



Mein Geld

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

02 | 2021
APRIL | MAI
27. JAHRGANG

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

**20. Lipper Fund Awards
in Deutschland**
Ermittlung und Prämierung
der besten Fonds



**Interview mit Michael
Schmidt**
CFA, CHIEF INVESTMENT
OFFICER DER LLOYD
FONDS AG

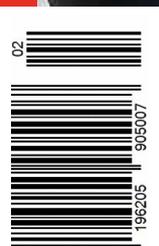
Guided Content
**Betriebliche
Krankenversicherung**

- myLife
- Standard Life
- IDEAL
- Condor

TITELSTORY

**„Wir ergänzen unsere interne
Investmentexpertise durch die
besten Manager im Markt“**

IM INTERVIEW: FURIO PIETRIBIASI, GESCHÄFTSFÜHRER
VON MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS





LIPPER FUND AWARDS 2021

Die 20. Lipper Fund Awards in Deutschland

Das Angebot an Investmentfonds in Deutschland wird immer größer und die einzelnen Produkte immer komplexer. In der Folge ist es selbst für gut informierte Anleger nahezu unmöglich, den oder die Fonds zu finden, der oder die ihren Anforderungen wirklich gerecht wird oder werden. Aus diesem Grund nutzen viele Anlageberater und Investoren Fondsratings bei der Fondsauswahl, bieten diese Bewertungen doch eine gute Orientierungshilfe

Ähnlich verhält es sich mit den jährlich von Ratinganbietern und anderen Institutionen verliehenen Awards. Diese Auszeichnungen werden von den Fondsanbietern gern für Marketingzwecke eingesetzt, da sie belegen, dass der ausgezeichnete Fonds sich über einen bestimmten Zeitraum hinweg, auf Basis der jeweiligen Bewertungskriterien, gegen alle seine Mitbewerber durchsetzen konnte, denn ein Award wird nur an den besten Fonds vergeben, während die beste Ratingnote in der Regel an eine Gruppe von Fonds vergeben wird.

Da es nicht möglich ist, auf Basis von individuellen Kriterien und Vorgaben eine allgemeingültige Bewertung von Investmentfonds vorzunehmen, steht bei den Refinitiv Lipper Fund Awards die Leistung des Fondsmanagers im Verhältnis zu seinen Mitbewerbern im Fokus. Da sich diese Leistung am besten an der Beständigkeit des risikoadjustierten Ertrages ablesen lässt, wird für die Ermittlung der Gewinner der Refinitiv

Lipper Fund Awards das Lipper Leaders Rating für konsistenten Ertrag verwendet, um die besten Fonds über den jeweiligen Anlagezeitraum (drei, fünf und zehn Jahre) zu ermitteln.

REFINITIV LIPPER FUND AWARDS FÜR EINZELFONDS

Die Produktvielfalt spiegelt sich auch in der Anzahl der im Jahr 2021 von Lipper in Deutschland verliehenen Awards wider. Aus dem Universum aller in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds aus den Anlageklassen Aktien, Renten und Mischfonds wurden insgesamt 286 Refinitiv Lipper Fund Awards für Einzelfonds vergeben, wovon 103 Awards für die 3-Jahres-Periode verliehen wurden, 99 für die 5-Jahres-Periode und 84 für den 10-Jahres-Zeitraum. Die abnehmende Anzahl von Awards über die längerfristigen Betrachtungsperioden ergibt sich daraus, dass nicht alle Fonds in den Vergleichsgruppen

über eine entsprechend lange Historie verfügen. Dies in Verbindung mit der Mindestanzahl von zehn Fonds, die für die Berechnung der Refinitiv Lipper Fund Awards vorhanden sein müssen, führt dazu, dass die Anzahl der Gewinner über längere Laufzeiten niedriger ist. Somit konnten sich die Gewinner eines Refinitiv Lipper Fund Awards gegen mindestens neun weitere Produkte durchsetzen und über den entsprechenden Bewertungszeitraum die beste risikoadjustierte Rendite erzielen.

Ein wichtiges Kriterium für die Qualität eines Ratings beziehungsweise Awards ist die Anzahl der bewerteten Kategorien. Während einige Marktbeobachter in der Vielzahl der Kategorien eine Inflationierung der Awards sehen, stellt eine große Anzahl von Vergleichsgruppen in Wirklichkeit sicher, dass nur Fonds mit demselben Anlageschwerpunkt miteinander verglichen werden.

AKTIEN DEUTSCHLAND

Bei der prestigeträchtigen Auszeichnung für Aktienfonds, die in den deutschen Aktienmarkt investieren, konnte sich der von Aberdeen Asset Managers gemanagte AS SICAV I – German Equity A Acc EUR über den 3-Jahres-Zeitraum gegen 50 Wettbewerber durchsetzen. Mit diesem Erfolg war Aberdeen Asset Managers der einzige ausländische Anbieter, der im Segment der deutschen Aktien einen Award gewinnen konnte. Der von der pfp Advisory GmbH gemanagte DWS Concept Platow LC konnte sich sowohl über die 5- wie auch über die 10-Jahres-Periode durchsetzen und übertraf dabei 47 beziehungsweise 41 Wettbewerber in der Vergleichsgruppe.

AKTIEN DEUTSCHLAND – KLEINE UND MITTELGROSSE UNTERNEHMEN

Bei den Aktienfonds, die mit einem Fokus auf kleine und mittelgroße Unternehmen, die sogenannten „Small & Mid Caps“, in den deutschen Aktienmarkt investieren, setzte sich der von der FIVV Finanzinformation & Vermögensverwaltung AG gemanagte Alpha Star Aktien A über den 3-Jahres-Zeitraum (19 Wettbewerber) und den 5-Jahres-Zeitraum (17 Wettbewerber) durch, während der von der DWS Investment GmbH gemanagte DWS German Small/Mid Cap LD den Award über die 10-Jahres-Periode (13 Wettbewerber) gewann.

REFINITIV LIPPER FUND AWARDS FÜR KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFTEN

Um bei der Bewertung der Kapitalverwaltungsgesellschaften vergleichbare Gruppen zu schaffen, werden die Anbieter von Lipper, anhand der von ihnen verwalteten Vermögen, in kleine und große Gesellschaften unterteilt. Zusätzlich müssen große Gesellschaften für den „Overall Award“ mindestens fünf Aktienfonds, fünf Rentenfonds und drei gemischte Portfolios verwalten, während kleine Anbieter jeweils nur drei Fonds je Anlageklasse managen müssen.

Für die Berechnung der Refinitiv Lipper Fund Awards werden alle Fonds der jeweiligen Anlageklasse berücksichtigt. Somit konnte die jeweils beste große beziehungsweise kleine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit allen von ihr verwalteten Portfolios, durchschnittlich betrachtet, über den Zeitraum von drei Jahren bessere risikoadjustierte Erträge erzielen als ihre Mitbewerber. »



286

Lipper Fund Awards für Einzelfonds wurden 2021 vergeben:

103

3-Jahres-Periode

99

5-Jahres-Periode

84

10-Jahres-Zeitraum



„Viele Anlageberater und Investoren nutzen Fondsratings bei der Fondsauswahl.“



AKTIEN

Berenberg konnte sich als bester kleiner Anbieter von Aktienfonds in Deutschland gegen 105 andere Fondsanbieter durchsetzen. Columbia Threadneedle Investments übertraf 76 andere Anbieter und wurde zum besten großen Anbieter für Aktienfonds in Deutschland gekürt.

ANLEIHEN

Im Segment der Anbieter von Rentenfonds konnte sich der zur französischen Natixis Gruppe gehörende Anbieter Mirova bei den kleinen Anbietern gegen 52 Wettbewerber durchsetzen, während Russell Investments als bester großer Anbieter von Rentenfonds 65 Mitbewerber übertraf.

MISCHFONDS

Mischfonds gehören zu den beliebtesten Anlageklassen in Deutschland. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass diese Kategorie bei den Refinitiv Lipper Fund Awards immer viel Beachtung findet. Im Jahr 2021 konnte sich die BBBank gegen 72 Wettbewerber durchsetzen und wurde als bester kleiner Anbieter für Mischfonds in Deutschland ausgezeichnet. Bei den großen Anbietern setzte sich Carmignac gegen 54 Mitbewerber durch.

OVERALL

Bei den Auszeichnungen für den besten kleinen und den besten großen Anbieter

über alle Anlageklassen (Aktien-, Anleihen- und Mischfonds) hinweg, musste sich der Gewinner gegen 24 (kleine Anbieter) beziehungsweise 41 (große Anbieter) durchsetzen. Berenberg wurde als bester kleiner Anbieter ausgezeichnet, während Goldman Sachs den Award als bester großer Anbieter gewinnen konnte.

NUTZEN FÜR DEN ANLEGER

Alle Ratings und Awards haben für den Anleger einen Nachteil, sie bewerten die Ergebnisse der Fonds in der Vergangenheit und haben somit nur eine geringe Aussagekraft für die zukünftigen Ergebnisse eines Fonds. Hierbei darf man aber nicht vergessen, dass die Vergangenheit die einzige Orientierungshilfe ist, die Investoren bei der Fondsauswahl haben. Somit sind die Qualität der Bewertungsmethodologie und eine ausreichend feine Gliederung der einzelnen Anlageklassen sowie das zugrundeliegende Fondsuniversum wichtige Einflussfaktoren für die Aussagekraft von Awards und Ratings.

Sollten Anlageberater oder Investoren bei der Fondsauswahl Awards und/oder Ratings einsetzen, müssen sie die Ergebnisse der von ihnen ausgewählten Fonds in jedem Fall regelmäßig überprüfen, um sicherzugehen, dass die von ihnen gewählten Produkte nach wie vor den jeweiligen Anforderungen entsprechen. •

Detlef Glow

„Awards beweisen, dass der ausgezeichnete Fonds sich über einen bestimmten Zeitraum hinweg [...] gegen alle seine Mitbewerber durchsetzen konnte.“

Das Mediolanum Haupt-
quartier in Dublin

UNTERNEHMEN

Auf Wachstumskurs seit über zwei Jahrzehnten

Turbulenzen, Krisen und hochvolatile Phasen sind in der Finanzwelt keine Seltenheit. Umso beeindruckender, wenn ein Unternehmen seinen Wachstumskurs so konsequent weiterverfolgt wie Mediolanum International Funds Ltd. (MIFL), der europäische Asset Manager der Mediolanum Banking Group

Seit seiner Gründung 1997 ist MIFL europaweit expandiert, die letzten 20 Jahre waren von stetigem Wachstum geprägt. Heute profitieren eine Million private und institutionelle Kunden in ganz Europa mit einem Anlagevermögen von mehr als 47 Milliarden Euro von den besonderen Stärken des Unternehmens: dem Multi-Manager-Ansatz und der langjährigen Zusammenarbeit mit erstklassigen Managementpartnern.

DER MULTI-MANAGER-ANSATZ ODER WIE MAN PARTNERSCHAFTEN SEIT FAST 25 JAHREN NEU ERFINDET

Ein wesentlicher Teil des MIFL-Anlageansatzes besteht in der Förderung von Multi-Manager-Innovationen, der Identifizierung und dem Aufbau von strategischen Partnerschaften sowie dem Scouting und der Präsentation von neuen Talenten für ein breiteres Publikum von Vertriebspartnern. All diese Leistungen sind Teil der DNA des Unternehmens und ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Lesen Sie weiter auf Seite 26

UNTERNEHMEN

Mediolanum International Funds Ltd. (MIFL) ist der europäische Asset Manager der Mediolanum Banking Group, die 1982 von Ennio Doris gegründet wurde und heute zu den größten Finanzunternehmen Italiens zählt.

Gründungsjahr

1997

Zentrale

Dublin, Irland

Mitarbeiter

127

Verwaltetes Vermögen

47 Mrd. Euro

Vertreten in

Italien, Spanien, Irland, Deutschland

Anzahl der Dachfonds

3

Anzahl der Subfonds

60

Eine zentrale MIFL-Erkenntnis ist, dass eine erstklassige Investmentboutique folgende Qualitäten mitbringen muss: 1) hochqualifizierte, stark auf Performance ausgerichtete Investmentprofis; 2) Fokussierung auf Investitionen und Schutz vor Ablenkungen; 3) Unabhängigkeit, Autonomie und so wenig Bürokratie wie möglich; 4) eine dezidiert unternehmerische Haltung. Für den Anleger ergeben sich daraus gleich mehrere Vorteile:

1. Qualität der Anlageperformance: Investmentboutiquen punkten mit erstklassiger Performance. Der Erfolg ihrer Vermögensverwalter ist unmittelbar an die Kundenperformance gekoppelt. Zum Beispiel können sie Strategien von größeren Firmen verfeinern und fokussieren. Auch können sie flexibler agieren und Kapazitäten und Liquidität besser managen als größere Unternehmen. Hinzu kommt, dass die Manager oft auch Eigentümer sind, sodass eine klare Interessenabstimmung zwischen den Geldverwaltern und den Endkunden möglich ist.

2. Kostenmanagement: Im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit Vermögensverwaltern kann die Entwicklung neuer Strategien durch Einführung von „Early-Bird“-Gebühren, die zum Aufbau von Skalierbarkeit beitragen, zusätzliche Vorteile bringen.

3. Stärkere Produktcharakterisierung: Mit neuen, in den Märkten noch nicht etablierten Managern lassen sich Vorteile gegenüber den Wettbewerbern realisieren.

Die Identifizierung von derartigen Partnerschaften ist ein opportunistischer Ansatz, der eine intensivere Due Diligence und einen besseren Zugang zum Dealflow erfordert. In den letzten zwei Jahrzehnten hat MIFL weitreichende Kontakte geknüpft, um eine Zusammenarbeit mit leistungsstarken Vermögensverwaltern auszuloten. Im letzten Jahr wurden diverse neue Partnerschaften geschlossen, und auch für dieses Jahr sind weitere Bündnisse geplant.

Gemeinsam mit seinen Partnern entwickelt und verwaltet MIFL Produkte mit einem hohen Maß an Individualisierung. Alle Fonds sind Mehrklas-



Das Mediolanum-Hauptquartier in Dublin



Das Investment-Team im Mediolanum-Büro in Dublin

senprodukte, die dem Kunden alternative, genau auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen bieten (thesaurierend und ausschüttend, währungsgesichert oder nicht währungsgesichert usw.). Dabei gibt es traditionelle Fonds, die ausschließlich in Aktien, Anleihen oder Geldmarktpapiere investieren, und innovative Evolutionsfonds, die auf die Entwicklung der Märkte reagieren und sich ständig verändern. Dieses hohe Maß an Kundenorientierung ist einer der Gründe für die über Jahre stetigen Mittelzuflüsse.

Und auch künftig stehen die Zeichen auf Wachstum: In den nächsten Jahren will das Unternehmen neue Fondsexperten einstellen, um gezielt deutsche Investoren anzusprechen. Auch sollen die eigenen, internen Aktienkompetenzen konsequent ausgebaut werden. Geplant ist, ein Drittel des verwalteten Vermögens in Eigenregie zu verwalten und auf diesem Wege weitere Skaleneffekte und Kosteneinsparungen für die Kunden zu realisieren. Dieser Schritt soll den Multi-Manager-Ansatz wirkungsvoll ergänzen, damit das Unternehmen auch in Zukunft durch Performance überzeugen und seinen Wachstumskurs fortsetzen kann.

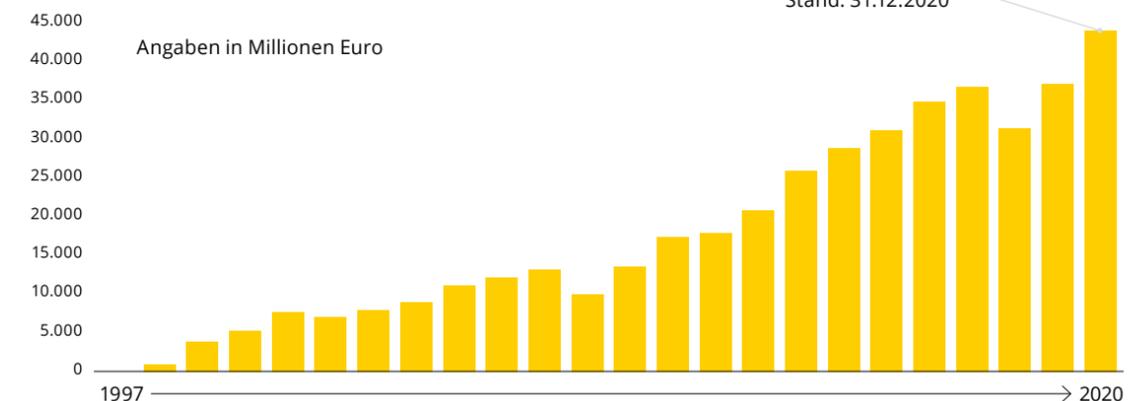
Das Mediolanum-Investment-Team



KLARER AUFWÄRTSTREND: ENTWICKLUNG DER ASSETS UNDER MANAGEMENT SEIT UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

47 Mrd. €

Stand: 31.12.2020





INTERVIEW

„Sie ermöglichen Kunden, ihre Träume und Lebensziele zu verwirklichen“

Mein Geld im Gespräch mit Furio Pietribiasi

Wie ist die Mediolanum Group aufgebaut und welcher Ansatz steckt dahinter?

FURIO PIETRIBIASI: Die Mediolanum Group verfolgt einen dezidiert unternehmerischen Ansatz. Die Firma wurde 1882 von einem ehemaligen Finanzberater gegründet, der erkannte, dass Ersparnisse mehr als nur Geld sind: Sie ermöglichen Kunden, ihre Träume und Lebensziele zu verwirklichen. Entscheidend war nach seiner Meinung eine professionelle Finanzplanung, um die richtigen Angebote für die Bedürfnisse seiner Kunden zu konzipieren.

Diesen speziellen Privatkundenansatz hat Mediolanum International Funds Limited, die europäische Vermögensverwaltungsplattform der Gruppe, von Anfang an verfolgt. Die Qualität der Produktleistung ist dabei ein Aspekt, das Vermeiden von typischen, emotionsbedingten Anlegerfehlern ein anderer. Daher haben wir unsere Produkte mit Dienstleistungen kombiniert, die Risiken reduzieren und Erträge optimieren.

Der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens ist die hohe Kundenzufriedenheit durch das Zusammenspiel einer professionellen Finanzplanung mit maßgeschneiderten Angeboten und Leistungen.

Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

FURIO PIETRIBIASI: Unser Fokus liegt auf den Privatanlegern. Wir arbeiten seit jeher vorwiegend für Finanzberaternetzwerke und wissen, was der Kunde von seinem Berater erwartet. So können wir den Berater mit passgenauen Marketing- und Schulungsmaterialien unterstützen. Besonders in Krisenzeiten und bei volatilen Märkten konnten wir Finanzberatern und Kunden helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Dabei kommen unsere spezifischen Lösungen wie die intelligente Anlegerstrategie zum Tragen. Dieses systematische Anlageprogramm sorgt dafür, dass Investments über drei, vier, fünf Jahre regelmäßig

von risikoarmen festverzinslichen Fonds in risikoreichere Aktienfonds umgeschichtet werden. Um vom Durchschnittskosteneffekt zu profitieren, verdoppelt, verdreifacht, vervierfacht oder verfünffacht sich der Umfang der Umschichtungen, wenn die Märkte um fünf, zehn, 15 oder 20 Prozent fallen. Die Strategie bietet zudem verschiedene Möglichkeiten der Gewinnmitnahme in Erholungsphasen. Insgesamt können Anleger mit solchen Lösungen ihr Engagement im Aktienmarkt optimieren.

Die Lösungen sind systematisch in das Produkt integriert. So sparen sie Finanzberatern mit breitem Kundenstamm viel Zeit und erleichtern in volatilen Marktphasen die Kommunikation. Für Finanzberater ist es gerade in volatilen Märkten schwierig, ihre Kunden zu erreichen – und ohne das richtige Timing keine effektive Beratung. Wird der Kunde in solchen Momenten nicht richtig geleitet, wird er womöglich Opfer seiner Emotionen und trifft genau die Entscheidung, die seinen langfristigen Zielen widerspricht.

Ein weiterer Unterschied besteht in unserem Multi-Manager-Ansatz, der eine breite Diversifizierung ermöglicht. Wir ergänzen dazu unsere eigene, interne Investmentexpertise durch die besten Manager im Markt, egal ob sie aus bekannten Unternehmen oder kleinen Boutiquen stammen. Was zählt, ist, dass sie unter unterschiedlichen Marktbedingungen eine hervorragende Performance erzielen.

Warum haben Sie Herrn Limbu zum Leiter der Multi-Manager-Funktion ernannt?

FURIO PIETRIBIASI: Unser Multi-Mana-



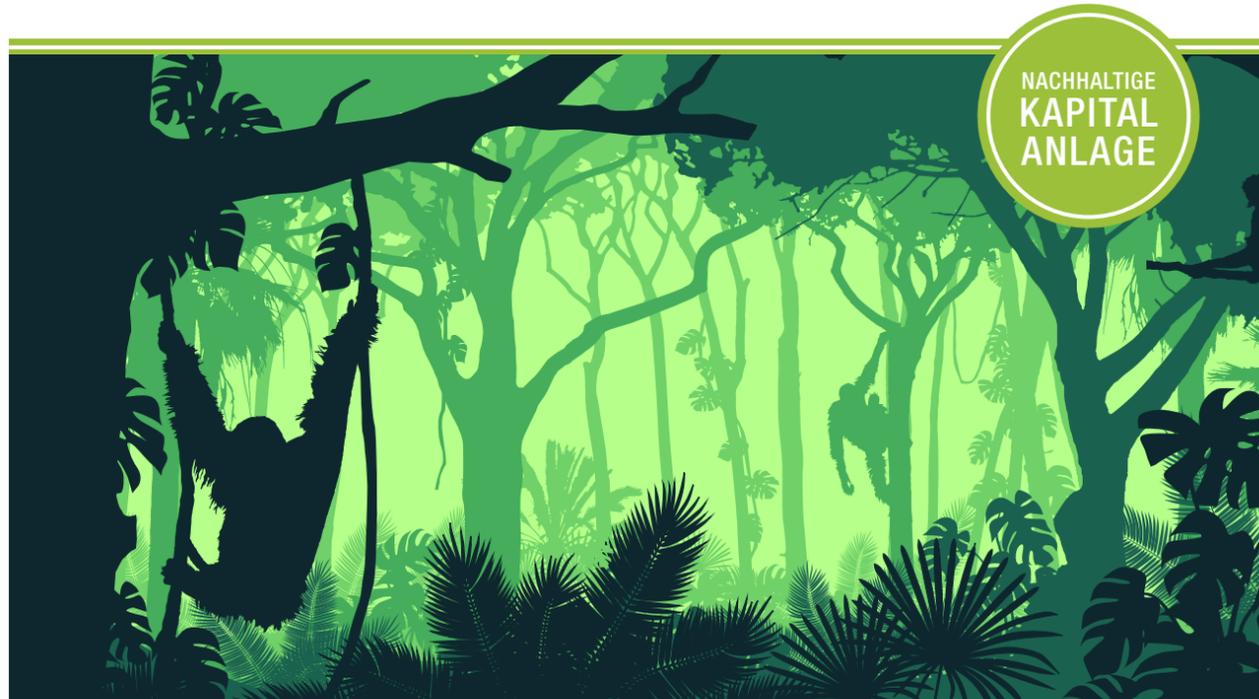
ger-Team verwaltet derzeit umfangreiche Vermögenswerte. Hinzu kommt ein starkes Manager-Research-Team. Es fehlte nur noch jemand, der die vorhandenen Kompetenzen zusammenführt und die Synergien mit unserem Portfolio-Management-Team maximieren kann. Bish Limbu bringt mit seinen über 25 Jahren Erfahrung und seiner Erfolgsbilanz die besten Voraussetzungen dafür mit.

Der Multi-Manager-Ansatz führt dank seiner kombinierten Managerstile und Anlageprozesse zu einer Diversifizierung. Es ist immer schwierig, Wendepunkte in Bezug auf Strategien und Stile zu antizipieren. Dieser Unsicherheit begegnen wir durch eine Auswahl von Managern, die – aufgrund ihrer unterschiedlichen Stärken und Markteinschätzungen – unter unterschiedlichen Marktbedingungen stabile Erträge liefern. Dieser summarische Alpha-Effekt kann für den Anleger mit der Zeit zum entscheidenden Erfolgsfaktor werden. »

„Der Multi-Manager-Ansatz führt zu einer breiten Diversifizierung.“

„Der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens ist die hohe Kundenzufriedenheit.“

Anzeige



NACHHALTIGE KAPITALANLAGE

Prima Klima bei Klimafonds

Infolge des Pariser Klimavertrages ist auch die Investmentbranche in Sachen Klimaschutz in Fahrt gekommen. Allein in den vergangenen drei Jahren wurden in Europa über 160 neue Fonds auf den Weg gebracht, die eine CO₂-Reduktion vorrangig oder teilweise zum Ziel haben. Die Nachfrage scheint groß. Manch ein Anbieter zieht bereits die Notbremse

Im Februar dieses Jahres verschickte der finnische Asset Manager Nordea eine eher ungewöhnliche Pressemitteilung. Darin verkündete der Vermögensverwalter die vorläufige Schließung (Soft Close) eines seiner Flaggschiffprodukte. Gemeint war der Global Climate and Environment Fund. Der Grund für den Soft Close war nicht etwa Misserfolg, sondern im Gegenteil das rasante Wachstum des Fonds. „Seine Größe hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt, und die Assets under Management sind inner-

halb der vergangenen zwei Jahre um mehr als 500 Prozent gewachsen. Ende Januar 2021 hat der Fonds damit ein Gesamtvolumen von mehr als sechs Milliarden Euro erreicht“, so begründete Nordea die Schließung des Fonds. Ganz so weit wie Nordea sind andere Asset Manager mit ihren Klimaschutzfonds noch nicht. Aber auch sie konnten in den vergangenen Jahren beträchtliche Summen einsammeln. Nach Angaben des Fondsanalysehauses Morningstar verwaltete die Branche auf europäischer Ebene Mitte 2020 knapp 58 Milliarden Euro in ins-

Mitte 2020 verwaltete die Branche 58 Milliarden Euro in insgesamt gut 400 Klimafonds.

Bild: www.shutterstock.com / Naj Ativk

NACHHALTIGE
KAPITAL
ANLAGE

gesamt gut 400 Klimafonds, inklusive entsprechender ETFs. All diese Fonds haben die Gemeinsamkeit, dass sie Kohlenstoffrisiken vermeiden oder die Förderung des Übergangs zu einer kohlenstoffärmeren Wirtschaft unterstützen wollen.

DIE POLITIK MACHT DRUCK

Die Ausrichtung der Kapitalanlage an ESG-Zielen geschieht nicht erst seit gestern. Dass zuletzt vor allem die Unterstützung des Klimaschutzes in den Vordergrund von Asset Managern und Anlegern rückte, liegt vor allem an der Politik. International hat der Kampf der Staaten gegen die Erderwärmung inzwischen höchste Priorität. Das Bekenntnis zum Handeln findet sich in den Nachhaltigkeitszielen der UN (SDG) genauso wie im Pariser Klimaabkommen von 2015, in dem sich rund 190 Staaten dazu verpflichtet haben, den Temperaturanstieg zu begrenzen. In Europa hat die EU-Kommission mit dem Green Deal einen Fahrplan vorgelegt, um den Kontinent bis 2050 klimaneutral zu machen. Auch die USA wollen unter Präsident Biden nun wieder eine aktive Klimaschutzpolitik betreiben

und damit die Weichen für eine neutrale CO₂-Bilanz bis zum Jahr 2050 stellen.

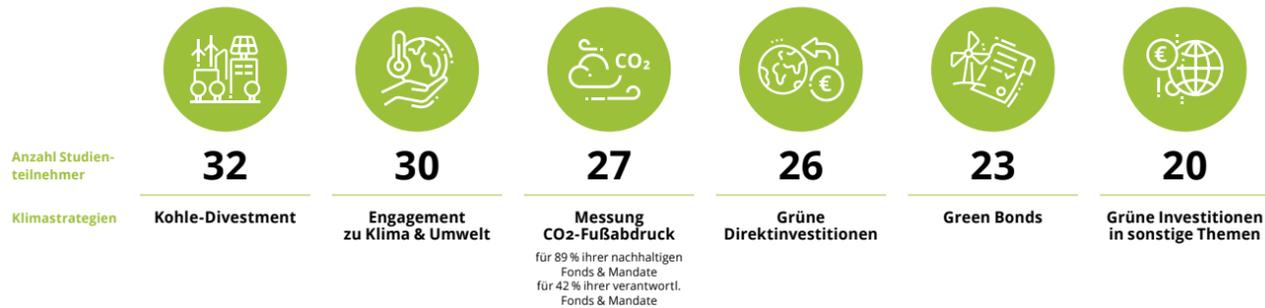
Dass all diese Ziele sich nicht ohne die Mithilfe der Finanzwirtschaft erreichen lassen, steht außer Frage. Die Finanzmittel, die für den nachhaltigen Umbau der Wirtschaft aufgebracht werden müssen, sind gewaltig und können von den Staaten allein nicht aufgebracht werden. Die zielgerichtete Allokation von privatem Kapital in den Klimaschutz ist daher zwingend nötig. Eine erste Grundlage hierfür wurde mit dem Aktionsplan der EU zur Finanzierung des nachhaltigen Wachstums gelegt. Darin finden sich unter anderem Anforderungen an das Klima-Reporting von Unternehmen sowie das Bekenntnis zur Erarbeitung gewisser Transparenzstandards. Als Ergebnis wurden mit Blick auf den Klimaschutz inzwischen zwei Nachhaltigkeits-Benchmarks entwickelt. Zum einen die EU Climate Transition Benchmark (EU CTB) sowie zum anderen die EU Paris-Aligned Benchmark (EU PAB). Beide gelten als Orientierungsrahmen für Anleger, die mit ihrem Geld den Umbau hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft unterstützen möchten.

Die Finanzmittel, die für den nachhaltigen Umbau der Wirtschaft aufgebracht werden müssen, sind gewaltig und können von den Staaten allein nicht aufgebracht werden.

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



**KLIMASTRATEGIEN DER FINANZMARKTAKTEURE IN DEUTSCHLAND 2019
(NACH STUDIENTEILNEHMERN)**



Quelle: FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen

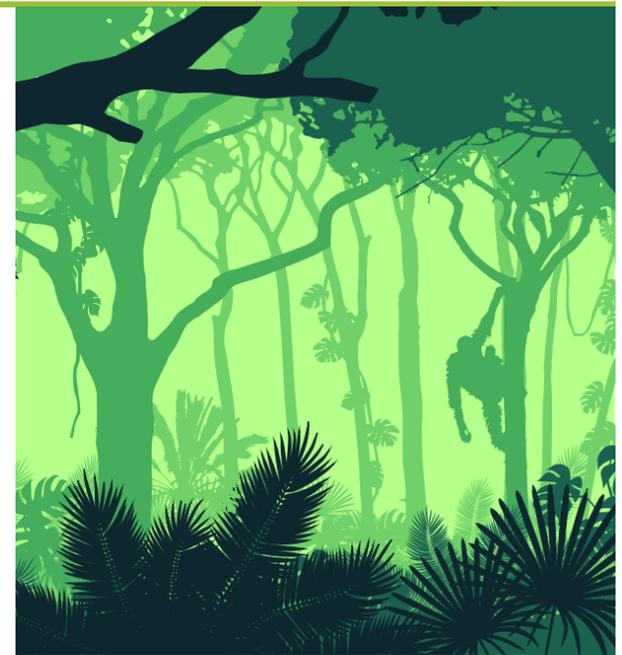


Bild: www.shutterstock.com / Naj Atvik

Fast alle Fondsgesellschaften haben sich den Kampf gegen die Erderwärmung auf die Fahnen geschrieben.

UNTERSCHIEDLICHE KLIMASTRATEGIEN

Die Bemühungen der Politik, die Investmentbranche in den Kampf gegen die Erderwärmung einzubinden, haben inzwischen Früchte getragen. Fast alle Fondsgesellschaften haben sich das Thema auf die Fahnen geschrieben. Dabei nutzen sie verschiedene Strategien, um im Rahmen ihrer Möglichkeiten einen positiven Beitrag zu leisten. Das zeigt eine Befragung des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) unter Finanzanbietern in Deutschland im Rahmen des aktuellen Marktberichts für 2020. Dabei hatten insgesamt 55 Asset Manager Angaben zu ihrem Vorgehen gemacht. 32 Prozent setzen demnach auf Kohle-Divestments. 30 Prozent versuchen, als aktiver Aktionär über den Unternehmensdialog Einfluss auf die Unternehmen zu nehmen. 27 Prozent bieten Fonds, bei denen der CO₂-Fußabdruck der Portfoliounternehmen gemessen wird. 26 Prozent tätigen grüne Direktinvestments und 23 Prozent legen Green Bonds auf (siehe Tabelle).

Ebenfalls sehr unterschiedlich präsentieren sich die Strategien der von den Fondsgesellschaften aufgelegten Klimafonds. Die gemeinsame, sehr weit gefasste Klammer aller Strategien ist das Ziel, die CO₂-Neutralität der Wirtschaft zu unterstützen. Dabei gehen sie allerdings sehr unterschiedliche Wege. Ein Blick etwa in die Anlegerinformationen des DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz zeigt, dass dieser vorrangig in Unternehmen investiert, welche über „zukunftsorientierte Geschäftsmodelle zur Unterstützung der Ziele der Pariser Klimaschutzkonferenz“ verfügen. Mit 55 Prozent der Portfolioallokation sehen die Fondsmanager diese Unternehmen vor allem in den Branchen IT-Software und Finanzdienstleistung. Die Sektoren Industrie und Energie machen dagegen lediglich zwölf Prozent der sektoralen Portfolioaufteilung aus.

Eine andere Strategie verfolgt dagegen der Templeton Global Climate Change. Der Fonds strebt eine Wertsteigerung an, indem er vornehmlich in Aktien von Unternehmen investiert, welche Lösungen für den Klimaschutz

und die Anpassung an den Klimawandel anbieten. Im Gegensatz zum DKB Fonds setzt er dabei vor allem auf die Branchen Industrie (30 Prozent) und Rohstoffe (24 Prozent). Der IT-Sektor ist im Portfolio mit 17 Prozent gewichtet. Auch die Länderstruktur der beiden weltweit anlegenden Fonds unterscheidet sich. Während der DKB Fonds zu 60 Prozent in den USA investiert ist, macht der USA-Anteil beim Templeton Fonds mit 29 Prozent gerade einmal die Hälfte aus, gefolgt von Frankreich (elf Prozent) und Deutschland (zehn Prozent).

Der beispielhafte Vergleich macht deutlich, dass die Wahl des richtigen Fonds einen genauen Blick in die Anlagestrategie des jeweiligen Fonds erforderlich macht. Die gute Nachricht: Das Fondsspektrum ist so vielfältig, dass jeder Anleger bei entsprechenden Bemühungen ein seinen speziellen Interessen adäquates Anlageprodukt finden kann. Die schlechte Nachricht: Noch ist der Markt für Klimafonds nicht so standardisiert, dass ein Vergleich der unterschiedlichen Angebote problemlos möglich ist.

MEIN GELD

KOLUMNE



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

Transparenz ist nach meiner Einschätzung der nächste logische Schritt in der Entwicklung des nachhaltigen Investierens. Nachhaltiges Investieren muss für den Investor mehr bedeuten als nur ein „gutes Gefühl“. Wenn der Renditeausweis eines individuellen Portfolios neben der finanziellen Rendite auch einen nicht-finanziellen Part erhält, ist Transparenz schließlich möglich. Etwa indem er ausweist, wie viel CO₂ die Unternehmen und Staaten in einem Portfolio produzieren beziehungsweise im Vergleich zu denen in einem nicht nachhaltigen Index einsparen – und damit die Grenzen des vereinbarten Temperaturanstieges nach dem Pariser Klimaschutzabkommen einhalten. Oder es ist möglich zu zeigen, auf welche Nachhaltigkeitsziele der UN das Portfolio einzahlt? Nur so wird nachhaltiges Investieren bei Anlegern für einen spürbaren Mehrwert sorgen.

REINHARD PFUGSTEN

Reinhard Pflugsten 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.



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

Einmal Vollwaschgang bitte

Über Greenwashing, Impact-Washing und Competence-Washing bei nachhaltigen Geldanlagen

Spätestens seit Ende Februar, als Börse vor Acht und die Tagesthemen über den Abschlussbericht „Shifting the Trillions“ der von der Bundesregierung eingesetzten Expertenkommission zur Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft berichteten, ist allen klar: Nachhaltige Geldanlagen sind DAS Thema des Jahrzehnts. Beobachtete man bislang bereits vielerlei Bemühungen von Finanzakteuren, sich als verantwortungsvoller Akteur in einer Welt darzustellen, die es nun von den Konsequenzen eigener nicht-nachhaltiger Wirtschaftsweisen zu bewahren gilt, ist es nun politisch gewollt und gesellschaftliche Aufgabe aller, dazu beizutragen, unseren Enkelkindern einen besseren Planeten zu hinterlassen.

Und um hier nicht vom grünen Spielfeld ausgeschlossen zu werden – immerhin werden nachhaltige Geldanlagen nun reguliert und es gibt klare Spielregeln aus Brüssel, um zukünftig überhaupt noch ein SRI-Angebot (SRI = Sustainable & Responsible Investment) auf dem Markt haben zu dürfen –, ist Höchstbetrieb bei den Produkthanbietern, da natürlich kaum ein Anbieter in diesem boomenden Marktsegment, in das jetzt schon jeder zweite Euro fließt, außen vor bleiben möchte.

Nun hat nicht jeder einen Track-Record vorzuweisen, weil er entweder das Thema unterschätzt hat, einen anderen Kundentyp hatte oder weil die eigene Unter-

nehmensphilosophie und -kultur andere Schwerpunkte setzten, lapidar gesagt, man „tickte“ eben nicht in Richtung Nachhaltigkeit. Umso mehr gilt es nun, einen halbwegs glaubhaften Richtungsschwenk – der für nicht wenige eine 180-Grad-Kehrtwende bedeutet – hinzubekommen. Dies ist im Übrigen im Grundsatz auch nicht verwerflich und manche unkonstruktive „Draufhau“-Aktion der einen oder anderen Campaigning-NGO sollte selbst mal kritisch hinterfragt werden. Wir sitzen schließlich alle in einem Boot, zynischerweise erst recht, wenn alles Eis geschmolzen sein wird. Also benötigen wir alle Akteure, um nachhaltig anzupacken!

Doch zurück zum regen Treiben der Produkthanbieter, in Sachen Nachhaltigkeit aktiv zu werden. Es liegt bei diesem Unterfangen auf der Hand, mit kommunikativen Mitteln etwas nachzuhelfen. Hier treten nun Phänomene zu Tage, die als „Greenwashing“, „Impact-Washing“ und „Competence-Washing“ bezeichnet werden.

„Greenwashing“ ist das bekannte grüne Mäntelchen, mittels (PR-)Aktionen in der Regel kleine Umwelt- oder Sozial-Aspekte überdimensioniert groß darzustellen, wohingegen insgesamt viele nicht-nachhaltige Dinge weiterverfolgt werden. Diese Schön- beziehungsweise Grünfärberei tritt dann auf, wenn zum Beispiel der Unternehmenslenker der weltweit größten



Fondsgesellschaft einerseits die Wichtigkeit von Maßnahmen gegen die Erderwärmung öffentlichkeitswirksam propagiert, sein eigenes Haus dann aber andererseits nachweislich GEGEN die meisten Hauptversammlungsbeschlüsse zur Eindämmung der Erderwärmung stimmt. Hier wird „Walk the Talk“ ad absurdum geführt. Bei der Gelegenheit: „Lieber Larry Fink, diese Kritik müssen Sie akzeptieren, da es hier nichts gründeren gibt. Offenbar haben Ihre eigenen Leute Ihren öffentlichkeitswirksam platzierten Brief nicht gelesen.“

„Impact-Washing“ ist die Suggestion, dass der eingezahlte Euro von Tante Elfriede konkret zu einer messbaren Wirkung in Sachen Nachhaltigkeit führt. So machte 2019 zum Beispiel eine skandinavische Bank im Fernsehen eine Rechnung auf, dass jeder zwar sein eigenes Konsumverhalten in Richtung LED-Leuchten, weniger Fleischkonsum, weniger Flugreisen, mehr ÖPNV etc. ändern könne, aber allein die Geldanlage in ein nachhaltiges Altersvorsorge-Produkt zu 27-mal mehr CO₂-Einsparungen führe. Ein deutsches Geldhaus wird aktuell sogar verklagt, weil es angeblich suggeriert, dass mit dem eingezahlten Geld konkret dies und das direkt bewirkt wird. Dadurch, dass die meisten Finanzprodukte auf Sekundärmärkten (meist Börsen) aktiv sind, entsteht der Großteil der Wirkung natürlich indirekt und das Geld der Investoren trägt mittelbar zu diesem und jenem bei. Bei den meisten Investmentfonds fließt der Euro von Tante Elfriede 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 Nähe-

rin 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). Produkthanbieter, die nicht auf den kleinen, aber wichtigen Unterschied zwischen dem, was die Unternehmen, an denen man als Investor beteiligt ist, mit ihren Produkten und Geschäftspraktiken bewirken und dem, was man konkret selbst als Investor bewirkt, hinweisen, nutzen den Hype nachhaltiger Geldanlagen aus, indem wider besseres Wissens in die Irre geführt und auf Bauernfängerei gegangen wird.

„Competence-Washing“ ist letzten Endes der Versuch, die Heerscharen von Portfolio-manager*innen, Analyst*innen, Produktspezialist*innen, Vertriebsexpert*innen bis zum Top-Management mit dem Titel „ESG-Expert*in“ beziehungsweise „Nachhaltigkeits-Spezialist*in“ umzuetikettieren, ohne dass diese eine hinreichende Aus- oder umfassende Weiterbildung absolviert, geschweige denn jahrelange Praxiserfahrung haben – woher denn auch? Kern der Nachhaltigkeit in der Finanzwelt ist der Stakeholder-Ansatz. Hier sind Umweltingenieure, Governance-Experten, Ethiker und Menschen mit NGO-Erfahrung im Sinne der Diversität und komplexen Zusammenhänge wichtige Kompetenz-Ergänzungen zu den bislang vorherrschenden Expert*innen mit klassischer Bank-Ausbildung, Wirtschaftsstudium oder CFA. Oder trauen Sie einem ehemaligen deutschen Fußball-Nationalspieler, der auf einmal strategischer Finanzberater für einen Venture Capital Fonds wird, über den Weg? •

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.

Bild: www.shutterstock.com / naum

**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 fünf Jahre erfolgreich durch stürmische Zeiten navigiert

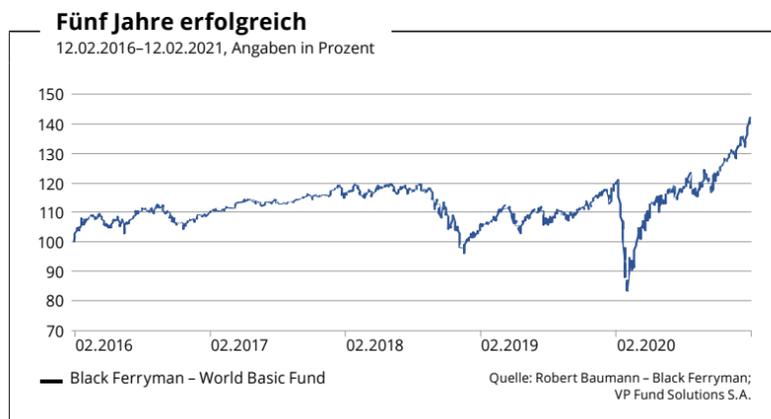
Warum der Black Ferryman – World Basic Fund in den letzten fünf Jahren so erfolgreich war? Unser Geheimnis liegt in der Investition in Zukunftstechnologien mit einem breit diversifizierten, wachstumsorientierten Aktienportfolio. Auch die Steuerung von Aktienquote und Cash ist für unseren Erfolg ausschlaggebend

Der Black Ferryman – World Basic Fund investiert konsequent in Cash und Aktien, die ein starkes Wachstum erwarten lassen. Rückblickend haben sich dabei auch die aktive Steuerung der Aktienquote sowie die einfach gehaltene Fondsstruktur bewährt.

Der Fonds 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 Fund, der Sie langfristig teilhaben lässt am Wachstum erfolgreicher Unternehmen, insbesondere im Bereich Digitalisierung. Seit seiner Umstrukturierung vom 12. Februar 2016 konnte er sich auch bei rauer Wetterlage an der Börse gut durchsetzen und mit einer guten Performance im Markt behaupten. Der Fonds eignet sich daher optimal für Einmalanlagen sowie Sparpläne und bietet Anlegern die Gelegenheit zu anti-zyklischen Nachkäufen.

Aktuell (12.02.2021) liegt der Black Ferryman – World Basic Fund je nach Tranche bei +9,02 bzw. +9,33 Prozent. Seit seiner Umstrukturierung am 12. Februar 2016 hat er inklusive Ausschüttung eine Wertentwicklung von 7,53 Prozent p. a. (T-Tranche) bzw. 7,51 Prozent p. a. (A-Tranche) erwirtschaftet. Die AR-Tranche, aufgelegt am 16. Januar 2019, verzeichnet eine Wertentwicklung von 17,96 Prozent p. a. Die Aktienquote liegt bei 93,09 Prozent. Aktuell befinden sich 58 Aktien im Fondsportfolio.



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 12.02.2021): +9,33 %

Black Ferryman – World Basic Fund A
ISIN/WKN: LU0778048032/A1JXJT
Auflage: 19.06.2012
Ertragsverwendung: ausschüttend
Performance 2020: +13,86 %
Performance YTD (per 12.02.2021): +9,03 %

Black Ferryman – World Basic Fund T
ISIN/WKN: LU0607298758/A1JF9H
Auflage: 24.05.2011
Ertragsverwendung: thesaurierend
Performance 2020: +13,85 %
Performance YTD (per 12.02.2021): +9,02 %

Die beiden Drawdowns von 2018 und 2020 konnten aufgeholt werden und auf neue Hochs steigen. Unsere Fondsstrategie hat das ermöglicht: In den Black Ferryman Fonds kommen Aktien, die in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein hohes Potenzial versprechen – so haben wir zum Beispiel bereits 2011 das Potenzial von Netflix Inc. oder Illumina 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 Bezahl-systeme. Aufgrund der aktuellen Situation ist zu erwarten, dass die Welt in schnellem Tempo noch digitaler wird. Unsere Aktien werden weiter zulegen, so dass der Black Ferryman – World Basic Fund noch mehr Fahrt aufnimmt.

Kommen Sie mit an Bord des Black Ferryman – World Basic Fund.

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

VERSICHERUNG

Einflüsse in der Altersvorsorge

Corona beschleunigt den digitalen Wandel, zunehmende außergewöhnliche Wetterphänomene und Umweltkatastrophen fördern das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und das niedrige Zinsniveau steigert die Attraktivität kapitalmarktnaher Versicherungsprodukte. Die Altersvorsorgeanbieter bieten mittlerweile ein breites Portfolio an Flexibilitäten an, die sich nicht nur an verschiedenste Lebensläufe anpassen lassen, sondern auch auf gesetzliche Änderungen oder Anforderungen reagieren können.

Lesen Sie weiter auf Seite 126

GUIDED CONTENT ALTERSVORSORGE

DER ESG-ZEITPLAN

Inkrafttreten der Transparenz-Verordnung	29.12.2019
Offenlegung zur Nachhaltigkeitsausrichtung: (relevant für Unternehmen: u.a. Lebensversicherer, Fondsanbieter, Versicherungsvermittler mit mehr als drei Angestellten)	10.03.2021
Informationspflicht durch Finanzmarktteilnehmer: Kunden müssen u.a. über die wesentlichen Nachhaltigkeitswerte befragt und beraten werden (relevant für alle Makler/Vermittler/Berater)	01.01.2022
Erweiterte Informationspflicht durch Finanzmarktteilnehmer: Kunden müssen u.a. über die Nachhaltigkeitswerte, ökologische und soziale Merkmale befragt und beraten werden (relevant für alle Makler/Vermittler/Berater)	01.01.2023



**NACHHALTIGKEIT IM FOKUS:
ESG – ZEITPLAN UND AUSWIRKUNG**

„ESG“, „SDG“, „CSR-Richtlinie“, „Transparenz-Verordnung“, „Taxonomie-Verordnung“ – Schlagworte, die spätestens seit Anfang des Jahres in der Lebensversicherungs- und Investmentbranche in aller Munde sind. Die EU hat eine Reihe von Verordnungen verabschiedet, die Kunden, Vermittlern und Unternehmen helfen sollen, auch „unsichtbare“ Werte transparent zu machen. Zum Beispiel: Wie nachhaltig investiert das Versicherungsunternehmen, bei dem die Altersvorsorge abgeschlossen wird? Oder wie findet man nachhaltige Fonds, die Bestandteil einer fondsgebundenen Rentenversicherung sind?

Die ESG-Kriterien enthalten weit mehr als nur Umweltziele: Die Abkürzung steht für E – Environmental (Umwelt), S – Sozial (Soziales) und G – Governance (Unternehmensführung). Berücksichtigt werden neben vielen positiven Kriterien auch Ausschlusskriterien sowie kontroverse Sektoren. Unter Umweltkriterien versteht man zum Beispiel Wasser- und Energiemanagement, Biodiversität und Verpackung. Der Bereich „Soziales“ enthält Kriterien wie faire Arbeitsbedingun-

gen, Vielfalt und Integration sowie auch Themen wie Versammlungsfreiheit. Die Unternehmensführung sollte unter anderem für nachweislich positives Verhalten im Risikomanagement, Wettbewerb und in der Unternehmensethik sorgen. Diese Kriterien sollen künftig helfen, Versicherungsgesellschaften, Vermittler und Versicherungsprodukte nach Nachhaltigkeitsaspekten zu differenzieren.

Eine Sache hinkt dem Zeitplan allerdings hinterher: Es gibt noch keinen verabschiedeten Standard, nach dem Unternehmen ihre Nachhaltigkeitsfaktoren wie Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange sowie die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung bewerten und offenlegen können. Eine vergleichbare Bewertung nach ESG für Unternehmen, Versicherungsprodukte und Fonds ist danach noch nicht möglich, soll aber 2021 kommen.

Ascore und Softfair prüfen seit Jahren die enthaltenen Fondslisten der Altersvorsorgeprodukte – von anfangs zaghafte ein oder zwei enthaltenen nachhaltigen Fonds haben viele Versicherer mittlerweile auf 15 oder mehr aufgestockt. Wobei man genau hin-

sehen muss, denn grün ist nicht gleich grün. Nur wer nachprüfbar nachhaltig ist, wird zum Beispiel in den Softfair-Vergleichsprogrammen anhand der ESG-EDA-Kriterien als nachhaltig ausgewiesen. Die Anzahl der Anbieter, die komplett nachhaltig ausgerichtete Altersvorsorgeprodukte mit eigenem und transparentem Anlageportfolio anbieten, ist aktuell sehr überschaubar. Aber der Trend ist bereits unübersehbar – hier sind viele weitere Produkte im Kommen.

DER RECHNUNGSZINS SINKT WEITER – IST DAS EIN PROBLEM?

Der Höchstrechnungszins (= garantierte maximale Guthabenverzinsung) hat seit 2000 eine Talfahrt hingelegt, die sich der glatten Null annähert. Steht er aktuell noch bei 0,9 Prozent, so wird er zum 1. Januar 2022 auf 0,5 Prozent sinken. Es drängt sich die Frage auf: Brauchen wir noch einen vom Gesetzgeber vorgegebenen Höchstrechnungszins? Die Frage ist berechtigt, denn viele Produktkonzepte kommen bereits ohne oder mit einem reduzierten Rechnungszins aus. Dem Kunden schadet das keineswegs, denn längst bieten Lebens- und Rentenversicherungsanbieter weit mehr als nur Tarife mit starrem Rechnungszins. Moderne fondsgebundene Tarife nutzen die Möglichkeiten des Kapitalmarkts und können so attraktive Renditen für die Altersvorsorge erwirtschaften. Die fondsgebundenen Produkte gibt es in der Bandbreite ohne Garantien, mit flexibel wählbaren Garantien, mit gemanagten Anlagekonzepten, Indexkonzepten und einer großen Auswahl an Fonds und ETFs. Mit Lock-in oder Anlagensicherungen sowie An- und Ablaufmanagements – um nur einige zu nennen –

stehen Sicherungsbausteine zur Verfügung, die dem individuellen Sicherheitsbedürfnis eines Kunden angepasst werden können.

PROVISIONSDECKEL: JA, NEIN, DOCH, VIELLEICHT ODER NUR EIN BISSCHEN ...

Wir sind im Superwahljahr und natürlich wird mit den Abschlussprovisionen in der Lebens- und Restschuldversicherung wieder ein Thema strapaziert, das eigentlich schon ad acta gelegt war, nachdem sich die Große Koalition nicht einigen konnte. Jetzt machen die Grünen die Provisionen wieder zum Thema, wenngleich auch nur für die Restschuldversicherung. Ob es dann bei der Restschuldversicherung bleibt, ist fraglich. Eine Versicherungsberatung, insbesondere im Bereich der Altersvorsorge, ist nichts, was man sich in einem VHS-Wochenendkurs aneignet, da gehört mehr dazu. Es gilt abhängig vom familiären, beruflichen und wirtschaftlichen Status das Passende und Beste für den Kunden zu ermitteln. Welche Kombination aus Schicht-1-, Schicht-2- und Schicht-3-Tarifen ist ideal? Wie wirkt sich das aktuell und später steuerlich aus? Wie kann der Kunde von Förderungen profitieren? Welche Tariftypen aus Hybriden, Index- und Fondstarifen und mit welchen Ausprägungen kommen in Frage? Das und vieles mehr klärt der Versicherungsexperte im Beratungsgespräch und schützt den Kunden auch vor Fehlentscheidungen, die den Kunden womöglich unnötig Geld kosten würden. Für viele Leistungen wie zum Beispiel eine anwaltliche oder eine steuerrechtliche Beratung ist man selbstverständlich bereit, Geld zu zahlen. Ist es nicht gerechtfertigt, auch eine umfassende Versicherungsberatung entsprechend zu entlohnen? •

ELLEN LUDWIG, ASCORE DAS SCORING GMBH

Die Anzahl der Anbieter, die vollständig nachhaltig ausgerichtete Altersvorsorgeprodukte mit eigenem und transparentem Anlageportfolio anbieten, ist aktuell sehr überschaubar.

Bild: www.shutterstock.com/Lukas Budinsky



BDAE GRUPPE

Besondere Einreisevoraussetzung in der Pandemie

Viele Länder fordern eine Auslandsrankenversicherung mit Nachweis für Schutz bei Corona-Erkrankungen als Einreisevoraussetzung

Aufgrund der Corona-Pandemie haben zahlreiche Staaten für Ausländer den Nachweis einer gültigen Auslandsrankenversicherung verpflichtend gemacht. Andernfalls dürfen diese nicht ins Land einreisen. Darauf weist die auf Auslandsversicherungen spezialisierte BDAE Gruppe hin.

Oft muss ein entsprechender Nachweis bereits bei der Beantragung des Visums vorgelegt werden. Zusätzlich haben einige Staaten klar definiert, wie der Versicherungsschutz im Zusammenhang mit einer potenziellen COVID-19-Erkrankung aussehen muss. Dazu gehören beispielsweise alle Staaten des Schengen-Raums, Thailand, Chile, Costa Rica, Sri Lanka oder Dubai. Die Schengen-Länder (also unter anderem Griechenland, Portugal oder Tschechien) verlangen etwa, dass die Auslandsrankenversicherung medizinische Notfälle

und Krankenhausaufenthalte in Höhe von 50.000 US-Dollar abdeckt sowie Kosten in Höhe von mindestens 300.000 US-Dollar für einen Krankenrücktransport beziehungsweise eine medizinische Evakuierung. Auch muss ein Nachweis darüber erfolgen, dass die Versicherungsgesellschaft, die diese Leistungen erbringt, ihre Niederlassung in Europa hat.

100.000-US-DOLLAR-DECKUNG BEI AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN FÜR THAILAND-REISEN

Wer nach Thailand einreisen möchte, muss ebenfalls eine Auslandsrankenversicherung vorweisen, die eine Deckungssumme von mindestens 100.000 US-Dollar hat. Der Versicherungsschutz muss sich außerdem auf sämtliche medizinische Kosten im COVID-19-Fall und den krankheitsbedingten Tod erstrecken.

Zudem soll die Überführung ins Heimatland im Todesfall aufgrund einer COVID-19-Erkrankung versichert sein. Des Weiteren ist es erforderlich, dass die medizinischen Kosten bei einer COVID-19-Behandlung einschließlich der Dauer eines Krankenhausaufenthalts – sowohl stationär, also bei einer Aufnahme in die Klinik, als auch ambulant, also ohne eine Klinikaufnahme – übernommen werden. Dabei darf die Deckungssumme Behandlungskosten speziell von COVID-19 in Höhe von 3,2 Millionen Baht (rund 87.580 Euro) nicht unterschreiten. Darüber hinaus muss die Auslandsrankenversicherung den COVID-19-Test bezahlen, sofern dieser medizinisch angeordnet wurde.

Deutlich wurde in den letzten Monaten nach Erfahrung der BDAE Gruppe außerdem, dass die erforderlichen Versicherungssummen von Land zu Land variieren: Chile beispielsweise verlangt von Reisenden ausdrücklich, dass die Krankenversicherung bei einer COVID-19-Behandlung mindestens 30.000 US-Dollar abdeckt. Wer nach Costa Rica einreist, muss eine Auslandsranken-Police nachweisen, die bei Corona leistet und Behandlungskosten in Höhe von mindestens 50.000 US-Dollar abdeckt. Reisende nach Sri Lanka wiederum benötigen lediglich den generellen Nachweis einer Auslandsrankenversicherung.

BDAE ERSTELLT VERSICHERUNGSNACHWEISE ÜBER CORONA-SCHUTZ IM AUSLAND

Die Auslandsrankenversicherungen des BDAE sichern grundsätzlich auch Corona-

Erkrankungen ab und erfüllen in der Regel die Bestimmungen jener Länder, die von Reisenden eine Krankenversicherung für Corona- beziehungsweise COVID-19-Behandlungen verlangen. Auf Wunsch stellt das Unternehmen Versicherten eine entsprechende und im Bedarfsfall individuell angepasste Versicherungsbestätigung (gerne auch in Englisch) aus, in der die nachweispflichtigen Leistungen aufgelistet werden.

Anders als viele anderen internationalen Krankenversicherer haben die Policen des Auslandsspezialisten keine begrenzten Deckungssummen. Versichert sind bestimmte Leistungen, aber niemals begrenzte Leistungssummen. Die Produkte sind weltweit gültig und decken auch Behandlungen in Corona-Risikogebieten ab.

AUCH IN KRISENZEITEN IMMER FÜR VERSICHERTE IM AUSLAND DA

„Wir haben schon vor einem Jahr, als die Corona-Pandemie begann, unsere Versicherten nicht im Regen stehen lassen, als andere Gesellschaften ihren Kundinnen und Kunden die Versicherung kündigten. Selbstverständlich tun wir auch jetzt unser Möglichstes, um Reisenden und Expats die notwendigen Versicherungsnachweise an die Hand zu geben, die sie für den Auslandsaufenthalt benötigen“, sagt BDAE-Geschäftsführer Philipp Belau.

BDAE



BDAE GRUPPE

Die BDAE Gruppe hebt sich auch durch ihren großen Erfahrungsschatz von ihren Wettbewerbern ab. Seit 1995 konzentriert sich die Unternehmensgruppe ausschließlich darauf, Expats, digitale Nomaden und Vielreisende mit Sicherheit ins Ausland zu bringen. Und das spiegelt sich in der breiten Produktpalette wider. Bei den Versicherungen des Auslandsspezialisten handelt es sich um maßgeschneiderte Pakete, die das Ergebnis von 25 Jahren Spezial-Know-how in Sachen Auslandsrankenversicherungen darstellen. In den Jahren 2019 und 2020 wurde das Unternehmen überdies vom F.A.Z.-Institut zum besten Spezialversicherer in Deutschland gekürt. 2021 wurde es zudem zum familienfreundlichen Unternehmen gekürt.



Details zum Thema Krankenversicherungsschutz im Ausland in Zeiten von Corona finden Interessierte hier: www.bdae.com/corona

Informationen zu den besonderen Vorteilen, die Versicherte beim Auslandsspezialisten BDAE genießen, sind hier zusammengefasst: www.bdae.com/warum-bdae

