



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

04 | 2019
SEPTEMBER | OKTOBER
25. JAHRGANG



**Guided Content
Themenfonds**

mit
M&G
Pictet
BNP

Seite 20



**ODDO BHF
Asset Management
GmbH**

Im Interview:
Selina Fiering
Head of Wholesale
Germany & Austria

Seite 62

Initiatoren-Loge

Treffen der
erfolgreichsten Anbieter
von Sachwertanlagen

Seite 90

**Guided Content
BU / Dread Disease**

mit
Canada Life
Dialog
Nürnberger
Stuttgarter

Seite 120

D 4,50 € | A 5,10 €
CH 6,90 CHF | LUX 5,30 €



IM FOKUS

**MEHRWERT ERZIELEN: AKTIV GEMANAGTE
PUBLIKUMSFONDS MIT KLARER ALPHA-STRATEGIE**

MICHAEL SCHMIDT, CHIEF INVESTMENT OFFICER BEI DER
LLOYD FONDS AG, IM EXKLUSIVINTERVIEW MIT MEIN GELD



MICHAEL SCHMIDT -
Chief Investment Officer Lloyd Fonds AG

Mehrwert erzielen: Aktiv gemanagte Publikumsfonds mit klarer Alpha-Strategie

Die Lloyd Fonds AG ist seit dem 1. April 2019 mit vier Publikumsfonds im Vertrieb. Das Angebot umfasst zwei Aktienfonds, einen Rentenfonds sowie einen Mischfonds und deckt damit bereits ein breites Spektrum von Anlegerbedürfnissen ab.

WAS ALLE FONDS VERBINDET, IST

- ein klar aktiver Investmentansatz – von der Titelauswahl bis hin zum direkten intensiven Dialog und Engagement mit dem Management der Portfoliounternehmen,
- ein auf rund 50 Titel konzentriertes Portfolio, in das nur Positionen gekauft werden, von denen die Portfoliomanager fundamental überzeugt sind,
- und die Unabhängigkeit von einer Benchmark bei den Anlageentscheidungen.

Alle aktiv gemanagten Fonds zielen damit auf einen eindeutigen Mehrwert gegenüber passiven oder indexnahen Investments ab. Die Produktpalette soll auf bis zu 15 Publikumsfonds ausgebaut werden, von denen drei Fonds neben finanzieller Rendite auch explizite Nachhaltigkeitswirkungen anstreben. Diese Impact-Fonds werden sich an ausgewählten Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen orientieren.

Lesen Sie weiter ab Seite 8



Michael Schmidt, CFA
 Chief Investment Officer, Lloyd Fonds AG

AUSBILDUNG

- Bankkaufmann (Deutsche Bank AG)
- Diplom-Betriebswirt (Frankfurt School of Finance and Management)
- CFA-Charterholder (CFA Institute)

WERDEGANG

1994 – 2004

- Fach- und Führungspositionen bei Deutsche Asset Management: Portfolio Manager Equities, Head of Global Telecom Services Team, Head of European Equity Research

2005 – 2008

- Managing Director and Head of Portfolio Management Institutional Equity bei Deutsche Asset Management

2009 – 2014

- Mitglied der Geschäftsführung der Union Investment Privatfonds GmbH; Leiter Portfoliomanagement Aktien der Union Investment Gruppe

07/2016 – 03/2019

- Mitglied der Geschäftsführung der Deka Investment GmbH; Leiter des Bereichs „Asset Servicing and Alternative Investments“ der Deka-Gruppe

MITGLIEDSCHAFTEN

- Mitglied des Vorstands des DVFA e.V. und Leiter der DVFA Kommission Governance & Stewardship
- Mitglied des Sustainability Advisory Council der Deutschen Post DHL
- Mitglied der High Level Expert Group on Sustainable Finance der EU-Kommission, die von Januar 2017 bis Februar 2018 eingesetzt war und mit ihrem Schlussbericht die Basis für den EU-Aktionsplan „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ legte
- Mitglied des Sustainable Finance-Beirats der Bundesregierung

INTERVIEW

Performance-Exzellenz im Fokus

Im Interview mit Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald: Michael Schmidt, Chief Investment Officer bei der Lloyd Fonds AG

Sie sind seit dem 1. April 2019 Chief Investment Officer der Lloyd Fonds AG. Welches waren Ihre beruflichen Stationen und was hat Sie bewogen, zur Lloyd Fonds AG zu wechseln?

MICHAEL SCHMIDT: Bis März 2019 war ich Geschäftsführer der Deka Investment GmbH. Zuvor habe ich als Geschäftsführer und Anlagechef für den Aktienbereich bei Union Investment und als Leiter der Aktienanlage für institutionelle Kunden bei der DWS gearbeitet. Es war mir also in meiner bisherigen, gut 25-jährigen Laufbahn vergönnt, Erfahrungen bei drei marktführenden großen Adressen im Asset Management in Deutschland zu sammeln und ihre Anlagestrategie mitzugestalten. Nun arbeite ich gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und dem gesamten Team daran, die Lloyd Fonds AG als innovativen Qualitätsführer im aktiven Asset Management und in der Vermögensverwaltung in Deutschland zu positionieren. Eine höchst spannende Aufgabe, in deren

Umsetzung wir ja bereits sichtbare Erfolge aufzeigen können, beispielsweise durch die von unserer Hauptversammlung genehmigte Akquisition des Hamburger Vermögensverwalters SPSW Capital GmbH.

Bei Ihren vier neuen Publikumsfonds setzen Sie explizit auf aktives Management. Wie wollen Sie sich im Portfoliomanagement vom Wettbewerb unterscheiden?

MICHAEL SCHMIDT: Im Portfoliomanagement wollen wir uns durch Performance-Exzellenz und tatsächliche Aktivität von anderen Wettbewerbern unterscheiden. Das spiegelt sich in unserer Investmentphilosophie wider, die rein auf fundamentaler Titelselektion basiert. Wir konzentrieren uns sowohl im Anleihen- als auch im Aktienbereich auf 40 bis 50 Titel, das aber mit Tiefenkenntnis und langfristigen Investmenthorizont. Bei den Rentenfonds macht sich das fest an der Fokussierung auf spezielle Anleihebedingungen und -situationen, etwa im



▲ MICHAEL SCHMIDT im Interview mit „Mein Geld“ Chefredakteurin ISABELLE HÄGEWALD

Nachrangbereich. In den Aktienfonds geht unser aktiver Ansatz noch weiter: Wir werden auch größere Anteile an Unternehmen halten, die wir dann intensiver begleiten und bei denen wir Einfluss nehmen wollen. Wir können uns zum Beispiel vorstellen, an der Bestellung von Aufsichtsratsmitgliedern aktiv mitzuwirken. Ein solches intensives Engagement kann zusätzlichen Wert für die Anleger schaffen.

Im Augenblick legen Sie Ihre Fonds über die Universal-Investment auf. Soll dies auch in Zukunft so bleiben?

MICHAEL SCHMIDT: Nein, wir planen eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG). Wir müssen das zwar nicht tun, weil wir nicht vorhaben, für Dritte Fonds zu administrieren. Aber wir möchten damit zwei Dinge unterstreichen: regulatorische Solidität und Unabhängigkeit. Denn rechtlich legt die KVG die Fonds auf und entscheidet über die Verantwortungen in der Wertschöpfungskette. Dennoch werden wir

uns auch künftig allein auf das Frontoffice mit einem Fokus auf das Portfoliomanagement konzentrieren. Das Middle- und Backoffice wollen wir an eine Service-KVG auslagern.

Welche Volumensziele haben Sie im Publikumsfondsbereich?

MICHAEL SCHMIDT: Wir wollen sowohl organisch als auch anorganisch wachsen. Die durch unsere Hauptversammlung im Juni dieses Jahres mit einer Zustimmung von 99 Prozent beschlossene Akquisition von SPSW, die drei Investmentfonds mit einem Volumen von rund 650 Millionen Euro managen, sowie der Fonds der Lange Assets & Consulting GmbH mit einem Volumen von rund 150 Millionen Euro sind anorganisches Wachstum. Wenn die beiden Zukäufe durch die BaFin genehmigt sind, kommen wir unserem Zielvolumen von einer Milliarde Euro im Publikumsfondsbereich und in unserer Vermögensverwaltung in diesem Jahr also schon sehr nahe. Insgesamt wollen wir mittelfristig bis zu 15 Publikumsfonds managen.

Sie gelten im Markt als ausgewiesener Nachhaltigkeitsexperte. Werden wir in Zukunft auch Nachhaltigkeitsfonds aus Ihrem Haus sehen?

MICHAEL SCHMIDT: Von den bis zu 15 Publikumsfonds werden drei Fonds neben finanzieller Rendite auch explizite Nachhaltigkeitswirkungen anstreben. Diese Impact-Fonds werden sich an ausgewählten Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen orientieren. Wir verstehen Nachhaltigkeit dabei als einen übergreifenden Ansatz für das gesamte Unternehmen, der sich nicht nur auf einzelne Publikumsfonds beschränkt. Er umfasst unsere eigenen Geschäftsprozesse genauso wie unser gesamtes Dienstleistungsspektrum sowie das gesellschaftliche Engagement der Lloyd Fonds AG.

Vielen Dank für das Gespräch.

Weiterführende Informationen zur Nachhaltigkeitsstrategie der Lloyd Fonds AG finden Sie auf Seite 16 in diesem Heft.

Anzeige

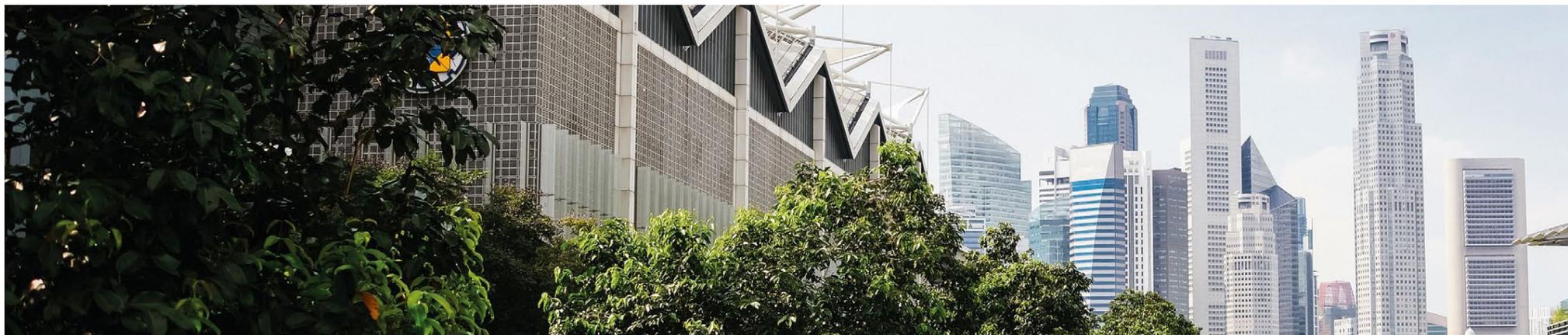
OFFENE INVESTMENTFONDS

Was Anleger bei Themenfonds beachten sollten

Die moderne Welt ist ständig in Bewegung und verändert sich. Diese Veränderungen werden von kurzfristigen Trends und langfristigen Themen angetrieben. Diese Entwicklung spiegelt sich auch an den Finanzmärkten wider. Somit ist es nicht verwunderlich, dass die Fondsinvestoren Produkte auflegt, mit denen sie von diesen Trends profitieren möchte. Für den Anleger bedeutet diese Produktvielfalt, dass er seine Marktmeinung zu einzelnen Themen und Trends heutzutage mit Hilfe von sogenannten Themenfonds in seinem Portfolio umsetzen kann. Allerdings ist gerade im Bereich der Themenfonds Vorsicht geboten, denn nicht jedes aktuelle Thema führt am Ende zu einem

langfristigen Anlageerfolg. Allzu oft entpuppen sich vermeintlich langfristige Anlagethemen als kurzfristige Trends oder bleiben nach einer kurzfristigen Wachstumsphase aufgrund von Änderungen des wirtschaftlichen Umfelds hinter den Erwartungen zurück. Dementsprechend sollten Investoren, die in ein bestimmtes Anlagethema investieren wollen, sehr genau hinschauen, ob es sich hierbei tatsächlich um ein langfristig erfolgversprechendes Thema oder um einen kurzfristigen Anlagetrend handelt. Ebenso gilt es, die generellen Risiken eines Themnfonds richtig einzuschätzen.

Lesen Sie weiter auf Seite 22



THEMENFONDS SIND KEINE BRANCHENFONDS

Im Gegensatz zu Branchenfonds, die in der Regel nur Titel kaufen, die der entsprechenden Branche zugeordnet werden, investieren Themenfonds in unterschiedliche Branchen. Schaut man sich zum Beispiel Themenfonds im Bereich der erneuerbaren Energien (Renewable Energy/New Energy) an, so findet man in diesen Fonds neben den Herstellern von Solarpanels und Windkraftanlagen (Branche: Industrie) unter anderem auch Stromproduzenten und Netzbetreiber (Branche: Versorger) sowie Hersteller von Bauteilen für intelligente Stromnetzen das sogenannte Smart Grid (Branche: Technologie), oder Firmen, die sich mit der Entwicklung von Computerprogrammen (Branche: Software) befassen. Diese Liste ließe sich bis zur Förderung der Rohstoffe für Batterien fortsetzen und zeigt, dass Themenfonds in der Regel hinsichtlich der Branchen, in die sie investieren, sehr breit aufgestellt sind.

ES KOMMT AUF DIE GRÖSSE AN

Da viele Themen wie zum Beispiel Künstliche Intelligenz (KI/AI) noch sehr jung sind, gibt es in diesem Bereich nur wenige große börsennotierte Unternehmen, die nur im Bereich Künstliche Intelligenz tätig sind. Natürlich muss man hier anmerken, dass Technologiekonzerne wie zum Beispiel Alphabet (der Mutterkonzern von Google) in Teilbereichen dieses Themas eine führende Position haben. Allerdings sind diese Bereich bei den Technologiekonzernen hinsichtlich ihres Anteils am Gewinn des Unternehmens eher sehr klein. Dies bedeutet, dass die Wertentwicklung der jeweiligen Aktie von anderen Themen getrieben wird, wodurch das Thema Künstliche Intelligenz in diesem Beispiel auch auf der Fondsebene verwässert. Somit sollte die Größe eines Fonds, im Verhältnis zu der Größe des jeweiligen Themas in das investiert wird, ein wichtiges Kriterium bei der Fondsauswahl sein. In diesem Zusammenhang ist die Erweiterung/Änderung des Investmentuniversums eines Fonds ein klares Kennzeichen

dafür, dass ein Fonds für das Thema, in das er investiert, zu groß geworden ist.

AKTIV ODER PASSIV – WELCHE ANLAGESTRATEGIE SOLLTEN INVESTORN NUTZEN?

Im Bereich der Themenfonds können Investoren nicht nur zwischen unterschiedlichen Anlagestrategien wählen. Auch hinsichtlich der Produkte haben Anleger mittlerweile die Wahl zwischen Fonds, die aktiv gemanagt werden, und ETFs, die auf Basis einer quantitativen Analyse in das jeweilige Thema investieren.

Viele Investoren gehen davon aus, dass gerade im Bereich der Themenfonds aktives Portfoliomanagement vorteilhaft ist, da hier Expertenwissen zur Aktienauswahl und Titelgewichtung genutzt werden kann. Diese Annahme ist zwar grundsätzlich richtig, aber dennoch muss die Nutzung passiver Anlageinstrumente nicht nachteilig sein, da die quantitative Analyse der Firmenbilanzen mit Hilfe von Computerprogrammen durchgeführt wird. Die für diese Auswertung festgelegten

Kriterien werden bei aktiven wie auch bei passiven Fonds von dem jeweiligen Portfoliomanager beziehungsweise dem verantwortlichen Analysten festgelegt. Der große Unterschied liegt in der qualitativen Bewertung der Titel. Während die Gewichtung der einzelnen Aktien in dem jeweiligen Index und dementsprechend im Portfolio bei passiven Anlageinstrumenten nach einem festgelegten Prozess erfolgt, werden die Titel bei aktiv gemanagten Fonds in der Regel auf Basis der Einschätzung der Zukunftsaussichten des Unternehmens von dem jeweiligen Fondsmanager im Portfolio gewichtet.

Somit weiß der Anleger bei den passiven Produkten relativ genau, auf Basis welcher Kriterien das Portfolio des ETFs beziehungsweise Indexfonds zusammengestellt wird, während er bei aktiven Fonds dies in der Regel nur sehr eingeschränkt nachvollziehen kann. Auf der anderen Seite haben aktive Portfoliomanager die Möglichkeit, direkt auf negative oder positive Veränderungen oder Ereignisse bei einzelnen Unternehmen reagieren zu können, ohne dabei auf

einen vorgegebenen Stichtag, an dem die Indexzusammensetzung überprüft und angepasst wird, warten zu müssen. Dementsprechend bleibt festzuhalten, dass beide Produktarten Vor- und Nachteile haben und so je nach Vorlieben des Investors eine sinnvolle Lösung sein können.

Insgesamt betrachtet bleibt also festzuhalten, dass Themenfonds eine sinnvolle Ergänzung für ein Portfolio sein können. Bei der Entscheidung für ein Anlagethema müssen Investoren genau prüfen, ob es sich hierbei tatsächlich um ein langfristiges Anlagethema oder um einen kurzfristigen Investmenttrend handelt. Auch wenn beides in einem Portfolio erfolgreich genutzt werden kann, sollten sich Investoren eher für die Nutzung von langfristigen Trends entscheiden. Bei der Fondsauswahl kommt es darauf an, einen Fonds zu finden, der möglichst direkt in das gewünschte Thema investiert. Ob der Fonds aktiv oder passiv gemanagt werden sollte, hängt dabei von den Vorlieben des Investors ab. Insgesamt sollte der Fonds zum Risikoprofil des Anlegers passen, wobei

zu beachten ist, dass viele Anlagethemen eine höhere Schwankungsanfälligkeit und -breite aufweisen als der breite Aktienmarkt. Zudem sollten die Investoren bereit sein im Bezug auf die Wertentwicklung auch längere Durststrecken auszuhalten, da es gerade im Bereich der Anlagethemen häufig vorkommt, dass sich diese Fonds nicht kontinuierlich so entwickeln wie der Gesamtmarkt, sondern ihre Wertentwicklung in Schüben erzielen. Da diese Schübe nur sehr schwer prognostizierbar sind, macht das sogenannte „Market Timing“ aus meiner Sicht nur wenig Sinn. Dementsprechend sollten Anleger, die von einem Trend profitieren wollen, aus meiner Sicht langfristig investiert bleiben und Schwächphasen gezielt als Kaufgelegenheiten nutzen, ohne dabei ihr Risikobudget zu überschreiten.

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von Refinitiv.

DETLEF GLOW, LIPPER & MEIN GELD

THEMENFONDS

Neuer Schub für Themenfonds?

GUIDED CONTENT

Themenfonds sind nicht erst seit gestern auf dem Markt. Bereits vor mehr als zwanzig Jahren legte Pictet Asset Management die ersten Produkte dieser Art auf. Seitdem lancieren die Fondshäuser mit einer gewissen Regelmäßigkeit immer wieder entsprechende Fonds, etwa zu Themen wie Wasser, Robotik oder Künstliche Intelligenz. Deren Absatz scheint sich zu lohnen. Immer mehr Vermögensmanager sind inzwischen auf den Zug aufgesprungen und bieten entsprechende Fondslösungen an. Dass der Markt für Themenfonds in Fahrt gekommen ist, zeigen unter anderem auch zwei Beobachtungen aus dem ersten Halbjahr 2019. Im März etwa verkündete Natixis Investment Managers die Gründung einer auf Themenfonds spezialisierten Investmentboutique unter dem Namen Thematics Asset Management. Das Pikante an der Neugründung: Zum Start war es der französischen Investmentboutique gelungen, gleich vier erfahrene Investmentexperten von Pictet abzuwerben. Um die Erweiterung von Know-how und Sachverstand geht es auch Credit Suisse Asset Management. Ende April gab die Gesellschaft bekannt, ein sogenanntes Thematic Equity Advisory Board ins Leben rufen zu wollen. Das mit Experten aus Wissenschaft und Industrie besetzte Beratergremium soll den Blick des Portfoliomanagements gezielt für neue investierbare Zukunftstechnologien öffnen.

WEITES FELD AN INVESTMENT-THEMEN

Weder eine genaue und allgemein anerkannte Definition von Themenfonds noch eine trennscharfe Abgren-

zung etwa gegenüber Branchenfonds sind bislang existent. Für Professor Dr. Henry Schäfer, Leiter der Abteilung Finanzwirtschaft an der Universität



▲ **PROF. DR. HENRY SCHÄFER**,
Universität Stuttgart

“**Themenfonds entspringen der Gattung der nachhaltigen Geldanlagen.**”

Stuttgart, zählen Themenfonds zur Gattung der nachhaltigen Geldanlagen (siehe Interview). Ihnen sei zu eigen, dass neben den üblichen Rendite- und Risikoüberlegungen auch nicht-finanzielle Risiken berücksichtigt werden. Entsprechend entspringen die Investmentthemen vornehmlich

dem Umwelt- oder Sozialbereich. In der Investmentbranche hingegen geht man zumeist von einer weiter gefassten Begriffsbestimmung aus. Themenfonds investieren danach vor allem in die großen globalen Megatrends. „Dabei handelt es sich um transformativische, weltweit gültige Entwicklungen, die das Leben und Wirtschaften der Menschen in fundamentalen Art und Weise bestimmen werden“, sagt Karen Kharmandarian, CIO von Thematics Asset Management. „Diese Entwicklungen haben Auswirkungen auch auf die Finanz- und Investmentströme und werden damit zu einem wichtigen Einflussfaktor für die Kapitalmärkte. Die Auswahl der richtigen Themen kann daher für Investoren mit großen Chancen verbunden sein.“

Was Kharmandarian damit meint, verdeutlicht das Beispiel des US-amerikanischen Nahrungsmittelherstellers Beyond Meat. Vor dem Hintergrund, dass die Viehzucht erheblich zur Emission von Treibhausgasen beiträgt und darüber hinaus immer mehr Menschen auf den Genuss industriell erzeugten Fleisches verzichten möchten, haben sich vegane Fleischersatzprodukte zu einem Trend entwickelt, der durchaus das Zeug hat, auch ein Megatrend zu werden. Beyond Meat produziert eben jene Ersatzprodukte. Im Mai dieses Jahres ging das Unternehmen in den USA an die Börse und das mit riesigem Erfolg. Die Aktien waren mehrfach überzeichnet und bescherten Beyond Meat einen der besten Börsendebüts seit dem Jahr 2000. Sollten sich weitere Produzenten am Markt etablieren und an die Börse gehen, könnten Anleger über entsprechende Fonds an deren Ent-

wicklung partizipieren. Ob es sich dann dabei um Themen- oder aber um Branchenfonds handelt, sei einmal dahingestellt.

Als Megatrends sind inzwischen verschiedene globale Entwicklungen identifiziert. Sie reichen von der Künstlichen Intelligenz, Nachhaltigkeit, Demografie bis hin zur Cybersicherheit oder Urbanisierung. Letzterem Thema widmet sich beispielsweise der im vergangenen Jahr aufgelegte Smart City Fonds von Pictet Asset Management. Er investiert in Unternehmen, die intelligente Lösungen für die Herausforderungen der weiter um sich greifenden Verstädterung entwickeln. Der Schweizer Vermögensverwalter definiert Smart Cities als Städte, die in der Lage sind, Daten zu sammeln, zu aggregieren und zu analysieren, um die von ihr verursachten Herausforderungen wie Umweltverschmutzung, Kriminalität und Krankheit zu lösen. Auf den Trend zur Elektromobilität setzt hingegen der BGF Future of Transport Fund von BlackRock. Das Management des aktiv verwalteten Fonds allokiert das Geld der Anleger in solche Firmen, die von der Umstellung auf elektrische, autonome und digital vernetzte Fahrzeuge profitieren.

RAUS AUS DER NISCHE

Sandra Sonnleitner von Allianz Global Investors sieht den Trend zu Themenfonds ungebrochen. Sie ist sich sicher: „Themenfonds, die globale Megatrends investierbar machen, werden in den kommenden Jahren stark nachgefragt bleiben“, sagte die Leiterin des Retail- und Wholesale-Geschäfts der AGI in der DACH-Region

unlängst einem Branchenmagazin. Auch Karen Kharmandarian ist von einer weiteren Marktdurchdringung überzeugt. Im Gespräch mit Mein Geld



▲ **KAREN KHARMANDARIAN**,
Thematics Asset Management

“**Die Auswahl der richtigen Themen kann für Investoren mit großen Chancen verbunden sein.**”

erklärte er: „Wir sind zuversichtlich, dass thematisch ausgerichtete Fonds ein hohes Potential besitzen und in der Lage sind, sich von ihrem ehemaligen Nischendasein zu einem Mainstream-Thema im Bereich globaler Aktienanlagen zu entwickeln.“ Dies gelte vor

allen Dingen mit Blick auf das aktuelle Investmentumfeld, in dem sich Investoren der Herausforderung eines eher kraftlosen globalen Wachstums gegenübersähen. Ein thematisch orientierter Investmentansatz biete vor diesem Hintergrund die Chance, solche Unternehmen mit langfristigem Wachstumspotential zu identifizieren. Zuversichtlich stimmt den Chef von Thematics Asset Management auch die Beobachtung, dass sich institutionelle Investoren offenbar nun ebenfalls verstärkt dem Segment der Themenfonds zuwenden. „Den Anfang machten zunächst Privatanleger, Privatbanken und Family Offices“, sagte Kharmandarian. „Inzwischen kommt die Nachfrage auch aus dem Wholesale-Bereich und von institutionellen Anlegern.“

Ob der Erfolg von Themenfonds am Markt anhalten kann, wird unter anderem davon abhängen, ob es den Anbietern gelingt, ihre Versprechen einzulösen. In den vergangenen neun Boom-Jahren am Aktienmarkt war es überwiegend keine Raketwissenschaft, langfristig von Kursgewinnen zu profitieren. Angesichts einer Phase rückläufigen ökonomischen Wachstums müssen Themenfonds nun beweisen, dass sie in Lage sind zu liefern. Denn Megatrends sind durchaus kein Selbstläufer wie das Beispiel der Dotcom-Blase Anfang der 2000er Jahre nachdrücklich zeigt. Es ist nicht auszuschließen, dass es künftig auch bei anderen Megathemen zu einer ähnlichen Entwicklung kommen könnte, wenn der Hype durch fundamentale Daten nicht mehr gedeckt ist.

MEIN GELD

IMPACT INVESTING

SDGs: Mehr finanzielles Engagement erforderlich

IMPACT INVESTING



Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit ist steinig und führt nurlangsam zum Ziel. Dies zeigt auch der Blick auf die bisherige Geschichte der UN-Entwicklungsziele (SDGs). Am 25. September 2015 wurden diese auf dem Gipfel für nachhaltige Entwicklung in New York von der Generalversammlung der Vereinten Nationen mit großen Hoffnungen verabschiedet. Sie umfassen 17 Themenfelder, deren gezielte Bearbeitung aus Sicht der UN dringend erforderlich ist, um die Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene herbeizuführen. Vier Jahre später, im September dieses Jahres, erfolgt nun eine erste Zwischenbilanz. Ebenfalls in New York werden die Staats- und Regierungschefs im Rahmen der UN-Generalversammlung eine Bestandsaufnahme über das Vornehmen, was bisher erreicht worden ist. Das Resümee dürfte ernüchternd ausfallen.

Zumindest, wenn man einen Blick auf drei neuere Berichte der UN, des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

(OECD) zum Thema wirft. So beklagt die UN, dass der notwendige Wandel des globalen Finanzsystems weg von kurzfristiger hin zu langfristiger und nachhaltiger Finanzierung kaum vorankomme. Trotz neuer Instrumente wie Green Bonds, Impact Investments und anderer nachhaltiger Finanzanlagen werde zu viel Kapital weiter in nicht-nachhaltige Verwendungen investiert. Von den geschätzten 200 Billionen US-Dollar, die auf den globalen Finanzmärkten bewegt werden, fließe nur ein sehr kleiner Teil in explizit nachhaltige Investitionen. Auch die Berichte von OEDC und IWF konstatieren mangelnde finanzielle Ressourcen. Die OECD Daten etwa zeigen, dass die von den Staaten in Aussicht gestellten Finanzmittel zur Erreichung der SDG bisher nicht ausreichend zur Verfügung gestellt werden. In seiner Studie zur SDG-Finanzierung weist der IWF sogar auf einen Rückgang der öffentlichen Entwicklungsinvestitionen hin.

SDG-OPTIONEN FÜR ANLEGER

Die Umsetzung der SDGs ist vor allem Aufgabe der Staaten. Sie stehen in der

Pflicht, ihren Versprechungen nachhaltiger Taten folgen zu lassen. Aber auch Anleger haben die Möglichkeit, indirekt einen Beitrag zu leisten. Das Stichwort heißt SDG Fonds. Diese Investmentprodukte investieren gezielt in solche Unternehmen, deren Produkte oder Dienstleistungen in einem bestimmten Ausmaß auf die UN Entwicklungsziele einzahlen. Im Gegensatz zu nachhaltigen Themenfonds sind SDG-Fonds mit Blick auf ihr Anlagespektrum weniger fokussiert und damit stärker diversifiziert. In den vergangenen Monaten haben gleich mehrere Vermögensverwalter entsprechende Strategien auf den Markt gebracht. So etwa Union Investment. Im Januar 2018 lancierte das genossenschaftliche Fondshaus den Uni Institutional SDG Equities. Wie der Name bereits sagt, richtet sich der Fonds an institutionelle Investoren. Das Anlageuniversum setzt sich aus rund 1.200 Unternehmen zusammen, von denen für das konzentrierte Portfolio rund 60 ausgewählt werden. Dazu können beispielsweise Aktien von Firmen zählen, die im Wassermanagement, im Gesundheitswesen, im Bereich

erneuerbare Energien oder nachhaltige Mobilität tätig sind. Für das Portfolio werden nur Unternehmen berücksichtigt, bei denen der SDG-relevante Umsatz mehr als 20 Prozent des Konzernumsatzes ausmacht. Die durchschnittliche SDG-Quote der Unternehmen im Fonds muss dabei mehr als 50 Prozent betragen. „So hat mindestens jeder zweite Euro im Fonds eine Wirkung im Sinne der UN-Nachhaltigkeitsziele“, sagte Fondsmanager Jörg Schneider bei Einführung des Fonds.

In globale Aktien investiert auch der für Privatanleger zugängliche DWS Invest SDG Global Equities. Der Fokus des mit 40 bis 60 Titeln ebenfalls konzentrierten Portfolios liegt auf Aktien von Unternehmen, die ihre Umsätze maßgeblich in Bereichen generieren, die den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen entsprechen und langfristiges Wachstumspotenzial bieten. Zu den größten Einzelwerten zählt unter anderem das US-Unternehmen Xylem Inc., welches an der Entwicklung innovativer Wasserlösungen durch intelligente Technologien

arbeitet. Zu den Top-Holdings gehört darüber hinaus das irische Unternehmen Medtronic. Die Firma verdient ihr Geld im Bereich der Medizintechnik und ist unter anderem für die von ihr gefertigten Insulinpumpen bekannt. Der DWS Invest SDG Global Equities wurde im März 2018 aufgelegt.

NEUE SGD-FONDS IN 2019

In diesem Jahr wurde das Angebot an SDG-Fonds unter anderem durch den SGD Engagement Global Equity von BMO Global Asset Management erweitert. Der im März lancierte Fonds verfolgt einen ähnlichen Ansatz wie seine Wettbewerber, zeichnet sich allerdings durch eine Besonderheit aus. Im Rahmen eines „Active Engagement-Ansatzes“ führt das Fondsmanagement regelmäßig den Dialog mit den für das Portfolio ausgewählten 40 bis 60 Unternehmen. Nur solche Unternehmen, die nach Auffassung der Fondsmanager aktiv auf das Erreichen von SDG hinarbeiten und zu Verbesserungen bereits sind, werden im Portfolio berücksichtigt. „Für jedes Unternehmen, in das wir inves-

tieren, legen wir klare Engagement-Ziele fest, um Verbesserungen bei der Erreichung der im SDG-Rahmen festgelegten Schlüsselvorgaben zu erreichen“, heißt es bei BMO Global Asset Management. So will das Investmenthaus gezielt einen positiven Wandel bewirken. Für ihre Strategie haben die Fondsmanager Jamie Jenkins und Nick Henderson vor allem kleine und mittelständische Unternehmen rund um den Globus im Auge.

Als vorerst letzter ging im Juni ging der DKB Nachhaltigkeitsfonds SDG an den Start. Der von der Bayern Invest gemanagte Fonds setzt auf Unternehmen, deren unternehmerisches Handeln sich nach Einschätzung der Fondsmanager positiv auf die Umsetzung der SDG-Ziele auswirkt. Er investiert ausschließlich in solche Unternehmen, die hierfür einen sichtbaren positiven Beitrag leisten. Die Daten-Basis bilden Impact-Analysen, welche die Wirkung der Unternehmen auf die SDG-Ziele analysieren. Neben den Privatkunden der DKB steht der Fonds auch institutionellen Investoren offen.

MEIN GELD

ETF
NEWS

Bild: © www.shutterstock.com / GAT SCAPÉ

Standard-ETFs fast zum Nulltarif

Hausse ohne Ende. Im Juli liefen die US-Aktienmärkte nochmals zur Höchstform auf und setzten damit nun bereits im zehnten Jahr ihren kräftig Aufwärtstrend fort. Sowohl der Dow Jones Index als auch der S&P 500 Index erreichten neue Rekordstände. Anleger, die zu Beginn des Jahres mit einem ETF beispielsweise auf den Dow Jones gesetzt hatten, konnten sich zur Jahresmitte über einen Wertzuwachs von gut 16 Prozent freuen. Und noch etwas dürfte zur Freude beigetragen haben. Die Tatsache nämlich, dass die großen US Large Cap ETFs inzwischen fast kostenlos zu haben sind. Nach Angaben des Analysehauses Morningstar lagen die durchschnittlichen Gebühren für entsprechende ETFs zu Beginn des Jahres bei unter 0,2 Prozent. Auch andere Standard-ETFs verlangen mittlerweile Gebühren, die kaum noch ins Gewicht fallen: Bei Large Caps Europa betragen die Kosten etwas über 0,2 Prozent, bei Large Caps Welt liegen sie bei 0,3 Prozent und bei Large Caps aus den Schwellenländern bei 0,4 Prozent. Noch billiger geht es nur in den USA. Dort legte der Vermögensverwalter Fidelity im vergangenen Jahr erstmal zwei Indexfonds auf, die gar keine Gebühren erheben.

Angesichts niedriger Kosten und steigender Kurse scheinen Anleger mit der reinen Markrendite gegenwärtig bestens bedient zu sein. Es mehren sich jedoch Zweifel, ob die Kursrallye an den Märkten so weitergehen kann. Zwar unterstützt die weiterhin lockere Geldpolitik der Notenbanken grundsätzlich die Aktienkurse. Allerdings hat die wirtschaftliche Dynamik weltweit fast überall nachgelassen, und die Märkte entwickeln sich unterschiedlich. Aktives Stock-Picking könnte vor diesem Hintergrund wieder wichtiger werden. Auch betrachten Privatanleger die Volatilität an den Märkten zunehmend als Gefahr für ihre Portfolios. Darauf hatte erst kürzlich die auf aktives Management spezialisierte Fondsgesellschaft Natisis Investment Managers in einer aktuellen Studie hingewiesen. Fast die Hälfte der in Deutschland befragten Anleger ist danach bereit, einen Aufschlag für aktives Management zu bezahlen, wenn sich damit die Volatilitätsrisiken begrenzen lassen. Eines machten die Befragten allerdings ebenfalls sehr deutlich: nämlich dass sie den Mehrpreis nur dann für gerechtfertigt halten, wenn aktive Manager auch tatsächlich aktiv handeln.

MEIN GELD

BNP PARIBAS
EDUCATION

BNP PARIBAS AM

Ein Low Volatility-ETF für turbulente Zeiten



CLAUS HECHER
Leiter ETFs & Index-
lösungen (D/A/CH)
bei BNP Paribas Asset
Management

Seit Jahresbeginn haben Aktienanleger keinen Grund zur Klage, wenn es um die Wertentwicklung europäischer Aktien geht, und dies bei schwächeren Konjunkturprognosen durch zahlreiche volkswirtschaftliche Experten. Schließlich liegen Handelsstreit, Brexit und die Verschuldung Italiens als mögliche belastende Faktoren in der Luft. Sowohl die FED als auch die EZB haben die Weichen wieder auf eine expansivere Geldpolitik gestellt, was Aktien als Anlageklasse wiederum attraktiv aussehen lässt.

Viele Anleger stellen sich deshalb die Frage, wie sie weiterhin am europäischen Aktienmarkt investiert bleiben, aber gleichzeitig das Anlagerisiko senken können. Risikoärmere Aktien zeichnen sich durch eine niedrigere Volatilität (Schwankungsintensität der Kursrenditen) aus. Der

in der Kapitalmarktforschung vermutlich bekannteste Faktor „Low Risk“ setzt genau auf solche Aktien.

Dieser verborgene Faktor gewann in zahlreichen Publikationen rasch an Popularität. Das Phänomen der Low Volatility Anomaly wurde bereits im Jahr 1972 von Robert Haugen erforscht. Die Feststellung, dass risikoärmere Aktien langfristig eine mindestens äquivalente Wertentwicklung zeigen wie risikoreichere Aktien, widerspricht dem gesunden Menschenverstand, ist nicht intuitiv oder gar inakzeptabel. „Anleger rechnen nicht mit unterdurchschnittlichen Erträgen risikoreicherer Aktien und sind deshalb oft überrascht“, meint Haugen.

Defensive Aktienportfolios lassen sich durch unterschiedliche Strategien aufbauen. Wie so häufig liegt der Teufel im Detail, wenn es um eine erfolgreiche Umsetzung in einem Anlageportfolio geht. Eine Low Volatility-Faktorstrategie zielt in einem „Long Only“-Portfolio darauf ab, die Low Risk-Faktorprämie zu extrahieren und selektieren dabei Aktien mit einem defensiven Risiko-Ertrags-Profil. Als Risikomaß dient die historische Volatilität, eine Kennzahl, die ausschließ-

lich aus historischen Kursrenditen berechnet wird.

Der im Research der BNP Paribas-Gruppe entwickelte Equity Low Vol Europe Index zeichnet sich durch Sektorausgewogenheit und eine geringe Zinssensitivität aus. Die Indexregeln bewirken eine Auswahl der Aktien mit der niedrigsten Dreijahres-Volatilität jeden Sektors.

Die Graphik verdeutlicht, dass eine Low Volatility-Strategie auch über lange Zeiträume eine deutlich höhere Wertentwicklung aufweist als der STOXX Europe 600 Index, der die Aktien mit ihrer Free Float Marktkapitalisierung gewichtet und somit die Low Volatility Anomaly bestätigt.

Investierbar ist diese Strategie für europäische Aktien seit mehr als drei Jahren über den BNP Paribas Easy Equity Low Vol Europe UCITS ETF.

www.easy.bnpparibas.de

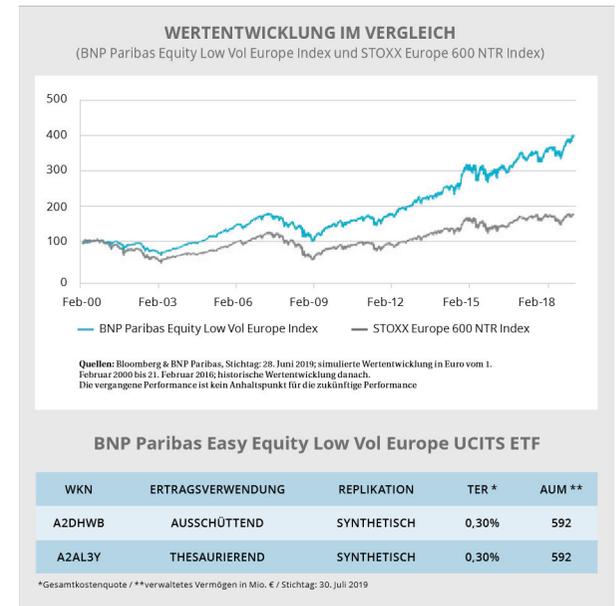


Bild: © www.shutterstock.com / Sergey Kislopov

Anzeige

AMUNDI ASSET MANAGEMENT

Mit Gold-Investments gezielt das Portfolio diversifizieren



Der Preis für die Feinunze ist wieder auf mehr als 1.400 US-Dollar gestiegen und damit auf den höchsten Stand seit 2013. Hintergrund hierfür ist die Angst vor einer weltweiten Konjunkturschwäche und den wachsenden geopolitischen Konflikten. Ob es sinnvoll ist, auch einen Teil des Vermögens in Gold anzulegen, hängt von den Zielen und der Risikobereitschaft des Anlegers ab.

Typischerweise verfolgen Investoren bei Gold zwei Ziele. Zum einen nutzen sie es als Portfolioschutz, da es sich in der Vergangenheit tendenziell anders entwickelte als andere Anlageklassen und bei Marktrückgängen weitestgehend stabil blieb. Zum anderen zur Absicherung gegen Inflation. So oder so betrachtet, könnte aktuell ein guter Zeitpunkt sein, um sich noch einmal mit einer Anlage in Gold zu befassen.

Dabei gibt es unterschiedliche Wege, dieses zu tun: Anleger können physisches Gold in Form von Goldmünzen oder Goldbarren kaufen und in einem Schließfach bei einer Bank lagern. Dabei fallen allerdings Miet- und gegebenenfalls Versicherungskosten an. Eine andere Möglichkeit sind börsengehandelte Finanzinstrumente. Anleger, die keine Goldbarren einlagern wollen, sind aus unserer Sicht mit sogenannten ETCs gut beraten.

Die Abkürzung ETC steht für Exchange-Traded Commodity, also börsengehandelte Rohstoff-Zertifikate. Die Wertpapiere ähneln auf den ersten Blick ETFs, es handelt sich aber nicht um Sondervermögen, sondern um Schuldverschreibungen. Die Papiere sind anders als Fonds also einem Emittenten-Risiko ausgesetzt. Viele ETCs auf Edelmetalle sind allerdings physisch mit Gold, Silber oder Platin hinterlegt. Diese Produkte sind



HERMANN PFEIFER

Head of ETF, Indexing & Smart Beta Germany / Austria / Eastern Europe;

European Head of Institutional Sales ETF, Indexing & Smart Beta

so ausgestaltet, dass Anleger im Fall der Fälle Zugriff auf das Edelmetall haben sollen. So soll der Vorteil des liquiden, günstigen Börsenhandels mit der Sicherheit des physischen Besitzes kombiniert werden.

Mit dem Amundi Physical Gold ETC (ISIN FR0013416716) hat Amundi einen ETC an der Euronext in Paris und Amsterdam sowie an der Frankfurter Börse gelistet, der mit physischem Gold hinterlegt ist. Seit seinem Start im Mai konnte der Amundi Physical Gold ETC bereits rund 280 Millionen Euro bei Anlegern einsammeln. Mit einer jährlichen Gesamtkostenquote von 0,19 Prozent ist der Amundi Physical Gold ETC der Gold ETC mit den europaweit günstigsten Konditionen.

Das für den Amundi Physical Gold ETC erworbene Gold wird im Tresor von HSBC in London verwahrt. Aus Transparenzgründen werden die dem ETC zugewiesenen Goldbarren auf einer Liste geführt, die den Anlegern zur Verfügung gestellt wird. Auf dieser Liste ist jeder Goldbarren mit Marke, Seriennummer und Gewicht aufgeführt.

AMUNDI ASSET MANAGEMENT

*Quelle: S&P Dow Jones, UBS Asset Management, Februar 2014 bis Februar 2019. *Quelle: Amundi zum Datum der Lancierung; Vergleich mit in Europa domizilierten ETCs. **Rechtliche Hinweise:** Die in diesem Dokument vertretene Einschätzung der Entwicklung von Wirtschaft und Märkten sind die Meinung des Autors und spiegeln nicht zwingend die Meinung von Amundi Asset Management wider. Diese Einschätzungen können sich aufgrund von Marktentwicklungen oder anderer Faktoren ändern. Es ist nicht gewährleistet, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren so entwickeln wie erwartet. Diese Einschätzungen sind nicht als Anlageberatung, Empfehlung für bestimmte Wertpapiere oder Indikation zum Handel im Auftrag bestimmter Produkte von Amundi Asset Management zu sehen. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten. Amundi Physical Gold ETC ist eine Serie an Schuldverschreibungen irischen Rechts, die von Amundi Physical Metals plc, einem speziellen irischen Anlagevehikel ausgegeben werden.

FRANKLIN TEMPLETON

Was bedeutet ETF-Liquidität in turbulenten Marktphasen?



ETFs bieten Anlegern eine bequeme und transparente Möglichkeit, in den Markt einzusteigen oder diesen zu verlassen. Oft wird ihnen nachgesagt, sie könnten eine Abwärtsspirale auslösen, wenn viele Anleger beschließen, sich gleichzeitig aus dem Markt zurückzuziehen.

Marktverwerfungen gab es jedoch schon lange bevor die ersten ETFs aufgelegt wurden. Weder beim Wall Street-Crash des Jahres 1929 noch am „Schwarzen Montag“ des Jahres 1987 gab es ETFs. Und auch zu Zeiten der Finanzkrise 2008/2009 waren kaum ETFs vorhanden.

MEHRERE LIQUIDITÄTSEBENEN

Natürlich sind ETFs in Phasen erhöhter Belastungen ähnlichen Marktrisiken ausgesetzt wie andere Vermögenswerte. Allerdings sorgt die Struktur der ETFs für zusätzliche Liquiditätsebenen, und in Realität sollte es durch sie weniger wahrscheinlich werden, dass Anleger auf Vermögenswerten in Marktverwerfungen nicht liquidieren können.

Bei einem herkömmlichen Investmentfonds stammt die Liquidität ausschließlich vom Fonds selbst. ETFs hingegen bieten mehrere Liquiditäts-



ebenen sowohl über den Primär- als auch den Sekundärmarkt.

Kurz gesagt: Anleger haben die Option, ETF-Anteile im Rahmen eines sogenannten Sekundärmarktgeschäfts einem anderen Anleger anzubieten.

Aber was, wenn sich kein Käufer findet? Genau hier macht die Struktur eines ETFs den Unterschied. Eine der zentralen Eigenschaften von ETFs ist die Tatsache, dass das Angebot an Anteilen flexibel ist. Sollten sich keine Käufer finden, kann ein ETF-Anleger immer noch seine Anteile an einen so genannten befugten Teilnehmer (AP) sitzenbleiben, die sie im Fall von Marktverwerfungen nicht liquidieren können. Bei einem herkömmlichen Investmentfonds stammt die Liquidität ausschließlich vom Fonds selbst. ETFs hingegen bieten mehrere Liquiditäts-

der Prozess genau umgekehrt ab: liquide Mittel werden erst überwiesen, nachdem Anteile vom AP eingegangen sind.

DEMOKRATISIERUNG DER INVESTMENTLANDSCHAFT

Unserer Meinung nach bewegen fundamentale makroökonomische, geopolitische und idiosynkratische Risiken die Märkte sehr viel stärker als ETFs. Folglich spielen sie auch bei Marktverwerfungen eine sehr viel größere Rolle.

ETFs haben die Investmentlandschaft verändert, indem sie so gut wie alle Aspekte des Anlageprozesses demokratisiert haben, unter anderem auch den Zugang zu Anlageklassen, die Preisfindung, den Handel, das Market Timing und sogar die Volatilität selbst. ETFs bieten Anlegern Transparenz, Freiheit und Zugang, so dass sie auf Grundlage ihrer Überzeugungen handeln können – genau so, wie es professionelle Marktteilnehmer wie Hedgefonds-Manager, Händler, Anlageverwalter oder Börsenmakler schon seit vielen Jahren tun.

AUTOR: JASON XAVIER, HEAD OF EMEA ETF CAPITAL MARKETS, FRANKLIN TEMPLETON
www.libertyshares.de

Anzeige Bild: Shutterstock.com / robuart

EURO STOXX 50 ESG - EIN WICHTIGER SCHRITT FÜR GRÜNE INVESTMENTS

Den wichtigsten europäischen Index gibt es zukünftig auch in einer nachhaltigen Variante

ETF NEWS



Nachhaltigkeit ist eines der bestimmenden Themen unserer Gesellschaft. Auch im Asset Management gewinnt das Thema zusehends an Bedeutung und formiert sich unter dem Kürzel ESG. Anlageprodukte, deren Strategie nach diesen drei Buchstaben – ESG: Environmental, Social und Governance – definiert sind, rücken immer mehr in den Fokus der Anleger. Investitionen in solch „grüne“ Produkte sind dabei jedoch nicht ausschließlich Gewissensentscheidungen. Neben dem gesellschaftlichen Druck zu mehr Nachhaltigkeit wächst auch der politische, regulatorische Druck. ESG-Investitionen können der richtige Schritt sein, um die Rendite des eigenen Portfolios nachhaltig aufzustellen.

Umso verwunderlicher ist daher, dass es bislang keine Anlagemöglichkeit in eine ESG-Variante des Euro Stoxx 50 gab. Immerhin handelt es sich dabei um die bedeutendste Benchmark für europäische Bluechip-Unternehmen, wie sich im Volumen der auf ihn beziehenden europäischen ETFs zeigt. Dieses liegt bei rund 30 Milliarden Euro. Gemeinsam und in intensiver Zusammenarbeit mit STOXX lanciert UBS

Asset Management nun das erste ETF-Angebot der wichtigsten europäischen Benchmark nach Nachhaltigkeitskriterien. Als Marktführer für nachhaltige Lösungen ist dies für UBS Asset Management der nächste konsequente Schritt, nachdem bereits im April diesen Jahres die erste ESG-Variante der wohl wichtigsten Aktienbenchmark der Welt, des S&P 500, lanciert wurde.

IM KERN IDENTISCH UND GLEICHERMASSEN GEEIGNET

Der UBS ETF Euro Stoxx 50 ESG weist durch ein mildes ESG-Screening ähnliche Eigenschaften wie sein Mutterindex auf und eignet sich dadurch gleichermaßen als Kern-Investment. In einem mehrstufigen Prozess werden zunächst die zehn Prozent der Unternehmen des Index mit dem schlechtesten ESG-Rating aussortiert. Jene Unternehmen, die nicht mit den UN Global Compact Principles konform gehen, werden ebenfalls ausgeschlossen. Auch Unternehmen, die kontroverse Waffensysteme produzieren oder mit solchen handeln sowie Unternehmen aus der Tabakindustrie und der Produktion oder Verwertung von Kraft-

werkskohle, finden keine Beachtung. In einem abschließenden Schritt wird für jede exkludierte Position ein Unternehmen aus dem gleichen ICB Supersector mit einem besseren ESG-Rating hinzugefügt. Die Anzahl der Positionen bleibt somit auch in der nachhaltigen Variante identisch und auch die Top-Holdings sowie die grundlegende Sektorenverteilung bleiben mit leichten Abweichungen bestehen.

Die Vergleichbarkeit zur ursprünglichen Benchmark zeigt sich deutlich im Backtest vom März 2012 bis zum März 2019. Der neugeschaffene und innovative ESG-ETF weist gegenüber dem Euro Stoxx 50 einen Tracking Error von 0,93 Prozent auf. Die Tracking Difference beträgt acht Basispunkte und die Daily Return Correlation liegt bei 0,999.

Mit diesem neuen Angebot wird UBS Asset Management der wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Anlagemöglichkeiten gerecht und schließt eine bestehende Lücke im Anlageuniversum.

DAG RODEWALD - HEAD PASSIVE & ETF SPECIALIST SALES DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH BEI UBS

*Quelle: S&P Dow Jones, UBS Asset Management, Februar 2014 bis Februar 2019.

Anzeige Bild: www.shutterstock.com/Vladimir Arndt



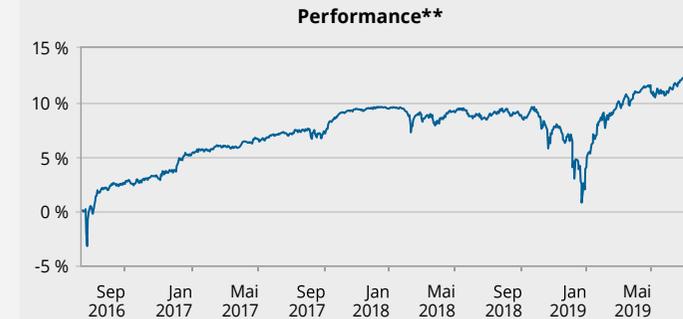
Absolute Return Multi PREMIUM Fonds

- Investment-Alternative im Niedrigzinsumfeld
- Angestrebte Rendite von 4–5 % pro Jahr nach Kosten
- Weniger als 10 % Wertschwankungen angestrebt
- Regulierter UCITS Fonds mit täglicher Liquidität
- **ISIN: DE000A2AGM18 (I) / DE000A2AGM26 (R)**



Keine Investitionen in*:

- Aktien
- traditionelle Anleihen
- ETFs
- Rohstoffe



Rendite: 3,7 % p.a.
Volatilität: 4,2 %
 Max. Verlust: 8,0 %
 Max. Verlustdauer: 3 Monate
Volumen: 182,5 Mio. EUR

— Absolute Return Multi Premium Fonds

Investitionen in globale Multi-Asset Risikoprämien	Aktiver Aufbau von asymmetrischen Risikoprofilen	Positives Ertragsziel möglichst unabhängig vom Marktumfeld	Alternative zu Anleihen auch für konservative Investoren
--	--	--	--

© Portfolio Advice GmbH | Sergej Crasovschi (CEO) | www.portfolio-advice.com

Risikohinweise: Nur für professionelle Anleger. Das Fondsportrait dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Anlageberatung und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Alleine Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresbericht) zum Fonds. Verkaufsunterlagen zu allen Investmentvermögen der Universal-Investment sind kostenlos bei Ihrem Berater / Vermittler, der zuständigen Verwahrestelle oder bei Universal-Investment unter <http://www.universal-investment.com> erhältlich. Der Wert der Anlagen kann steigen oder fallen, ein Totalverlust ist möglich. Die historische Wertentwicklung ermöglicht keine Prognose für die zukünftige Wertentwicklung. Die Portfolio Advice GmbH ist bei der BaFin registriert (Nr. 80134425) und im Rahmen der Anlagevermittlung von Finanzinstrumenten und der Anlageberatung gem. § 1 KWG ausschließlich auf Rechnung und unter der Haftung der AHP Capital Management GmbH, Hochstraße 29, 60313 Frankfurt, tätig (§ 2 Abs. 10 KWG).
 * Es wird grundsätzlich nicht direkt in Aktien, traditionelle Anleihen, ETFs oder Rohstoffe investiert.
 ** Alle Kennzahlen beziehen sich auf die ISIN DE000A2AGM18 seit Auflage (15.06.2016 – 31.07.2019).

GUIDED CONTENT

Einkommenssicherung – starke Kombinationen

Wer eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließt, sichert sich eine hervorragende Absicherung bei gesundheitlichen Schäden, die die weitere Berufsausübung unmöglich machen. Wer auch die Rentenhöhe an der Einkommenshöhe orientiert, sorgt für sich und seine Familie bei Einkommensausfall auf ideale Weise vor. Diese Topabsicherung hat aber auch ihren Preis. Die Beitragsspanne einer Berufsunfähigkeitsversicherung für einen 33-Jährigen bis zum Alter 65 und einer garantierten Rentenhöhe von 2.000 Euro liegt zum Beispiel beim Einzelhandelskaufmann (mit kaufmännischer Ausbildung) zwischen 73,46 Euro und 211,51 Euro und beim Bäcker zwischen 209,03 Euro und 600,60 Euro.

Lesen Sie weiter auf Seite 122



GUIDED CONTENT

OHNE ABSICHERUNG DROHT TOTALVERLUST

Die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit (BU), die nach der Gesetzesänderung zum 1.1.2001 nur noch privat erfolgen muss, ist neben der Haftpflicht die wichtigste Versicherung. Selten hat eine Reform von Sozialleistungen, wie die im Jahre 2001, eine so große und plötzliche Absicherungslücke hinterlassen: Die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente gibt es für ab 1961 Geborene von einem Tag auf den anderen nicht mehr.

Diese Lücke muss also über eine private Absicherung geschlossen werden, sonst droht „Totalverlust“. Denn wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, hat mitunter von einem Tag auf den anderen kein Einkommen mehr zur Verfügung – die täglichen Ausgaben bleiben. Ein einzelner Haftpflichtschaden kann die eigenen Reserven oft um ein Vielfaches übersteigen oder gar zum finanziellen Ruin führen – eine Versicherung schützt davor. Auch der Verlust der Arbeitskraft und damit des regelmäßigen Einkommens kann schnell im finanziellen Desaster enden. Viele Menschen machen sich nicht bewusst, welchen Wert die eigene Arbeitskraft hat. Dabei ist das leicht zu veranschaulichen: Als Beispiel würden einem 40-Jährigen bis zum Rentenalter von 67 Jahren bei einem aktuellem Nettoverdienst von 3.000 Euro pro Monat 972.000 Euro fehlen – und das ohne Inflation, Gehaltssteigerungen, Preis- und Mietindizierung. 18 Jahre nach der Gesetzesänderung zeigt ein Blick auf aktuelle Statistiken, dass die Lücke in der Einkommenssicherung bei vielen

noch nicht geschlossen ist, nur jeder fünfte Deutsche hat eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen. Woran liegt das?

BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG – DIE PREMIUMABSICHERUNG

Premiumabsicherung hat ihren Preis. Viele Produktgeber bieten eine Berufsunfähigkeitsabsicherung auf hohem Niveau. Umfangreicher Leistungsumfang mit teils vielen Extras, kurzen Prognosezeiten, Nachversicherungsmöglichkeiten oder auch Leistung bereits beim „gelbem Schein (AU)“. Das führt dazu, dass sich nur noch Personen mit geringem BU-Risiko – also Berufe, die vorzugsweise in der Berufsgruppe 1+ bis 2+ einsortiert sind – eine Berufsunfähigkeitsabsicherung mit ausreichender Rentenhöhe leisten können.

Problem Gesundheit: Die Gesundheit. Der Gesundheitszustand einer Person kann sich als unüberbrückbare Barriere entpuppen. Die Annahme einer BU-Versicherung kann bei Vorerkrankungen mit Risikozuschlägen erfolgen, was zu unbezahlbaren Beiträgen für den Einzelnen führen kann. Nicht unbezahlbar, sondern gar nicht BU-versicherbar lautet die Diagnose für Menschen, die zum Beispiel unter einer psychischen Vorerkrankung, Diabetes oder einer schweren Migräne leiden. Ausschlusskriterien wie diese sind zwar für den Einzelnen schwer nachvollziehbar, sind aber notwendig, um das Versichertenkollektiv zu schützen. Denn anders als in der Sozialversicherung muss sich das Kollektiv selbst tragen – die Beitragseinnahmen müssen

die Kosten und die Leistungsausgaben decken. Doch auch ohne Berufsunfähigkeitsversicherung ist nicht alles verloren. Denn es gibt weitere Produkte, die viele wichtige Risiken abdecken.

Tipp: Eine BU-Versicherung mit Karenzzeit ist etwas günstiger und der Karenz-Zeitraum ist oft über das Krankentagegeld abgedeckt.

GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG – DIE FUNDAMENTABSICHERUNG

Eine Grundfähigkeitsversicherung sollte nicht als Berufsunfähigkeitsabsicherung angeboten werden – das kann sie nicht leisten. Die Grundfähigkeits-tarife sind über bestimmte Leistungsauslöser definiert, die vor allem körperliche Tätigkeiten wie Sehen, Sprechen, Hände gebrauchen etc. abbilden, aber auch kognitive Leistungen wie Einschränkungen bei Gedächtnisleistungen oder eigenverantwortlichem Handeln berücksichtigen. Krankheiten oder Einschränkungen, wie beispielsweise Burnout, die nicht zu einem tariflich definierten Verlust einer Grundfähigkeit führen, lösen keine Leistung aus – selbst wenn man langfristig den Beruf nicht mehr ausüben könnte. Grundfähigkeitstarife können aber für diverse Berufsbilder, wie zum Beispiel Krankenpfleger und Erzieher aus dem Bereich der „sozialen Tätigkeiten“, Handwerker, Künstler oder Kraftfahrer aus dem Bereich „körperliche Tätigkeiten“ aber auch für Software-Entwickler oder Büroangestellte aus dem Bereich „geistige Tätigkeiten“ die passende und vor allem günstigere Lösung zur Absicherung nicht aller, aber der wichtigsten

Risiken sein. Bei der Wahl der Grundfähigkeitsversicherung ist daher die Wahl der passenden Leistungsauslöser für die versichernde Person ein wesentlicher Faktor für eine zufriedenstellende Absicherung der Grundfähigkeiten.

Tipp: Sie eignet sich auch für Kinder als Einstiegsprodukt.

DREAD-DISEASE-VERSICHERUNG – DIE SPEZIALABSICHERUNG

Die Dread-Disease-Versicherung leistet eine einmalige Kapitalzahlung bei Diagnose oder Eintritt einer schweren Krankheit. Schwere Krankheiten sind zum Beispiel Krebs, Multiple Sklerose, Leber- oder Lungenerkrankungen, Parkinson, Arthritis und Herzkrankheiten.

Einso können in einer solchen Police auch tarifliche Leistung bei Herzinfarkt, Schlaganfall oder die Folgen schwerer Unfälle enthalten sein. Solche Schicksalsschläge haben vor allem für Selbstständige weitreichende Folgen. Die Zahlung der Versicherungsleistung ist unabhängig von der weiteren Berufsausübung. Sie eignet sich daher nicht zur Absicherung des regelmäßigen Erwerbseinkommens. Sie kann aber zum Beispiel bei Selbständigen die finanzielle Basis schaffen, um eine Vertretung für die Fortführung des Betriebes zu beschaffigen. Hohe Gensungskosten, die mit einer besonders schweren Krankheit oft einher gehen, können damit gut abgedeckt werden. Insofern ist die Dread-Disease-Versicherung auch als ideale Ergänzung zur

Berufsunfähigkeitsversicherung oder Grundfähigkeit zu sehen.

Tipp: BU und Grundfähigkeit sichern das laufende Einkommen ab und für besondere kostenintensive Risiken ergänzt man mit einer Dread-Disease-Versicherung.

Zur Einordnung der beschriebenen, zum Teil großen Unterschiede beim Versicherungsumfang der Produkte im Segment der Einkommenssicherung, ist eine Beratung durch einen Fachmann empfehlenswert. Unterstützung und Orientierung findet der Berater bei der Analyse der Leistungsinhalte der einzelnen Produktsegmente im ASCORE Navigator mit detaillierten Bedingungsvergleichen.

ASCORE ANALYSE

Die wichtigsten Versicherungen in der Einkommenssicherung Lebensversicherung

	BESCHREIBUNG	NACHTEILE	VORTEILE	RICHTWERT DER ABSICHERUNGSHÖHE	ZIELGRUPPE	ZAHLUNG IM LEISTUNGSFALL
1. BERUFUNFÄHIGKEIT	Die BU-Versicherung sichert den tatsächlich ausgeübten Beruf gegen krankheits- und unfallbedingte Risiken ab.	Preis je nach Berufsgruppe hoch, vor allem bei handwerklichen Tätigkeiten	Keine abstrakte Verweisung auf andere Tätigkeiten. Einziges Produkt, das die tatsächliche Berufsausübung absichert	70% - 80% des Nettoeinkommens	Die Topabsicherung für alle Berufe. Beste Zielgruppe: Bis Alter 35. Bis 45 vor allem auch bei der Berufsgruppe 1 und 1+ interessant sowie Schüler und Studenten.	Laufende Rente bis zum gewählten Endalter
2. ERWERBSUNFÄHIGKEIT	Die EU-Versicherung sichert die allgemeine Arbeitskraft (berufsunabhängige Erwerbstätigkeit) gegen krankheits- und unfallbedingte Risiken ab.	Für eine Leistung muss volle Erwerbsminderung (weniger als 3 Stunden tagl.) bestehen. Verweisbar auf jede Tätigkeit.	Günstiger als eine BU-Versicherung.	Für die Rente: 80-100% vom mtl. Nettogehalt	Für Berufe mit sehr flexiblem Berufsbild und Möglichkeiten ihren Beruf auch unter erschwerten Bedingungen auszuüben, z.B. Software-Entwickler, Computerarbeit. Eher Angestellte als für Selbständige.	Laufende Rente bis zum gewählten Endalter
3. GRUNDFÄHIGKEIT	Die Grundfähigkeitsversicherung leistet beim Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Hände gebrauchen, Gehen, Treppensteigen oder Autofahren ect.	Leistungsauslöser ist ausschließlich abhängig vom Verlust einer der definierten Fähigkeiten.	Günstiger im Beitrag; Leistung hängt nicht davon ab, ob der Versicherte weiter arbeiten kann.	Für die Rente: 80-100% vom mtl. Nettogehalt	Für Berufsgruppen mit starker Abhängigkeit von den Grundfähigkeiten (Handwerker, Pfleger, Hausfrauen, Künstler, etc.). Oder auch für Berufstätige, die aufgrund von Vorerkrankungen oder bestimmten Berufen keine BU abschließen können sowie Kinder	Laufende Rente bis zum gewählten Endalter
4. DREAD-DISEASE	Die Dread-Disease-Versicherung leistet bei Eintritt von (fest definierten) schweren Krankheiten (z.B. Krebs) sowie Herzinfarkt, Schlaganfall und oft auch Folgen schwerer Unfälle.	Zahlung nur beim Eintreten von Krankheiten entsprechend des bedingungs-gemäßen Katalogs. Keine Absicherung von laufenden Einnahmen.	Einmalzahlung im Leistungsfall zur Absicherung von höheren Ausgaben bei schweren Krankheiten	Für die Kapitaleistung: Das 3-5 fache des Jahres-Nettoeinkommens	Selbständige und Unternehmer, z.B. zur Absicherung des Unternehmens/ Partners um die Fortführung des Betriebs zu sichern. Arbeitnehmer, die für besondere Krankheiten eine Zusatzabsicherung suchen.	Einmalige Kapitalzahlung

Quelle: Ascore Analyse



INTERVIEW

Thema Einkommenssicherung

Philip Wenzel, Experte für Arbeitskraft-Absicherung bei der BSC GmbH, klärt auf

Was zeichnet eine Berufsunfähigkeits-Versicherung gegenüber Absicherungsalternativen aus?

Der Kollege Stephan Kaiser hat mal sinngemäß gesagt, dass es die einzige Versicherung ist, die meinen Beruf im Leistungsfall berücksichtigt. Und tatsächlich ist es im Leistungsfall ja so, dass ich nachweisen muss, dass meine beruflichen Tätigkeiten wegen einer gesundheitlichen Einschränkung mir nur noch zur Hälfte möglich sind.

Einige Tarife bieten Zusatzleistungen bei Krebs oder anderen schweren Krankheiten, teils bereits enthalten, teils als Baustein an. Wie viel bringen diese?

In den allermeisten Fällen dürfte hier auch Berufsunfähigkeit vorliegen. So gesehen sind diese Klauseln alle überflüssig. Allerdings ist der Zugang zur Leistung ganz anders. Da es hier nicht um BU geht, sondern um eine Krankheit, muss ich im Leistungsfall „nur“ nachweisen, dass die ent-

sprechende Krankheit im geforderten Umfang vorliegt. Ich muss keine Tätigkeiten auflisten und beweisen, warum die vorliegende Erkrankung dazu führt, dass ich meinen Beruf nur noch zur Hälfte ausüben kann. Der Nachweis ist also deutlich vereinfacht und sollte in der Regel auch schneller zur Leistung führen.

Eignen sich BU-Tarife für alle Berufe oder gibt es Alternativen?

Grundsätzlich ja. Je eher ich meine Arbeitskraft durch eine Umschulung erhalten könnte, um so wichtiger ist der Schutz. Ein Akademiker könnte theoretisch auch eine Erwerbsunfähigkeits-Versicherung abschließen und hätte einen guten Schutz. Denn wenn er seinen Beruf nur noch zur Hälfte ausüben kann, ist es auch nicht mehr weit, bis er auch keinen anderen Job am allgemeinen Arbeitsmarkt für drei Stunden ausüben könnte. Beim Handwerker sieht das schon wieder anders aus. Deswegen ist die BUV für Handwerker eigentlich wichtiger. Aber eben auch so teuer,

dass sich diese Berufsgruppe den Schutz oft nicht leisten will.

Die erste Alternative wäre die Erwerbsunfähigkeits-Versicherung. Hier muss ich die finanzielle Lücke während einer Umschulung schließen können, denn sie leistet erst, wenn ich keine drei Stunden mehr in einem Beruf am allgemeinen Arbeitsmarkt arbeiten könnte. Als Leistungsauslöser kommen alle gesundheitlichen Einschränkungen in Frage.

Die Grundfähigkeits-Versicherung eignet sich zwar auch als Alternative, aber die Einschränkungen gegenüber der Berufsunfähigkeits-Versicherung lassen sich nur schwierig greifen. Denn der Leistungsauslöser hat keinerlei Bezug zu meinem Beruf. Ich müsste also meine tatsächlichen beruflichen Tätigkeiten mit den versicherten Grundfähigkeiten abgleichen, um einen Leistungsumfang zu ermitteln. Das ist kompliziert, aber nicht unmöglich.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE ELLEN LUDWIG, ASCORE ANALYSE FÜR „MEIN GELD“.

ASCORE
ANALYSE



Unternehmensvergleiche
Bedingungsvergleiche
Qualitative Tarifvergleiche

Schon ab
monatlich
14,90€

DURCHBLICKEN. ZEIT SPAREN. Mit der Scoring-Software von ASCORE.

In kaum einem anderen Land gibt es so viele Tarifvarianten und unterschiedliche Tarifbedingungen wie in Deutschland. Die Vor- oder Nachteile eines Produkts aufzuzeigen ist äußerst aufwendig. Nicht selten muss man in weit über 50 Seiten Tarifunterlagen nach den relevanten Informationen suchen.

Das erledigen Sie mit dem ASCORE Navigator mit wenigen Klicks. Dieses Bewertungsverfahren bietet ein Höchstmaß an Transparenz und damit Entscheidungssicherheit für Sie und Ihre Kunden.

BEREICH LEBEN

Unternehmen
Altersvorsorge
Biometrie

BEREICH KRANKEN

Unternehmen
Private Krankenversicherung
Betriebliche Krankenversicherung

BEREICH KOMPOSIT

Unternehmen
SUH
Rechtsschutz

GLEICH INFORMIEREN UNTER TELEFON 040 – 609 467 780

ASCORE Analyse | Telefon 040 – 609 467 780 | kontakt@ascore.de | www.ascore.de

