



Ikonen der Finanzindustrie

Im Interview:
Bernhard Langer,
Chief Investment
Officer Invesco
Quantitative
Strategies

58

Was bringt die Regulierung?

Es ist nichts
alternativlos!

112

Haftpflicht

Teure Schäden
vermeiden

138

D: € 4,50 | A: € 5,10



BEST PERFORMANCE 2014

Die europäische Fondsindustrie

Interview mit Hans-Jörg Naumer, Leiter Kapitalmarktanalyse der
Investmentfondsgesellschaft Allianz Global Investors zum
Ausblick der Kapitalmärkte 2015



Auf der Suche nach Alpha in Europa? Wählen Sie einen *unbeschränkten* Ansatz.

Vorsicht – dieses Wort kommt vielen Anlegern in den Sinn, die über eine Investition in Europa nachdenken. Andere sagen sich vielleicht einfach: Lass es sein.

Unsere Experten für Concentrated-Alpha-Aktienstrategien bevorzugen ein anderes Wort: „unbeschränkt“. Sie sind davon überzeugt, dass die aktuelle Krise in Europa Gelegenheiten für langfristige Investoren hervorbringt.

Der Schlüssel zur Alpha-Generierung ist ein dynamischer und flexibler Ansatz mit Investitionen in starke und solide Unternehmen, die in der Lage sind, ihre Gewinne unter wechselnden Marktbedingungen zu steigern.

Mit diesem disziplinierten Investmentansatz konnte sich der Fonds „UBS European Opportunity Unconstrained“ langfristig stark entwickeln und wurde im Morningstar Gesamt-Rating™ mit fünf Sternen ausgezeichnet.

Für weitere Informationen über den UBS European Opportunity Unconstrained Fonds wenden Sie sich bitte an Steffen Hölscher, Telefon (069) 1369 5318. Oder besuchen Sie uns unter www.ubs.com/vertriebspartner.



Wo geht die Reise hin?

Mein Geld hat auf Basis des Fondsanalysehauses Lipper den europäischen Fondsmarkt analysiert. Die europäische Fondsindustrie hat im Jahr 2014 bei verwaltetem Vermögen sowie auch den Mittelzuflüssen einen absoluten Rekord feiern können.

Die Frage stellt sich jedoch, ob alle Segmente und Länder in Europa von diesen Mittelzuflüssen profitieren konnten. Mein Geld hat den Erfolg der Fondsbranche unter die Lupe genommen und schaut für den Anleger genau hinter die Kulissen. Die Mittelbewegung und Marktveränderung sowie die Angebote der Investmentindustrie wurden von der Redaktion kritisch und sachlich bewertet, um Investoren eine Antwort zu der Entwicklung des europäischen Fondsmarktes zu geben.

Institutionelle Anleger hingegen zeigen für erneuerbare Energien, laut einer Studie der Chorus-Gruppe mit der Universität der Bundeswehr in Neubiberg, großes Interesse. Dabei kam heraus, dass Institutionelle Investoren in Deutschland, die insgesamt ein Vermögen von 764 Milliarden verwalten, bereits 43 Prozent in erneuerbare Energie-Anlagen investiert haben. Die Investoren versprechen sich durch dieses Anlagesegment stabile Erträge, ökologisch-ethische Verantwortung und geringe Ausfallrisiken. So beurteilen institutionelle Kunden In-

vestitionen in erneuerbare Energien als eine gute, geeignete Ergänzung in ihrem Portfolio.

Auch in der Versicherungsindustrie kann man neue Trends erkennen, so beurteilen die Versicherer die Kompositarife als zukünftig sicheren Absatzmarkt. Durch die LVRG-Reformen schwächelt das Leben-Neugeschäft immer noch und laut der Studie des Kölner Marktforschungsinstitut YouGov wächst der Absatz der Kompositversicherung bei den größten deutschen Finanzvertrieben. Die höchsten Steigerungsraten liegen in dem Segment Kraftfahrzeug-, Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherung. Nichtsdestotrotz stellen sich viele Versicherer neu auf, um das Neugeschäft der Lebensversicherung wieder anzukurbeln. Mein Geld beleuchtet diverse Versicherungstarife, die sich der Herausforderung gestellt haben und dementsprechend auch ihren Platz in diesem Markt gefunden haben.

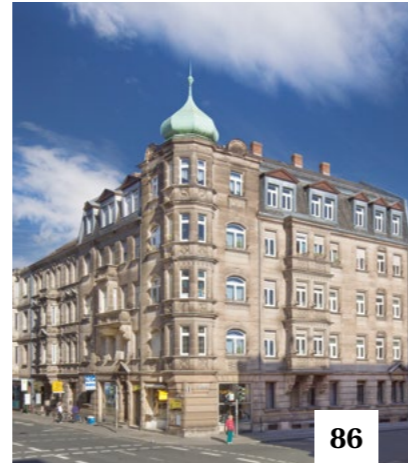
Grundsätzlich ist festzustellen, dass Märkte sich immer schneller verändern und Anleger und Berater adäquate Antworten für ihre Investitionen und Beratungsgespräche benötigen. Dazu finden Sie in dieser Ausgabe nützliche Informationen.

IHRE ISABELLE HÄGEWALD

**KENNEN SIE SCHON
UNSERE NEUE KARIKATUR-
SERIE AUF SEITE 163?**

Für Marketing- und Informationszwecke von UBS. UBS Fonds nach luxemburger Recht. Vertreter in Deutschland für UBS Fonds ausländischen Rechts: UBS Deutschland AG, Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. Investitionen in diesem Produkt sollten nur nach gründlichem Studium des aktuellen Prospekts erfolgen. Prospekte, wesentliche Anlegerinformationen, die Satzung bzw. Vertragsbedingungen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte der UBS Fonds können kostenlos bei UBS Deutschland AG bzw. bei UBS Global Asset Management (Deutschland) GmbH, Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main angefordert werden. Anteile der erwähnten UBS Fonds dürfen innerhalb der USA weder angeboten noch verkauft oder ausgeliefert werden. Die genannten Informationen sind weder als Angebot noch als Aufforderung zum Kauf bzw. Verkauf irgendwelcher Wertpapiere oder verwandter Finanzinstrumente zu verstehen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Die dargestellte Performance lässt mögliche bei Zeichnung und Rücknahme von Anteilen erhobene Gebühren und Kosten unberücksichtigt. Gebühren und Kosten wirken sich nachteilig auf die Performance aus. Sollte die Währung eines Finanzprodukts oder einer Finanzdienstleistung nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Rendite aufgrund der Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Diese Informationen berücksichtigen weder die spezifischen oder künftigen Anlageziele noch die steuerliche oder finanzielle Lage oder die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Empfängers. Dieses Dokument enthält „zukunftsgerichtete Aussagen“, die unter anderem, aber nicht nur, auch Aussagen über unsere künftige Geschäftsentwicklung beinhalten. Während diese zukunftsgerichteten Aussagen unsere Einschätzung und unsere Geschäftserwartungen ausdrücken, können verschiedene Risiken, Unsicherheiten und andere wichtige Faktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate sich von unseren Erwartungen deutlich unterscheiden. Die Angaben in diesem Dokument werden ohne jegliche Garantie oder Zusicherung zur Verfügung gestellt, dienen ausschließlich zur Informationszwecken und sind lediglich zum persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt. Quelle für sämtliche Daten und Grafiken (sofern nicht anders vermerkt): UBS Global Asset Management. © UBS 2015. Das Schlüsselymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

Inhalt



TITELSTORY

06-29

- 8 **2014 – Ein Jahr der Rekorde für die europäische Fondsindustrie**
von Detlef Glow
- 18 **Der Schroder ISF Global Equity Yield**
- 20 **Go Global**
BGF Global Enhanced Equity Yield Fund von BlackRock
- 22 **Innovatives Management als Erfolgsrezept – UBS Global High Dividend**
gemanagt von Patrick Zimmermann
- 29 **Kapitalmärkte 2015**
Im Interview: Hans-Jörg Naumer, Allianz Global Investors

Mein Geld TV

- 124 **„Die neue Altersvorsorge“**

OFFENE INVESTMENTFONDS

30-81

- 32 **Franklin Templeton Long/Short Equity**
- 40 **NN Investment Partners stellt sich vor**
- 48 **Hidden Champions Tour 2015**
Vorberichterstattung
- 58 **Ikonen der Finanzindustrie**
Im Interview: Bernhard Langer – Invesco
- 64 **Zu viel Energie kann zur Last werden**
von Gershon Distenfeld
- 72 **Die neuen Laufzeitfonds: Garantie und Chancen – im richtigen Verhältnis**
Der BNP Paribas Plan Easy Future

SACHWERTANLAGEN

82-105

- 86 **Die aktuellen Fonds der ZBI**
Im Interview: Marcus Kraft, Vorstand der ZBI
- 90 **Buss Capital: erfolgreich im Container-assetmanagement**
- 92 **Gigantismus im Freizeitmarkt – Teil II**
von Sylvia Dinter
- 96 **Der Immobilienmotor dreht sich weiter**
PROJECT Investment
- 100 **Immobilienwirtschaft brummt – Wie lange noch?**
Projekte der Zech Group HmbH
- 103 **Optimismus bei Hotelketten und Investoren**
Im Interview: Philippe Bijaoui und Martin Bowen

MAKLER- UND FINANZDIENSTLEISTER

106-119

- 112 **Was bringt die Regulierung?**
von Bernd Schmdit
- 114 **Finanzmakler müssen Provisionskürzungen nicht fürchten**
- 116 **Südwestbank steigert Ergebnis**
Geschäftsjahr 2014 mit starkem Wachstum abgeschlossen
- 117 **Die Kontroverse über die „Quotenfrauen“**
- 118 **Rekordstart für Fonds Finanz**
Messe-Saison 2015
- 119 **Bewährte Provisionsberatung bei Versicherern**
Studienauswertung

VERSICHERUNG

120-147

- 130 **uniVersa startet mit selbständiger Berufsunfähigkeitsversicherung**
Tarif des Monats März 2015
- 132 **Barmenia einsA expert+ – keine Kompromisse beim Komfort**
Tarif des Monats April 2015
- 138 **Die Bayerische: Teure Schäden vermeiden**
Haftpflichtversicherung ist ein Muss
- 146 **Vorsorge gegen das gravierendste biometrische Risiko**
Arbeitskraftabsicherung



WIR WAREN SCHON DA ALS NOCH NIEMAND IM TV AUSGEWANDERT IST

UNSERE POLICEN:

- AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN
- KRANKENTAGEGELD
- ARBEITSLÖSENVERSICHERUNG
- AUSLANDSRECHTSSCHUTZ
- UNFALL UND HAFTPFLICHT

PASSENDER SCHUTZ FÜR ALLE ZIELGRUPPEN

WWW.BDAE.COM

• BDAE GRUPPE •
KÜHNEHÖFE 3 • 22761 HAMBURG
FON +49-40-30 68 74-0
FAX +49-40-30 68 74-90
info@bdae.com
www.bdae.com

Anzeige

BEST PERFORMANCE 2014

DIE EUROPÄISCHE FONDSINDUSTRIE 2014

Die europäische Fondsindustrie hat im Jahr 2014 sowohl bei den verwalteten Vermögen, wie auch bei den Mittelzuflüssen neue Rekorde gefeiert. Doch konnten alle Segmente und Länder in Europa von diesem Trend profitieren? Inwieweit hat sich das Angebot der Investmentindustrie verändert? Mein Geld analysiert den europäischen Fondsmarkt auf Basis von Daten des Fondsanalysehauses Lipper und beleuchtet, was hinter den großen Zahlen in den Überschriften der Fondsverbände und Anbieter passiert ist. Vorab sei gesagt, wo Licht ist, gibt es immer auch Schatten und in vielen Bereichen haben Sondereinflüsse die Entwicklungen beeinflusst, so dass man in den betroffenen Segmenten nicht von einem nachhaltigen Trend sprechen kann. Dies soll den Erfolg der Fondsbranche nicht schmälern, aber wie so häufig lohnt es sich auch bei den Mittelbewegungen und Marktveränderungen hinter die Kulissen zu schauen, um sich ein genaues Bild machen zu können.

Lesen Sie weiter auf S. 8

Mein Geld im Interview mit **HANS-JÖRG NAUMER** – Leiter Kapitalmarktanalyse der Investmentfondsgesellschaft Allianz Global Investors zum Ausblick der Kapitalmärkte 2015 auf **Seite 29**.





OFFENE INVESTMENTFONDS

DEN DSCHUNGEL DER FONDSINDUSTRIE LICHTEN

Trotz der abnehmenden Anzahl der in Europa zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds, wird der Markt, aus Sicht der Anleger, immer unübersichtlicher. Dies liegt zum einen daran, dass die Anleger sich bei ihrer Suche immer öfter mit Anlageklassen beschäftigen müssen, die sie bisher nicht genutzt haben, zum anderen sind viele der neuen Produkte deutlich komplexer als früher. Schließlich müssen auch die Fondsanbieter neue Wege gehen, um den Anforderungen der Investoren gerecht zu werden. Um dem Leser diese neuen Strategien und Produkte, wie zum Beispiel Alternative UCITS, oder bereits fest etablierte Anlagethemen, wie Aktieninvestments oder die sogenannten Multi-Asset-Fonds zu erläutern und bei der Suche nach Anlagestrategien, die den Anforderungen gerecht werden, zu helfen, beleuchtet Mein Geld auch in dieser Ausgabe wieder verschiedene Anlagethemen anhand von Praxisbeispielen.

Aber denken Sie bei der Produktauswahl immer daran, die Ergebnisse der Vergangenheit sind keine Garantie für die Zukunft und kaufen Sie nur Produkte, deren Strategie Sie wirklich verstehen.

Lesen Sie weiter auf S. 32

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

ANHALTEND GROSSES INTERESSE FÜR ERNEUERBARE ENERGIEN

Die CHORUS Gruppe hat gemeinsam mit der Universität der Bundeswehr in Neubiberg eine repräsentative Studie unter institutionellen Investoren in Deutschland, die insgesamt ein Vermögen von 764 Milliarden Euro verwalten, durchgeführt. Herausgekommen ist dabei, dass 43 Prozent von ihnen bereits in Erneuerbare Energien Anlagen investiert haben, und mehr als 60 Prozent weitere Investitionen planen. Die Planbarkeit der Erträge stellt sich für 77 Prozent als wichtigster Investitionsgrund dar. Die Luxemburger SICAV ist bevorzugte Investitionsstruktur für die institutionellen Investoren.

Lesen Sie weiter auf S. 84

MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

ALTERSVORSORGE AUF JAPANISCH

Schon in den neunziger Jahren erlebten die Japaner den Einbruch ihrer Finanzmärkte. Während die Aktienkurse und Immobilienpreise in den Keller gingen, meldeten acht japanische Lebensversicherer Insolvenz an.

Als Reaktion darauf änderten die Versicherer ihr Vertriebsmodell. Sie verlagerten das Investmentrisiko zunehmend auf ihre Kunden und richteten ihren Fokus auf Variable Annuitäten und profitable Policen mit biometrischen Risiken, wie das Finanznetzwerk AMC erklärt. Der Vertrieb mit provisionsbasierter Beratung wurde in sogenannte Insurance Shops verlagert, Ladenlokale an Orten mit viel Laufkundschaft.

Da japanische Kunden großen Wert auf ausgezeichneten Service legen, haben die Versicherer die aktive Kundenkommunikation ausgebaut. Im Zuge dessen wurden ebenfalls

die Kostenstrukturen gestrafft. Dies hat sich als äußerst hilfreich bei der Senkung der Stornoquote herausgestellt.

Vertreter des deutschen Versicherungsmarktes diskutierten auf einem Branchentreffen von AMC Finanzmarkt darüber, ob der japanische Weg Vorbild für deutsche Lebensversicherer sein könne. Man kam zu dem Schluss, dass ein in die Zukunft verlagertes Risiko sowie japanische Versicherungsprodukte nur begrenzt zur Nachahmung empfohlen werden können.

MEIN GELD

Come In
WE'RE
OPEN

VERSICHERUNG

RIESTER: KOSTEN NICHT TRANSPARENT

Seit 2002 haben sich 15.6 Millionen Deutsche für die Riester-Rente entschieden. Das ist nicht in jedem Fall lohnenswert. Kein weiteres staatlich gefördertes Altersvorsorgeprodukt vereint so viel Aufmerksamkeit, Befürwortung und Ablehnung auf sich wie die Riester-Rente.

Im Zuge der großen Medienpräsenz gibt es seit dem ersten Quartal 2013 mehr Vertragskündigungen als –abschlüsse. Jeder fünfte Riester-Vertrag ist zudem ruhend gestellt, also werden aktuell keine Beiträge eingezahlt. So befindet sich diese Art der Altersvorsorge in einer Krise. Das kann am schlechten Leumund der staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte liegen oder daran, dass die Deutschen sich in der Finanzkrise nicht langfristig festlegen wollen. Angesichts der langfristigen, vertragsimmanenten aber intransparenten Kosten der verschiedenen Verträge fällt es den Verbrauchern schwer, das Produkt aufzuspüren, das am besten zu ihnen passt. Thomas Hentschel, Altersvorsorgeexperte der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen sagt gegenüber der Süddeutschen Zeitung: „Auf Seiten der Verbraucher hat sich eine gewisse Verunsicherung breit gemacht“.

Dies ist nach Expertenmeinung auch der fehlenden Transparenz der Verträge geschuldet. Die tatsächlichen Kosten einer staatlich geförderten Altersvorsorge sind nicht einsehbar. Mark Ortmann, Geschäftsführer des Instituts für Transparenz (Berlin) erklärte in einer Sitzung des Finanzausschusses am 18. März: „Der Kunde hat keine Chance, das optimale Produkt zu finden“. Die Verbraucher seien von Zukunftsangst geplagt und sehr verunsichert und würden

zudem nach Abschluss eines Riester-Renten-Vertrags häufig mit vorab nicht erkennbaren tatsächlichen Kosten überrascht.

Riester-Renten können sehr kostenintensiv sein. Ortmann sprach vor den Abgeordneten über eine Untersuchung seines Instituts über die verborgenen Kosten bei diesen Finanzprodukten. Als Resultat seiner Präsentation empfahl Ortmann, genaue Angaben über die Kosten eines Produkts in die entsprechenden Informationsblätter aufzunehmen und die effektiven Kosten für alle Anbieter von Finanzprodukten exakt zu definieren.

Weiterhin schlug Ortmann die Begrenzung der effektiven Kosten solcher Verträge vor. Die Obergrenzen dürften nicht zu niedrig angesetzt werden. Sonst sähen einige Anbieter sich gezwungen, den Markt zu verlassen. Laut Ortmann könne eine zu starke Kostenbegrenzung das Angebot einschränken.

Es liegen nun etliche Vorschläge auf dem Tisch, der Wille zur Transparenz ist da. Immerhin will sich der Finanzausschuss zukünftig weiter mit dem Thema Kosten von staatlich geförderten Altersvorsorgeverträgen befassen.

MEIN GELD

GLANZ UND GLAMOUR KEHREN ZURÜCK

von Manuela Blisse und Uwe Lehmann

Hotels, Hotels und kein Ende. Der Beherbergungsmarkt an der Spree boomt. Starke Konkurrenz und niedrige Zimmerraten – was die Hoteliers ärgert, ist eine Freude für die Hauptstadtbesucher. Vor allem im gehobenen und im Luxusbereich ist die Auswahl groß. Und was da seine Türen öffnet, versprüht vielfach Glanz und Glamour und ist vom Einheitsdesign der Kettenhotellerie weit entfernt.

Lesen Sie weiter auf S. 150

