansprechpartner**

PENSION.INVEST<sup>PLUS</sup>

Iwv Institut für Wirtschaftsmathematik  
und betriebliche Versorgungssysteme AG

Andreas Gruber  
Vorstand

Georg-Wimmer-Ring 12  
85604 Zorneding (bei München)

Tel.: +49 8106 994441  
Fax: +49 8106 994499

[a.gruber@iwv-institut.de](mailto:a.gruber@iwv-institut.de)  
<http://www.pensioninvestplus.de>

**Ansprechpartner Presse:**

Dr. Thomas Kick  
Tel.: +49 8106 994442  
Fax: +49 8106 994499  
Email: [presse@pensioninvestplus.de](mailto:presse@pensioninvestplus.de)



## Kontakt

**BNP Paribas Investment Partners**  
 Europa-Allee  
 60325 Frankfurt am Main  
 Iris Scharfenbaum  
 Telefon (069) 7193 – 63 61  
 E-Mail: [vertrieb@bnpparibas-ip.com](mailto:vertrieb@bnpparibas-ip.com)

## Unternehmensüberblick

BNP Paribas Investment Partners ist die Asset-Management-Sparte der BNP Paribas Gruppe. Mit einem verwalteten Vermögen von 539 Mrd. Euro\*, 4.000 Mitarbeitern und einer Präsenz in gut 45 Ländern gehört BNP Paribas Investment Partners zu den größten Vermögensverwaltern weltweit. (Stand: 30.09.2010, AuM einschließlich Beratungsmandate)

## Das Leistungsangebot

Das Angebot umfasst sämtliche Investmentlösungen - von traditionellen Portfolios bis zu alternativen Produkten, von qualitativen bis zu quantitativen Ansätzen und vom aktiven Management bis zu ETFs.

## Vertrieb von Publikumsfonds

In 60 eigenständigen Investmentzentren weltweit bietet BNP Paribas Investment Partners Lösungen für jede Phase des Marktzyklus' und eine der größten und diversifiziertesten Fondspaletten der Branche. Mit den Luxemburger SICAV Fonds Parvest und BNP Paribas L 1 (ehemals Fortis L Funds) ist das Unternehmen der Assetmanager mit den meisten Fünf-Sterne-Ratings von Morningstar weltweit.

## Institutionelles Asset Management

### Renten

- Money Market
- Sovereign and Aggregate
- IL Bonds

### Aktien

- Global (Quant)
- Minimum Varianz
- SRI

### Asset Allocation

- Balanced Mandates
- LDI & Solvency Management
- Overlay & Tactical AA
- Währungsoverlay

### Alternatives

- Funds of Hedge Funds
- Infrastructure
- Clean Energy

## Rückhalt durch die BNP Paribas Gruppe

BNP Paribas ist führend in Europa und wurde von Standard & Poor's als eine der fünf solidesten Banken der Welt ausgezeichnet. Kennzeichnend für BNP Paribas sind finanzielle Stabilität, Transparenz und strenge Risiko- und Compliancekontrolle.

Kommalpha Institutional AG  
Schiffgraben 17  
30159 Hannover  
[www.kommalpha.com](http://www.kommalpha.com)

Clemens Schuerhoff  
Tel +49 511 3003468-6  
[schuerhoff@kommalpha.com](mailto:schuerhoff@kommalpha.com)

Hans-Jürgen Dannheisig  
Tel +49 511 3003468-8  
[dannheisig@kommalpha.com](mailto:dannheisig@kommalpha.com)

Nadia Nassif García  
Tel +49 511 3003468-5  
[garcia@kommalpha.com](mailto:garcia@kommalpha.com)