



Ikonen der Finanzindustrie

A. Michael Lipper,
– Lipper Advisory
Services, Inc.

S. 58

Guided Content Multi-Asset-Fonds

mit
Walser Privatbank
Pioneer Investment
BlackRock
First Private

S. 28

Mein Geld TV Ruhestandsplanung

mit
Aegon
Pioneer Investments
GOING PUBLIC!
Schroders
Standard Life

S. 138

D: € 4,50 | A: € 5,10



INTERVIEW

Dr. Martin Lück

Leiter Kapitalmarktstrategie bei BlackRock

Seite 24

In allen Marktlagen mitspielen



Der Schroder ISF Global Multi-Asset Income:

Das Fondsmanagement strebt eine fixe Ausschüttung von 5 % pro Jahr an. Das langfristige Renditeziel beträgt 7 %. Dafür investieren wir direkt in Aktien, Anleihen und andere Anlageklassen. So können wir flexibel auf die Marktentwicklung reagieren und Chancen nutzen.

schroders.de/gmai

Nur für professionelle Investoren

Schroder ISF steht für Schroder International Selection Fund. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zwingender Hinweis auf den zukünftigen Wertverlauf, und der investierte Betrag kann den Rückzahlungsbetrag überschreiten. Es wird auf das nicht auszuschließende Risiko von Kurs- und Währungsverlusten hingewiesen. Zeichnungen für Anteile des Fonds können nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und des letzten geprüften Jahresberichts sowie des darauf folgenden ungeprüften Halbjahresberichts, sofern veröffentlicht, vorgenommen werden.

*Vierteljährliche Ausschüttung von 1,25 % in der Anteilsklasse A, EUR hedged, ISIN LU0757360960; Monatliche Ausschüttung von 0,416 % in der Anteilsklasse A, US Dollar, ISIN LU0757359954. Die Höhe der Ausschüttung wird jährlich überprüft und kann gegebenenfalls Änderungen unterliegen. Falls die Erträge zur Deckung dieser Zahlungen nicht ausreichen, können die Ausschüttungen das Fondskapital verringern.



ISABELLE HÄGEWALD
Chefredakteurin Mein Geld



Agieren ist besser als reagieren!

Seit dem Zusammenbruch von Lehman Brothers in Jahr 2008 hat es weltweit über 700 Zinssenkungen gegeben. Zurzeit beträgt der durchschnittliche globale Leitzins 2,3 Prozent und damit nur noch etwa die Hälfte der Trendwachstumsrate des nominalen Bruttoinlandsprodukts. Des Weiteren haben die niedrigen Finanzierungskosten in vielen Volkswirtschaften zu einer bedenklich hohen Verschuldung geführt, die sich in den entwickelten Staaten nahe den historischen Höchstständen befinden. Daher wird die Geldpolitik weiterhin wachstumsfreundlich bleiben und die Notenbanken werden im Euroraum sowie in Japan einen Kurs der quantitativen Lockerung verfolgen.

Für den Anleger bedeutet dies, dass er kaum eine andere Wahl hat, als Risiken einzugehen, um mit seinem Geld mehr Rendite zu generieren. Das heißt, er muss agieren. Doch Risiken lassen sich eventuell kontrollieren und können für Investoren eine Chance bedeuten. Um das zu unterstützen, hat Mein Geld für Anleger ein sogenanntes Guided Content-Konzept eingeführt, um unseren Lesern besonders nützliche Informationen und weiterführendes Wissen zu bieten. Mit den so geschaffenen intelligenten Vergleichsmöglichkeiten und wichtigem Hintergrundwissen können unsere Leser informierte Entscheidungen für ihre

Kapitalanlage treffen. Die Artikel aus dem Guided Content-Konzept stellen wir unseren Lesern auch auf unserer Internetseite zur Verfügung.

In dieser Ausgabe wird das Thema Multi Asset mit zwei maßgeblichen Interviewpartnern, Herrn Dr. Martin Lück (Leiter Kapitalmarktstrategie bei BlackRock in Deutschland, Österreich und Osteuropa) und Herrn Professor Johanning (Wissenschaftler und Inhaber des Lehrstuhls für Empirische Kapitalmarktforschung an der WHU – Otto Beisheim School of Management), beleuchtet.

Spannendes Thema der April/ Mai-Ausgabe sind Investitionen im Kunstmarkt und deren Nachhaltigkeit als Kapitalanlagen. Dazu interviewt Mein Geld einen bekannte Galeristen aus Saint Germain des Prés, dem Herzen von Paris, um Anlegern entscheidende Informationen für ihre Kunstinvestitionen zu geben.

Doch nicht nur die volatilen Märkte der Investmentbranche, die zum Agieren zwingen, sind Thema in der jetzigen Ausgabe, sondern auch der große Umbruch in der Versicherungswelt. Makler und Berater sollten sich den Vorteilen der Nettotarife und den erfolgreichen Beratungstools widmen, denn sie professionalisieren und beschleunigen die Arbeitsprozesse. Die Märkte lassen den Beratern keine

Wahl und Reaktion anstelle Aktion nützt nur der Konkurrenz.

Darüber hinaus hat Mein Geld auf Grund der großen Resonanz auf das Guided Content-Konzept, dieses auch auf biometrische Produkte angewandt. Dazu gibt es eine interessante Recherche von Frau Ludwig (Geschäftsführerin von ascore das Scoring und Aktuarin) und ein spannendes Interview mit Herrn Florian Friebus zum Thema biometrische Risiken.

Last but not least war Mein Geld dieses Jahr Veranstalter der Thomson Reuters Lipper Fund Awards in Frankfurt und gratuliert hiermit noch einmal allen Gewinnern. Ebenso bedanken wir uns bei Herrn Detlef Glow von Thomson Reuters Lipper, für die gelungene Preisverleihung in Frankfurt.

IHRE ISABELLE HÄGEWALD



▲ **DETLEF GLOW** – bei den Thomson Reuters Lipper Fund Awards am 10. März 2016

Inhalt



06

TITELSTORY 06-22

06 **Fondsmarkt Europa
Das Jahr 2015
im Rückblick**



24

OFFENE INVESTMENTFONDS 20-93

24 **Interview mit
Dr. Martin Lück**
Leiter Kapitalmarktstrategie
für DE, AU und Osteuropa bei
BlackRock

28 **GUIDED CONTENT**

Multi-Asset-Fonds

Teilnehmer:
Walser Privatbank
Pioneer Investments
BlackRock
First Private

58 **Ikonen der Finanz- industrie**

Im Interview: A. Michael
Lipper, CFA – Lipper Advisory
Services, Inc.

62 **Anlageklasse Kunst- markt – Chancen und Risiken**

Im Interview: Georges Gour,
französischer Galerist

68 **Société Générale**

Bonitätsanleihen bieten
Renditechancen im
Nullzinsumfeld



102

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN 94-105

96 **PROJECT Wohnen 14**
Countdown zum Platzie-
rungsende

98 **Habona Immobilien-
fonds bringen Win-Win
Situation**

100 **Wichtig für Anleger:
Eigenverantwortung**
Rechtsprechung setzt Exampel

102 **Flieger Taube Spatz
Verlängerungsoption
bei Flugzeugfonds**
von Tilmann Welther

104 **Gute Renditechancen
mit akzeptablem Risiko:
Geschlossene
Publikums-AIF**
Hannover Leasing



112

MAKLER- UND FINANZ- DIENSTLEISTER 106-113

106 **Insurtechs: das
unbekannte Objekt
der Begierde**

108 **Maklermanagement
AG: Vorteil Netto**
Welche Alternativen gibt es
zu Sparbuch und Co?

110 **„Advisor's Studio“:
Investmentberatung
leicht gemacht**
Beratungstool

112 **Wie Weiterbildung zu
einer erfolgreicherer
Beraterpraxis führen
kann** Fonds Finanz

113 **Neue Richtlinien für
Vermittler von Immo-
biliarleihen**
Der neue Paragraph 34 i
Gewerbeordnung (GewO)



134

VERSICHERUNG 114-141

116 **GUIDED CONTENT**

Biometrie

Teilnehmer:
Zurich
die Bayerische
Canada Life
Barmenia

132 **5 Fragen zur „Best-
Leistungs-Garantie“**
[ascore] Das Scoring

134 **Der Tarif des Monats
April**
die Bayerische:
„Meine-eine-Police“

135 **Gelebte Solidarität**
von Stefan Reker

Bei Uns: Das Gesamtpaket



**Auf das Gesamtpaket kommt es an, also die
Summe bester Komponenten. So wie bei
unserer Dialog-BU!**

Deshalb haben wir von der Prämie bis zur
Antragsabwicklung alle Komponenten für
Sie optimiert. Somit bieten wir Ihnen ein
BU-Gesamtpaket, in dem nur beste Qualität
steckt. Machen Sie es auf!

Wollen Sie mehr erfahren?
Bestellen Sie kostenfrei
unsere BU-Infomappe unter
Tel. +49 (0) 821/319-1220



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de
und www.dialog-leben.at

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**

Anzeige

MEIN GELD TV

42 **Multi-Asset-Fonds
unter Beweispflicht**

78 **Absolute Return
Fonds**

138 **Ruhestandsplanung**

JAHRESRÜCKBLICK

Fondsmarkt Europa – Das Jahr 2015 im Rückblick

Entgegen dem negativen Trend auf globaler Ebene verzeichnete die europäische Fondsindustrie über das Jahr 2015 hinweg einen Anstieg der von ihr verwalteten Vermögen von 8,04 Billionen Euro auf ein Rekordvolumen von 8,88 Billionen Euro. In diesem positiven Umfeld erstaunt es nicht, dass auch die europäische ETF-Industrie mit einem Anstieg der von ihr verwalteten Vermögen von 368,9 Milliarden Euro auf 449,3 Milliarden Euro einen neuen Rekord verbuchen konnte.

Dieser Anstieg der verwalteten Vermögen wurde, neben den Entwicklungen an den Wertpapiermärkten, maßgeblich auch vom Neuabsatz beeinflusst. Die europäische Fondsindustrie konnte sich im Jahr 2015 über einen neuen Rekord (328,8 Milliarden Euro) bei den Mittelzuflüssen in langfristig ausgerichtete Investmentfonds freuen. Rund 21 Prozent oder 69 Milliarden Euro der Mittelzuflüsse entfielen hierbei auf börsengehandelte Indexfonds, die sogenannten ETFs, was auch bei dieser Produktkategorie einen neuen Rekord bei den Mittelzuflüssen darstellt.

Lesen Sie weiter auf S. 8

OFFENE INVESTMENTFONDS

Multi-Asset-Fonds – Eine Produktkategorie wird erwachsen

In dem derzeitigen Marktumfeld scheinen die sogenannten Multi-Asset-Fonds für viele Anleger die Produkte der Wahl zu sein. Denn diese Fonds versprechen, mit ihrer breit diversifizierten Anlagestrategie, von den verschiedensten Trends an den Kapitalmärkten profitieren zu können, da sie neben allen Arten von Aktien und Anleihen auch in Rohstoffe und Edelmetalle investieren können.

Zudem werden häufig auch Währungen und die damit verbundenen Geldmarktinstrumente als eigene Anlageklasse gesehen und deren Wechselkursschwankungen entsprechend zu Erzielung von zusätzlichen Erträgen genutzt. Aufgrund dieses breiten Anlagespektrums hoffen die Anleger, dass Multi-Asset-Produkte ihnen helfen, ihr Portfolio zu diversifizieren und so, zumindest teilweise, gegen Kursverluste in einzelnen Marktsegmenten abzusichern.

RISIKOFAKTOR DERIVATE

Viele Multi-Asset-Fonds benötigen zur Umsetzung ihrer Strategien - wie zum Beispiel dem sogenannten Overlay-Management, bei dem einzelne Marktrisiken wie Währungsschwankungen, die zinsgewichtete Restlaufzeit (Duration) von Anleihen, Kreditrisiken oder das Aktienrisiko innerhalb der Multi-Asset-Strategie reduziert beziehungsweise eliminiert werden

- Derivate. Auch wenn der Einsatz von Derivaten, gerade bei dem Overlay-Management sinnvoll erscheint, so fügen diese Finanzmarktinstrumente dem Portfolio neue Risiken wie das Liquiditäts- oder Kontrahentenrisiko hinzu, die es zu beachten gilt.

SHORT-POSITIONEN – CHANCEN UND RISIKEN

Ein weiterer Risikofaktor der oftmals falsch eingeschätzt wird, ist die Möglichkeit, sogenannte Short-Positionen einzugehen. Denn in den meisten Fällen wird die Möglichkeit, mit Short-Positionen von fallenden Kursen in einem Marktsegmenten profitieren zu können, als positiv angesehen, ohne dabei das Risiko von schnell steigenden Kursen, die dann zu Verlusten auf der Short-Seite führen, zu berücksichtigen.

Lesen Sie weiter auf Seite 22.



Bild: Shutterstock.com / Surkov Dmitri

SACHWERTLAGEN / IMMOBILIEN

Windpark Saal erfolgreich beendet

BVT erwirtschaftet Rendite über 10 Prozent.

Der Windparkfonds Saal wurde zum Jahresende 2015 von der BVT Unternehmensgruppe erfolgreich aufgelöst und die Anlagen verkauft. Am Ostufer des Saaler Boddens, nördlich von Rostock, entwickelte BVT den Windpark 1993 mit 9 Windkraftanlagen und einer elektrischen Leistung von 2 575 kW und platzierte ihn als geschlossenen Fonds. Während der Fondslaufzeit flossen den Anlegern über die Gesamtausschüttungen 285 Prozent ihrer Einlage zu, mehr als die ursprüngliche Prospektprognose von 265 Prozent. Insgesamt erzielten die Anleger mit ihrer Investition eine Rendite von 10,1 Prozent (IRR, Zeitraum 12.1993 – 10.2015).

Der erfolgreiche Abschluss des Windpark-Fonds über Prospektprognose durch die BVT zeigt eindrucksvoll die Möglichkeiten eines aktiven Sachwertmanagements auch in schwierigen Zeiten. Zwar konnten wegen der Liberalisierung des Strommarktes ab 1998 beim Windpark Saal die erwarteten Preissteigerungen für Windstrom nicht erzielt werden – dies führte in der Anfangsphase zu reduzierten Erträgen und zeitweise geringeren Ausschüttungen gegenüber dem Prospekt - die Erfolgsfaktoren waren dann

aber letztendlich die Möglichkeit eines aktiven Managements vor Ort, frühe Entscheidung für Direktvermarktungsverträge oberhalb der EEG-Vergütungen sowie ein erfolgreicher Verkauf der Repowering-Bonusrechte. Von großer Bedeutung waren auch der vorzügliche Standort, den sich BVT für den Bau des Windparks gesichert hatte, sowie die Anlagen, die sich seit der Inbetriebnahme 1993 bis zum Abbau 2015 durch ihre Robustheit und stabile Verfügbarkeit auszeichneten. Die Politik verhinderte bedauerlicherweise eine weitere Nutzung dieses hervorragenden Windstandortes, etwa ein Repowering-Vorhaben.

Seit den 1980er Jahren bietet BVT diverse Investitionsmöglichkeiten in Energie- und Umweltprojekte. 1989 setzte sie mit dem damals größten Windpark Europas in Nordfriesland Zeichen. Bis heute gilt diese von der BVT in Deutschland erstmals über einen Publikumsfonds finanzierte Anlage in der Branche als Pionierleistung. In den vergangenen Jahren konzentrierte BVT sich außerdem ergänzend auf das Repowering von Bestandwindparks.

MEIN GELD

MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

Insurtechs: das unbekannte Objekt der Begierde

Laut einer aktuellen YouGov-Umfrage ist nur ein kleiner Prozentsatz der Deutschen mit den neuen Insurtechs (digitale Versicherungsangebote) vertraut, wobei junge Menschen hier in erheblichem Maße empfänglicher sind. Die Marken sind lediglich auf einem geringen Niveau, vergleichbar einem kleinen Spezialversicherer, bekannt.

Auf Basis einer internetrepräsentativen Befragung stellt sich heraus, dass ein geringer Teil der untersuchten Marken überhaupt bekannt ist. Dies gilt allerdings nicht bei Kunden, die einen Vertrag abschließen möchten: hier ist der Kenntnisstand fast doppelt so hoch.

Die Neugierde sowie das Interesse an diesen neuen Produkten wächst. Drei Viertel der Befragten unter 30 Jahren erwarten, dass die Konsumenten von der Entwicklung digitaler Finanz- und Versicherungslösungen profitieren können, gesamt nivelliert sich dies allerdings auf zwei Drittel. Das erweiterte digitale Angebot weckt immerhin Interesse bei der Hälfte der Befragten- auch hier sind die Jün-

geren wieder in der Mehrzahl. Erstaunlicherweise kennen sich die Männer mit den digitalen Angeboten um einiges besser aus als Frauen. Und die Bekanntheit der Marken wächst mit steigendem Einkommen der Befragten.

Doch es ist nach wie vor eine hohe Kundenbindung zu beobachten. Hauptsächlich wählen die Kunden bevorzugt den eigenen Hauptversicherer beim Abschluss neuer Verträge. Hier herrscht die gewohnte Treue zum Vertreter/ Makler und zur Versichereremarke. Und hier schafft die analoge Beratung und Betreuung das gewohnte Vertrauen.

Die Marktforscher prophezeien den Insurtechs großes Potenzial, da sich immer mehr Kunden vor dem Abschluss einer Versicherung im Internet informieren, nicht nur über Absicherungsmöglichkeiten, sondern auch über verschiedene Anbieter. Bei den unter 30-jährigen akzeptiert bereits die Hälfte einen Internetabschluss.

MEIN GELD





VERSICHERUNG

Finanz- und Vorsorgebranche im Wandel

Die Branche steht vor neuen Herausforderungen: steigende Anforderungen bezüglich Regulierung und Qualifikation, eine veränderte Erwartungshaltung bei den Verbrauchern, die Vorsorgethemen verstärkt crossmedial abzuhandeln wünschen- hier erfordert es effektive Lösungsansätze gegen den drohenden Verlust qualifizierter Berater.

Es wird angestrebt, mehrwertige Beratungsangebote für den Verbraucher vorzuhalten. Diese wünschen sich eine plattformübergreifende „usability“ der Medienkanäle bei Finanz- und Vorsorgethemen, wobei es nicht ausschließlich um Online-Beratung, sondern auch um die viel diskutierten Fintechs geht. Sie sind anwenderfreundlich, bieten raschen Zugriff und lassen sich interaktiv nutzen. So bieten sie sich als zeitgemäße Ergänzung im Beratungsspektrum an. Eine umfassende Beratung, basierend auf der fundierten Qualifikation eines geschulten Beraters, können sie aber nicht ersetzen.

Daher bleibt die anforderungsgemäße Beratung in komplexen Bereichen, zum Beispiel in der Altersvorsorge, Aufgabe der direkten Betreuung in den Versicherungsunternehmen und findet weiterhin im Kontakt von Mensch zu Mensch statt.

Eine gute Fachberatung benötigt im Hintergrund weitreichende Qualitätsstandards, moderne IT-Infrastruktur, hochwertige Beratungssoftware, ausgeklügelte After-Sales-Konzepte und – nicht zu vergessen- regelmäßige Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen.

Solche umfangreichen Investitionen können sich ausschließlich die großen, finanzstarken Marktteilnehmer leisten, sodass hier eine weitere Konsolidierung der Branche zu erwarten ist, was den Markt wahrscheinlich kritisch beeinflusst und dem Kunden wenig nützt. Einige große Versicherer bieten inzwischen den Beratern ein umfangreiches Back-Office mit effektiven Lösungen, damit diese sich voll auf die Kundenbetreuung konzentrieren können.

MEIN GELD

NEUES VON DER ITB
**DAS SIND UNSERE AKTUELLEN
REISETRENDS VON BAYERN
BIS SRI LANKA**

von Manuela Blisse und Uwe Lehmann

Lesen Sie weiter auf S. 144