



### **Niedrigzinsen: Herausforderung ohne Chance(n)?**

Im Interview:  
Rolf Settelmeier,  
Vorstandsvorsitzender  
der Stadtsparkasse  
Augsburg

**S. 34**

### **Guided Content Emerging Markets**

mit  
UBS Asset Management  
NN Investment Partners  
iShares  
Edmond de Rothschild

**ab S. 14**

### **PKV-Spezial**

PKV und GKV –  
gemeinsam besser

**ab S. 114**

D: € 4,50 | A: € 5,10



## IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

# DR. BERT FLOSSBACH – FLOSSBACH VON STORCH AG

Großes Interview mit Mein Geld



**ISABELLE HÄGEWALD**

Chefredakteurin Mein Geld



## Die Situation ist besser als gefühlt

„Die Situation ist besser als gefühlt“, waren die ersten Worte von Thomas Richter, Geschäftsführer des BVI auf den Lipper Fund Awards 2017 im Frankfurter Hof. Ein fantastischer Abend folgte dieser Rede nach den Verleihungen der Awards, eingerahmt von Live-Interviews mit den Fondsmanagern auf der Bühne. Endlich hatten auch sie die Gelegenheit, ihren Erfolg zu kommentieren und der Fondsindustrie einige Geheimnisse zu verraten. Die Rede von Herrn Richter, der über MiFID, die PRIIPs-Verordnung und die Investmentsteuer-Reform referierte, führte dazu, dass die Lipper Awards 2017 sicherlich die gelungenste Veranstaltung in den letzten 16 Jahren war. Die Mein Geld Medien-Gruppe schlug eine Brücke von Auszeichnung zu Qualität und letztendlich zu Orientierungshilfe. Die Ratingagenturgesellschaft Lipper und das führende crossmediale Verlagshaus Mein Geld stellten die Wichtigkeit der diversen Kommunikationskanäle durch den Dschungel der Finanzprodukte für

den Anleger dar. Das Büffet war hervorragend und die Gäste fanden Gelegenheit, den Abend mit spannenden Gesprächen zu füllen.

Als Veranstalter der Lipper Fund Awards 2017 und Sponsor der Lipper Fund Awards in Österreich sind wir mehr als zufrieden über die sehr gelungenen Veranstaltungen und danken allen Teilnehmern und Gästen, die uns bei diesem Erfolg begleitet haben.

Die April/ Mai-Ausgabe unseres Magazins greift außer den Lipper Fund Awards auch weitere Themen auf, wie u.a. Emerging Markets. Ein sehr spannender Markt, der einigen Anlegern Kopfzerbrechen bescherte, nachdem das Barometer im November 2016 nach Trumps Wahl nach unten gerauscht war. Jetzt scheint sich hier der Markt deutlich erholt zu haben und die Kurve ist höher als vor der Wahl in den USA. Daher hat die Redaktion ein Guided Content mit dem Fokus auf Emerging Markets in dieser Ausgabe gelegt.

Zum Thema Wahlen in Europa hat die Mein Geld Medien-Gruppe ein crossmediales Konzept mit dem PKV-Verband ins Leben gerufen. Eine Kombination fundierter Beiträge rund um das Thema private und gesetzliche Krankenversicherung erwartet Sie ab Seite 114. Diese Beiträge sind zusammen mit einem Educationvideo mit QR-Code zugänglich. Dieses Educationvideo soll Beratern wichtige Informationen aus erster Hand liefern, um im Argumentationsdschungel der Bundestagswahlen Versicherten die richtige Antwort zu liefern. Im Sachwertanlagenbereich scheint sich der Containermarkt erholt zu haben und bietet den Anlegern seriöse Renditen in einem weiterhin bestehenden Niedrigzinsumfeld, was auf großes Interesse stößt.

Summa summarum haben wir die April/ Mai-Ausgabe mit Inhalten gefüllt, die jedem Leser wertvolle Orientierungshilfe bieten können.

**IHRE ISABELLE HÄGEWALD**

# Inhalt



06



70



82

## THOMSON REUTERS LIPPER FUND AWARDS 2017

POWERED BY MEIN GELD

## OFFENE INVESTMENTFONDS

08-79

## SACHWERTANLAGEN

80-99

### 06 Lipper Fund Awards

Impressionen der  
Veranstaltung

### 14 **GUIDED CONTENT**

#### Emerging Markets

**Teilnehmer:**  
UBS Asset Management  
NN Investment Partners  
iShares  
Edmond de Rothschild

### 32 Nachhaltigkeit

FNG-Nachhaltigkeitsprofile  
und FNG-Matrix schaffen  
Transparenz

### 36 Multi-Asset-Spezial

Wieder einmal ist damit zu  
rechnen, dass die meisten  
Anlegergelder in die Fondska-  
tegorie Multi Asset fließen

### 70 Anleihe-ETFs: Wachstumssegment oder Problembereich?

Glows Glossar

### 72 Mein Geld Fondsanalyse

powered by Lipper

### 82 Container im Fokus

Im Interview mit Marc Nagel,  
Geschäftsführer BUSS Capital

### 88 Geschäftsjahr 2016: neue Bestmarken im Fondsgeschäft

Im Interview: Thomas  
Kuhlmann, Mitglied des  
Vorstands der Hahn AG

### 92 Gigantismus in der Freizeitwirtschaft – Boom der Hotel- Branche

von Sylvia Dinter

### 94 Mit Immobilien-Crowd- investing zum Groß- anleger werden

Crowdinvestingprojekte  
der Expro AG

### 96 Immobilien in Stiftungsfonds: eine Anlageoption auch für Privatanleger?

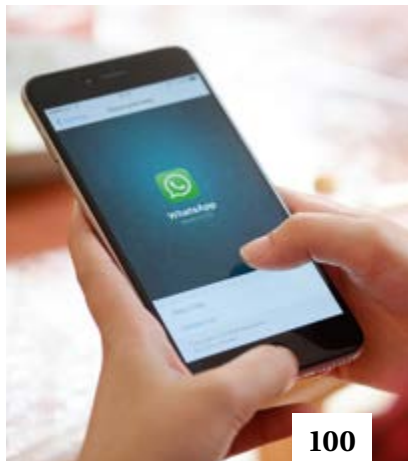
im Interview mit Thomas  
Böcher, Geschäftsführer der  
Hamburger Paribus-Gruppe



## MEIN GELD TV

42 Anlagestrategien und  
die Attraktivität von  
Multi Asset

48 Fondsboutiquen vs.  
große Investment-  
häuser



100



140

## MAKLER- UND FINANZ-DIENSTLEISTER

100-111

- 100 Chancen für Makler durch WhatsApp**  
Soziale Medien bieten viele Möglichkeiten, Kundenkontakte zu pflegen und neue Vertriebsmöglichkeiten zu generieren
- 102 „Demokratisierung der Geldanlage“**  
In Zeiten der Niedrigzinspolitik haben sich einige spannende Alternativen zu klassischen Anlageprodukten entwickelt
- 104 Three Circles – Das neue Loyalty-Programm für aktive Vermittler**  
Fonds Finanz stellt neues Loyalty-Programm vor
- 110 Mit wenigen Klicks zum persönlichen Berater**  
Online-basierte Beraterselektion für Anleger geht an den Start

## VERSICHERUNG

112-143

- 114 PKV-SPEZIAL**  
**PKV und GKV – gemeinsam besser**
- 134 Die Tarife des Monats April – Mai 2017**  
Die Bayerische Continentale LV AG
- 136 Digitale Nomaden**  
Eine neue Zielgruppe für Auslandskrankenversicherungen
- 140 Planbare Renditen bei kalkulierbarem Risiko**  
Die MyFolio Multi Manager Fonds von Standard Life
- 142 Schwere Krankheiten Vorsorge für die ganze Familie**  
Von Canada Life

# Neue Dimension in Biometrie

RISK-vario® Vitality  
RISK-vario® Premium Vitality



Neu mit:



### Mehr als eine Versicherung

Als erster Maklerversicherer in Deutschland bietet die Dialog in Kombination mit Generali Vitality eine Risikolebensversicherung, bei der Ihr Kunde die Nettoprämie selbst beeinflussen und gleichzeitig sein Lebensgefühl verbessern kann.

### Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere RISK-vario® Vitality Mappe

Tel. +49 (0)821/319-1220



Mehr Infos auch unter [www.dialog-leben.de](http://www.dialog-leben.de)

Anzeige

**DER Spezialversicherer für biometrische Risiken**





▲ Benjamin Ackermann (Thomson Reuters) Selina Piening (Edmont de Rothschild AM) und Alexander Querfurth (A&Q Asset GmbH)



▲ Renate Mittmannsgruber (Kepler)



▲ Thomas Richter (BVI)

## Die Thomson Reuters Lipper Fund Awards 2017

powered by Mein Geld Mediengruppe

Am 14. März 2017 fand im Steigenberger Frankfurter Hof die Verleihung der Thomson Reuters Lipper Fund Awards Germany 2017 statt. Dabei wurden unter den Augen der deutschen Fondsszene die Awards für die besten Fondshäuser und Investmentfonds vergeben. Außerdem wurden von Lipper mehr als 200 Preise für die besten Produkte auf Drei-, Fünf- und Zehnjahres-sicht verliehen.

Mein Geld war in diesem Jahr Veranstalter und Chefredakteurin Isabelle Hägewald führte gemeinsam mit Detlef Glow als Moderatorin durch die Verleihung.



▲ Das Steigenberger Frankfurter Hof – Veranstaltungsort der Awards



▲ Isabelle Hägewald – Moderatorin der Verleihung



▲ Detlef Glow



▲ Michael Schütt (DJE)



▲ Franz Feldmann (Pioneer Investments)



▲ Michael Schütt (DJE) Sabine Härtel (DJE) Martin Knodt (Thomson Reuters)



▲ Philipp von Königsmark (Fidelity)



▲ Rainer Link (MEAG)



▲ Detlef Glow, Lipper



2017  
THOMSON REUTERS  
LIPPER FUND AWARDS



▲ Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI



▲ Clemens Bertram (UBS Asset Management)



▲ Andrej Brodnik (Jupiter Asset Management)



▲ Götz Albert (Lupus alpha)



▲ Stefanie Schoger (Credit Suisse) und Arnd Seybold (Standard Life Investment)



▲ Martin Dilg (AB)



## OFFENE INVESTMENTFONDS

# Aktien und Anleihen aus Schwellenländern

### Ein Muss für jeden Anleger?

Kaum ein anderes Anlagesegment steht so häufig im Fokus der Anleger, Fondsanbieter und Marktkommentatoren wie die Schwellenländer. Erstaunlich ist dabei auch, dass hierbei sowohl Aktien als auch Anleihen aus den sogenannten Emerging Markets im Blickpunkt stehen. Was steckt hinter diesem Trend?

Die guten wirtschaftlichen Rahmendaten und die dadurch bedingten hohen Gewinne der Unternehmen, sowie die nach wie vor attraktiven Renditen von Staats- und Unternehmensanleihen aus Schwellenländern haben zu einer hohen Nachfrage nach Wertpapieren aus Asien, Lateinamerika und Teilen Osteuropas geführt, die auch durch kurzfristige Rückschläge an den Märkten nicht gebremst wurde.

### **EIN BREITES FONDSUNIVERSUM**

Aufgrund der positiven Entwicklung der Aktien und Anleihen aus Schwellenländern können Anleger mittlerweile auf ein breites Spektrum von Investmentfonds zurückgreifen. So sind inzwischen neben regional ausgerichteten Produkten auch Fonds auf einzelne Länder und Branchen erhältlich. Im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere werden zudem neben Fonds, die in die sogenannten Hartwährungsanleihen (US-Dollar, Euro) investieren, solche angeboten, die in lokalen Währungen anlegen, auch mit Fokus auf einzelne Länder, wie zum Beispiel China.

### **GEMISCHTE WERTENTWICKLUNG**

Die Wertentwicklung der Fonds im Bereich Emerging Markets ist dabei genauso unterschiedlich wie die Schwerpunkte der angebotenen Produkte. Daher sollten sich Investoren immer die der Wertentwicklung zugrunde liegenden Parameter gezielt anschauen, wie zum Beispiel die Konzentration einzelner Titel beziehungsweise der Währungen im Index oder Portfolio. In diesem Sinne müssen Anleger, die in diese Märkte investieren wollen, den Anlageerfolg der einzelnen Produkte hinterfragen, um so das zukünftige Rendite- beziehungsweise Risikopotential der Fonds einschätzen zu können.

**Lesen Sie weiter auf Seite 10.**



SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

# In Container investieren lohnt sich wieder!

Die Krise der Schifffahrt ist überwunden. Der Containerleasingmarkt boomt und bietet Aussicht auf satte Renditen.

Ozeane sind die Hauptverkehrswege des Gütertransports. Egal, ob Öl, Gas, Konsumgüter, Kohle, Lebensmittel oder Maschinen – 80 Prozent des weltweiten Güterverkehrs wird auf dem Seeweg abgewickelt. Trotz der Krise der maritimen Wirtschaft bietet ein Bereich besonders einträgliche Investitionsmöglichkeiten: Das Containerleasinggeschäft, denn in Containern werden etwa 90 Prozent der trockenen und stapelbaren Güter transportiert.

Der Containerumschlag, also die Zahl der importierten und exportierten Container, ist in den vergangenen Jahrzehnten explodiert. Allein seit dem Jahr 2000 ist das Volumen um 197 Prozent auf über 710 Millionen 20-Fuß-Standardcontainer gestiegen. Dabei stieg das Volumen der in Containern transportierten Waren allein in den vergangenen fünf Jahren um über 20 Prozent.

## CONTAINERLEASING IMMER GEFRAGTER

Die Zunahme des Warenverkehrs erfordert größere Transportkapazitäten. Die Zahl der Containerschiffe ist um über 60 Prozent höher als

vor zehn Jahren. Dementsprechend muss auch der Containerbestand massiv ausgebaut werden.

Reedereien kaufen nicht alle Container selbst, denn sie wollen kein Eigenkapital für die Finanzierung binden und ihren Bestand flexibel halten. Außerdem müssen die Container so auch nicht in den eigenen Büchern geführt werden.

## VERLOCKENDE RENDITE

Für Investoren ergeben sich daraus interessante Möglichkeiten. Denn das Container-Leasinggeschäft boomt weiter. Über Aktien und Corporate Bonds kann man sich ebenso an der Finanzierung von Logistikgesellschaften beteiligen wie auch an einer direkten Finanzierung der Containerportfolios. Auf reiner Eigenkapitalbasis werfen fabrikneue Container nach Angaben des Branchendienstes Drewry eine Brutto-Cashrate von über 8 Prozent ab und können so bei entsprechender Marktlage eine Rendite von 5 bis 5,5 Prozent erzielen.

MEIN GELD



MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

# Chancen für Makler durch WhatsApp

**Soziale Medien bieten viele Möglichkeiten, Kundenkontakte zu pflegen  
und neue Vertriebsmöglichkeiten zu generieren**

Doch viele Makler nutzen die sich bietenden Chancen nicht und verlieren Aufträge an Mitbewerber. Kunden eine unbeschränkte Erreichbarkeit zu ermöglichen, Sprachnachrichten, Bilder und sogar Videos zu verschicken, das sind Features, mit denen Versicherungsberater sich ihre Arbeit vereinfachen und ihrer Zielgruppe einen persönlichen und schnellen Service bieten. Doch noch immer werden die Möglichkeiten nicht ausreichend genutzt.

Gründe, warum Makler zuweilen nicht den kompletten Umfang der sozialen Medien ausschöpfen, die zum Beispiel WhatsApp bietet, sind vielfältig. Sind es zuweilen technologische Rückstände bei der Bedienung der App, so richten sich manche bei diesem Service ausschließlich nach den eigenen Bürozeiten. So mancher Erstkontakt zum Kunden kann so verlorengehen, denn eine flexible Erreichbarkeit wird heutzutage vorausgesetzt.

### **EIGENART UND VIELFALT DER KANÄLE NUTZEN**

Einige Details sind bei der Nutzung der sozialen Medien zu beachten. So ist es wichtig, den richtigen Kanal für die individuelle Zielgruppe

zu nutzen. Sonst droht eine einseitige Kommunikation, die nicht diejenigen erreicht, für die sie gedacht ist. Darüber hinaus sollte die Ansprache passend zu dem Kontext und dem Empfänger gewählt werden, damit dieser sich persönlich und professionell beraten fühlt.

### **WHATSAPP GOES BUSINESS**

Interessant für Versicherungen ist, dass WhatsApp sich zunehmend für die Bedürfnisse von Unternehmen öffnet. So können inzwischen auch Newsletter über WhatsApp vertrieben werden, was den Vorteil bietet, dass sie direkt auf das Smartphone gelangen und nicht einfach ignoriert werden können, wie es beim Versand durch Mail geschieht.

Aufgrund weniger rigider Datenschutzbedingungen werden weitere unternehmensfreundliche Entwicklungen für WhatsApp in Südamerika oder auf dem asiatischen Markt getestet. Sollten sich diese bewähren, kann sich der deutsche Markt auf zusätzliche Möglichkeiten freuen.

### **MEIN GELD**

## VERSICHERUNG

# Kampf um Generation Y

Technologie der Versicherer entscheidet

Versicherungen kämpfen um ihre Wettbewerbsfähigkeit. Ein gutes Produkt und ein zuverlässiger Vertrieb reichen nicht mehr aus. Die Kunden verlangen inzwischen mehr: Von Versicherern wird erwartet, umfassend und schnell Informationen zu liefern, Vorgänge von unterwegs erledigen zu können und bei Anfragen individuell betreut zu werden. So ist der Schlüssel für zukünftigen Erfolg der Einsatz von integrierten, standardisierten IT-Systemen.

Innovativen Versicherern bieten sich erstklassige Chancen, um im Wettbewerb zu bestehen und Marktanteile zu gewinnen. Dafür müssen sie die Fähigkeit besitzen, sich anzupassen und zu verändern. Doch InsurTech-Startups, eine neue Generation von Kunden sowie technologische Fortschritte können eine Bedrohung für das Geschäft etablierter Versicherer darstellen.

## GENERATION Y ERWARTET ZEITGEMÄSSE VERSICHERER

Versicherer müssen mit der Zeit gehen, um Kunden der sehr solventen Generation Y (Jahrgänge 1980 bis 1999) zu gewinnen. Diese Generation nutzt mehr als alle anderen multiple Touchpoints. Angesichts der sich wandelnden Erwar-

tungen der Generation Y ist eine Adaption auf Seiten der Versicherer erforderlich.

## ZEITGEMÄSSE TECHNOLOGIE FÜR SMARTE KUNDEN

Im World Insurance Report 2016 bestätigen Versicherungskunden der Generation Y, dass sie zwar den Kontakt mit Versicherern suchen, dabei aber unzufriedener sind als ihre Vorgängergeneration. Sie nutzen verschiedene Kommunikationskanäle, um mit ihrem Versicherer in Kontakt zu treten. Die Untersuchungsergebnisse des Reports belegen, dass Versicherungen immer noch unterschätzen, wie schnell sich diese Technologien im Alltag durchsetzen.

Die perfekte IT-Plattform unterstützt mobile Anwendungen und die Verarbeitung großer Datenmengen. Sie ist in der Lage, große Datenmengen über alle Kanäle zu erfassen, mit Bestandsdaten anzureichern und inhaltlich zu verstehen. Sie ist lernfähig und kann aus dem Verhalten von Kunden Rückschlüsse darüber ziehen, wie situativ mit eingehenden Fragen und Wünschen umzugehen ist.

MEIN GELD



KOCHIKONE MICHEL GUÉRARD

# 40 Jahre drei Michelin-Sterne

*von Manuela Blisse und Uwe Lehmann*

Sensationelle 40 Jahre sind Michel Guérard, Mitbegründer der Nouvelle Cuisine, und sein Restaurantimperium im Luxus-Hideaway & Spa „Les Prés d’Eugénie“ in Südwestfrankreich mit drei Sternen ausgezeichnet.

**Lesen Sie weiter auf S. 146**