



Mein Geld

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

05 | 2020

NOVEMBER | DEZEMBER

26. JAHRGANG

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

Initiatoren-Loge

Treffen der erfolgreichsten Anbieter von Sachwertanlagen



Spezial

Fonds des Jahres 2020

Die Gewinner im Überblick

Großes Mein Geld-

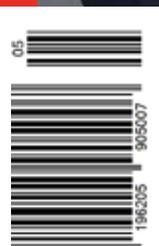
Weihnachtsgewinnspiel

Gewinne zum Genießen und Entspannen

TITELSTORY

„Unser erfolgreicher Weg zum unabhängigen Haftungsdach Nummer eins in Deutschland.“

IM INTERVIEW: CHRISTIAN HAMMER UND PEER REICHELDT,
NFS-GESCHÄFTSFÜHRER





Peer Reichelt und
Christian Hammer (v.l.)
NFS-Geschäftsführer

INTERVIEW

Das Haftungsdach Nummer eins

NFS Netfonds Financial Service
feiert 15-jähriges Bestehen

Die NFS-Geschäftsführer Peer Reichelt und Christian Hammer blicken auf den erfolgreichen Weg zum unabhängigen Haftungsdach Nummer eins in Deutschland zurück und umreißen aktuelle und künftige Branchenherausforderungen

Wie kam es dazu, dass die Netfonds Gruppe im Jahr 2005 ein Haftungsdach gründete?

PEER REICHELT: Wir hatten zu dieser Zeit bereits Maklerpool und Fondsvertrieb mit einem nennenswerten Geschäftsvolumen aufgebaut. Damals schien das Risiko, dass die Gesetzgebung den Fondsvertrieb unter die Zulassung der BaFin stellen würde, relativ wahrscheinlich. Wir wollten daher mit einem eigenen Finanzdienstleistungsinstitut auf Nummer sicher gehen. Ein weiterer Grund war, dass schon damals manche unserer Kunden aus dem Bankbereich stammten und gern wieder Aktien, Anleihen und Zertifikate vermitteln wollten – mit uns als Haftungsdachanbieter. Die Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH war für uns daher eine langfristige Sicherung unseres Geschäftsmodells. Unsere ersten Kunden waren bereits als 34f-Vermittler im Pool und haben dann rasch an das Haftungsdach angedockt.

CHRISTIAN HAMMER: Ich selbst war einer der allerersten Haftungsdachpartner und wurde dann nach einem halben Jahr Mitarbeiter. Mir gefiel, wie sich diese neue Lösung bei Netfonds für ehemalige Banker mit einem Fokus auf Zertifikaten entwickelte. Für diese gab es nämlich, abgesehen von der Gründung eines eigenen Vermögensverwalters, keine Alternativen. Auf dem Fondskongress damals wurde unser Stand praktisch von Interessenten überrannt. Karsten Dümmler, Peer Reichelt und Martin Steinmeyer kamen auf mich zu und wir haben dann gemeinsam überlegt, wie es weitergehen kann. Das war die Keimzelle unseres Haftungsdachs. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8



UNTERNEHMEN

Die **NFS Netfonds Financial Service GmbH** ist die auf Haftungsübernahmen für die Investmentberatung und Vermittlung spezialisierte Servicegesellschaft der Netfonds Gruppe. Private Banker, Vermögensverwalter und Fondsmanager profitieren von der KWG-§32-Lizenz und dem Service von Deutschlands führendem Haftungsdach. Das im Jahr 2004 gegründete Unternehmen mit Sitz in Hamburg stellt einem Netzwerk von Investment Professionals nahezu uneingeschränkten Zugang zu sämtlichen Finanzinstrumenten und Softwaretools für sichere, serviceorientierte und effiziente Investmentberatung zur Verfügung. 383 Finanzberatungsunternehmen mit insgesamt mehr als 500 Beratern sind dem NFS Haftungsdach angeschlossen.

Das Unternehmen profitiert vom aktuellen Marktumfeld der Banken. Zahlreiche Umstrukturierungen und Stellenabbau, insbesondere im Private-Banking-Bereich der deutschen Banken, sorgen für stetigen Zuwachs und ein hohes Neupartnerpotenzial.

Ebenso gutes Akquisepotenzial besteht in der Zielgruppe Vermögensverwalter. Steigende Aufwände für den Betrieb der eigenen KWG-Lizenz veranlassen zunehmend mehr Vermögensverwalter, das Haftungsdach der NFS anstelle der eigenen Lizenz zu nutzen.



www.nfs-netfonds.de

Was sind Ihre wichtigsten Meilensteine der letzten 15 Jahre?

PEER REICHEL: Im Rückblick erkennen wir, dass uns die verschiedenen Regulierungsschritte immer wieder neue Berater und neues Geschäft zugeführt haben. Im November 2007 etwa wurde über die Mifid I die Investmentberatung erlaubnispflichtig. Viele Partner, die zuvor eigene Investmentfonds über eine Master-KVG aufgelegt hatten, brauchten plötzlich eine KWG-Lizenz. Mehrere Fondsgesellschaften haben uns damals angesprochen, ob wir für ihre Kunden Fonds über das Haftungsdach gestalten könnten. Fonds Advisory wurde so ein weiteres Geschäftsmodell bei uns. Für uns war niemals die Zahl der angeschlossenen Partner maßgeblich, sondern stets die Assets under Management. Dort sind wir mittlerweile die Nummer eins im Markt.

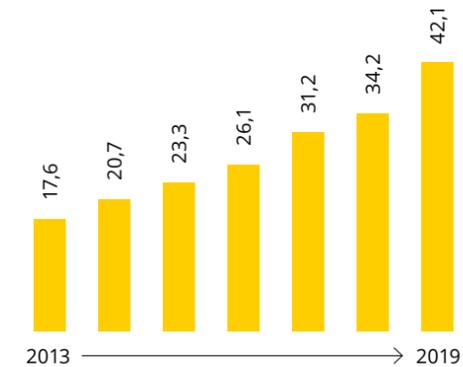
CHRISTIAN HAMMER: Wir haben unser Geschäftsmodell von Beginn an kaufmännisch stets mit einer gewissen Marge und Kontinuität betrieben. Viele Mitbewerber hingegen waren mit Discount-Konditionen eingestiegen und mussten dann recht schnell aufgeben, weil der Aufwand im Verhältnis zum Ertrag einfach nicht ausreichend war. Auch über solche Marktaustritte haben wir viel neuen Zulauf erhalten. Den Break-even haben wir schon nach drei Jahren in 2007 erreicht. Wir wollten immer der Dienstleister für die Investment Professionals sein und kein „Haftungsdach light“, das alle Vermittler aufammelt, die keinen 34f erhalten. Unsere Zielgruppe waren und sind stets mehrheitlich Bankberater oder ehemalige Bankberater, die in der Lage sind, eine zweistellige Millionensumme an Assets aus der Bank mitzunehmen und die ein Umfeld aus dem Wertpapier-Dienstleistungsgeschäft erwarten. Unser Fokus hat sich in der Branche herumgesprochen und sorgt dafür, dass wir über Empfehlungen regelmäßig neue Anbindungen verzeichnen.

↳ **Christian Hammer** und **Peer Reichelt** (v.l.), NFS-Geschäftsführer



NFS-UMSATZZAHLEN

Angaben in Millionen Euro



↳ **Firmensitz am Heidenkampsweg 73** im Hamburger Stadtteil Hammerbrook

Welche Schritte erfolgen bei einer solchen Neuanbindung an die NFS Netfonds Financial Service? Welche Voraussetzungen muss ein anbindungswilliger Vermittler mitbringen?

CHRISTIAN HAMMER: Wir legen sehr viel Wert auf die Prüfung neuer Interessenten. Neben den vom Gesetzgeber geforderten Vorgaben wie Sachkunde und Zuverlässigkeit checken wir auch Lebenslauf und Qualifikationsnachweise. Schließlich haften wir für das Geschäft unserer Partner. Wir haben über die Jahre hinweg auch viele Bewerber abgelehnt. Wir nehmen keine Vermittler auf, die rein provisionsorientiert sind und dabei nicht den Kunden im Vordergrund sehen. Der Kunde muss den Mehrwert als erster spüren und Geld verdienen, damit dann auch der Berater Geld verdienen kann. Das haben einige Mitbewerber in der Vergangenheit anders gesehen. Insofern ist diese Selektion sehr wichtig. Wir haben heute knapp 400 Firmen mit zusammen mehr als 500 Beratern im Haftungsdach.

Was passiert bei Haftungsfällen? Wie häufig kommen derartige Vorfälle vor?

CHRISTIAN HAMMER: Das kommt darauf an. Zuerst gibt es eine Kundenbeschwerde. Wenn wir uns mit den Banken vergleichen, ist jedoch die Zahl der Beschwerden auch aufgrund unserer qualitativ hochwertigen Beraterstruktur minimal. Wir begleiten den Berater natürlich in so einem Fall. Ein solcher Konflikt muss nicht immer negativ sein. Wir hatten zum Beispiel einen Fall, wo ein unzufriedener Kunde einen Berater verklagen wollte. Weil wir aber eine gute Einigung gefunden haben, ist er Kunde geblieben. Natürlich kommt es auch einmal vor, dass ein Investmentkonzept nicht aufgeht, dann kann es auch mal zu einer Klage kommen. Das spielt aber eine verschwindend kleine Rolle. »

„Wir haben heute knapp 400 Firmen mit zusammen mehr als 500 Beratern im Haftungsdach.“

Anzeige Bilder: Carolin Thiersch, NFS Netfonds; Nina Fischer



VITA

Christian Hammer
Geschäftsführer der
NFS Netfonds Financial
Service GmbH

Nach einer 10-jährigen Sparkassenlaufbahn in leitender Funktion im Bereich des Privat- und Firmenkundengeschäftes hat Christian Hammer 2005 seinen Weg zur NFS Netfonds gefunden. Als dipl. Bankbetriebswirt und Financial Planner (HfB) suchte er die dynamische und innovative Herausforderung in der Bankenlandschaft und fand bei der NFS Netfonds sein Zuhause.

Seine langjährigen Kapitalmarkterfahrungen konnte er auch als Autor der Publikation „Grundlagenwissen für Investmentfonds, Wertpapiere und Alternative Investmentvermögen“ an den Markt weitergeben.

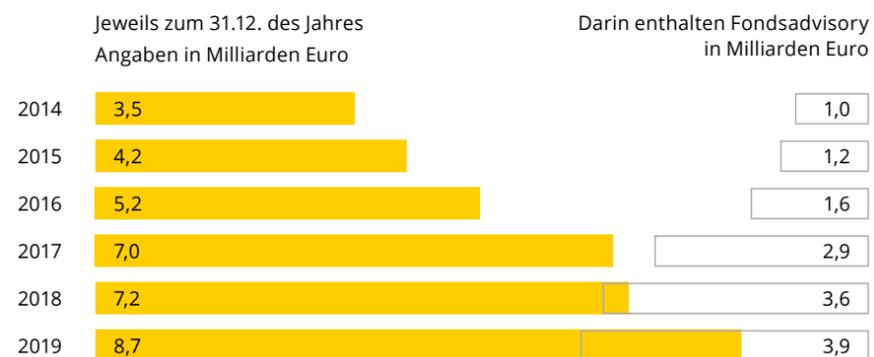
PEER REICHEL: Wir haben für jeden Partner eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen und, um uns und die gesamte Versichertengemeinschaft als Unternehmen abzusichern, zudem eine Vertrauensschaden-Versicherung. Wir gehen hier maximal auf Nummer sicher. Natürlich kann man nie ausschließen, dass sich nicht irgendwann jemand an Kundengeldern vergreift. Das Prinzip eines Betrugs ist ja, dass dieser nicht auf der Stirn eines Betrügers steht. Eine Kombination aus sorgfältiger Auswahl der Haftungsdachpartner in Kombination mit einem strikten Risk-Management ist hier die Grundlage für den langfristigen Unternehmenserfolg.

Wie haben sich die Produktkonzepte im Haftungsdach in den 15 Jahren gewandelt? Welche Rolle spielen Beteiligungen heute noch?

PEER REICHEL: Beteiligungen wurden erst in 2012 Finanzinstrumente, seitdem sind sie Teil des Haftungsdaches. Aus dem Bereich der Schiffsbeteiligungen hatten wir daher im Prinzip keine Altlasten im Haftungsdach. Da sind wir gut vorbeigesegelt. Wir konnten Beteiligungen aus der Erfahrung des Pools heraus in 2012 zudem hervorragend positionieren, weil wir über sehr gute Kontakte zu den Qualitätsanbietern verfügten und über die Stellschrauben und versteckte Kosten genau Bescheid wussten.

CHRISTIAN HAMMER: Wir haben alle Produkte im Haftungsdach stets stark analysiert, damit der Kunde nicht übervorteilt wird. Langfristig zufriedene Kunden zu haben, ist sehr wichtig. Das Produktportfolio im Beteiligungsbereich wurde jedoch zuletzt immer kleiner. Wir schätzen Sachwerte-Beteiligungen als Beimischung grundsätzlich. Aber insgesamt spielen sie im Haftungsdach nur mehr eine untergeordnete Rolle. Die wichtigste Produktklasse mit etwa 85 Prozent der Assets unserer Partner im Haftungsdach sind klassische Publikumsfonds. Über fünf Milliarden Euro an Assets sind reine Investmentfonds, daneben sind Anleihen, Zertifikate und Aktien weitere Beimischungen, dazu Cash-Konten. Bei den Aktien sind die klassischen Blue Chips wie Amazon oder Apple und die klassischen DAX-Werte sehr stark vertreten.

ASSETS UNDER MANAGEMENT



Anzeige Bilder: Carolin Thiersch

„Eine Kombination aus sorgfältiger Auswahl der Haftungsdachpartner in Kombination mit einem strikten Risk-Management ist hier die Grundlage für den langfristigen Unternehmenserfolg.“



VITA

Peer Reichelt
Geschäftsführer der
NFS Netfonds Financial
Service GmbH

Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens erwarb Peer Reichelt mehrjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Privatbanken, unabhängigen Vermögensverwaltern und Finanzplanern, insbesondere im Bereich der Strukturierung und der ganzheitlichen Finanzplanung von Anlageportfolios für vermögende Privatkunden.

Aus Leidenschaft zur Branche, mit dem Anspruch einer hochwertigen Finanzberatung, gründete er im Jahr 2004, gemeinsam mit Klaus Schwantge, Karsten Dümmler und Martin Steinmeyer, die NFS Netfonds Financial Service GmbH. Peer Reichelt gehört damit zu den Pionieren der Haftungsdachbetreiber.

Die Netfonds Gruppe lanciert nun eigene Produkte, was bedeutet dies für das Haftungsdach?

CHRISTIAN HAMMER: Ich sehe uns eher als Plattform und Regulatorik-Anbieter, der sich darum kümmert, dass der Berater kein Backoffice, keinen Anwalt, keine Compliance und keine IT-Sicherheit braucht. Um all diese Themen kümmern wir uns. Uns geht es mehrheitlich darum, dass wir bestimmte Produkt-Bundles konstruieren. Wir haben etwa seit einigen Jahren eine Schwestergesellschaft als Vermögensverwaltungs-Dienstleister, die NFS Hamburger Vermögen. Das ist letztendlich auch ein Produktkonzept, nämlich dass der Berater mit dem Kunden keine klassische Anlageberatung mehr durchführt, sondern ihn als Kundendepot in die Vermögensverwaltung einbringt. So können wir eine höherwertige Dienstleistung erbringen und erleichtern dem Berater die Arbeit.

PEER REICHEL: Eine andere Variante ist, dass wir mit Investmentfondsgesellschaften gemeinsame Fonds auflegen. Wir initiieren etwa den Fondsmantel gemeinsam und ein namhafter externer Asset Manager oder Vermögensverwalter übernimmt das Fondsmanagement. Wir können die Konstruktion eines Produktes so gestalten, dass wir Einfluss auf die Wertschöpfung haben. So bleibt für den Endanleger, den Berater und für uns etwas mehr übrig als bei einem herkömmlichen Investmentfonds. Das Prinzip: Wenn wir den Einkauf von Produkten mit unseren Beratern gemeinsam in bestimmte Bahnen lenken können, profitieren wir alle von wesentlich besseren Einkaufskonditionen. Das ist praktisch nichts anderes als Pooling.

Ist es angesichts der steigenden Regulierungsanforderungen noch wirtschaftlich für ein Haftungsdach, ein besonders breites Produktportfolio anzubieten?

CHRISTIAN HAMMER: Schon die Produktinformationsblätter (PIB) und der Kostenausweis, die beide bereits vor Mifid II eingeführt wurden, haben unsere IT-Ressourcen angesichts unseres breiten Spektrums von Tausenden Produkten extrem belastet. Für alle Finanzinstrumente, die wir anbieten, können unsere Kunden tagesaktuell das richtige PIB und den richtigen Kostenausweis aus der Software heraus generieren. Das sicherzustellen, ist ein Kraftakt. Anders als die Banken, die ihre Produktportfolios stark reduziert haben, haben wir immer versucht, unsere Produkt-Prüfprozesse so zu schärfen und zu automatisieren, dass wir stets ein breites Produktportfolio vorhalten können. Unser Motto lautet: Wir leben Beratung. Und Beratung kann man nur sicherstellen, wenn man ausreichend Produkte zur Auswahl hat. »

SPEZIAL: FONDS DES JAHRES 2020

Erfolgreich durch die Krise

Für Anleger drohte das Jahre 2020 zum Annus horribilis zu werden. Die Wertentwicklung vieler Fonds hat sich inzwischen halbwegs wieder erholt. Manche Manager allerdings leisten mehr. Trotz Corona werden sie wohl auch in diesem schwierigen Jahr eine Top-Performance aufweisen können.

Ja, es gibt sie: Fonds, die in 2020 voraussichtlich mit einem dicken Plus abschneiden werden. Zu Beginn des Jahres hätte dies wohl kaum einer bezweifelt. Nach dem März-Schock an den Märkten, dem temporären Lock-down von Wirtschaft und Gesellschaft mochten daran zur Mitte des Jahres allerdings nur noch wenige glauben. Nachdem der Pulverdampf sich gelegt hat, sieht die Performance mancher Fonds stellenweise jedoch ziemlich gut aus. Dies liegt vor allem daran, dass während der Krise – ganz wie im Lehrbuch beschrieben – die Stunde der aktiven Manager schlug.

Ein Beispiel hierfür ist Maximilian Thaler. Für die Lloyd Fonds AG managt er den European Hidden Champions Fonds. Zwar machte auch sein Aktienfonds im März den allgemeinen Abwärtstrend an den Märkten mit. Allerdings deutlich weniger stark als die Konkurrenz. Nur kurzzeitig war der Fonds leicht unter Wasser. Dann begann die Aufholjagd. Und das mit außerordentlichem Erfolg: Mit Stand von Anfang Oktober erzielte der European Hidden Champions in diesem Jahr einen Wertzuwachs von 34,7 Prozent. Thaler verfolgt in seinem Fonds einen konsequent aktiven Managementansatz. Die Titelselektion ist vollständig unabhängig von einer Benchmark und mündet in einem konzentrierten Portfolio von 50 bis 70 Titeln.



Konzentriert in einige wenige Titel mit hoher Überzeugungskraft zu investieren, diesen Ansatz verfolgen auch Frank Fischer und sein Team mit dem Frankfurter – Value Focus Fund. Dessen Strategie zielt auf weltweite Nebenwerte, die in einem sehr kleinen Portfolio mit nur zehn bis 20 Titeln zusammengestellt werden (siehe Seite 44). Die Performance für das Kalenderjahr lag Anfang Oktober bei 34,3 Prozent. Wie der Fonds von Fischer sind auch andere Strategien mit guter Performance häufig global ausgerichtet. So auch der Plutos Multi Chance Fund. Der dynamische Mischfonds legt weltweit schwerpunktmäßig in Aktien an, die sich durch ein starkes Wachstum auszeichnen oder sich am Beginn eines Wachstumstrends befinden. Darüber hinaus werden im geringen Umfang Derivate zur Absicherung und Performancesteigerung eingesetzt (siehe Seite 40). Nach drei Quartalen stand der Fonds in diesem Jahr mit 26,11 Prozent im Plus.

Aber auch einige Fonds mit einem regionalen Investmentschwerpunkt konnten bis dato gut performen. Dies gilt zum Beispiel für den von der Liechtensteiner Vogt Asset Management verwalteten Creating Alpha Fund – German Champions. In den ersten neun Monaten dieses Jahres machte der Deutschlandfonds genau das, was sein Name verspricht. Er erwirtschaftete einen beachtlichen Mehrwert gegenüber dem Markt. Ende September konnten sich die Anleger des Fonds gegenüber dem Jahresbeginn über ein stattliches Plus von 19,79 Prozent freuen. Ähnlich gut lief es für den Japan Equity Fund von JP Morgan. Dessen Wertentwicklung stieg im Verlauf der ersten drei Quartale um 17,39 Prozent. Es scheint so, als wäre eben doch nicht alles so schlecht in diesem Jahr.

MEIN GELD



Bild: www.shutterstock.com / Man As Thep

HIDDEN CHAMPIONS TOUR 2020

Konzept auch in Corona-Zeiten durchgehalten

Ein Resümee der Veranstaltung

Nachdem der Corona-Lockdown die Vorbereitungen unterbrach, wurde schon ab Mitte April wieder konsequent an der Vorbereitung gearbeitet. Was viele für unmöglich hielten, brachten Jürgen Dumschat und sein Team zustande: Die Tour wurde nahezu planmäßig über die Bühne gebracht. Zwar sagte ein Hotel trotz bestehenden Vertrages ab und eine bereits vertraglich angebundene Gesellschaft schied aus, weil man sich künftig nur noch um institutionelle Investoren kümmern wollte. Doch in beiden Fällen konnte ein schneller – und guter – Ersatz gefunden werden. Die unterschiedlichen und sich ständig ändernden Vorschriften in den verschiedenen Bundesländern erschwerten die Vorbereitung sehr. Die Praxis der Hotels, die Bruttopreise unverändert zu lassen, was durch die Senkung der Mehrwertsteuer auf Verpflegungspauschalen von 19 Prozent auf fünf Prozent den Nettopreis um mehr als 13 Prozent erhöhte, schmälerte das Budget. Doch es zählte letztendlich nur das Ziel, nämlich die erste größere Roadshow nach dem Shutdown als Präsenzveranstaltung durchzuführen. Die Gäste dankten es, denn das Fazit war eindeutig: Das persönliche Zusammentreffen mit den Fondsverantwortlichen sowie der unmittelbare Austausch mit den Kollegen ist durch keine Online-Veranstaltung ersetzbar.

Coronabedingt sank die Zahl der Anmeldungen gegenüber dem Vorjahr zwar um 17 Prozent. Aufgrund der Medienpartnerschaft wurde jedoch eine Lösung gefunden, die ursprünglich geplante Aufzeichnung von Kurz-Interviews der Fondsmanager durch Mein Geld-TV um die Komplett-aufzeichnung aller Präsentationen zu erweitern. So können die Live-Mitschnitte der Präsentationen im Ballsaal des Berliner Maritim Hotels auf www.aecon24.de von allen Interessierten zu einem beliebigen Zeitpunkt angesehen werden. Teilweise sind die Präsentationen um ergänzende Informationen zum jeweiligen Fonds erweitert. Mit einem Scan des QR-Symbols hingegen gelangt man direkt zu den Kurz-Interviews mit den Fonds-Verantwortlichen.

JÜRGEN DUMSCHAT



DER GASTGEBER



Bild: Aleksei Derrin

DIE REFERENTEN



Helge Müller
Gründer, Chief Investment Officer,
Genève Group



Adam Golombek
Geschäftsführender Gesellschafter, Giesbrecht &
Golombek Vermögensmanagement GmbH



Roman Kurevic
Geschäftsführender Gesellschafter,
Tornado Capital Solutions GmbH



Michael Gillissen, Geschäftsführender
Gesellschafter, Pro BoutiquenFonds GmbH &
Rolf Scheidt, Vorstand der Hoerner Bank AG



Bastian Lechner
Managing Director, Catana Capital



Jörg Scholl
Geschäftsführender Gesellschafter,
Selection Asset Management



ÜBERBLICK

ZUM FILM

QR-Code scannen und das
komplette Video online ansehen

2020



FOLLOW MYTRADER

Neue Trader für den Erfolg

Die FELS Group GmbH entwickelt eine digitale Plattform, die alle Möglichkeiten der Geldanlage bündelt. Zwei neue Star-Trader verstärken nun das Team

„Wir wollen jedem ermöglichen, ab 100 Euro am Kapitalmarkt zu partizipieren.“

Jens Labusch
CEO der FELS Group

Trading und Investieren, aber mit erfahrenen Finanzprofis an der Seite: Die FELS Group entwickelt ein unabhängiges Online-Portal, das alle wesentlichen Bereiche der Geldanlage vereint und für jeden Privatkunden zugänglich macht. Einfach, verständlich und zu fairen Kosten. Das erste Produkt Follow MyTrader ist bereits mobil als App oder am Desktop-PC nutzbar. Kunden folgen in Echtzeit den Trades ausgesuchter Profihändler. Die Star-Trader werden nach strengen Kriterien geprüft, um sicherzustellen, dass die Kunden mit seriösen Top-Händlern traden.

Seit Oktober sind zwei erfahrene Experten neu im Team dabei: Christian Schoeppe, ehemals Leiter Währungshandel bei DWS Investments sowie Robert Baumann, mit seinem Unternehmen Black Ferryman seit vielen Jahren erfolgreich in der Vermögensverwaltung tätig und mit mehreren Fonds am Markt.

Parallel plant das BaFin-lizenzierte Fin-Tech aus Kelkheim bei Frankfurt bis Jahresende den Start von Follow MyInvestor: Kunden können die langfristigen Strategien führender Vermögensverwalter direkt in ihrem Depot umsetzen. Ein Schwerpunkt dabei liegt auf Nachhaltigkeit. Als erste Partnerbank ist die DAB BNP Paribas angeschlossen. Innerhalb der App und binnen weniger Minuten können Neukunden dort einfach und kostenlos ein Depot eröffnen und direkt mit Echtgeld starten – oder Follow MyTrader zunächst mit einem Demokonto erkunden und sich von der Performance der Star-Trader überzeugen. „Wir wollen jedem Sparer die Chance geben, bereits ab 100 Euro am Kapitalmarkt zu partizipieren“, erklärt Jens Labusch, CEO der FELS Group. „Unser Ziel ist es, auf einer Plattform verschiedene Assetklassen, Strategien und Trading zu kombinieren – und eine profitable und nachhaltige Geldanlage für jedermann zu ermöglichen.“

TIM CAPPELMANN

Follow MyTrader

Handeln mit den Besten.

www.followmytrader.de

FELS Group

www.fels-group.de



„The trend is your friend“, lautet das Motto von **Christian Schoeppe**, seit Oktober als neuer Star-Trader für Follow MyTrader dabei



Ebenfalls neu mit an Bord: Star-Trader **Robert Baumann**. Seit einem Börsenspiel zu Schulzeiten und dem Film „Wall Street“ lässt ihn die Begeisterung für die Finanzmärkte nicht mehr los

Anzeige Bilder: Makus Puettmann, FarknoC/Archiect

Folgen Sie nicht jedem heißen Tipp.

Folgen Sie den Besten.

Follow MyTrader

Handeln mit den Besten.



Arne und Falk Elsner, TradingBrothers
Star-Trader bei Follow MyTrader



Alles über die App und die Star-Trader auf: www.followmytrader.de



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

EU kämpft weiter für grüne Energien

Die EU legt im Kampf gegen den Klimawandel nach. Neue, strengere Zielvorgaben zur Reduzierung der Luftverschmutzung erhöhen den Anreiz für Unternehmen, auf umweltfreundlichere Geschäftspraktiken umzustellen



Mark Lewis
Head of SRI Research,
BNP Paribas Asset
Management

Diese Schlussfolgerung zieht Energieexperte Mark Lewis, BNP Paribas Asset Management, aus den Plänen der Europäischen Kommission, die Treibhausgasemissionen bis 2030 um 55 Prozent zu senken.

EIN DRINGEND NOTWENDIGER SCHRITT

Lewis argumentiert, dieses Ziel sei genauso realistisch wie notwendig angesichts ständiger klimabedingter Katastrophen wie den Waldbränden in Australien, Hurrikanes und auch ungewöhnlichen Hitzewellen und Tundrabränden in Sibirien.

Hoffnung gibt, dass die Dekarbonisierung des europäischen Energiesektors bereits deutliche Fortschritte gemacht hat und die Emissionen im Zuge dessen gesunken sind. Die coronabedingten Einschränkungen führten ebenso zu einem Absinken der Emissionen, entschieden sich die Menschen doch, auch nach den Lockerungen öfter zu Hause zu arbeiten und weniger beruflich und geschäftlich zu reisen.

DIE KOSTEN SINKEN

Nun zu den Kosten der Dekarbonisierung. Technologien rund um erneuerbare Energien werden immer billiger. So sind die Batterien, die zum Speichern von Solar- und Windenergie unentbehrlich sind, effizienter und billiger geworden.

Grüner Wasserstoff dürfte unter den alternativen Energien eine immer wichtigere Rolle spielen. Denn die Dekarbonisierung ist nicht allein auf Basis erneuerbarer Energiequellen zu realisieren.

Die EU hat im Rahmen ihres Green Deals grünen Wasserstoff zur Priorität erklärt. Sie schätzt, dass die Investitionen in erneuerbaren Wasserstoff in Europa bis 2050 insgesamt 180 bis 470 Milliarden Euro erreichen könnten. Des Weiteren kann das Vorgehen, das in den letzten Jahrzehnten zum Ausbau erneuerbarer Energiequellen diente, auch bei grünem Wasserstoff angewendet werden.

CO2-BEPREISUNG ALS ANREIZ

Die strengeren Zielvorgaben der EU zur CO2-Reduzierung erfordern Änderungen beim Handel mit den Emissionszertifikaten (ETS). Dieser Emissionshandel ist ein sogenannter Cap-and-Trade-Markt. Jedes Zertifikat, das man dort erwirbt, berechtigt zum Ausstoß von einer Tonne CO2 pro Jahr. Emittenten bestimmter Sektoren und Branchen verfügen jährlich über eine begrenzte Menge („Cap“) von Zertifikaten, mit denen gehandelt („Trade“) werden kann.

Die begrenzte Anzahl von Zertifikaten wird zudem von Jahr zu Jahr weiter reduziert, um die Unternehmen zur Umstellung auf umweltfreundlichere Technologien zu motivieren. Den Preis der Emissionsrechte bestimmen dabei Angebot und Nachfrage.

Die neuen Zielvorgaben dürften zu einer deutlichen Deckelung bei den Zertifikaten führen. Dies dürfte den nahe am Rekordhoch liegenden Kohlenstoffpreis weiter in die Höhe treiben. Dadurch steigen die Kosten für Umweltverschmutzung und damit auch der Druck auf Unternehmen, weniger CO2-intensive Energiequellen zu nutzen.

Für weiteren Aufwärtsdruck beim CO2-Preis sorgen Unternehmen, die Emissionsrechte nicht verkaufen, obwohl sie sie in diesem Jahr wahrscheinlich nicht benötigen, um für die Zukunft gewappnet zu sein, wenn weniger Zertifikate auf dem Markt sind.

NEUE ENERGIEN ALS INVESTMENTCHANCE

Die Energiewende dürfte einer der größten Investmenttrends der nächsten Jahre sein, in Anbetracht des gesellschaftlichen Fokus, der politischen Investitionen in Infrastruktur und neuer Technologien. 29 Billionen (29.000 Milliarden) US-Dollar werden bis 2050 in das Thema fließen. Wir glauben, dass ein Fokus auf die Themen erneuerbare Energien (Wind, Solar, Kohlenwasserstoff), Energieeffizienz, Speicherung und Netzwerke sowie profunde Erfahrung in der Energiewirtschaft wichtig sind, um die Gewinner dieser Entwicklung ausfindig zu machen.

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

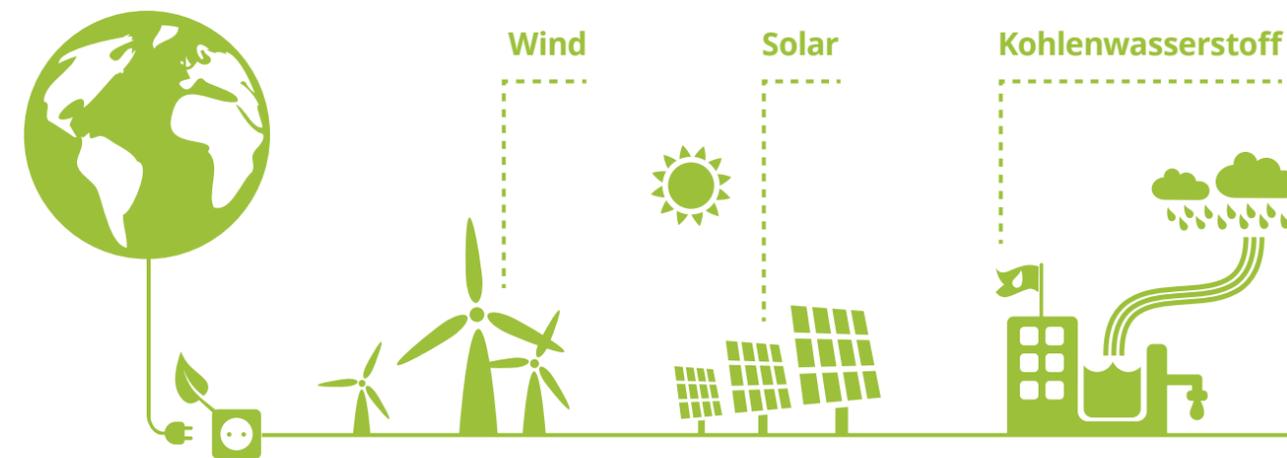
29 Billionen

WERDEN BIS 2050 IN ERNEUERBARE ENERGIEN FLIEßEN

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.bnpparibas-am.de

THEMEN IM FOKUS

Wir glauben, dass ein Fokus auf erneuerbare Energien



ebenso auf Themen wie Energieeffizienz, Speicherung und Netzwerke sowie profunde Erfahrung in der Energiewirtschaft wichtig sind, um die Gewinner der Investmenttrends ausfindig zu machen.

Anzeige Bilder: www.shutterstock.com/radoma, www.shutterstock.com/Alberto Masrivo



IMPACT
INVESTING

IMPACT INVESTING

Die Tücken des Erfolgs

Die nachhaltige Kapitalanlage hat in den vergangenen Monaten Fahrt aufgenommen. Mit dem Erfolg werden nun auch Schwachstellen deutlich. Zu große Interpretationsspielräume in Sachen Nachhaltigkeit sorgen für Irritationen

Schnelles Wachstum bringt häufig Herausforderungen mit sich. Dies scheint auch auf den Markt für ESG-Anlagen zuzutreffen. Hauptproblem: Das Fehlen einheitlicher Standards macht eine verlässliche Orientierung schwierig. Das fängt bereits bei den Statistiken zum Marktvolumen an. Während das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) für Ende 2019 ein Gesamtvolumen von 269,3 Milliarden Euro für Deutschland ermittelt hat, vermeldete der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) im September: „Der ESG-Fondsmarkt in Deutschland wächst dynamisch. Das in

nachhaltigen Fonds angelegte Vermögen hat inzwischen die Marke von 100 Milliarden Euro überschritten.“ Beide Untersuchungen berücksichtigen das ESG-Anlagevermögen von Privatanlegern und institutionellen Investoren. Der Volumenunterschied ist dennoch beträchtlich und damit erklärungsbedürftig. Ohne einen tiefergehenden Blick in die jeweilige Methodik der Zahlenermittlung lässt er sich kaum verstehen.

Auch die Handhabung des Begriffs ESG durch die Marktakteure ist alles andere als einheitlich. Viele Asset-Manager greifen

Das Fehlen einheitlicher Standards macht eine verlässliche Orientierung schwierig

Bild: www.shutterstock.com/zabanski

daher auf die Erkenntnisse von Ratingagenturen zurück, die auch eine ESG-Bewertung von Unternehmen anbieten. Entsprechende Dienstleistungen haben zuletzt stark zugenommen. Doch wer dachte, die Lage sei dadurch einfacher geworden, wurde enttäuscht. Denn die ESG-Bewertungen von externen Analysehäusern fallen oftmals höchst unterschiedlich aus. „Diese Unterschiede können mit Blick auf denselben Markt oder dieselbe Branche erheblich sein“, weiß Charles Neus, ESG-Beauftragter bei der Investmentgesellschaft Schroders in Frankfurt. Sein Haus hat daher ein eigenes Analysetool entwickelt, das die Portfoliomanager bei ihren Entscheidungen unterstützen soll. Kritik kommt unter anderem auch vom schottischen Fondshaus Baillie Gifford. „Viele ESG-Ratings basieren auf starren Vorlagen“, sagt Andrew Cave, Nachhaltigkeitschef bei Baillie Gifford. Ihre Aussagekraft sei oft begrenzt. „Das Problem liegt zudem darin, dass die große Bandbreite der ESG-Themen, die nur schwer zu operationalisieren und auch nur schwer voneinander abzugrenzen sind, es sehr kompliziert macht, eine Bewertung in einem Ziffern- oder Buchstabensystem zu verdichten.“ Zusätzlich sieht der ESG-Experte ein weiteres Problem. Viele Ratingagentu-

ren erteilen Firmen eine schlechte Bewertung, wenn diese nicht umfassend zu ihren ESG-Bemühungen informieren. Doch das sei keinesfalls immer gerechtfertigt. „Nur weil ein Unternehmen aus unterschiedlichen Gründen keine umfassenden ESG-Berichte veröffentlicht, ist es noch lange keine schlechte Firma“, so Cave.

Inzwischen beschäftigt dieses Thema bereits deutsche Gerichte. Anfang März war in Deutschland zum ersten Mal ein Unternehmen gerichtlich gegen das Nachhaltigkeitsrating vorgegangen, das ihm von einer auf solche Bewertungen spezialisierten Agentur zugesprochen worden war. Die Ratingagentur hatte offenbar überall dort, wo in ihrem Prüfprozess keine Informationen öffentlich erhältlich waren, negative Punkte vergeben, was zu einer schlechten Gesamtnote geführt hatte. Daran hatte das geprüfte Unternehmen Anstoß genommen und vor Gericht Recht bekommen. Der Rechtsstreit ist bisher ein Einzelfall, wirft aber ein Schlaglicht darauf, wie wichtig die Nachhaltigkeitsratings für Unternehmen und Investoren sind – und wie kontrovers man über ein Rating diskutieren kann, das vermeintlich objektiven Maßstäben folgt. »

„Diese Unterschiede können mit Blick auf denselben Markt oder dieselbe Branche erheblich sein.“

Charles Neus
ESG-Beauftragter bei der Investmentgesellschaft Schroders in Frankfurt

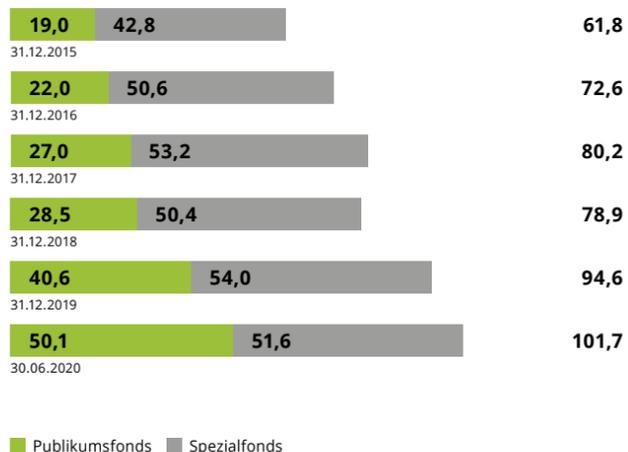
17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)





VERWALTETES VERMÖGEN NACHHALTIGER FONDS

Milliarden Euro



Quelle: BVI



Andrew Cave
Head of Governance & Sustainability, Baillie Gifford

„ESG-Ratings der Unternehmen sind oftmals zu starr.“

SCHWARZE SCHAFE AUF DER GRÜNEN WIESE

Unsicherheit herrscht auch bei Anlegern. Die Fondsanbieter haben das Thema für sich entdeckt. Am Markt findet sich inzwischen eine Vielzahl von Fonds, die in der einen oder anderen Weise einen ESG-Bezug aufweisen. Laut dem Fachmagazin EcoReporter schätzt das Fondsanalysehaus Morningstar die Zahl der gegenwärtig in Europa angebotenen Nachhaltigkeitsfonds auf etwa 2.400. Angesichts dieser Größenordnung wächst in der Branche der Verdacht, dass auf der grünen Wiese auch einige schwarze Schafe weiden könnten. Von Greenwashing ist die Rede, also vom Versuch, einem Fonds ein grünes Mäntelchen umzuhängen, ohne dass dieser wirklich hinreichend nach ESG-Kriterien investiert ist. Diese Gefahr scheint nicht aus der Luft gegriffen. „Je mehr Produkte es gibt, die vorgeblich an die ESG-

Performance geknüpft sind, desto stärker müssen wir dafür Sorge tragen, dass Anleger keine Produkte kaufen, die als nachhaltig vermarktet werden, ohne dies tatsächlich zu sein“, erklärte erst kürzlich Steven Maijor, der Vorsitzende der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA). Die EU hat das Thema im Rahmen ihres Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums in Angriff genommen. Doch wichtig für das Verständnis der EU-Taxonomie ist, dass diese kein Label für Investmentprodukte einführt. Sie definiert Nachhaltigkeitsanforderungen an ökonomische Aktivitäten. Werden diese dann in Finanzprodukten verpackt und Anlegern angeboten, setzt die EU-Taxonomie Transparenzanforderungen, an die sich die Anbieter zu halten haben. Das ist immerhin ein erster Schritt.

MEIN GELD

Bilder: Baillie Gifford & Co, www.shutterstock.com/Andrew Mayovsky

Amundi Ethik Fonds
Eine bessere Welt zu gestalten zahlt sich aus.



Heute für eine bessere Zukunft investieren.

- Ethisch und nachhaltig investieren – gleichzeitig Ertragschancen nutzen.
- Konservativer Mischfonds – Anlage in globale Aktien und Euro-Staatsanleihen/ Unternehmensanleihen nach strengen ESG-Kriterien.
- Seit 1986 auf dem Markt.⁽²⁾
- **MORNINGSTAR** ★★★★★⁽³⁾

Jede Anlage in Fonds birgt auch Risiken. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für die Zukunft.

amundi.de

Vertrauen
muss verdient werden

Amundi
ASSET MANAGEMENT

RECHTLICHE HINWEISE

Das FNG-Siegel ist der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum. Das Siegel ist für 1 Jahr gültig ab Vergabe am 24.11.2019, www.fng-siegel.org. (1) Quelle IPE „Top 500 Vermögensverwalter“, veröffentlicht im Juni 2020 und basierend auf AUM per Ende Dezember 2019. (2) Erste Kursaufstellung 07.11.1986. Der Amundi Ethik Fonds ist ein Fonds nach österreichischem Recht, aufgelegt von der Amundi Austria GmbH. Die vollständigen Angaben zum Fonds sind dem Verkaufsprospekt bzw. den wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage eines Kaufs dar. Sie sind in Deutschland kostenfrei in digitaler Form unter www.amundi.de und als Druckstücke bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 124-126, D-80636 München, erhältlich. Soweit nicht anders angegeben, beruhen die hier enthaltenen Ansichten auf Recherchen, Berechnungen und Informationen von Amundi Asset Management. Diese Ansichten können sich jederzeit ändern, abhängig von wirtschaftlichen und anderen Rahmenbedingungen. Es gibt keine Gewähr, dass sich Länder, Märkte oder Branchen wie erwartet entwickeln werden. **Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie oder ein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung einer Anlage.** Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Außerdem stellt dieses Dokument kein solches Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. (3) Morningstar-Vergleichsgruppe: EUR Cautious Allocation – Global. Quelle: Morningstar Direct, Stand: 31.07.2019. Morningstar Ratings: Copyright © 2019 Morningstar UK Limited. Alle Rechte vorbehalten. Die Informationen zu den Morningstar Ratings dürfen nicht vervielfältigt oder verteilt werden, und es kann keine Garantie übernommen werden, dass sie richtig, vollständig oder aktuell sind. Weder Morningstar noch seine Content Provider sind für Schäden oder Verluste verantwortlich, die aus der Verwendung dieser Informationen resultieren. Bitte beachten Sie: Eine Rating-Agentur kann ein Finanzinstrument nur unter der Prämisse funktionierender Märkte bewerten. Amundi Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Amundi Gruppe. Amundi Asset Management ist eine französische vereinfachte Aktiengesellschaft („Société par Actions Simplifiée“), 90 boulevard Pasteur - 75015 Paris. Oktober 2020. | WALK®



EDMOND DE ROTHSCHILD

Château Clarke

Der Baron de Rothschild hatte einen geheimen Traum: ein kleines, unauffälliges, noch unbekanntes Weingut zu besitzen und daraus sein Meisterwerk zu machen

„Clarke ist eine Herausforderung, meine Lebens- und Naturphilosophie dem Menschen anzubieten.“

Baron Edmond de Rothschild

Das Gut Château Clarke, ein Cru Bourgeois Supérieur, war im 18. Jahrhundert im Besitz einer irischen Familie, die es nach ihrem Familiennamen benannte. 1973 war das Weingut vollkommen verlassen, als Edmond de Rothschild seinen Wert erahnte.

„Clarke ist eine Herausforderung, meine Lebens- und Naturphilosophie dem Menschen anzubieten“, so der Baron. In einem titanischen Projekt ließ er die Domäne restaurieren, neue Installationen bauen, das gesamte Weingut neu gestalten und den alten Rebenbestand entfernen und neu bepflanzen. 1978 wurde dann der erste Jahrgang abgefüllt und Château Clarke war der erste Schritt der Compagnie Vinicole Baron Edmond de Rothschild ins Weinabenteuer.

Seit 1997 leiten Ariane und Benjamin de Rothschild die Compagnie Vinicole. „Wein machen ist eine Geste, die mit Ästhetik zu tun hat ... Darin liegt zweifellos ein Plus an Schönheit und Eleganz, die mir unentbehrlich sind ... Wein bedeutet genießen und teilen, Wein ist eine Lebensart“, sagt Ariane de Rothschild, Vorstand des Exekutivausschusses der Gruppe Edmond de Rothschild. „Wir sind stolz auf dieses Erbe und bemühen uns jeden Tag, es auf das höchste Niveau zu bringen.“

Château Clarke erfreut sich eines neuen kreativen Impulses und erstrahlt in neuem Glanz. In seiner besonderen Atmosphäre leben Reben, Weine und Gärten in perfekter Harmonie. Die Besonderheit von Château Clarke liegt in seinem komplexen Terroir: zusammenhängende 55 Hektar von zum



^ Ariane und Benjamin de Rothschild



^ Präziser und respektvoller Weinbau



^ Fabrice Darmaillacq



^ 230.000 Flaschen **Château Clarke** werden im Jahr produziert



^ Blick in den Weinkeller

größten Teil Ton- und Kalkböden, (Merlot, 70 Prozent und Kies-Sandsteinböden (Cabernet-Sauvignon, 30 Prozent). Diese Böden garantieren die Frische der Merlots sowie die Stärke der Cabernet-Sauvignons.

Château Clarke schützt sein Ökosystem und betreibt einen präzisen und respektvollen Weinbau. Unter den Reben wird das Unkraut mechanisch entfernt, ohne Anwendung von Herbiziden. Gräser und Getreide aus den Hängen werden zerkleinert und als einziger Dünger benutzt. Jede Parzelle wird bei optimaler Reife manuell geerntet, die Trauben sorgfältig in Kisten gelegt und sofort zum Weinkeller gebracht.

2016 wurde die technische Leitung von Fabrice Darmaillacq, einem Ingenieur der Önologie von der Universität von Bordeaux, übernommen. Er erklärt: „Château Clarke ist ein seidiger, eleganter, feiner, reichhaltiger, frischer Wein, mit extrem präzisen Gerbstoffen, der für die Besonderheit seines Terroirs bürgt. Schon der junge Wein zeigt seine Qualität, die sich mit den Jahren noch entfaltet. Es ist unser Ziel, mit Château Clarke das Niveau der besten Grands Crus aus dem Médoc zu erreichen.“

Seit 2016 wird die Domäne auch von Eric Boissenot beraten. Er ist Experte für die Gegend und Consultant bei den berühmtesten Grands Crus Classés des Médocs.

Er sagt: „Château Clarke produziert nur große Weine“. Château Clarke gehört außerdem zu den seltenen Domänen, die nur die Jahrgänge auf den Markt bringen, die reif zum Genießen sind. Diese Besonderheit zeugt von einer perfekten Kontrolle der Weine bis zum Marketing, eine Ausnahme in der Region von Bordeaux.

Das Weingut produziert durchschnittlich 230.000 Flaschen Château Clarke im Jahr sowie 15.000 Flaschen Merle Blanc de Château Clarke, ein aromatischer Wein, am Ende des 19. Jahrhunderts geboren. Die Produktion wird zu 90 Prozent exportiert. Unter den 80 Exportländern bilden die USA, Kanada und die Schweiz das Führungstrio.

Die 145 Hektar weite Domäne ist heute eines der größten Weingüter und eine der Ikonen der Region mit der Herkunftsbezeichnung Listrac-Médoc. Sie liegt umringt von Wäldern, Weingütern und Gärten. Da die Gartenkunst die andere Leidenschaft der Familie Rothschild ist, wurde auf Wunsch vom Baron Edmond de Rothschild ein bunter, duftender Garten bei der Domäne von Château Clarke angelegt.

Mit seiner Leidenschaft für raffinierte Lebensart und Exzellenz hat der Baron de Rothschild Château Clarke zu einer Ikone der Region Listrac-Médoc gemacht.

EDMOND DE ROTHSCHILD HERITAGE

„Château Clarke ist ein seidiger, eleganter, feiner, reichhaltiger, frischer Wein, mit extrem präzisen Gerbstoffen, der für die Besonderheit seines Terroirs bürgt.“

Fabrice Darmaillacq





WIRTSCHAFTSKOLUMNE ÖKONOM

USA: Aktien sind unabhängig von Wahlen

Auf den ersten Blick wirkte vieles an den Präsidentschaftswahlen in den USA denkwürdig. Umso wichtiger für Anleger ist eine Lektion: Wahlergebnisse beeinflussen die Wertentwicklung der Finanzmärkte im Laufe der Zeit de facto nicht, wie unsere Untersuchungen zeigen. Es lohnt sich also nicht, seine Investitionen an den Wahlen auszurichten. Das heißt natürlich nicht, dass die Märkte von Wahlen unberührt sind. So stieg zum Beispiel die Marktvolatilität im Umfeld der nationalen Parteitage der Demokraten und Republikaner bis zum Wahltag stetig zu. Aber diese Volatilität hat historisch gesehen nach Wahlen ebenso schnell wieder nachgelassen. Wenn wir den Blickwinkel erweitern und auf die Marktvolatilität in den Jahren vor und nach den Präsidentschaftswahlen schauen, stellen wir fest, dass die Volatilität sich in Wahljahren in der gleichen Spanne bewegt wie in den anderen Jahren.

Einige Anleger könnten sich diesen Trend ansehen und zu dem Schluss kommen, dass sie etwas gewinnen könnten, wenn sie sich um die Wahlen herum aus den Märkten zurückziehen und später wieder einsteigen würden. Unsere Analyse zeigt jedoch, dass es vielleicht am besten ist, einfach dabei zu bleiben. Um das zu verdeutlichen, haben

wir uns das durchschnittliche Wachstum einer hypothetischen Investition von 10.000 US-Dollar für vier verschiedene Handelsstrategien im Umfeld von Präsidentschaftswahlen seit 1932 angesehen. In jeder Anlagestrategie hat der hypothetische Anleger sechs Monate vor der Wahl und zum Wahlzeitpunkt die Möglichkeit, sich für oder gegen ein Investment für die nächsten sechs Monate zu entscheiden.

Was aus 10.000 US-Dollar wurde:

- Wenn der Anleger investiert blieb: Im ersten Szenario investiert der hypothetische Anleger die 10.000 US-Dollar und bleibt dann während der sechs Monate nach der Wahl voll investiert. Historisch gesehen hätte dies im Durchschnitt zum besten Ergebnis geführt. Unter dem Strich hätte diese Strategie durchschnittlich 961 US-Dollar Ertrag – also fast zehn Prozent – eingefahren.
- Wenn der Anleger erst nach der Wahl investiert: In diesem Szenario entscheidet sich der Investor dafür, die 10.000 US-Dollar vor dem Wahltermin in Cash zu behalten. Der Investor investiert das Geld dann nach dem Wahltermin und bleibt nach der Wahl sechs Monate lang vollständig in Aktien investiert. Aus den 10.000 US-Dollar sind sechs Monate nach der Wahl im Durchschnitt 10.721 US-Dollar geworden.

- Wenn der Anleger vor der Wahl investiert und danach in Cash wechselt: Im dritten Szenario investiert der Investor die 10.000 US-Dollar sechs Monate vor der Wahl und bleibt bis zum Wahltag investiert. Der Investor geht dann unmittelbar nach der Wahl eine Cash-Position ein und bleibt bis sechs Monate nach der Wahl in Cash. Das Ergebnis im Durchschnitt: 10.583 US-Dollar.
- Wenn der Anleger durchgängig in Cash bleibt: Im letzten Szenario behält der Investor 10.000 US-Dollar in Cash während der gesamten analysierten Dauer. Historisch gesehen hätte dies sechs Monate nach dem Wahldatum den niedrigsten Durchschnittssaldo von 10.360 US-Dollar ergeben.

AN DER STRATEGISCHEN ALLOKATION FESTHALTEN

Märkte steigen historisch gesehen im Laufe der Zeit öfter als sie sinken. Und da Marktgewinne oft in kurzen, scharfen Sprüngen erfolgen, kann es die langfristigen Renditen beeinträchtigen, wenn man als Anleger zum Zeitpunkt dieser Sprünge nicht mehr am Markt ist. Aus diesem Grund ist das beste Ergebnis in dem hypothetischen Beispiel,

investiert zu bleiben, während das schlechteste Ergebnis darin besteht, für die gesamte Zeit vom Markt fern zu bleiben.

Unsere Analyse zeigt, dass diejenigen Anleger am besten abschneiden, die an ihren Plänen festhalten und einen diversifizierten Ansatz wählen – und nicht versuchen, den Markt zu timen. So haben wir uns auch angesehen, welche Anlageklassen in Wahljahren historisch gesehen am besten abgeschnitten haben. Das einzige erkennbare Muster, das wir erkennen können, ist, dass ein ausgewogener Ansatz mit 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen (in diesem Fall 60 Prozent Russell 1000 Total Return Index und 40 Prozent Bloomberg Barclays U.S. Aggregate Bond Total Return Index) eine beständige Leistung erbracht und die großen Ausschläge, die wir anderswo sehen, vermieden hat.

RICH WEISS



Rich Weiss
Chief Investment Officer
Multi Asset, American
Century Investments

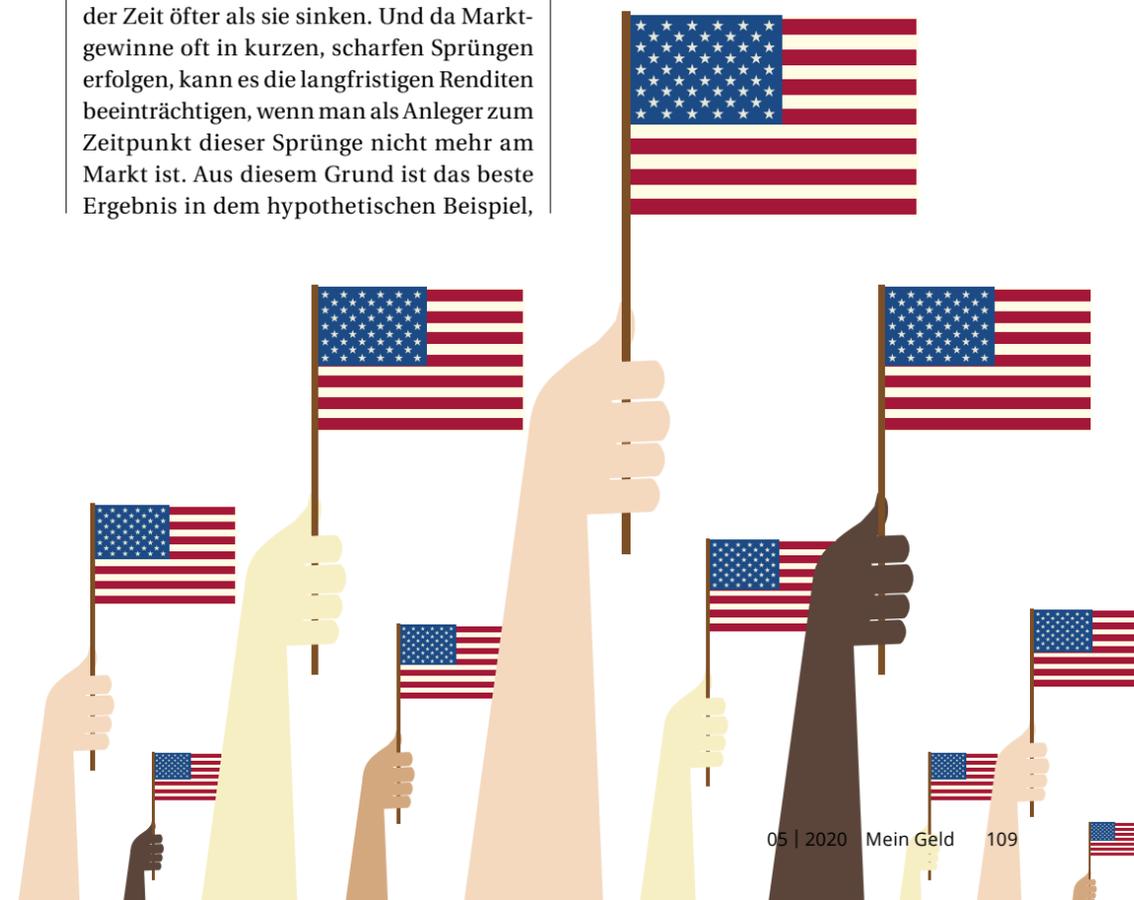


Bild: www.shutterstock.com/kup

DR. PETERS

Ergänzung der klassischen Vertriebswege

Im Herbst 2019 hat sich die Dr. Peters Group, Asset Manager und Emissionshaus für Sachwertinvestments, an der digitalen Investmentplattform zinsbaustein.de beteiligt. Crowdinvesting und Sachwertbeteiligungen, Start up-Kultur und 45-jährige Historie: Wie passt das zusammen? Ein erster Erfahrungsbericht



^ Bereits ab 500 Euro können sich Anleger auf der Plattform von **zinsbaustein.de** an der Finanzierung von Immobilienprojekten beteiligen

Ein erweitertes Angebot hochwertiger Immobilieninvestments, die Verbreiterung der jeweiligen Zielgruppen und die Beschleunigung der Digitalisierung: Das sind die wesentlichen Ziele der Kooperation von zinsbaustein.de und der Dr. Peters Group. Auf diesem Weg sind wir schon ein gutes Stück vorangekommen. So konnten in kürzester Zeit gemeinsam die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, alternative Investmentprodukte wie voll regulierte Alternative Investmentfonds (AIF) auf der Plattform anzubieten.

Erste Erfolge zeigt auch die Aktivierung der Bestandskundenbasis. Seit dem Start der Kooperation bietet die Dr. Peters Group allen Kunden, die nicht mehr von einem

Vertriebspartner betreut werden, über die Plattform Crowdinvesting-Produkte und Club Deals an. Club Deals sind exklusive Immobilieninvestments, an denen sich Anleger erst ab einer Mindestsumme von 50.000 Euro beteiligen können. Die jährliche Verzinsung für eine solche exklusive Beteiligung liegt zwischen sechs und acht Prozent.

zinsbaustein.de wiederum profitiert von der 45-jährigen Erfahrung der Dr. Peters Group im Bereich Investments und Sachwertanlagen. Ein weiterer Vorteil für die Investmentplattform ist durch die kürzlich genehmigte Lizenz nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz (KWG) entstanden, also der Erlaubnis, in Deutschland Bank- oder Finanzdienstleistungsgeschäfte zu betreiben. Mit Hilfe dieser Lizenz ist es der Dr. Peters Group beispielsweise möglich, eigene Anleihen zu emittieren.

Den Anlegern steht damit künftig ein breiteres Spektrum an Immobilieninvestments mit unterschiedlichen Risikoprofilen und Nutzungsklassen sowie verschiedenen Laufzeiten offen. Von Mezzanine-Darlehen mit einer Laufzeit von bis zu drei Jahren über Anleihen mit mittlerer Laufzeit bis hin zum vollregulierten AIF mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren ist in Kürze alles über eine Plattform abrufbar. Diese breite Palette an Investmentvehikeln ermöglicht Anlegern eine deutlich bessere Diversifikation ihres Portfolios und damit eine bessere Risikostreuung.

› Besonders gefragt sind Projekte aus dem Bereich „Wohnen im Alter“. Das Beispiel hier zeigt einen Mehrgenerationenwohnpark in der Nähe von Hamburg



Ein weiterer Nutzen der Partnerschaft ist die Ergänzung der klassischen Vertriebswege. Einerseits sind für zahlreiche Anleger die klassischen Vertriebspartner nach wie vor die zentrale Anlaufstelle. Nicht zuletzt deshalb, weil zahlreiche Kunden auch zukünftig auf den persönlichen Austausch setzen werden und den angestammten Vertriebspartnern vertrauen. Andererseits ist die Zahl dieser Vertriebspartner in den vergangenen Jahren signifikant zurückgegangen. Um zusätzliches Wachstum zu generieren, müssen wir daher digitale Vertriebswege und neue Kundengruppen erschließen. Eins bleibt aber sicher: Der klassische Vertrieb wird weiterhin eine zentrale Rolle für die Platzierung von Sachwertinvestments spielen.

WAS IST NUN DAS FAZIT NACH ETWA EINEM JAHR DER KOOPERATION?

Synergien bestehen in der gemeinsamen Kundengewinnung und Erschließung neuer Kundengruppen, der Nutzung des beidseitigen Know-hows und der Paragraph-32-KWG-Lizenz seitens der Dr. Peters Group. Für Kunden bietet die strategische Partnerschaft außerdem eine größere Auswahl an Anlageobjekten mit unterschiedlichen Laufzeiten.

Während die Dr. Peters Group mit Hilfe von zinsbaustein.de nun kurzfristige Anlagen offerieren kann, ermöglicht der Sachwertspezialist seinem neuen Partner

wiederum, langfristige Vermögensanlagen anzubieten. Auch das Stemmen von Großprojekten ist für zinsbaustein.de mit dem starken Partner im Rücken nun möglich. So stellte ein im August und September über zinsbaustein.de platziertes Projekt – die Umwidmung eines ehemaligen Bürogebäudes in Düsseldorf zu 181 möblierten Apartments – mit 4,3 Millionen Euro die bislang größte Einzelfinanzierung auf der Plattform dar.

Dem Ziel für beide Seiten, Wachstumsziele schneller zu erreichen und Entwicklungspotenziale auszuschöpfen, während die Kunden von einer weitaus größeren Angebotspalette aus kurz-, mittel- sowie langfristigen Investments profitieren, sind wir damit bereits ein großes Stück näher gekommen.

DR. PETERS GROUP



Kristina Salamon
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group



www.zinsbaustein.de

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Immobilien Deutschland: Investieren auf den zweiten Blick

Zweitmarktfonds bieten privaten und institutionellen Anlegern die Möglichkeit, in ein breit gestreutes, professionell analysiertes und in seiner Historie bekanntes Immobilienportfolio zu investieren

Unter den Sachwertanlagen kommt der Anlageklasse Immobilien nach wie vor eine zentrale Bedeutung zu. Doch so attraktiv und begehrt Immobilien im Ersterwerb auch sein mögen – für Investoren kann sich ein Blick auf den Zweitmarkt lohnen, denn „gebrauchte“ Immobilienbeteiligungen sind oft das interessantere Investment. Zum einen ist die Emission der Fonds, die am Zweitmarkt angeboten werden, in der Regel ein paar Jahre her. Somit gibt es mehr Informationen über die Wirtschaftlichkeit der Immobilien.

Zum anderen sorgt auch der Verkaufsdruck des bisherigen Investors oftmals aufgrund des dadurch teilweise günstigen Preises einer Immobilienbeteiligung für eine bessere Rendite am Zweitmarkt. Das aktuelle Beteiligungsangebot „BVT Zweitmarktportfolio II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG“ (BVT Zweitmarktportfolio II) setzt diesen Investitionsansatz professionell um und eröffnet Anlegern den Zugang zu einem kompetent betreuten Zweitmarktportfolio aus Immobilienbeteiligungen, breit gestreut über verschiedene Initiatoren, Objektstandorte, Nutzungsarten, Mieter und Laufzeiten.

DER BVT ZWEITMARKTPORTFOLIO II IM ÜBERBLICK

Der BVT Zweitmarktportfolio II ist ein geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF). Als Dachfonds beteiligt er sich an anderen geschlossenen AIFs. Diese erwerben auf dem Zweitmarkt Anteile an geschlossenen Immobilienfonds. Der Fonds richtet sich an Privatanleger sowie an professionelle und semiprofessionelle Anleger im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), die das Ziel der Vermögensoptimierung verfolgen und einen langfristigen Anlagehorizont von mindestens 20 Jahren haben. Es handelt sich um ein Produkt für Anleger mit erweiterten Kenntnissen und/oder Erfahrungen mit Finanzprodukten.

- **Mindestbeteiligung:** 10.000 Euro zzgl. 5 Prozent Ausgabeaufschlag
- **Geplante Laufzeit:** bis 31.12.2034, danach wird die Investmentgesellschaft aufgelöst und das restliche Vermögen verwertet
- **Prognostizierte Gesamtausschüttung (Kapitalrückzahlung und Erträge)¹** ca. 142–192 Prozent (im Basis-Szenario 165 Prozent), bezogen auf die gezeichnete Kommanditeinlage, vor Steuerabzug vom Kapitalertrag und vor Besteuerung bei dem Anleger
- **Prognostizierte jährliche Ausschüttung (Kapitalrückzahlung und Erträge)¹** ab dem Jahr 2021 in Höhe von jährlich 4,0 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlagen

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Bei der Analyse der prognostizierten Rentabilität ist der vom Anleger zusätzlich zu leistende Ausgabeaufschlag zu berücksichtigen.



Starke Immobilien im Fokus:
Der BVT Zweitmarktportfolio II

www.zweitmarktportfolio.de

INVESTMENT HIGHLIGHTS & RISIKEN

HIGHLIGHTS

Sachwertinvestitionen in die Anlageklasse Immobilien
Gezielte Diversifizierung: Verteilung der Investitionen auf mehrere Standorte und Nutzungsarten sorgt für Stabilität im Portfolio

Investitionsvorteil Zweitmarkt: Teils signifikante Preisvorteile älterer Immobilienfonds aufgrund von Verkaufsdruck/-wunsch des bisherigen Anlegers

Wirtschaftlichkeitsvorteile: Nicht wertbildende Kostenfaktoren entfallen gegenüber Neuemissionen

Transparenzvorteile: Ältere Beteiligungen verfügen über vorliegende Informationen zu Immobilien, Fonds, Management

Attraktive Ausschüttungsprognose: Auf Basis der professionellen Investitionsauswahl durch die BVT Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo bestehen Chancen auf ein überdurchschnittlich wirtschaftliches Investment.

RISIKEN

Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet

Marktzugangsrisiken im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb von Immobilienbeteiligungen

Vermietungsrisiken, falls Mietflächen in den Fondsobjekten nicht oder nur unterhalb der Kalkulation vermietbar sind, Mieter ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen oder im Zusammenhang mit Neuvermietungen ungeplante Kosten entstehen

Veräußerungsrisiken, falls für die Objekte niedrigere Verkaufspreise als kalkuliert erzielt werden

Fungibilitätsrisiken, da die Anteile an der Investmentgesellschaft nur eingeschränkt handelbar sind.

Darüber hinaus bestehen weitere Risiken. Bitte beachten Sie hierzu nachfolgende wichtige Hinweise.

Der Anleger sollte bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken erfolgt im Verkaufsprospekt sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen und Jahresberichten, die Sie – jeweils in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, erhalten, sowie in elektronischer Form auf www.derigo.de heruntergeladen können. Die Anteile an der Investmentgesellschaft können aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie der bei der Verwaltung verwendeten Techniken auch innerhalb kurzer

Zeiträume erheblichen Wertschwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein (erhöhte Volatilität). Die Investmentgesellschaft ist derzeit noch nicht risikogemischt investiert. Sie muss spätestens 18 Monate nach Beginn des Vertriebs risikogemischt investiert sein. Wertentwicklungen früherer Beteiligungsangebote sowie Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung des hier vorgestellten Beteiligungsangebots. Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein. Die Markteinschätzung beinhaltet aufgrund der Aktualität der momentanen Lage noch keine der Marktunsicherheiten, welche durch die COVID-19-Situation verursacht werden. Aufgrund der Pandemie ist von einer erhöhten Unsicherheit bezüglich getroffener Prognosen auszugehen. •

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

UNTERNEHMEN

Die BVT Unternehmensgruppe hat mit über 40 Jahren Markterfahrung ausgewiesene Expertise in der Anlageklasse Immobilien und bei der Strukturierung von Portfoliofonds – ein wichtiger Erfolgsfaktor, denn wer über fundierte Marktkenntnisse und Preis-einschätzungen für die gehandelten Objekte verfügt, kann deutliche Einkaufsvorteile erzielen und Fehlkäufe vermeiden.

Kontakt
BVT Unternehmensgruppe
Telefon 089 38165-206
interesse@bvt.de
www.bvt.de



KOLUMNE WERNER ROHMERT

Schaltet Corona die Immobilienwirtschaft in Krisenmodus? Expo Real abgesagt

Werner Rohmert

Seit 1988 als Wirtschaftsjournalist mit dem Schwerpunkt Immobilien tätig. Er ist der Immobilienspezialist des wöchentlich erscheinenden „Der Platow Brief“, Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema Immobilien und seit 2001 Herausgeber von „Der Immobilienbrief“. 2004 übernahm Werner Rohmert den Vorsitz des Impresseclub e. V., der Arbeitsgemeinschaft deutscher Immobilienjournalisten.

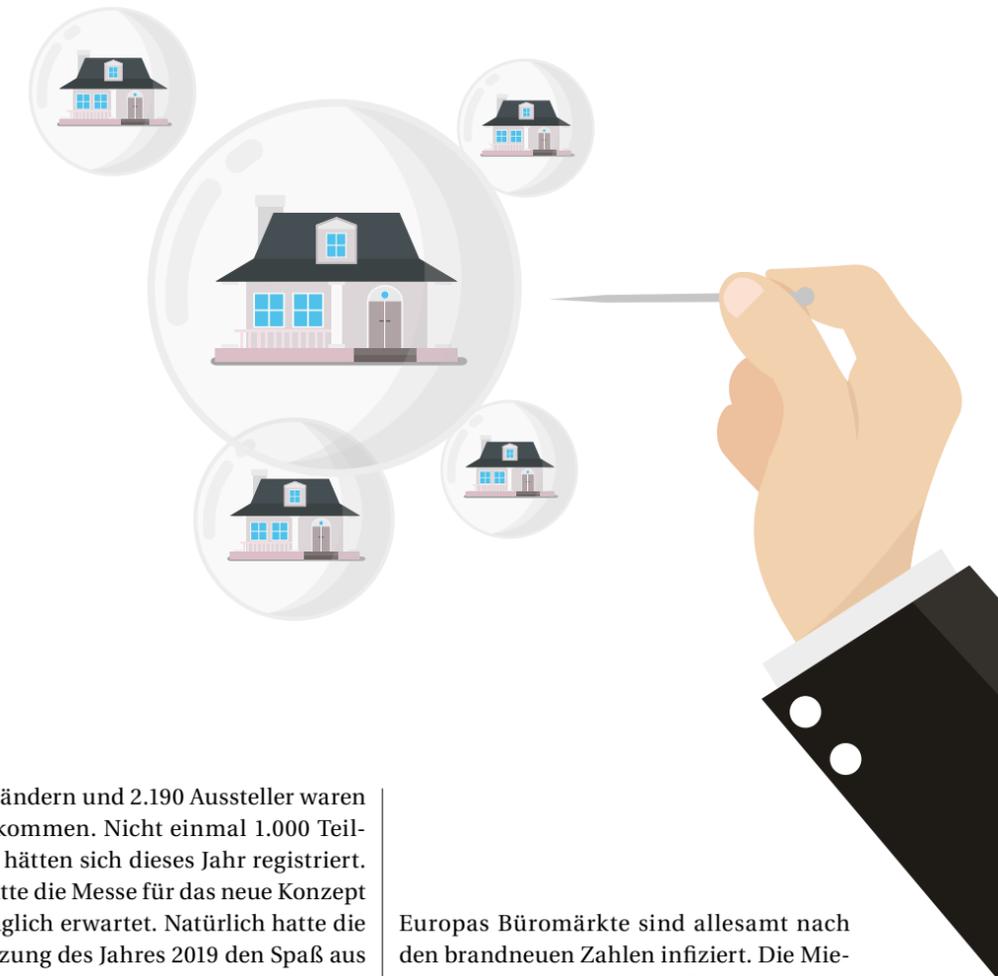
Es sieht so aus, als setze sich die klassische Volkswirtschaft, nach deren Kriterien nun einmal eine ziemlich große „Klatsche“ für die Immobilienwirtschaft zu erwarten sei, doch gegen die Politik geschenkten Geldes durch. Um zu wissen, was in der Branche los ist und welche Erwartungen die großen Matadore selber haben, muss man auf deren Reaktionen schauen. Die führen dann zur self-fulfilling prophecy. Da sieht es eher mau aus. Europas größtes Branchen-Event, die Expo Real in München, wurde abgesagt. Personal-expansion der großen Immobilienhäuser ist gestoppt. Der „Kampf um die Talente“, der die Branche in den letzten Jahren beherrschte, wurde ausgesetzt. Einstellungsstopps dominieren. Manche großen Maklerhäuser setzen radikale Schnitte an.

Aber lassen Sie sich von den Branchenpropheten kein Drama einreden. Aufgrund der langen Reaktionszeiten des Angebots bei gleichzeitig schneller Änderung der Nachfrage gehört Zyklus meist in Form des sogenannten „Schweinyklus“ elementar zur Immobilienwirtschaft. Das hatten wir nur vergessen, weil wir zur Jahrtausendwende

soviel gebaut hatten, dass es mit moderatem Neubau für zwei Nachfragezyklen ausreichte, um alle Nutzerbedürfnisse erfüllen zu können. Jetzt kommt der biblische Zyklus der fetten und mageren Jahre einfach zurück.

Wer Bestände verwalten kann, hat Glück. Wer auf Neugeschäft angewiesen ist, muss sich anpassen. Das Problem im Vergleich zur Finanzkrise ist, dass die Finanzkrise nur für einige Monate einige Mechanismen aussetzte. Nach einigen Monaten Stottern lief der volkswirtschaftliche Motor wieder rund und die Immobilie profitierte im privaten und institutionellen Bereich als neuer Safe Haven für Kapital. Corona setzt dagegen hoch effizient beim Nutzer an und schreibt die Wirtschaft in Teilen neu.

Stimmungs-Symbol könnte die Absage des Expo Real Hybrid Summit 2020 in der Nacht vor dem Anreisetag sein. Vordergründig geschah das durch die Münchener Corona-Lage. Die Immobilien Zeitung rechnete aber anhand der Meldelisten vor, dass die Immobilienbranche schon lange vorher gegen die neue Hybridvariante der Expo Real gestimmt habe. 46.000 Teilnehmer



aus 76 Ländern und 2.190 Aussteller waren 2019 gekommen. Nicht einmal 1.000 Teilnehmer hätten sich dieses Jahr registriert. 3.700 hatte die Messe für das neue Konzept ursprünglich erwartet. Natürlich hatte die Überhitzung des Jahres 2019 den Spaß aus der Messe genommen. Ein neues Nachdenken machte da sicherlich Sinn. Der Sprung von der Herdplatte ins Eiswasser macht jetzt aber auch keinen Spaß. Das lässt einen Stimmungsumschwung in der Branche und bei Investoren befürchten.

Inzwischen ist klar, dass der Glaube, die Corona-Infektion würde weitgehend symptomlos an den Büromärkten vorbeigehen, zunehmend eines Besseren belehrt werden dürfte. Homeoffice-Effekte, die derzeit die Medien füllen, sind dabei nicht das größte, sondern lediglich das sichtbarste Problem. Das trifft alle gewerblichen Immobilienmärkte. Die gesamte konjunkturelle Gemengelage von konjunkturellen und strukturellen Entwicklungen schafft das ideale Gebräu für den perfect storm. Offen ist lediglich, ob das Zusammenwirken von Fiskal- und Geldpolitik die Energie ableiten kann.

Europas Büromärkte sind allesamt nach den brandneuen Zahlen infiziert. Die Mieten zeigen nach unten. Die Flächenumsätze sind laut JLL in den ersten neun Monaten um 42 Prozent gefallen. Deutschland brach um 37 Prozent ein. Dabei war das erste Quartal noch gut. Langsam sind aber die Überhänge abgearbeitet. Jetzt ist Totentanz. Die gewerblichen Investmentmärkte sind um ca. 20 Prozent abgebrochen. Hier retten noch die langen Nachfrage-Überhänge, die fehlenden Anlagealternativen und der Cash flow durch Mietverträge.

Bei Wohnen prophezeien empirica und UBS eine drastische Blasengefahr für Deutschland. Wer in den letzten 15 Jahren alle Warnungen außer Acht ließ, hat am meisten verdient. Jetzt könnte die Zeit, in der der Markt den Immobilienhäusern und Entwicklern das Geld in das Haus schaufelte, vorbei sein. Aber bleiben wir locker. So ist die Immobilienwirtschaft nun einmal. •

WERNER ROHMERT

Bild: www.shutterstock.com / JB Illustration

Initiatoren-Loge

INITIATOREN-LOGE 2020

Resümee zur zweiten Veranstaltung

Mein Geld bringt die erfolgreichsten Anbieter von Sachwertanlagen in der Initiatoren-Loge zusammen



19 UHR

DONNERSTAG

10

SEPTEMBER 2020



LÖWENPALAIS

Koenigsallee 30–32
14193 Berlin



Es war ein Branchentreff der besonderen Art – trotz aller Beschränkungen – mit interessanten Gesprächspartnern und intensiven Diskussionen.

Jens Freudenberg
Bereichsleiter Private Kunden BVT



An einem Tag, an dem sich der Berliner Sommer nochmals mächtig gegen den Herbst stemmte, versammelte sich im Löwenpalais das Who's who der Sachwertanlagen-Branche, um, umgeben von Kunst im Rahmen der zweiten Initiatoren-Loge, abermals mit dem BVI und dem VuV ins Gespräch zu treten. Und dazu regt die von Bernhard Sehring (der auch das Theater des Westens schuf) entworfene Villa, ein prächtiger Grunewalder Ableger der Künstlerkolonie, geradezu an.

Nach dem erfolgreichen Auftakt des Formats 2019 war ein Wiedersehen mit alten Bekannten in diesem Jahr alles andere als selbstverständlich, entwickelte sich 2020 doch ganz anders, als die meisten von uns sich das vorstellen konnten. Doch nicht nur fand die diesjährige Initiatoren-Loge trotz COVID-19 statt, sie verzeichnete sogar mehr Teilnehmer als im Vorjahr. Für viele Gäste war es die erste Präsenzveranstaltung seit Monaten; Abstandsregeln und ein umfangreiches Hygienekonzept gewährleisteten die Gesundheit der Gäste und Mitarbeiter vor Ort. »

Die Initiatoren-Loge in Berlin war für unser Unternehmen einer der wichtigsten Termine in diesem Jahr. Wir konnten uns mit wesentlichen Vertretern der Sachwertbranche austauschen und so mögliche neue Kooperationen ausloten. Obendrein überzeugte das Rahmenprogramm sowie die für diese Veranstaltung perfekt passende Location.

Sebastian Podwojewski
Head of Brand Building & Corporate Communications
Dr. Peters Group





INTERVIEW

Die Zukunft ist grün – nachhaltige Altersvorsorge

2013 hat die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als eine der ersten Versicherungen die GrüneRente ins Leben gerufen: eine nachhaltige Altersvorsorge, die hohe soziale, ethische und ökologische Standards erfüllt. Im Interview erklären Dr. Guido Bader und Ralf Berndt, beide Vorstandsmitglieder der Stuttgarter, warum diese Form der Altersvorsorge ein Erfolgsmodell für die Zukunft ist

„Nachhaltigkeit ist für uns kein kurzfristiger Trend.“

Warum wurde die GrüneRente ins Leben gerufen?

DR. GUIDO BADER: Wir haben sehr früh verstanden, dass wir mit dem bisherigen Denken nicht weiterkommen. Nachhaltigkeit ist für uns kein kurzfristiger Trend. Sie ist eine Haltung, die sich aus unserer Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ableitet. So sehen wir es ebenfalls in unserer Verantwortung, zum Erhalt der ökologischen, sozialen und ethischen Grundlagen der Gesellschaft beizutragen.

Woher haben Sie die Gewissheit genommen, dass das genau der richtige Schritt ist?

DR. GUIDO BADER: Wir erkennen seit vielen Jahren immer wieder Trends für neue Produkte und setzen diese dann mit dem nötigen Mut um. Auch bei der GrüneRente

hat sich dieser Mut ausgezahlt: Das Produkt hat sich zu einem echten Erfolgsmodell entwickelt, nach dem gezielt gefragt wird. Aktuell liegt der Anteil der GrüneRente am Neugeschäft bei 17 Prozent. Besonders hoch ist die Nachfrage nach einer grünen betrieblichen Altersversorgung.

Wie überzeugen Sie Kunden, lieber auf nachhaltige, statt auf klassische Vorsorge zu setzen?

RALF BERNDT: Ganz einfach: Wir zeigen die Vorteile auf. Eine nachhaltige Altersvorsorge kann genau das Gleiche wie eine „konventionelle“ Rente. Es gelten die gleichen Kostensätze und Überschussbeteiligungen. Bei fondsgebundenen Tarifen bieten wir zudem eine große Auswahl. Die Bandbreite reicht von kostengünstigen ETFs bis hin zu aktiv gemanagten Fonds mit verschiedenen Schwerpunkten.

Wie prüfen Sie, ob ein Investment nachhaltig – und damit für die Kunden der Stuttgarter geeignet ist?

RALF BERNDT: Wir lassen uns beim Nachhaltigkeitsinvestment freiwillig vom INAF, dem Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, unabhängig prüfen. Anschließend veröffentlichen wir einen jährlichen Anlagebericht. Darin können Kunden und Geschäftspartner einfach und transparent prüfen, in welche konkreten nachhaltigen Projekte wir investieren und in welchem Umfang.

Warum sollte in Unternehmen mit einer Nachhaltigkeitsstrategie auch eine grüne bAV zwingend zum Angebot gehören?

DR. GUIDO BADER: Mit der Integration der Betriebsrente in ihre CSR-Strategie zeigen Unternehmen soziale Verantwortung für ihre Mitarbeiter. Umso mehr, wenn es sich um eine grüne bAV handelt. Auf diese Weise macht eine nachhaltige Betriebsrente Arbeitgeber noch attraktiver.

Herr Dr. Bader, Sie sind Mitglied im Beirat für nachhaltige Finanzen der Bundesregierung. Was steht dort auf der Agenda?

DR. GUIDO BADER: Ziel ist es, eine Sustainable-Finance-Strategie mit möglichst konkreten Maßnahmen zu entwerfen, so dass die Kräfte der Finanzmärkte optimal für den Transformationsprozess hin zu nachhalti-



~ Ralf Berndt und Dr. Guido Bader (v.l.), Vorstandsmitglieder der Stuttgarter

gem Wirtschaften genutzt werden können. Auf europäischer Ebene wird zudem gerade am „Aktionsplan Sustainable Finance“ gearbeitet. Er beinhaltet zum Beispiel allgemein verbindliche Definitionen, wann ein Investment als „grün“ bezeichnet werden darf. Zudem wird mit der EU-Transparenzverordnung ab März 2021 eine Informationspflicht Einzug halten.

Wie ist die Haltung der Stuttgarter dazu?

DR. GUIDO BADER: Zusätzliche Regulierungsvorhaben sind eine herausfordernde Aufgabe, der wir uns immer stellen. Wir sehen darin aber auch eine Chance, um eine wachsende nachhaltige Kundengruppe zu erschließen und gleichzeitig einen Beitrag zum Erhalt unseres Planeten zu leisten.

RALF BERNDT: Wir sollten jedoch auch an den Nutzen für die Kunden denken. Nur eine weitere Flut von Papieren überfordert und bringt nicht immer die gewünschten Ergebnisse. Wir halten einen ganzheitlichen Ansatz für sinnvoll, das heißt, das Thema auf Seiten der Anbieter, der Vermittler und der Kunden präsenter werden zu lassen.

Vielen Dank für das Gespräch.

„Wir möchten einen Beitrag zum Erhalt unseres Planeten leisten.“

➤ Weitere Informationen unter: gruenerente.stuttgarter.de

Anzeige