



# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2020  
SEPTEMBER | OKTOBER  
26. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

Interview mit  
**Lucas von Reuss**  
Mitgründer und Geschäftsführer von Quant IP



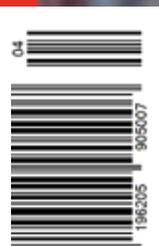
**Spezial: Gewinner in der Krise**  
Alternative Downside Protection

**DKM-Spezial**  
Tarife und Neuerungen bei den Versicherern

## TITELSTORY

„Die Stärkung unserer lokalen Standorte schafft zusätzlichen Kundennutzen.“

IM INTERVIEW: ACHIM KÜSSNER, LEITER DER GERMAN BRANCH  
VON SCHRODERS INVESTMENT MANAGEMENT



Hauptquartier  
in London

UNTERNEHMEN

# Schroders auf Wachstumskurs

**Der britische Asset Manager Schroders ist im Geschäftsjahr 2019 so stark gewachsen wie noch nie. Daran hatte auch die Geschäftseinheit am Finanzplatz Frankfurt ihren Anteil. Dort verfolgt man ehrgeizige Ziele.**

Die Asset Management-Branche ist zuletzt nicht gerade durch große Sprünge aufgefallen. Wachstum ist nicht mehr selbstverständlich. Die Zeichen stehen eher auf Konsolidierung. Ein prozentualer Zuwachs bei den Assets under Management in Höhe von 23 Prozent lässt da aufhorchen. Gelungen ist dieser Coup dem Investmenthaus und Wealth Manager Schroders. Gegenüber 2018 stieg das verwaltete Vermögen von 407,2 Milliarden auf 500,2 Milliarden britische Pfund (GBP). Die Nettomittelzuflüsse erreichten mit 43,4 Milliarden GBP einen Höchstwert. Auch im ersten Halbjahr 2020 lief es gut. Trotz Corona wuchsen sowohl das verwaltete Vermögen um 25,6 Milliarden GBP als auch die Nettomittelzuflüsse um 38,1 Milliarden GBP.

Als Grundlage des Erfolgs gilt unter anderem die breitgefächerte Investmentkompetenz des international aufgestellten Asset Managers, der weltweit an 35 Standorten vertreten ist. „Ein Vorteil ist es, dass wir unseren Kunden genau das anbieten können, was für sie am wichtigsten ist – ganz gleich, ob es sich dabei um stetige Erträge, steigende Anlagerenditen oder eine Form des Investierens handelt, die sich positiv auf die Gesellschaft oder den Schutz der Umwelt auswirkt“, sagt Peter Harrison, Group Chief Executive bei Schroders. Tatsächlich bietet sein Haus Expertise weit über die traditionellen Assetklassen hinaus. Zu den strategischen Kompetenzfeldern zählen etwa auch Private Assets, liquide alternative Investments, Multi Assets oder Schwellenländer-Investments. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

# Schroders

## UNTERNEHMEN

**Gründung**  
1804

**Verwaltetes Vermögen**  
578,4 Mrd. Euro

**Mitarbeiter**  
5.500

**Beschäftigung**  
770 Investment Professionals wie Fondsmanager, Analysten, Anlagestrategen und Ökonomen

**Verbreitung**  
präsent in 35 Ländern und Regionen

**Tradition**  
In 7. Generation und zu 47 % in Familienbesitz



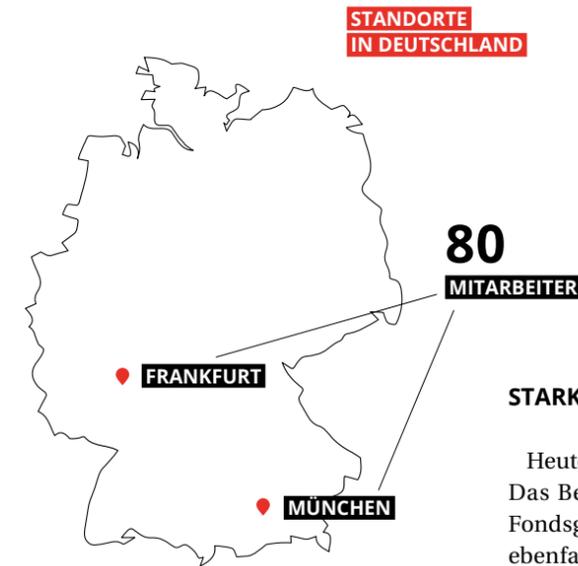
[www.schroders.com](http://www.schroders.com)

Schroders versteht sich vor allem als aktiver Manager. Alpha allerdings fällt nicht vom Himmel und muss erarbeitet werden. Es geht darum, das Ohr möglichst nah am Markt zu haben, um Investment-Opportunitäten rechtzeitig zu identifizieren. Dabei verlässt sich Schroders nicht auf Sekundär-Research, sondern analysiert und besucht Unternehmen vor Ort. Das schafft einen zeitlichen und qualitativen Informationsvorsprung, der gewinnbringend in die Kapitalanlage integriert werden kann. Als aktiver Manager nutzt Schroders zudem den sogenannten Active Engagement-Ansatz. Im Rahmen regelmäßiger Gespräche mit der Geschäftsführung der Portfoliounternehmen werden hierbei mögliche kursrelevante Entwicklungen bereits im Vorfeld adressiert.

## SOLIDE GRUNDLAGE

Aktuell zählt Schroders zu den weltweit führenden Vermögensverwaltern mit 770 Investmentexperten rund um den Globus. Diese Spezialisten bilden gemeinsam das weltweite Research- und Investment-Netzwerk von Schroders, in dem alle Anlageideen entstehen und zusammenlaufen. „Damit haben wir die Möglichkeit, Investmentpotenzial dort zu finden, wo es entsteht“, so Peter Harrison. Das war nicht immer so. Seinen Ursprung nahm das Unternehmen vor gut 200 Jahren. Die Hamburger Kaufmannsfamilie Schröder gründete 1804 eine Handelsniederlassung in London. Johann Heinrich Schröder entwickelte sie schnell zu einer renommierten und einflussreichen Handelsbank, aus der sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts schließlich eine bedeutende Vermögensverwaltung und Investmentgesellschaft entwickelte. Heute gehört Schroders zu den 100 größten Unternehmen an der London Stock Exchange und ist Stand Anfang August der größte gelistete Asset Manager in Großbritannien. Das Engagement in Deutschland startete 1998. In diesem Jahr gründete Schroders am Finanzplatz Frankfurt eine Vertriebs- und Marketing-Gesellschaft, die heutige Schroder Investment Management (Europe) S.A., German Branch, für den Fondsvertrieb sowie 2001 eine Niederlassung der Schroder & Co. Limited für die Betreuung von vermögenden Privatkunden.

› **Offizielle Eröffnung des Hauptquartiers in London:**  
7. November 2018,  
Bruno Schroder (†20.02.2019)  
mit Queen Elizabeth



## STARKER DEUTSCHER STANDORT

Heute arbeiten an den Standorten Frankfurt und München 80 Mitarbeiter. Das Besondere: Im Gegensatz zu den meisten anderen ausländischen Fondsgesellschaften finden sich hier nicht nur Vertriebsexperten, sondern ebenfalls Portfoliomanager. Bereits im vergangenen Jahr hatten die zuständigen Aufsichtsbehörden hierfür grünes Licht gegeben. Mit dem Management von Multi Asset-Fonds ist in Frankfurt unter der Leitung von Ingmar Przewlocka bereits begonnen worden. Przewlocka verfügt über mehr als 20 Jahre Anlageerfahrung und einen hervorragenden Track Record. Er war unter anderem als Portfoliomanager bei MEAG Munich Ergo Asset Management zuständig für den MEAG EuroErtrag und darüber hinaus Gründungsmitglied und Chief Investment Officer bei der Multi-Asset-Boutique Skalis. Mit einem Private Equity-Publikumsfonds möchte Schroders zudem eine breitere Zielgruppe ansprechen.

Außerdem sollen weitere ESG- und Themenfonds aufgelegt werden. Aufgewertet wird das deutsche Schroders-Standbein auch durch eine Personalentscheidung aus dem vergangenen Jahr. Im September gab die Fondsgesellschaft bekannt, dass mit der Ernennung von Saida Eggerstedt als Head of Sustainable Credit das gesamte Management nachhaltiger Unternehmensanleihen von Frankfurt aus geleitet wird. Eggerstedt kommt von Deka Investments, wo sie die Position Head of Corporates, Financials innehatte. Als Portfoliomanagerin verantwortete sie den Fonds Deka-Nachhaltigkeit Renten, der durch ihr Management durchgehend eine 5-Sterne-Bewertung von Morningstar besaß.

Es läuft also derzeit rund für den Standort Frankfurt. Das schlägt sich auch operativ nieder. „Unsere Frankfurter Niederlassung konnte das sehr gute Ergebnis 2019 ebenfalls mit einem sehr positiven Ergebnis unterstützen“, sagt Achim Küssner, Geschäftsführer der Schroder Investment Management (Europe) S.A., German Branch. „Insgesamt konnten wir im vergangenen Jahr mehr als zwei Milliarden Euro Netto-Neugeschäft sichern. Die Assets under Management, die auf unseren Standort entfallen, belaufen sich auf über 24 Milliarden Euro.“



› Johann Heinrich Schröder



◀ Schröderstift Hamburg

Anzeige Bild: Alexandra Buttenworth

INTERVIEW

# „Wir haben die Weichen längst gestellt“

**Achim Küssner sieht sein Haus für die Zukunft gut aufgestellt. Im Gespräch mit Mein Geld erklärt der Leiter der German Branch von Schroders Investment Management, warum.**



^ Schroders, Standort München

**Herr Küssner, weltweit steht die Asset Management-Branche vor großen Herausforderungen. Die einen suchen ihr Glück in der Fusion, die anderen in der Spezialisierung und wieder andere in der Kostenführerschaft oder im Personlabbau. Welchen Weg geht Ihr Haus?**

**ACHIM KÜSSNER:** Unseren Weg haben wir bereits vor einigen Jahren neu ausgerichtet. Denn die Herausforderungen von heute waren gestern bereits bekannt. Im Grunde ist es ganz einfach: In der Vermögensverwaltung werden solche Unternehmen gut fahren, denen es gelingt, die Bedürfnisse ihrer Kunden dauerhaft gut zu befriedigen. Allerdings sind diese Bedürfnisse nicht einheitlich, sondern je nach Anleger oder Anlegergruppen verschieden. Hinzu kommt, dass die Welt sich permanent verändert und neue Lösungen erforderlich macht. Wir haben uns daher entschieden, ein diversifiziertes Geschäftsmodell mit differenzierten Anlagestrategien umzusetzen. Das bedeutet konsequenten Kompetenzaufbau über verschiedene Assetklassen hinweg.

**Wo steht Schroders auf diesem Weg? Ist das Ziel schon in Sicht?**

**ACHIM KÜSSNER:** Von liquiden alternativen Investments über Multi Asset bis hin zu Private Assets hat unser Haus insgesamt zehn Kompetenzfelder definiert, auf denen wir unseren Kunden einen nachweisbaren Mehrwert bieten wollen. In vielen Bereichen sind wir bereits sehr weit vorangekommen. Nehmen Sie zum Beispiel Private Assets. Als alternative Renditequelle können diese ein Anlageportfolio gut diversifizieren und für Stabilität im Portfolio sorgen. Private Assets sind allerdings in der Regel nicht an der Börse gelistet und können nicht öffentlich gehandelt werden. Sie verlangen daher von Vermögensverwaltern spezialisierte Kompetenzen und einen bevorzugten Marktzugang. Mit der Übernahme von Adveq im April 2017 konnten wir unser diesbezügliches Know-how weiter verbessern. Das auf Lösungen im Private Equity Bereich spezialisierte Unternehmen war eine ideale Ergänzung. Wir haben die Weichen also rechtzeitig gestellt. Denn gerade Private Assets zählen zu einem der wichtigsten Geschäftsfelder unseres Hauses. Heute tragen sie in beträchtlichem Umfang zu unseren gesamten Assets under Management bei.

„Private Assets zählen zu einem der wichtigsten Geschäftsfelder unseres Hauses. Heute tragen sie in beträchtlichem Umfang zu unseren gesamten Assets under Management bei.“

**Achim Küssner**, Leiter der German Branch von Schroders Investment Management



**Spielen Zukäufe auch an anderer Stelle eine Rolle?**

**ACHIM KÜSSNER:** Zukäufe sind eine gute Möglichkeit, bereits bestehende Expertise durch besonderes Know-how etwa bei Märkten oder spezialisierten Segmenten zielgerichtet zu ergänzen. Das haben wir zum Beispiel auch mit Blick auf die Assetklasse Immobilien getan. So haben wir etwa erst im Juli eine Mehrheitsbeteiligung am asiatischen Immobilieninvestor Pamfleet vorgenommen. Das Unternehmen hat Niederlassungen in Hongkong, Shanghai und Singapur. Damit erhalten wir zusätzliche Branchenkenntnis und geographische Präsenz in einigen der größten und am schnellsten wachsenden Immobilienmärkten Asiens. Bereits im vergangenen Jahr haben wir zudem die Immobilien-Boutique Blue Asset Management mit Sitz in München übernommen. Die Gesellschaft verfügt über ein diversifiziertes 1,2 Milliarden Euro schweres Anlageportfolio aus Gewerbe- und Wohnimmobilien mit Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für weitere Zukäufe sind wir immer offen, wenn diese unsere strategischen Kompetenzfelder weiter stärken können.

**Und wie schaut es bei Ihnen mit dem Zukunftsthema Nachhaltigkeit aus?**

**ACHIM KÜSSNER:** Unabhängig von aktuellen und sehr wichtigen Fragen wie zum Beispiel der CO<sub>2</sub>-Reduktion oder den Entwicklungszielen der UN (SDG) ist das Thema für unser Haus von grundsätzlicher Bedeutung. Indem wir uns auf Nachhaltigkeit fokussieren, können wir diejenigen Unternehmen identifizieren, die durch zukunftsfähige Strategien langfristig die besten Wachstumsaussichten und Wertsteigerungspotenziale besitzen. Wir glauben also, dass die sogenannten ESG-Kriterien einen positiven Einfluss auf die Kapitalanlage haben und daher systematisch berücksichtigt werden sollten. »

Anzeige

SPEZIAL: GEWINNER IN DER KRISE

# Alternative Downside Protection

Nachhaltig ausgerichtete Anlagen konnten in der Corona-Krise für einen gewissen Schutz in den Portfolios sorgen. Darüber hatte Mein Geld in der vergangenen Ausgabe berichtet. Aber auch alternative Investmentstrategien lassen sich für die Downside Protection nutzen

Long-/Short-Strategien gelten als klassisches und beliebtes Absicherungsinstrument aus dem Baukasten alternativer Investmentkonzepte. Dabei kann ein Portfolio sowohl von steigenden als auch zum Beispiel über Leerverkäufe von fallenden Kursen profitieren. Entsprechende Fonds sind so theoretisch in der Lage, in jedem Marktumfeld einen positiven Ertrag zu erzielen. Was in der Theorie funktioniert, erweist sich in der Realität allerdings mitunter als nur bedingt wirksam. In der Corona-Krise haben Long-/Short-Konzepte jedenfalls nur zum Teil funktioniert. Dass Hedgefonds insgesamt in den vergangenen Monaten mit den Märkten in den roten Bereich rutschten, schreiben Beobachter nicht zuletzt der Performance von Long-/Short-Fonds zu. Allerdings sollte man auch hier nicht alle Fonds über einen Kamm scheren. Manche waren durchaus in der Lage, sich aus der Masse abzuheben, indem sie die Fahrt nach unten nicht ganz so weit mitmachten.

Auch Put-Optionen zählen zu den gängigen Absicherungsstrategien. Sie geben dem Inhaber das Recht, ein Wertpapier zu einem vorher festgelegten Preis zu verkaufen. Der gilt auch dann, wenn der Kurs fällt. Je tiefer der Kurs fällt, desto wertvoller ist die Option. Bei jedem Rückschlag der Aktienindizes werden die Puts mit Gewinn verkauft. Diese Zusatzerträge sichern das Depot ab. Der Vorteil der Strategie: Während zum Beispiel Stopp-Loss-Absicherungen erst greifen, wenn das Wertpapier bereits an Wert verloren hat, sichert die Put-Strategie einen fallenden Markt ohne Verzögerung ab. Natürlich können auch diese Strategien bei massiven, durch externe Schocks ausgelösten Krisen keine Wunder vollbringen. Manche bieten jedoch durchaus einen soliden Schutz. So zum Beispiel beim Antecedo Defensive Growth. Die im Fonds angestrebte Verlustgrenze von zehn Prozent wurde während der Corona-Krise zu keiner Zeit gerissen. •

MEIN GELD



Bild: www.shutterstock.com / Man As Thep

Alleinverbindliche Grundlage des Kaufes ist der zurzeit gültige Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen sowie der entsprechende Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Die aktuellen Unterlagen erhalten Sie bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder unter [www.ampega.com](http://www.ampega.com). Die Finanzinstrumente, die Gegenstand dieses Dokuments sind, sind nicht für jeden Anleger passend. Anleger müssen eine eigenständige Anlageentscheidung anhand Ihres Risikoprofils, Erfahrungen, Renditeerwartungen etc. treffen und sich gegebenenfalls diesbezüglich beraten lassen. Dieses Dokument stellt keine Anlageberatung dar. Näherste steuerliche Informationen enthält der vollständige Verkaufsprospekt. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Die Ausschüttung kann niedriger ausfallen oder entfallen.

# terrAssisi Aktien I AMI. Langfristig denken. Nachhaltig handeln.

[www.ampega.com](http://www.ampega.com)

- Attraktive Performanceergebnisse
- Unabhängiges Nachhaltigkeitsresearch
- Transparenzbericht durch Rödl & Partner



terrAssisi Aktien I AMI P (a) ISIN DE0009847343  
 terrAssisi Aktien I AMI I (a) ISIN DE000A2DVTE6  
 terrAssisi Aktien I AMI C (t) ISIN DE000A2PPKS1

Studien belegen, dass an nachhaltigen Kriterien ausgerichtete Investments identische Renditechancen haben wie traditionelle Anlagen. Der Erfolg des terrAssisi Aktien I AMI (DE0009847343) belegt das und sein Nachhaltigkeitsprofil wird u.a. durch den Transparenzbericht von Rödl & Partner bestätigt.

Morningstar Gesamtrating TM - © (2012) Morningstar Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen (1) sind für Morningstar und/oder ihre Inhalte-Anbieter urheberrechtlich geschützt; (2) dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; und (3) deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert. Weder Morningstar noch deren Inhalte-Anbieter sind verantwortlich für etwaige Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieser Informationen entstehen. Die Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.



INTERVIEW

# Nachhaltigkeit – die neue Leitlinie für Anleger und Investmentsprofis?

**Clartan Associés achtet seit über drei Jahrzehnten auf qualitativ hochwertige Aktien- und Anleihe-Investments in seinen Fonds Clartan Valeurs und Clartan Patrimoine. Mein Geld sprach mit Deutschlandchef Patrick Linden über Nachhaltigkeit in der Geldanlage. Handelt es sich nur um einen kurzfristigen Modetrend – oder ist es die neue Norm?**

**Herr Linden, Sie betreiben seit über 30 Jahren aktive Vermögensverwaltung. Seit wann behandeln Sie das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Haus?**

**PATRICK LINDEN:** Viele Jahre stand für Anleger und Investoren das Thema „Performance und Risiko“ im Fokus der Anlage. Doch spätestens 2015 ist mit dem Pariser Abkommen eine neue Dynamik aufgekommen, da die offiziellen Stellen der EU das Thema „Nachhaltigkeit und Kapitalmarkt“ eng verknüpfen. Wir haben das Thema „Nachhaltigkeit“ seit Anbeginn unserer Zeitrechnung mittelbar über die Anlage in qualitativ hochwertige Firmen berücksichtigt. Uns war und ist eines immer wichtig: die langfristige, wiederkehrende und rentable Ausrichtung des Geschäftsmodells einer Firma. Dies hat historisch im Ergebnis zu mehr oder weniger nachhaltigen Portfolios in unserem Hause geführt, da sich die exzellenten und erfolgreichen Firmen natürlich schon frühzeitig auf diese neuen Marktanforderungen, nachhaltiger zu produzieren und zu vermarkten, eingestellt

haben. Inzwischen haben wir eine ESG-Charta formal festgeschrieben und sind unter anderem Unterzeichner der „Kriterien für nachhaltiges Investieren“ der Vereinten Nationen. (Anm. d. Redaktion: unpri.org)

**Warum halten Sie das Thema für eine Vermögensverwaltung für unausweichlich?**

**PATRICK LINDEN:** Wie schon erwähnt, gibt es seit ca. fünf Jahren eine neue Dynamik in der Politik und auch in der persönlichen Wahrnehmung jedes einzelnen Anlegers. Im institutionellen Bereich ist die Anforderung schon gang und gäbe, doch inzwischen ziehen auch private Investoren nach und bevorzugen Fonds mit nachhaltigen Ansätzen. So wie es Ende der 90er zur seriösen Visitenkarte gehörte, einen guten Internetauftritt zu haben, avanciert das Thema „Nachhaltigkeit“ inmitten der Corona-Krise – das Wortspiel sei mir hier erlaubt – zu einem grundlegenden Hygienefaktor für Investoren bei der Auswahl ihrer Zielinvestments.

„Wir haben das Thema ‚Nachhaltigkeit‘ seit Anbeginn unserer Zeitrechnung mittelbar über die Anlage in qualitativ hochwertige Firmen berücksichtigt.“

› Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Gespräch mit Patrick Linden



## Muss man als nachhaltiger Investor auch dogmatisch sein?

**PATRICK LINDEN:** Diese Frage kann am Ende nur jeder für sich selbst beantworten. Die Heterogenität der Sichtweisen auf das Thema „Nachhaltigkeit“ an sich mutet schon einer eigenen Wissenschaft an. Sicherlich ist es nachvollziehbar, wenn man die Investitionen in bestimmte Sektoren wie Tabak und Glücksspiel grundsätzlich ablehnt. Nach unserem Nachhaltigkeitsverständnis ist es neben Firmen mit „Positive Impact“ durchaus auch legitim in „Best-in-Class“-Firmen zu investieren.

## Was heißen eigentlich Best-in-Class und Positive Impact?

**PATRICK LINDEN:** Best-in-Class soll den jeweils nachhaltigsten Kandidaten in einem Sektor in Bezug auf sein ESG-Rating, also auf seinen Umgang mit Umwelt, sozialen Aspekten und seiner Geschäftspolitik berücksichtigen. Das heißt, auch unter den Erdölfirmen, die grundsätzlich einen schweren Stand haben, da sie Umweltressourcen abbauen und eine schwierige CO<sub>2</sub>-Bilanz haben, gibt es jene, die Öl effizienter und schonender fördern und sich um mehr Ausgleich an anderer Stelle bemühen oder sogar alternative Energiequellen stark fördern. So etwas sollte natürlich mehr gewürdigt werden.

Positive Impact beschreibt jene Geschäftsmodelle, die gezielt eine Verbesserung für Mensch und Umwelt herbeiführen. Dies könnte zum Beispiel ein Hersteller von Isoliermaterialien sein, die energieschonend hergestellt werden. Diese Produkte können

beim Energiesparen und bei der Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes helfen und haben damit einen direkten positiven Einfluss.

## Warum sind insbesondere Small und Mid Caps aus ESG-Sicht interessant?

**PATRICK LINDEN:** Sie stehen in der Regel weniger im Fokus der großen Analystenhäuser und bieten daher häufiger Preisineffizienzen. Ein gutes ESG-Rating ist in puncto Kapitalbeschaffung für solche Firmen heute überlebenswichtig. Die guten unter ihnen sind agil und reaktionsschnell in Bezug auf Marktanforderungen und bieten daher tolle Entwicklungsmöglichkeiten.

## Besteht nicht die Gefahr einer Nachhaltigkeitsblase, wenn sich nun der gesamte Kapitalmarkt auf die Firmen mit den besten ESG-Ratings stürzt?

**PATRICK LINDEN:** Ja und daher analysieren wir die Geschäftsmodelle detailliert für jede Firma, um ihre Gewinnsituation in Bezug auf den Börsenwert, trotz aller Nachhaltigkeitsanforderungen, nicht außer acht zu lassen. In unserem neuen Nachhaltigkeitsfonds, dem Clartan Ethos ESG Europe Small & Mid Cap Fonds, vereinen wir in Zusammenarbeit mit der Schweizer Ethos Stiftung das Thema extrafinanzielles Nachhaltigkeitsresearch mit unserem „Savoir-faire“ in Sachen Bilanz- und Rentabilitätsanalyse. Die Entwicklungschancen schätzen wir als überproportional ein.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



UNTERNEHMEN

1986 als unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaft unter dem Namen Rouvier Associés gegründet, verwaltet Clartan Associés Aktienportfolios für private und institutionelle Kunden. Hierzu bietet die Gesellschaft im Rahmen ihrer Sicav Clartan fünf Teilfonds – Clartan Ethos ESG, Clartan Patrimoine, Clartan Evolution, Clartan Valeurs und Clartan Europe – an, deren Management in Teamarbeit erfolgt und auf dem einzigartigen sogenannten „Quality & Value“-Ansatz basiert.

Clartan gehört zu den Unterzeichnern der „Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren“ der Vereinten Nationen (UNPRI). Dadurch ist die gesamte Vermögensverwaltung auf die Einhaltung übergreifender Nachhaltigkeitskriterien ausgerichtet. Ergänzt wird die Fondsverwaltung durch Multi-Asset-Verwaltungsmandate für Privatkunden. Das verwaltete Vermögen beträgt derzeit ca. 1,4 Milliarden Euro (Stand: 31.12.2019)

[www.clartan.com](http://www.clartan.com)



INTERVIEW

# „Patente sind ein enormer Datenschatz“

Kann man Innovationskraft messen? Ja, meint Lucas von Reuss, Gründer und Geschäftsführer von Quant IP. Die Investmentboutique setzt bei der Aktienauswahl allein auf dieses Kriterium und nutzt dabei Patentdaten und clevere Algorithmen – bisher mit großem Erfolg. Mein Geld sprach mit Lucas von Reuss über dieses außergewöhnliche Investmentkonzept

„Wir haben eine eigene Kennzahl entwickelt, den Quant IP Innovation Score.“

**Sie nutzen für die Aktienauswahl Patentdaten. Warum?**

**LUCAS VON REUSS:** Patentdaten bieten einen enormen Datenschatz für Investoren. Sie können helfen, Technologie-Trends zu erkennen, Innovationsführer zu finden und damit bessere Anlageentscheidungen zu treffen. Die Bedeutung von Patenten nimmt seit Jahren zu – in Branchen wie Pharma und Biotech sowieso, aber eben auch in Softwareanwendungen.

**Kann man den Mehrwert, den Patentdaten liefern, beziffern?**

**LUCAS VON REUSS:** Sicher. Schon der einfache Ansatz, in Unternehmen mit vielen erteilten Patenten zu investieren, liefert erheblichen Mehrwert. Unsere Studie, in Kollaboration mit dem renommierten US-Asset Manager O'Shaughnessy Asset

Management entstanden, kommt zum Ergebnis: Patentstarke Unternehmen liefern Investoren konstant bessere Renditen. In fast jedem betrachteten Zeitraum ab drei Jahren schlug ein einfaches, gleichgewichtetes Portfolio der Innovationsführer den Markt – seit 1990. Unsere Backtests zeigen eine Outperformance von rund drei Prozent pro Jahr gegenüber herkömmlichen Börsenindizes.

**Und wie setzt man solche Erkenntnisse in der Praxis um?**

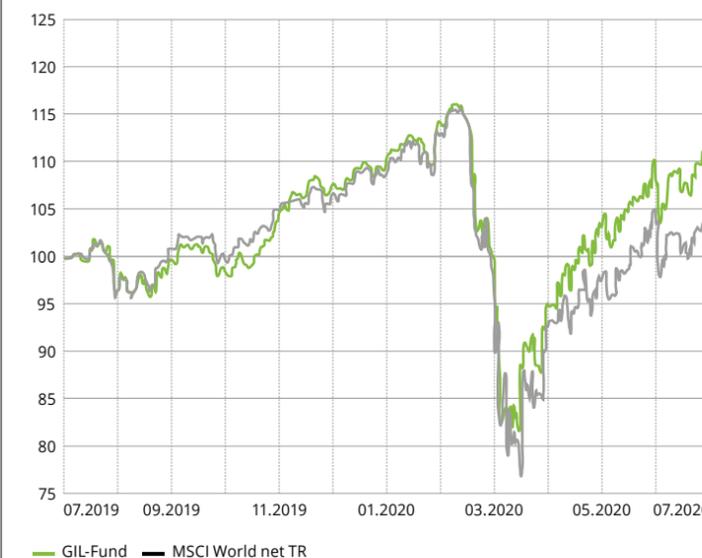
**LUCAS VON REUSS:** Im Quant IP Global Innovation Leaders Fund setzen wir die Erkenntnisse aus der Studie fort und in einem weltweit anlegenden Aktienfonds um. Unter Verwendung von patentbasierten Maßzahlen haben wir eine eigene Kennzahl entwickelt, den Quant IP Innovation Score. Unser Indikator zeigt an, wie attraktiv eine

„Seit das Portfolio steht, liegt die Outperformance bei über sieben Prozent in zwölf Monaten.“

Lucas von Reuss, Geschäftsführer  
Quant IP, München

**Entwicklung des Global Innovation Leaders Fund**

09.07.2019–09.07.2020, Angaben in Prozent



Aktie, gemessen an der relativen Innovationskraft, ist und berücksichtigt dabei auch die für Anleger wichtige Frage: Wie teuer oder günstig kann ich diese Innovationskraft des Unternehmens einkaufen?

**Mit festen Regeln den Markt regelmäßig schlagen – das versuchen viele. Warum funktioniert Ihr Ansatz und warum sollte er weiter funktionieren?**

**LUCAS VON REUSS:** Im Vergleich zu den meisten alternativen Datenquellen sind Patente ein weit nach vorne in die Zukunft gerichteter Indikator. Die Patente von heute sind die Umsätze und Gewinne von übermorgen. Dazu kommt: Patente wurden bisher kaum von Investoren systematisch als alternative Datenquelle genutzt. Genau diese Informationsineffizienzen lassen sich ausnutzen. Unsere Backtests zeigen, dass sich Innovationskraft als unabhängiger und eigener Investmentfaktor betrachten lässt. »

**DER FONDS**

Der Quant IP Global Innovation Leaders Fund ist ein globaler Aktienfonds, der regelbasiert in besonders Innovationsstarke Unternehmen investiert. In Frage kommen ausschließlich Branchen, in denen Forschung & Entwicklung sowie Patente eine große Rolle spielen.

Den Schwerpunkt bilden dabei die Sektoren Technologie und Gesundheit. Bei der Aktienauswahl setzt Quant IP ausschließlich auf den eigens entwickelten Quant IP Innovation Score. Dieser Score (von 0 bis 100) beinhaltet einerseits die relative Innovationskraft von Unternehmen in einer Branche und andererseits den Preis, den Investoren für diese Innovationskraft bezahlen müssen. So zeigt der Score in einer Kennzahl an, wie attraktiv eine Aktie aus Innovationsicht ist. Im Fonds werden die jeweiligen Innovationsführer einer Branche gleich gewichtet. Das Rebalancing erfolgt alle drei Monate.

**FONDSDATEN**

- ISIN**  
DE000A1J3AN1
- Auflegedatum**  
01.07.2019
- Währung**  
Euro
- Geschäftsjahresende**  
30.06.
- Ertragsverwendung**  
ausschüttend
- Ausgabeaufschlag**  
0,00 %
- Verwaltungsvergütung**  
1,05 % p. a.
- Erfolgsabhängige Vergütung**  
nein



IMPACT INVESTING

# Impact Investing: ein wachsender Nischenmarkt

**Impact Investing schlägt eine Brücke zwischen positiver sozialer Wirkung und privatem Investmentkapital. Zwei aktuelle Untersuchungen weisen auf die wachsende Bedeutung für Investoren hin**

Keine Frage, der Markt für wirkungsorientierte Investments ist winzig. Weltweit umfasst er aktuell gerade einmal ein Volumen von 715 Milliarden US-Dollar. Diese Zahl stammt aus dem zehnten Jahresbericht des Global Impact Investing Networks (GIIN) vom Juni dieses Jahres. Doch das Nischensegment wächst im globalen Maßstab. Im vergangenen Jahr um 17 Prozent, so der GIIN-Bericht. Als Treiber sieht das Netzwerk vor allem die starke Performance, sowohl mit Blick auf die

Wirkung als auch mit Blick auf die Rendite. 88 Prozent der von GIIN für den Jahresbericht befragten Impact-Investoren gaben an, dass die Investments ihre finanziellen Erwartungen übertroffen hätten. „In den vergangenen zehn Jahren haben wir ein unglaubliches Wachstum und eine zunehmende Sophistizierung bei Impact-Investitionen erlebt“, sagte Amit Bouri, Mitbegründer und CEO des GIIN. Vor diesem Hintergrund erwartet Bouri auch künftig ein starkes Interesse von Investoren.

715 Milliarden US-Dollar umfasst der Markt für wirkungsorientierte Investments

Bild: www.shutterstock.com/Darios

IMPACT INVESTING

Als vorteilhaft für die weitere Wachstumsentwicklung dürfte sich auch erweisen, dass mit dem sogenannten Blended Finance-Ansatz ein Konzept zur Verfügung steht, das Investoren den Einstieg auch in das Impact Investing erleichtern kann. Denn obwohl sich zunehmend mehr private Anleger für die nachhaltige Ausrichtung ihrer Kapitalanlage öffnen, scheuen sie nicht selten vor der Investition in konkrete Impact-Projekte zurück. Die Gründe sind nachvollziehbar. Entsprechende Projekte sind häufig komplex, weisen keinen Track-Record auf und verfügen über spezielle Ausfall- und Kreditrisiken. Hier kommt nun der Blended Finance-Ansatz zum Tragen. „Er bringt öffentliche Kapitalgeber wie etwa Entwicklungsbanken oder öffentliche Institutionen als Stabilitäts- und Sicherungsanker in das Investment ein“, weiß Sebastian Römer von Natixis Investment Managers. Diese sorgen etwa durch Garantien, First-Loss-Regelungen, Risikoübernahmen oder technische Hilfe für eine Risikoreduktion zugunsten der Investoren. „Für die Anleger ergibt sich somit ein asymmetrisches Risikoprofil, das den Einstieg in Impact-Projekte attraktiver gestalten soll“, so Römer.

## DEUTSCHER MARKT GRÖßER ALS ERWARTET

Auch in Deutschland ist Impact Investing auf dem Vormarsch. Zu diesem Ergebnis jedenfalls gelangt eine aktuelle Studie, welche die Bundesinitiative Impact Investing gemeinsam mit dem Centrum für soziale Investitionen und Innovationen der Universität Heidelberg zuletzt durchgeführt hat. Der Markt sei hierzulande größer als erwartet und in den vergangenen fünf Jahren dynamisch gewachsen. Im weiten Verständnis gemäß dem OECD-Kapitalspektrum beträgt das Marktvolumen derzeit 6,5 Milliarden Euro.

„Impact Investing ist heute also keine visionäre Idee einer kleinen Gruppe von Innovatoren mehr, sondern ein ausdifferenzierter Milliardenmarkt mit großem Wachstumspotential und hoher Dynamik“, so Dr. Frank Niederländer, Erster Vorsitzender der Bundesinitiative Impact Investing und Vorstand der BMW Foundation Herbert Quandt. »

„Für die Anleger ergibt sich somit ein asymmetrisches Risikoprofil, das den Einstieg in Impact-Projekte attraktiver gestalten soll.“

Sebastian Römer,  
Natixis Investment Managers

17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)





„Es besteht die Gefahr, dass traditionellen Investments das Label ‚Impact Investment‘ angehängt wird, um von deren positiven Attributen und dem guten Image zu profitieren.“

Barbara Rupf Bee,  
Allianz Global Investors

Was die Renditeerwartungen angeht, so scheinen die meisten deutschen Investoren hier nicht enttäuscht. 53 Prozent sehen die finanziellen Erträge risikoadjustiert im Rahmen der marktüblichen Rendite. Lediglich knapp 18 Prozent erwarten Erträge unter der marktüblichen Rendite. Als Treiber von Impact Investing in Deutschland ermittelt die Studie vor allem Stiftungen und Family Offices. Auf diese Investorengruppen entfallen mehr als die Hälfte des Marktvolumens von 6,5 Milliarden Euro. Banken und Asset Manager hätten zuletzt stark aufgeschlossen. Zu den wesentlichen Entwicklungshemmnissen für Impact Investment nicht nur in Deutschland zählt

die Studie nach wie vor fehlende einheitliche Methoden der Wirkungsmessung, mangelnde Expertise der Marktteilnehmer und die geringe Markttransparenz. Die damit verbundenen Herausforderungen müssten zügig angegangen werden.

Das findet auch Barbara Rupf Bee von Allianz Global Investors. In einem Beitrag für die Börsen-Zeitung zum Thema wies sie unter Verweis auf das sogenannte Green Washing auf den Missbrauch durch „Impact Washing“ hin. „In einem derart dynamischen Umfeld besteht die Gefahr, dass traditionellen Investments das Label ‚Impact Investment‘ angehängt wird, um von deren positiven Attributen und dem guten Image zu profitieren. Dies kann dann letztlich nur zu Enttäuschungen auf Seiten der Anleger führen“, so die Investmentexpertin. Im Extremfall könne das die sich gerade etablierende Anlageklasse erheblich beschädigen.

MEIN GELD

#### MONETÄRE RENDITEERWARTUNGEN

Prozent

52,94

29,41

17,65

Investoren

Risikoadjustiert,  
marktübliche Rendite

Unter der marktüblichen Rendite, allerdings  
nahe an einer realistischen Markttrendite

Unter der marktüblichen Rendite,  
es geht hauptsächlich um Kapitalerhalt

Quelle: Studie „Impact Investing 2020 – Ein dynamischer Wachstumsmarkt“, Bundesinitiative Impact Investing Juni 2020

Bild: www.shutterstock.com / Darios

# MEHR SCHUTZ FÜR DIE GESUNDHEIT? Einfach geregelt.

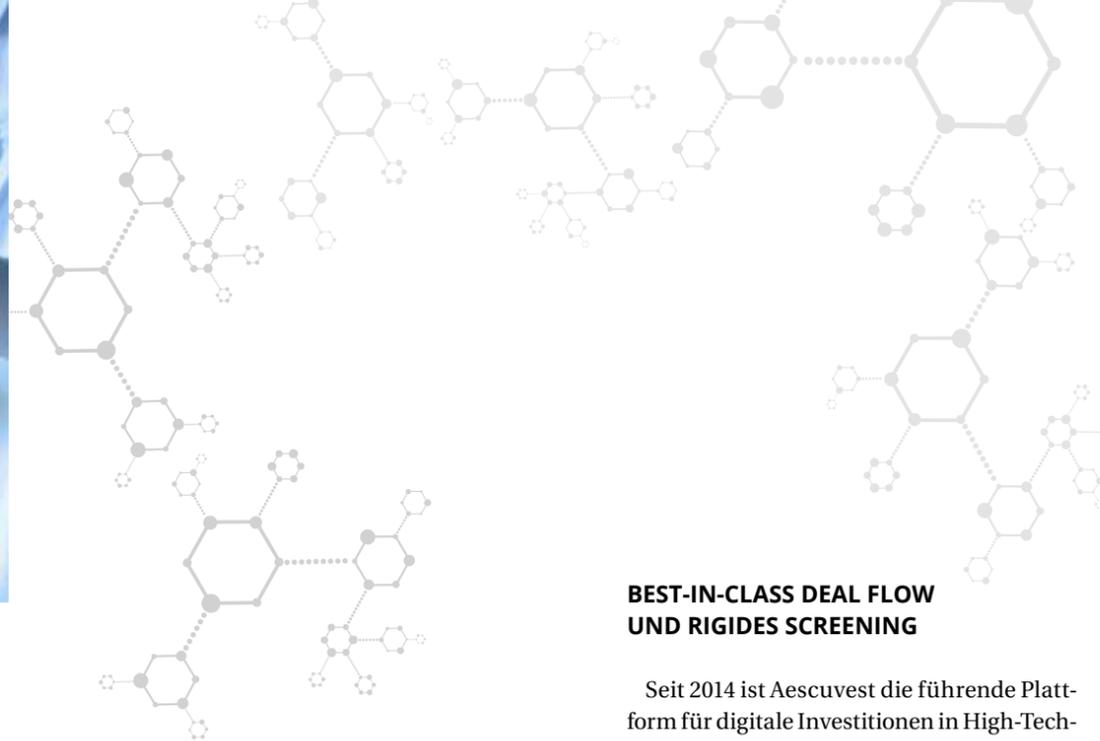
Verkaufsstart  
01.06.2020

Die neuen Zusatzversicherungen aus unserem Programm PrivatEXTRA vereinen umfassende Versicherungsleistungen mit einem transparenten Tarifsystem, bei dem sich die Erstattungshöhe flexibel regeln lässt.

► [www.sdk.de/einfachgeregelt](http://www.sdk.de/einfachgeregelt)



**SDK**  
Einfach für Ihr Leben da.



AESCUVEST

# Wie Sie Venture Deals im boomenden Gesundheitsmarkt digital tätigen können

Seit der Weltfinanzkrise tendiert der Leitzins gen Null, auch Negativzinsen werden bereits berechnet bei großen Einlagen. In der Folge fließt vermehrt Geld in die Aktienmärkte und ETFs. Eine Alternative bietet Venture Capital

Aktien können, über Jahrzehnte betrachtet, sehr attraktive Dividenden erwirtschaften – allerdings ereignet sich das größte Wachstum in der Regel vor dem IPO. Und hier setzt eine Anlageklasse an, die bis dato nur professionellen Anlegern zugänglich war: Venture Capital und spezifisch Venture Capital für Unternehmen der Gesundheitsbranche.

## WARUM SICH GESUNDHEIT FÜR ALLE VON UNS RICHTIG LOHNT

Dass die Gesundheit unser wertvollstes Gut ist, führte uns SARS-COV-2 jüngst wieder vor Augen. Deswegen investieren wir so viel in unsere Gesundheit, ganz buchstäblich. Und das zeigt sich konkret: Wie das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in einer Studie zur Gesundheitswirtschaft ermittelte, erwirtschaftete diese 2017 rund zwölf Prozent des Bruttoinlands-

produkts, 2018 ebenso (370 Milliarden Euro), 8,4 Prozent der Exporte entfallen auf sie. Sie beschäftigt 5,6 Millionen Arbeitnehmer in Deutschland. Daten legen nahe, dass es vornehmlich die Gesundheitsbranche war, die zumindest die USA aus der Finanzkrise riss. Zwischen 2006 und 2016 schuf sie 2,8 Millionen neue Jobs, und damit wuchs die Branche siebenmal so schnell wie die US-Wirtschaft insgesamt.

2018 waren ein maßgeblicher Treiber der 120 Börsengänge in den USA Biotech- und Gesundheitsunternehmen. Und auch bei Unternehmen, die den IPO vielleicht noch vor sich haben, belegten in den USA Health Startups mit deutlichem Vorsprung die Pole-Position im Rennen der Sektoren. Aber wie können Anleger nun vorbörslich an diesen Entwicklungen partizipieren? Durch Venture Capital und den entscheidenden digitalen Zugang.

**370**

**MILLIARDEN EURO**

erwirtschaftete die Gesundheitswirtschaft in 2017 und 2018

**5,6**

**MILLIONEN**

Arbeitnehmer sind in Deutschland in der Gesundheitsbranche beschäftigt

## BEST-IN-CLASS DEAL FLOW UND RIGIDES SCREENING

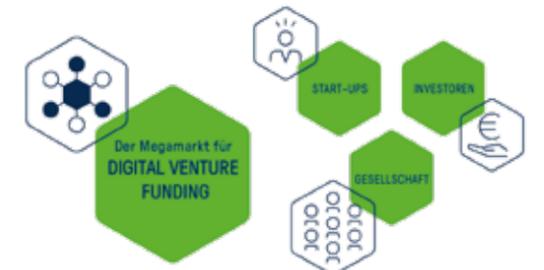
Seit 2014 ist Aescuvest die führende Plattform für digitale Investitionen in High-Tech-Firmen im Medizinbereich. Anleger investieren grenzüberschreitend zum Beispiel über Special Purpose Vehicles in Unternehmen und erhalten Wertpapiere und indirekte Stimmrechte. Als exklusiver Partner von EIT Health, einem der acht geförderten Knowledge and Innovation Communities (KICs) der EU-Initiative European Institute of Innovation and Technology (EIT), hat Aescuvest Zugang zu Best-in-class-Unternehmen der Gesundheitsbranche – europaweit. Den Deal Flow speisen außerdem deutsche Spitzenforschungseinrichtungen und Unternehmen des sogenannten Medical Valley bei Erlangen, einem Exzellenzcluster, der weltweit seinesgleichen sucht.

Ein eigens zusammengestelltes, interdisziplinär besetztes Investment-Komitee, dem zwölf Experten angehören, prüft die Unternehmen gemeinsam mit dem Aescuvest-Management am Bankenstandort Frankfurt am Main auf Herz und Nieren. So wird sichergestellt, dass von 500 Unternehmen aus den Bereichen Biotech, Digital Health und Medtech letztendlich 15 bis 20 pro Jahr auf der Plattform finanziert werden. Aescuvest stellt Unternehmen vor, die eine Investition von ca. fünf Millionen Euro anstreben, um binnen fünf Jahren einen ROI mit einem Multiple von 10 zu erzielen (5 + 5 = 10). Aber diese Anlage ist gleichzeitig ein Impact Investment; florierende Gesundheitsunternehmen erzielen einen Mehrwert jenseits des bloßen ROI, weil sie die Lebensqualität von Patienten verbessern.



Aescuvest hat ein interaktives Netzwerk geschaffen, um alle zusammenzubringen, die ein Interesse daran haben, den Gesundheitssektor voranzutreiben.

Unsere Mission konzentriert sich auf das Schlüsselthema Gesundheit, sei es die Heilung kranker Patienten, die Förderung von Präventivmaßnahmen oder die Unterstützung der Angehörigen von Menschen, die von gesundheitlichen Problemen betroffen sind.



Mehr Informationen finden Sie unter: [www.aescuvest.de](http://www.aescuvest.de)

## CHANCEN, RISIKEN UND NEBENWIRKUNGEN

Nichtsdestotrotz ist Venture Capital eben Wagniskapital, weswegen großen Chancen entsprechende Risiken gegenüberstehen. Das Potential jedoch ist enorm, denn „Gesundheit“ wird noch sehr lange ein Zukunftsmarkt bleiben angesichts einer alternden Bevölkerung nicht nur in den Industrieländern, zunehmender chronischer Erkrankungen und nicht zuletzt Pandemien.

Hebeln Sie also den Niedrigzins aus mit Zugang zu zukünftigen Champions. Wo sonst können Sie an exklusiven Venture Deals einer einzigartigen digitalen Investment-Boutique teilnehmen, die die großen Healthtech-Konzerne von morgen finanziert? Gesundheit ist Trumpf!

**DR. PATRICK PFEFFER**



**Dr. Patrick Pfeffer,** Gründer und CEO von Aescuvest



WIRTSCHAFTSKOLUMNE ÖKONOM

## Fragile Erholung der Weltwirtschaft erfordert taktisches Vorgehen

**Robert Baur**  
Executive Director und Chiefvolkswirt von Principal Global Investors. Für den amerikanischen Asset-Manager, der Vermögen in Volumen von etwa 440 Mrd. Dollar (Juni 2020) verwaltet, ist der promovierte Volkswirt bereits seit dem Jahr 1995 tätig. In seiner aktuellen Funktion ist er u.a. für weltweite Wirtschaftspolitik und -strategie zuständig. Baur leitet und beteiligt sich an makroökonomischem und quantitativem Research, prognostiziert ökonomische Trends und Marktbewegungen und berät die für Investments zuständigen Mitarbeiter bei der Durchführung ökonomisch fundierter Anlageentscheidungen. Bevor er seine derzeitige Funktion übernahm, war er Global Head of Trading bei Principal.

Nach dem beispiellosen wirtschaftlichen Einbruch im Zuge der Corona-Pandemie scheint nun weltweit Besserung in Sicht. China war das erste Land, das mit der Rezession zu kämpfen hatte, und wenn man den Angaben der chinesischen Regierungsquellen vertraut, ist es auch das erste, das sich wieder erholt. Der Rest der Welt könnte diesem Muster folgen; die jüngsten Frühindikatoren deuten darauf hin.

Die Aktienmärkte haben dies mit einer rasanten Rallye vorweggenommen, wie wir sie seit mehr als 20 Jahren nicht mehr gesehen haben. Der S&P-500-Index stieg innerhalb weniger Wochen um knapp 20 Prozent, und von den 47 Märkten, die wir verfolgen, verlor nur der mongolische Top-20-Index an Boden. Auch Anleihen schlugen sich gut, da die Märkte durch massive Backstops der Zentralbanken unterstützt wurden. High Yield-Fonds und andere risikoreichere Unternehmensanleihen verzeichneten robuste Renditen, da sich die Kreditspreads im zweiten Quartal deutlich verringerten. Sogar Besitzer langfristiger Safe-Haven-Anleihen hatten keine Kursverluste hinzunehmen, da die Renditen von Staatsanleihen im Juni und im Quartal stagnierten oder nur geringfügig stiegen.

Dennoch bleibt die Lage unsicher. Niemand weiß, ob es zu einer zweiten Infektionswelle kommen wird. Zumindest die Entwicklung der Fallzahlen in den USA – aber auch in anderen Ländern – bereitet Sorge. Deshalb bleibt der Aufschwung fragil. Bei unserer taktischen Anlagestrategie blicken wir daher gegenwärtig nur auf einen Zeitraum von neun bis zwölf Monaten. Für den Fall eines Wiederauflebens der Pandemie halten wir das Rückschlagpotenzial allerdings für geringer als im März dieses Jahres. Zentralbanken und Regierungen werden ihre Unterstützungsmaßnahmen aufrechterhalten, wenn nicht sogar erweitern. Das wird in den nächsten Monaten sowohl die Anleiherenditen niedrig halten als auch die Aktien und andere risikobehaftete Investments unterstützen. Besitzer von kurz- bis mittelfristigen Anleihen müssen sich also keine Sorgen machen, dass die Federal Reserve (Fed) oder andere Zentralbanken in nächster Zeit die Leitzinsen erhöhen. Die Fed wird den Leitzins bis 2021 sicher im Bereich von 0 bis 0,25 Prozent halten, da eine steigende Inflation zunächst nicht zu erwarten ist. Dennoch sind große Kurssteigerungen unwahrscheinlich, da die Renditen bereits jetzt sehr niedrig oder sogar negativ sind und in den nächsten ein bis zwei Jahren wahrscheinlich nicht

weiter sinken werden. Umgekehrt kann ein erheblicher Aufwärtsdruck entstehen, wenn sich das Wachstum wieder deutlich und nachhaltig belebt. Wir würden also Investitionen in langlaufende Safe-Haven-Staatsanleihen vermeiden.

Auf den Aktienmärkten kommt es darauf an, dass der Aufschwung auch breitere Indizes als die technologieelastigen Nasdaq Composite und S&P-500 erfasst. Denn die Dynamik der Technologie-Aktien könnte schon bald nachlassen. Auch könnte der unsichere Ausgang der US-Wahlen für eine Rückkehr der Volatilität sorgen. Wir bevorzugen deshalb Aktien, die sich bei anziehendem Wachstum am besten entwickeln: zyklische Sektoren wie Rohstoffe, Industrieunternehmen, Finanzwerte und Konsumgüter. Wir würden auch an Aktien von Nebenwerten und Schwellenländern

festhalten, beide haben sich im Juni gut entwickelt und das sollte auch so bleiben. Der US-Dollar schwächt sich ab, das Wachstum scheint sich zu beleben, die Rohstoffpreise ziehen wieder an. Alles gute Gründe, Aktien aus Schwellenländern zu bevorzugen.

Blickt man jedoch weiter in die Zukunft, so rücken die bereits hohen Bewertungen bei Aktien in den Vordergrund. Sie deuten darauf hin, dass wir uns auf lange Sicht eher mit weniger starken Gewinnen zufriedengeben müssen. Am meisten Potenzial für eine robuste langfristige Aktienrendite erwarten wir von einer sogenannten Rotation der Favoriten – weg von den Wachstumswerten hin zu sogenannten Value-Werten und Zyklikern. Das wäre allerdings eine Umkehrung des Investitionsklimas der letzten zehn Jahre.

**BOB BAUR**



Bild: www.shutterstock.com / Dmitry Natashin



IMMOBILIENINVESTMENT MIT EINMALZAHLUNG

## Stabilität in unruhigen Zeiten

Die Corona-Krise und die damit einhergehenden Shutdown-Maßnahmen bedeuteten einen unerwarteten Schock für viele Branchen. Auch einige Sektoren des bislang erfolgsverwöhnten Immobilienmarkts haben sich labiler als gedacht erwiesen

So war der Einbruch auf dem Hotel- oder Büroflächenmarkt enorm. Mit der Rücknahme der Shutdown-Maßnahmen hat sich die Stimmung zuletzt verbessert, dem ifo Institut zufolge geht es mit der deutschen Wirtschaft wieder aufwärts<sup>1</sup>. Dennoch können die wirtschaftlichen Folgen der Krise noch nicht exakt eingeschätzt werden. Der Wohnimmobilienmarkt könnte allerdings vergleichsweise unbeschadet aus der Krise hervorgehen. Er erweist sich als besonders robust. Zu diesem Ergebnis kommt auch die aktuelle Meta-Analyse von Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE)<sup>2</sup>.

### DIE EIGENE WOHNUNG GEWINNT IN DER CORONA-KRISE AN BEDEUTUNG

Auch aus Sicht der Immobilienberatung Savills gibt es Grund zur Zuversicht auf dem Markt für Wohnimmobilien. Aus Eigentümersicht seien die Fundamentaldaten an den Wohnungsmärkten weiterhin positiv, Preisreaktionen derzeit nicht sicht-

bar. Durch Anlagedruck dürften selbst im konjunkturellen Worst Case die Preise stabil bleiben. In der Langfristperspektive sei aufgrund der Stabilität mit einem Ansteigen der Investorennachfrage nach Wohnimmobilien zu rechnen.<sup>3</sup> Die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum in den deutschen Großstädten ist nach wie vor größer als das Angebot, es fehlen jährlich tausende Wohnungen. Gleichzeitig bleibt die Immobilienfinanzierung durch ein anhaltend niedriges Zinsniveau außerordentlich günstig. Kaufen lohnt sich derzeit mehr als mieten, auch jetzt in Corona-Zeiten. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) hat in einer Studie die Wohnkosten beim Eigentumserwerb mit den Mietkosten verglichen und beziffert die Vorteilhaftigkeit des Wohnungskaufs mit beachtlichen 48,5 Prozent. Die Wohnnutzertkosten seien im Vergleich zum Vorjahr gesunken<sup>4</sup>. Die Corona-Krise und der verordnete Shutdown haben das Thema Wohnen noch einmal gestärkt. Die eigene Wohnung als Rückzugsort und Arbeitsplatz gewinnt an Bedeutung. »

<sup>1</sup> Ifo Konjunkturprognose Sommer 2020

<sup>2</sup> FPRE Zürich Metaanalyse Immobilien Deutschland, Juni 2020

<sup>3</sup> Wohninvestmentmarkt Deutschland, H12020, 6. Juli 2020

<sup>4</sup> „Gegenüber den Mietkosten für eine vergleichbare Eigentumswohnung von 9,61 Euro ergibt sich ein Kostenvorteil von 48,5 Prozent“, Seite 13 des IW-Gutachtens

Anzeige  
Bild: PROJECT Immobilien Gruppe

# Investieren mit Wohlfühlfaktor



Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

[www.wo-die-rendite-wohnt.de](http://www.wo-die-rendite-wohnt.de)

0951.91 790 330

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch reine Eigenkapitalbasis und Streuung in mindestens 10 verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

## „METROPOLEN 20“: ERSTE ENTWICKLUNGEN BEREITS IN SICHT

In dieses Umfeld platziert PROJECT Investment ein neues Beteiligungsangebot für Privatanleger. Zum 1. Juli hat das in Bamberg ansässige Unternehmen den PROJECT Metropolen 20 geschlossene Investment GmbH & CO. KG – kurz „Metropolen 20“ auf den Markt gebracht. Das neue Einmalzahlungsangebot knüpft direkt an das Platzierungsende seines Vorgängers „Metropolen 18“ an, in den mehr als 3.700 Anleger ein Gesamtkapital von über 145 Millionen Euro eingebracht und in 30 verschiedene Immobilienentwicklungen investiert haben. Demzufolge dürfte die Vertrauensbasis für den neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) hoch sein, für den bereits fünf erste Immobilienentwicklungen in den Ballungsräumen München, Rheinland, Rhein-Main und Nürnberg zur Investition vorgesehen sind. Investoren haben damit bereits bei Zeichnung Kenntnis von den ersten Investitionsobjekten des neuen AIF.



„Mit steigendem Eigenkapitalvolumen erwarten wir einen sukzessiven Ausbau der Investmentpipeline, so dass die für PROJECT-typische Risikostreuung von mindestens zehn Immobilienentwicklungen im Beteiligungsangebot innerhalb der vorgesehenen einjährigen Platzierungsphase erreicht wird. Zudem bleiben wir unserem Konzept der rein eigenkapitalbasierten Projektentwicklung treu, denn diese garantiert unseren Anlegern Unabhängigkeit von externen Finanzierungspartnern.“

**Alexander Schlichting**, geschäftsführender Gesellschafter  
PROJECT Vermittlungs GmbH

## GROSSE FLEXIBILITÄT FÜR ANLEGER

Privatanleger können den „Metropolen 20“ ab 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag zeichnen und haben die Wahl zwischen einem zur optimalen Renditeentwicklung empfohlenen Thesaurierungs-Modell, das heißt Wiederanlage der Gewinne sowie zwei gewinnunabhängigen Entnahmevarianten von entweder vier oder sechs Prozent des gezeichneten Kommanditkapitals pro Jahr.

Beide Varianten setzen die vollständige Einzahlung des gezeichneten Kommanditkapitals voraus. Die Haftungssumme beträgt ein Prozent des gezeichneten Kapitals, eine Nachschusspflicht besteht nicht.



Die Bayreuther Straße in Nürnberg ist eine von über 130 PROJECT-Immobilienentwicklungen in deutschen Metropolregionen sowie in Wien

### ECKDATEN PROJECT „METROPOLEN 20“

#### Streuungsquote

Mindestens 10 Immobilien  
in drei Metropolregionen

#### Platzierungsende

30.6.2021

#### Mindestzeichnung

ab 10.000 Euro Einmalzahlung  
+ 5 % Ausgabeaufschlag

#### Renditeerwartung

152 % Gesamtmittelrückfluss  
im MidCase-Szenario

## SICHERHEIT UND STABILITÄT VOR RENDITEMAXIMIERUNG

Die Renditeerwartung liegt im Rahmen eines ausgewogenen „Midcase“-Szenarios bei einem Gesamtmittelrückfluss von 152 Prozent auf das eingezahlte Kapital. In der Corona-Krise agiert und kalkuliert der seit 25 Jahren erfolgreich am Markt befindliche Kapitalanlage- und Immobilienspezialist besonders vorsichtig. Denn der Wettbewerb um aussichtsreiche Baugrundstücke in den gefragten Metropolregionen bleibt aufgrund des weiterhin bestehenden Bedarfs hoch. So geht PROJECT Investment mit seinem Asset Manager, der Nürnberger PROJECT Immobilien Gruppe, bei Grundstücksankäufen sowie Auftragsvergaben umsichtig vor, um die Marktentwicklung und die sich dadurch bietenden Investmentchancen für die Fondsinvestoren effizient zu nutzen. »

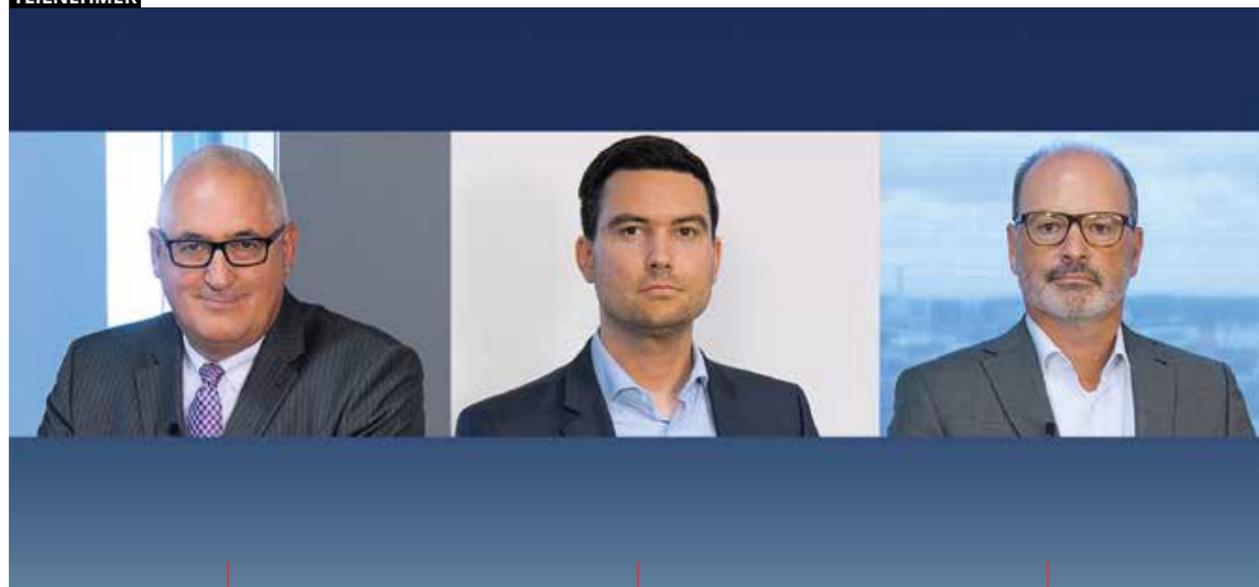


DER FINANZTALK

## Kompositgeschäft im Wandel

Der Frankfurter Kreis ist ein Finanztalk, bei dem führende Experten der Finanzindustrie zu entscheidenden, marktrelevanten Trends der Investmentindustrie Stellung nehmen

TEILNEHMER



**STEPHAN SCHINNENBURG**

Mitglied des Vorstandes, DFV-Deutsche Familienversicherung AG

**MARKUS SPERLING**

Leiter Sach, Unfall, Haftpflicht Firmenkunden, Dialog Versicherung

**RALF DIETRICH**

Partnervertriebe, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen:



Kompositgeschäft im Wandel, Entwicklung



Kompositgeschäft im Wandel, Tarife



Kompositgeschäft im Wandel, Digitalisierung



FONDS FINANZ

## Die Hauptstadtmesse digital

Branchentrends virtuell auf den Punkt gebracht

ANMELDUNG

Die kostenfreie Anmeldung ist während der Messewoche jederzeit möglich:



[www.hauptstadtmesse.de](http://www.hauptstadtmesse.de)

Deutschlands größter Maklerpool Fonds Finanz veranstaltet vom 7. bis 11. September 2020 die digitale Ausgabe der Hauptstadtmesse. Für eine Top-Woche garantieren die drei Star-Redner Christian Lindner, „Mr. DAX“ Dirk Müller und Dr. Jens Ehrhardt, 72 Fachvorträge namhafter Referenten sowie 37 IDD-konforme Weiterbildungsangebote – vollkommen kostenfrei.

DREI VISIONÄRE STAR-REDNER

Der FDP-Fraktionsvorsitzende Christian Lindner analysiert in seinem Vortrag „Chance 2021 – Deutschland eine neue Richtung geben“ die wirtschaftliche Lage. Dabei erklärt er, wie Wohlstand und Wachstum gestärkt werden können und plädiert für eine neue Aktienkultur. Spannend und unterhaltsam gibt der renommierte Börsenexperte „Mr. DAX“ Dirk Müller wertvolle Einblicke in die aktuelle Geopolitik und zeigt, welche Folgen diese für Wirtschaft und Börse haben können. Optimistisch blickt ein weiterer Börsenexperte in die Zukunft: Dr. Jens Ehrhardt, Gründer der DJE Kapital AG, mit einem aufschlussreichen Marktausblick in ungewöhnlichen Zeiten.

EXPERTEN FÜR MEHR VERTRIEBSERFOLG

Außerdem geben zahlreiche Top-Referenten und Vertriebsprofis wie Roger Rankel, Jörg Laubrinus, Sven G. Janszky, Suzanne Grieger-Langer, Andreas W. Grimm und Christian Dannat ihr Wissen praxisnah an die Vermittler weiter. Diese erhalten die neuesten Updates zu allen wichtigen Themen, um im Berufsalltag topfit zu sein – insbesondere mit Blick auf die Digitalisierung.

FÜNF TAGE, VIER THEMENSCHWERPUNKTE UND IDD-STUNDEN

Die Hauptstadtmesse digital bietet eine große Themenvielfalt und sorgt für den virtuellen Austausch unter Branchenprofis. Dabei widmen sich die Messetage vier Schwerpunkten: „Versicherungen“, „Investment“, „Vertrieb und Tools“ sowie „Social Media und Digitalisierung“. 37 IDD-konforme Fachvorträge können zur Erfüllung der gültigen Weiterbildungsverpflichtung genutzt werden.

Anzeige



NÜRNBERGER

# Die NÜRNBERGER bietet den passenden Einkommensschutz

**Ob Dread Disease, Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung: Wer seine Existenz schützen will, muss abgesichert sein**

Spätestens seit dem Beginn der Corona-Pandemie wissen wir, dass Unvorhergesehenes schnell eintreten und das Leben auf den Kopf stellen kann. Genauso wie im Arbeitsleben: Von einem auf den anderen Tag kann sich alles ändern. Umso wichtiger ist es daher, die Existenz abzusichern, um im Fall der Fälle gerüstet zu sein. Die NÜRNBERGER als erfahrener Einkommensschutz-Versicherer bietet den passenden Schutz.

Die Corona-Pandemie hat es deutlich gemacht: Pädagogen, Erzieher, Pflegepersonal, Hebammen und Ärzte sind Berufe mit Infektionsrisiko. Die NÜRNBERGER bietet hier eine passgenaue Lösung. Denn mit der Infektionsklausel der NÜRNBERGER EKS-Produkte – sowohl in der Grundfähigkeitsversicherung als auch in der BU – erhalten Kunden zusätzlichen Schutz.

## GRUNDFÄHIGKEITEN ABSICHERN

Möchte der Kunde eine Grundfähigkeit wie zum Beispiel Sehen, Sprechen, Fingerfertigkeit, Stehen oder Gehen absichern, ist die NÜRNBERGER Grundfähigkeitsversicherung das passende Produkt. Die volle Leistung wird bereits bei starker Beeinträchtigung nur einer der versicherten Grundfähigkeiten sowie bei Pflegebedürftigkeit erbracht. Zudem gibt es verkürzte Gesundheitsfragen bis zu einer garantierten monatlichen Rente von 1.500 Euro. Und der Kunde kann die vereinbarte Rente bei bestimmten Ereignissen wie zum Beispiel Heirat oder Geburt eines Kindes ohne erneute Gesundheitsfragen erhöhen. Das Besondere: Der modulare Aufbau der Grundfähigkeitsversicherung macht es möglich, dass sich auch Menschen, die hauptsächlich körperlich tätig sind, günstig und zugleich hochwertig absichern können.

## UNTERNEHMEN

**136 Jahre** sind wir eine der größten unabhängigen Versicherungen Deutschlands

**5,992 Millionen** Versicherungsverträge betreuten wir 2019

**2,470 Milliarden Euro** leisteten wir 2019 für Versicherungsfälle auf eigene Rechnung



## AUSZEICHNUNG

**5 Sterne** für die Kompetenz in der Berufsunfähigkeitsversicherung



## SCHWERE ERKRANKUNGEN: DREAD DISEASE-VERSICHERUNG

Es besteht der Wunsch, sich auch gegen schwere Erkrankungen abzusichern? Mit dem Ernstfallschutz der NÜRNBERGER ist das problemlos möglich: Wird eine von 50 Erkrankungen wie beispielsweise Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall diagnostiziert, leistet die NÜRNBERGER eine Einmalzahlung – und zwar unabhängig davon, ob die Person noch weiter berufstätig sein kann. Die gezahlte Leistung steht dem Kunden zur freien Verfügung.

## ERNSTFALLSCHUTZ-ZUSATZVERSICHERUNG: EINE SINNVOLLE KOMBINATION

Die Kombination aus einer klassischen Absicherung auf Rentenbasis mit einer Dread Disease-Zusatzversicherung macht es möglich, um auch für den Krankheitsfall gewappnet zu sein. Denn mit der Ernstfallschutz-Zusatzversicherung kann eine Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung um eine Absicherung von 50 schweren Krankheiten und Unfallereignissen ergänzt werden. Hierbei setzt die NÜRNBERGER auf ein hohes Maß an Transparenz bei den Leistungsvoraussetzungen. So stehen zum Beispiel die erforderlichen Behandlungsmaßnahmen und nicht der zu klassifizierende Tumor im Vordergrund,

wenn es darum geht, Leistungen zu erhalten. Sind beispielsweise ein operativer Eingriff und in der Folge eine chemo- und/oder strahlentherapeutische Behandlung oder auch nur eine Chemotherapie erforderlich, hat der Kunde einen Anspruch auf die vertraglich vereinbarte Versicherungsleistung.

## SCHNELLE HILFE IM LEISTUNGSFALL

Die NÜRNBERGER gehört zu den großen und erfahrenen EKS-Versicherern in Deutschland. Das macht sich natürlich auch im Leistungsfall bemerkbar. Denn gerade hier zeigt sich, was eine gute Versicherung ausmacht. So verschickt die NÜRNBERGER bereits innerhalb der ersten 24 Stunden nach Anzeige des Leistungsfalls den Fragebogen. Darüber hinaus bietet sie jedem Kunden den L-Check an, um die Regulierungsdauer zu verkürzen und Kunden zur Seite zu stehen: Hierbei unterstützt medizinisches Fachpersonal Kunden beim Ausfüllen des Fragebogens und ermöglicht so eine schnellere Leistungsfallregulierung.

Übrigens: Für ihre Kompetenz in der Berufsunfähigkeitsversicherung hat Morgen & Morgen die NÜRNBERGER mit der Höchstbewertung 5 Sterne ausgezeichnet. • **NÜRNBERGER**

Anzeige

[www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)



INTERVIEW

# „Wir sehen unsere Produkte als Gesamtkonzept“

Mein Geld im Gespräch mit Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing Biometrie der Stuttgarter Lebensversicherung a.G., über das neue Stuttgarter Konzept zur Einkommensabsicherung

ZUR PERSON

Der dreifache Familienvater schloss 2000 sein Jurastudium in Augsburg ab. Im selben Jahr ging er als Spezialist für die betriebliche Altersvorsorge zur Stuttgarter.

Aktuell ist er Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing Biometrie, Nicht-Leben und Weiterbildung sowie stellvertretender Marketingleiter bei der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Warum haben Sie sich dem Thema der Einkommenssicherung gewidmet?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** Der Verlust des Einkommens ist eines der größten Risiken, das es abzusichern gilt. Hier geht es um die eigene Existenz. Doch die Beratung ist für Kunden wie Vermittler sehr komplex. Auch daher haben viele noch immer keine oder zumindest keine ausreichende Einkommensabsicherung. Es bedarf einfacher und flexibler Lösungen, die der heterogenen Zielgruppe der Erwerbstätigen gerecht werden. Die Stuttgarter hat jetzt mit „easi“ ein ganzheitliches Konzept entwickelt, das genau darauf abzielt.

Gibt es diesbezüglich einen neuen Bedarf beziehungsweise hat sich im Laufe der Jahre etwas geändert, weshalb Sie nun Ihren Fokus darauf gelegt haben?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** Die Branche befasst sich immer wieder intensiv mit diesem Thema und hat doch nur Teilerfolge erzielen können. So konnten trotz Produkt-

entwicklung und intensiver Beratungstätigkeit in den letzten 20 Jahren nur etwa 30 Prozent der deutschen Erwerbstätigen erreicht werden.

Zusätzlich wurden BU-Produkte immer spitzer auf die gehobenen Zielgruppen fokussiert und somit für körperlich Tätige oder Arbeitnehmer mit mittleren und kleineren Einkünften unbezahlbar. Antworten werden hier mehr denn je benötigt. Deswegen war es uns so wichtig, ein breiteres Angebot zu entwickeln.

Können Sie konkrete Beispiele zu der gesamten Einkommensabsicherung nennen und inwiefern sie sich von ihren Mitbewerbern unterscheiden?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** Wir sehen unsere Produkte als Gesamtkonzept und bieten diese in unseren Beratungen auch so an. Es gibt viele Ansätze, die wir darin vereinen, sowie einige Mehrwerte, die Wettbewerber nicht anbieten.

Anzeige Bild: Thomas Bernhardt

So können Sie zum Beispiel bei unserem Kinder- oder Schülerprodukt zur BU oder Grundfähigkeit auch den Todesfall eines Elternteils absichern. Dann übernimmt die Stuttgarter die Beitragszahlung bis das Kind selbst erwachsen und in der Lage ist, den Vertrag fortzuführen. Diesen Schutz können Sie nur bei uns günstig hinzubuchen.

Oder Sie haben Ihr Kind früh gegen den Verlust von Grundfähigkeiten, bei uns GrundSchutz+, abgesichert. Schlägt das Kind später einen akademischen Weg ein, kann es ganz einfach in eine BU-Versicherung wechseln.

Müssen bei einem Wechsel dann auch neue Gesundheitsfragen beantwortet werden?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** Genau das müssen Sie nicht! Bei bestimmten Anlässen, zum Beispiel bei Erreichen der gymnasialen Oberstufe, kann man innerhalb von sechs Monaten ohne Gesundheitsprüfung in eine BU wechseln. Ebenso möglich wäre dies bei Studienbeginn oder einer Zweitausbildung. Der große Vorteil ist hier, dass der Gesundheitszustand sozusagen „eingefroren“ wird.

Was macht Ihr ganzheitliches Konzept easi genau aus?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** easi zeichnet sich durch eine durchlässige Gestaltung der Produkte aus und ist ein Vollsortiment aus Kindergrundschutz, Schüler-BU sowie den Erwachsenenprodukten, die alle ineinander übergehen und aufeinander aufbauen. Aber auch die einzelnen Produkte sind flexibel, unter anderem durch Nachversicherung- und Beitragsstundungsoptionen. Unser Konzept bietet dem Kunden ein attraktives, qualitativ hochwertiges Produkt bei maximaler Flexibilität.

Sie haben die BU-Tarife optimiert. Worauf lag dabei Ihr Fokus?

**KLAUS-PETER KLAPPER:** Unser Fokus lag hier ganz klar auf den Preisen. Wir haben Berufsgruppen stärker differenziert und unsere eigenen Kostenstrukturen angepasst. So konnte aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahre das Produkt günstiger kalkuliert werden.

Optimiert wurden auch die Nachversicherungsoptionen und bei unserer BU Premium die Arbeitsunfähigkeitsklausel. Wichtigster Schritt neben der Preisoptimierung war die Einführung der Schüler-BU mit eigenen Berufsgruppeneinteilungen und eigenen Spielregeln. »

„Unser Konzept bietet dem Kunden ein attraktives, qualitativ hochwertiges Produkt bei maximaler Flexibilität.“



Die Stuttgarter hat ihre Einkommensabsicherung für Kinder bzw. Schüler geöffnet.