



Assekuranz Award

26. November in Wiesbaden

2021 
**ASSEKURANZ
AWARD**

Event:

Der erste Boutiquen Award
in Frankfurt

Guided Content

Investmentfonds:

Gewinner des Jahres 2021

Sachwertanlagen Spezial:

Erfolgreiche Initiatoren

Branchenkatalog:

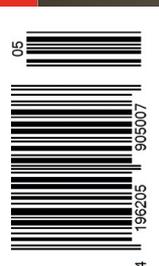
Versicherer setzen Zeichen



TITELSTORY

„Das oberste Ziel
bei unserem WealthTech
LAIC ist optimiertes
Risikomanagement.“

DIPL.-ING. ACHIM PLATE, VORSTANDSVORSITZENDER DER LLOYD FONDS AG
UND GESCHÄFTSFÜHRER DER LAIC CAPITAL GMBH





Dipl.-Ing. Achim Plate
Vorstandsvorsitzender
der Lloyd Fonds AG und
Geschäftsführer der
LAIC Capital GmbH

INTERVIEW

„Wir haben mit unserem WealthTech LAIC einen Robo-Advisor der nächsten Generation für kundenzentrierte Anlagelösungen entwickelt“

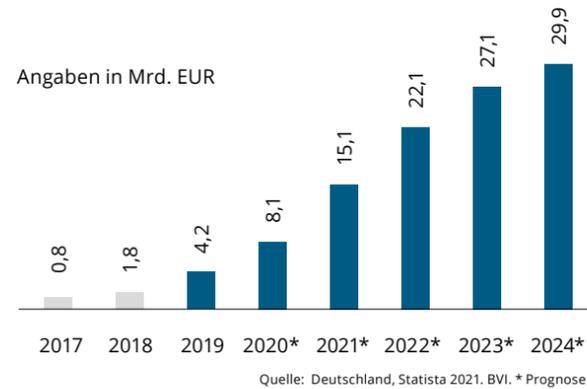
Interview mit Dipl.-Ing. Achim Plate, Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG und Geschäftsführer der LAIC Capital GmbH

Herr Plate, warum wächst der Markt für digitale Vermögensverwaltung so stark?

ACHIM PLATE: Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. Der wichtigste ist zunächst sicherlich, dass Kunden ähnlich wie bei Amazon, Alphabet oder Apple, die mit ihren offenen Plattformen der Nukleus der digitalen Ökonomie sind, ihre Nutzererfahrungen zunehmend auch auf die Geldanlage übertragen haben möchten. Insbesondere digital affine Kunden wünschen sich entsprechende Finanzprodukte, die schnell verfügbar, benutzerfreundlich, transparent und personalisiert sind. Dies führt, gepaart mit der gerade beschriebenen „user-experience“ dazu, dass moderne Verbraucher immer häufiger Eigenentscheidungen auch über ihre Geldanlage treffen. Digitale Vermögensverwalter erreichen also sowohl die Zielgruppe der jungen, digital affinen Nutzer als auch diejenigen Selbstentscheider, die ein aktives und vollkommen individualisiertes Portfolio einer digitalen Vermögensverwaltung möchten. Digitale Vermögensverwalter bedienen mit ihren Lösungen genau diese Nachfrage. Der Markt ist entsprechend rasant gewachsen. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

MARKTWACHSTUM FÜR DIGITALE LÖSUNGEN



Was unterscheidet den LAIC ADVISOR® von klassischen Robo-Advisorn?

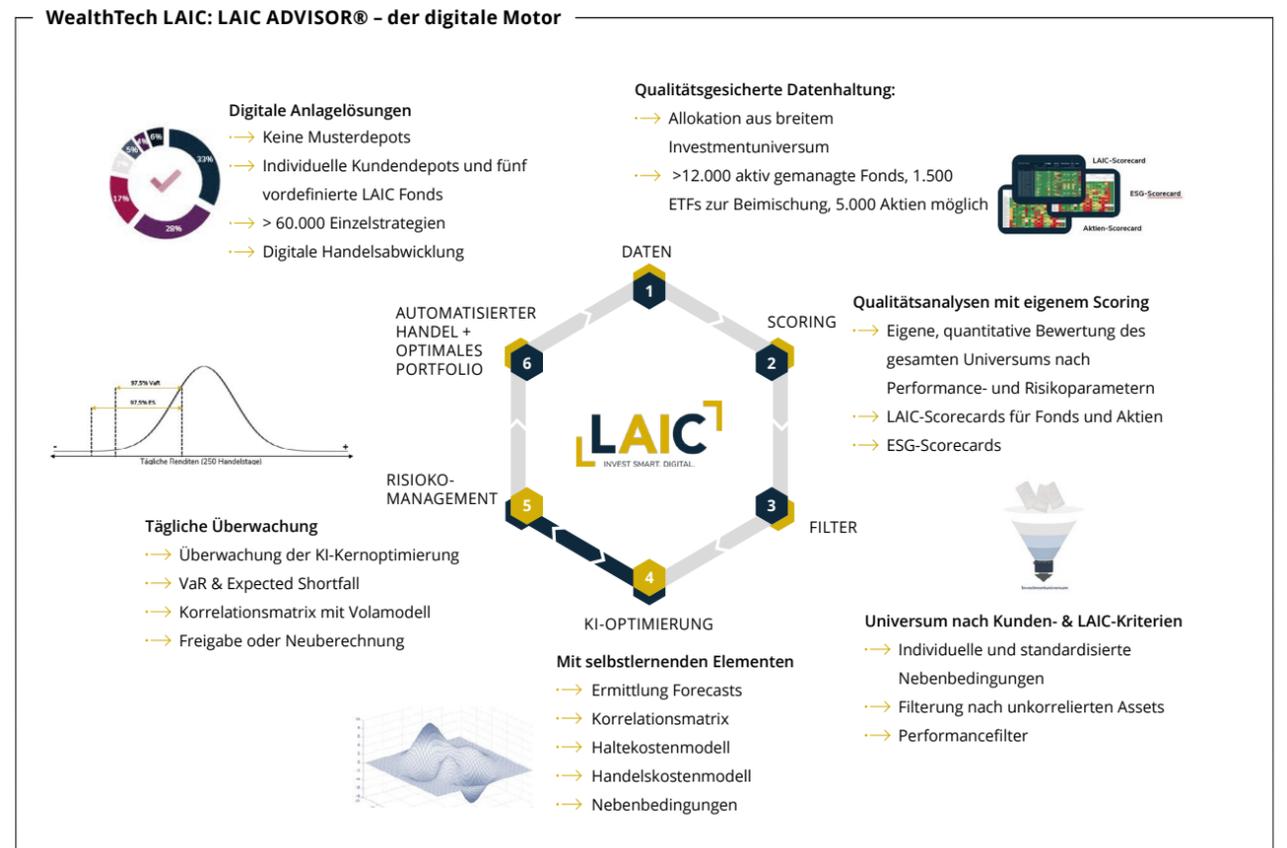
ACHIM PLATE: Traditionelle Robo-Advisor haben einen überwiegenden Fokus auf ETFs, welche über Musterportfolios gesteuert und häufig von einem Investmentgremium zusammengestellt werden. Deren Ansatz basiert darauf, dass diese Musterportfolios auf möglichst viele Kunden verteilt, aber nicht wirklich aktiv gesteuert beziehungsweise individualisiert werden. Bei LAIC steuern wir hingegen voll individualisierte Portfolios bezogen auf die jeweiligen Vorgaben unserer Kunden. Der Fokus liegt hierbei nicht nur aus Diversifizierungsgründen auf aktiv gemanagten Fonds mit ausgewiesenem Track-Record und entsprechendem Volumen. ETFs dienen der Beimischung, um auch die Kostenseite für unsere Investoren weiter zu optimieren. Der Auswahlprozess wird dabei durch unseren KI-basierten LAIC ADVISOR® gesteuert.

Wesentlicher USP ist dabei das dynamische, sich täglich neu berechnende Risikomanagement. In der Praxis bedeutet dies, dass wir jedes Depot unserer Kunden auf Tagesbasis überwachen und, wenn notwendig, auch anpassen. Unseren LAIC ADVISOR® haben wir, beginnend mit einem Individualportfolio, in weiteren Produktlösungen skaliert.

Jetzt haben Sie uns neugierig gemacht. Wie steuert denn Ihr LAIC ADVISOR® den Auswahlprozess?

ACHIM PLATE: Der LAIC ADVISOR® ist in der Lage, in einem sechsstufigen Investmentprozess Performance und Risiko unter vorgegebenen Volatilitäten und weiteren individuellen Kennziffern zu steuern. Wir greifen dabei auf ein globales Investmentuniversum aus mittlerweile mehr als 12.000 aktiv gemanagten Publikumsfonds und 1.500 ETFs zurück, in das täglich neue Datenpunkte zu den einzelnen Investments fließen. Eine weitere Entwicklungsstufe können wir inzwischen auch institutionellen Investoren anbieten, für welche der LAIC ADVISOR® ein Portfolio bestehend aus Einzelaktien aufbaut und überwacht. Hierbei bedient er sich aus einem globalen Aktienuniversum mit 5.000 Titeln. »

Wettbewerbsvergleich	LAIC ⁷ INVEST SMART. DIGITAL.	Klassische Robo-Advisor im Markt		
<p>WealthTech LAIC</p> <ul style="list-style-type: none"> Individuelle Portfolios Fokus auf aktiv gemanagte Fonds, ETFs zur Beimischung Investmentprozess durch KI-basierten LAIC ADVISOR®, Kontrolle durch LAIC-Investment-Team Dynamisches, tägliches Risikomanagement und Rebalancing Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien 				<ul style="list-style-type: none"> Begrenzte Anzahl an Musterportfolios Fokus auf ETFs, aktiv gemanagte Fonds zur Beimischung Statischer Investmentprozess oder festgelegt durch Gremium Statisches Risikomanagement und Rebalancing Wenig bis keine Nachhaltigkeitsaspekte
		<ul style="list-style-type: none"> Begrenzte Anzahl an Musterportfolios Fokus auf ETFs, aktiv gemanagte Fonds zur Beimischung Statischer Investmentprozess oder festgelegt durch Gremium Statisches Risikomanagement und Rebalancing Wenig bis keine Nachhaltigkeitsaspekte 		



Was macht den LAIC ADVISOR® unter Beachtung künftiger Entwicklungsschritte so besonders?

ACHIM PLATE: Die Grundlage des LAIC ADVISORs® bilden die geschilderten Datensätze zu den Fonds, ETFs und Aktientiteln, die übrigens bis in das Jahr 2000 zurückreichen. Dabei werden unternehmensspezifische Fundamental- und makroökonomische Daten generiert. Neben diesen Daten werden mittels „Machine Learning“ auch Schätzungen für nicht beobachtbare Zeitpunkte generiert. Dadurch ergeben sich zusätzliche Vorteile in der Portfoliokonstruktion und im Risikomanagement. Bei der Portfoliokonstruktion kommen dann noch weitere KI-Methoden wie beispielsweise das Clustering der Assets zum Einsatz. Diese erlauben uns, ein möglichst unkorreliertes Portfolio zu strukturieren. Vereinfacht ausgedrückt erreichen wir hierdurch bereits eine Risikominimierung durch eine möglichst optimale Diversifikation. Daneben nutzt der LAIC ADVISOR® zusätzlich ein aktives vorausschauendes Risikomanagement auf Fondsbeziehungsebene und kann damit, wenn nötig, jederzeit seine Assets umschichten.

Im Ergebnis erzielten Kunden in den Individualdepots damit je nach Risikoneigung in den vergangenen 14 Monaten eine Wertentwicklung von rund neun bis 27 Prozent p. a. bei einem maximalen Drawdown von rund vier bis zwölf Prozent.

„Mit unseren Produktlösungen haben wir einen Meilenstein gesetzt. Nach meinem Kenntnisstand sind wir derzeit der einzige digitale Vermögensverwalter, der wirklich individuell auf die Anlageziele der Kunden eingehen kann.“



Welche Voraussetzungen mussten Sie schaffen, um diesen „digitalen Motor“ zu entwickeln?

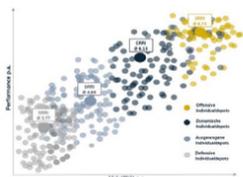
ACHIM PLATE: Voraussetzung dafür war der Aufbau unserer Digital Asset Plattform 4.0, wir nennen sie DAP 4.0. Sie befähigt uns, mit allen externen Systemen und Datenquellen zu kommunizieren, um diese Daten für unsere Zwecke so aufzubereiten, dass sie zielgerichtet verarbeitet werden können. Diese Plattform, welche als Enabler aller automatisierten Prozesse über API-Schnittstellen aufgebaut wurde, ist nicht nur der maßgebliche Kern für die Steuerung des algorithmusbasierten Portfoliomanagements im LAIC ADVISOR®, sondern auch das technologische Herzstück des gesamten Unternehmens. Wir hatten dabei den Vorteil, dass wir diese Plattform im Zuge der Neuausrichtung unseres Unternehmens beginnend ab dem Jahr 2018 quasi „auf der grünen Wiese“ und unbelastet von Altlasten aufbauen konnten.

In welchen Anlagelösungen kommt der LAIC ADVISOR® heute zum Einsatz?

ACHIM PLATE: Nachdem wir über mehrere Jahre unseren LAIC ADVISOR® als KI-basierten Algorithmus entwickelt und getestet hatten, haben wir ihn zunächst in unserer digitalen Vermögensverwaltung „LAIC-My Portfolio Selection“ eingesetzt. Die können Sie für 1.000 Euro pro Lebensjahr abschließen und erhalten ein Depot, das auf Ihre Präferenzen, Ziele, Risikobereitschaft etc. zugeschnitten ist und täglich risikooptimiert begleitet wird. Sie erhalten also eine individuelle Vermögensverwaltung, die üblicherweise sehr vermögenden Privatkunden ab 500.000 Euro Anlagesumme vorbehalten ist. >>

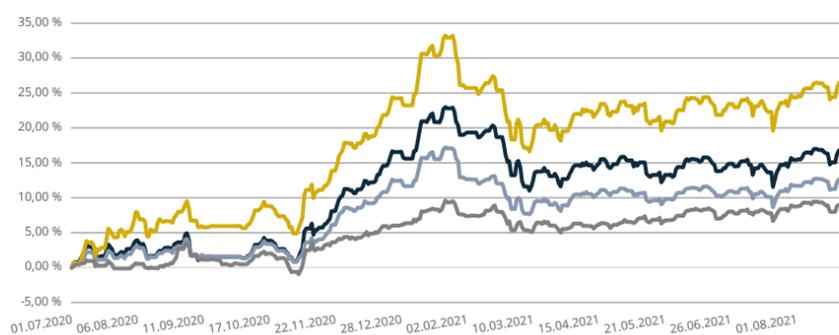
Depotcheck: Tägliche Risikosteuerung des Depots

Individuelle Depots
Kundenziele mit unterschiedlichen Risikoneigungen



- Renditeerwartung ist > 10 %
– Verlustrisiken von ca. 20 %
- Renditeerwartung ist > 8 %
– Verlustrisiken von ca. 15 %
- Renditeerwartung beträgt > 6 %
– Verlustrisiken von ca. 10 %
- Renditeerwartung beträgt > 4 %
– Verlustrisiken von ca. 7,5 %

Kundendepots mit unterschiedlichen Risikoneigungen
Wertentwicklung seit 01.07.2020 – 31.08.2021



	Defensiv (133)	Ausgewogen (147)	Dynamisch (121)	Offensiv (164)
Performance	9,44 %	13,09 %	17,47 %	27,10 %
Performance p. a.	8,04 %	11,11 %	14,79 %	22,81 %
Volatilität p. a.	4,61 %	5,81 %	7,56 %	9,31 %
Sharpe Ratio	1,75	1,91	1,96	2,45
Max. Drawdown	4,27 %	8,22 %	9,76 %	12,49 %
Nachhaltig	Teilweise	Teilweise	Teilweise	Teilweise
Risikoklasse	Ø 3,47	Ø 3,83	Ø 4,73	Ø 5,58

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnungen

Hinweis: Bei den exemplarischen Individualdepots sind sämtliche Gebühren und Entgelte bereits berücksichtigt. Etwaige individuelle Steuern sind in der Performanceberechnung unberücksichtigt und können sich mindernd auf die angeführte Wertentwicklung auswirken. Die historische Wertentwicklung ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben übernimmt die LAIC Vermögensverwaltung GmbH keine Haftung. Bei den exemplarischen Individualdepots 147, 133, 121 und 164 sind sämtliche Gebühren und Entgelte bereits berücksichtigt. Etwaige individuelle Steuern sind in der Performanceberechnung unberücksichtigt und können sich mindernd auf die angeführte Wertentwicklung auswirken...

Anzeige

Im zweiten Schritt haben wir entschieden, unsere Produktpalette zu erweitern. Denn für den LAIC ADVISOR® spielt es keine Rolle, wo und für wie viele Portfolios er eingesetzt wird. Deshalb haben wir Anlagelösungen entwickelt, in die unsere Kunden schon ab sehr überschaubaren Beträgen investieren können. Das sind einmal unsere LAIC-Mischfonds, die unterschiedliche Risikostrategien und Nachhaltigkeitsschwerpunkte verfolgen. Ab 50 Euro können Sie einen LAIC-Fonds ganz einfach bei Ihrer Depotbank über die Wertpapierkennnummer ins Depot kaufen und partizipieren damit an rund 1.000 Einzelpositionen.

Und mit unserem jüngsten Produkt, der LAIC-Fondsrente, bieten wir die erste digitale Fondsrente in Deutschland an. Dafür haben wir zwei fondsgebundene Rentenversicherungen etablierter Partner – der Condor Lebensversicherungs-AG und der Helvetia Schweizerische Lebensversicherung-AG – ausgewählt und setzen den LAIC ADVISOR® in der Steuerung der Zielfonds ein. Sie bieten neben den Vorteilen des reinen Fondsinvestments die steuerlichen Vorteile einer Vorsorgelösung.

Neben diesen für unsere Privatanleger vorbehaltenen Produktlösungen haben wir zudem einen Aktienfonds mit Spezialfondsfähigkeit für institutionelle Kunden aufgesetzt. Zielkunden hierfür sind insbesondere Volksbanken und Sparkassen mit ihrem Depot-A-Geschäft.

WealthTech LAIC: Produkte für Endkunden und institutionelle Kunden

LAIC-Individualdepot Digitale individuelle VV	LAIC-Fonds Digital gesteuerte Mischfonds	LAIC-FondsRente Digitale FondsRente	LAIC-Depot A Digitale Anlagelösungen
12.000 Fonds, 1.500 ETFs	12.000 Fonds, 1.500 ETFs	12.000 Fonds, 1.500 ETFs	5.000 Aktien
DAB + BAADER > 50.000 EUR	UNIVERSAL + HSBC > 50 EUR	HELVETIA + CONDOR > 100 EUR	UNIVERSAL + HSBC > 2.5 Mio. EUR
Management Fee 0,75%*	Management Fee 0,75% (I) – 0,85% (I)	Management Fee 0,75% (RC)**	Management Fee 0,75%
Performance Fee: 7,5%	Performance Fee: 7,5%	Performance Fee: keine	Performance Fee: keine
B2C	B2C & B2B2C	B2C & B2B2C	B2B
Retail-Lösungen/ Endkunden			Institutionelle Kunden

*Zzgl. MwSt. und Depotgebühr **Zzgl. Abschlussprovision bei Eigenvertrieb 534d von ca. 4%

Mit unserer sehr breiten Produktpalette machen wir also als nach meinem Wissen derzeit einziger Anbieter einer sehr großen Kundengruppe eine algorithmusbasierte Vermögensverwaltung zugänglich. Damit haben wir KI-gestützte Investmentlösungen weiter demokratisiert. Denn Vermögensaufbau ist vor dem Hintergrund der Inflation, des Nullzinses und von Verwahrentgelten mehr denn je ein gesellschaftliches Thema, mit welchem sich alle Bevölkerungsgruppen beschäftigen sollten.

Wie gehen Sie mit dem Thema Nachhaltigkeit bei diesen Produktlösungen um?

ACHIM PLATE: Unsere Kunden können in allen unseren Produktlösungen Nachhaltigkeitsaspekte generieren. Bei unserem LAIC-Individualdepot gibt es die Möglichkeit, Nachhaltigkeit gezielt als eine persönliche Präferenz festzulegen. Bei unseren Mischfonds investieren zwei der Fonds mindestens 51 Prozent des Fondsvolumens gezielt in Nachhaltigkeit, einer davon gezielt mit Fokus auf Emerging Markets. Und bei beiden Fondsrenten bieten wir auch eine Nachhaltigkeitsstrategie an, die sich schwerpunktmäßig aus den nachhaltigen LAIC-Fonds zusammensetzt. Unser Investmentuniversum umfasst heute über 1.300 nachhaltige Fonds und ETFs, die dem LAIC ADVISOR® zur Auswahl zur Verfügung stehen.

Konzentrieren Sie sich bei LAIC ausschließlich auf den Endkundenvertrieb?

ACHIM PLATE: Unser Vertriebsmodell basierte von Anfang an auf mehreren Ebenen, was sich insbesondere in der durch die Corona-Pandemie geprägten Zeit als wegweisend erwiesen hat. Wir sprechen mit unserer Plattform eine Vielzahl von externen Kooperationspartnern wie Banken, Versicherungen, Finanzvertriebe und andere Vermögensverwalter an. Im Ergebnis haben wir vier strategische Vertriebskanäle aufgebaut. Neben dem klassischen Direktvertrieb durch unsere Vertriebsteam an unseren Standorten haben wir viel Wert auf den weiteren Ausbau des immer wichtiger werdenden Online-Vertriebs gelegt. Das heißt, alle unsere LAIC-Produktlösungen sind über digitale Abschlussstrecken mit einer hohen User Experience sowohl über unsere Homepage als auch über webbasierte Verlinkungen auf entsprechende Partner- beziehungsweise Vergleichsportale verfügbar. Drittens haben wir unseren externen Partnervertrieb aufgebaut, somit den Vertrieb an die Endkunden unserer Partner etabliert. Und viertens platzieren wir unsere Produktlösungen mittlerweile auch über exklusive White-Label-Partnerschaften. »



UNTERNEHMEN

Die Lloyd Fonds AG ist ein innovatives, börsennotiertes Finanzhaus, das mit aktiven, nachhaltigen und digitalen Investmentlösungen Rendite für seine Kunden und Partner erzielt.

Die Kunden- und vertriebsorientierten Investmentlösungen des Konzerns verzeichneten in einem positiven Kapitalmarktumfeld aufgrund der aufgebauten Plattformstrategie eine hohe Kundennachfrage. Die Assets under Management (AuM) stiegen auf knapp zwei Milliarden Euro zum 30. Juni 2021.

Im Geschäftsfeld LLOYD FONDS erfolgt eine Positionierung als Spezialanbieter benchmarkfreier Aktien-, Renten- und Mischfonds mit einem klaren Fokus auf aktiven Alpha-Strategien.

Im Geschäftsfeld LLOYD VERMÖGEN erfolgt eine proaktive, ganzheitliche 360-Grad-Umsetzung der individuellen Ziele von vermögenden Kunden in einer persönlichen Vermögensverwaltung.

Im Geschäftsfeld LAIC werden mit dem WealthTech LAIC digitale und risikooptimierte Anlagelösungen zur digitalen Portfoliooptimierung mit dem eigenentwickelten, auf künstlicher Intelligenz basierendem System (LAIC ADVISOR®) für Privatanleger und institutionelle Kunden angeboten.

VITA

Jahrgang
1959

Ausbildung
Studium an der Hochschule der Bundeswehr, Hamburg

Abschluss
Dipl.-Ing. Maschinenbau

Beruflicher Werdegang
Ab 1990

Aufbau einer eigenen mittelständischen Unternehmensgruppe und Auszeichnung mit dem deutschen Arbeitsplatzinvestor-Preis im Jahr 2001

2002
Einbringung der größten Einzelgesellschaft der Gruppe in die D+S europe AG

2003–2009
CEO der D+S europe AG; SDAX Unternehmen
Entwicklung der D+S europe-Gruppe zu einem Dienstleistungskonzern für multimediales Kundenkontaktmanagement: über 7.000 Beschäftigte und rd. 300 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2009

2010
Gründung der SPS Investments GmbH

2015
Zusammenschluss der SPS Investments GmbH mit der Wedel Hanseatic Capital GmbH zur SPSW Capital GmbH

2018
Von 04/2018 bis 12/2019 Mitglied des Aufsichtsrats der Lloyd Fonds AG, seit 08/2018 Vorsitzender

Seit 01/2020
Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG

04/2020
Start WealthTech LAIC



„Das jeweilige Kooperationsmodell richtet sich nach den individuellen Gegebenheiten des Partners. Selbstverständlich bleiben die Kundenverantwortung und -betreuung bei ihm. So wollen wir ihn dabei unterstützen, bestehende Kunden effizienter zu betreuen und gleichzeitig Neukunden einfacher akquirieren zu können.“

Mit dem Aufbau der Vertriebsstrukturen und den damit verbundenen vertrieblichen Erfolgen haben wir uns bereits erfolgreich im Markt positioniert. Im Ergebnis investierten unsere Anleger seit dem Marktstart am 1. April 2020 rund 150 Millionen Euro in unsere Anlagelösungen. Mit diesen Zuwächsen bin ich sehr zufrieden.

Wie sieht es mit Ihrem Service gegenüber Ihren Anlegern und Vertriebspartnern aus?

ACHIM PLATE: Zunächst haben wir ein großes Bewusstsein dafür, dass unsere Kunden nach marktgerechten und innovativen Lösungen suchen. Im Klartext bedeutet dies, dass neben Top-Produktlösungen auch ein exzellenter Service als Grundvoraussetzung für eine langfristige Partnerschaft vorhanden sein muss. Beispielsweise haben wir großen Wert auf unsere digitale Onboarding-Strecke bei unserem Individualportfolio „LAIC – My Portfolio Selection“ gelegt. Selbstverständlich beinhaltet dies neben

den persönlichen Anlagepräferenzen auch das für unseren Ansatz sehr wichtige persönliche Risikoprofil des Anlegers, welches hierbei ermittelt wird. Anschließend erhält der Kunde einen auf seine persönliche Situation abgestellten individuellen Anlagevorschlag. Selbstverständlich kann er sich dabei durch unser Servicecenter sowohl digital, und darauf lege ich besonderen Wert, als auch analog durch gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten lassen.

Für unsere Vertriebspartner, beispielsweise im Exklusivvertrieb, ist der von uns bereitgestellte Support ebenfalls sehr umfangreich: Wir bearbeiten entsprechend die Kundenaufträge, übernehmen jeglichen technischen Support und stehen den Beratern jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Darüber hinaus erstellen wir zudem die Verkaufs- und Vertriebsunterlagen für unsere Produktlösungen und stellen zielgerichtete Beraterhilfen mit entsprechenden Schulungen und Schulungsunterlagen zur Verfügung. Das alles folgt nur einem Ziel: Wir entlasten unsere Vertriebspartner so umfangreich wie möglich von deren administrativen Aufgaben, damit diese sich, fachlich von uns geschult, bestmöglich auf die Beratung ihrer Bestands- als auch auf die Akquisition neuer Kunden konzentrieren können.

Welche Ziele haben Sie sich für LAIC in der Zukunft gesetzt?

ACHIM PLATE: Meiner Ansicht nach verfügen wir mit LAIC über eine der innovativsten Anlagephilosophien im Markt, basierend auf einem konsequent algorithmischen Ansatz. Wir wollen unseren Marktanteil insbesondere durch die angestrebte weitere vertriebliche Skalierung deutlich ausbauen. Unser Ziel, das WealthTech LAIC bis Ende 2024 unter den Top 3 der digitalen Vermögensverwalter in Europa zu positionieren, ist dabei sehr ehrgeizig, aber aus meiner Sicht absolut erreichbar.

Vielen Dank für das Gespräch.



Weitere Informationen finden Sie unter:
<https://laic.money/1>

Anzeige

OFFENE INVESTMENTFONDS

Welche Anlagesektoren machen 2021 das Rennen?

Als Anleger sollte man sein Portfolio regelmäßig überprüfen und seine Allokationen an die Entwicklungen der Kapitalmärkte anpassen. Dies bedeutet aber nicht, dass ein Anleger sein Vermögen ständig in die Fonds mit der besten Wertentwicklung umschichten sollte. Dennoch lassen sich aus der Betrachtung der durchschnittlichen Wertentwicklung von Anlagesektoren wertvolle Rückschlüsse für die Ausrichtung des Portfolios schließen. Denn wenn ein Fonds sich schlechter entwickelt als der Durchschnitt aller Fonds in der jeweiligen Vergleichsgruppe, könnte dies ein Signal dafür sein, dass der entsprechende Fonds ausgetauscht werden sollte.

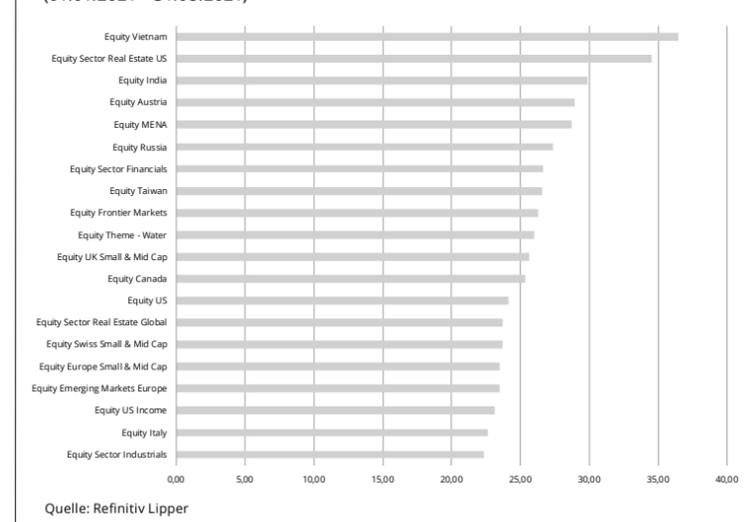
Lesen Sie weiter auf Seite 18

Um den Lesern von Mein Geld hier eine Orientierungshilfe zu geben, werden nachfolgend die 20 Vergleichsgruppen (basierend auf den Lipper Global Classifications) mit der besten Wertentwicklung (berechnet in Euro) dargestellt. Im Sinne der Leser wurden bei den Berechnungen nur Fonds mit einer Vertriebszulassung in Deutschland berücksichtigt. Vergleichsgruppen mit weniger als fünf Fonds wurden aus den Statistiken ausgeschlossen. Eine Berücksichtigung der verwalteten Vermögen erfolgte nicht. Dies bedeutet, die Ergebnisse wurden nicht volumengewichtet und es wurden keine Fonds aufgrund eines geringen verwalteten Vermögens ausgeschlossen.

AKTIENFONDS

Es ist nicht verwunderlich, dass die besten Vergleichsgruppen im Bereich der Aktienfonds eher aus einzelnen Sektoren oder aus Nischenmärkten kommen, denn es gibt immer einzelne Märkte und Sektoren, die sich zum Teil deutlich besser entwickeln als die etablierten Märkte. Diese Entwicklungen haben aber nur eine begrenzte Aussagekraft, wenn es um die Ausrichtung eines Portfolios geht, denn oftmals gehören die Sektoren oder Nischenmärkte, die sich in einem Jahr besonders gut entwickelt haben, im Folgejahr zu den größten Verlierern. Dennoch zeigen die Ergebnisse des Jahres 2021, dass es zwei Trends gibt, denen die Investoren Beachtung schenken sollten. Einerseits scheint das Anlage-thema Wasser weiterhin ein interessantes und erfolgreiches Thema zu sein. Ebenso scheint es einen Trend in Richtung kleiner und mittelgroßer Unternehmen zu geben, der sich in entsprechenden Wertsteigerungen der Unternehmen an den Börsen widerspiegelt.

Wertentwicklung (in %) Sektorendurchschnitte Aktienfonds
(01.01.2021 – 31.08.2021)



Es ist nicht verwunderlich, dass die besten Vergleichsgruppen im Bereich der Aktienfonds eher aus einzelnen Sektoren oder aus Nischenmärkten kommen ...

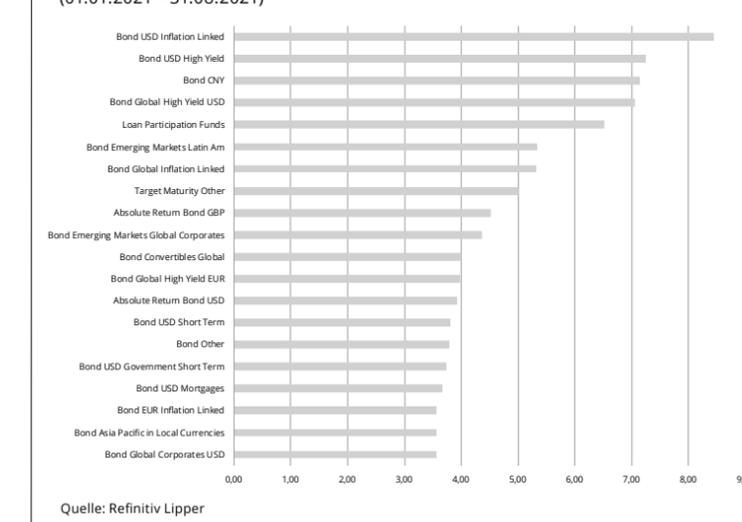
Bild: (c) 2021 Pixels Hunter/Shutterstock



RENTENFONDS

Bei den festverzinslichen Wertpapieren scheinen sich die gestiegenen Inflationserwartungen der Investoren in der Wertentwicklung von inflationsindexierten Anleihen aus allen großen Wirtschaftsregionen widerzuspiegeln. Dieser Trend sollte sich aufgrund der derzeitig steigenden Inflationsraten weiter fortsetzen. Neben diesem Trend zeigt die Statistik für das laufende Jahr, dass die Investoren auch in 2021 mit der Übernahme von spezifischen Risiken wie zum Beispiel dem Kauf von Anleihen aus Schwellenländern oder von Unternehmen, Mehrerrträge im Vergleich zu Staatsanleihen aus den Industrienationen erzielen konnten. Ob und wie lange dieser Trend im Kontext von möglicherweise steigenden Zinsen in den Industrienationen anhalten wird, bleibt derweil abzuwarten. »

Wertentwicklung (in %) Sektorendurchschnitte Rentenfonds
(01.01.2021 – 31.08.2021)



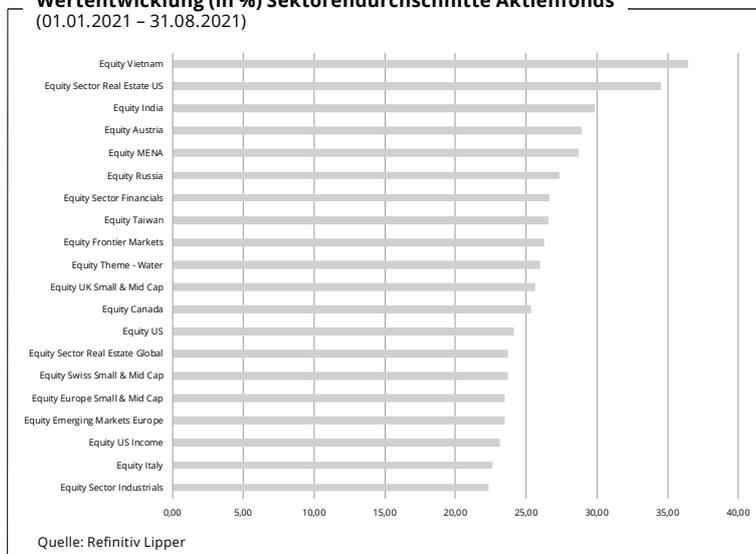
Um den Lesern von Mein Geld hier eine Orientierungshilfe zu geben, werden nachfolgend die 20 Vergleichsgruppen (basierend auf den Lipper Global Classifications) mit der besten Wertentwicklung (berechnet in Euro) dargestellt. Im Sinne der Leser wurden bei den Berechnungen nur Fonds mit einer Vertriebszulassung in Deutschland berücksichtigt. Vergleichsgruppen mit weniger als fünf Fonds wurden aus den Statistiken ausgeschlossen. Eine Berücksichtigung der verwalteten Vermögen erfolgte nicht. Dies bedeutet, die Ergebnisse wurden nicht volumengewichtet und es wurden keine Fonds aufgrund eines geringen verwalteten Vermögens ausgeschlossen.

AKTIENFONDS

Es ist nicht verwunderlich, dass die besten Vergleichsgruppen im Bereich der Aktienfonds eher aus einzelnen Sektoren oder aus Nischenmärkten kommen, denn es gibt immer einzelne Märkte und Sektoren, die sich zum Teil deutlich besser entwickeln als die etablierten Märkte. Diese Entwicklungen haben aber nur eine begrenzte Aussagekraft, wenn es um die Ausrichtung eines Portfolios geht, denn oftmals gehören die Sektoren oder Nischenmärkte, die sich in einem Jahr besonders gut entwickelt haben, im Folgejahr zu den größten Verlierern. Dennoch zeigen die Ergebnisse des Jahres 2021, dass es zwei Trends gibt, denen die Investoren Beachtung schenken sollten. Einerseits scheint das Anlage-thema Wasser weiterhin ein interessantes und erfolgreiches Thema zu sein. Ebenso scheint es einen Trend in Richtung kleiner und mittelgroßer Unternehmen zu geben, der sich in entsprechenden Wertsteigerungen der Unternehmen an den Börsen widerspiegelt.

Es ist nicht verwunderlich, dass die besten Vergleichsgruppen im Bereich der Aktienfonds eher aus einzelnen Sektoren oder aus Nischenmärkten kommen ...

Wertentwicklung (in %) Sektorendurchschnitte Aktienfonds
(01.01.2021 – 31.08.2021)



BA BOUTIQUEN AWARD 2021

AUSGEZEICHNET

Preisgekrönte Fondsboutiquen im Fokus



19 UHR

DONNERSTAG

7.
OKTOBER 2021



You GRAND
Neue Mainzer Str. 66
60311 Frankfurt am Main



◀ Gastgeberin **Isabelle Hägewald**,
Geschäftsführerin Mein Geld GmbH



^ Mitinitiator **Jürgen Dumschat**,
Geschäftsführer AECON Fondsmarketing GmbH

Ein großer Erfolg war die Präsenz-Veranstaltung zur Verleihung der Boutiquen Awards 2021 in Frankfurt vom 7. Oktober 2021. Mit nahezu 200 Gästen aus der gesamten Branche hatten die drei Initiatoren Mein Geld Medien, AECON Fondsmarketing und Pro BoutiquenFonds für die erste Veranstaltung dieser Art gar nicht gerechnet. Umso erfreulicher, dass sich die geladenen Gäste in der You Grand Eventlocation dicht drängten und gespannt auf die Preisverleihungen warteten.

Die Auszeichnungen waren Investmentfonds von kleineren unabhängigen Asset Managern vorbehalten, die sich nicht nur durch eine gute Wertentwicklung, sondern auch in der Beantwortung eines umfangreichen Fragebogens von den Mitbewerbern abgesetzt hatten. Die hochkarätig besetzte Jury wählte die Gewinner in sieben Kategorien (Aktien, Renten, Multi Asset, Top Innovator, Best Newcomer, Bester Marketingauftritt/Anlegerinformation, Nachhaltigkeit) unter mehr als 100 Bewerbern aus. »

Die Jury



Jürgen Dumschat
Geschäftsführer AECON
Fondsmarketing GmbH

Detlef Glow
Head of Lipper EMEA
Research, Refinitiv

Roland Kölsch
Geschäftsführer Qualitäts-
sicherungsgesellschaft
Nachhaltiger Geldanlagen

Isabelle Hägewald
geschäftsführende
Gesellschafterin der
Mein Geld Medien Gruppe

Michael Gillessen
Geschäftsführer Pro
BoutiquenFonds GmbH

Sascha Hinkel
Leiter Fondsresearch
Aktien- und Mischfonds,
Deka Vermögens-
management GmbH

Dr. Hendrik Leber
geschäftsführender
Gesellschafter ACATIS
Investment KVG mbH

Immobilienmarkt – weitere Preissteigerungen garantiert?

- Gezahlte Kaufpreise steigen im Jahresvergleich rasant an
- Immobilienkäufer deutlich einkommensstärker
- Kapitalanleger schlagen vermehrt am Immobilienmarkt zu

Die Angst vor den Folgen der COVID-19-Pandemie scheint vollends in Vergessenheit zu geraten und die beeindruckende Rallye am Markt für Wohnimmobilien hält an. In näherer Zukunft scheint einer Fortsetzung dieser Entwicklung auch nichts im Wege zu stehen. Fundamentale Faktoren wie das dauerhaft niedrige Zinsniveau und ein anhaltender Nachfrageüberhang nach Wohnraum werden aller Voraussicht nach auch in den kommenden Jahren den Markt beherrschen und die Preisentwicklung stützen, wenn nicht sogar weiter befeuern. Dies zeigt sich auch anhand einer aktuellen Auswertung von Marktdaten des Immobilienfinanzierungsberaters Hüttig & Rompf. Der von Eigentümern tatsächlich gezahlte durchschnittliche Kaufpreis betrug im zweiten Quartal 2021 552.000 Euro. Kapitalanleger zahlten im Schnitt 357.000 Euro. Dies entspricht einem Anstieg der Kaufpreise um 16 Prozent beziehungsweise 19 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Im selben Zeitraum wuchsen jedoch auch die Einkommen der angehenden Immobilienbesitzer kräftig. Eigentümers verdienten zehn Prozent, Kapitalanleger sogar 16 Prozent mehr als im Vorjahresquartal.

Zurückzuführen ist dies nicht auf einen Anstieg der Einkommen in der Breite, sondern eher auf einen Selektionseffekt. In der aktuellen Situation beschäftigen sich zunehmend Besserverdiener mit dem Immobilienerwerb und ziehen den Schnitt deutlich nach oben. Zudem bleibt der wohnwirtschaftliche Immobilienmarkt aufgrund des Niedrigzinsumfelds weiterhin als Anlageklasse attraktiv. So stieg der Anteil der Kapitalanleger von 17 Prozent im Vorjahresquartal auf nun 24 Prozent an.

Lesen Sie weiter auf Seite 82



Diese Gruppe, die traditionell verstärkt auf Eigentumswohnungen setzt, verzeichnete ebenfalls einen deutlichen Anstieg der durchschnittlich erworbenen Wohnfläche. Hier beobachten wir einen Anstieg von 82 Quadratmeter auf 96 Quadratmeter, was einer Steigerung von rund 17 Prozent entspricht und auch einen Teil der gestiegenen Kaufpreise erklärt. Gleichzeitig bemerken wir auch einen deutlichen prozentualen Rückgang der eingesetzten Eigenmittel in diesem Segment: Der Preissteigerung von 19 Prozent steht lediglich ein Anstieg von sechs Prozent des eingebrachten Eigenkapitals entgegen. Dem entgegen weisen Eigennutzer im Vergleich zum Vorjahresquartal sogar eine erhöhte Eigenkapitalquote auf.

Eine weitere interessante Beobachtung ist, dass Einfamilienhäuser nur noch 32 Prozent (Q2 2020 37 %) aller durch Eigennutzer erworbenen Objekte ausmachen. Im selbem Maße stieg die Nachfrage nach Wohnungen an. Das ist insofern überraschend, als dass im Zuge der Pandemie das freistehende Einfamilienhaus häufig als „Wohntraum der Deutschen“ skizziert wurde. Jedoch scheint es aufgrund der besseren Erschwinglichkeit von Wohnungen und der rasanten Kaufpreisentwicklung in vielen Fällen doch nur bei einem Traum geblieben zu sein. „Während Eigennutzer im aktuellen Marktumfeld vor allem auf Sicherheit setzen, wittern Kapitalanleger die Chance auf weitere Preissteigerungen und setzen verstärkt Fremdkapital ein, um dessen Hebelwirkung zu nutzen. Von einer bedenklichen Situation sind wir jedoch noch sehr weit entfernt, zumindest in Bezug auf das eingesetzte Eigenkapital“, sagt Ditmar Rompf, Vorstandsvorsitzender der Hüttig & Rompf AG, „aufgrund der Negativzinsen bemerken wir, dass derzeit vermehrt besser situierte Haushalte an uns herantreten, da sie ihre liquiden Mittel unter anderem auch in Immobilien investieren möchten. Weniger Vermögende und einkommensschwache Interessenten warten angesichts der höheren Kaufpreise eher noch ab. Ob sich diese Vorsicht rückblickend betrachtet auszahlen wird, wage ich stark zu bezweifeln. Wahrscheinlich wird es eher so sein, dass die Einstiegshürde bei der rasanten Kaufpreisentwicklung noch höher liegen wird, als es ohnehin schon der Fall ist.“ •

MEIN GELD

Eine weitere interessante Beobachtung ist, dass Einfamilienhäuser nur noch 32 Prozent (Q2 2020 37 %) aller durch Eigennutzer erworbenen Objekte ausmachen.

Initiatoren-Loge



INITIATOREN-LOGE 2021

Ein idealer Treffpunkt

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

Der direkte und persönliche Austausch mit Branchenexperten ist unverzichtbar und von großem Nutzen. Die Initiatoren-Loge bietet dafür den perfekten Rahmen.

Frank Rottenbacher
AfW



- › Gunnar Dittmann
HEH (2. von links)
- › Christian Hammer
Netfonds (2. von links
hintere Reihe)

Normalerweise ist das Berliner Löwenpalais ein Ort der Kunst. Doch immer im September wird die unter Denkmalschutz stehende Grunewald-Villa, die 1903/04 von Bernhard Sehring erbaut wurde, zu einem Treffpunkt des Kapitals: Die Branche der Sachwertanlagen trifft sich zur Initiatoren-Loge, der Plattform für Gespräche und den Austausch von Know-how. Den Vertretern der Sachwertanlagen müsse endlich dieselbe Aufmerksamkeit geschenkt werden wie ihren Kollegen aus den Investmenthäusern, sagt Isabelle Hägewald, Geschäftsführerin der Mein Geld Medien Gruppe. „Wir möchten eine Lobby für diese Assetklasse darstellen“, beschreibt sie die Zielsetzung.

Eine Idee, die ankommt in der Branche. Trotz Corona versammelten sich bei der dritten Auflage des Treffens die Vertreter von über 25 Firmen, um die neuesten Entwicklungen zu diskutieren. Im Zentrum des Vortragsprogramms standen dieses Mal mit „Nachhaltigkeit“ und „digital money“ zwei zentrale Themen unserer Zeit, vorgetragen von zwei ausgewiesenen Spezialisten für ihre Gebiete: In die komplexe Welt des digitalen Geldes führte Sebastian Steger ein, Partner bei der Unternehmensberatung Roland Berger, den aktuellen Stand im Feld der Nachhaltigkeit referierte Roland Kölsch von der Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen.

Spezifischere Informationen für die Assetklasse boten AfW-Vorstand Frank Rottenbacher („Welche Veränderungen und Informationen brauchen die Berater?“) und Frank Eichelmann von Pro BoutiquenFonds („Welche neuen Konzepte gibt es bei den Sachwertanlagen?“). Reichlich Material für die anschließenden Gespräche untereinander, die viele Teilnehmer bis weit nach Mitternacht an die prächtige Villa fesselten. Im nächsten Jahr trifft man sich wieder – für neue Informationen, neue Kontakte und neue Ideen.

Die dritte Initiatoren-Loge mit tollen Referenten und einem intensiven Branchenaustausch. Isabelle Hägewald hat hiermit eine neue und sehr spannende Tradition im Bereich Sachwertanbieter im Markt etabliert!

Dr. Michael König
Primus Valor



19 UHR

DONNERSTAG

9.
SEPTEMBER 2021



LÖWENPALAIS
Koenigsallee 30–32
14193 Berlin



MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

VOTUM: Sondierungsgespräche mit positivem Signal für die Finanzdienstleistungsbranche

Martin Klein: „Die ersten Ergebnisse der Sondierungsgespräche zeigen in den Bereichen Altersvorsorge und Gesundheitspolitik einen erfreulichen Pragmatismus. Extrempositionen wie die Abschaffung der privaten Krankenversicherung und des dreisäuligen Altersvorsorgesystems haben sich nicht durchgesetzt.“

Lesen Sie weiter auf Seite 114



Die geplante Prüfung der Einrichtung eines Staatsfonds in der betrieblichen Altersvorsorge gibt Anlass zur Kritik.

Die geplante Prüfung der Einrichtung eines Staatsfonds in der betrieblichen Altersvorsorge gibt Anlass zur Kritik. Die private Altersvorsorge sollte staatsfern und privat bleiben. Den Bürgern muss bewusst sein, dass der Staat die angesparten Vorsorgevermögen auch zweckentfremden könnte. Das haben die Beispiele Spanien und Irland in der Finanzkrise gezeigt. Hier gilt es, die Politik weiterhin wachzurütteln und aktiv daran zu arbeiten, dass die Prüfung zu einer Ablehnung der Umsetzungspläne führt.

Wir begrüßen ausdrücklich die Bereitschaft, dass man im Bereich der privaten Anlageprodukte offenbar gewillt ist, zumindest teilweise auf Garantien zu verzichten, um höhere Renditen als bei den derzeitigen Riester-Produkten zu ermöglichen.

Mit dem Bestandsschutz für Riester haben die zukünftigen Koalitionäre verstanden, dass beim Thema Altersvorsorge das Vertrauen in der Bevölkerung nicht noch weiter verspielt werden darf.

Schade ist, dass man sich im Bereich der gesetzlichen Altersvorsorge erschreckend mutlos zeigt. Das Wunschdenken, die umlagefinanzierte Rente durch die Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie die erwerbsbezogene und qualifizierte Einwanderung zu stabilisieren, zeigt weiterhin, dass man sich der Realität der demografischen Entwicklung nicht stellt. Dabei hat es Willy Brandt schon vor 50 Jahren auf den Punkt gebracht: ‚Der Respekt vor dem mündigen Bürger verlangt, dass man ihm Schwierigkeiten nicht vorenthält.‘

Grundsätzlich lassen die Ergebnisse der Sondierungsgespräche auf die Chance einer zügigen Kompromissfindung hoffen, was zu begrüßen ist.“

MEIN GELD



VERSICHERUNG

Der Branchenkatalog 2021 für den Vermittler

Präzise und einfach sollen B2B-Produkte und Dienstleistungen im Branchenkatalog gefunden werden. Wir haben für unsere Berater und Makler die relevanten Informationen für eine individuelle Beratung selektiert.

ASCORE – MASSSTÄBE IN DER PRODUKTANALYSE

ASCORE Analyse bietet kein Tool für Abschluss- oder Dunkelverarbeitung, auch kein Angebotsprogramm oder Maklerverwaltungsprogramm. ASCORE Analyse bietet praxismgerechte und belastbare Aussagen zur Qualität von Tarifen und Unternehmen und stellt diese in einem übersichtlich gestalteten Vergleich gegenüber – und das für alle wichtigen Tarifbereiche der Privatsparten Leben, Kranken und Komposit.

Lesen Sie weiter auf Seite 120

Bild: (c) 2020 CreateLab/Shutterstock



Aber Bewertungen sind nicht gleich Bewertungen. Daher haben wir uns auf diese vier Standards committet. Hierauf bauen unsere Bewertungen und qualitativen Produkt- und Unternehmensanalysen auf und darauf können sich Nutzer der ASCORE Scorings verlassen:

- **Transparent:** Bewertungen sind jederzeit nachvollziehbar und keine „Blackbox“.
- **Neutral:** Bewertungen müssen neutral sein – das Scoring von Produkten und Unternehmen ist für den Produktgeber kostenlos.
- **Belastbar:** Die Bewertungen und Analysen müssen belastbar sein.
- **Aktuell:** Bewertungen müssen aktuell sein. Entwicklungen, Neuerungen oder Gesetzesänderungen werden entsprechend zeitgerecht berücksichtigt.

PRODUKT- UND UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Die Anzahl und Vielfalt der angebotenen Produkte, unabhängig von Sparte oder Tarifbereich, sind groß. Ebenso groß sind oft die Unterschiede im Leistungsspektrum – und diese stecken oft im Detail und sind nicht sofort ersichtlich. Eine detaillierte Bedingungs- und Produktanalyse ist notwendig und kostet sehr viel Zeit. Daher ist es ratsam, hier auf unterstützende Instrumente zurückzugreifen. ASCOERE bietet diese Unterstützung in Form einer Online-Software – dem ASCORE Navigator. Mit dem Navigator von ASCORE Analyse können Vergleiche mit drei Klicks auf Knopfdruck erzeugt werden. Besonderes Augenmerk legt ASCORE auf die informative und transparente, aber dennoch sehr einfach zu bedienende Software, die einfach zu lesen und auszuwerten ist. „Einfach“ ist wichtig, weil wir der Meinung sind, dass man komplexe, detaillierte und aufwendige Bedingungs-, Tarif- und Unternehmensanalysen trotz ihres Umfangs auch einfach und übersichtlich darstellen kann. ASCORE bündelt ähnliche Produkte in einer Produktkategorie, das verhindert einen „Äpfel mit Birnen“-Vergleich und ermöglicht so einen guten Überblick über die unterschiedlichen Eigenschaften, Ausprägungen und Flexibilitäten der Produkte. Die transparente Bewertung sowie die unkomplizierte Bedienung eignen sich besonders gut für die schnelle Einordnung neuer Produkte bis hin zum Vergleich von bis zu 100 Einzelkriterien und 21 Tarifen gleichzeitig.

Eine detaillierte Bedingungs- und Produktanalyse ist notwendig und kostet sehr viel Zeit. Daher ist es ratsam, hier auf unterstützende Instrumente zurückzugreifen.



~ Große Gala in Wiesbaden im Zeissaal



Versicherungen für die Zukunft 26. November 2021

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe



ASSEKURANZ AWARD 2021

In einem anderen Licht

Die Welt der Versicherer trifft sich zu einer neuen Auszeichnung

Im deutschen Versicherungsmarkt gibt es bereits diverse Auszeichnungen und Awards. Aber keinen reinen Versicherungs-Award. Das wird sich nun ändern: Mit dem Assekuranz Award, den die Mein Geld Medien Gruppe am 26. November in Wiesbaden ausrichtet.

Die Veranstaltung soll dazu beitragen, die Assekuranzwelt einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten. Es geht nicht nur um die günstigsten Tarife, sondern um das Gesamtkonzept der einzelnen Versicherer. Nur mit dem richtigen Serviceangebot, erfolgreicher Digitalisierung, Berücksichtigung der Umwelt und Innovationen können Versicherer die Wünsche und Erwartungen moderner Kunden erfüllen.

Deshalb gibt es neben dem Assekuranz Award in den Bereichen „Leben“, „Kranken“ und „Sach-, Haftpflicht und Unfallversicherung“ die digitalen Assekuranz-Awards und die Innovations-Awards in denselben Bereichen. Dazu kommen ein Marketing-Award und ein Nachhaltigkeits-Award.

Die Fachjury besteht aus erfahrenen Persönlichkeiten der Versicherungsindustrie. Seien es Vorstände der größten Maklerverbände, Aktuare, Leiter von Ratingagenturen oder Nachhaltigkeitsprofis, alle bringen wertvolle Erfahrungen und Erkenntnisse aus vielen Jahren hochprofessioneller Berufspraxis mit.

Über die Preisverleihung hinaus wollen wir mit dem Assekuranz Award eine Plattform bieten, die Versicherungsgesellschaften, Makler und Berater, Produkt- und Marketingspezialisten, Aktuare und Verbände zusammenbringt.

Wir freuen uns darauf, die besten und innovativsten Ideen und Konzepte vorzustellen und auszuzeichnen!



Mehr über den
Assekuranz Award:
assekuranz-award.de

Jury



Harald Fuchs
ehem. Vorstand
Fürst Fugger
Privatbank



Ellen Ludwig
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



**Franz-Josef
Rosemeyer**
Vorstand Votum



**Frank
Rottenbacher**
Vorstand AFW



Klaus Strumberger
Geschäftsführer
MORGEN &
MORGEN



Dr. Carsten Zielke
Geschäftsführer
Zielke Research
Consult GmbH