



## **Ikonen der Finanz- industrie**

Peter Seilern-  
Aspang – Gründer  
und Sprecher der  
Geschäftsführung  
Seilern Investment  
Management Ltd

**S. 78**

## **30 Jahre GS&P**

Mein Geld im  
Interview mit der  
Geschäftsführung

**S. 62**

## **Guided Content PKV**

mit  
Gothaer  
Münchener Verein  
Barmenia  
INTER Versiche-  
rungsgruppe

**S. 130**

D: € 4,50 | A: € 5,10



**PROJECT GRUPPE**

## **Höchste Qualitätsmaßstäbe bei Immobilieninvestments**

**Wie PROJECT Gründer Wolfgang Dippold mit Wohnimmobilienentwicklungen  
stabile und attraktive Renditen für alle Investorengruppen generiert**

## Das Leben ist zu kurz, um noch länger auf steigende Zinsen zu warten.

Ihre Kunden müssen jetzt handeln und investieren.  
Z.B. in unsere Qualitäts-Mischfonds.

Die EZB geht weiterhin davon aus, dass die Leitzinsen für einen längeren Zeitraum auf niedrigem Niveau verharren werden.<sup>1</sup> Anleger müssen daher jetzt handeln und nach Alternativen suchen, die – bei überschaubaren Risiken – auch in Zeiten niedriger Zinsen interessante Ertragsmöglichkeiten bieten. Wie z. B. DWS Qualitäts-Mischfonds.

DWS Concept Kaldemorgen

DWS Multi Opportunities

DWS Stiftungsfonds

» [www.DWS.de](http://www.DWS.de)

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.



\* Die DWS/DB AWM Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: März 2015. Die Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und die wesentlichen Anlegerinformationen sowie weitere Informationen erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei der Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH, 60612 Frankfurt am Main. Laufende Kosten p. a.: DWS Concept Kaldemorgen LC (Stand 31.12.2014): 1,62% zzgl. erfolgsbezog. Vergütung aus Wertpapierleihe-Erträgen 0,02%. DWS Multi Opportunities LD (Stand: 31.12.2014): 1,56% zzgl. erfolgsbezog. Vergütung aus Wertpapierleihe-Erträgen 0,03%. DWS Stiftungsfonds (Stand: 31.12.2014): 1,08% zzgl. erfolgsbezog. Vergütung aus Wertpapierleihe-Erträgen 0,01%. Die Sondervermögen weisen aufgrund ihrer Zusammensetzung/der vom Fondsmanagement verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume stärkeren Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein.

<sup>1</sup> Quelle: <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2015/html/is150122.de.html>



**ISABELLE HÄGEWALD**  
Chefredakteurin Mein Geld

Mein Geld

## No zum Brexit!

Viele Briten wollen raus aus der EU, ebenso ein Drittel der Deutschen und noch mehr Franzosen. Die europäische Union hat beträchtliche Imageprobleme. Eine steigende Anzahl der 510 Millionen EU-Bürger lehnen das europäische Projekt ab und hat so gar kein Interesse an einer gemeinsamen politischen und wirtschaftlichen Gangart. Die EU wird als bürokratisches Monster wahrgenommen. Was sich viele Europäer wünschen - die Briten dürfen es nun bald tun: abstimmen, ob sie in der Europäischen Union verbleiben wollen.

Doch es gibt aus unserer Sicht etliche Gründe, an dem gemeinsamen Projekt festzuhalten. Niemand möchte doch wirklich zum nationalen Wahn zurückkehren. Dieser hat Leid, Armut und wirtschaftliche Schwäche auf seine Fahnen geschrieben, wie die Vergangenheit deutlich zeigt. Heute werden diese existentiellen Probleme am Verhandlungstisch gelöst, was

tatsächlich einen großen Fortschritt darstellt. Und nicht zu vergessen: der europäische Binnenmarkt - der größte gemeinsame Markt der Welt! Freier Handel von Gütern und Kapital über den gesamten Kontinent, Arbeitnehmer dürfen in jedem anderen EU-Land arbeiten, jedes Unternehmen mit Sitz in einem EU-Land kann seine Dienstleistungen auch in anderen Mitgliedstaaten anbieten.

Selbst der vielgescholtene Euro hat positive wirtschaftliche Wirkungen gebracht. Sinkende Handelskosten und geringere Zinsen haben zum Wachstum der europäischen Wirtschaft geführt und die Wettbewerbsfähigkeit vieler Euro-Staaten erhöht.

Im Falle Großbritanniens ist damit zu rechnen, dass sich ein Austritt negativ auf die britische Wirtschaft auswirken würde. Man kann von einer Abwertung des britischen Pfunds ausgehen. Die Leistungsbilanz Großbritanniens

ist aktuell mit einem Minus von fast 5 Prozent des BIP ausgesprochen negativ. (Dabei verteilt sich ein Großteil des Defizits dank importierter Autos, Lebensmittel und Getränke auf die restliche EU.) Bisher haben kleine und mittelgroße Unternehmen von niedrigen Importkosten und einer starken inländischen Nachfrage profitiert, im Falle eines Brexit dürften sie unter der Kombination aus Kostensteigerungen und einer schwachen Nachfrage leiden.

Sollten sich die Briten tatsächlich aus der EU verabschieden - über welche neuen Bedingungen für Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und der EU soll dann verhandelt werden? Ein neues Handelsabkommen würde eine äußerst schwierige Aufgabe darstellen. Aus allen genannten Gründen sind wir als Redaktion der Meinung, dass ein Brexit weder für die Briten noch für die EU ein Gewinn wäre.

**IHRE ISABELLE HÄGEWALD**

# Inhalt



06

## TITELSTORY

6-35

**06 Bewährtes Investmentkonzept erzielt Streuungsrekord**  
PROJECT GRUPPE



36

## OFFENE INVESTMENTFONDS

36-108

### 40 GUIDED CONTENT

#### Alternative UCITS

**Teilnehmer:**  
Franklin Templeton  
UBS Asset Management  
ARIQON  
Pioneer Investments

### 56 Anlagestrategien – gerne defensiv!

Im Interview:  
Urs Raebensamen, UBS

### 62 30 Jahre GS&P

Interview mit der  
Geschäftsführung

### 78 Ikonen der Finanzindustrie

Im Interview: Peter Seilern-Aspang – Gründer und Sprecher der Geschäftsführung Seilern Investments Management LTD

### 102 Mein Geld Fondsanalyse

powered by Lipper



116

## SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

109-119

### 112 Kapitalmarktprodukte, auch wenn sie wie Häuser aussehen, sind volatil

von Werner Rohmert

### 114 Der Erfolg fängt mit dem Kauf an

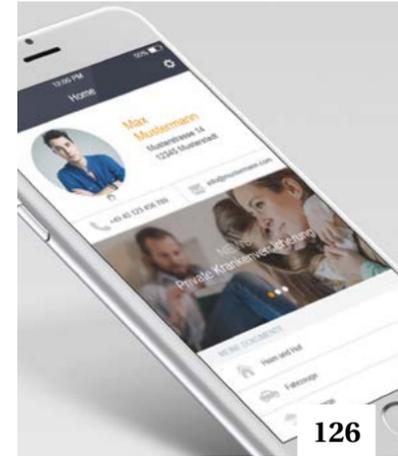
Im Interview: Thomas Böcher, Geschäftsführer Paribus Capital

### 116 Tankcontainerinvestments weiterhin im Fokus

Buss Capital

### 118 Gigantismus der Freizeitwirtschaft Teil VII

Subsahara-Afrika



126

## MAKLER- UND FINANZDIENSTLEISTER

120-127

### 122 Im Trend: Fintechs und Robo-Advisors

Im Interview: Markus Köppl, Gründer der MK Anlegergesellschaft,

### 124 Alte-Hasen-Regelung

Wie viel Beratungs-/Vermittlungsfälle sind pro Kalenderjahr nachzuweisen?

### 125 Was hat das noch mit Verbraucherschutz zu tun?

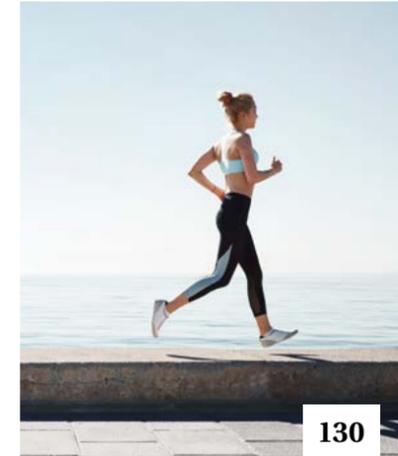
von RA Norman Wirth

### 126 „Meine FinanzApp“ – Der digitale Versicherungsordner für die Hosentasche

von Bernd Schmidt

### 127 Was sind Garantien noch wert?

von Bernd Schmidt



130

## VERSICHERUNG

128-157

### 130 GUIDED CONTENT

#### PKV

**Teilnehmer:**  
Gothaer  
Münchener Verein  
Barmeria  
INTER Versicherungsgruppe

### 146 Neue Botschafter für die Kampagne der Privaten Krankenversicherung

von Stefan Reker

### 150 Berufsunfähigkeitsversicherung

Der Tarif des Monats Juni 2016

### 151 PrivatRente WachstumGarant der Versicherungskammer Bayer

Der Tarif des Monats Juli 2016

### 152 Warum wir auf Riesterrenten nicht verzichten können

Absicherung im Ausland ist unser Spezialgebiet.

Wir unterstützen Sie bei der Absicherung Ihrer Kunden im Ausland.

AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNG  
KRANKENTAGEGELD  
ARBEITSLOKENVERSICHERUNG  
AUSLANDSRECHTSSCHUTZ  
UNFALL & HAFTPFLICHT

SEIT 20 JAHREN

MIT  
SICHERHEIT  
INS AUSLAND.



www.bdae.com

Anzeige

**MEIN GELD TV**

86 Lässt sich mit ETFs noch Geld verdienen?

94 Aktien Europa

154 Altersvorsorge



PROJECT GRUPPE

## Bewährtes Investmentkonzept erzielt Streuungsrekord

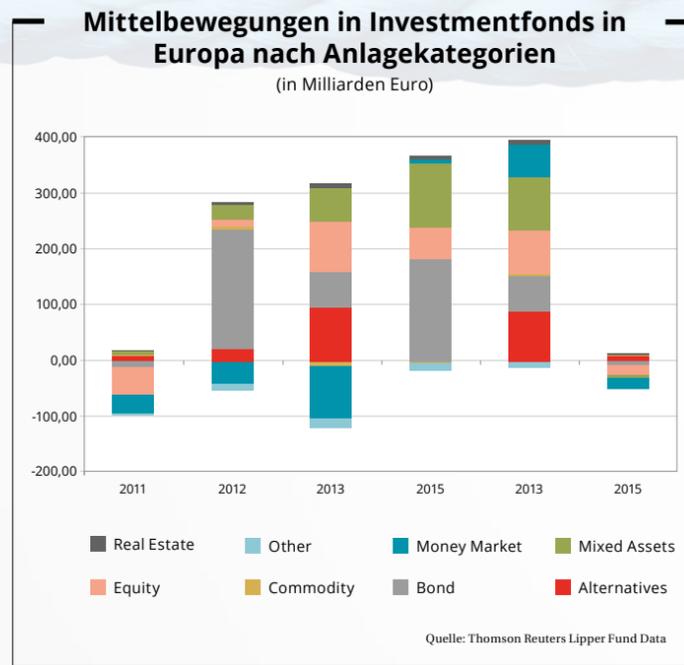
Mit 27 Immobilienentwicklungen in guten bis sehr guten Lagen innerhalb von ausgewählten Metropolen mit hoher Wohnraumnachfrage kommt der Kapitalanlage- und Immobilienspezialist PROJECT bei seinem aktuellen alternativen Investmentfonds »Wohnen 14« noch während der Platzierungsphase auf den bisher höchsten Streuungsgrad in seiner Unternehmensgeschichte. Zugleich erweitern die Franken die Anzahl der in Frage kommenden Investitionsmärkte und bereiten ihren Nachfolgefonds mit vergleichbarer Investmentstrategie vor.

Lesen Sie weiter auf S. 8

OFFENE INVESTMENTFONDS

## Alternative UCITS: Eine Anlageklasse für alle Investoren?

In den vergangenen Jahren hat die Fondsindustrie immer wieder neue Produktideen als Antwort auf die sich verändernden Bedürfnisse von Anlegern präsentiert. Viele dieser neuen Fondskonzepte haben aber in der Folge nicht so funktioniert, wie die Anleger es erwartet haben.



Nach der Finanzkrise des Jahres 2008 und der Euro-Krise im Jahr 2011 haben sich insbesondere Alternative UCITS, zu denen im weiteren Sinne auch die sogenannten Absolute-Return-Fonds (AR-Fonds) gehören, von den Branchenbeobachtern weitgehend unbemerkt, als die vom Markt gewünschten Anlageinstrumente erwiesen.

Auch in dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld suchen die Anleger wieder nach Anlageprodukten, die ihnen eine ansprechende Rendite versprechen. Die Produkthanbieter reagieren entsprechend und bringen viele neue Fonds mit alternativen Anlagekonzepten

und/oder mit einem Absolute-Return-Ansatz auf den Markt.

Das Konzept dieser Fonds ist hierbei nicht immer leicht verständlich, da die eingesetzten Strategien und Instrumente oftmals sehr komplex sind. Da es für den richtigen Einsatz dieser Fonds, insbesondere in Bezug auf das richtige Timing, aber erforderlich ist, dass man die Werttreiber hinter den Konzepten kennt und einzuschätzen weiß, sollten Anleger nur Fonds kaufen, die sie im Detail verstehen. Hierfür müssen die Anbieter eine möglichst hohe Transparenz bei ihren Produkten schaffen.

Auch wenn es in der Vergangenheit einige Produkte geschafft haben durch die erzielte Wertentwicklung zu überzeugen, müssen sich die Alternativen UCITS als Gesamtheit, aufgrund der bisher gezeigten Ergebnisse und der offenen Fragen über die Qualität der einzelnen Produkte, noch beweisen. Dies gilt insbesondere für den versprochenen Mehrwert, den diese Fonds schaffen sollen, denn nur wenn sie diesen auch tatsächlich liefern können, haben sie für die Anleger einen Sinn.

Nichtsdestotrotz sind gut gemanagte Alternative UCITS Fonds meiner Ansicht nach, insbesondere im Hinblick auf ein langanhaltendes Niedrigzinsumfeld und die nachfolgende Marktphase mit steigenden Zinsen, eine echte Anlagealternative. Allerdings müssen die Investoren sicherstellen, dass sie die Funktionsweise der Fonds kennen und nachvollziehen können, damit sie mit den von ihnen gewählten Produkten keine bösen Überraschungen erleben. Hierbei spielt besonders die qualitative Fondsanalyse eine wichtige Rolle, da gerade bei Alternative-UCITS-Produkten der Fondsmanager und die von ihm entwickelten Modelle zur Marktanalyse und Risikosteuerung relevant sind. Zudem können die zum Teil hochkomplexen Strukturen der Anlageinstrumente (Swaps und andere Derivate) in diesen Produkten nicht mit Hilfe von quantitativen Untersuchungen analysiert werden.

Aus meiner Sicht geht es bei diesen neuen Produkten, ähnlich wie bei den ebenso modernen Multi-Assset-Produkten, auch ein Stück weit um die Zukunft der Fondsindustrie.

Denn sollte es den Fondsanbietern nicht gelingen, die selbst gesteckten Ziele und die dadurch geweckten Erwartungen der Investoren zu erfüllen, steht die Glaubwürdigkeit und damit auch das Vertrauen der Investoren in die Branche auf dem Spiel. Dass die Branche, gerade nach den beiden letzten Krisen, Vertrauen von der Anlegerseite zurückgewinnen muss und sich keine weiteren Enttäuschungen leisten kann, haben die Mittelbewegungen in den Publikumsfonds während dieser Krisen gezeigt. Am Ende entscheiden die Investoren durch die Wahl ihrer Anlagen, wem und welchen Konzepten sie ihr Vertrauen schenken.

Neben vielen anderen Fonds in den jeweiligen Alternative UCITS Kategorien, die sich in den vergangenen drei Jahren als gute Investments erwiesen haben, zeigen die vier im Folgenden beschriebenen Fonds beispielhaft, wie die Fondsmanager ihre Anlageziele auf unterschiedlichen Wegen erreichen konnten.

**Lesen Sie weiter auf Seite 38.**

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

## Auf zu neuen Ufern!

**Altbekannte Geldanlagen haben schon seit geraumer Zeit deutliche Schwächen: Die Erträge für Anleger sind inakzeptabel. Insbesondere bei den verzinslichen Kapitalanlagen macht sich die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank deutlich bemerkbar, doch ein einst totgesagtes Modell gibt Anlegern neue Hoffnung: Die Sachwertanlage.**

Wer sein Geld nicht nur unabhängig und inflationsgeschützt, sondern auch sicher und renditestark anlegen möchte, dem stehen vor allen Sachwertanlagen als empfehlenswertes Instrument zur Verfügung. Dabei sind den Möglichkeiten wenige Grenzen gesetzt: Ob Wasserkraft oder Edelmetalle, die Beteiligung an Logistikunternehmen oder Einkaufszentren, der Anleger hat die Wahl!

Zu den beliebtesten Sachwertanlagen gehören Immobilien, die immer mehr Anleger für sich entdecken. Als großes Plus der Immobilien wird die Wertbeständigkeit gehandelt. Eine Festverzinsung in Form der Mieteinnahmen, kalkulier-

bare Laufzeiten der Kapitalbindung und auch die Flexibilität sind weitere Vorteile. Anleger profitieren unter anderem von einer festen Verzinsung, Sicherheit und Inflationsschutz.

Die Anleger fassen zunehmend Vertrauen in den Markt mit den Sachwerten. Dies ermöglicht es auch den Initiatoren, das Geschäft zu erweitern und den Kunden interessante Konzepte vorzustellen. Der einst noch nebulöse Markt hat sich etabliert und bietet allen Beteiligten neue Chancen, ihre sich verändernden Bedürfnisse zu erfüllen.

**MEIN GELD / NILS LENNARD BEHRENS**

MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

## Die Branche im Wandel

**Die Finanzbranche in Europa sieht sich derzeit mit vielen Veränderungen konfrontiert: Zinsniveau und rechtliche Anforderungen zwingen Finanzdienstleister zu schnellen und einschneidenden Veränderungen. Doch das ist nicht alles: Die Technisierung der Branche sorgt für wachsenden Wettbewerb durch Online-Banken sowie branchenfremde Marktteilnehmer mit digitalen Geschäftsmodellen und schafft so Handlungsbedarf für traditionelle Finanzdienstleister.**

Die größten Herausforderungen liegen in den kommenden drei Jahren zum einen in der Optimierung der Vertriebskanäle und der Preisstrategie, zum anderen aber auch in der Anpassung von IT-Infrastruktur und Operations.

Experten sehen in den kommenden Jahren zum Beispiel eine starke Nachfrage im Kreditbereich. Ob diese aber auch langfristig zu höheren Umsätzen bei den Finanzdienstleistern führen, hängt insbesondere von der Bereitschaft der Unternehmen ab, sich auf die Veränderungen in den Bedürfnissen der Kunden einzustellen.

Das Vertrauen der Verbraucher in die online-basierte Beratung steigt und viele Unternehmen stellen sich auf diese Trends ein: Bankkonten in App-Form, Beratungs-Roboter und die Vereinfachung in der „Customer Journey“, der online-Einkaufserfahrung des Kunden, beschäftigen ganze Vorstandsetagen.

Viele Unternehmen gehen davon aus, dass bis 2018 die meisten ihrer Vertragsabschlüsse voll digitalisiert sein werden, auch wenn die persönliche Beratung nach wie vor den Hauptkanal darstellt.

Für die Finanzbranche wird die Zeitspanne zwischen Kreditantrag und -zusage wettbewerbsentscheidend. Die Kunden wollen eine schnelle und unkomplizierte Bearbeitung ihrer Anträge. Auf welchem Wege diese erfolgt, ist zweitrangig.

Ob traditionelle Bank, Konsumentenkredit-Spezialist oder Finanzmakler: Der Wandel der Branche wird alle betreffen. Doch wer rechtzeitig handelt und die Veränderungen für sich nutzt, wird aus der zu erwartenden Konsolidierung gestärkt hervorgehen.

MEIN GELD / NILS LENNARD BEHRENS

VERSICHERUNG

## Prophylaxe für die Vorsorge

**Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat gravierende Folgen für sämtliche Formen der kapitalgedeckten Vorsorge. Nach Ansicht des Bundes der Versicherten (BdV) steht die private Versicherungswirtschaft vor einem Wendepunkt. Alle Formen der privaten Vorsorge basieren derzeit darauf, dass Zinsen erwirtschaftet werden können.**

In der privaten Altersvorsorge sind schon seit einigen Jahren die Folgen der Niedrigzinspolitik spürbar und auch in vielen privaten Krankenversicherungen führt dies zu deutlichen Beitragssteigerungen. Doch auch der demografische Wandel stellt die Versicherer vor weitere Herausforderungen.

Nun gilt es, Zielgruppen neu zu definieren und die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Doch der Wandel des Vertriebs macht es den Versicherern schwerer, mit ihren Kunden in Dialog zu treten. Das Verstehen der Bedürfnisse der Kunden sollte darunter nicht leiden.

Es muss den Versicherern gelingen, ein gesundes Preis-Leistungs-Verhältnis herzustellen, um den

Kunden das Vertrauen nicht zu entziehen. Da ist es nur sinnvoll, auch an der Leistungsschraube zu stellen, um Kunden nachhaltig das Gefühl guter Betreuung zu geben. Dies ist jedoch nur bedingt möglich, denn auch die beste Prophylaxe schließt das Loch im Zahn nicht gänzlich aus. Und der Leistungsfall ist für alle Beteiligten schmerzhaft.

Wer heute ein gutes Angebot in der Altersvorsorge oder der privaten Krankenversicherung machen möchte, muss viele Faktoren im Blick behalten und darf darüber nicht die Ansprüche der Kunden außer Acht lassen, denen die Vergleichsmöglichkeiten der Digitalisierung eine intensivere Markttransparenz ermöglichen.

MEIN GELD / NILS LENNARD BEHRENS

www.shutterstock.com / Dima Sobko

PROVENCE  
**LUXUS AM FUSS DES  
MYSTISCHEN BERGES**

*von Manuela Blisse und Uwe Lehmann*

Im stilvollen Relais & Chateaux Crillon le Brave fühlen sich die Gäste wie Bewohner eines mittelalterlichen Dorfes und haben dabei den Mont Ventoux stets im Blick

Lesen Sie weiter auf S. 160

