



FNG-Siegel-Verleihung:
Ungebrochener Zulauf
auf das aussagekräftige
Qualitätssiegel



Guided Content China

- ACATIS
- BNP Paribas AM
- Legal & General
Investment Management

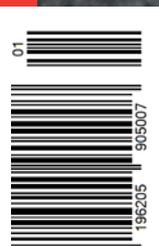
**Guided Content
Betriebliche
Krankenversicherung**

- IKK classic
- SDK GESUNDWERKER
- Barmenia

TITELSTORY

**„Wer bei der Digitalisierung
zu zaghaft vorgeht, gefährdet
die eigene Existenz.“**

IM INTERVIEW: KRISTINA SALAMON, SPRECHERIN DER
GESCHÄFTSFÜHRUNG DER DR. PETERS GROUP



Kristina Salamon
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group

INTERVIEW

„Wer bei der Digitalisierung zu zaghaft vorgeht, gefährdet die eigene Existenz.“

Als Corona die Welt durcheinanderwirbelte, stand Kristina Salamon erst knapp ein Jahr an der Spitze der Dr. Peters Group. Zuvor hatte sie mit großer Dynamik die digitale Transformation ihres Familienunternehmens vorangetrieben und dem Traditions- haus eine strategische Neuausrichtung verpasst.

Im Interview mit Mein Geld spricht die 33-jährige Unternehmerin über Corona als Beschleuniger für die digitale Transformation in der Finanzindustrie, den kulturellen Wandel der Dr. Peters Group und über neue, innovative Produkte

Bundeskanzlerin Angela Merkel hat die Bewältigung der Coronakrise als Jahrhundertaufgabe bezeichnet. Wie navigieren Sie Ihr Familien- unternehmen durch diese turbulente Zeit?

KRISTINA SALAMON: Mit unternehmerischem Mut, strategischem Weitblick und einer großen Portion Optimismus. Vor allem aber nicht alleine. Wir haben sehr erfahrene und motivierte Führungskräfte bei uns an Bord, die dabei helfen, das Unternehmen auf Kurs zu halten. Das macht mir das Navigieren leichter. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8



VITA

Geburtsdatum

14. März 1987

Geburtsort

Dorsten, Deutschland

Ausbildung

Universität Hamburg

Abschluss

Bachelor of Science Business Administration

Master of Science Business Administration

Beruflicher Werdegang

Gesellschafterin der Dr. Peters Group

Über sechs Jahre Mitglied des Beirats

Über sieben Jahre Erfahrung im General Management

Start-up-Gründerin und Venture Capital-Investor

› Hotels waren 2020 stark betroffen von der Pandemie

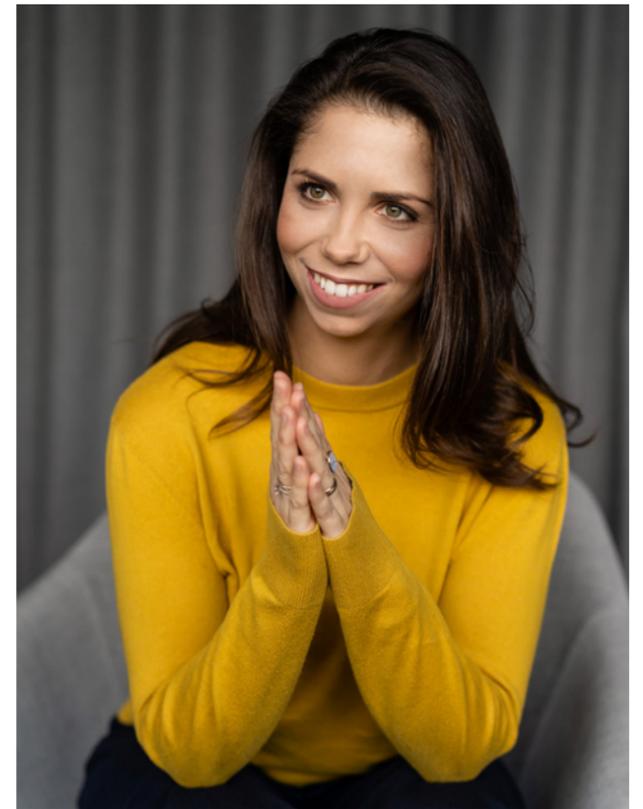
Die Dr. Peters Group managt zahlreiche Hotel- und Flugzeugfonds. Beide Branchen sind besonders betroffen von den Auswirkungen der Pandemie. Welchen Einfluss hat das auf Ihre Fonds und wie gehen Sie bei der Krisenbewältigung vor?

KRISTINA SALAMON: Unsere Fonds sind solide kalkuliert. Das heißt, wir prüfen stets genau, welche potenziellen Marktrisiken eintreten könnten und berücksichtigen diese Szenarien bei der Konzeption. Eine Jahrhundert-Pandemie konnten aber auch wir nicht antizipieren. Die beispiellosen Auswirkungen haben wir daher gerade zu Beginn der Pandemie deutlich gespürt. Was uns dabei geholfen hat, einen tragfähigen Weg aus der Coronakrise zu finden, war zum einen der enge Schulterschluss mit unseren Partnern – beispielsweise in der Hotellerie.

Vor allem aber das Verhandlungsgeschick und der unermüdliche Kriseneinsatz unserer Asset Manager – selbst zu nachtschlafender Zeit und an den Wochenenden. Nicht zuletzt durch diesen Einsatz ist es gelungen, sorgfältig, aber ebenso schnell, temporäre Stundungsvereinbarungen auszuhandeln, die einen nicht unerheblichen Beitrag dazu geleistet haben, die betroffenen Unternehmen und damit die Investments unserer Kunden zu stabilisieren. Größtenteils werden die Stundungen über die weitere Laufzeit der Fonds vollständig zurückgeführt, so dass durch diese Stützungsmaßnahmen kein Geld verloren geht. Das zeigt, wie wertvoll es ist, partnerschaftlich mit den Pächtern und Leasingnehmern unserer Assets zusammenzuarbeiten – insbesondere aus Sicht unserer Kunden.



„Alle Mitarbeiter ziehen an einem Strang und setzen sich mit großem Engagement für unsere Kunden ein.“



Welche Erfahrungen haben Sie in der Pandemie am meisten bewegt?

KRISTINA SALAMON: Besonders begeistert hat mich, dass unser Unternehmen in der Lage war, innerhalb von nur wenigen Tagen zu fast einhundert Prozent auf ein Mobile-Working-Konzept umzuschalten, um Kontakte im Unternehmen auf ein Minimum zu reduzieren. Obwohl viele den persönlichen Austausch mit den Kollegen vermissen und Familien im erneuten Lockdown mit der Doppelbelastung aus Mobile Working und Homeschooling kämpfen, ziehen nach wie vor alle Mitarbeiter an einem Strang und setzen sich mit großem Engagement für unsere Kunden ein. Das liegt vor allem daran, dass wir von Anfang an auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter eingegangen sind und flexibles Arbeiten ermöglicht haben. Nine to five gibt es bei uns nicht mehr. Das Ergebnis zählt, nicht die Präsenz.

Dieser Bruch mit gewohnten und teils auch lieb gewonnenen Routinen hat vor allem Führungskräfte auf eine harte Probe gestellt. Mobile Working erfordert eine andere Art miteinander zu kommunizieren und einen sehr kooperativen Führungsstil. Das fiel nicht allen von Anfang an leicht. Doch mittlerweile ist die digitale Führung bei Dr. Peters zur Routine geworden. Dadurch haben wir ungemein an Geschwindigkeit und Effizienz zugelegt. Sowohl unsere Führungskräfte als auch unsere Mitarbeiter sind in der Krise über sich hinausgewachsen. Das macht mich stolz und spornt mich an. »

Anzeige Bilder: Dr. Peters Group - Portraits: Oliver Nauditt, Innenraum: Olaf Rohl



UNTERNEHMEN

Auflage erster Fonds

1975

Hauptsitz

Dortmund

Niederlassungen

Hamburg, London

Mitarbeiter

120

Gesamtinvestitionsvolumen

7,43 Mrd. Euro

Anzahl Beteiligungen

über 90.000

Anzahl aufgelegter Fonds

145

Fondsportfolio

15 Flugzeugfonds

76 Schiffsfonds

52 Immobilienfonds

2 Life-Value-Fonds

Welche Lehren ziehen Sie aus dem vergangenen Jahr?

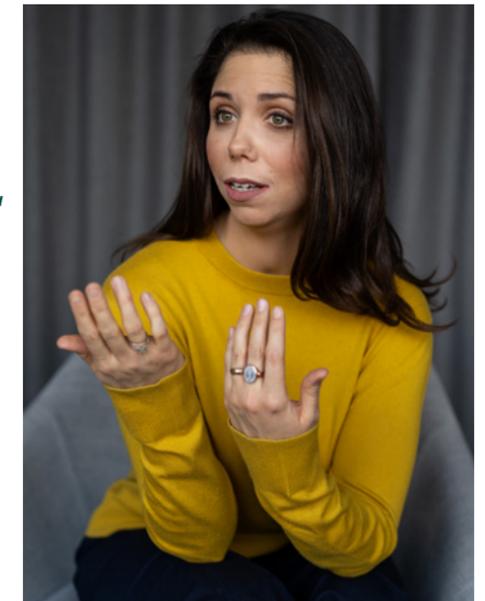
KRISTINA SALAMON: Dass wir mit unserer Digitalisierung auf dem richtigen Weg waren und es mehr denn je sind. Schon vor Ausbruch der Pandemie war die digitale Transformation der Finanzbranche in vollem Gang. Durch Corona hat die Wucht der Transformation aber noch einmal erheblich zugenommen. Spätestens jetzt ist klar, dass Digitalisierung eine Überlebensfrage ist.

Dazu ein Beispiel: Allein im März 2020 ist in Europa die Nutzung von Fintech-Apps um 72 Prozent gestiegen. Auch wir sehen, dass die Anzahl digital affiner Anleger wächst. Kein Unternehmen kommt mehr daran vorbei, auf diese Veränderungen zu reagieren. Die Frage, die sich jeder CEO stellen muss, lautet, wie und wie schnell kann ich mein Unternehmen digital transformieren. Geht man dabei zu zaghaft vor, gefährdet man die eigene Existenz.

Sie haben bereits sehr frühzeitig auf die Digitalisierung gesetzt. Haben Sie vorhergesehen, dass es so einen Umbruch wie jetzt durch Corona geben wird?

KRISTINA SALAMON: Diese Jahrhundert-Pandemie und ihre Auswirkungen konnten wir natürlich nicht antizipieren, aber dass Digitalisierung der Game Changer für unsere Branche sein wird, das war uns klar. Deswegen haben wir vor allem in den vergangenen zwei Jahren so viel Kraft und Ressourcen darauf verwendet, Dr. Peters digital und kulturell zu transformieren. Ohne diese Anstrengungen wäre es uns beispielsweise nicht möglich gewesen, Maßnahmen wie Mobile Working so schnell in die Tat umzusetzen. Auch die ersten Erfolge, die wir 2020 im Bereich digitaler Investments erzielt haben, wären ohne eine vorhergehende Transformation nicht möglich gewesen. Dazu gehört auch unsere Beteiligung an der digitalen Investmentplattform zinsbaustein.de, die mittlerweile ein zentraler Baustein unserer Zukunftsstrategie ist. Diesen Weg der internen und externen Digitalisierung werden wir in diesem Jahr mit noch mehr Konsequenz und Zielstrebigkeit verfolgen.

„Wir haben viel Kraft und Ressourcen darauf verwendet, Dr. Peters digital und kulturell zu transformieren.“



Zukunftsstrategie ist ein gutes Stichwort. Was hat den Ausschlag dazu gegeben, sich an der digitalen Investmentplattform zinsbaustein.de zu beteiligen?

KRISTINA SALAMON: Im Zuge unserer digitalen Transformation haben wir uns Anfang 2019 entschieden, dass wir im Markt für digitale Finanzanlagen aktiv sein müssen und wollen. Dabei stand von Anfang an die Überlegung im Raum, entweder eine eigene Plattform zu bauen oder sich strategisch an einer bestehenden Plattform zu beteiligen. Die Vorteile einer Beteiligung – insbesondere mit Blick auf die Geschwindigkeit der Markterschließung und des Zugangs zu neuen Zielgruppen – haben letztendlich den Ausschlag gegeben.

Die Entscheidung für zinsbaustein.de ist neben der operativen Exzellenz der Plattform aufgrund der Qualitätsführerschaft und damit einhergehend des passenden Mindsets gefallen. Und nicht zuletzt wegen der guten Beziehungen zur Sontowski & Partner Group, dem Gründungsgesellschafter von zinsbaustein.de. Alle drei Unternehmen vereinen eine außerordentliche Kundenfokussierung sowie ein hoher Anspruch an Qualität, Verlässlichkeit und Transparenz.

Das klingt ja sehr einmütig. Aber prallen da nicht zwei sehr unterschiedliche Kulturen zusammen, wenn ein traditionelles Emissionshaus mit einem Berliner Fintech kooperiert?

KRISTINA SALAMON: Zu Beginn der Kooperation haben sich die Herangehensweisen von zinsbaustein.de und Dr. Peters zum Teil recht deutlich unterschieden. Heute ist von diesem Unterschied kaum noch etwas zu spüren. Die Teams beider Unternehmen arbeiten mit agilen Methoden und sind sehr dynamisch. Unsere gemeinsamen Treiber sind die technologische Entwicklung und die Zielsetzung, die Marktstellung und damit das Wachstum der Plattform zu stärken. »



› Digitalisierung ist der Game Changer für die Finanzindustrie

Anzeige Bilder: Dr. Peters Group - Portrait: Oliver Nauditt, links: shutterstock

GUIDED CONTENT CHINA



CHINA

Der große Sprung an die Weltspitze

Auf dem Weg zur weltweit stärksten Volkswirtschaft scheint sich China durch nichts aufhalten zu lassen. Das Coronavirus jedenfalls hat nur kurzfristige Blessuren hinterlassen

China hat ehrgeizige Ziele. In den kommenden Jahren will das Land auch wirtschaftlich zur Supermacht aufsteigen und die Nummer eins in der Welt werden. Ein ähnliches Ziel hatte die Kommunistische Partei Chinas schon einmal formuliert. Unter Mao Zedong wurde die Parole ausgegeben, bis 1962 zu den westlichen Industriestaaten aufzuholen und diese sogar überholen zu wollen. Der „Große Sprung“ scheiterte damals dramatisch. Dass es diesmal anders werden soll, daran lässt die aktuelle chinesische Führung keinen Zweifel. Seit Jahren trimmt sie die Wirtschaft des Landes durch Reformen, Investitionen, Forschung sowie durch eine offensive Handelspolitik auf Erfolgskurs. Erst im vergangenen Jahr wurde unter Führung Chinas mit der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) die weltweit größte Freihandelszone geschaffen.

Der wirtschaftspolitische Kurs der KP ist seit Jahren bereits mit einem steten Anstieg der Wirtschaftsleistung im Reich der Mitte verbunden. Vor allem seit der Jahrtausendwende geht es mit dem Bruttoinlandsprodukt steil nach oben (siehe Grafik). Ende 2019 lag es bei 14,4 Billionen US-Dollar, das BIP der USA bei 21,4 Billionen US-Dollar. Die Lücke zwischen den beiden weltweit größten Volkswirtschaften ist zwar noch beträchtlich, schließt sich aber von Jahr zu Jahr mehr. Während nämlich das Wirtschaftswachstum in den USA in den vergangenen zwanzig Jahren bis auf sehr wenige Ausnahmen unter drei Prozent lag, konnte China mit im Durchschnitt fast dreimal so hohen Wachstumsraten glänzen. Und auch im vergangenen Jahr, in dem die Weltwirtschaft unter den Folgen der COVID-19-Pandemie zu leiden hatte, erreichte China als einzige Volkswirtschaft der Welt ein Wirtschafts-

14,4 Billionen

US-DOLLAR
BRUTTOINLANDSPRODUKT
CHINA

21,4 Billionen

US-DOLLAR
BRUTTOINLANDSPRODUKT
USA

wachstum von rund zwei Prozent. In den USA hingegen betrug das Minus fast fünf Prozent. Für das laufende Jahr geht der Internationale Währungsfonds von einem Wachstum der chinesischen Wirtschaftsleistung um 7,9 Prozent aus. Dabei profitiert das Land offenbar von Sondereffekten der Coronakrise. Denn im Reich der Mitte werden viele der Güter produziert, die im Rahmen der Pandemie weltweit stark nachgefragt sind: etwa Medizinausrüstung, Masken, Schutzkleidung sowie Laptops oder Bildschirme für das Homeoffice.

**STRUKTURELLER WANDEL
TREIBT CHINESISCHE WIRTSCHAFT**

Dieser Sondereffekt sollte allerdings nicht überbewertet werden. Denn längst hat China sich von der verlängerten Werkbank der Industriestaaten zu einem selbsttragenden Wirtschaftsstandort mit innovativen und wettbewerbsfähigen Firmen im globalen Maßstab entwickelt. Multinationale und an der Börse notierte Konzerne wie Huawei und Alibaba sind ein Beispiel hierfür. Aufschlussreich ist auch das vom US-Magazin Forbes im Mai 2020 veröffentlichte Ranking der weltweit zehn größten Unternehmen, gemessen an Umsatz, Gewinn und Marktwert. Die Hälfte der dort aufgeführten Firmen stammt aus China. Während der Export mit rund 2,5 Billionen US-Dollar im Jahr 2019 nach wie vor eine tragende Säule der chinesischen Wirtschaft ist, trägt seit einiger Zeit auch die Binnenwirtschaft verstärkt zum ökonomischen Wachstum bei.

**ENTWICKLUNG DES CHINESISCHEN
BRUTTOINLANDSPRODUKTS IN MILLIARDEN US-DOLLAR**

Jahr	US-Dollar
1980	303,03
1990	396,58
2000	1.205,52
2010	6.033,81
2020	14.860,78
2025	23.029,81

Quelle: Statista, 2021

Mit der Zunahme einer mittelständischen Schicht, vor allem in den großen chinesischen Ballungszentren, steigt die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aller Art und stärkt so den Binnenkonsum. Damit steht das Fundament für Wachstum auf einer breiteren und solideren Basis. Diese will die chinesische Regierung weiter ausbauen. Eines der Hauptziele für die nächsten fünf Jahre sei ein noch „stärkerer Binnenmarkt“, vermeldete die chinesische Nachrichtenagentur Xinhua kürzlich.

HOCHTECHNOLOGIESTANDORT

Dass der Aufstieg des Landes zur größten Wirtschaftsmacht der Welt ohne eine Spitzenstellung im Bereich neuer Technologien nicht funktionieren kann, ist der chinesischen Führung bewusst. Bereits 2015 wurde daher das Programm „Made in China 2025“ aufgelegt. Dessen Ziel ist es, China zu einem dominierenden Global Player in mehr als 30 führenden Industriesektoren sowie bei allen wichtigen Zukunftstechnologien zu machen.

2,5 Billionen

US-DOLLAR
CHINESISCHER EXPORT



INTERVIEW

„2020 war mit einer Performance von 23 Prozent das beste Jahr seit Fondsaufgabe.“

Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Gespräch mit Markus Wedel, Fondsmanger des Lloyd Fonds - WHC Global Discovery

„Ich verfolge mit meinem Team im WHC einen dezidiert aktiven und fokussierten Managementansatz.“

Ihr Mischfonds ist seit dem 1. Oktober 2020 über zehn Jahre am Markt. Im durch die COVID-19-Pandemie geprägten Jahr 2020 erzielte der Fonds die höchste Performance seit Auflage. Wie gelang das?

MARKUS WEDEL: Die Abwärtsbewegung an den Märkten im ersten Quartal 2020 hat uns anfänglich natürlich auch erwischt. Im März hatten wir den stärksten Drawdown seit Auflage im Portfolio zu verzeichnen. Insbesondere partizipierte der WHC durch seine neuen Positionen in Skandinavien und durch seine starken Top-10-Werte. Die YTD-Performance betrug 22,68 Prozent.

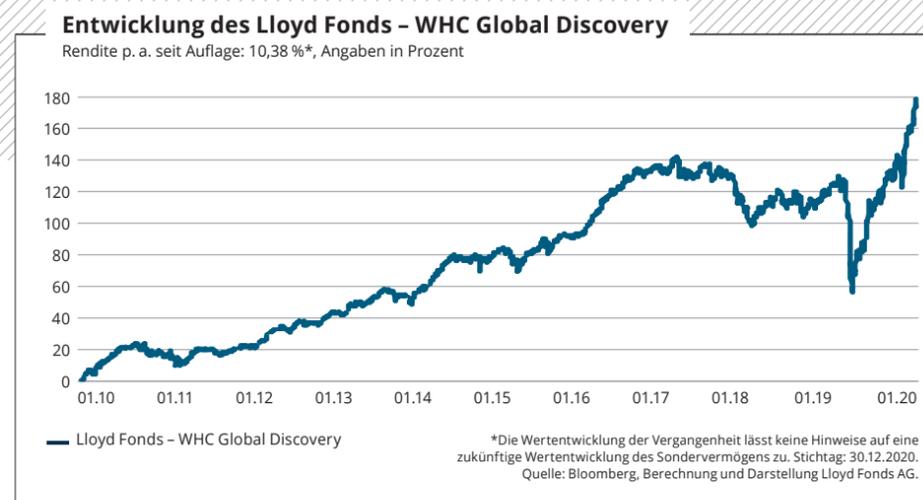
Allein im Dezember betrug der Anstieg im Fondspreis 6,38 Prozent. Dabei profitierte der Fonds von seiner hohen Aktiengewichtung in Höhe von rund 95 Prozent. Dabei verzeichneten zum Jahresende vor allem Titel aus dem Mittelstand, die momentan über 50 Prozent des Portfolios ausmachen, hohe Kursgewinne.

Und wie verhielt sich die Performance seit Auflage?

MARKUS WEDEL: Sehr stabil, die aktuelle durchschnittliche Rendite per annum beträgt über zehn Prozent und das bei geringen Schwankungen. Die Volatilität lag bis auf wenige Ausnahmen immer in dem von uns angestrebten Zielkorridor von sieben bis neun Prozent. Phasen größerer Marktturbulenzen etwa im Zusammenhang mit der China-Krise 2016 oder dem inzwischen ja gelösten Brexit überstand der Fonds unbeschadet.

Ihr Mischfonds investiert überwiegend in mittelständische Unternehmen aus der DACH-Region. Warum dieser Schwerpunkt?

MARKUS WEDEL: Ich verfolge mit meinem Team im WHC einen dezidiert aktiven und fokussierten Managementansatz. Wir sind dabei nicht aktivistisch, aber sehr aktiv,



denn wir gehen davon aus, dass Märkte nicht informationseffizient sind und dass vor allem auf kleineren, spezialisierten Märkten Fehlbewertungen existieren, die für eine Überrendite genutzt werden können. Dies trifft auch auf den europäischen Markt für Mid- und Small-Caps zu. Innerhalb dieses Marktsegments fokussieren wir uns auf Skandinavien und die DACH-Region.

Warum der Schwerpunkt auf Skandinavien?

MARKUS WEDEL: Mittelständische skandinavische Firmen zählen in Europa zu den innovationsstärksten Unternehmen mit einer ausgeprägten Exportstärke. Wir suchen und finden Perlen in diesen Märkten, als Ergänzung zur DACH-Region.

Können Sie uns ein Beispiel für einen aktiven Stock-Pick in Skandinavien geben?

MARKUS WEDEL: Ein Beispiel ist die dänische Firma Asetek. Sie ist globaler Marktführer bei der Flüssigkühlung von Rechnern und besetzt damit sehr erfolgreich ein wichtiges und wachstumsstarkes Thema im Bereich der IT.

Wie finden Sie die Unternehmen zu Ihrem Fonds?

MARKUS WEDEL: Wir stützen uns dabei auf unser eigenes, bankenunabhängiges Research. Dies ist unter anderem deshalb so wichtig, weil viele Analysten die Unternehmen in unserem Investmentuniversum nur wenig oder mitunter gar nicht abdecken. Genau dies bietet uns aber die Gelegenheit, Ineffizienzen am Markt zu finden, von denen der WHC profitieren kann. In der Praxis schauen wir uns dafür intensiv die Geschäftsberichte, Unternehmenspräsentationen sowie die Bilanzen der Unternehmen an und führen zahlreiche Gespräche mit dem Management vor Ort. Gerade Mittelständler sind hier oftmals sehr offen für den kritischen und konstruktiven Dialog.

Welche Erwartung haben Sie für 2021?

MARKUS WEDEL: Insgesamt bin ich durchaus optimistisch. Mit den Impfstoffen wird die COVID-19-Pandemie ab Sommer dieses Jahres allmählich abklingen und damit die Konjunktur ankurbeln. Die weltweit andauernde lockere Geldpolitik der Notenbanken, niedrige Zinsen und staatliche Förderprogramme schaffen ein grundsätzlich positives Umfeld für Aktien. Zudem setzen wir in unserem Fonds auf Unternehmen, die in ihren Nischen eine starke Wettbewerbsstellung haben. Krisenzeiten meistern diese oftmals leichter.

Vielen Dank für das Gespräch.



FONDSDATEN

Name
Mischfonds Lloyd Fonds - WHC Global Discovery (R)

ISIN / WKN
DE000A0YJMG1 / A0YJMG

Morningstar
5 Sterne

Fondsvolumen (05.01.2020)
532 Mio. Euro

Aufgabe Fonds
01.10.2010

Ertragsverwendung
ausschüttend

Ausgabeaufschlag
max. 5 %

Verwaltungsvergütung
1,60 %

Laufende Kosten (TER)
1,66 %

Erfolgsabhängige Vergütung
Bis zu 20 % der vom Fonds in der Abrechnungsperiode erwirtschafteten Steigerung des Anteilswertes gegenüber dem Referenzwert (Wert zu Beginn der Abrechnungsperiode zzgl. 4 % (Hurdle Rate) oder High Water Mark, sofern diese darüber liegt)

Fondsmanagement
SPSW Capital GmbH

KVG
Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Hinweis: Die laufenden Kosten beziehen sich auf das vergangene Geschäftsjahr des Fonds. Stand: 30.12.2020



NACHHALTIGE KAPITALANLAGE

Die Zukunft der verantwortlichen Geldanlage

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich die Politik zu einem starken Treiber in Sachen ESG entwickelt. Die Investmentbranche muss aufpassen, dass ihr das Heft des Handelns nicht aus der Hand genommen wird

Der Trend zur nachhaltigen Kapitalanlage hat eine lange Geschichte. Waren es zunächst kirchliche Investoren und Stiftungen, die das Thema vorantrieben, übernahm Mitte der 1990er-Jahre die Asset-Management-Branche die Rolle des Impulsgebers. Vor allem große Investmenthäuser schrieben sich das Thema auf die Fahnen und brachten zunehmend mehr Produkte und Strategien auf den Markt. Als dritter Player betrat dann die Politik die Arena. Sie hatte erkannt, dass der erforderliche nachhaltige Umbau der Wirtschaft ohne Regulierung vermutlich zu langsam vonstattengehen würde. Dass es ihr damit ernst ist, zeigt

unter anderem der Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums der Europäischen Union. Mit den darin enthaltenen Maßnahmen dokumentierte die europäische Politik ein Maß an Handlungsfähigkeit und Schnelligkeit, welches ihr mancher so nicht zugetraut hätte.

ESG-REGULIERUNGSMOTOR AUF HOCHTOUREN

Der Aktionsplan der EU ist allerdings nur eine von vielen regulatorischen Maßnahmen, die in den vergangenen Jahren welt-

Der Trend zur nachhaltigen Kapitalanlage hat eine lange Geschichte

Bild: www.shutterstock.com/metamorworks

weit in Kraft gesetzt worden sind. Wer einen Eindruck über Ausmaß und Vielfalt der Regulatorik bekommen möchte, kann dies auf der Website der Investorenorganisation Principles for Responsible Investment (PRI) tun.* Dort haben die PRI-Experten ihren Kenntnisstand zur globalen ESG-Regulatorik öffentlich gemacht. Übersichtlich aufbereitet nach Jahreszahlen, Ländern, Institutionen und Inhalten finden sich dort weit über tausend direkte oder indirekte Gesetzesinitiativen, die Investoren unterstützen oder verpflichten, langfristige Werttreiber einschließlich ESG-Kriterien bei der Kapitalanlage zu berücksichtigen. Erkennbar wird dabei auch, dass der Zug der Regulatorik vor rund 15 Jahren Fahrt aufgenommen hat und vor allem in den vergangenen Jahren immer schneller geworden ist (siehe Grafik).

Aus Sicht der PRI ist das nicht verwunderlich. Für deren Experten steht fest, dass die Eingriffe der Politik weiter zunehmen werden. Und zwar in dem Maße, wie erkennbar wird, dass die gegenwärtigen Maßnahmen zum nachhaltigen Umbau der Wirtschaft nicht den gewünschten Erfolg bringen. Insbesondere mit Blick auf die internatio-

nal vereinbarten Klimaziele ist daher mehr Regulatorik zu erwarten. Denn längst ist klar, dass die Welt bei der Begrenzung der Erderwärmung nicht schnell genug vorankommt. Hier bleibt viel zu tun, auch für Asset Manager.

MAHNUNG AUS DER ERSTEN REIHE

Der Handlungsbedarf wird zunehmend auch in der Investmentbranche erkannt. Jüngstes prominentes Beispiel hierfür ist Jean Raby. Der Franzose ist nicht irgendwer, sondern Chef von Natixis Investment Managers, einem der 20 größten Fondshäuser weltweit mit einem verwalteten Vermögen von derzeit gut einer Billion US-Dollar. Aus Sicht von Raby steht die nachhaltige Kapitalanlage gegenwärtig an einem kritischen Punkt. Es drohe die Gefahr, dass ESG zu einem Muster ohne tatsächlichen Wert verkomme. „Wir dürfen nicht zulassen, dass die Integration von ESG-Kriterien zu einer marketinggetriebenen Pflichtübung für Investoren wird. Es geht nicht darum, ESG-Kästchen abzuhaken“, sagte Raby erst kürzlich im Gespräch mit der britischen Finanzpublikation Financial News. >>

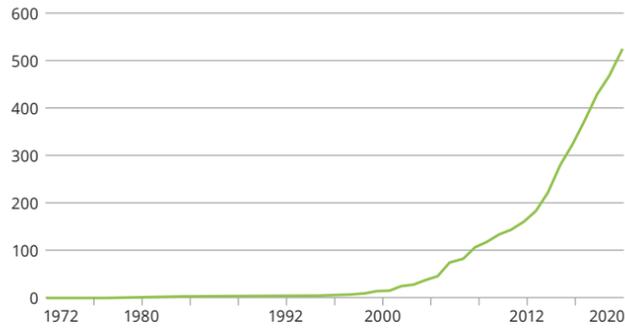
„Die nachhaltige Kapitalanlage steht gegenwärtig an einem kritischen Punkt.“

*www.unpri.org/policy/regulation-database

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



**ANZAHL REGULATORISCHER MASSNAHMEN
WELTWEIT PRO JAHR**



Quelle: PRI, Responsible Investment Regulation Database



KOLUMNE

Die Frage ist so alt wie der Begriff Nachhaltigkeit selbst: Kostet oder verbessert sozial und ökologisch verträgliches Investieren die Rendite?

Früher hiess es fast einhellig: Nachhaltiges Investieren geht zulasten der Performance, da teils lukrative Branchen wie Tabak, Alkohol oder Mineralöl aus dem Anlageuniversum ausscheiden. Es gibt allerdings auch eine gegenteilige Argumentation: Unternehmen, die sozial und ökologisch positiv wirtschaften, verfügen über ein Geschäftsmodell, bei dem geringere Risiken herrschen als bei herkömmlichen Geschäftsmodellen. Letztlich ist diese Frage nicht entschieden. Entscheidend ist aber, die nicht-finanzielle Rendite eines Portfolios transparent zu machen.

REINHARD PFINGSTEN

Reinhard Pfungsten ist seit Anfang 2018 Chief Investment Officer der Bethmann Bank und verantwortet die Anlagestrategie und die Vermögensverwaltung der Privatbank. Zudem ist er als Global Head Asset Allocation der ABN AMRO Gruppe und Mitglied im Management Team des ABN AMRO Investment Centers in die Entwicklung der globalen Anlagestrategie der ABN AMRO eingebunden.

Vielmehr müsse es darum gehen sicherzustellen, dass ESG einen nachweisbaren Nutzen sowohl für die spezifischen Portfolioanforderungen der Investoren als auch für deren individuelle ESG-Ziele leisten könne. Damit legt Raby den Finger in eine Wunde, welche alle Beteiligten zunehmend schmerzt. Denn noch fehlt es vielfach an einheitlichen Standards, mit deren Hilfe Investoren die Wirkkraft ihrer ESG-Investments verlässlich beurteilen können. Einige Ansätze zur Behebung des Problems sind bereits unternommen worden, etwa mit der Task Force zur Offenlegung von klimarelevanten Daten in den Geschäftsberichten der Unternehmen. Auch die eingangs erwähnte EU-Taxonomie ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Diesem müssen allerdings noch weitere folgen. Hier sieht Raby auch die Investmentbranche in der Pflicht. Diese könne die Herausforderung zwar nicht alleine meistern. „Angesichts der Komplexität der Herausforderung ist es daher wichtig, dass wir uns stärker als bisher mit Politik, NGOs und Investoren vernetzen, um an Lösungen mitzuarbeiten.“

DAS PROBLEM DER STANDARDS

Welche Bedeutung das Fehlen allgemeingültiger ESG-Standards hat, zeigt sich zum Beispiel daran, dass selbst spezialisierte Rating-Agenturen ein und denselben Sachverhalt aus ESG-Sicht mitunter höchst unterschiedlich bewerten. Auch darüber, welche ESG-Strategien letztlich zum Ziel führen, herrscht mitunter keine Einigkeit.

Während ESG-Puristen den Nutzen etwa von Best-in-Class-Ansätzen verneinen, gestehen ESG-Pragmatiker diesem Verfahren durchaus eine Wirkung zu. Angesichts der Komplexität der Materie und den durchaus berechtigten unterschiedlichen Präferenzen von Investoren ist eine vollständig einheitliche Sichtweise nicht zu erwarten und wohl auch nicht wünschenswert. Denn Standards bergen stets auch die Gefahr, zu viele unterschiedliche Aspekte gewaltsam unter einen Hut bringen zu wollen.

Bild: www.shutterstock.com/metamorworks

Dennoch kommt man an der Erkenntnis nicht vorbei, dass am Markt gegenwärtig offenbar ein zu großer Interpretationsspielraum in Sachen ESG besteht. Dass dies Probleme mit sich bringt und die qualitative Weiterentwicklung des Marktes behindert, ist evident. Vielleicht spielte die Interpretationsvielfalt auch eine Rolle bei der jüngsten Kritik am weltweit größten Vermögensverwalter BlackRock. Vor einem Jahr hatte dessen Chef, Larry Fink, in einem offenen Brief an Investoren erklärt, bei den ESG-Anforderungen an Portfoliounternehmen künftig noch strenger hinzuschauen. Zu vollmundig sei dieses Versprechen gewesen, urteilt jetzt ein gemeinsamer Bericht, der im Januar von Urgewald aus Deutschland und Reclaim Finance aus Frankreich vorgelegt worden ist. Das Fazit der NGOs: Die Ankündigung, nicht mehr in Firmen mit „hohem Risiko in Sachen Nachhaltigkeit“ zu investieren, habe das Investmentgeschäft von BlackRock bisher kaum beeinflusst.

MEIN GELD



Jean Raby
CEO Natixis Investment Managers

„Es geht nicht darum, ESG-Kästchen abzuhaken.“



INTERVIEW

Die Refinitiv Lipper Fund Awards 2021

Auch im Jahr 2021 ist die Mein Geld Mediengruppe wieder Medienpartner der Refinitiv Lipper Fund Awards. Nachdem die Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie in den letzten Wochen immer weiter verschärft wurden, stellt sich die Frage, wie Refinitiv Lipper die Fund Awards im Jahr 2021 durchführen wird. Vor diesem Hintergrund hat Mein Geld mit Detlef Glow, dem Leiter der Fondsanalyse für Europa, den Nahen Osten und Afrika bei Refinitiv Lipper, über die Fund Awards-Planung für dieses Jahr sowie die Zukunft bei Refinitiv Lipper gesprochen

Herr Glow, wie werden die Refinitiv Lipper Fund Awards in Zeiten von Corona stattfinden?

DETLEF GLOW: Die Corona-Pandemie hat Europa und die Welt weiterhin fest im Griff. Daher wird es niemanden wundern, dass die Refinitiv Lipper Fund Awards in diesem Jahr nur digital stattfinden werden. Ich hätte zwar gern wieder eine Veranstaltung in Frankfurt durchgeführt, aber die derzeitige Lage lässt dies leider nicht zu. Die Nutzung der digitalen Medien bietet uns aber auch neue Möglichkeiten, die Fund Awards weiterzuentwickeln und in das digitale Zeitalter zu führen. Auch wenn Präsenzveranstaltungen und die daraus entstehenden Bilder und Eindrücke sehr schön sind, ist es meiner Ansicht nach sehr wichtig, die Awards auch im digitalen Umfeld

zu etablieren, da immer mehr Investoren ihre Anlageentscheidungen auf Basis der Informationen treffen, die sie online finden. Meiner Ansicht nach haben wir, wie aber auch die gesamte Industrie, diesem Trend bisher zu wenig Beachtung geschenkt und so können wir die Einschränkungen der Corona-Krise dazu nutzen, die Refinitiv Lipper Awards fit für die Zukunft zu machen.

Haben Sie bei den Bewertungen für die Refinitiv Lipper Fund Awards etwas verändert?

DETLEF GLOW: Nein, die Berechnungen und Bewertungskriterien zur Bestimmung der Fund Awards-Gewinner wurden auch in diesem Jahr nicht verändert. Unsere Bewertungsmethodologie hat sich



256

Lipper Fund Awards für Einzelfonds wurden 2020 vergeben:

83

Drei-Jahres-Periode

98

Fünf-Jahres-Periode

75

Zehn-Jahres-Zeitraum

in den vergangenen 20 Jahren bewährt und wurde im Laufe der Zeit nur minimal verändert. Auch bei der Zulassung der Fonds für die Bewertung haben wir nichts verändert. Somit sind auch im Jahr 2021 alle Fonds aus den Anlageklassen Aktien-, Renten- und Mischfonds für die Refinitiv Lipper Fund Awards qualifiziert, die eine Vertriebszulassung für Deutschland haben und am 31. Dezember 2020 mindestens drei Jahre alt waren. Das verwaltete Fondsvermögen oder der Ort, an dem das Fondsmanagement sitzt, spielen für die Qualifikation der einzelnen Fonds keine Rolle.

Mit unserer rein quantitativen Bewertungsmethodologie und den Qualifikationskriterien wollen wir sicherstellen, dass bei unseren Fund Awards alle Fonds berücksichtigt und bewertet werden, die einem Investor in Deutschland zur Verfügung stehen.

Welche Neuigkeiten gibt es bei Refinitiv Lipper?

DETLEF GLOW: Die größte Veränderung, die bei uns im Jahr 2021 ansteht, ist sicherlich die Übernahme von Refinitiv durch die London Stock Exchange Group. Auch wenn diese aufgrund von regulatorischen Vorgaben noch nicht ganz abgeschlossen ist, gehen wir davon aus, dass eine Umsetzung noch im ersten Quartal erfolgt. Durch diese Fusion werden Refinitiv und damit auch Lipper ganz neue Kundengruppen erreichen und noch mehr Daten zur Fondsanalyse bereitstellen können.

Die Weiterentwicklung der von uns angebotenen Datensets stand für uns aber schon immer im Vordergrund und so haben wir im letzten Jahr ein Nachhaltigkeitssoring für Investmentfonds entwickelt, mit dem unseren Kunden sich die Umsetzung von Nachhaltigkeitsansätzen, auf der Basis einzelner Kriterien, innerhalb eines Fonds anschauen können. »

„Unsere Bewertungsmethodologie hat sich in den vergangenen 20 Jahren bewährt.“



Anzeige Bilder: Refinitiv Lipper



WIRTSCHAFTSKOLUMNE ÖKONOM

Die Rückkehr der Zykliker – und der Inflation

So richtig hatte wahrscheinlich niemand auf dem Zettel, welche außergewöhnliche Risiken sich im Jahr 2020 in der Wirtschaft und an den Finanzmärkten materialisieren würden. Inzwischen liegen zwölf extrem schwierige Monate der globalen COVID-19-Pandemie hinter uns, und die Wirtschaft ist dabei, sich von den Auswirkungen zu erholen. Wichtige Wirtschaftsindikatoren entwickeln sich stark, etwa die Produktion im verarbeitenden Gewerbe, die Immobilienpreise, die Beschäftigung und die Verbraucherausgaben. Zugleich aber sind viele Länder von einer zweiten Welle erfasst worden und stecken erneut im Lockdown. Sind wir also schon über den Berg? Die Beantwortung dieser Frage fällt schwer. Das Fehlen eindeutiger Prognosen führt zu Verunsicherung. Das spüren wir auch bei den Unternehmen: Manche Firmen rechnen mit einem gesunden Wachstum in diesem und im nächsten Quartal, während andere befürchten, dass die Wirtschaft ein weiteres Mal auf Tauchstation gehen könnte.

Was die Anleger angeht, so setzen diese trotz der unsicheren kurzfristigen Wirtschaftsaussichten zunehmend auf eine Erholung in der zweiten Hälfte dieses Jahres. In der Tat ist zu erwarten, dass die breite

Verteilung von Impfstoffen dafür sorgt, dass wir im Laufe des Jahres zu einem gewissen Grad an Normalität zurückkehren werden – früher oder später. Wir glauben zwar, dass es sinnvoll ist, vorsichtig zu bleiben. Doch insgesamt sind wir eher optimistisch. Unser Prognosemodell für die Aktienmärkte gibt eindeutig positive Signale. Die Volatilität ist gesunken, die Zinsen bleiben niedrig, die Märkte für Unternehmenskredite und -anleihen sind gesund – viele Indikatoren sehen positiv aus oder gehen in die richtige Richtung.

BREITERE ERHOLUNG AN DEN AKTIENMÄRKTEN

Im Gegensatz zur Erholung in den vergangenen Monaten dürfte der fortgesetzte Aufschwung an den Aktienmärkten künftig allerdings breiter ausfallen. Denn auch konjunktursensible Branchen sollten im Jahr 2021 verstärkt profitieren. Dies zeigt unter anderem ein Blick auf die deutliche Verbesserung der Unternehmensgewinne rund um den Globus. Diese ist nämlich verstärkt auch in den zyklischeren Sektoren wie Finanzwerte, Rohstoffe und Energie zu beobachten. Bessere Fundamentaldaten nach der schlechten Entwicklung im Jahr 2020 bedeuten, dass diese konjunktur-

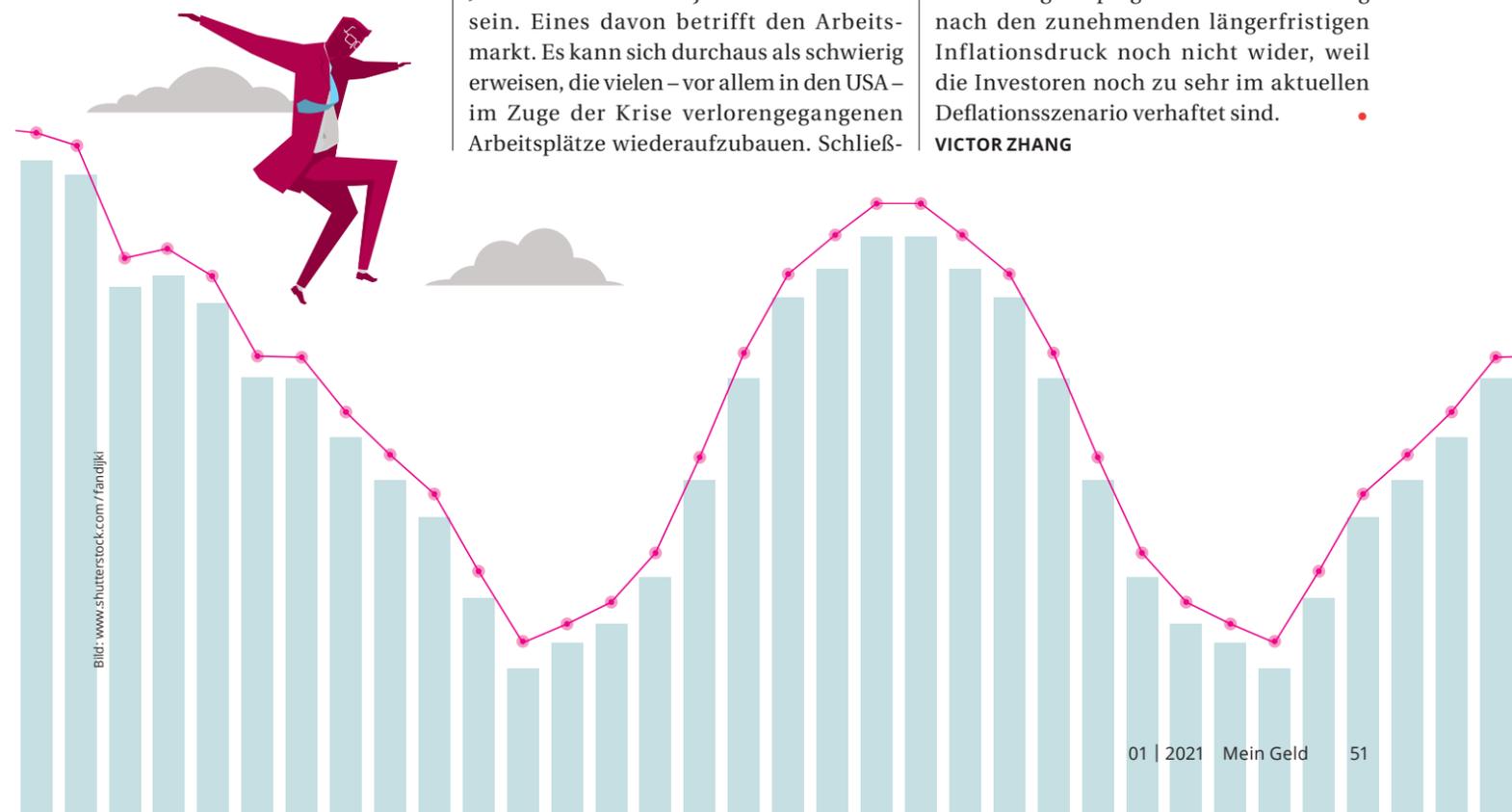
sensiblen Aktien im neuen Jahr nun attraktiver bewertet sind. Wir haben also eine ganz andere Situation als zu Beginn der Pandemie und der anschließenden Erholung, als das Gewinnwachstum spärlich war und sich die Gewinnsprünge auf eine Handvoll Sektoren konzentrierten. Es gibt noch eine weitere Beobachtung, aus der wir ein Comeback der Zykliker ableiten: So wird der statistische Zusammenhang zwischen hohem Wachstum und hoher Profitabilität von Unternehmen (beziehungsweise niedrigem Wachstum und niedriger Profitabilität) deutlich geringer. Noch vor drei Monaten hatte die entsprechende Kennzahl auf dem höchsten Wert seit Jahrzehnten gelegen. Nun normalisiert sich das Maß wieder. Daraus schließen wir, dass die eher zyklischen Titel nun das Potenzial haben, eine nachhaltige Erholung gegenüber den vorherigen Überfliegern aus dem Tech-Sektor hinzulegen.

RISIKEN IM BLICK BEHALTEN

Gleichwohl wird auch das vor uns liegende Jahr nicht frei von konjunkturellen Risiken sein. Eines davon betrifft den Arbeitsmarkt. Es kann sich durchaus als schwierig erweisen, die vielen – vor allem in den USA – im Zuge der Krise verlorengegangenen Arbeitsplätze wiederaufzubauen. Schließ-

lich werden einige Unternehmen dauerhaft vom Markt verschwinden. Hinzukommen strukturelle Veränderungen, mit denen ganze Branchen zu kämpfen haben. All dies könnte zu geringeren Unternehmensinvestitionen und damit zu einer länger anhaltenden Arbeitslosigkeit führen. Auf dem entgegengesetzten Ende im Spektrum möglicher Risiken liegt ein deutlicher Anstieg der Inflation. Zwar legen die derzeitigen Renditen inflationsgeschützter Anleihen ein zu vernachlässigendes Inflationsrisiko nahe. Doch wenn sich die Konjunktur erholt, das Wachstum, wie allgemein erwartet, in der zweiten Jahreshälfte 2021 wieder anzieht, aber die Produktionskapazitäten hinter der Nachfrage zurückbleiben, dürften die Preise analog zum Wachstum anziehen. Trends wie der massive Anstieg der US-Verschuldung, ein schwächerer US-Dollar und ein Rückbau der Globalisierung könnten die Inflation vor allem in den USA deutlich nach oben treiben. Vor diesem Hintergrund halten wir insbesondere inflationsgeschützte US-Staatsanleihen, die sogenannten TIPS, für attraktiv. Ihre Bewertungen spiegeln unserer Meinung nach den zunehmenden längerfristigen Inflationsdruck noch nicht wider, weil die Investoren noch zu sehr im aktuellen Deflationsszenario verhaftet sind.

VICTOR ZHANG



Victor Zhang
Investmentchef bei American Century Investments. Zhang führt ein Team von 170 Anlageexperten. Er begann seine Karriere im Jahr 1997. Bei American Century Investments arbeitet er seit 1997.

PATRIARCH CLASSIC TSI FONDS

2020 – kein Jahr für technische Fondsmanagementsysteme?

Der Patriarch Classic TSI Fonds beweist Investoren beeindruckend das Gegenteil

Jede Art von technischen Fondsmanagementansätzen stellte die Corona-„V“-Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2020 vor maximale Herausforderungen. Für die quantitativen Ansätze gab es hier in der Regel nichts zu gewinnen, sondern eher nur reichlich Kritik auszuhalten und zu verargumentieren. Wie sollte es auch anders sein bei Systemen, die normalerweise an langen oder maximal mittleren Trends ausgerichtet sind, wenn auf einmal kurzfristige Bewegungen mit Tagesschwankungen bis zu zehn Prozent (!), beispielsweise im März 2020, aufwarten.

quantitativ über das trendverstärkende System der „Relativen Stärke“ ausgerichtet ist, wurde hier zunächst auch in Sippenhaft genommen. Bewies dann aber umso stärker, welche enormen Qualitätsunterschiede im Segment der „technischen Fonds“ gegeben sind.

EIN EUPHORISCHER, DOCH TRÜGERISCHER JAHRESSTART, GEFOLGT VON EINEM WECHSELBAD DER GEFÜHLE

Schien der Jahresstart 2020 mit dem parallelen Gewinn des **DEUTSCHEN UND ÖSTERREICHISCHEN FONDSPREIS 2020** für den Patriarch Classic TSI Fonds und für die Frankfurter Produktschmiede gar nicht besser verlaufen zu können, ging es über den Ausbruch der Coronakrise für den beliebten Fonds (erstmalig überhaupt seit Fondsaufgabe vor gut sieben Jahren) auch deutlich in den Kurskeller. Gute 23 Prozent Verlust verbuchte der Patriarch Classic TSI in nur zwei Monaten über den Februar und März 2020.

DIE ZEIT DES ZWEIFELNS BEGINNT

Erste kritische Stimmen waren zu vernehmen, insbesondere da ein quantitatives System natürlich in seinen Entscheidungen stets schwer zu hinterfragen ist. Hätte die Cash-Quote nicht schon früher höher sein können? Hätte die Fondssystematik nicht sogar ein Hedging signalisieren sollen? Warum hielt der Fonds auch am Wendepunkt der Märkte gegen Ende März 2020 noch 70 Prozent Aktien?



Auch das Quant-Flaggschiff der Patriarch Multi-Manager GmbH, der **Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)**, welcher rein



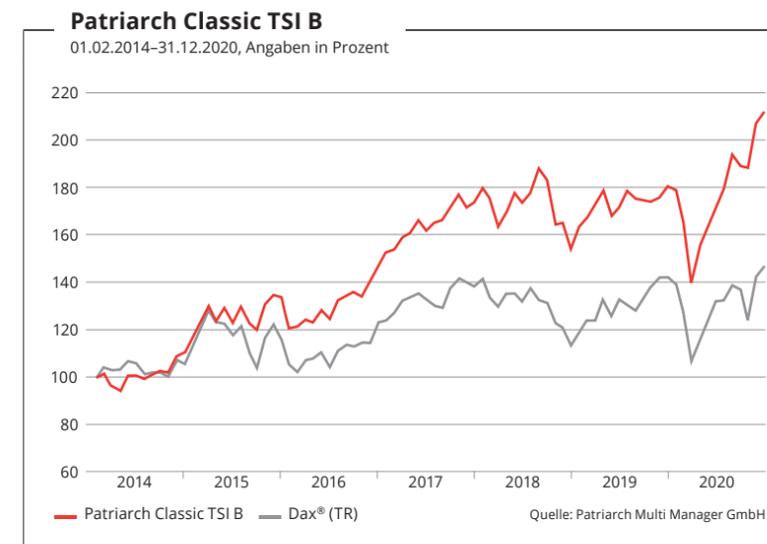
VIER MONATE SPÄTER IST ALLES WIEDER VERGESSEN

Nur knapp vier Monate später, um den 31. Juli 2020 herum, ist vom Kursverlauf bereits alles wieder aufgeholt gewesen. Und heute (Stichtag 31.12.2020) wissen wir auch definitiv, dass ein antizyklischer Kauf in der Krise einmal mehr eine tolle Kurschance gewesen wäre. **Der Fonds liegt nach laufenden Spesen für das vergangene Jahr 17,55 Prozent im Plus und das TSI-System hat sich einmal mehr bewährt.**

Die Outperformance zum heimischen Aktienmarkt (DAX) in 2020 beispielsweise liegt bei starken +14 Prozent zugunsten des Patriarch Classic TSI Fonds über nur ein Jahr! Unfassbar, oder?

Eigentlich nicht. Denn die beiden Fondspreise zu Jahresbeginn 2020 hat der Fonds ja auch nicht für ein beliebiges Jahres- oder Halbjahresergebnis, sondern konsequenterweise für sein 5-Jahres-Ergebnis erhalten. Was eben auch der empfohlenen Fondsanlagedauer entspricht. **Per 31. Dezember 2020 liegt der Fonds dort nach BVI-Methode über fünf Jahre bei 9,66 Prozent p. a. und seit Fondsaufgabe vor sieben Jahren sogar bei 11,50 Prozent p. a.! Der DAX „humpelt“ hier stets nur müde hinterher und hat in den sieben Jahren seit Auflage gegenüber dem Fonds in Summe sage und schreibe 65 Prozent Rendite verloren oder anders ausgedrückt, gerade einmal das häftige Ergebnis des TSI-Fonds erzielt (siehe Grafik). Wer braucht da beispielsweise noch einen DAX-ETF?**

Mehr Informationen finden Sie unter: www.patriarch-fonds.de



WELCHE LEHREN SOLLTE EIN ANLEGER AUS DIESER PHASE MITNEHMEN?

Vielleicht helfen uns Anlegern solche Beispiele wie das des TSI-Fonds, einfach einmal zu ein wenig mehr Besonnenheit rund um das Thema Kapitalanlage. Insbesondere dann, wenn es um echte Qualitätsinvestments geht.

Gratulieren kann man besonders den Investoren, die in solche Spitzenfonds sogar antizyklisch nachinvestiert haben. **Wer beispielsweise in der Krise per 1. April 2020 auf die Qualität des TSI-Fonds gesetzt hat, wäre in den folgenden neun Monaten mit einem Plus von unglaublichen 52 Prozent belohnt worden!** Solche mutigen Investoren werden sicherlich an einem solchen Investment auch in der Zukunft nochmal doppelt so viel Freude haben.

PATRIARCH MULTI MANAGER GMBH



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

Alle wollen Wirkung

Über eine vernünftige Erwartungshaltung nachhaltiger Geldanlagen

In einer Zeit, da selbst der letzte, rein auf Profit ausgerichtete Gewinnmaximierer erkannt hat, dass unser Wirtschafts- und Finanzierungsmodell für die Erde nicht mehr tragbar ist und sich nun noch schnell das Büberhemd überzieht, um die Wandlung von Saulus zu Paulus zumindest nicht als Wolf im grünen Schafspelz rüberzukommen zu lassen, scheinen nachhaltige Geldanlagen der Heilsbringer für die Zunft des Finanzmarkts zu sein. Fondsanbieter, Zertifikatehäuser, ETF-Spezialisten und viele mehr übertrumpfen sich geradezu im Angebot dieser Art der Geldanlage und versprechen reihenweise, die Welt zu verbessern, Werte zu schaffen, für ein ruhiges Gewissen zu sorgen, kurzum dazu beizutragen, dass unsere Enkel einmal einen besseren Planeten erben werden. Auffallend ist nicht selten dabei vor allem eines: die Tendenz zu irreführenden, teilweise gar marktschreierischen Aussagen.

Und dafür „kapern“ die Marketingabteilungen der Produkthanbieter nun sogar für die Namensgebung ihrer Produkte einen Begriff, der eigentlich von Stiftungen und großen Familienvermögen verwendet wurde, um Sonderformen der Geldanlage wie Direktbeteiligungen, Private Equity, Wagniskapital, Venture Philantropie oder ähnliches zu bezeichnen: Impact-Investments.

Daran ist grundsätzlich nichts auszusetzen. Jede „gut gemachte“ nachhaltige Geldanlage hat eine positive Wirkung, sei es über die Botschaft des Divestments mittels Ausschlusskriterien, die Förderung von Geschäftsmodellen in nachhaltigen Themen oder Klassenbesten oder über die Nutzung der Investorenmacht mittels Engagement und Stimmrechtsausübung. Allerdings ist Vorsicht geboten, wenn sich ein ganzes Produkt nun in der „Königsklasse“ nachhaltiger Geldanlagen positioniert und sich „Impact“ nennt.

Unbestritten und empirisch belegt ist, dass mit nachhaltigen Geldanlagen eine Wirkung im Sinne einer besseren Entwicklung von ökologischen, sozialen und Aspekten der (guten) Unternehmensführung einhergeht. Dies im Übrigen noch nicht einmal unter Aufopferung finanzieller Renditen – tendenziell sogar im Gegenteil. Das Phänomen des teureren Bio-Apfels galt also bislang nicht für nachhaltige Anlageprodukte. Auch orientieren sich immer mehr nachhaltige Geldanlagen zukunftsorientiert an den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen (SDGs). Empirisch gibt es auch immer mehr Belege, dass gezieltes Engagement ein effektives Mittel zur Verbesserung der Nachhaltigkeit in Unternehmen ist.



Nun muss sich allerdings jede Anleger*in vor Augen führen, dass sie in der Regel in Finanzprodukte investiert, die ihrerseits wieder in auf einem Markt (meist Börse) gehandelte Wertpapiere investieren, der sogenannte Sekundärmarkt. Hier fließt der Euro von Tante Elfriede also nicht in ein konkretes Projekt, bei dem direkt und messbar x Tonnen CO₂ aus der Luft gefiltert werden, noch trägt ihr Geld direkt dazu bei, dass bei einer Näherin in Bangladesch eine Schule für ihr Kind finanziert wird, das trotz aller Verbote zu Kinderarbeit in einem begrenzten Maße (leider) doch zum Familienunterhalt beitragen muss. Jeder Fondsanbieter, der hier suggeriert, mit den eingezahlten Kundengeldern werde konkret dies und das in solcher und jener Höhe konkret bewirkt, nutzt den Hype nachhaltiger Geldanlagen aus, indem er wider besseres Wissen bewusst in die Irre führt und auf

Bauernfängerei geht. Denn der Nachweis von messbaren, konkret erreichten Nachhaltigkeits-Veränderungen ist ein Kernbestandteil von Impact-Investments und sollte erbracht werden, wenn ein Produkt in diesem sehr wirkungsrelevanten Bereich nachhaltiger Geldanlagen positioniert wird. Das hat im Übrigen auch der Regulator aus Brüssel erkannt, der der Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft aktuell Leitplanken setzt.

Also Vorsicht bei „Wirkungsversprechen“ und lieber Acht geben als Fünfe gerade sein lassen beim blinden Vertrauen, wenn „Impact“ im Produktnamen auftaucht.

Fragen Sie im Zweifel nach konkreten Belegen bezüglich der Nachhaltigkeit des angepriesenen Investments. Das können ganz bezifferbare Indikatoren zu Klima oder anderen Ihnen wichtigen Nachhaltigkeitsbelangen sein, das können Ratings sein (sofern sie gut gemacht sind) oder das können anerkannte Gütesiegel sein, die eine ganzheitliche Aussage über die Nachhaltigkeitsqualität des jeweiligen Finanzprodukts treffen. Auf jeden Fall sollte der Produkthanbieter unabhängig von Rankings, Ratings und Labels in der Lage sein, Ihnen ganz konkrete Wirkungen aufzeigen zu können, wenn er Ihnen ein Impact-Produkt anbietet.

ROLAND KÖLSCH

Roland Kölsch

Der ehemalige Fondsmanager ist Geschäftsführer der Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen, die das FNG-Siegel verantwortet. Er wirkt bereits über 15 Jahre im Bereich nachhaltiger Geldanlagen und bringt seine Expertise aktuell auch in Arbeitsgruppen der EU zu Sustainable Finance ein.



QNG-Geschäftsführer
Roland Kölsch, Selina Piening und **Sara Schmid**
von Oddo BHF Asset Management und FNG-Vorstandsvorsitzender
Volker Weber

FNG-SIEGEL-VERLEIHUNG

FNG-Siegel wächst noch stärker

Der Qualitätsstandard nachhaltiger Geldanlagen gibt Verbrauchern Orientierung

Mit nochmaliger Wachstumsbeschleunigung ist der Zulauf für das FNG-Siegel, den Qualitätsstandard Nachhaltiger Geldanlagen, ungebrochen. Auf der Ende November stattgefundenen virtuellen Vergabefeier wurden 168 Fonds mit dem unabhängigen Gütesiegel ausgezeichnet. Beworben hatten sich 177 Fonds, was einer Steigerung von 70 Prozent zum Vorjahr entspricht. Damit hat sich das Wachstumstempo nochmals beschleunigt. Die Zahl der sich bewerbenden Fondshäuser stieg von 47 auf 73. Die ausgezeichneten Fonds verwalten ein Vermögen von 60 Milliarden Euro, eine Verdoppelung im Vorjahresvergleich.

Einen abermals großen Sprung machte die Anzahl der sich neu bewerbenden Fonds. Produkte von 25 Asset Managern gingen erstmalig um das begehrte Gütezeichen ins Rennen. Fonds aus Deutschland legten nach dem Wachrütteln im letzten Jahr deutlich zu und distanzieren die zahlenmäßig lange vorangehenden österreichischen Fonds. Der größte relative Zuwachs kam jedoch von Ländern außerhalb des deutschsprachigen Raums: vor allem aus Frankreich. 25 Fonds von zehn Häusern bedeutet eine mehr als Verdoppelung. Auch die Schweiz scheint langsam zu erkennen, dass eine Differenzierung am Markt mittels eines Gütesiegels Sinn macht. Knapp 20 eidgenössische Fonds bewarben sich. Die europäische Dimension des FNG-Siegels gewinnt an Dynamik: Fonds aus 14 Ländern wurden ausgezeichnet.



Alle ausgezeichneten Fonds finden Sie unter:
<https://fng-siegel.org/fng-siegel-2021/>

„Wir erkennen, dass erneute Bewerber bereits konkrete Projekte zur Verbesserung der Nachhaltigkeits-Qualität umgesetzt haben, die durch unsere Rückmeldungen initiiert oder priorisiert wurden.“

Professor Timo Busch Universität Hamburg



Jon Gallop von HanseMercur Trust AG



Carsten Großhoff von der Bank für Sozialwirtschaft

Größe ist aber nicht alles und die schiere Zahl zertifizierter Produkte nicht automatisch ein Gradmesser für Seriosität. Das anspruchsvolle FNG-Siegel ist ein mittlerweile etablierter Sparring-Partner, verlangt einen intensiven Austausch mit den Bewerbern und erlaubt Differenzierung, die nicht allen Produkthanbietern gefällt, die aber akzeptiert wird. Ganz im Sinne von Qualität vor Quantität!

Das FNG-Siegel ist vom Verbraucherportal www.label-online.de als „sehr empfehlenswert“ ausgezeichnet worden und in den Warenkorb des Rats für Nachhaltige Entwicklung aufgenommen worden.

Die ganzheitliche Methodik des FNG-Siegels basiert auf einem Mindeststandard. Dazu zählen Transparenzkriterien und die Berücksichtigung von Arbeits- und Menschenrechten, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung, wie sie im weltweit anerkannten UN Global Compact zusammengefasst sind. Auch müssen alle Unternehmen des jeweiligen Fonds komplett auf Nachhaltigkeitskriterien hin analysiert werden und das Produkt eine explizite Nachhaltigkeitsstrategie vorweisen. Tabu sind Investitionen in Atomkraft, Kohlebergbau, bedeutsame Kohleverstromung, Fracking, Ölsande sowie Waffen und Rüstung.

Hochwertige Nachhaltigkeitsfonds, die sich in den Bereichen „institutionelle Glaubwürdigkeit“, „Produktstandards“ und „Impact“ (Titelauswahl, Engagement und KPIs) besonders hervorheben, erhalten bis zu drei Sternen.

Das FNG-Siegel geht weit über die reine Portfoliobetrachtung hinaus, ist daher ganzheitlich und aussagekräftig. Mit über 80 Fragen werden zum Beispiel der Nachhaltigkeitsanlagestil, der damit einhergehende Investmentprozess, die dazugehörigen ESG-Research-Kapazitäten und ein eventuell begleitender Engagement-Prozess analysiert und bewertet. Darüber hinaus spielen Elemente wie Reporting, Kontroversenmonitoring, ein externer Nachhaltigkeitsbeirat und die Fondsgesellschaft als solche eine wichtige Rolle.

Je vielschichtiger und intensiver ein Fonds auf den verschiedenen Ebenen aktiv ist, umso höher sind seine Nachhaltigkeitsqualität und das Potential, letztendlich indirekten und direkten Impact zu erzielen.

Anzeige Bilder: FNG

168

Fonds mit dem FNG-Siegel ausgezeichnet

73

Fondshäuser bewarben sich

14

europäische Länder erhielten eine Auszeichnung

60

Milliarden Euro Fondsvermögen

**ROBERT
BAUMANN**
INFORMIERT



Robert Baumann
Initiator und Berater des Black
Ferryman – World Basic Fund.
Seit 1998 selbstständig als
Fondsberater tätig.

DER DAVID UNTER DEN MISCHFONDS-GOLIATHS

Mit dem Black Ferryman Fonds erfolgreich durch stürmische Zeiten navigieren

Der Black Ferryman – World Basic Fund kombiniert ein diversifiziertes, wachstumsorientiertes Aktienportfolio mit einer flexiblen Aktienquote und Cash. Unsere Strategie: die Investition in Zukunftstechnologien

Der Black Ferryman Fonds investiert konsequent in Cash und in Aktien, die ein starkes Wachstum erwarten lassen. In der Coronakrise bewähren sich die Aktienauswahl sowie die einfach gehaltene Struktur des Fonds. Kompliziert gestrickte Fonds leiden besonders stark unter der momentanen Situation. Denn vermeintlich sichere Risikoprämien, Staats- und Unternehmensanleihen etc. sind doch nicht wirklich risikolos, wie nun bei einigen Fonds sichtbar wurde.



Der Black Ferryman – World Basic Fund arbeitet nach dem Motto „Keep it simple“. Aktien, Trash und Cash, sonst nichts. Daher die Einladung: Kommen Sie mit an Bord des Black Ferryman – World Basic Funds, der Sie langfristig teilhaben lässt am Wachstum erfolgreicher Unternehmen, insbesondere im Bereich Digitalisierung.

Im Frühjahr kam es natürlich auch bei unseren ausgewählten Aktien zu Kursabschlägen, da sich so gut wie kein Unternehmen der globalen Panik und Hysterie entziehen konnte. Doch die Aktien in unserem Fonds haben sich sehr schnell erholt und sind wieder auf ihr altes Kursniveau und sogar höher gestiegen. Der Fonds eignet sich daher optimal für Einmalanlagen sowie Sparpläne und bietet die Gelegenheit zu antizyklischen Nachkäufen.

Aktuell (14.01.2021) liegt der Black Ferryman – World Basic Fund je nach Tranche bei +1,77 bzw. +1,80 Prozent. Seit seiner Umstrukturierung am 12.02.2016 hat er inklusive Ausschüttung eine Wertentwicklung von 6,16 Prozent p. a. (T-Tranche) bzw.

6,13 Prozent p. a. (A-Tranche) erwirtschaftet. Die AR-Tranche, aufgelegt am 16.01.2019, verzeichnet eine Wertentwicklung von 14,55 Prozent p. a. Die Aktienquote liegt bei 94,80 Prozent. Aktuell befinden sich 59 Aktien im Fondsportfolio.

Der Drawdown 2020 wurde schnell aufgeholt, das ermöglichte unsere besondere Strategie: In unseren Fonds kommen nur Aktien, die ein enormes Potenzial aufweisen und in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein starkes Wachstum versprechen – so haben wir zum Beispiel bereits 2011 das Potenzial von Netflix Inc. erkannt. Wir setzen überwiegend auf Mega und Large Caps aus Software-, Unterhaltungs- und Informationstechnologie, Robotik, Genetik und weiteren zukunftsorientierten Branchen wie zum Beispiel Krebszellenforschung oder Bezahlssysteme. Während und nach der Coronakrise wird die Welt noch digitaler werden. Unsere Aktien werden weiter zulegen, sodass unser Fonds noch mehr Fahrt aufnimmt.

Das Anlageportfolio beinhaltet Aktien und Cash. Erlaubt ist eine Trashquote von bis zu zehn Prozent. Zur Absicherung können Futures genutzt werden. Der Black Ferryman – World Basic Fund enthält in der Regel keine Aktien von Small Caps, Penny Stocks oder Automobilherstellern, Minen, Ölförderunternehmen, Luft- und Raumfahrtunternehmen, traditionellen Banken, Versicherungen und Energieversorgern. Wir tätigen keine Direktinvestments in Staats- oder Unternehmensanleihen. Diesen Risiken setzen wir Ihr Kapital nicht aus.

Bilder: Robert Baumann

Black Ferryman

Mit dem Black Ferryman –
World Basic Fund
auch in stürmischen Zeiten
fest das Ruder in der Hand
und auf Kurs bleiben!

www.black-ferryman.com

FONDSDATEN

**Black Ferryman –
World Basic Fund AR**
ISIN/WKN:
LU1807512386/A2JH39
Auflage: 16.01.2019
Ertragsverwendung:
ausschüttend
Performance 2020: +14,35 %
Performance YTD
(per 14.01.2021): +1,80 %

**Black Ferryman –
World Basic Fund A**
ISIN/WKN:
LU0778048032/A1JXJT
Auflage: 19.06.2012
Ertragsverwendung:
ausschüttend
Performance 2020: +13,86 %
Performance YTD
(per 14.01.2021): +1,77 %

**Black Ferryman –
World Basic Fund T**
ISIN/WKN:
LU0607298758/A1JF9H
Auflage: 24.05.2011
Ertragsverwendung:
thesaurierend
Performance 2020: +13,85 %
Performance YTD
(per 14.01.2021): +1,79 %

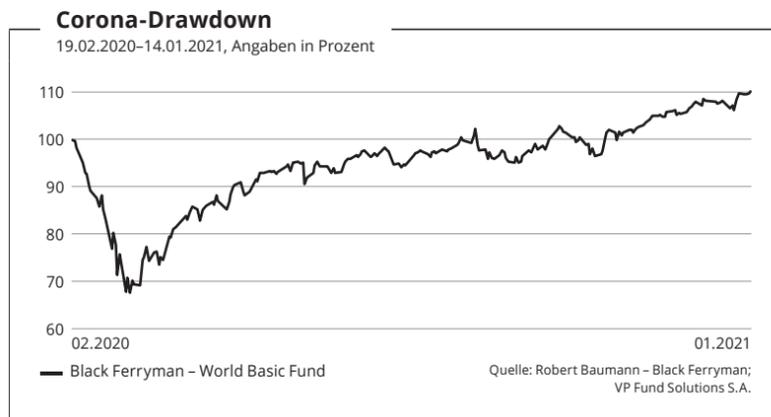
„Wenn ein Seemann nicht weiß, welches Ufer er ansteuern muss, dann ist kein Wind der richtige.“

Römischer **Philosoph Seneca**

Warten Sie mit Ihrer Investition nicht länger auf besseren Wind am Aktienmarkt. Jetzt ist der Zeitpunkt, um mit Black Ferryman zum Ufer der steigenden Kapitalerträge überzusetzen und langfristig kontinuierliche Zuwächse zu erwirtschaften. •

ROBERT BAUMANN

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.black-ferryman.com, in unserem monatlichen Newsletter oder in der Präsentation des Fonds.





INTERVIEW

„Sämtliche Konzepte und Planungen wurden obsolet.“

Mein Geld im Gespräch mit Gunnar Dittmann, Vorstandsvorsitzender der HEH AG, über die derzeitige Situation auf dem Flugzeugmarkt und ihre weitere Entwicklung

„Unser sicherheitsorientiertes Fondskonzept wurde unter Beweis gestellt.“

Der Flugzeugmarkt ist von der Corona-Pandemie stark betroffen. Wie kommen die HEH-Flugzeugfonds durch die Krise?

GUNNAR DITTMANN: Die Corona-Pandemie hat wirklich alles im Flugzeugmarkt geändert. Eine weltweite Krise in diesem Ausmaß gab es in diesem Segment noch nie und dadurch wurden sämtliche Konzepte und Planungen obsolet. Die Auswirkungen der Pandemie haben dazu geführt, dass unser Leasingnehmer Flybe in die Insolvenz ging und unser Leasingnehmer Air Nostrum um Leasingratenstundungen gebeten hat, die während der Leasinglaufzeit nachgeholt werden. Finnair zahlt die Leasingraten nach wie vor in der vereinbarten Höhe weiter. Nach unserer heutigen Einschätzung werden alle unsere Fonds diese schwierige Situation überstehen.

Die Hauptaufgabe des HEH-Assetmanagements bestand seit der Insolvenz des Leasingnehmers Flybe darin, die Flugzeuge erst einmal aus Großbritannien

herauszubekommen, um sie überhaupt neu vermarkten zu können. Dafür war eine schnelle und lückenlose Aufbereitung aller Flugzeugdokumente Voraussetzung. Zusätzlich mussten die Flugzeugwartungen sichergestellt werden. Zudem waren langwierige Verhandlungen mit den britischen Flughäfen, die Organisation von Überführungsflügen, die Neufinanzierungen der Fondsgesellschaften sowie die Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Insolvenzverwalter Flybes erforderlich. All das haben wir schnellstmöglich und erfolgreich umgesetzt.

Kurz vor Weihnachten konnten wir nach langen Verhandlungen den Kaufvertrag für unsere elf HEH Q400-Fondsflugzeuge unterzeichnen. Unser Verkaufsabschluss erfolgte mit einem kanadischen Unternehmen, das die Flugzeuge in Feuerlöschflugzeuge umbauen wird. Die Flugzeuge sollen sukzessive bis Juni dieses Jahres an den Käufer übergeben werden. Mit diesem Verkaufsabschluss haben wir wohl die

Nadel im Heuhaufen gefunden. Der Markt für gebrauchte Passagierflugzeuge ist durch die in ihrem Ausmaß historische Luftfahrtkrise in Folge der weltweiten Pandemie stark eingeschränkt. Zeitgleich stehen große Teile der Flugzeugflotten beschäftigungslos am Boden und müssen neu vermarktet werden. Mit Blick auf die weltweite Q400-Flotte von ca. 600 Flugzeugen suchen hiervon derzeit über 100 Flugzeuge eine neue Beschäftigung. Trotz des gedrückten Preisniveaus konnten in den letzten neun Monaten im Gesamtmarkt der Q400-Turbopropflugzeuge nur wenige Neuabschlüsse in den Bereichen Vermietung und Verkauf beobachtet werden.

Der Verkauf der Flugzeuge war nach unserer Einschätzung die wirtschaftlich beste Lösung für die Anleger. Nach Einschätzung unserer technischen Manager und nach unseren Kalkulationen wäre eine längerfristige Einlagerung der Flugzeuge bis zu der auch von uns erwarteten Markterholung ab 2022 kommerziell und technisch mit erheblichen Risiken verbunden gewesen, die durch einen möglichen Mehrerlös nicht annähernd hätte kompensiert werden können. Den Beschlüssen haben unsere Q400-Anleger mit überwältigender Mehrheit von durchschnittlich 99 Prozent zugestimmt.

Wir halten den Verkauf, der den Anlegern Schlussauszahlungen zwischen 20 bis 40 Prozent auf ihr Investment ermöglicht, in dieser Situation für ein gutes Ergebnis. Im Durchschnitt der elf HEH Q400-Flugzeugfonds werden Gesamtauszahlungen von rund 110 Prozent erwartet.

Sicherlich hätten wir gern unsere Q400-Fondsflugzeuge noch mehrere Jahre für unsere Anleger vermietet und gemanagt und dann insgesamt ein besseres Gesamtergebnis erzielt, aber das war in dieser Situation einfach nicht möglich.

Auch unser sicherheitsorientiertes Fondskonzept, das auf einem günstigen Einkauf, einer niedrigen Finanzierung mit schneller Tilgung und der Fähigkeit des HEH Managements basiert, auch in schwierigen Zeiten bestmögliche Lösungen für die Anleger zu finden, wurde unter Beweis gestellt. »



UNTERNEHMEN

Seit 2006 entwickeln wir Beteiligungsangebote für Anleger und Investoren – ganz gleich ob privat oder institutionell. Wir stehen für professionell verwaltete Regionalflyzeug-Fonds wie kaum ein anderer in diesem Markt.

Mit gebündeltem Know-how aus über 20 Jahren agieren wir erfolgreich unternehmerisch – immer mit dem Fokus auf unsere Investoren.

www.heh-fonds.de



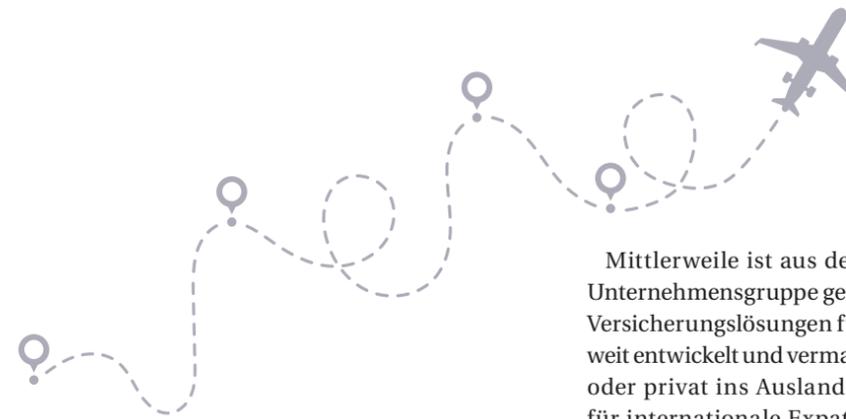
„Der Verkauf der Flugzeuge war nach unserer Einschätzung die wirtschaftlich beste Lösung für die Anleger.“



Anzeige Bilder: HEH



Philipp Belau
Geschäftsführer BDAE



BDAE GRUPPE

Der BDAE ist 25 Jahre alt

Grußworte von Geschäftsführer Philipp Belau



Der BDAE feiert Geburtstag! Seit 25 Jahren geben wir vollen Einsatz, um Langzeitreisende und Expats mit Sicherheit ins Ausland zu bringen. Was uns erfolgreich macht: Konzentration aufs Kerngeschäft Auslandsschutz, starke Partner im Versicherungswesen und ein persönlicher Service für unsere Kunden.

2020 war für die gesamte Weltbevölkerung ein besonders forderndes Jahr. Umso mehr haben wir in diesen schwierigen Zeiten gemerkt, wie wichtig Zusammenhalt und Gemeinschaft sind. Für uns als BDAE gilt dies in besonderem Maße: Denn seit mittlerweile 25 Jahren sorgen wir dafür, dass Menschen weltweit mit Sicherheit ins Ausland kommen.

„Wir sichern Langzeitreisende und Expats optimal ab.“

Seit 1995 – also seit nunmehr einem Vierteljahrhundert – sorgen wir dafür, dass Expats und Langzeitreisende optimal abgesichert ins Ausland gehen. Herzstück unseres Produktportfolios sind unsere Auslandskrankenversicherungen. Dass wir den Großteil unserer Aufmerksamkeit und Energie speziell in diese Form der Versicherung stecken, kommt nicht von ungefähr.

Schließlich wurde der BDAE auf Basis der Erfahrungen und Bedürfnisse eines ehemaligen Expats gegründet, nämlich von Andreas Opitz, der Anfang der 90er-Jahre selbst beruflich viel im Ausland war. Weil ihm seinerzeit kein Versicherer eine Auslandskrankenversicherung als Einzelpolicy anbieten konnte, schuf er gemeinsam mit Silvia Opitz den Bund der Auslands-Erwerbstätigen e. V. – eine Vereinigung, die aus Versicherersicht eine ernstzunehmende Gemeinschaft darstellte.

Mittlerweile ist aus dem BDAE e.V. eine Unternehmensgruppe geworden, die eigene Versicherungslösungen für Menschen weltweit entwickelt und vermarktet, die beruflich oder privat ins Ausland gehen – kurzum: für internationale Expats und Auswanderer. Als Auslandsexperte fokussieren wir uns seit nunmehr 25 Jahren ausschließlich auf das Thema „Leben und Arbeiten im Ausland“. Bei uns finden Sie gebündelt das gesammelte Expertenwissen in einem Haus. Das betrifft neben der Beratung zu den Auslandsversicherungen auch den Kostenerstattungs-Service mit versierten Mitarbeitern, die Ihre Rechnungen aus dem Ausland regulieren.

„Wir haben juristisches Know-how im Haus.“

Dank unserer Unternehmensberatung BDAE Consult haben wir auch die rechtliche Expertise in den Bereichen Aufenthalts-, Arbeits- sowie Sozialversicherungs- und Steuerrecht inhouse zur Verfügung. Von dem juristischen Know-how unserer Unternehmensberater profitieren neben den Geschäftskunden auch Privatpersonen und Vertriebspartner. Letztere haben beim BDAE ebenfalls spezialisierte Ansprechpartner für entsprechende Kooperationen.

Doch der Wesenskern des BDAE hat sich in den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten nicht verändert: Genauso wie der Verein nach wie vor besteht, liegt unser gesamtes Augenmerk darauf, Sie mit Sicherheit ins Ausland zu bringen. Auch der persönliche Service liegt uns noch immer am Herzen: Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir uns stets persönlich um ihre Belange kümmern. So setzen wir bewusst weder auf Chatbots oder Callcenter, sondern betreuen und beraten unsere Kunden selbst. Gleichzeitig sind wir froh, dass wir uns beim Versicherungsgeschäft auf ein starkes und zuverlässiges Partner-Netzwerk verlassen können. Unser Versicherungsportfolio basiert auf der starken Zusammenarbeit mit namhaften und erfahrenen Versicherern wie zum Beispiel SwissLife. Seit 2017 ist der Konzern MSH International Mehrheitseigner des BDAE. Dadurch sind wir Teil des weltweit führenden Anbieters weltweiter Versicherungslösungen.

Es sind die Spezialisierung auf unser Kerngeschäft und die Gemeinschaft als BDAE-Team, die uns seit 25 Jahren so erfolgreich machen – und von der all unsere Kunden profitieren. Wir danken allen, die uns ihr Vertrauen schenken und blicken voller Spannung in die Zukunft!

PHILIPP BELAU

VOLLER VERSICHERUNGSSCHUTZ BEI COVID-19

Der Versicherungsschutz gilt im Ausland auch bei Reisewarnungen. Im Falle einer Corona-Erkrankung stellen wir die bestmögliche Versorgung sicher.

Bei einem Aufenthalt in einem Land, in dem bei einer Corona-Infektion eine ausreichende medizinische Versorgung nicht gewährleistet ist, wird der Transport zu einem nächsterreichbaren Krankenhaus übernommen, in dem die medizinische Versorgung sichergestellt ist. Ein Test auf Infektion mit dem Coronavirus wird bei medizinischer Notwendigkeit und nach Anordnung durch einen Arzt von uns bezahlt. Ist ein Nachweis über einen Corona-Versicherungsschutz erforderlich, so stellen wir diesen aus.



BDAE GRUPPE

Die BDAE Gruppe konzentriert sich bereits seit 25 Jahren als Lösungsanbieter ausschließlich und vollumfänglich auf das Thema „Leben und Arbeiten im Ausland“. Die weltweit gültigen Auslandskrankenversicherungen sind für Menschen konzipiert, die sich aus den unterschiedlichsten Gründen im Ausland aufhalten: als Auswanderer, Expatriates, Weltreisende, digitale Nomaden, Ruheständler oder Studierende.

2019 und 2020 wurde die BDAE Gruppe vom F.A.Z. Institut als bester Spezialversicherer ausgezeichnet. Gemeinsam mit dem global vertretenen Mutterkonzern MSH International betreut die Gruppe mehr als 400.000 Expats in 194 Ländern.



Mehr über alle Vorteile, die der BDAE bietet, finden Interessierte hier: www.bdae.com/warum-bdae

Informationen für Vertriebspartner gibt es hier: www.bdae.com/vertriebspartner-werden