



Mein Geld

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

05 | 2022

NOVEMBER | DEZEMBER

27. JAHRGANG

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

Assekuranz Award

Alle Informationen finden
Sie auf Seite 142



ASSEKURANZ
AWARD

Sachwertanlagen Spezial

Mit den wichtigsten Anbietern

Branchenkatalog

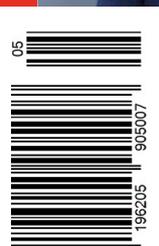
Die Tarife des Jahres

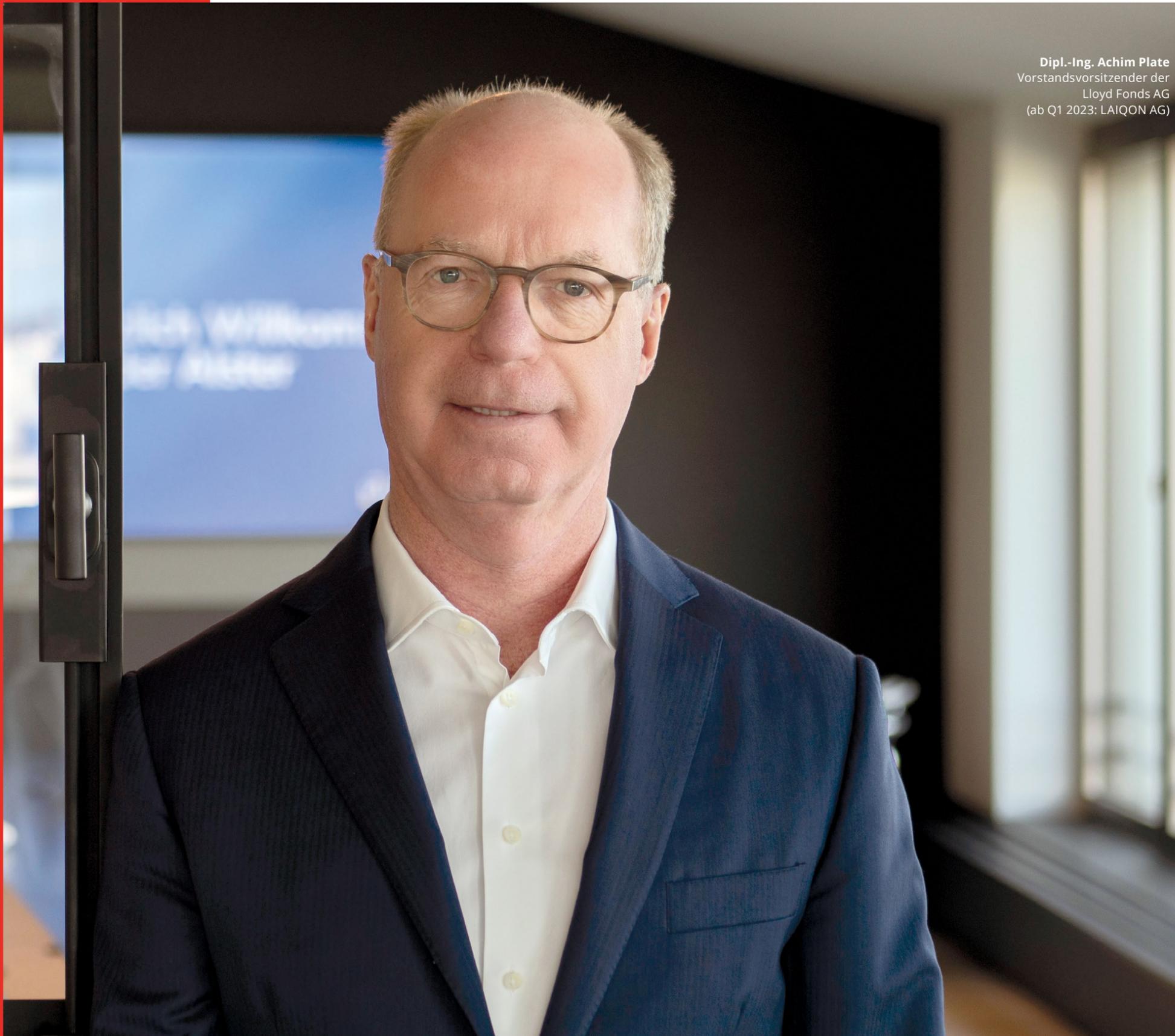


TITELSTORY

„GROWTH 25: Aus Lloyd Fonds AG wird die LAIQON AG“

IM INTERVIEW: DIPL.-ING. ACHIM PLATE, VORSTANDSVORSITZENDER DER LLOYD
FONDS AG (AB Q1 2023: LAIQON AG)





Dipl.-Ing. Achim Plate
Vorstandsvorsitzender der
Lloyd Fonds AG
(ab Q1 2023: LAIQON AG)

INTERVIEW

„Unser Handeln ist ganzheitlich nutzerzentriert ausgerichtet. Im Mittelpunkt unserer Strategie 2023/25 2.0 steht der Kundennutzen“

Interview mit Dipl.-Ing. Achim Plate, Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG, die sich ab Anfang 2023 zur LAIQON AG umfirmieren wird

Herr Plate, mit Ihrer erweiterten Strategie 2023/25 2.0 ist auch ein Namenswechsel verbunden. Aus der Lloyd Fonds AG wird die LAIQON AG. Warum dieser Schritt?

ACHIM PLATE: Was wir unter unserem zukünftigen neuen Markennamen LAIQON für Endkunden und institutionelle Kunden anbieten, geht weit über den bisherigen Markenauftritt hinaus. Nach den erfolgreichen Integrationen der SPSW Capital und der Lange Assets & Consulting, beide Hamburg, dem konsequenten Aufbau unseres eigenen Wealth Tech LAIC und unseren beiden Akquisitionen der Bayerischen Vermögen-Gruppe, München, und des Berliner Robo-Advisors growney in diesem Jahr können wir unseren Kunden aktuell über 50 Wealth-Produkte und Lösungen anbieten. Diese werden sowohl von unseren Portfoliomanagement- und Vermögensverwaltungs-Teams als auch auf Basis Künstlicher Intelligenz gesteuert. Unser bisheriger Name Lloyd Fonds repräsentiert dieses Angebot nicht genügend. Mit der fortschreitenden Integration der getätigten Zukäufe ist es daher nun für die Weiterentwicklung des Konzerns der richtige Zeitpunkt, um die angesprochene Namensänderung durchzuführen. Dieser bringt damit auch zum Ausdruck, dass unsere breite Wachstumsstrategie konsequent voranschreitet. Nachdem alle nötigen umfangreichen Vorarbeiten abgeschlossen sind, wollen wir im Januar 2023 offiziell mit unserem neuen Markennamen LAIQON starten. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

› Der Hauptsitz der zukünftigen LAIQON AG in Hamburg an der Außenalster



LAIQON AG

Wealth. Next Generation.

UNTERNEHMEN

Die Lloyd Fonds AG ist ein innovatives Finanzhaus, das mit aktiven, nachhaltigen und digitalen Investmentlösungen Rendite für seine Partner und Kunden erzielt. Das 1995 gegründete, bankenunabhängige Unternehmen ist seit 2005 an der Börse vertreten. Seit März 2017 ist die Lloyd Fonds AG im Segment Scale (ISIN: DE000A12UP29) der Deutschen Börse in Frankfurt gelistet.

Die Lloyd Fonds AG wird ab Q1 2023 unter dem neuen Markennamen LAIQON AG auftreten. LAIQON wird sich als Premium-Qualitätsanbieter mit einem Full-Service Angebot mit nachhaltigen Produkten und Lösungen sowohl an Privatkunden als auch an institutionelle Kunden wenden. Dabei setzt LAIQON auf die Erfahrung seiner Experten, also IQ und auf die Macht der Daten, also KI und Service Excellence, also ON. Darüber hinaus spielt die Nutzerzentrierung und das Thema der Nachhaltigkeit im Fonds- und Vermögensmanagement eine entscheidende Rolle. Dabei steht nachhaltiges Investieren als Symbiose von Kunden- und Klimazielen im Fokus.

Wofür wird LAIQON zukünftig stehen?

ACHIM PLATE: Wir werden uns mit LAIQON als Premium-Qualitätsanbieter mit einem Full-Service-Angebot einer nachhaltigen Produkt- und Lösungswelt sowohl an Privatkunden als auch an institutionelle Kunden wenden.

Diesen Anspruch spiegelt auch der neue Markenname wider. Im Mittelpunkt des Namens steht das „Q“ für die Qualität eines Premiumanbieters. Wir nutzen dabei unsere drei wesentlichen Merkmale: die Erfahrung unserer Experten, die Macht der Daten und unsere Bereitschaft, mit exzellentem Kundenservice ständig für unsere Kunden da zu sein. Expertenwissen mit IQ, Macht der Daten mit KI und Service Excellence für unsere Kunden, immer ON. Genau diese Kombination treibt unser Premiumangebot an und ist das Einzigartige, wofür LAIQON steht.

Bitte erläutern Sie uns das etwas näher.

ACHIM PLATE: Daten sind ein unverzichtbarer Rohstoff für Entscheidungen in der Finanzindustrie. Aus diesem Grund haben wir mit der Entwicklung unserer Digital-Asset-Plattform 4.0 bereits 2018 begonnen und diese stetig weiterentwickelt und somit zunächst die Grundlage für unser heutiges Geschäftsmodell geschaffen. Diese Datenplattform nutzen nun einerseits unsere Fonds- und Vermögensmanager bei ihren täglichen persönlichen Entscheidungen bei der aktiven Steuerung von Fonds oder der Kundendepots als auch andererseits unsere Entwickler-Teams und Digitalexperten für die auf Künstlicher Intelligenz basierenden Wealth-Digital-Produkte und -Lösungen und deren Risikomanagement-Tools.

Mit unserer Strategie 2023/25 2.0 stellen wir dabei den Kundennutzen in den absoluten Fokus unseres Handelns. Mit dieser Positionierung und dem Ziel „Growth 25“ wollen wir unser bisheriges Wachstum mit einem aktuell verwalteten Asset-under-Management-Volumen von 4,7 Milliarden Euro fortführen und auf die nächste Ebene heben.

Ihr Markenclaim lautet „WEALTH. NEXT GENERATION.“. Was wollen Sie damit ausdrücken?

ACHIM PLATE: Mit WEALTH adressieren wir zum einen unser Angebot an private als auch institutionelle Kunden und setzen dort die jeweiligen individuellen Chancen-Risiko-Ziele um. Dieses Spektrum reicht von klar strukturierten Sparplänen zum langfristigen Vermögensaufbau privater Kunden bis hin zum strategischen Vermögenserhalt großer institutioneller Kunden wie Stiftungen und Pensionskassen. Darüber hinaus bieten wir hochgradig individualisierte Lösungen für das langfristige und oftmals Generationen übergreifende Management großer Familienvermögen.

Schnelle Veränderungen in allen Branchen und Dienstleistungen erreichen zudem auch immer mehr traditionelle Bereiche wie die Finanzindustrie. LAIQON kann mit seiner Kompetenz und Innovationsfähigkeit sehr schnell auf diese sich verändernden Kunden- und Marktbedürfnisse reagieren. Ein hoher Individualisierungsgrad der Angebote, bei entsprechender digitaler Awareness mit hoher User Experience und exzellenter Betreuung, das ist NEXT GENERATION.

Kommen wir nochmals zurück zur Nutzerzentrierung. Warum ist sie so entscheidend, um sich erfolgreich in der Asset-Management-Industrie zu positionieren?

ACHIM PLATE: Der Kunde möchte heute für seine vielfältigen Problemstellungen Angebote haben, die auf ihn customized sind. Also Produkte und Lösungen, die personalisiert, nachhaltig, transparent, benutzerfreundlich und schnell verfügbar sind. »

Konsequenz: Ausrichtung am Kundenbedarf

Bedarf aus Kundensicht:

Personalisierte Produkte	Hohe Optionsvielfalt
Zeitliche Entlastung	Erreichbarkeit
Performance	Risikomanagement
Nachhaltigkeit	Technologische Innovation
Orts- und Zeitunabhängigkeit	Dienstleistung in Echtzeit
Benutzerfreundliche Angebote	Konsistentes Kundenerlebnis
Effiziente Bedarfsdeckung	Sparringspartner
Einfache Abwicklung	Transparentes Pricing
Datenschutz	



- Maßgeschneiderte Lösungen für die speziellen Anlagebedürfnisse aller Kundengruppen
- Kontinuität in der Betreuung. Langfristige Beziehung zwischen Kunde und Manager
- Digitales Produktangebot, Reporting auf allen Ebenen mit Grenzkontrollen in Echtzeit
- Passgenaue Risikomanagement-Lösungen
- Verankerung individueller Nachhaltigkeitsziele

Ein zukunftsorientierter Ansatz fokussiert sich mit seinen Lösungen auf die Bedienung dieser vielfältigen Kundenbedürfnisse, vom Vermögensaufbau bis hin zur ganzheitlichen Betreuung großer Vermögen, und kombiniert zusätzlich Services mit einem konsequenten und individualisierten Fokus auf den Kunden. In unserem Ansatz können wir inzwischen die komplette Kundenwertschöpfungskette über unsere aufgebaute Plattform abdecken. Der Kunde wird dadurch Teil einer personalisierten User Journey, welche vom Onboarding bis zum Reporting eine hohe User Experience bietet und damit die Kundenzufriedenheit steigert. Um einen exzellenten Kundenservice bieten zu können, kombinieren wir dabei die persönliche Betreuung durch Vermögensmanager mit einem hohen digitalen Self-Service. Diesen wollen wir immer weiter verbessern, beispielsweise Anfang 2023 mit einer sehr nutzerfreundlichen App, die das gesamte Konzernangebot bündelt.

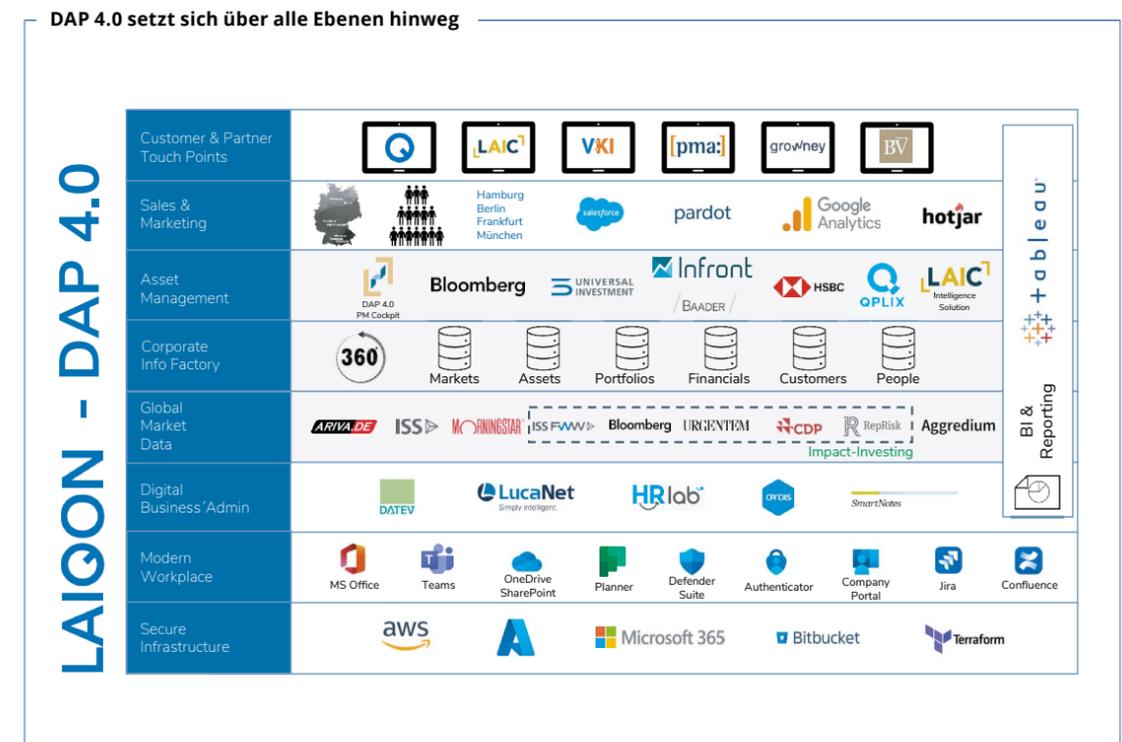
Unternehmerisches Ziel ist es hierbei, möglichst viele Kunden in eine direkte Kundenbeziehung mit der LAIQON AG zu überführen. LAIQON hat heute mit rund 15.000 Kunden direkte Kundenbeziehungen. Unser Ziel ist es, bis 2025 diese Anzahl auf über 100.000 Kunden zu erhöhen. Dies entspricht dann einem Anteil von 95 Prozent unserer Assets under Management, mit welchen wir eine direkte Vertragsbeziehung hätten. Direkte Kundenbeziehungen erhöhen die Bindung zu LAIQON und ermöglichen eine nachhaltige Kundenbeziehung.

„Mit unserer LAIQON DAP 4.0 können wir die gesamte Kundenwertschöpfungskette abdecken“



Wo sehen Sie Ihren entscheidenden Wettbewerbsvorteil?

ACHIM PLATE: Der entscheidende Vorteil ist aus meiner Sicht, dass wir mit unserer cloudbasierten LAIQON Digital Asset Plattform 4.0 eine einzigartige Plattformstrategie aufgebaut haben. Ich nenne es gerne unser Daten-Schnellboot, das uns befähigt, sämtliche internen und externen Geschäfts-, Abwicklungs- und Unterstützungsprozesse abzubilden und große Datenmengen zu verarbeiten.



Im Ergebnis können wir damit unseren Kunden eine umfassende Palette von über 50 Wealth-Produkten und -Lösungen anbieten. Anders als die allermeisten Wettbewerber können wir als klares Differenzierungsmerkmal damit nahezu sämtliche Bedürfnisse der Kunden, vom Kapitalaufbau bis hin zu risikooptimierten digitalen Anlagelösungen, bedienen. Diese Plattform ist skalierbar und dient mit White-Label-Angeboten auch unseren Vertriebspartnern. »

Anzeige



VITA

Jahrgang
1959

Ausbildung
Studium an der Hochschule der Bundeswehr, Hamburg

Abschluss
Dipl.-Ing. Maschinenbau

◀ **Dipl.-Ing. Achim Plate**
Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG (ab Q1 2023: LAIQON AG)

BERUFLICHER WERDEGANG

- **Ab 1990**
Aufbau einer eigenen mittelständischen Unternehmensgruppe und Auszeichnung mit dem deutschen Arbeitsplatz-Investor-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 rund 300 Millionen 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
- **2022**
Squeeze-Out und Einbringung der BV Holding AG in die Lloyd Fonds AG
Beteiligung an der growney GmbH
Growth 25: Organischer AuM-Anstieg bis 2025 auf acht bis zehn Milliarden Euro erwartet
- **2023**
Q1: Umbenennung der Lloyd Fonds AG auf LAIQON AG

Woher haben Sie die notwendigen Ressourcen und die nötigen Kompetenzen dafür?

ACHIM PLATE: Wir haben durch unsere gezielte Akquisitionsstrategie seit 2019 eine Bandbreite an Spezialisten-Teams in allen für uns entscheidenden vier Wachstumsmärkten aufgebaut. Hierbei handelt es sich um die Bereiche Asset Management, Wealth Management, Digital Wealth und Advisory. Genannte Spezialisten-Teams arbeiten nun gemeinsam mit ihrer Reputation, ihren Netzwerken und ihren Investorerfahrungen unter einem Dach und zum Nutzen unserer gemeinsamen Kunden. Beispielsweise verfügen wir jetzt mit der MFI Asset Management GmbH über eine spezielle Einheit, die sich auf die Verwaltung institutioneller Gelder vorwiegend in Form von Spezialmandaten spezialisiert hat und hier über umfangreiche Expertisen und langjährige Kunden verfügt. Dadurch sind wir nun in der Lage, vermehrt auch neue, bisher unerreichte Zielgruppen mit entsprechenden Kompetenzträgern anzusprechen.

„Wir wollen zukünftig eine führende Rolle in der Industrie im Hinblick auf nachhaltiges Investieren einnehmen. Dies folgt unserer Überzeugung, dass sich nachhaltige Investitionen, wenn sie zielgerichtet und zukunftsweisend sind, am Markt etablieren werden“

Der zweite Schwerpunkt Ihrer Strategie ist nachhaltiges Investieren. Was ist hier das konkrete Ziel?

ACHIM PLATE: Wir wollen zukünftig eine führende Rolle in der Industrie im Hinblick auf nachhaltiges Investieren einnehmen. Dies folgt unserer Überzeugung, dass sich nachhaltige Investitionen, wenn sie zielgerichtet und zukunftsweisend sind, am Markt etablieren werden. Im Zielbild wollen wir unser Produkt- und Lösungsportfolio so ausbauen, dass diese mindestens Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor entsprechen.

Wo sehen Sie hier Ihre besondere Kompetenz?

ACHIM PLATE: Zunächst einmal haben wir bereits eine ernsthafte und glaubwürdige Positionierung des gesamten Konzerns im Bereich der Nachhaltigkeit aufgebaut und relevante und materielle Nachhaltigkeitsparameter in die Investment- und Geschäftsprozesse integriert.

Selbstverständlich nutzen wir auch hier, wie bereits angedeutet, zunehmend die Vorteile unserer LAIQON DAP 4.0. Das aufgebaute Volumen an Nachhaltigkeitsdaten dient mittlerweile allen Segmenten des Konzerns als Grundlage im Bereich des nachhaltigen Investierens. Anders als harte Faktoren wie beispielsweise Umsatzwachstum, Margenentwicklung oder Verschuldungsgrade lassen sich Werte wie Umwelteinfluss und Klima, aber auch soziale Verantwortung oder Governance eben ohne Nutzung von umfangreichsten Daten nur sehr schwer parametrisieren. Durch den konsequenten Aufbau von eigenen Nachhaltigkeitsdaten im DAP 4.0 und auch der Nutzung der Künstlichen Intelligenz liefern wir im nachhaltigen Investieren auch NEXT GENERATION.

i Mehr Informationen zur Nachhaltigkeitsstrategie und einen Überblick über das aktuelle und geplante Produktangebot nach Art. 9 der Offenlegungsverordnung auf Seite 15 »

Anzeige

„Mit GROWTH 25 wollen wir weiter wachsen und planen unsere AuM bis 2025 auf 8 – 10 Mrd. Euro zu steigern“

Und wie schaffen Sie das?

ACHIM PLATE: Hier werden unsere in den letzten Jahren aufgebauten und erworbenen Kompetenzen in Bezug auf Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen zum entscheidenden Faktor, denn diese analysieren große Mengen an strukturierten und unstrukturierten Daten in unglaublicher Geschwindigkeit, um versteckte Muster, Gesetzmäßigkeiten und Assoziationen zu erkennen. In der Praxis bedeutet dies, dass unsere Algorithmen in den von der LAIQON DAP 4.0 genutzten Technologien neben Standardinformationen wie Jahresabschlüssen oder Pressemitteilungen von Unternehmen eben auch weitere Informationsquellen im Internet wie Texte aus Zeitungen, Webfeeds, Blogs oder auch Tweets nach Informationen über die ESG-Aktivitäten eines Unternehmens durchforsten und auswerten. Mit diesen Daten kann man dann ESG-Scores erstellen und im Wettbewerb einordnen. Die KI unterstützt damit durch Analysen alle Bereiche des Konzerns oder unsere Partner. Damit haben wir die unverzichtbare Grundlage für maßgeschneiderte Anlageempfehlungen, intelligente, datengestützte Lösungen, aber auch nachhaltige Vermögensverwaltung geschaffen.

Was sind die konkreten Wachstumsziele Ihrer Strategie und was darf der Kunde dabei von Ihnen erwarten?

ACHIM PLATE: Zum ersten Teil ihrer Frage. Mit GROWTH 25 haben wir uns in der Umsetzung unserer Strategie zwei klare Ziele gesetzt. Bis 2025 planen wir, die Assets und unser Management (AuM) in den Geschäftsfeldern Asset Management, Wealth Management und Digital Wealth organisch auf acht bis zehn Milliarden Euro zu steigern. In diesem Zusammenhang streben wir zum anderen die Erzielung einer EBITDA-Marge von über 45 Prozent bezogen auf den Nettoumsatz an. Dies erfolgt unter Berücksichtigung der durchschnittlichen historisch erwirtschafteten Performance-Fees unseres Produktspektrums.

Zum zweiten Teil: Unsere Kundinnen und Kunden dürfen erwarten, dass sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Leidenschaft und großer Expertise um deren Vermögen kümmern. Die Kombination aus menschlicher Erfahrung und Künstlicher Intelligenz ist der entsprechende Motor für ein Premium-Angebot. Als Full-Service-Anbieter können wir Kunden ein sehr breites Produkt- und Lösungsportfolio für eine maximale Vielfalt an Problemstellungen vom Vermögensaufbau privater Kunden bis hin zur ganzheitlichen Betreuung institutioneller Vermögen anbieten. Dabei steht nachhaltiges Investieren als Symbiose von Kunden- und Klimazielen in unserem Fokus.

Vielen Dank für das Gespräch.

LAIQON

Nachhaltigkeitsstrategie: Integration – Transformation – Wirkung

Die Nachhaltigkeitsstrategie von LAIQON ist am Pariser Klimaabkommen, der Einhaltung der UN-Global-Compact-Prinzipien und an den UN-SDGs ausgerichtet. Sie setzt dabei auf „Integration“, „Transformation“ sowie auf „Wirkung“ (Impact).

Das gesamte Wealth-Produkt- und Lösungsportfolio des Konzerns soll im Zielbild der Strategie 2023/25 2.0 Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung SFDR entsprechen. Um Glaubwürdigkeit gegenüber den Kundinnen und Kunden zu erlangen, bekennt sich LAIQON auch als Unternehmen zur Nachhaltigkeit und leistet neben der Mitwirkung an zahlreichen Nachhaltig-

keitsinitiativen der Finanzindustrie wie beispielsweise dem PRI oder dem Carbon Disclosure Project einen eigenen Beitrag zur CO₂-neutralen Transition der Wirtschaft durch Reduktion und Kompensation ihrer unternehmensspezifischen CO₂-Emissionen durch Aufforstungsprojekte.

Die weitere Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie wird ab dem 1. Januar 2023 der von der DWS zu LAIQON wechselnde Sustainability-Experte Dr. Robin Braun mit seinem Team vorantreiben. Ihm zur Seite steht beratend Michael Schmidt, unter anderem Mitglied des Sustainable-Finance-Beirats der Bundesregierung. »

Umsetzung Nachhaltigkeit: Integration – Transformation – Wirkung

Bekanntnisse	Umsetzung – Integration und Kundenpräferenzen		
LAIQON AG Partnerschaften: <ul style="list-style-type: none"> • PRI • Science Based Target Initiative • Carbon Disclosure Project • PNG-Siegel 2022 • Österreichisches Umweltzeichen • CO₂ Neutralität seit 2020: Aufforstungsprojekte mit PLANT-MY-TREE Team: 5-köpfiges Team unter Leitung von Dr. Robin Braun. Beratung durch Michael Schmidt, Mitglied des Sustainable Finance Beirats	LAIQON Fonds <ul style="list-style-type: none"> • Klare Abwägung von positiven Beiträgen und Kontroversen • Verfolgung eines zukunftsgerichteten SDG-Transitionspfades • Transition bestärken • Artikel 9 Fonds*: GDW, GMAS (Planung) • Artikel 8 Fonds*: ADO, SYO, WHC, EHC 	LAIQON Vermögen <ul style="list-style-type: none"> • Berücksichtigung individueller Anlagepräferenzen in Bezug auf Nachhaltigkeit • Integration in Anlageentscheidungen • Leistungsangebot vollständig nach Artikel 8* 	LAIQON Digital <ul style="list-style-type: none"> • LAIC ADVISOR berücksichtigt u. a. individuelle Nachhaltigkeitspräferenzen • Artikel 9* Fonds (Planung): LF - Atacama Global Impact Equity; LF - AI Impact Equity US • Artikel 8 Fonds*: Zwei LAIC Mischfonds mit Fokus auf Nachhaltigkeit • gromwey: Mischung aus negativer Selektion/Best-in-Class

* SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation; Verordnung EU 2019/2088 des EUROPÄISCHEN PARLAMENTS und des RATES vom 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor; GDW: Lloyd Fonds - Green Dividend World, GMAS: Lloyd Fonds - Multi Asset Sustainable, ADO: Lloyd Fonds - ASSETS Defensive Opportunities, SYO: Lloyd Fonds - Sustainable Yield Opportunities, WHC: Lloyd Fonds - WHC Global Discovery, EHC: Lloyd Fonds - European Hidden Champions

Anzeige

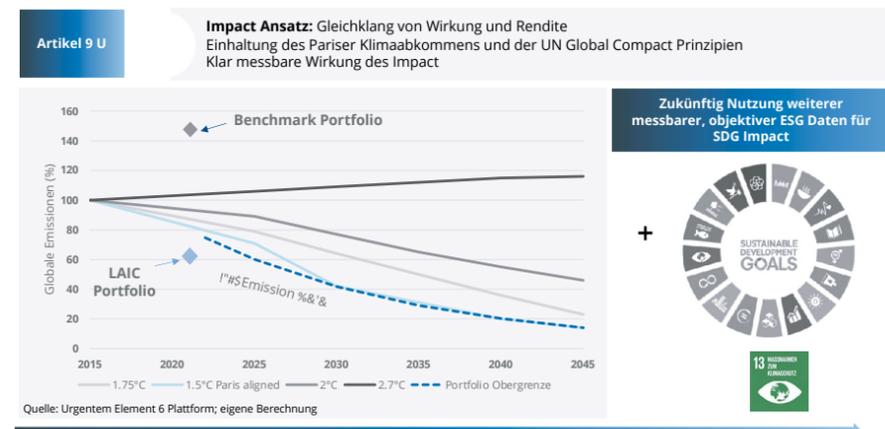
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ALS BASIS FÜR BESSERE NACHHALTIGKEITSDATEN

Die LAIQON DAP 4.0 ist das digitale Herzstück von LAIQON. Sie ist die zentrale Komponente der Plattformstrategie und bildet die Grundlage für sämtliche internen und externen Geschäftsabwicklungs- und Unterstützungsprozesse des Konzerns.

LAIQON hat ein eigenes Datenuniversum für Publikumsfonds, ETFs, Aktien und Volkswirtschaftsdaten aufgebaut und damit die Basis für schnelle datengetriebene Analysen geschaffen. LAIQON ist dadurch ein Daten-Schnellboot.

Hierbei werden verschiedene Umweltziele in den Daten von Investmentfonds berücksichtigt. Bei Aktien erfolgt momentan eine klare Fokussierung auf die Erfassung und Analyse objektiver CO₂-Emissionsdaten zur Erreichung des SDG-Ziels 13, den Maßnahmen zum Klimaschutz. Diese Daten werden dann für die Wirkung beziehungsweise Reduzierung der CO₂-Emissionen gegenüber Vergleichsindizes genutzt. Mit dem anwachsenden Datenuniversum im ESG-Bereich können sukzessive weitere SDG-Ziele integriert werden.

Integration von ESG-Faktoren zur Realisierung von Zielen durch KI

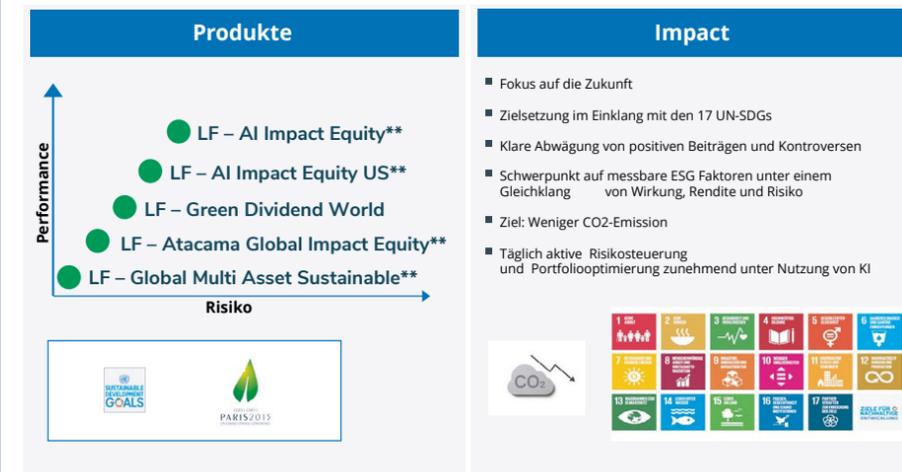


Auch für das nachhaltige Investieren nutzt LAIQON zunehmend die aufgebauten Daten der DAP 4.0. Künstliche Intelligenz wirkt hier unterstützend, da sie umfangreiche, heterogene Datensätze und Datenquellen aus Fundamentaldaten mit weiteren Informationsquellen beispielsweise aus dem Internet wie Webfeeds, Blogs etc. in Echtzeit kombiniert und analysiert. Der Fokus der DAP 4.0 beim Thema Nachhaltigkeit liegt auf messbaren Daten zur Erreichung einer festgelegten Wirkung.

PRODUKTPORTFOLIO NACH ARTIKEL 9 DER OFFENLEGUNGSVERORDNUNG

LAIQON orientiert sich bei seinen aktuellen und geplanten Anlagelösungen nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung an den 17 SDGs mit dem Schwerpunkt auf die Transition der Unternehmen. Ziel dieses zukunftsorientierten Impact-Ansatzes ist es, unter Einhaltung des Pariser Klimaschutzabkommens eine klar messbare Wirkung auf die SDGs zu erzielen.

ESG/Impact-Leistungsangebot (Offenlegungsverordnung Art. 9*)



Disclaimer: Die obenstehenden Angaben zu Performance und Risiko wurden sorgfältig und nach besten Wissen und Gewissen auf Basis von Kenntnissen, Einschätzungen und Annahmen per Oktober 2022 zusammengetragen. Sie spiegeln die Einschätzungen zu diesem Zeitpunkt wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung verändern. Eine Verantwortung für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben sowie den Eintritt von Risiken bis hin zum Totalverlust und Prognosen wird nicht übernommen. * SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation; Verordnung EU 2019/2088 des EUROPÄISCHEN PARLAMENTES und des RATES vom 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor. ** Fonds/Artikel 9-Einstufung in Planung.

Nachhaltiges Aushängeschild der aktiven LAIQON-Fonds ist aktuell der Lloyd Fonds – Green Dividend World, der erste globale Dividendenfonds, der nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung eingestuft und damit ein echter Impact-Fonds ist. Auch die Strategie des Mischfonds Lloyd Fonds – Global Multi Asset Sustainable wird aktuell in Hinblick auf die Berücksichtigung nachhaltiger Investitionen unter voller Integration von Nachhaltigkeitskriterien bei der Aktien- und Rentenauswahl ausgebaut.

Bei den beiden neuen geplanten LAIQON-Aktienfonds nach Artikel 9 der Offenlegungsverordnung, dem LF – AI Impact Equity und dem LF – AI Impact Equity US, erfolgt eine einzigartige Verbindung von Künstlicher Intelligenz mit ESG-Faktoren. Beide Fonds werden sich in ihrer Anlagestrategie auf die Einhaltung des Pariser Klimaabkommens und die deutliche Reduzierung des CO₂-Ausstoßes um rund 50 Prozent im Vergleich zur Benchmark Stoxx Europe 600 beziehungsweise dem S&P 500 fokussieren. Ziel der Anlagestrategien ist

es, den CO₂-Ausstoß des Portfolios laufend weiter um jährlich sieben Prozent gegenüber den Benchmarks zu reduzieren, um im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen zu stehen.

Die aufgebaute Kompetenz von LAIQON im Bereich des nachhaltigen Investierens soll auch durch die Partnerschaft mit der Fondsgesellschaft Atacama weiter ausgebaut werden. Dabei soll insbesondere die Expertise des Teams von Atacama im Bereich von Nachhaltigkeitslösungen in der Offenlegungs- und der Taxonomieverordnung für gemeinsame Produktlösungen genutzt werden. Der erste geplante Fonds, der Mischfonds LF Atacama – Global Impact Equity strebt ebenfalls eine nachhaltige Investition im Sinne des Artikels 9 der Offenlegungsverordnung an. Dabei soll der Fonds ebenfalls unter Hilfe des DAP 4.0 zwar global, jedoch mit einem Fokus auf die USA in fundamental ausgewählte Unternehmen in allen Kapitalisierungsbereichen mit Fokus auf Aktien im Mid-Cap-Bereich investieren.

Disclaimer:

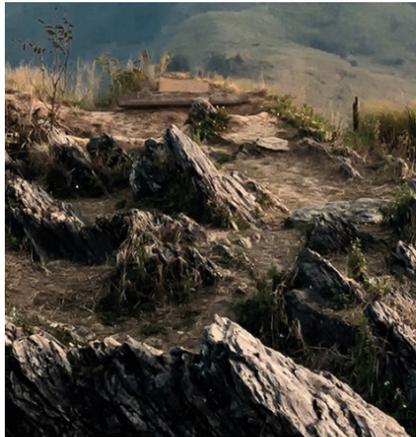


OFFENE INVESTMENTFONDS

Die Märkte für festverzinsliche Wertpapiere betreten Neuland

Das Jahr 2022 wird sicherlich als eines der schwierigsten Jahre für Kapitalanleger in die Geschichtsbücher eingehen. Während sich Anleger zu Jahresbeginn noch mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, der steigenden Inflation sowie den möglichen Gegenmaßnahmen der Zentralbanken beschäftigten, änderte sich der Fokus seitens der Investoren mit dem Einmarsch Russlands in die Ukraine schlagartig, da niemand wußte, welche Folgen dieser Krieg auf die Volkswirtschaften in Europa und den Rest der Welt haben wird.

Lesen Sie weiter auf Seite 20



Investoren sollten auf erfolgreiche Investmentfonds setzen, wenn sie sich im derzeitigen Marktumfeld im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere engagieren wollen

Die, aufgrund der Sanktionen gegen Russland, verknappten Öl- und Gasexporte führten zu stark steigenden Energiepreisen und damit einhergehend zu einer weiter ansteigenden Inflation. In der Folge begannen viele Notenbanken, allen voran die amerikanische Federal Reserve (Fed), ihre Politik des billigen Geldes zu beenden und neben der Einschränkung von Anleihekaufprogrammen die Leitzinsen zu erhöhen. Da die Zinsen in vielen Staaten bei Null oder sogar darunter lagen, betreten die Zentralbanken mit diesen Schritten bei ihrem Kampf gegen die Inflation Neuland.

Die Maßnahmen der Zentralbanken wirken sich auch auf Anleger aus, die bereits in festverzinsliche Wertpapiere investiert sind. Schließlich führen steigende Zinsen zu Kursverlusten bei bestehenden Anleihen, da diese ihren Zinsnachteil gegenüber neu emittierten Anleihen durch einen Preisnachlass auf den Preis der Anleihe ausgleichen müssen, was für den Investor ein Kursverlust ist.

Wie extrem die Reaktion der Anleger in diesem Umfeld ausfallen können, hat sich Ende September/Anfang Oktober in Großbritannien gezeigt. Nach der Ankündigung von Steuerentlastungen ohne entsprechende Gegenfinanzierung gaben die Kurse von britischen Staatsanleihen nach, was in der Folge zu Zwangsverkäufen von britischen Staatsanleihen durch Pensionsfonds führte. Durch diese Verkäufe brachen die Preise dieser Anleihen noch weiter ein. Die Marktturbulenzen führten zu einem Eingreifen der Bank of England, die, anstatt ihre lockere Geldpolitik wie angekündigt zu straffen, mit neuen Anleihekäufen auf die Situation reagierte, um so die Märkte zu beruhigen und das britische Pfund (GBP) zu stabilisieren.



Neben dem Bereich der Staatsanleihen sind auch die Märkte für Unternehmensanleihen und hochverzinsliche Wertpapiere von den Maßnahmen der Zentralbanken betroffen. Allerdings kommt in diesen Segmenten noch hinzu, dass die Aufschläge (Spreads), die diese Schuldner im Vergleich zu Staatsanleihen zahlen müssen, auch von der erwarteten Geschäftsentwicklung dieser Unternehmen abhängt.

Dabei ist zu beachten, dass die Bewertung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen insbesondere von deren wirtschaftlicher Lage abhängig ist. Somit kann die veränderte Zentralbankpolitik durch die steigenden Finanzierungskosten auch den Spread negativ beeinflussen. Zudem können sich unterbrochene Lieferketten, steigende Preise für Energie, Halbfertigprodukte und Rohstoffe sowie eine vor dem Hintergrund der steigenden Inflation sinkende Konsumbereitschaft der Verbraucher negativ auf die Gewinnerwartungen der Unternehmen auswirken.

FAZIT

Insgesamt betrachtet scheint die zukünftige Entwicklung an den Anleihenmärkten nur schwer einschätzbar zu sein. Dennoch bieten sich für aktive Investoren in einem solchen Marktumfeld immer wieder Gelegenheiten, einzelne Anleihen oder ganze Marktsegmente günstig kaufen zu können. Um diese Titel zu finden, müssen Investoren jedoch über eine genaue Kenntnis der einzelnen Anleihen und Marktsegmente verfügen. Dementsprechend sollten Investoren auf erfolgreiche Investmentfonds setzen, wenn sie sich im derzeitigen Marktumfeld im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere engagieren wollen. Dabei ist allerdings zu beachten, dass das gegenwärtige Marktumfeld auch für die Manager dieser Fonds Neuland ist.

DETLEF GLOW

Der Artikel dient allein der Information und ist nicht als Anlageempfehlung zu verstehen. Für den Inhalt ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von Refinitiv.

Bild: (c) 2016 red mango/Shutterstock



SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Wann denkt der Deutsche endlich um?

Man glaubt es kaum – 42 Prozent der Deutschen sparen auf dem Girokonto, 35 Prozent auf dem Sparbuch und 19 Prozent auf Tagesgeldkonten. In Sachwertanlagen investieren gerade mal 25 Prozent der Bevölkerung (Quelle: Statista) – und das bei deutlich steigenden Inflationswerten. Der Grund mag die Komplexität der Sachwertanlagen sein. Es gibt Aktien, Fonds, verschiedenste Arten von Immobilien, Schiffscontainer oder Edelmetalle, um nur wenige Formen zu nennen. Das Risiko erscheint nicht greifbar, so bleibt man wohl lieber bei der vermeintlich sicheren Anlage rund um das Konto. Das Kernproblem ist allerdings, je mehr Inflation, desto mehr schrumpft das Vermögen.

In unserem Sachwertanlagen-Spezial beleuchten wir ausführlich verschiedene Sachwertanlagen. Wir erklären, wir befragen Experten, wir geben Tipps, wir geben Kontaktadressen. Je mehr Geldvermögen auf den Konten schlummert, desto dringender sollte man die Überlegung anstellen, wenigstens einen Teil davon zu retten. Sachwertanlagen stellen eine gute Alternative dar.

MEIN GELD



KUNST UND GALERIEN

Art Cologne 2022 – die älteste Kunstmesse der Welt startet durch

In Köln ist die Kunst endgültig zurück. Nach einem Neustart nach der Pandemiepause findet die Art Cologne 2022 vom 16. bis 20. November wieder in den Kölner Messehallen statt. Zwei Jahre lang gab es keine Art Cologne, Corona hatte auch dieser Veranstaltung den Garaus gemacht. Im November 2021 konnten die Macher um Art-Cologne-Chef Daniel Hug wieder starten. 150 Galeristen und Händler waren mit Werken von der klassischen Moderne bis zur zeitgenössischen Kunst in Köln vertreten, die ganze Sache lief allerdings, wie auch in Basel oder Paris, etwas schleppend an. Es herrschte noch große Verunsicherung, wie sich der Markt nach dem pandemiebedingten Aus nun wirklich entwickeln würde. Von allen Standorten konnte man erfahren, dass Geschäfte eigentlich nur im Preissegment über 500.000 Euro angelaufen waren, aber die Branche blickte sehr optimistisch in die Zukunft.

Lesen Sie weiter auf Seite 108



MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

Der Beruf Versicherungsmakler – will man das wirklich?

An den Anfang gehören die Klischees. Langweilig, Abzocke, Provisionshaie, Spießler, mieses Image – und überhaupt die ganze Branche. Das war's dann aber auch. Als provokante Gegenthese könnte man sagen, der Beruf des Versicherungsmaklers entspricht dem eines Pflegers der materiellen Werte. Das hört sich erst einmal heroisch an, aber tauchen wir mal in das reale Leben ein.

Wer versteht noch wirklich die Produkte der Finanzwelt? Je höher die Komplexität der eigenen Anforderung, desto erklärungsbedürftiger wird das Finanzprodukt. Eine falsche Entscheidung kann den Ruin bedeuten, man denke nur an die Flutopfer im Ahrtal. Der Mensch sucht Sicherheit, steht aber oft hilflos vor komplexen Anforderungen. Genau hier springt der Makler in die Bresche. Kompetent, qualifiziert und kundenorientiert wird er oft zum lebenslangen Begleiter in Finanzfragen. In diesem Beruf kann man ein gehöriges Stück Idealismus verwirklichen. Will man das wirklich? Die Antwort kann nur lauten ja, das will man wirklich. •

MEIN GELD

Themen der Versicherungswelt 2022

Klimakatastrophen, grüne Versicherungsprodukte, papierlose Beratung und Inflation sowie Fachkräftemangel – dies alles beeinflusst die Entwicklung von Versicherungsprodukten und die Zukunft der Beratung. Dazu kommen Krieg und Energiekrise, die Unternehmen wie Privatpersonen treffen und indirekt auf Stabilität und Absicherungsumfang einen Einfluss haben. Flexibilität und Lösungen sind gefragt. Schneller denn je muss sich die Versicherungswelt immer neuen Gegebenheiten anpassen.

NATURKATASTROPHEN – NOCH NIE WAR ELEMENTARSCHUTZ SO WICHTIG

Von Großbritannien kommend zog das Unwettertieft „Bernd“ Richtung Westdeutschland. Binnen Stunden fielen in den betroffenen Regionen bis zu 1.000 Liter Wasser je Quadratmeter. Bäche und Flüsse entwickelten sich binnen Minuten zu reißenden Fluten. Diese Hochwasserkatastrophe war mit einer Schadensumme von 8,5 Milliarden Euro nicht nur die verheerendste Naturkatastrophe seit 20 Jahren, sie forderte auch 180 Tote. Der Schädendurchschnitt im am stärksten betroffenen Gebiet, dem Kreis Ahrweiler, beläuft sich auf ca. 209.000 Euro je Wohnhaus, mehr als jedes fünfte Haus ist hier stark von der Flut betroffen gewesen. Das bedeutet nicht nur für die Versicherer eine enorme Steigerung in der Schadenregulierung, für Privatpersonen zeigt sich einmal mehr, wie wichtig ein Versicherungsschutz inklusive Elementarschaden ist.

Lesen Sie weiter auf Seite 124

NACHHALTIGKEIT IN DER VERSICHERUNGSWELT

Von Naturkatastrophen zu Hitzerekorden in Kanada mit bis zu 50 Grad Celsius im Sommer 2021, zur selben Zeit neuer Temperaturrekord mit 38 Grad in Nordsibirien mit schmelzendem Eis in der Tundra. Es folgt der Sommer 2022 mit Hitze, Dürre und Trinkwassermangel in Europa. Ein nicht zu übersehender Hilferuf des Weltklimas. Spät, aber doch erlässt das EU-Parlament mit Wirkung ab 2021 Verordnungen über Klimaziele, nachdem bereits 2015 die Vereinten Nationen die dringendsten Nachhaltigkeitsziele (siehe Kasten) festgelegt hatten. Danach müssen Unternehmen transparent darlegen, wie sie bei ihrer Tätigkeit Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen und Nachhaltigkeitsrisiken abbauen beziehungsweise vermeiden können. Betroffen sind neben Fondsanbietern, Portfolioverwaltern etc. auch Versicherungsunternehmen. Damit „Greenwashing“ vermieden wird, wurde der Begriff „Nachhaltigkeit“ in der umfassenden Taxonomieverordnung verbindlich geregelt. Der Effekt bei Versicherungsanlageprodukten wie Rententarifen ist sichtbar, die vorgeschriebene Transparenz und die Vorschriften, zum Beispiel zur CO₂-Senkung, zeigen Wirkung – und zwar sowohl in den Versicherungsprodukten, in den Kapitalanlagen als auch in den Unternehmen selbst. Heute sind in Altersvorsorgeprodukten viel mehr nachweisbar nachhaltige Fonds und Anlagen hinterlegt als noch vor zwei Jahren. Das ist sowohl für den Vermittler als auch den Kunden wichtig. Die einheitlichen Definitionen ermöglichen dem Berater eine Vergleichbarkeit der Nachhaltigkeitsanteile und die Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen seines Kunden in der Altersvorsorge.

Die UN-Nachhaltigkeitsziele „Sustainable Development Goals“

SDG 1: Armut beenden
 SDG 2: Hunger beenden
 SDG 3: Gute Gesundheitsversorgung
 SDG 4: Hochwertige Bildung
 SDG 5: Geschlechtergleichstellung
 SDG 6: Sauberes Wasser und sanitäre Einrichtungen
 SDG 7: Bezahlbare und nachhaltige Energieversorgung
 SDG 8: Gute Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum
 SDG 9: Infrastruktur und Innovation
 SDG 10: Weniger Ungleichheiten in und zwischen den Ländern
 SDG 11: Nachhaltige Städte und Gemeinden
 SDG 12: Nachhaltiger Konsum und Produktion
 SDG 13: Maßnahmen zum Klimaschutz
 SDG 14: Leben im Wasser
 SDG 15: Leben an Land
 SDG 16: Frieden und Gerechtigkeit und starke Institutionen
 SDG 17: Partnerschaften zur Erreichung der Ziele

KRIEG, ENERGIEKRISE UND INFLATION

Weitere äußere Einflüsse auf Versicherungen wie Krieg, die damit verbundene Energiekrise und die hohe Inflation drücken besonders auf die Aktienmärkte, aber auch ganz erheblich auf die Kaufkraft der Bevölkerung. Die besondere Gefahr hierbei ist, dass Menschen auf notwendigen Versicherungsschutz verzichten, da das monatliche Einkommen



Ohne Digitalisierung können wir die Erwartungen der Zeit nicht mehr erfüllen

Bild: © 2017 Khakimullin Aleksandr/Shutterstock

Ellen Ludwig
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



womöglich nicht für die Energierechnungen, Lebensmittel und sonstige monatliche Ausgaben und Versicherungen reicht. Eine entsprechende Beratung ist hierbei besonders wichtig, denn viele Tarife bieten Möglichkeiten wie zum Beispiel Überbrückungszeiträume ohne Verlust des Versicherungsschutzes.

FACHKRÄFTEMANGEL UND BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Zu allen anderen Themen war da noch das Thema der demografischen Entwicklung. Durch die niedrige Geburtenrate sowie eine steigende Lebenserwartung ist bereits seit vielen Jahren eine deutliche Verschiebung im Altersgefüge der Gesellschaft spürbar. Die Folge: ein stark umkämpfter Arbeitnehmermarkt, der Fachkräftemangel zeigt sich mit voller Wucht in allen Branchen. Wer als Arbeitgeber eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) anbietet, kann im Kampf um Arbeitnehmer die Nase vorne haben. Die bKV ist ein wesentlicher Faktor bei der Mitarbeitergewinnung, aber auch bei der Mitarbeiterbindung. Denn gut eingearbeitete Fachkräfte will niemand gerne an die Konkurrenz verlieren. Die Versicherer bieten mittlerweile ein so breit gefächertes Tarif-Spektrum an, dass große wie kleine Unternehmen ihren Mitarbeitern eine bKV anbieten können.

DIGITALISIERUNG

Manche können es nicht mehr hören – Digitalisierung hier, Digitalisierung dort. Dennoch kommt man nicht daran vorbei, unabhängig davon, ob man Versicherer, Vermittler oder Marktbeobachter ist. Ohne Digitalisierung können wir die Erwartungen der Zeit nicht mehr erfüllen. Doch Digitalisierung wird oft missverstanden. Wird Digitales richtig eingesetzt, werden komplexe Themen wie Versicherungsvergleiche, Antragsstellungen, Schadenmanagement und Kundenportale nicht an sich einfacher, aber sie sind wesentlich einfacher und verständlicher bedien- und nutzbar. Um die Vorteile auch zu erfahren, benötigt man aber auch den Willen, sich auf neue Wege einzulassen, anfängliche Umstellungsschwierigkeiten zu überwinden und sich an Neues zu gewöhnen. Es lohnt sich.

ELLEN LUDWIG

LIFESTYLE

Das Mein-Geld-Weihnachtsgewinnspiel 2022

Auch in diesem Jahr haben unsere Reise- und Lifestyle-Partner wieder attraktive Preise für unsere Leser und Leserinnen zur Verfügung gestellt. Nehmen Sie teil am großen Mein-Geld-Weihnachtsgewinnspiel. Mit ein wenig Glück gewinnen Sie einen unserer tollen Preise und können es sich schon bald einmal wieder richtig gut gehen lassen.

Um zu gewinnen, schicken Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff „Mein-Geld-Weihnachtsgewinnspiel 2022“ und Ihren Kontaktdaten an info@mein-geld-medien.de. Einsendeschluss ist der 10. Dezember 2022. Die Preise werden unter allen Einsendern ausgelost. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Preise werden gestiftet von:

- Forsthofalm
- Courtyard Berlin Mitte
- Hotel Jagdhof
- Falkensteiner Spa Resort Marienbad
- Pio Cesare
- Hotel am Konzerthaus Wien
- Hotel SEPP am Hochkönig
- Jordan's Untermühle
- Quellenhof Luxury Resort Lazise

Lesen Sie weiter auf Seite 154