

DAS INVESTMENT

KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

Fonds: Auf welche Rohstoff-Investments in Krisenzeiten noch Verlass ist ▶ S. 26

Gespräch: Makler Ruslan Korzhuk über seinen Ausstieg aus dem Strukturvertrieb ▶ S. 52

Versicherung: Nach überstandener Zins-Ebbe und Pandemie drohen neue Gefahren ▶ S. 48



CHINA GEGEN USA HERRSCHAFTS- ZEITEN

Das Ringen um die globale Vorherrschaft ist in vollem Gange: technologisch, wirtschaftlich und militärisch. Wie weit ist China noch von den USA entfernt? Investoren sollten das Dauer-Duell der Supermächte im Auge behalten ▶ S. 18





Zusammen können wir die Ziele Ihrer Anleger:innen erreichen.

Ergänzen Sie Ihre Beratungsexpertise
mit unseren **unkomplizierten
Fonds und Services.**

Nur für professionelle Anleger:innen. Marketingkommunikation.

Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden.
Im EWR herausgegeben von der Vanguard Group (Ireland) Limited, die in Irland von der Central
Bank of Ireland reguliert wird. © 2022 Vanguard Group (Ireland) Limited. Alle Rechte vorbehalten.

Vanguard[®]
Zusammen mehr vermögen.

AUS DER REDAKTION

Macht-Geografie: Als Jugendlicher in der damaligen DDR hatte Redakteur Sven Stoll ein recht simples Weltbild. Auf der einen Seite der oberen Halbkugel war der Westen. Im fernen Amerika tranken sie Whiskey und tanzten Rock 'n' Roll. Auf der anderen Seite wohnten die Russen. Sie tranken Wodka und tanzten Kasatschok. Nach dem Fall der Mauer und dem Ende des Kalten Kriegs änderte sich das schlagartig. Der Triumphzug des Westens mit den USA an der Spitze schien in Stolls Augen unaufhaltsam. Doch schon um die Jahrtausendwende setzte ein drittes Land zum großen Sprung an: China. Während Russlands Großmachtsfantasien heute ausschließlich auf Rohstoffen und militärischer Stärke fußen, ist China wirtschaftlich längst zu einem ernsthaften Rivalen der USA aufgestiegen. Wie es aktuell um den Konflikt der beiden so gegensätzlichen Giganten steht und wie Anleger sich dabei positionieren sollten, analysiert Stoll in seiner auf Seite 18 beginnenden Titelgeschichte.

Redakteur
Sven Stoll



Redakteurin
Hannah-Elena
Ritzmann



Schatzsuche: Was kostet die Welt? Das fragt sich derzeit so mancher Verbraucher. Ob an der Zapfsäule, bei der Gasrechnung oder beim Wocheneinkauf – die Inflation macht sich breit und treibt die Preise in die Höhe. Dass in Kombination mit geopolitischen Krisen, macht den Aktienmärkten zu schaffen. Anleger wünschen sich gerade jetzt einen sicheren Hafen. Gold besitzt seit jeher den Ruf, in Krisenzeiten eine solche Beständigkeit zu bieten. Nun scheint aber diese alte Weisheit nicht mehr zu gelten – sackte der Goldpreis doch erst kürzlich auf ein Elf-Monats-Tief. Hat das Edelmetall damit seine Magie verloren? Schenkt man den Goldspezialisten Glauben, dann ist auf die Krisenwährung nach wie vor Verlass. Abseits der Edelmetall-Liebhaber finden sich jedoch auch Skeptiker. Ob Gold ein Comeback erlebt und welche anderen Rohstoff-Investments es ausstechen könnten, untersucht Redakteurin Hannah-Elena Ritzmann ab Seite 26.

Neue Normalität: Einkaufen mit FFP2-Maske im Gesicht fühlt sich für Redakteur Christian Hilmes einfach besser an als ohne. Damit gehört er zu den 53 Prozent der Deutschen, die laut einer Umfrage der Forschungsgruppe GDP im Supermarkt lieber auf Nummer sicher gehen, obwohl die generelle Maskenpflicht aufgehoben ist. Denn seit dem Abebben der Corona-Pandemie gelten nicht einfach wieder alle alten Normen – es gibt eine neue Normalität. Das gilt ebenso für die private Altersvorsorge: Wie Hilmes in der Vergangenheit mehrfach darstellte, verlor die klassische Lebensversicherung in den Jahren des Nullzins ihren alten Glanz. Inzwischen hat die EZB den Leitzins zwar leicht angehoben. Und auch die Solvenzquoten der deutschen Lebensversicherer schnellen bereits wieder nach oben. Doch die grundsätzlichen Renditeprobleme ihres Klassikers bleiben bestehen – ebenso die Konkurrenzvorteile garantiefreier, fondsgebundener Produkte der Assekuranz (siehe Seite 48).

Redakteur
Christian Hilmes



Foto: Rüdiger Glaes

Cover-Illustration:
Lioputrahard/29797/vecteezy, Freepik, Jcomp, Layerace

Fotos: imago images/UPI Photo, imago images/Xinhua

US-Präsident
Joe BidenChinas Staatspräsident
Xi Jinping

KAMPF DER GIGANTEN

Titel China versus USA – das Ringen um Platz 1 im globalen Mächte-Ranking geht auch unter US-Präsident Biden munter weiter. Kann der Herausforderer aus Asien den Platzhirsch schon in absehbarer Zeit ablösen, und was bedeutet das für Investoren? **Seite 18**

ANALYSE & AUSBLICK



Foto: imago images/Westend61

Märkte Der gewaltige Preissturz des Bitcoin kratzt merklich am Image der bekanntesten Kryptowährung. **Seite 8**

NAMEN & NACHRICHTEN



Investmentfonds Jupiter-AM-Chef Andrew Formica (Foto) will sich von seinem Posten zurückziehen. **Seite 14**

MÄRKTE

- 8 Märkte** Die Erfolgsgeschichte des Bitcoin bekommt tiefe Risse
- 10 Marktplatz** Warum die Aktie von Cropenergies besonders glänzt und der Euro taumelt
- 12 Indikatoren** Bantleon-Analyst Jörg Angelé sieht schwere Zeiten für die Eurozone voraus

TITEL

- 18 » Titel** Das Ringen um die globale Vorherrschaft ist in vollem Gange: China will die USA bald überholen

INVESTMENTFONDS

- 14 Namen & Nachrichten & ETFs**
- 24 Gespräch** Hagen Schremmer, Deutschland-Chef von BNP Paribas AM, über seine Ziele und die wichtigsten Fonds-Trends
- 26 » Rohstoffe** Mit welchen Fondsstrategien Anleger auch in Krisenzeiten sicher fahren

EXTRA INTERVIEW

- 02 Gespräch** Andreas Lindner, Geschäftsführer Deutsche Finance Securities, über Immobilienaktien und REITs im Portfolio

INVESTMENTFONDS

- 34 Fonds-Perle** Der Mischfonds Portikus International Opportunities schlägt viele Wettbewerber
- 35 Kolumne** Egon Wachtendorf ordnet die viel beschworene Zeitenwende an den Märkten ein

» auf dem Titel angekündigte Themen

Fotomontage: imago images/ITAR-TASS, sharon mccutcheon/unsplash



Die Fotomontage zeigt, wie Weizen zu Gold wird: Der Preis des Getreides schießt aufgrund des Kriegs in der Ukraine in die Höhe

Was kostet die Welt?

Rohstoffe Zinswende, lahme Konjunktur und Preise auf Rekordniveau – die Wirtschaft sah schon rosiger aus. Auch Gold scheint seinem Ruf als Krisenmetall nicht ganz gerecht zu werden. Auf welche Investments noch Verlass ist. **Seite 26**

Foto: imago images/photothek



Schlosser in einer Schmiede: Die BU-Beiträge für Handwerker steigen

Teurer Schutz im Wettbewerb

Berufsunfähigkeit In welchen Fällen Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Policen eine gute Alternative zur BU-Versicherung sind und wo die Stärken und Schwächen der Einkommensschutzschirme liegen. **Seite 56**

NAMEN & NACHRICHTEN



Versicherungen PKV-Verbandschef Ralf Kantak (Foto) sieht die Branche weiter voll auf Erfolgskurs. **Seite 46**

NAMEN & NACHRICHTEN



Finanzberatung Die Bafin warnt eindringlich vor windigen Angeboten für Finanz-Weiterbildung. **Seite 62**

INVESTMENTFONDS

- 36 Fondsklassiker** Warum der Lloyd WHC Global Discovery zurzeit als Schnäppchen gilt
- 38 Statistik** So stehen die 100 Fondsklassiker
- 40 Top-Seller** Fonds & Zertifikate
- 42 Crashtest** Wir ermitteln, welche ausgewogenen Mischfonds am besten bewegten Zeiten trotzen

VERSICHERUNGEN

- 46 Nachrichten & Termine**
- 48 › Solvenzcheck** Die deutschen Lebensversicherer stehen wieder besser da. Doch es drohen neue Risiken für die Branche
- 52 › Gespräch** Makler Ruslan Korzhuk über Karriere, Hierarchie und Provisionen im Strukturvertrieb und seinen Ausstieg
- 56 Berufsunfähigkeit** Dread-Disease, Grundfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeits-Policen im Check
- 60 Produkt-Check** Makler Sven Hennig prüft die neue PKV der Gothaer

FINANZBERATUNG

- 62 Nachrichten & Termine**
- 64 Nachwuchs** Initiativen wie #Die34er sollen die Beraterbranche auffrischen
- 68 Recht & Steuern** Scheinbar selbstständig oder nicht? Rechtsanwalt Tim Banerjee erklärt ein aktuelles Urteil
- 70 Der Praxisfall** Makler Henning Schmidt nimmt sich der Altersvorsorge eines Vertrieblers an

RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 72** Fragebogen
- 73** After Work
- 74** Vorschau & Impressum

MIT ETFS RAUS AUS DER „DIVIDENDENFALLE“?

Welche Dividententitel sind die besten? Die einfache Antwort wäre: die mit der höchsten Dividendenrendite. Und genau diese können sich in rein passiven ETFs wiederfinden. Der Schönheitsfehler kann ein unerwünschter Fokus auf Branchen sein, die langfristig schlechte Wachstumsaussichten haben. Darum gehen die aktiven ETFs von Fidelity einen anderen Weg.

Was sind eigentlich „aktive“ ETFs?

Eines vorweg: Aktive ETFs sind ähnlich günstig wie herkömmliche ETFs – zugleich jedoch so wählerisch wie aktive Fonds. Unsere Dividendenportfolios entstehen in drei Hauptschritten:

- Zunächst selektieren wir alle Aktien aus einem breiten Aktienindex, die eine Dividende zahlen und unseren Fidelity-weiten Nachhaltigkeitskriterien genügen. Der Index bildet das Gesamtuniversum – sei es für globale Aktien, für eine Region oder ein Land. So weit, so „passiv“.

An aerial photograph of several divers swimming in clear, turquoise water. The divers are wearing black wetsuits and white masks. The water is a vibrant blue-green color, and the divers are scattered across the frame, some closer to the surface and others further down. A large, semi-transparent blue rectangle is overlaid on the left side of the image, containing white text.

Mit ETFs aktiv
Akzente
setzen und
Dividenden
kassieren

Klare Ertragsziele, niedrige Kosten:
Überzeugen Sie sich selbst, wie unsere
aktiven ETFs mit starken Dividententiteln
Sie voranbringen können.

www.fidelity.de/dividendenorientierte-etfs

- Im zweiten Schritt fließt das Wissen der Fidelity-Analysten ein: Sie bewerten diese Unternehmen in Bezug auf Free-Cashflow-Marge, Stabilität und weitere fundamentale Kennzahlen.
- Und drittens passen wir die Gewichtung der Branchen und Länder in den ETFs an den jeweiligen Basisindex an. In den ETFs ist die Marktstruktur also ganz ähnlich wie im Index. Damit gilt: Aktiv trifft passiv!

„Der Qualitätsunterschied liegt in der Titelauswahl – nicht in einer Übergewichtung bestimmter Branchen oder Länder.“

So kann die „Dividendenfalle“ nicht zuschnappen

Sie fragen sich vielleicht, warum wir den dritten Schritt so betonen. Warum die Branchen- und Länderstruktur an den Index angleichen? Wir könnten doch einfach die „besten“ Dividentitel in den ETF nehmen?

Klingt logisch – doch dann kann die Dividendenfalle zuschnappen. Denn es gibt bestimmte Branchen, in denen die Dividendenrendite höher ist als in anderen. Doch da können durchaus Firmen dabei sein, denen die Wachstumsperspektiven ausgehen oder die sogar schrumpfen. Der Aktienkurs solcher Firmen kann unter Dauerdruck geraten. Und was hilft dann die schönste Dividendenrendite?

Darum ist es uns wichtig, dass sich unsere dividendenorientierten ETFs in ihrer Struktur nicht vom Index unterscheiden. Den aktiven Mehrwert wollen wir allein durch die Titelauswahl erwirtschaften!

Auch in Krisenzeiten auf dividendenstarke Aktien setzen?

Viele Firmen schütten auch in Krisenzeiten gute Dividenden aus. Für Anleger kann das eine schöne Ertragsquelle sein – gerade in Zeiten eines wirtschaftlichen Abschwungs. Zudem kann Dividendenstärke stabilisierend auf den Aktienkurs wirken: Denn eine starke Dividendenrendite spricht auch für die fundamentale Stärke eines Unternehmens.

„Klares Ziel der aktiven ETFs von Fidelity: auch in Krisenzeiten den Gesamtmarkt abhängen!“

ETFs von Fidelity



Wichtige Informationen:

Vollständiger Name des ETFs: Fidelity US Quality Income UCITS ETF, ISIN: IE00BYV1Y969.
 Risikohinweise: Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungsanlagen unterliegen Wechselkursschwankungen. Der Fonds investiert auch in Schwellenländern, für die besondere Risiken bestehen können. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen. Die Nachhaltigkeitsmerkmale von Wertpapieren können sich ändern. Weitere, ausführliche Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufes und können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 20 02 37, 60606 Frankfurt am Main oder über www.fidelity.de angefordert werden. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Juli 2022. MK14322



Foto: image images/NurPhoto

ERZÄHLUNG VOM ERFOLG

Bitcoin ist die weltweit älteste und wichtigste Kryptowährung. Seit 2008 hat sie einen rasanten Wertzuwachs hingelegt. Doch der aktuelle Preissturz kratzt am Image. Die Erfolgsgeschichte bekommt Risse

WELCH EINE ERFOLGSGESCHICHTE:

Mit kaum einer anderen Asset-Klasse konnten Anleger so viel Geld verdienen wie mit dem Bitcoin. Um 665 Prozent legte der Kurs der Kryptowährung in den vergangenen fünf Jahren zu. Und selbst als die steigende Inflation, die drohende Zinswende und der Angriff Putins auf die Ukraine die Märkte durchrüttelten, hielt sich der Bitcoin erstaunlich gut. In den ersten drei Monaten des Jahres pendelte der Preis pro Coin zwischen 35.000 und 46.000 US-Dollar, umgerechnet zwischen 33.000 und 44.000 Euro.

Anfang April zogen die ersten dunklen Wolken auf. Und im Mai wurde dann auch die vermeintlich psychologisch wichtige Marke von 35.000 Dollar nach unten durchbrochen, nachdem das Krypto-Projekt Terra gecrasht war und Anleger rund 50 Milliarden Dollar verloren hatten. Ein neuer Boden bildete sich bei 28.000 Dol-

lar. Krypto-Jünger atmeten kurz auf. Doch dann kam der 13. Juni.

Ein Hauch Lehman lag in der Luft, als ein Blog-Beitrag des US-amerikanischen Krypto-Brokers Celsius Network eine Verkaufswelle auslöste. „Wir ergreifen diese notwendige Maßnahme, um die Liquidität und den Betrieb zu stabilisieren, während wir Schritte unternehmen, um Vermögenswerte zu erhalten und zu schützen“, erklärte das Finanzhaus.

Das einst 24 Milliarden Dollar schwere Unternehmen hisste die weiße Flagge. Krypto-Konten wurden eingefroren, Transaktionen blockiert. Celsius-Kunden kamen nicht mehr an ihr Geld heran. Der Bitcoin-Absturz beschleunigte sich. Der Kurs der wichtigsten Kryptowährung fiel auf 20.599 Dollar.

Dass gerade die nicht börsennotierte Celsius die Verkaufswelle auslöste, ist kein Zufall. Die Amerikaner sind ein bedeuten-

der Kreditgeber in der Kryptowelt. Celsius wickelte nach eigenen Angaben Kredite im Volumen von mehr als 8 Milliarden Dollar ab und hält Vermögenswerte in Höhe von fast 12 Milliarden Dollar.

Auch andere Marktteilnehmer passen sich nun dem neuen Narrativ an. Krypto-Miner, also Menschen und ihre Rechner, die durch das Lösen komplizierter Rechenaufgaben die Blockchain fortschreiben, verkaufen ihre Bestände. „Schließlich ist das Mining teuer, weil es viel Strom und teure Hardware benötigt“, erläutert Finanzexperte Maurice Höfgen. „Beides müssen die Miner in Vorleistung mit Euro oder Dollar bezahlen. Weil die Energiepreise gerade massiv steigen, der Bitcoin aber fällt, wird das Geschäft für die Miner immer weniger lukrativ.“ Teilweise veräußerten sie ihre Bitcoin-Bestände, um laufende Kosten zu decken. Das wiederum erzeugte noch mehr Druck auf die Preise.

Selbst für die große Börse Crypto.com, immerhin Namenssponsor des Staples-Centers in Los Angeles, ist der Druck enorm. 5 Prozent der Belegschaft wurden im Juni entlassen. Beim börsennotierten Konkurrenten Coinbase waren es sogar 10 Prozent. Dessen Marktkapitalisierung sank auf 11,4 Milliarden Dollar. Zum Börsenstart im April 2021 waren es noch 86 Milliarden Dollar.

Die Aktie des Software-Spezialisten Microstrategy verlor ähnlich stark. Warum? Das Unternehmen aus Virginia begann vor etwa acht Jahren damit, sein Bargeld in Bitcoin umzuschichten. Und nicht nur das: Der Vorstandsvorsitzende Michael Saylor ließ dafür sogar Schulden aufnehmen. Fast 130.000 Bitcoins stehen jetzt in der Bilanz von Microstrategy.

Zwar versucht Saylor die Aktionäre via Twitter zu beruhigen. Dennoch purzelte der Aktienkurs zwischen Mitte März und Mitte Juni um 60 Prozent auf 167,60 Dollar. Und damit noch nicht genug: Im kommenden Quartalsbericht droht eine satte Abschreibung auf die Bitcoin-Verluste. Ein ähnliches Schicksal droht auch bei Tesla, Block und vielen anderen Firmen, die Kryptos in ihren Büchern haben.

Die Krypto-Branche vermarktet sich selbst gerne als Alternative zum traditionellen Finanzsystem. Doch die Story vom Bitcoin als Geld-Revolutionär las sich bislang niemals wirklich flüssig. Dubiose Anbieter auf dem Krypto-Markt sind nichts Neues. Und die Begriffe Shitcoin und Crypto Scam gehören zum lexikalischen

Der reichste Krypto-Milliardär

Changpeng Zhao: Sein Name ist praktisch ein Synonym für schnellen Reichtum. Sein Unternehmen Binance gilt, gemessen am Handelsvolumen, als weltweit größte Börse für Kryptowährungen. Am 22. Juni beispielsweise handelten Trader, laut Daten des Analysehauses Coinmarketcap, Kryptos im Wert von rund 11,1 Milliarden US-Dollar über die Plattform. Das Geschäft ist lukrativ. In der „Forbes“-Liste der weltweit vermögendsten Menschen steht Zhao mittlerweile auf Rang 19. 17,4 Milliarden Dollar schwer soll er sein. Beim jährlichen Gewinn wird der chinesisch-kanadische Geschäftsmann nur von Elon Musk übertroffen. Beim Kriterium Finanzen muss er sich lediglich Warren Buffett beugen.

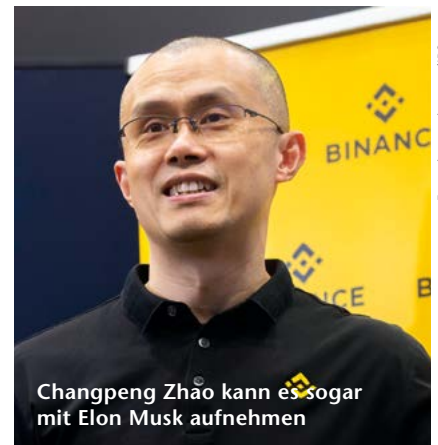


Foto: Imago images/JP3press

Changpeng Zhao kann es sogar mit Elon Musk aufnehmen

Grundwissen vieler Anleger. Die aktuellen Fälle sind auch deshalb so verheerend für die gesamte Anlageklasse, weil sie in einer gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeit ans Licht kommen.

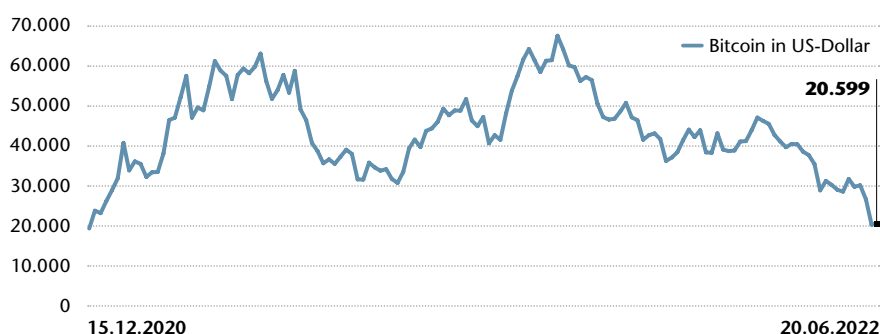
Die steigende Inflation zwingt die Europäische Zentralbank (EZB) nach vielen Jahren der lockeren Geldpolitik zu einem Kurswechsel. Die Teuerungsrate liegt inzwischen mehr als viermal so hoch wie das Ziel der EZB von 2,0 Prozent, das sie als optimal für die Wirtschaft erachtet. In einem solchen Umfeld werden Anleger vorsichtiger. So zeigt der Fear-and-Greed-Index von CNN aktuell 20 von 100 möglichen Punkten an: extreme Angst. Riskante Anlageklassen wie Kryptowährungen stehen jetzt ganz oben auf den Verkaufslisten.

Während für die Marktteilnehmer aus den Industriestaaten zunächst nur der schnöde Mammon auf dem Spiel steht, hat der Absturz der Kryptowährungen in anderen Erdteilen handfeste politische und gesellschaftliche Konsequenzen: In El Salvador sollte im September 2021 eigentlich eine finanzielle Revolution starten. Präsident Nayib Bukele wollte sich durch die Einführung des Bitcoins als Landeswährung von der Dollar-Hegemonie lösen und internationale Investoren in das kleine Land locken. Für die Krypto-Gemeinschaft war Bukeles Vision stets von großer Bedeutung. Eine Bitcoin-Stadt am Fuße des Conchagua-Vulkans sollte zu ihrem Mekka werden. Doch es gibt sie bislang nur auf dem Papier. Während Bukele an seinem Weg festhält, fordert jetzt sogar der Internationale Währungsfonds, dass sich El Salvador wieder schnellstens vom Bitcoin löst. Trauriges Ende der Geschichte: Die Menschen in El Salvador werden, so viel steht fest, die Leidtragenden dieser Manie sein.

Und was bleibt den Anlegern? Vermutlich nur die Erkenntnis, dass Kryptowährungen, ähnlich wie Edelmetalle, einen wichtigen Unterschied zu anderen Anlageklassen aufweisen: Sie sind keine produktiven Investments. Während Immobilien Mieteinnahmen, Anleihen Zinsen und Aktien Dividenden abwerfen, bleibt bei Bitcoin, Ether und Co. nur die Hoffnung auf einen höheren Preis in der Zukunft. Einen inneren Wert ermitteln zu wollen, kann angesichts fehlender Erträge nur scheitern. Und so bleibt die einstige Erfolgserzählung letzten Endes vielleicht nur eines: eine Erzählung. | **Henning Lindhoff**

Bitcoin-Gewinne der vergangenen 18 Monate passé

Besonders heftig trifft es die Anleger seit Anfang April 2022. Der Preis für einen Bitcoin fiel bis zum 20. Juni auf 20.599 US-Dollar. So günstig zu haben war die digitale Währung zuletzt im Dezember 2020



Quelle: Coinmarketcap.com

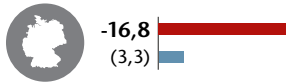
Stand: 21. Juni 2022

KAPITALMÄRKTE

Das Börsenjahr 2022 im Überblick

(in Klammern: Wertentwicklung im Juli 2022)
in Prozent auf Euro-Basis, Stand 25. Juli 2022

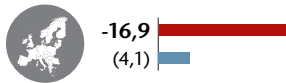
Aktien Deutschland (Dax)



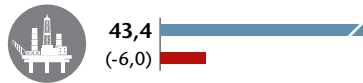
Gold



Aktien Eurozone



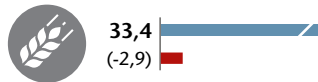
Öl (Brent)



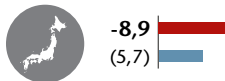
Aktien USA



Rohstoffe (S&P GSCI)



Aktien Japan



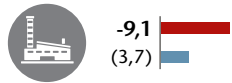
Bundesanleihen (Rex-P)



Aktien Schwellenländer



Euro-Unternehmensanleihen



Top- und Flop-Fondskategorien

Wertentwicklung in Prozent



Top-Kategorien	Juli 2022	2022
Aktienfonds Schweden Nebenwerte	13,4	-28,0
Aktienfonds Schweden	11,4	-21,9
Aktienfonds Großbritannien Mid Cap	9,4	-19,5
Aktienfonds Skandinavien Nebenwerte	9,3	-20,1
Aktienfonds USA Small Cap	8,7	-11,1

Flop-Kategorien

Rohstoffe Industriemetalle	-6,4	18,7
Aktienfonds Greater China High Yield Bond	-6,3	-26,0
Aktienfonds Belgien	-6,1	-13,5
Rohstoffe Energie	-5,7	45,0
Aktienfonds Edelmetalle	-5,5	-16,9

Quelle: Morningstar, Illustrationen: iStock: SALSÉN, Zelimir Zarkovic, Fotolia: rashadashurov, stringerphoto



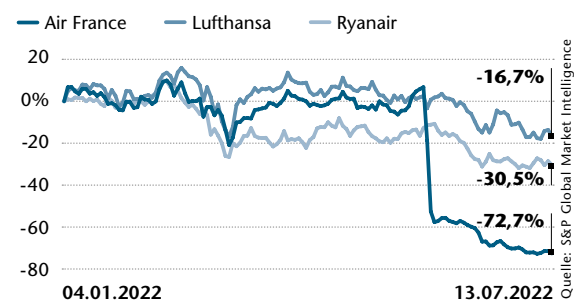
Warteschlangen im Flughafen: Viele Urlauber hatten sich den Sommer 2022 anders vorgestellt

Foto: Imago Images/HEN-FOTO

Reise-Chaos

Sommerzeit ist Reisezeit? Nicht für alle. In diesem Sommer geht es an vielen Flughäfen Europas chaotisch zu. Mit Beginn der Ferien geriet die Lage im Luftverkehr außer Kontrolle. Betroffene schilderten teils unglaubliche Situationen. Personalmangel und ein hoher Krankenstand an allen wichtigen Stellen überlasteten das System. Das liegt vor allem am fehlenden Personal. Aber auch alte Strukturen und Prozesse erschweren die Lage. Das Chaos im operativen Geschäft wirkt sich auch an den Börsen aus. Die Aktien der drei großen europäischen Airlines Lufthansa, Air France und Ryanair verloren seit Jahresanfang deutlich. Die Lufthansa kommt mit einem Minus von 16,7 Prozent noch am besten weg.

Kursentwicklung der Top-3-Airlines Europas



Mehr zur Entwicklung an den internationalen Kapitalmärkten unter www.dasinvestment.com/maerkte

Korrelation der Märkte

Wie sich Anlageklassen über drei Jahre zueinander verhalten, auf Basis von Wochenrenditen in Euro

	Aktien Deutschland	Aktien Eurozone	Aktien USA	Aktien Schwellenländer	Gold	Bundesanleihen	Euro-Unternehmensanleihen
Aktien Deutschland / Dax	1,00						
Aktien Eurozone / Morningstar Eurozone	0,98	1,00					
Aktien USA / Morningstar US Market	0,69	0,69	1,00				
Aktien Schwellenländer / Morningstar EM	0,66	0,67	0,65	1,00			
Gold	-0,01	-0,03	0,09	0,11	1,00		
Bundesanleihen / Rex-P	-0,11	-0,11	0,23	0,00	0,21	1,00	
Euro-Unternehmensanleihen / Markit iBoxx Liquid Corp	0,36	0,36	0,53	0,45	0,15	0,67	1,00

■ Korrelation < 0,0 ■ Korrelation >= 0,0 und < 0,5 ■ Korrelation >= 0,5

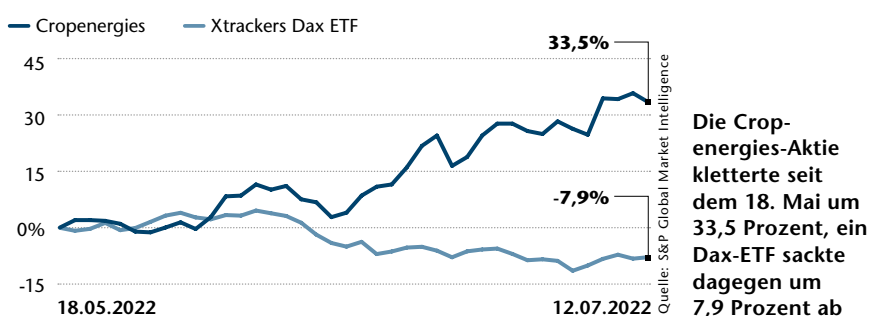
Quelle: Morningstar, Stand: 25. Juli 2022

Aktie des Monats: Cropenergies

Cropenergies, die börsennotierte Tochter von Südzucker, produziert Bioethanol und andere Biokraftstoffe, die sie aus Agrarrohstoffen herstellt. Nicht nur in Deutschland gewinnt dieses Geschäftsmodell deutlich an Fahrt. Seit 2016 steigen die Gewinne des Mannheimer Unternehmens um durchschnittlich 16,5 Prozent pro Jahr. 2021 ging es sogar mehr als 65 Prozent nach oben. Die Gesamtkapitalrendite von 12,4 Prozent ist ordentlich. Und auch für die Aktionäre bleibt von Jahr zu Jahr mehr hängen. So kletterte die Dividende von 0,35 auf 0,45 Euro pro Anteilsschein. Seit Kriegsausbruch in der Ukraine setzen Investoren noch stärker auf das Thema Energie. Allein seit dem 18. Mai kletterte der Aktienkurs um mehr als ein Drittel, während etwa der Dax-ETF von Xtrackers um fast 8 Prozent einknickte.



Foto: Imago Images/Amul Hettrich

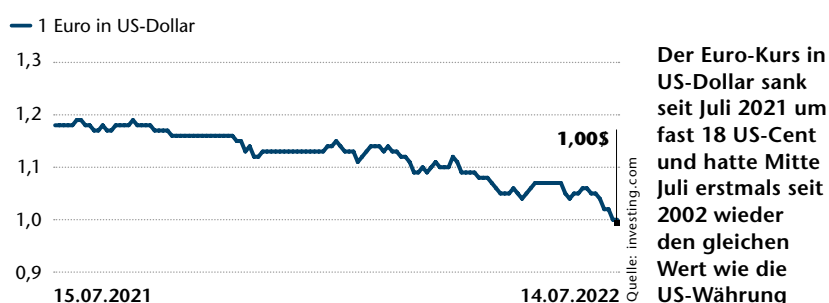


EZB-Chefin Christine Lagarde (rechts): Der Euro ist weit entfernt von seinen Höchstständen

Foto: Imago Images/Xinhua

Weichwährung des Monats: Euro

Der Euro ist erstmals seit Oktober 2002 wieder genauso viel wert wie der US-Dollar. Einige Marktteilnehmer befürchten nun, dass die Schwäche der Gemeinschaftswährung andauern wird. Zwar gäbe es auch in den USA die Sorge vor einer Rezession, aber diese sei weniger groß als in der Eurozone. „Nachhaltige Impulse, die den Euro stärken könnten, sind Fehlanzeige“, sagen etwa die Helaba-Volkswirte Ralf Umlauf und Ulrich Wortberg. Vielmehr setzen die stärker steigenden Zinsen in den USA und die Ängste vor einer Energiekrise in Europa den Euro weiter unter Druck.



Fonds des Monats: Nordea Eur. Stars Equity

Die Volatilität an den Märkten ist groß, daher stehen stabile Anker hoch im Kurs. Die Fondsmanager Rene Moller Petersen und Frederik Nokleby Weber sehen einen solchen im Gesundheitsbereich. Sie setzen in ihrem Nordea 1 European Stars Equity (ISIN: LU1706106447) 20 Prozent des Kapitals auf Pharma- und Healthcare-Titel wie Novo Nordisk und Roche. Aktuell trifft diese Strategie auf großes Wohlwollen. Im Mai flossen 1,5 Milliarden Euro in den Aktienfonds. Das ist mehr frisches Kapital als etwa im März und April zusammen.

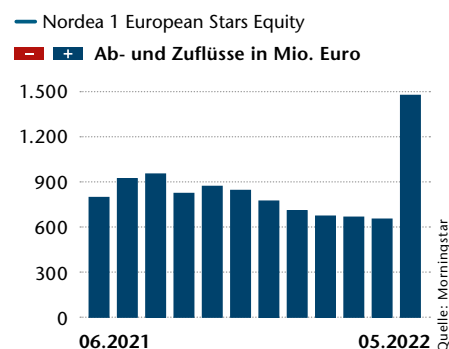




Foto: imago images/Jörn Steinsiek

Trübe Aussichten für 2023

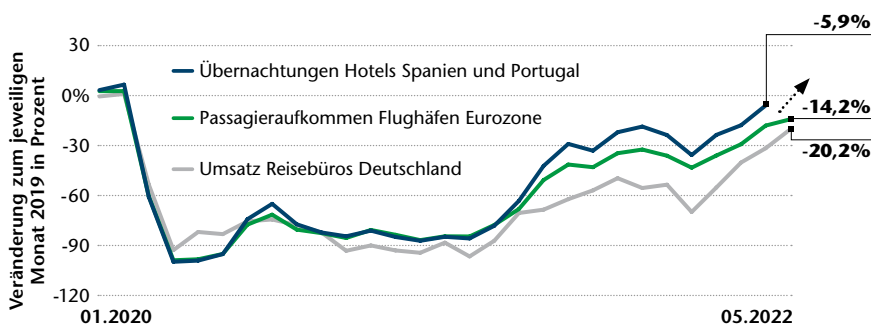
Bis dato entwickelt sich die Konjunktur der Eurozone im laufenden Jahr solide, was angesichts der mannigfachen Belastungen (Ukraine-Krieg, Inflationsschock, Chinas Pandemiebekämpfung) doch bemerkenswert ist. Insbesondere bei den konsumnahen Dienstleistungen sind nach wie vor starke Nachholeffekte im Anschluss an die Corona-Einschränkungen am Werk (Abbildung oben). Gleichzeitig greifen die Regierungen der Euroländer tief in die Tasche, um die Bürger von den hohen Preisen zu entlasten. Für das laufende Jahr zeichnet sich ein BIP-Zuwachs um etwa 3 Prozent ab.

Mit Blick auf das nächste Jahr haben sich die konjunkturellen Perspektiven allerdings merklich eingetrübt. Zum einen

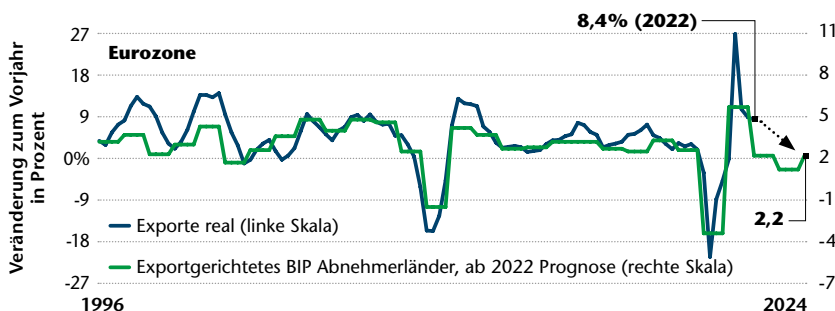
ist zu befürchten, dass die Konsumenten mit zeitlicher Verzögerung doch noch auf die hohe Inflation reagieren und den Gürtel enger schnallen.

Als zweiter Belastungsfaktor wird sich 2023 eine nachlassende Nachfrage aus dem Ausland nach Gütern made in Europe erweisen (Abbildung unten). Die Notenbanken haben rund um den Globus die Zinsen scharf erhöht, sodass sich die Finanzierungsbedingungen so stark eingetrübt haben wie zuletzt Mitte der 1990er Jahre. Alles in allem rechnen wir daher im Jahr 2023 nur noch mit einer Zunahme der Wirtschaftsleistung um 1,4 Prozent.

Jörg Angelé,
Senior-Analyst bei Bantleon



Bis dato keine Ermüdungserscheinungen beim privaten Konsum



Der globale Zinsschub dämpft allerdings die Exportaussichten

FONDSGEDANKEN



Björn Drescher, Gründer und
Vorstand von Drescher & Cie.

Deglobalisierung: Wo bleiben die Fonds?

Die Fondsbranche hält für Trends spezialisierte Produkte bereit. Warum eigentlich noch nicht für die Deglobalisierung? Erfüllt sie die Anforderungen an einen Trend nicht? Ein solcher liegt bekanntlich vor, wenn die Richtung einer Entwicklung mit starker Tendenz erkennbar ist. Oder wie es bei einem bekannten Fondsanbieter heißt:

„... wenn eine eigene Gruppe starker sozialer, demografischer, umweltbezogener und technologischer Kräfte des Wandels unsere Welt neu gestaltet ... und die Fähigkeit besitzt, unsere Finanzlandschaft neu zu gestalten“.

Addiert man den vielerorts aufkommenden nationalen Protektionismus zu den geopolitischen Interessenkonflikten und Spannungen bis hin zum Ukraine-Krieg, den angesichts der Pandemie zu beobachtenden Lieferketten-Störungen und dem Ziel nachhaltiger Effizienz im Produktions- und Transportwesen, könnte man viele der Merkmale als erfüllt betrachten. Gerade erst warnten die Notenbankspitzen der Fed und der EZB vor einer Spaltung der globalisierten Welt in konkurrierende Handelsblöcke, die Lieferketten stören, Kosten treiben und Produktivität einschränken würde. Bei der Wahl von Lieferanten und dem Standort einer Fabrik sei es inzwischen auch relevant, wo er sich befinde, bei Freunden oder bei Gegnern.

Ließe sich eine Deglobalisierungsstrategie nicht realisieren und gewinnträchtig verfolgen? Kann man sich eigentlich auch vorstellen. Derartige Fonds könnten zum Beispiel in nationale Energiequellen, Infrastruktur und Versorger investieren, oder in die regionale Nahrungsmittel- und Pharma-Produktion.

Quellen: ta, ts, Flughafengesellschaften, nationale Statistikämter, Eurostat, IWF, Bantleon



PIMCO GIS Dynamic Multi-Asset Fund. Agil. Analytisch. Anders.

Unser PIMCO GIS Dynamic Multi-Asset Fund vereint PIMCOs über 50-jährige Erfahrung und umfangreiche Expertise mit taktischer Flexibilität, um Chancen und Risiken frühzeitig und vor unseren Wettbewerbern zu erkennen – mit globaler Perspektive. Das ist heute wichtiger denn je.

Mit unserer Multi-Asset-Strategie schaffen wir darum für unsere Anleger ein einzigartig agiles Portfolio und erreichen so seit Auflage des Fonds attraktive risikobereinigte Renditen.

Finanzanlagen unterliegen Risiken, unter anderem dem Risiko von Kapitalverlusten.

Erfahren Sie mehr unter:
www.pimco.de/multi-asset ►

PIMCO®

Jupiter-Chef zieht sich zurück

FÜHRUNG: Andrew Formica, Chef der britischen Fondsgesellschaft Jupiter Asset Management, will sich von seinem Posten als CEO zurückziehen. Das kündigt die Fondsgesellschaft in einer Mitteilung an. Demnach habe Formica den Vorstand darüber informiert, dass er seine Aufgabe zum 1. Oktober 2022 niederlegen wolle. Nachfolger soll Matthew Beesley werden, der aktuelle Investmentchef bei Jupiter. Formica habe bereits vor längerer Zeit angekündigt, in sein Heimatland Australien zurückkehren zu wollen. Da er mittlerweile die Weichen für den aktuellen Geschäftskurs der Fondsgesellschaft gestellt habe, wolle er diesen Plan nun umsetzen, heißt es von Jupiter. Um den Übergang nahtlos zu gestalten, wolle Formica Jupiter noch bis Ende Juni 2023 erhalten bleiben.



Will in seine Heimat
Australien zurückkehren:
Andrew Formica

MLP baut Bildungsangebot für Ärzte aus

BILDUNG: Die MLP School of Financial Education bietet in Kooperation mit der privaten Wirtschaftshochschule WHU Otto Beisheim School of Management eine neue Weiterbildung für Ärzte an. Der Kurs mit dem Titel „Advanced Management Program für Ärztinnen und Ärzte“ richtet sich an Mediziner, die ihre Kompetenzen in den Bereichen Finanzen, Digitalisierung und Führung erweitern wollen. Er richtet sich an Ärzte aus Kliniken und Praxen, die auch als wirtschaftliche Entscheider agieren. Schwerpunkt des neuen Programms mit Start im Oktober 2022 sind unternehmerische Entscheidungskraft und Resilienz. Zudem erhalten Teilnehmer Informationen zum Gesundheitsmarkt im digitalen Kontext.

Carmignac legt sozialen Themenfonds auf

PRODUKTE: Die französische Fondsgesellschaft Carmignac legt den Carmignac Portfolio Human Xperience (ISIN: LU2295992163) auf. Der Themenfonds soll aus Aktien von Unternehmen mit hoher Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit bestehen. Gemanagt wird er von Obe Ejikeme. Der Experte verfügt über fast 20 Jahre Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche und hat Kenntnisse in Datenwissenschaft und -analysen. Der Carmignac Portfolio Human Xperience ist als Artikel-9-Fonds klassifiziert und richtet sich an Anleger, die sich auf die soziale Dimension von ESG-Anlagen konzentrieren wollen.

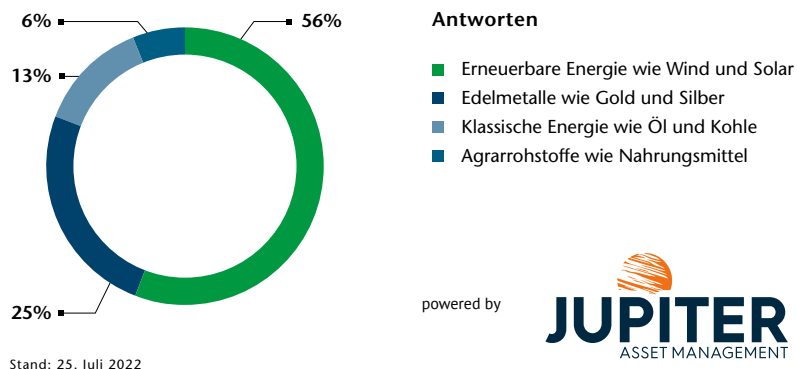
DAS INVEST-O-METER

POWERED BY JUPITER ASSET MANAGEMENT

Zusammen mit Jupiter Asset Management hat DAS INVESTMENT wieder seine Leser mit dem Online-Tool Invest-o-Meter befragt. Auf unserer Internetseite stellen wir Ihnen Fragen zu Marktgeschehen, Politik oder aktuellen Entwicklungen in der Finanzbranche. Nach Fragen zu Depot-Favoriten und den aussichtsreichsten Fondstypen geht es nun darum, welche Rohstoffe und Rohstoffproduzenten für Investments infrage kommen.

Rohstoffe und deren Produzenten sind gefragt. In welche Branchen lohnt ein Investment?

Bei den 292 Teilnehmern der Umfrage sind sich 56 Prozent einig: Investitionen in erneuerbare Energien sind aussichtsreich. 25 Prozent halten Edelmetalle für zukunftssträftig, 13 Prozent favorisieren klassische Energieträger wie Öl und Kohle, und 6 Prozent geben Agrarrohstoffen den Vorzug.



DAS INVESTMENT



Fondsanalyse

Jetzt analysieren auf:
www.dasinvestment.com/#fondsAnalyse



PERSONALIEN



ROBECO: Thorsten Schneider ...

... ist neuer Länderchef (Country Manager) Deutschland und Vertriebsleiter für institutionelle Kunden (Head of Institutional Sales) für Deutschland und Österreich beim Asset Manager Robeco. Er arbeitet von Frankfurt aus und berichtet an Malick Badjie, Leiter institutioneller Vertrieb (Head of Institutional Sales) Europa und Afrika.



BERENBERG: Tobias Schäfer ...

... übernimmt die Leitung des Teams Fondsstrategien und Managerselktion bei Berenberg. Er berichtet an Ansgar Nolte, Co-Leiter Portfoliomanagement Multi Asset. Schäfer ist seit 2018 bei Berenberg. Zuvor war er bei Union Investment Institutional und der Sparkasse Darmstadt tätig.



NATIXIS INVESTMENT MANAGERS: Charlene Sagoe ...

... wird Leiterin des Bereichs Diversität und Inklusion bei Natixis Asset Management. Sie arbeitet von London aus und berichtet an Tracey Flaherty, internationale Leiterin Corporate Social Responsibility (kurz: CSR), sowie an Joseph Pinto, Leiter des internationalen Vertriebs bei Natixis. Sagoe ist bereits seit 2008 für Natixis tätig.



PGIM: Daleep Singh ...

... arbeitet jetzt als Chefvolkswirt und Leiter des Research-Bereichs Makroökonomie bei der PGIM-Tochter PGIM Fixed Income. Singh wechselt vom Weißen Haus, wo er als stellvertretender nationaler Sicherheitsberater für internationale Wirtschaft und stellvertretender Direktor des nationalen Wirtschaftsrats tätig war.



LA FRANÇAISE ASSET MANAGEMENT: Marie Lassegnore ...

... wird Leiterin für nachhaltige Investments bei La Française Asset Management. Lassegnore kam 2018 zu der Anlagegesellschaft, um die Klimawandel-Strategie im Credit-Bereich umzusetzen. In ihrer neuen Rolle soll die Expertin die ESG-Initiativen von La Française Asset Management koordinieren.



BNY MELLON INVESTMENT M.: Peter Peterburs ...

... wechselt von Jupiter Asset Management zu BNY Mellon Investment Management. Dort übernimmt er die Position des Wholesale-Chefs für Deutschland. Peterburs war seit 2013 als Vertriebsdirektor für Norddeutschland bei Jupiter AM tätig. Zuvor verantwortete er im Vertriebsteam von Blackrock die Region Norddeutschland.

Matthews Asia startet Fonds

PRODUKT: Die Anlagegesellschaft Matthews Asia hat mit dem Matthews Asia Sustainable Future (ISIN: LU2459556697) ihren ersten Artikel-9-Fonds gemäß EU-Transparenzverordnung aufgelegt. Er soll aus Wertpapieren von Unternehmen bestehen, die einen Beitrag zu nachhaltiger Zukunft leisten, sich internationalen ökologischen sowie sozialen Herausforderungen stellen und dabei den Grundsätzen einer guten Unternehmensführung folgen. Der neue Fonds verfolgt einen ähnlichen Investmentansatz wie der Matthews Asia ESG.

BVI gibt Leitfaden zu Kryptowerten heraus



Thomas Richter

RECHT: Mit einem neuen Leitfaden will der deutsche Fondsverband BVI einen Einstieg in die Kryptowelt aus Perspektive der Kapitalverwal-

tungsgesellschaften ermöglichen. Ziel sei, vorzustellen, wie Fonds in Kryptowerte investieren können, Besonderheiten aufzuzeigen und das Bewusstsein für die speziellen Risiken von Bitcoin und Co. zu schärfen, heißt es vom Fondsverband im Vorwort des Papiers.

Aus Lloyd Fonds wird Laiqon

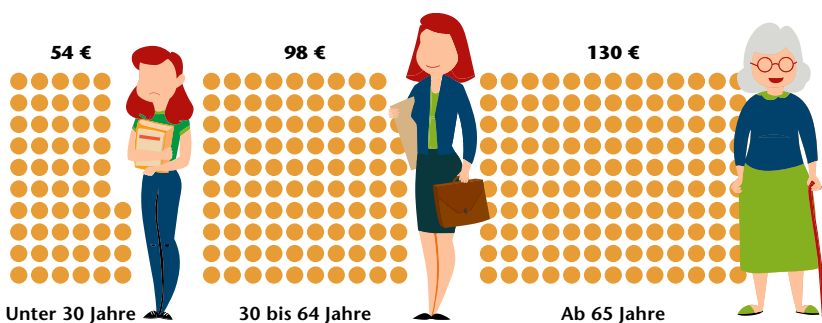
STRATEGIE: Lloyd Fonds will sich in „Laiqon“ (Eigenschreibweise: LAIQON) umbenennen. Den Hintergrund der Umfirmierung habe man den Aktionären erläutert. Lloyd Fonds, beziehungsweise das neue Laiqon, will seine Unternehmensstrategie erweitern. Im Zentrum stehe dabei die unternehmenseigene Cloud-basierte Digitalplattform sowie ein Netzwerk von Technologie- und Vertriebspartnern. Weiterer Schwerpunkt soll das nachhaltige Investieren sein. Perspektivisch wolle man alle Produkte des Hauses nach Artikel 8 oder Artikel 9 der europäischen Offenlegungsverordnung anbieten.

Deutsche bezahlen am liebsten mit Bargeld

UMFRAGE: Bargeld ist in Deutschland weiter das am häufigsten genutzte Zahlungsmittel. Das geht aus einer Studie der Deutschen Bundesbank hervor, die zum sechsten Mal das Zahlungsverhalten in Deutschland untersucht hat. Insgesamt nutzen die Befragten demnach beim Bezahlen von Einkäufen und Dienstleistungen in 58 Prozent der Fälle Bargeld. Wie viel Bargeld die Befragten im Portemonnaie haben, ist unterschiedlich. So haben ältere Personen im Schnitt mehr Bargeld dabei als jüngere.

Cash-Vorrat steigt mit dem Alter

So viele Euros haben Deutsche im Schnitt im Portemonnaie



Quelle: Bundesbank · Illustration: macrovector/FreePik

Mietpreise steigen weiter

IMMOBILIEN: Knapp 3 Prozent bei Bestandswohnungen, fast 4 Prozent bei Neubauten: Im zweiten Quartal 2022 sind die Angebotsmieten im Bundesdurchschnitt doppelt so stark gestiegen wie im Vorquartal, meldet Immoscout24. Grundlage für die Auswertung sind die auf der Online-Plattform angebotenen Mietwohnungen. In Deutschland waren Bestandswohnungen demnach im zweiten Quartal

im Schnitt für 7,70 Euro pro Quadratmeter inseriert, bei Neubauten waren es 10,60 Euro pro Quadratmeter. Für den starken Anstieg der Mietpreise seien vor allem die hohen Bauzinsen verantwortlich, sagen Experten von Immoscout24. In der Folge ist die Nachfrage nach Wohnungen und Häusern zum Kauf bereits spürbar gesunken, mehr Menschen suchen nun wieder nach einer Mietwohnung.

Die zehn beliebtesten Exchange Traded Funds (ETFs)

Die Tabelle zeigt die zehn absatzstärksten Indexfonds im Juni 2022

Fondsname	ISIN	in Mio. Euro
Invesco US Treasury Bond 7-10 Year ETF	IE00BF2FN646	915
iShares \$ Corp Bond ETF	IE00BYXYJ35	810
iShares \$ Treasury Bond 7-10 Year ETF	IE00B3VWN518	651
iShares Core S&P 500 ETF	IE00B5BMR087	594
iShares MSCI China A ETF	IE00BQT3WG13	543
iShares \$ Treasury Bond 7-10 Year ETF	IE00B3VWN518	491
iShares Physical Gold ETC	IE00B4ND3602	426
iShares MSCI Brazil ETF	DE000A0Q4R85	413
iShares € Corp Bond ESG ETF	IE0005E6KPV2	391
Vanguard FTSE All-World ETF	IE00BK5BQT80	384

Quelle: Morningstar, Stand: Juni 2022

State Street Global Advisors lanciert ETF

UMWELT: Der US-Vermögensverwalter State Street Global Advisors bringt den SPDR MSCI Emerging Markets Climate Paris Aligned (ISIN: IE00BYTH5263) auf den Markt. Der ETF basiert auf dem MSCI Emerging Markets Index und umfasst Wertpapiere von Unternehmen mit großer und mittlerer Marktkapitalisierung aus Schwellenländern. Seine laufenden Kosten betragen 0,23 Prozent per annum. Antoine Lesnè, Leiter von SPDR ETF Strategy & Research EMEA, sagt zur Fondsauflegung: „Unternehmen in Schwellenländern beteiligen sich an der Suche nach Klimailösungen. Sie stellen nicht nur einen Teil der für die Entwicklung der neuen Klimawirtschaft benötigten Produktionsmittel und Arbeitskräfte bereit, sondern müssen auch innovativ sein.“

Bit Capital hat neuen Vertriebsleiter



Mathias Müller

KÖPFE: Seit Juni verantwortet Mathias Müller in der neu geschaffenen Position als Vertriebsleiter Europa (Head of Sales Europe) den Vertrieb an Retail-, Wholesale- und institutionelle Kunden von Bit Capital. Müller hat über 20 Jahre Erfahrung im Asset Management und hatte bereits Führungspositionen im Fondsvertrieb inne. Zuvor war er bei Allianz Global Investors (AGI) beschäftigt.

Vertrieb an Retail-, Wholesale- und institutionelle Kunden von Bit Capital. Müller hat über 20 Jahre Erfahrung im Asset Management und hatte bereits Führungspositionen im Fondsvertrieb inne. Zuvor war er bei Allianz Global Investors (AGI) beschäftigt.

DAS INVESTMENT



TÄGLICHE NEWS ZU ...

- > Personalien & Unternehmen
- > Branchentrends
- > Recht & Steuern **mehr ...**

www.dasinvestment.com/fonds



Vergleiche Fonds und ETFs in einer APP!

- ➔ Leg dir jetzt bis zu **50 Watchlists** an!
- ➔ Erstelle dir jetzt bis zu **50 Musterdepots**!
- ➔ Leg **Fonds und ETFs** jetzt in ein Musterdepot!



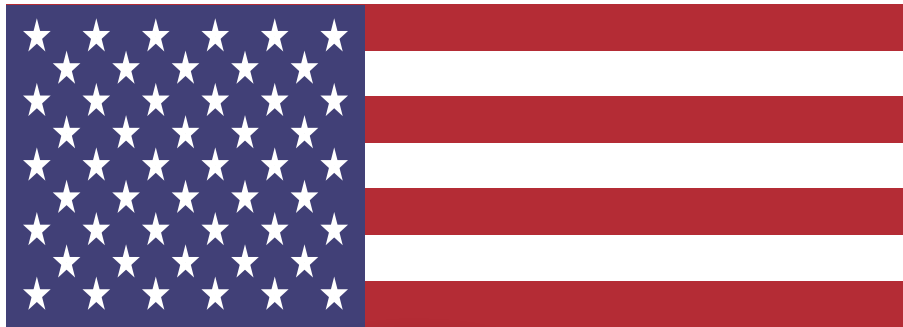
Lade dir
jetzt die App
runter!

So hast du alle Fonds,
ETFs, deine Watchlists
und deine Musterdepots
immer bei dir.



KAMPF DER GIGANTEN

Das Ringen um die globale Vorherrschaft ist in vollem Gange: technologisch, wirtschaftlich und militärisch. Wie weit ist China noch von den USA entfernt? Investoren sollten das Dauer-Duell der Supermächte im Auge behalten



INMITTEN DER EMPORSTREBENDEN

Wolkenkratzer und Glastürme von Shenzhens Futian Central Business District steht trotz einer Siedlung sanierungsbedürftiger Häuser. Die auffälligen Hütten heißen im Volksmund „Handshake-Buildings“: Sie stehen so nah beieinander, dass sich ihre Bewohner problemlos durchs Fenster per Handschlag begrüßen können. Hier finden Einwanderer und Niedriglöhner noch bezahlbaren Wohnraum. An den Straßenrändern des urbanen Dorfs Gangxia befinden sich zahlreiche kleine Geschäfte und Garküchen. Das Essensangebot reicht von der Hunan- bis zur Sichuan-Küche.

Das quirliche Viertel ist das letzte seiner Art. Alle anderen sind den Veränderungen der zurückliegenden 40 Jahre zum Opfer gefallen, die Shenzhen vom Fischerdorf in eine 15-Millionen-Einwohner-Metropole verwandelt haben. Die Stadt wächst ohne Rücksicht auf Verluste und symbolisiert Chinas rasanten wirtschaftlichen Aufstieg. Dem

Reich der Mitte gelang, was vielen anderen Schwellenländern nicht gelingt. Binnen weniger Jahrzehnte vollzog die Volksrepublik den Wandel vom Agrarstaat zu einem industrialisierten Land. China ist heute nicht mehr nur die Werkbank der Welt, sondern eine Macht im Welthandel. Gerade einmal 20 Jahre hat es gedauert, um Chinas Anteil an der Weltwirtschaft von 3,6 Prozent auf heute knapp 18 Prozent hochzuschrauben. Die inzwischen zweitgrößte Volkswirtschaft ist bei Zukunftstechnologien wie der fünften Generation des Mobilfunks (5G), der Entwicklung von Elektroautos oder im Bereich der Künstlichen Intelligenz ein weltweit



Fotos: imago images/UPI Photo, imago images/Xinhua · Illustration: kintte/fotolia

Links US-Präsident Joe Biden, rechts Chinas Präsident Xi Jinping: Im Kampf um die Weltmacht mobilisieren sie alle Kräfte

ernst zu nehmender Konkurrent. Die rasante Entwicklung zeigt, welche entscheidende Rolle die technologische Leistungsfähigkeit eines Landes für das Machtpotenzial in der Welt spielen kann. China hat in den vergangenen Jahrzehnten den Abstand zur Führungsmacht USA dramatisch verringert. Der entscheidende geopolitische Wettstreit des 21. Jahrhunderts ist in vollem Gange. Doch wird Chinas Aufholjagd auch für die Weltspitze reichen? Oder beißen sich die Erben von Staatsgründer Mao

Zedongh an den USA die Zähne aus? Mit gewaltigen staatlichen Förderprogrammen und anderen Lenkungsmaßnahmen versuchen sie, die USA bis Mitte des Jahrzehnts in allen wesentlichen Zukunftstechnologien einzuholen oder zu übertreffen. Doch noch liegt Amerika technologisch eindeutig vorn. Die Top 15 der 50 weltweit wichtigsten Tech-Unternehmen haben ihren Stammsitz in den USA, lediglich acht dieser Firmen kommen aus China.

Der prognostizierte Aufstieg der Volksrepublik und der schleichende Niedergang der USA als Supermacht haben jedoch zu einem Wirtschaftskrieg geführt, der bereits seit der Finanzkrise 2008 mal mehr, mal minder offen ausgefochten wird. Unter Präsident Donald Trump eskalierte der Handelsstreit zwischen den beiden Wirtschaftsmächten. Ausländische Unternehmen wurden mit milliardenschweren Strafzöllen belegt, eigene Produkte subventioniert. Ein Beispiel: Der chinesische →

Technologieriese Huawei vergrößerte seinen Umsatz von 14,4 Milliarden US-Dollar 2007 auf 139,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2020, als Huaweis Marktanteil beim Verkauf von Smartphones erstmals den von Samsung übertraf. Die Antwort der USA auf den unaufhaltsamen Aufstieg des Kommunikationskonzerns: ein Kooperationsverbot amerikanischer Firmen mit Huawei, das deswegen ein eigenes Betriebssystem für seine Smartphones entwickeln musste. Auch Microchips „Made in USA“ dürfen nicht mehr von chinesischen Firmen importiert werden.

ZWEI KONKURRIERENDE WELTEN

Und nicht nur Huawei wurde abgestraft. Die US-Regierung setzt immer mehr Unternehmensnamen auf schwarze Listen für US-Lieferanten und Investoren. Chinesischen Firmen wirft US-Präsident Joe Biden eine Beteiligung an der Unterdrückung der Uiguren vor. Auf der anderen Seite greift auch die chinesische Regierung unter Xi Jinping immer mehr in die Regulierung von im Ausland aktiven chinesischen Unternehmen ein. Streit gibt es außerdem über Territorialansprüche im Südchinesischen Meer. Der Konflikt zwischen China und Taiwan schwelt seit mehr als 70 Jahren. Obwohl sie den In-



»China versucht sich an einem modernen Kommunismus, der den gemeinsamen Wohlstand aller im Blick hat«

Volker Schilling,
Vorstand und Fondsmanager
bei Greiff Capital

selstaat nie kontrolliert hat, betrachtet die kommunistische Führung in Peking Taiwan als Teil ihres Territoriums und strebt eine Wiedervereinigung mit dem Festland an. Den Machtanspruch auf die „abtrünnige Provinz“ hält sie mit gezielten Provokationen am Köcheln.

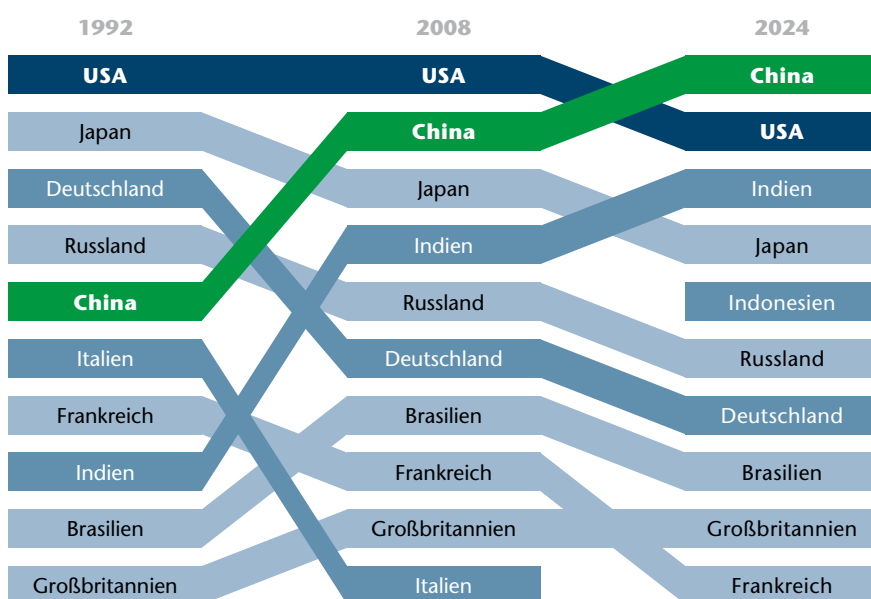
Durch den historisch einzigartigen Wirtschaftsaufschwung gestützt, entwickelte sich China dabei gleichzeitig zur Militärmacht: Mit ihren Rüstungs- und Verteidigungsausgaben von rund 293 Milliarden Dollar lag die Volksrepublik 2021 – wenngleich mit deutlichem Abstand zu den USA (731 Milliarden Dollar) – weltweit auf Platz 2 vor Russland, Indien, Saudi-Arabien, Frankreich sowie Deutschland und Großbritannien. Die USA erhöhen derweil ihren Verteidigungsetat für die „pazifische Abschreckungsinitiative“ im Taiwan-Konflikt auf mehr als 7 Milliarden US-Dollar.

Noch mehr Geld nehmen nun die G7-Staaten in die Hand. Zur G7 gehören neben den USA und Deutschland auch Kanada, Großbritannien, Frankreich, Italien und Japan. Mit einem 600 Milliarden Dollar umfassenden Investitionsprogramm wollen sie dem wachsenden Einfluss Chinas in Entwicklungsländern entgegenzutreten. Diese Summe soll in den kommenden fünf Jahren mobilisiert werden, um Infrastrukturprojekte in ärmeren Ländern zu finanzieren, wie Biden kürzlich auf dem G7-Gipfel in Schloss Elmau mitteilte. Im Rahmen des Projekts „Neue Seidenstraße“ hatte die Volksrepublik in den vergangenen Jahren zahlreiche Infrastrukturprojekte vor allem in ärmeren Ländern Asiens und Afrikas finanziert. Über die Seidenstraße etabliert China eigene Handelsrouten für eigene Waren, die bevorzugt nach Europa und in andere Zielgebiete gelangen sollen.

Für Anleger stellt sich im Angesicht der Situation die Frage: Wer hat im Machtpoker der Supermächte nun die besseren Karten? „Vor 10 oder 20 Jahren wäre es mir deutlich leichter gefallen, diese Frage zugunsten der USA und ihres Gesellschaftssystems zu beantworten“, sagt Frank Fischer. Heute ist sich der Vorstandschef von Shareholder Value in Frankfurt da nicht mehr so sicher: „Zum einen sehen wir in den USA, dass ein libertäres System auch erodieren kann und die starke Betonung individueller und auch wirtschaftlicher Freiheiten ab einem gewissen Punkt ein

Chinas Aufstieg zur Wirtschaftsmacht Nummer 1

Länder mit dem höchsten Bruttoinlandsprodukt weltweit 1992, 2008 und 2024



Quelle: IMF/Statista

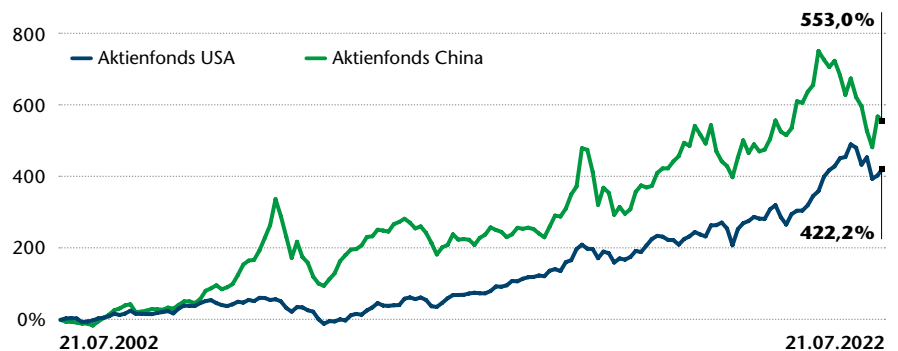
2024: Prognose der Weltbank

paar gesellschaftliche Nachteile mit sich bringt. Zum anderen wäre der bemerkenswerte wirtschaftliche Aufstieg in China ohne die straffe staatliche Lenkung und Ressourcenallokation vermutlich nicht denkbar.“ Für den Manager des Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen (ISIN: DE000A0M8HD2) haben beide Systeme unter bestimmten Aspekten ihre Vorteile, aber eben auch deutliche Schattenseiten. Die USA werden Fischer zufolge immer wieder kreatives Potenzial anziehen und Ideen leichter in Geschäftsmodelle umwandeln können. Demgegenüber sei die chinesische Führung womöglich in der Lage, die Wirtschaft wenn nötig immer wieder neu auszurichten und Ressourcen besser einzusetzen: „Ich kann mir deshalb vorstellen, dass beide Länder sich in den kommenden Jahren ein Kopf-an-Kopf-Rennen liefern werden und dass je nach globalem makroökonomischem Umfeld mal der ein und mal der andere die Nummer 1 ist – aber eben jeweils nur für einen Zeitraum von wenigen Jahren.“

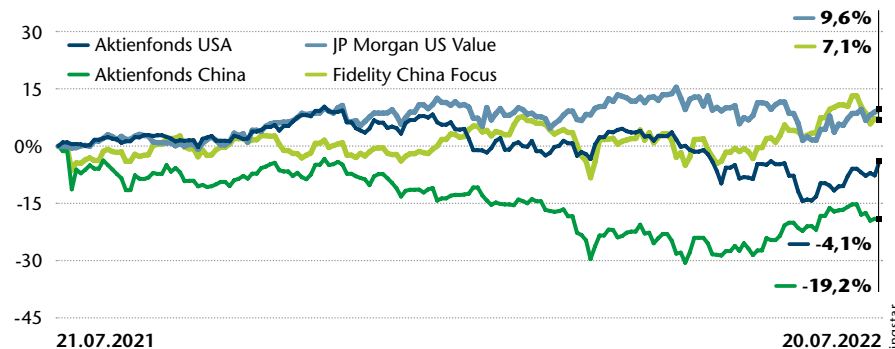
DER EINFACHE AUFSTIEG IST VORBEI

Für Volker Schilling spricht vieles dafür, dass der Aufstieg Chinas sich zwar verlangsamt, aber sich nicht aufhalten lässt. „Aktuell liegt die am Bruttoinlandsprodukt (BIP) gemessene chinesische Wirtschaftsleistung mit 18 Billionen US-Dollar noch unter den 23 Billionen Dollar der USA im Jahr 2021, aber die dynamischeren Wachstumsraten werden dies bald egalalisieren“, sagt der Vorstand und Fondsmanager von Greiff Capital in Freiburg. Gelingen es China, den Yuan stärker als Reservewährung zu etablieren oder zumindest in einem größeren Staatenbund als Zahlungsmittel zu etablieren, dominiert man damit auch Ressourcen: „Letztlich läuft die wirtschaftliche Vorherrschaft auf den finalen Punkt zu – demokratische Innovationskraft gegen autokratische Masse.“ Schilling merkt zudem an, dass die wirtschaftliche Überlegenheit von Demokratien oft nur durch die westliche Brille gesehen werde: „Wir übersehen gerne die Schattenseiten wie ungleiche Vermögensverteilungen, soziale Spaltungen und die Verschwendung von Ressourcen in der westlichen Welt. China dagegen versucht sich an einem modernen Kommunismus, der den gemeinsamen Wohlstand aller Einkommensschichten und generationsübergreifende Projekte im Blick hat.“

Welcher Aktienmarkt wird künftig dominieren?



Der langfristige Aufwärtstrend des chinesischen Aktienmarkts wird schon immer von kräftigen Abstürzen begleitet. Die werden aber meist schnell wieder aufgeholt. Im 20-Jahres-Zeitraum liegen China-Aktienfonds vor ihren US-Pendants



In den vergangenen zwölf Monaten hat sich die Anlage in Substanzwerte ausgezahlt. Sowohl in den USA als auch in China konnten Value-Manager erleichtert aufatmen. Sie konnten ihre Konkurrenz nach langer Zeit endlich übertreffen

Quelle: Morningstar

»China hat weiter eine moderate Inflation, um seine Wirtschaft durch eine wirtschaftspolitische Lockerung zu stützen«

Wenli Zheng,
Fondsmanager des T. Rowe Price
China Evolution Equity



Dabei sah es für Chinas Wirtschaft bis vor wenigen Wochen noch gar nicht gut aus. Millionenstädte im Lockdown, Lieferketten unterbrochen, Betriebe stehen still. Rund zwei Monate verharnte der weltgrößte Hafenumschlagplatz in Shanghai im kompletten Lockdown. Das Riesenreich blockierte sich mit seiner rigiden Null-Covid-Politik selbst. „Der kurzfristige Ausblick ist alles andere als robust. Am Langfristtrend sollte sich nicht viel ändern, aber es ist die anspruchsvollste Zeit, in der sich die Chinesen in den vergangenen Jahren befunden haben“, gibt Ufuk Boydak von der Oldenburger Investmentboutique Loys zu bedenken. Der einfache Aufstieg sei erst einmal gestoppt.

Wenli Zheng, China-Experte und Fondsmanager des T. Rowe Price China Evolution Equity, sieht China im Vorteil: „Im Kampf gegen die Pandemie haben viele Regierungen der Welt beispiellose →

Konjunkturpakete geschnürt. Diese haben dazu beigetragen, die Wirtschaft zu stützen, aber auch dazu, dass die Inflation in vielen Ländern auf ein Zehnjahreshoch gestiegen ist. Daher bleibt den meisten Ländern nichts anderes übrig, als nun ihre Wirtschaftspolitik deutlich zu straffen.“ China hingegen habe in diesen unge-

wöhnlichen Zeiten weiter eine moderate Inflation und daher Spielraum, um seine Wirtschaft durch eine wirtschaftspolitische Lockerung zu stützen.

Einig sind sich die Experten darüber, welche Rolle die Rivalen in Anlegerdepots spielen sollten. „Aus Anlegersicht ist die Frage nach dem attraktiveren Markt leicht

zu beantworten. Hier haben eindeutig die USA die Nase vorn“, sagt Frank Fischer. „China hat in den vergangenen Jahren sicher einige wirklich klasse Geschäftsmodelle wie Alibaba und Tencent hervorgebracht. Aber als Investor hilft es mir ja nicht, wenn mein schönes Unternehmen plötzlich durch staatliche Reglementie-

Die Fünfjahresbilanz: USA vor China

Während Wachstumsfonds mit Schwerpunkt USA in den vergangenen fünf Jahren glänzten, sorgten auf chinesischer Seite Portfolios für Nebenwerte und A-Aktien für die höchsten Renditen

Fondsname	ISIN	Auflegung	Wertentwicklung in %			Volatilität	Sharpe Ratio	Fondsvolumen
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	5 Jahre in %	5 Jahre in %	in Mio Euro
USA 								
iShares Nasdaq 100	IE00B53SZB19	26.01.2010	-9,2	65,2	129,1	19,1	1,07	7.626
JPM US Growth	LU0210536198	31.03.2005	-10,9	53,5	121,2	20,1	0,99	2.061
Lyxor Russell 1000 Growth	FR0011119171	27.10.2011	-7,3	53,9	111,0	18,5	1,01	335
iShares MSCI USA SRI	IE00BYVJRR92	11.07.2016	3,4	56,3	108,2	16,4	1,14	9.361
AB American Growth Portfolio	LU0036498490	28.02.1992	-9,2	46,6	103,6	16,7	1,05	6.392
Axa WF Framlington American Growth	LU0361791394	01.10.2009	-8,3	44,1	100,1	18,4	0,96	178
UBS Factor MSCI USA Quality	IE00BX7RRJ27	26.08.2015	-3,3	47,1	98,5	16,5	1,01	436
Seilern America	IE00B1ZBRN64	11.06.2007	-5,8	43,3	97,8	17,2	0,98	387
S4A US Long	DE000A1H6HH3	02.05.2011	11,2	69,3	96,1	19,4	0,85	180
MFS Meridian U.S. Concentrated Growth	LU0094555157	12.03.1999	-0,4	40,4	95,5	16,1	1,03	462
Fidelity American Growth	LU0318939252	22.10.2007	0,5	46,9	93,1	15,4	1,03	1.016
Janus Henderson US Forty	IE0004445239	24.12.1998	-20,2	36,3	91,9	17,9	0,97	889
Legg Mason Clearbridge US Equity Sust. Leaders	IE00BZ1G4Q59	30.09.2015	-4,2	46,7	89,9	15,8	1,04	1.599
AB Sustainable US Thematic Portfolio	LU0124676726	24.04.2001	-6,8	46,8	89,1	16,9	0,97	986
T. Rowe Price U.S. Large Cap Growth Equity	LU0860350577	14.01.2013	-18,8	31,3	88,3	19,2	0,81	1.977
China 								
Matthews Asia China Small Companies	LU0721876364	29.02.2012	-23,7	61,1	93,1	19,2	0,66	447
JPM China A-Share Opportunities	LU1255011097	11.09.2015	-14,6	59,8	90,5	19,9	0,64	5.830
AS China A Share Sustainable Equity	LU1146622755	16.03.2015	-23,5	36,1	81,1	19,3	0,60	2.900
Mirae Asset China Sector Leader Equity Fund	LU0336295752	02.09.2009	-17,8	47,5	75,7	19,6	0,52	37
Vitruvius Greater China Equity	LU0431685097	29.05.2009	-13,9	30,7	71,8	18,8	0,58	249
JPM China	LU0051755006	04.07.1994	-37,4	39,6	66,3	19,9	0,49	5.497
JPM Greater China	LU0210526801	31.03.2005	-25,5	42,8	62,8	17,9	0,60	2.363
Schroder Greater China	LU0140636845	28.03.2002	-15,0	40,3	61,0	15,9	0,56	2.872
Allspring China Focus Fund	LU045327148	30.01.2009	-8,1	45,3	59,3	20,5	0,50	17
iShares MSCI China	IE00BQT3WG13	08.04.2015	-2,2	48,5	59,1	19,9	0,49	1.863
FSSA Greater China Growth Fund	IE0031814852	18.10.2002	-12,1	30,9	57,3	17,6	0,62	1.007
Lion Global China A Share Fund	LI0280427258	01.09.2015	-10,1	31,4	56,0	17,0	0,49	60
FSSA China Growth Fund	IE0008368742	17.08.1999	-14,9	25,8	54,3	18,9	0,48	3.192
Lyxor FTSE China A50 ETF	LU0947415054	30.09.2013	-4,3	29,9	52,5	20,2	0,44	35
Matthews Asia Fund - China Fund	LU0491816806	26.08.2010	-19,7	26,1	52,1	21,7	0,32	94

Quelle: FWW Fundservices; Sortierkriterium: 5-Jahres-Wertentwicklung; Stand: 4. Juli 2022

Illustration: ktinte/Fotolia

rungen gegängelt oder zerschlagen wird“, ergänzt er. Für Ufuk Boydak ist China eine kluge Beimischung, sollte aber nicht die Hauptrolle spielen: „Da finden sich alternativ in der westlichen Welt in einer Korrektur wie jetzt mindestens ebenso attraktive Chancen. Das politische Risiko in China wird auf unbestimmte Zeit bestehen und muss diskutiert werden.“

Auch Volker Schilling hebt die Vorteile der USA als größtem Kapitalmarktplatz der Welt hervor: „Die US-Börsen sind Taktgeber des globalen Aktienhandels und nach einer sich abzeichnenden Verbesserung der großen Themen wie Inflation, Zinsanstiege, Lieferkettenengpässe, Rezession oder Ukraine-Krieg der beste Ort für Aktieninvestments. Die Liquidität und Größe des Markts lässt nach den aktuellen Korrekturen viel Spielraum für eine Erholung.“ Taktisch empfiehlt Schilling Anlegern, ihr Geld in beiden Wirtschaftsräumen zu diversifizieren. „Strategisch würde ich aber den US-Markt stärker mit Einmal-Investments bedienen und den chinesischen Wachstumsmarkt mit regelmäßigen Sparraten aufgreifen“, so der Greiff-Experte. Als Basis-Investment empfiehlt er entweder einen ETF, beispielsweise auf den S&P 500, oder US-Aktienfonds wie den Janus Henderson US Forty Fund (IE0004445239).

HOHE CASHFLOW-RENDITEN

Im Janus-Henderson-Fonds investiert das Fondsmanager-Trio Doug Rao, Nick Schommer und Brian Recht in 30 bis 40 US-Wachstumsunternehmen. Die fundamentalen Überlegungen und der research-orientierte Ansatz sollen helfen, innovative Unternehmen mit hohen Eintrittsbarrieren aufzuspüren. Die Top-3-Positionen im stark konzentrierten Portfolio sind Microsoft, Amazon und Mastercard – sie bringen zusammen bereits mehr als 20 Prozent Gewicht auf die Waage.

„Auch wenn ein weiterer Inflationsanstieg und ein Konjunkturabschwung drohen, bleiben wir bei unserem insgesamt positiven Ausblick für Aktien, insbesondere im Vergleich zu anderen Anlageklassen“, meint Manager Doug Rao. Zu den Vorteilen von Aktien zählt er ihre verglichen mit anderen Anlageklassen höheren freien Cashflow-Renditen sowie ihren wachsenden freien Cashflow. Auch das Kurspotenzial von Aktien könne in Phasen mit höherer Inflation Schutz

Aufstieg und Untergang eines Empire



Das Titelblatt des „Standard of Empire“ Jahrbuchs 1912-1913

Im 19. Jahrhundert stieg Großbritannien zur größten Kolonialmacht der Erde und zur einzigen Weltmacht auf, der es gelang, auf allen fünf Kontinenten Fuß zu fassen. Die Allmachtsfantasien der Briten zerschellten jedoch 1956 in der Suezkrise an einem Manöver des ägyptischen Machthabers Nasser, der die Verbindung zwischen Nordatlantik und Indischem Ozean verstaatlichte. Großbritannien schmiedete daraufhin eine Allianz mit Israel und Frankreich. Doch es gelang den Invasoren nicht, Nasser zu stürzen. Durch den diplomatischen Druck der USA und der Sowjetunion zogen sich die Aggressoren bis zum 7. März 1957 endgültig von ägyptischem Territorium zurück. Nasser ging gestärkt aus der Suezkrise hervor, und die Briten steckten eine Erniedrigung ein, von der sie sich nie wieder erholten. Die USA lösten England als führende Weltmacht ab.

bieten. Auf Sektorebene dominieren im knapp 900 Millionen Euro großen Fonds IT-Werte mit fast 40 Prozent. Das drückt im laufenden Jahr auf den Preis des Fonds, der mit diesem Fokus ein Drittel an Wert verlor. Im Zeitraum der vergangenen zehn Jahre liegt das Plus hingegen bei insgesamt 240 Prozent (13 Prozent pro Jahr).

Wer sich mehr Substanz ins Depot holen will, ist beim JP Morgan US Value (LU0119066131) gut aufgehoben. Fondsmanagerin Clare Hart und ihr Team achten auf nachhaltige Geschäftsmodelle, eine möglichst stetige Gewinnentwicklung und hohe Cashflows. Der Anteil von IT-Werten ist mit 7 Prozent deutlich geringer. Am höchsten auf Branchenebene gewichtet sind die Sektoren Finanzen mit 28 Prozent und Gesundheit mit 18 Prozent. Die Top-3-Werte im Fonds sind Conoco Philips, United Health und Wells Fargo.

Für reine Chinafonds war das vergangene Jahr sehr herausfordernd. Dem Regulierungs-Crash konnten die Manager kaum ausweichen. Am besten schlug sich der Fidelity China Focus (LU0173614495), der sich mit einem Plus von 7 Prozent auf Sicht eines Jahres gut aus der Affäre zog. Fondsmanagerin Jing Ning kauft mit Vorliebe substanzstarke und unterbewertete Value-Titel, bevorzugt aus den Branchen Finanzen, Energie und dem Immobiliensektor, um von den langfristigen strukturellen Veränderungen in China zu profitieren. Jüngst hat sie auch die günstigen Kurse im IT-Sektor genutzt. „Die großen Internetplattformen haben eine Wertumkehr erlebt, viele Wachstumsunternehmen fallen nach der jüngsten Marktkorrektur nun in die Wertmülltonne. Daher habe ich Positionen in Alibaba Group, Trip.com und Baidu hinzugefügt, da sie sich weiterhin auf Kostensenkung zur Verbesserung ihrer Effizienz konzentrieren und eine optimale Verteilung ihrer Finanzmittel anstreben“, so Ning.

Etwas flexibler sind Greater-China-Portfolios. Deren Manager investieren in China, Hongkong und Taiwan. So hat der Schroder Greater China (LU0140636845) über ein Jahr nur wenig Verlust gemacht. Die langfristige Rendite ist mit durchschnittlich knapp 12 Prozent über die vergangenen zehn Jahre hervorragend. Der von Louisa Lo gemanagte Fonds existiert bereits seit März 2002 und ist knapp 2,9 Milliarden US-Dollar schwer. | Sven Stoll



Hagen Schremmer

ist seit Juni 2020 Deutschland-Chef der Investmentgesellschaft BNP Paribas Asset Management. Zuvor war er bei der Deutsche Bank Gruppe beschäftigt, insbesondere im Wealth & Asset Management und im Investmentbanking.

»NACHHALTIGKEIT BLEIBT EXTREM WICHTIG«

Seit zwei Jahren leitet Hagen Schremmer die Geschicke von BNP Paribas Asset Management in Deutschland. Im Interview spricht er über seine Ziele und die entscheidenden Trends auf dem Fondsmarkt

DAS INVESTMENT: Herr Schremmer, der Ukraine-Krieg und die Zinswende wirbeln die Finanzmärkte ordentlich durcheinander. Was bedeutet das für die Produktseite?

Hagen Schremmer: Der Konflikt zeigt, wie abhängig wir von fossiler Energie sind und wie wichtig die Energiewende ist. Investoren wenden sich in Zukunft wahrscheinlich noch stärker erneuerba-

ren Energien und neuer Infrastruktur zu. Nachhaltigkeit bleibt am Fondsmarkt also definitiv langfristig relevant. Die grassierende Inflation hat zudem einen positiven Begleiteffekt. Allmählich setzt sich nämlich die Erkenntnis durch, dass für Altersvorsorge und Vermögensaufbau eine langfristige und breit gestreute Kapitalanlage unerlässlich ist. Für Privatanleger bietet sich gerade in Phasen schwan-

kender Kurse regelmäßiges Investieren über einen Fonds- oder ETF-Sparplan an, um das Risiko des Markt-Timings zu reduzieren und Kosteneffekte mitzunehmen.

Stichwort EU-Entscheid zu Atomkraft: Was sagen Sie zu der Behauptung, dass Nachhaltigkeit an Bedeutung verliert?

Schremmer: Das sehe ich nicht so. Egal, ob man institutionelle oder private Anleger fragt – das Thema Nachhaltigkeit steht nach wie vor ganz oben auf der Agenda und hat mit dem Ukraine-Krieg und der Energiekrise sogar noch an Relevanz gewonnen. Ab August ist es ja auch verpflichtend, in der Anlageberatung Nachhaltigkeitspräferenzen abzufragen.

Was wollen Sie am deutschen Markt erreichen?

Schremmer: Deutschland ist erklärtes Fokusland der BNP-Paribas-Gruppe. Auch im Asset Management haben wir schon erheblich investiert, um hierzulande zu wachsen – und das mit Erfolg. In den vergangenen zwei Jahren haben wir unsere Assets mehr als verdoppelt und konnten viele neue Kunden gewinnen. Ganz klar, die ganze Investment-Branche hatte Rückenwind, aber es macht schon stolz, dass wir damit schneller wachsen als der Durchschnitt. Diesen Kurs möchten wir beibehalten und beschleunigen – nicht nur mit mehr Personal. Auch auf der Produktseite wollen wir auf dem Markt deutlich sichtbarer werden.

Welche Kunden peilen Sie dabei an?

Schremmer: Traditionell eher institutionelle und professionelle Investoren. Wir wollen aber auch das Privatkundengeschäft ausbauen. Wir kooperieren bereits mit Banken und Online-Brokern. In Zukunft sollen auch Beziehungen zu Vermögensverwaltern, Sparkassen und Volksbanken ausgebaut werden.

Und welche Produktstrategien bieten Sie zuvorderst an?

Schremmer: Einer unserer Schwerpunkte sind nachhaltige Themenfonds. Außerdem sind wir bei nachhaltigen passiven Investments führend. Wir haben als einziger Anbieter ETFs im Schaufenster, die das FNG-Nachhaltigkeitssiegel tragen. Zudem sind alternative Investments und Private Markets wichtige Geschäftsfelder. Beson-

ders im Bereich Private Debt sind wir in den vergangenen Jahren gewachsen. Das zeigt auch die jüngste Akquisition der niederländischen Dynamic Credit Group, die uns zu einem führenden Manager holländischer Hypotheken macht.

Wie wird der Fondsvertrieb der Zukunft aussehen?

Schremmer: Der Vertrieb entwickelt sich aus meiner Sicht in zwei Richtungen. Einerseits bleiben persönliche Kontakte zu professionellen und institutionellen Investoren extrem wichtig. Andererseits spielt aber auch Technik eine immer wichtigere Rolle. Ständig verfügbare Informationen machen Selbstentscheidern und Analysten das Leben deutlich leichter. Asset Manager brauchen in Zukunft viel technische Expertise und müssen passgenauen Service und Lösungen für komplexe Kundenbedürfnisse liefern.

Welche Vertriebswege dominieren?

Schremmer: Klassische Vertriebe haben sich bislang gut behauptet. Sie genießen nach wie vor einen Vertrauensvorteil und haben eine starke Kundenbasis. Zunehmend hängt der Erfolg in diesem Bereich eng mit einem schlanken und effizienten Beratungsprozess zusammen – unterstützt mit intelligenten Tools. Auch digitale Kanäle werden immer wichtiger – sofern es gelingt, mit ihnen Anlageentscheidungen intuitiv, von überall und regulatorisch einwandfrei abzuwickeln.

Wie schätzen Sie den Markt für aktive und passive Fonds in Deutschland ein?

Schremmer: Deutschland ist der größte Markt für Publikumsfonds in Europa und wird weiter wachsen – allein, weil private Altersvorsorge an Bedeutung gewinnt. Bei BNP Paribas Asset Management wird



DREI KURZE

Fragen an Hagen Schremmer

Lieblingsland?

Deutschland

Prägendste Kindheitserfahrung?

Die Wende

Nützlichste App?

Microsoft Teams

dies sowohl der aktiven Fonds- als auch der ETF-Sparte zugutekommen. Für mich ist es keine Frage nach Entweder-oder, vielmehr sehe ich eine Komplementarität. In unterschiedlichen Marktphasen spielen beide Fondsarten ihre Stärken aus. Aktuell kann ich mir gut vorstellen, dass die hohe Volatilität ein gutes Umfeld für aktive Manager bietet, ihre Stärken auszuspielen. Andererseits sind ETFs ein effizientes Instrument, um einfach und schnell ganze Asset-Klassen abzubilden.

Was kann den Fondsmarkt weiter voranbringen?

Schremmer: Ich finde es grundsätzlich sehr schade, dass wir über Besonderheiten lokaler Märkte sprechen. Aus meiner Sicht braucht Europa einheitliche Standards und Regeln. Damit wäre unser europäischer Heimatmarkt transparenter und stärker – besonders mit Blick auf die dominanten angelsächsischen Wettbewerber. Es ist auch bedauerlich, dass sich europaweit bislang kein Nachhaltigkeits-Label durchgesetzt hat und es noch viele lokale Standards gibt. So machen nationale Bestimmungen wie das deutsche Verbändekonzept – so begrüßenswert einige Regeln auch sein mögen – den Markt letztlich komplexer.

Wo investieren Sie persönlich?

Schremmer: Ich bin selbst eher klassisch unterwegs und lege langfristig an. Mein Depot ist eine Mischung aus ETFs auf breite Indizes und aktiven Fonds – auch mit thematischer Ausrichtung. Außerdem mag ich direkte Venture-Beteiligungen. Sie bieten Gelegenheit zum Austausch mit spannenden Gründern. Die Entwicklung junger Unternehmen zu beobachten macht mir einfach Spaß. I

Das Gespräch führte Sarah Steiner

WAS KOSTET DIE WELT?

Zinswende, fallende Aktienkurse und Preise auf Rekordniveau – die Wirtschaftswelt sah schon mal rosiger aus. Nun scheint auch Gold seinem Ruf als Krisenmetall nicht so ganz gerecht zu werden. Wir klären, auf welche Rohstoff-Investments derzeit noch Verlass ist



Fotomontage: Imago Images/ITAR-TASS, Sharon McCutcheon/unsplash

IN SACHEN INFLATION dürfte eine bekannte Weisheit bereits zu spät kommen. Die Teuerung scheint ein Schrecken ohne Ende zu bleiben – insbesondere, solange aus EZB und Kanzleramt keine Basta-Ansagen im Sinne von Mario Draghi „Whatever it takes“ zu hören sind. Denn die Preise schießen seit Langem in die Höhe. Die Corona-Pandemie hat diesen Trend

unterbrochen, doch seit knapp einem Jahr geht es munter weiter. Ganz vorne dabei auch ein Küchen-Allrounder: Butter mit einem Preisanstieg von 50 Prozent in weniger als drei Monaten.

Die Preissteigerungen haben die Inflation in Deutschland auf den höchsten Stand seit fast 50 Jahren getrieben. Im Mai lagen die Verbraucherpreise 7,9 Prozent über

dem Niveau des Vorjahresmonats, wie das Statistische Bundesamt errechnete. Nun kann Experten zufolge noch ein weiterer Horror dazukommen, der Mix aus steigenden Preisen und einer schrumpfenden Wirtschaftsentwicklung: Stagflation nennt sich dieses aus den 70er Jahren bekannte Monster in der Bärenhöhle.

Anleger kennen seit mehr als einem Jahrzehnt nur eine expansive Geldpolitik der Notenbanken inklusive marginalisierter Zinsen. Nun machen Zinswende, Inflation und geopolitische Krisen den Investoren zu schaffen. Käme da ein schützendes Investment nicht gerade recht? Gold besitzt diesen Ruf, und das nicht ohne Grund: Mit einer Feinunze des Edelmetalls konnte man vor 2.500 Jahren 350 Laibe Brot kaufen. Und heute? Fast genauso viele, weshalb das Krisenmetall den Ruf als härteste Währung der Welt durchaus verdient hat. Dem stimmt auch Joe Foster zu, Portfoliomanager und Goldstrategie bei Van Eck: „Wir betrachten Gold als eine Art finanzielle Risikoversicherung.“

Wer aber auch Gewinne möchte, sollte nicht allein auf Goldbarren setzen. Denn das bringt weder Zinsen noch Dividenden ein. Nun, was dann? Glücklicherweise müssen Anleger nicht das Edelmetall horten, um davon zu profitieren. Sie können ihr Vermögen auch in Goldminenfonds stecken. Das Geld dieser Produkte fließt in Firmen, welche sich in der Wertschöpfungskette des Edelmetalls befinden, etwa Bergbau-Unternehmen.

Ein glänzendes Beispiel dafür ist der Konwave Gold Equity (ISIN: LU0223332320) der in den vergangenen fünf Jahren einen Wertzuwachs von 36,1 Prozent erzielte (siehe Tabelle Seite 28). Der Fonds steht unter der Leitung von Erich Meier und Walter Wehrli. Dabei setzen die Manager auf mittlere und kleine Edelmetallgesellschaften. „Im Small-Cap-Bereich haben viele Manager ihr eigenes Geld in ihrem Unternehmen, sodass ihre Interessen mit denen der Anleger übereinstimmen“, erklärt Meier.

Sogar noch besser läuft es beim Earth Gold UI (DE000A0Q2SD8). Der Fonds setzt sich zu mindestens 51 Prozent aus Wertpapieren aus dem Goldsektor zusammen und besteht überwiegend aus Mid-Cap-Unternehmen. Mit dieser Strategie konnte das Management im selben Zeitraum eine Wertentwick- →



Die Fotomontage zeigt, wie Weizen aus der Ukraine zu Gold wird: Der Weizenpreis hat aufgrund des Kriegs in der Ukraine um 60 Prozent zugelegt

lung von 37,2 Prozent erzielen. Hinter dem Steuerrad des 185 Millionen Euro schweren Fonds stehen Georges Lequime und Joachim Berlenbach. Bei der Auswahl ihrer Investments suchen die Manager nach Firmen, deren Wert der Markt noch nicht eingepreist hat, womit sie einen Value-Ansatz verfolgen.

Aber: In jedem Hafen schwankt es ab und an und im Goldhafen besonders – weshalb das Edelmetall als volatil gilt. Denn läuft es in der Wirtschaft wieder rund, wird das Krisenmetall gerne fallengelassen. Gilt das auch für Goldaktien? Laut Meier korrelieren Gold und Goldaktien durchaus positiv. „Grundsätzlich weisen Goldaktien aber einen Hebel zum Goldpreis auf“, erklärt der Fondsmanager.

Ein Hebel? Was heißt das? Kurz erklärt: Wenn eine Goldmine eine Unze Gold für 1.000 Dollar bei einem Goldpreis von 1.200 Dollar pro Unze fördert, bleibt dem Produzenten ein Gewinn von 200 Dollar. Steigt der Goldpreis auf 1.400 Dollar, klettert der Gewinn auf 400 Dollar. Er



»Wir betrachten Gold als eine Art finanzielle Risikoversicherung«

Joe Foster,
Portfolio Manager und Goldstrategie
bei Van Eck

hat sich also verdoppelt – die Kosten der Firma jedoch nicht. Letztlich macht sich das in steigenden Notierungen bemerkbar. Aktien profitieren also zweifach: zum einen von ihren Ressourcen und zum anderen von einem steigenden Goldpreis.

Anleger dürfen aber nicht vergessen, das Ganze kann auch umgekehrt laufen, und zu verheerenden Verlusten führen. Ein Beispiel dafür liefert der Earth Gold UI: Besonders schlecht liefen dort die Jahre 2011 bis 2016 – damals fiel der Goldpreis um 30 Prozent und riss den Fonds mit sich. Wodurch dieser ein Minus von 80 Prozent verzeichnete.

In einem sind sich die Edelmetall-Spezialisten aber einig: Aktuell sei die richtige Zeit, um in die Krisenwährung zu investieren: „Wahrscheinlich für die nächsten Monate sind eine Stagflationsphase oder eine wirtschaftliche Abschwächung“, erklärt Meier. „Damit wird Gold wieder in den Fokus der Anleger rücken – wie 2016 oder 2019/2020, was für Goldminen starke Phasen waren.“ Foster geht dabei →

Der Spitzenreiter legte in drei Jahren mehr als 50 Prozent zu

Die jeweils vier besten Aktienfonds aus den Bereichen natürliche Ressourcen, Edelmetalle, alternative Energie und Energie

Anlagestrategie	ISIN	Auflegung	Fondsvolumen in Mio. Euro	Wertentwicklung laufendes Jahre in %	Wertentwicklung 3 Jahre in %	Volatilität 5 Jahre
ROHSTOFFE						
Structured Solutions Next Generation Resources	LU0470205575	12.01.2010	168	-11,8	51,5	31,8
Amundi Aktien Rohstoffe	DE0009779884	03.04.2000	122	19,9	22,8	31,1
Bakersteel Ectrum	LU0229009351	17.10.2005	271	-5,7	21,3	26,5
Blackrock World Mining	LU0827889725	11.10.2012	5.594	-0,6	17,5	23,8
EDELMETALLE						
Earth Gold UI	DE000A0Q2SD8	01.07.2008	185	-15,5	22,3	37,2
Nestor Gold	LU1433074330	01.07.2016	17	-8,4	17,9	37,9
Konwave Gold Equity	LU0223332320	30.06.2005	148	-16,1	15,4	36,1
Commodity Capital Global Mining	LU0459291166	30.11.2009	40	-33,0	12,2	34,5
ALTERNATIVE ENERGIE						
Luxembourg Active Solar	LU0377291322	01.09.2008	234	9,4	42,1	34,5
Luxembourg Solar & Sustainable Energy	LU0405846410	02.02.2009	32	5,7	41,6	25,6
KBC Eco Alternative Energy	BE0175279976	27.09.2000	241	-4,4	29,6	20,2
KBI Global Energy Transition	IE00B2Q0LH16	08.04.2008	588	-9,1	25,8	19,7
ENERGIE						
Goldman Sachs North America Energy & Energy Infrastructure Equity	LU1299707155	20.10.2015	102	36,1	13,5	30,7
Blackrock World Energy	LU0630472362	27.05.2011	3.127	42,1	13,2	31,6
Swisscanto (LU) Equity Responsible Global Energy	LU0102843504	10.12.1999	14	37,4	9,4	29,5
Guinness Global Energy	IE00B2Q91V27	31.03.2008	385	26,2	4,6	31,6

MIT UNS DEN BULLEN REITEN
SEIT 14 JAHREN
TAGESAKTUELL
UNABHÄNGIG
BÖRSENTÄGLICH



JETZT BEI UNSEREM NEWSLETTER ANMELDEN



noch weiter und prognostiziert, dass im kommenden Jahr neue Höchststände erreicht werden.

Schwer zu glauben, sackte der Goldpreis doch mit 1.685 US-Dollar pro Unze zeitweise auf den tiefsten Stand seit August 2021. Aber wieso? Ein Grund dafür ist der starke US-Dollar. Denn Rohstoffe wie Gold werden meist in der Währung der Vereinigten Staaten gehandelt. Damit sorgt der steigende Dollar für einen steigenden Kaufpreis. Das lastet auf der Nachfrage und damit auf dem Goldpreis, wie Aaron Alber, Analyst bei der Raiffeisen Bank International, in einem Marktkommentar erklärt.

Auch für Thomas Grüner, Gründer von Grüner Fisher Investments, sind Investitionen in Gold eher riskant als sicher: „Argumente pro Gold gilt es zu prüfen. Gerade weil der Goldpreis noch volatil ist als die Aktienmärkte.“ Adrian Ash, Direktor der Forschungsabteilung bei Bullion Vault, hält dagegen: „Abgesehen von Energie und Wohnimmobilien hat sich Gold bisher als die Anlage mit der besten Wertentwicklung 2022 erwiesen.“ Gleichzeitig räumt er ein, dass angesichts des Einbruchs an den Aktienmärkten, die Messlatte auch niedrig liege.

Also ist nicht alles Gold, was glänzt – nicht mal das Edelmetall selbst. Aber noch düsterer wird es, wenn man einen Blick in Richtung Afrika wirft. In den Minen werden einige der wertvollsten Rohstoffe wie Kupfer, Coltan, Gold und Kobalt gefördert. Allerdings geschieht das oft unter schlechten Arbeitsbedingungen. Wie passt das Edelmetall dann zum aktuellen Nachhaltigkeits-Trend? Immerhin wollen laut einer Studie der Commerzbank 57 Prozent der deutschen Anleger ihr Geld in Firmen stecken, die eine messbare positive Wirkung erzielen. Ein Widerspruch? Nicht unbedingt, findet Meier: „Die Industrie hat sich in den vergangenen 30 Jahren drastisch verändert und verbessert. Das langfristige Betreiben einer Mine ist ohne gute Beziehungen zu der lokalen Bevölkerung nahezu unmöglich.“

Wie anfänglich Gold sind mit Beginn des Ukraine-Krieges auch die Preise anderer Rohstoffe in die Höhe geschossen. Kohle verteuerte sich zeitweise um knapp 70 Prozent, Weizen um 60 Prozent und Nickel um 47 Prozent. Zwar haben die meisten Rohstoffe einschließlich Rohöl



»Eine längere Stagflation wird Gold wieder in den Fokus von Anlegern rücken«

Erich Meier,
Fondsmanger des Konwave Gold Equity

wegen der sich anbahnenden Rezession inzwischen wieder den Rückwärtsgang eingelegt. Trotzdem bleibt der Sektor aussichtsreich, und angesichts der starken Schwankungen scheint es eine gute Idee zu sein, sich möglichst breit aufzustellen. Ein Beispiel dafür gibt der Fonds Amundi Aktien Rohstoffe, dessen Vermögen in Öl, Gas, landwirtschaftliche Erzeugnisse sowie in die Verpackung von Lebensmitteln fließt (DE0009779884). Er liegt im laufenden Jahr mit 19,9 Prozent im Plus, während der Earth Gold UI ein Minus von mehr als 15 Prozent verzeichnet.

Rohstoff- und Edelmetall-Investments schließen sich aber nicht aus, im Gegenteil: Der Bakersteel Global Electrum (LU1923361478) hält sogar überwiegend Edelmetalle im Portfolio. Unterschied ist jedoch: Das Portfolio ist nicht auf Gold spezialisiert, sondern auf Metalle, die in den Bereichen Elektromobilität, erneuerbare Energien und Robotik zwingend gebraucht werden. Dazu gehört unter anderem Silber, das aber momentan ebenfalls unter der Gold-Schwäche leidet. So ging ein großer Teil der im ersten Quartal 2022 erzielten Gewinne wieder verloren. Auf Drei-Jahres-Sicht steht unter dem Strich dennoch ein Plus von 21,3 Prozent.

Alles in allem bleiben Investitionen in Rohstoffaktien riskant. Wer es dennoch wagt, hat in den Bereichen Rohstoffe, Gold und erneuerbare Energien die besten Karten. Die Finger lassen sollten langfristig orientierte Anleger aber aktuell besser von konventionellen Energien – trotz deren Knappheit. | Hannah-Elena Ritzmann

Foto: imago images/Cinema Publishers Collection



Die kann einfach alles tragen

Einen Kartoffelsack mal anders in Szene gesetzt hat Marilyn Monroe (Foto): 1951, als sie noch ein aufsteigender Stern am Hollywood-Himmel war, wurde sie von einer Zeitungskolumnistin dafür kritisiert, ein zu tief ausgeschnittenes Kleid getragen zu haben. Billig und vulgär sei das, so die Schreiberin, da würde der Schauspielerinnen gar ein Kartoffelsack besser stehen! „Probieren wir doch gleich mal aus!“, sagte daraufhin Monroes PR-Team. Und siehe da: Selbst mit einem Kartoffelsack bekleidet ist die Schönheitsikone immer noch ein Hingucker.

Interview

In Kooperation mit: Deutsche Finance Securities

»DIE ANALYSE EINER IMMOBILIENAKTIE ERFORDERT HOCH SPEZIALISIERTES KNOW-HOW«

Trends, Meinungen, Prognosen: Teil 4 unserer Interview-Reihe
mit Andreas Lindner von Deutsche Finance Securities Seite 2



»Die Analyse einer Immobilienaktie erfordert hoch spezialisiertes Know-how«



In Betongold investieren:
Andreas Lindner, Geschäftsführer
Deutsche Finance Securities,
über Immobilienaktien und REITs
im Portfolio von Investoren

DAS INVESTMENT: Herr Lindner, was muss man über den Unterschied zwischen Immobilienfonds und Immobilien-Aktienfonds wissen?

Andreas Lindner: Ein Immobilienfonds kauft Immobilien ein, managt sie und beteiligt die Anteilsinhaber an den Erträgen. Immobilien-Aktienfonds hingegen sind jederzeit handelbar und bieten hohe Erträge. Dabei investieren sie auf unterschiedlichste Weise in Aktien der Immobilienwirtschaft. Geschäftsmodelle reichen von reinen Immobilienbestandshalten über Immobilien-Development bis zu spezialisierten Immobiliendienstleistungen. In den entwickelten Märkten, in denen wir tätig sind, ist die Anzahl von Aktien und REITs auskömmlich. Weltweit gibt es über 2.000 börsennotierte Immobilienaktien und REITs, die sich auf zwölf Sektoren mit einer Marktkapitalisierung von etwa 1,7 Billionen US-Dollar verteilen.

In welche Asset-Klassen wird investiert?

Lindner: Neben vertrauten Segmenten wie Büro, Wohnen oder Einzelhandel finden sich Bereiche wie Data-Center, Self-Storage und Life-Science. Der größte US-REIT ist beispielsweise American Tower, der Funkmasten an Telekommunikationskonzerne vermietet. Mit einem Marktwert von 110 Milliarden US-Dollar ist die Aktie mehr wert als alle offenen Immobilienfonds in Deutschland zusammen.

Wie lassen sich Immobilienaktien im Unterschied zu anderen Aktien analysieren?

Lindner: Wird eine klassische Aktie analysiert, versucht man zukünftige Umsätze und Gewinne abzuschätzen. Bei Immobilienaktien ist das anders. Die Analyse des Inventarwerts ist intensiv und erfordert hoch spezialisiertes Know-how. Denn insbesondere eine NAV-basierte Investitionsstrategie in Verbindung mit einer Allokation in die richtigen Länder und

Andreas Lindner,
Geschäftsführer Deutsche
Finance Securities: Der
Deutsche Finance
Securities Fund Global
Real Estate Investments
umfasst ein Portfolio von
mehr als 8.000 Immobilien

renditestarke Sektoren bildet dabei einen entscheidenden Faktor. Wir haben 500 durchanalysierte Aktien in der Datenbank; insgesamt eine Million Datensätze. Zusätzlich nutzen wir Datenanbieter, etwa den Bloomberg, für Immobilienanleger. Erst diese Expertise ermöglicht es, REITs und Immobilienaktien zu identifizieren, deren Börsenwert unter ihrem inneren Wert notiert. Dies schafft die Sicherheit, ein Portfolio von Immobilienaktien zu einem attraktiven Preis zu erwerben.

Wie haben Immobilienaktien in den vergangenen Jahren performt?

Lindner: Laut Morningstar hat sich zwischen 1972 und 2021 ein investierter US-Dollar in internationale Aktien verneunzigfacht und in US-Aktien sogar knapp verzweihunderfacht, während sich das Investment in Immobilienaktien sogar verdreihundertfacht hat. Im jüngeren Zeitfenster seit 2000 hat zum Vergleich

der MSCI World 5 Prozent p.a. erbracht, der breite Immobilienaktien-Index – die wenigsten kennen seinen Namen, den FTSE Epra Nareit – brachte 8,4 Prozent ein. Und das trifft übrigens auch auf rollierende Perioden von drei, fünf und zehn Jahren zu: Das durchschnittliche Ergebnis aller dreijährigen Perioden liegt bei 8,5, das der fünfjährigen bei 8,4, der zehnjährigen bei 7,9 Prozent pro Jahr. Der Bedarf für Immobilien ist weltweit ungebrochen, das mag die Überperformance erklären.

Neben den Renditen: Welchen Effekt haben Immobilienaktien in einem globalen Aktien-Exposure?

Lindner: Immobilienaktien sollte man nicht nur mit 0,2 Prozent gewichten, da kann man es bleiben lassen. Ab 15 Prozent hat die Gewichtung erhebliche Auswirkung auf die Gesamtperformance – sie steigt, während die Volatilität gleichbleibt. Analysen von Morningstar, der Stiftung

der Universität Yale und Oxford Economics zeigen: 15 bis 25 Prozent Immobilienbeimischung verbessern die Gesamtperformance ohne negative Auswirkungen auf die Volatilität. Bei steigenden Zinsen und steigender Inflation schlagen sich die Aktien und REITs ebenfalls sehr gut.

Warum sollten Anleger mit Deutsche Finance Securities in REITs und Immobilienaktien investieren?

Lindner: Investoren sind aktuell im Rahmen der Deutsche Finance Fund Global Real Estate Investmentstrategie in 56 Aktien aus 34 Ländern investiert. Mit unserem Fonds können Dachfondsmanager und Vermögensverwalter, aber auch Privatanleger diversifiziert investieren. Der Immobilien-Aktienfonds ist als Sparplan oder Einmalanlage über jede Depotbank orderfähig und öffnet den Zugang zu 8.000 Immobilien, verteilt auf zwölf Sektoren. ■

MAXI-FIRMEN IM MINI-FONDS

Zentrales Ziel des Mischfonds Portikus International Opportunities ist es, das Vermögen hinreichend zu streuen. Ins Spiel kommen dabei nicht zuletzt Aktien der großen Tech-Konzerne. Mit Erfolg



Michael
Hochgürtel



Elisabeth
Weisenhorn

DASS FRAUEN IN SACHEN Geldanlage genauso viel draufhaben wie Männer, ist nichts Neues. Einmal mehr zeigt das der Portikus International Opportunities (ISIN: LU1044466552). Unter der Leitung von Elisabeth Weisenhorn kommt der Fonds seit Auflegung 2014 auf eine Wertentwicklung von 37,4 Prozent. Zudem am Steuer: Michael Hochgürtel.

In der Finanzwelt gehört die Fondsmanagerin bereits zu den alten Hasen. Weisenhorn startete ihre Karriere in den 80er Jahren. Damals verwaltete sie als Leiterin für europäische Aktien ein Vermögen von 14 Milliarden Euro bei der DWS, wo sie seit Februar 2022 auch im Aufsichtsrat sitzt. 2014 gründete Weisenhorn mit Hochgürtel, der als langjähriger Geschäftsfeldleiter der BHF-Bank tätig war, die Fondsboutique Portikus Investment. Kurz darauf legten die beiden ihr erstes eigenes Produkt auf.

Obwohl der Portikus International Opportunities gegenüber der Konkurrenz in den vergangenen Jahren eine starke Entwicklung hinlegte, machten die wachsende Inflation und sinkende Kurse auch vor diesem Produkt keinen Halt. Was bedeutet das für die Anlagestrategie? „Zuerst überlegen wir uns in schwierigen Phasen: Wie müssen wir die Asset-Allokation nun steuern? Im Inflationsumfeld präferieren wir reale Werte wie Aktien. Trotzdem kann es sinnvoll sein, das Portfolio erst mal sicherer zu fahren, denn wenn die Kurse fallen, dann sinkt auch der Fondswert“, erklärt Weisenhorn.

Zurzeit bleibt die Fondsmanagerin aber ihrer Linie treu – denn der Fonds besteht aktuell zu über 90 Prozent aus Aktien. Beim Portikus International Opportunities handelt es sich um einen weltweit ausgerichteten und flexiblen Mischfonds. Was bedeutet: Die Fondsmanager können 100 Prozent des Vermögens in den Aktienmarkt stecken oder auch gar nichts. Im Rahmen der aktuellen Portfoliokonstruktion winken Anlegern also bei einem Börsenaufschwung große Gewinne und bei einem Abschwung hohe Verluste.

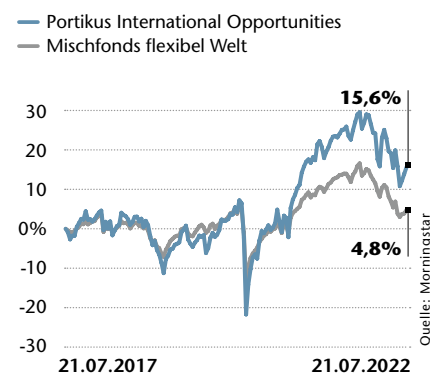
Die Top-Positionen im Fonds gehen an große Technologiewerte. Ganze vorne mit dabei: Apple mit 3,1 Prozent, Microsoft mit 3,0 Prozent und Alphabet mit 2,8 Prozent. Wobei keiner der Werte mehr als 4 Prozent im Portfolio ausmachen sollte, so Weisenhorn. Denn bei der Auswahl setzen die Manager vor allem auf eins: Diversifikation. Als Basisinvestments verwenden die Anlagespezialisten internationale ETFs, die per se bereits diversifiziert sind. Diese ergänzen die Manager mit ausgewählten Qualitätsaktien. Dabei kommt nur rein, wer gute Zahlen fürs Quartal aufweist, eine hohe Marge hat, gut bei Rendite und Eigenkapital abschneidet sowie lupenreine Bilanzen aufweisen kann.

Aus der Anlagestrategie draußen bleiben müssen dagegen Worst-Case-Szenarien – denn wenn sie danach gehen würde, dürften keinerlei Investments ins Portfolio, so Weisenhorn. | *Hannah-Elena Ritzmann*

Portikus International Opportunities

› **Stärken:** Breit aufgestellte Investments, erfahrene Fondsmanager an der Spitze

› **Schwächen:** Investments in Aktien, die in Krisen stark schwanken können



Kategorie: Mischfonds flexibel Welt

ISIN: LU1044466552

Auflegung: 19. Mai 2014

Volumen: 12 Millionen

Volatilität (5 Jahre): 13,3 Prozent

Top-5-Aktien in Prozent:

Apple	3,1	
Microsoft	3,0	
Alphabet	2,8	
Linde	2,6	
SAP	2,5	

Stand: Juli 2022,
Quelle: Portikus Investment



Serie Fonds-Perlen:

Teil 1 bis 146 finden Sie unter
www.dasinvestment.com/unentdeckte-fondsperlen/

WACHTENDORF-KOLUMNE

ÖL 2.900 DOLLAR, GOLD 34.000 DOLLAR, BITCOIN NULL?

Foto: Johannes Arit



An dieser Stelle greift DAS-INVESTMENT-Kolumnist Egon Wachtendorf jeden Monat aktuelle Fonds-Themen auf – und stellt ihnen seine eigene Weltsicht entgegen

WER ERINNERT SICH NOCH an die 70er Jahre? Klar, Plateauschuhe, Rüschenhemden, Marianne Rosenberg und Abba sowie für die Hard-’n’-Heavy-Fraktion das Viergestirn Led Zeppelin, Deep Purple, Black Sabbath und Uriah Heep. Aber wirtschaftlich? Glaubt man jenen Kommentatoren, die sich angesichts der aktuellen Gemengelage an den Kapitalmärkten ein Stück weit in diese Zeit zurückversetzt fühlen, erscheint ein kurzes Update dringend vonnöten. Begleitet von der Einsicht, dass der inzwischen recht inflationär gebrauchte Begriff „Zeitenwende“ auch hier greift.

Das Stichwort „Inflation“ markiert dabei in der Betrachtung nur den Anfang. Eine Sieben vor dem Komma beim Preisauftrieb, das gab es vor 2022 hierzulande zuletzt im Winter 1973/74. Damals drehten die Opec-Länder dem Westen den Ölhahn zu, gleichzeitig drohte im Nahen Osten der Jom-Kippur-Krieg zu eskalieren. Energie blieb bis ins nächste Jahrzehnt hinein ein knappes Gut: Zwischen 1970 und 1982 stieg der Rohölpreis von 1,20 auf 35 US-Dollar je Barrel. Auch Gold ging durch die Decke und legte binnen eines Jahrzehnts um das Zwanzigfache zu.

An den Aktienbörsen wiederum herrschte Tristesse. Als größte Belastung erwies sich die Stagflation – jener fatale Mix aus Inflation und stagnierendem Wachstum, dem sich lediglich wenige Unternehmen entziehen konnten. Mit am schlimmsten traf es jene als „Nifty Fifty“ gefeierten US-Konzerne, deren Perspektiven Analysten zuvor in den rosigen Farben ausgemalt hatten. Zwar gab es an der Wall Street nach kräftigen Einbrüchen immer wieder spektakuläre Erholungen. Letztlich notierte jedoch der marktbreite S&P-500-Index Ende 1979 mit 107,94 Punkten nur unwesentlich höher als Ende 1968 (103,86 Punkte). Der Rentenmarkt bot in dieser Phase ebenfalls keinen Schutz, im Gegenteil: In der zweiten Hälfte der 70er

Jahre verloren Anleger angesichts der rasant steigenden Zinsen mit langlaufenden Anleihen viel Geld.

Schießt Öl jetzt also auf 2.900 Dollar und Gold auf 34.000 Dollar? Stehen Aktionären von Amazon, Facebook oder Netflix in den kommenden Jahren noch weit höhere Verluste bevor? Derart simpel lassen sich die damaligen Entwicklungen natürlich nicht in die Zukunft hochrechnen. Gleichwohl sollte die ein oder andere Kurskapriole, die noch vor einem Jahr undenkbar schien, aufhorchen lassen. Wer hätte etwa erwartet, dass eine mit der zweithöchsten Note AA+ geratete Staatsanleihe innerhalb von 18 Monaten 70 Prozent an Wert verliert? So geschehen mit einem bis Juni 2120 laufenden Papier der Republik Österreich, das von 139 Euro auf 40 Euro abstürzte. Auf der anderen Seite haben sich diverse Energie-Dienstleister wie Nextier Oilfield Solutions oder RPC im ersten Halbjahr 2022 zwischenzeitlich mehr als verdreifacht. Keiner dieser Trends muss sich zwingend fortsetzen. Der womöglich wichtigste Merksatz für Anleger in den kommenden Jahren lautet jedoch: Nach einer Zeitenwende sind es nur äußerst selten die alten Favoriten, die den neuen Aufschwung anführen.

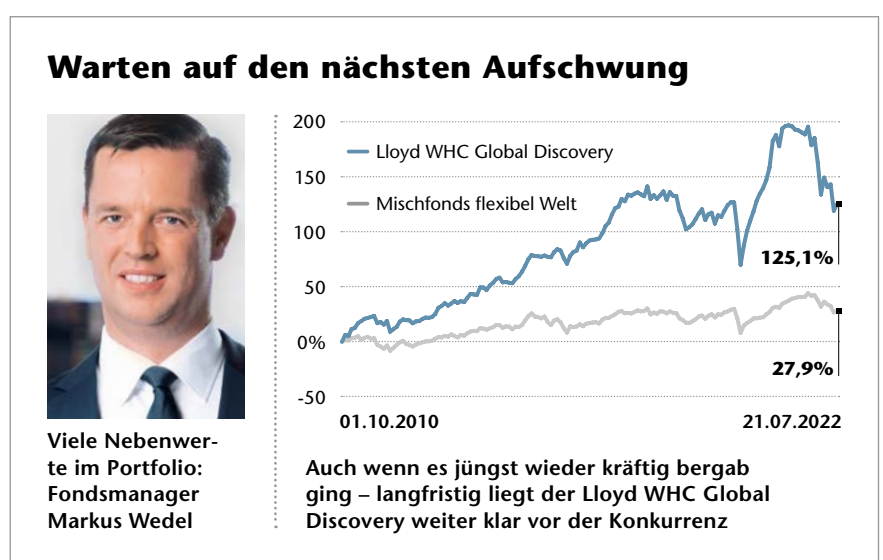
Bleibt die Frage, wie sich künftig Kryptowährungen schlagen, die es in den 70er Jahren noch nicht gab. Die Einschätzung hängt im Wesentlichen davon ab, ob man diesem Depotbaustein nun grundsätzlich positiv oder negativ gegenübersteht. Skeptiker wie Warren Buffett dürften Parallelen sehen zu den damals zahlreich aufkommenden, meist als Totalverlust endenden Penny Stocks aus dem Explorationssektor. Einem Optimisten kommen vielleicht eher Indexfonds in den Sinn, die rückblickend betrachtet erfolgreichste Finanzinnovation jener Dekade. Wer zur zweiten Gruppe tendiert, dem wünsche ich vor allem eines: starke Nerven. |

QUALITÄT, BILLIG, BILLIG

Die Inflation ist 2022 eines der beherrschenden Themen an den Aktienmärkten. Doch manchmal gibt es auch gegenteilige Effekte und Gutes wird immer günstiger – wie die jüngste Entwicklung des Mischfonds-Klassikers Lloyd WHC Global Discovery zeigt

NOCH IST DAS BÖRSENJAHR 2022 nicht gelaufen. „Momentan sieht es jedoch aus wie ein verlorenes Jahr“, stellt Markus Wedel mit Blick auf die vergangenen sieben Monate hanseatisch-nüchtern fest. Das gilt für nahezu alle Aktienmärkte, aber nicht minder für den von ihm betreuten Lloyd WHC Global Discovery (ISIN: DE000A0YJMG1): Zum Stichtag 25. Juli liegt der vor allem in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Skandinavien anlegende Mischfonds des Hamburger Vermögensverwalters mehr als 20 Prozent unter Wasser (siehe Tabelle Seite 39). Damit haben die Verluste inzwischen eine ähnliche Größenordnung erreicht wie im Corona-Crash des ersten Quartals 2020. Ein Jahr, das der Fonds am Ende mit einem Plus von mehr als 22 Prozent abschloss.

Auf eine ähnliche Trendwende hofft Wedel auch in den folgenden Monaten. Denn er fühlt sich mit seinem vergleichsweise konzentrierten Portfolio zu Unrecht in den von Inflationssorgen, Ukraine-Krieg und weltweiten Lieferengpässen befeuerten Abwärtsstrudel hineingezogen. „Unsicherheit ist nie gut für die Kapitalmärkte, und wie immer in derartigen Phasen machen die Anleger beim Abverkauf kaum Unterschiede“, kommentiert er die derzeit wenig erfreuliche Entwicklung seines Portfolios. Dabei fühlt sich Wedel mit den meisten der im 474 Millionen Euro schweren Lloyd WHC Global Discovery vertretenen Positionen ausgesprochen wohl. „Die Geschäftsentwicklung der beiden ersten Quartale war gut, und auch das dritte Quartal verspricht gut zu werden.“ Als Beispiel nennt er den Druckmaschinen-Hersteller Koenig & Bauer, dessen Auftragsbestand auf einem Allzeithoch liege. Ähnlich positiv sehe es beim Baumaschinen-Hersteller Wacker Neuson aus, der jüngst eine Kooperation mit John Deere verkündet habe und dessen Aussichten auf spätere Aufträge bei einem Wiederauf-



bau der Ukraine derzeit von kaum einem Anleger eingepreist würden. Auch vom Massivhaus-Anbieter Helma weiß Wedel aktuell nur Gutes zu berichten: Neben den hohen stillen Reserven des Unternehmens nennt er unter anderem eine Dividendenrendite von 5 Prozent und ein Kurs-Gewinn-Verhältnis von 7.

Mit einer durchschnittlichen Marktkapitalisierung von knapp 6 Milliarden Euro ist das Aktien-Portfolio des Lloyd WHC Global Discovery nach wie vor stark auf Nebenwerte ausgerichtet – rund die Hälfte der etwas mehr als 30 enthaltenen Unternehmen bringt weniger als 500 Millionen Euro auf die Waage. Mit 68 Prozent nehmen deutsche Titel einen deutlich größeren Raum ein als noch zu Jahresbeginn (50 Prozent). Der Anteil skandinavischer Aktien hat sich in den vergangenen Monaten ebenfalls auf nun 21 Prozent erhöht, dafür ist Frankreich nur noch mit 3 Prozent und Italien gar nicht mehr vertreten.

Auf der Rentenseite findet Wedel mittlerweile wieder mehr kaufenswerte Titel als noch vor einigen Monaten. Insgesamt hält er 19 verschiedene Anleihen, die knapp

11 Prozent des Fondsvermögens ausmachen und deren durchschnittlicher Kupon an der Fünf-Prozent-Marke kratzt. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um Unternehmens- und Wandelanleihen von Emittenten, die Wedel wie den finnischen Finanzdienstleister Multitude oder den Schweizer Solarzellen-Produzenten Meyer Burger gut kennt und deren Bonität für ihn außer Frage steht. Dass das Durchschnitts-Rating lediglich BB beträgt und sich so unterhalb des als ausfallsicher geltenden Bereichs bewegt, ist deshalb für ihn eher statistischer Natur.

Rund 15 Prozent des Fondsvermögens hält Wedel als Barreserve. Weitere Kursrücksetzer brächten ihn also nicht aus der Ruhe – er würde einfach bei den von ihm favorisierten Titeln nachkaufen. „Viele haben das Potenzial, sich im Kurs mindestens zu verdoppeln“, sagt er. Falls das bis Ende Dezember nicht klappt: 2023 ist ja auch noch ein Jahr. | Egon Wachtendorf



100 Fonds-Klassiker: Vergleichstabellen, Charts und weitere Informationen finden Sie hier

**Seit 1999 die Anlaufstelle
für Fondsinformationen in
Deutschland.**

Fonds einfach besser finden – mit fondswweb®.



SO STEHEN DIE 100 FONDSKLASSIKER

An dieser Stelle finden Sie regelmäßig aktuelle Daten zu den von DAS INVESTMENT definierten Fondsklassikern – Fonds, die viele Anleger im Depot haben oder die dank langfristig überdurchschnittlicher Leistungen zu den Lieblingen des freien Vertriebs gehören

SO BEWERTEN DIE RATING-AGENTUREN



FWW vergibt für in Deutschland registrierte Publikumsfonds monatlich aktualisiert bis zu fünf Sterne (FWW Fund Stars). Sie basieren auf der risikoadjustierten Performance (RAP): Diese Kennzahl gibt die auf die Volatilität der Benchmark normierte Performance des Fonds an. Die Fonds im oberen Fünftel eines Sektors bekommen fünf Sterne, die Fonds der nächstfolgenden Fünftel jeweils einen Stern weniger. Die FWW Fund Stars beurteilen somit die historische Leistung des Fondsmanagements nach Abzug aller dem Fondsvermögen belasteten Kosten. Alle Anteilsklassen eines Sondervermögens werden dabei zusammengefasst und erhalten eine gemeinsame Auszeichnung.



Sterne: Jeden Monat prüft Morningstar, wie gut einzelne Fonds europaweit in ihrem entsprechenden Segment abgeschnitten haben. Die Anzahl der Sterne gibt an, wo der Fonds in Bezug auf die Performance in seiner Kategorie steht. **Fünf Sterne:** Fonds zählt zu den besten 10 Prozent. **Vier Sterne:** zwischen den besten 10 Prozent und 32,5 Prozent. **Drei Sterne:** zu den mittleren 35 Prozent. **Zwei Sterne:** untere 32,5 Prozent bis untere 10 Prozent. **Ein Stern:** zu den schlechtesten 10 Prozent.



Die vollständige Fondstabelle (8.400 Fonds aus über 100 Kategorien) erhalten Sie unter: www.dasinvestment.com/fonds-statistik/

SO LESEN SIE DIE TABELLEN

Performance: (Wertentwicklung) Sie zeigt die Entwicklung des Fondspreises inklusive Ausschüttungen. Interne Gebühren sind bereits abgezogen. Der einmalig fällige Ausgabeaufschlag ist nicht berücksichtigt. Auswertungstag Performance: 25. Juli 2022

Volatilität: In der Statistik als Standardabweichung bekannt. Die Volatilität sagt aus, wie stark der Fondspreis schwankt. Hier über 36 Monate gemessen.

Abkürzungen: Aktienfonds (AF), Rentenfonds (RF), Gemischte Fonds (GF), Strategiefonds (SF)

Fondsname	ISIN ¹⁾	Kategorie und Anzahl enthaltene Fonds	Performance / Ranking ²⁾						Ratings		Volatilität ³⁾ in %	Fondsvolumen in Mio €
			1 J. Jahr		3 Jahre		5 Jahre		FWW	Morningstar		
			in %	Rang	in %	Rang	in %	Rang				
AB American Income	LU0044957727	RF USA US-Dollar	20	-2,3	19	5,3	18	16,7	8	★★★★★	8,7	15.307
AB American Growth	LU0036498490	AF All Cap USA	184	-15,2	157	57,1	9	121,4	3	★★★★★	16,6	5.771
AB Select US Equity	LU0683600562	AF All Cap USA	184	-5,1	49	50,4	39	88,9	38	★★★★★	15,6	3.823
Acatis Aktien Global	DE0009781740	AF All Cap Welt	977	-15,8	728	40,9	78	60,7	132	★★★★★	16,3	582
Acatis Gané Value Event	DE000A0X7541	GF ausgewogen Welt	388	-4,9	48	23,3	7	40,1	5	★★★★★	12,8	6.333
Acatis Ifk Value Renten	DE000A0X7582	RF IG Welt Hartwährungen	161	-14,5	144	-11,8	116	-8,9	91	★★★★★	9,7	684
Allianz Europe Equity Growth	LU0256839274	AF All Cap Europa	418	-27,1	403	18,3	103	30,2	54	★★★★★	20,2	5.013
Allianz Strategy 50	LU0352312184	GF ausgewogen Welt	388	-13,3	355	-2,0	280	8,5	156	★★★★★	8,6	2.827
Amundi Global Ecology	LU1883319714	AF Umwelt Global	116	-12,8	52	32,8	30	52,1	23	★★★★★	14,4	3.148
Amundi US Pioneer	LU1883872928	AF Large Cap USA	129	-7,8	68	50,5	40	97,5	16	★★★★★	15,9	3.776
Barings Asean Frontiers	IE0000830236	AF All Cap Asean	21	-11,0	17	9,6	4	33,6	4	★★★★★	20,6	465
Barings German Growth	GB0000822576	AF All Cap Deutschland	38	-21,1	21	2,0	19	0,0	14	★★★★★	24,3	341
Blackrock Continental European Flexible	LU0224105477	AF All Cap Europa (ex GB)	28	-24,5	25	29,6	2	45,1	2	★★★★★	19,8	5.296
Blackrock Fixed Income Strategies	LU0438336264	SF Renten-Strategie Bond L/S Welt	39	-1,7	19	0,5	14	-0,3	11	★★★★★	4,0	4.117
Blackrock Global Allocation	LU0072462426	GF flexibel Welt	388	-5,7	56	24,5	6	36,7	7	★★★★★	10,5	15.154
BNY Mellon Global Equity Income	IE00B3XPRY57	AF All Cap Welt	977	1,9	25	23,1	424	47,7	246	★★★★★	14,8	413
Candriam Bonds Euro High Yield	LU0012119607	RF Corporates HY Welt Euro	37	-10,4	9	-2,8	3	2,9	3	★★★★★	7,7	2.491
Capital Group Global Allocation	LU1006079997	GF ausgewogen Welt	388	-4,6	38	21,7	10	40,1	6	★★★★★	8,2	1.444
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	GF ausgewogen Welt	388	-12,2	332	0,1	248	-5,7	272	★★★★★	7,4	7.952
Comgest Growth Emerging Markets	IE0033535182	AF All Cap Emerging Markets	258	-14,1	176	-18,7	204	-17,3	176	★★★★★	16,3	1.274
Comgest Growth Europe	IE0004766675	AF All Cap Europa	418	-15,6	300	37,0	8	62,7	3	★★★★★	15,6	3.865
Comgest Growth Europe Smaller Companies	IE0004766014	AF Mid Cap Europa	21	-29,4	21	10,3	14	45,3	1	★★★★★	19,8	698
Concentra	DE0008475005	AF Large Cap Deutschland	45	-25,0	44	0,8	25	-1,8	24	★★★★★	21,1	1.724
DJE Zins & Dividende	LU0553171439	GF ausgewogen Welt	388	-6,4	66	13,6	46	23,1	34	★★★★★	6,7	3.140
DNCA Invest Eurose	LU0284394235	GF defensiv Europa	39	-4,2	3	1,3	3	0,4	8	★★★★★	8,9	2.156
DPAM Bonds Emerging Markets Sustainable	LU0907927338	RF EM Hart- und Weichwährungen	39	-3,5	5	-7,5	13	1,4	10	★★★★★	8,3	3.037
DWS Akkumula	DE0008474024	AF All Cap Welt	977	-8,3	308	34,2	201	61,3	122	★★★★★	14,0	6.590
DWS Konzept Kaldemorgen	LU0599946893	SF Multi-Asset Makro defensiv	30	-2,6	12	9,5	7	13,4	6	★★★★★	6,8	13.696
DWS Concept Platow	LU1865032954	AF All Cap Deutschland	38	-22,1	25	31,2	4	38,4	3	★★★★★	23,1	292
DWS Deutschland	DE0008490962	AF All Cap Deutschland	38	-24,3	31	-4,4	26	-7,0	20	★★★★★	25,7	2.915
DWS Top Dividende	DE0009848119	AF All Cap Welt	977	0,0	40	15,9	566	28,8	422	★★★★★	12,9	19.523
Ethna-Aktiv	LU0136412771	GF ausgewogen Welt	388	-2,9	22	5,8	134	8,3	161	★★★★★	7,0	2.110
Fidelity Emerging Markets	LU0048575426	AF All Cap Emerging Markets	258	-24,2	239	3,0	137	13,1	95	★★★★★	17,4	3.950
Fidelity European Growth	LU0048578792	AF All Cap Europa	418	-11,3	161	3,6	311	12,1	204	★★★★★	17,8	6.535
Fidelity Germany	LU0048580004	AF All Cap Deutschland	38	-16,4	10	-1,5	23	10,3	6	★★★★★	19,8	808
Fidelity Global Dividend	LU0731782404	AF All Cap Welt	977	-5,1	164	19,3	502	41,9	296	★★★★★	12,6	10.393
Fidelity Global Multi Asset	LU0905233846	GF defensiv Welt	409	-4,1	44	3,6	63	16,4	15	★★★★★	9,1	7.634
Fidelity Sustainable Asia Equity	LU0048597586	AF All Cap Asien (ex Japan)	75	-6,3	7	20,3	17	41,1	6	★★★★★	14,8	3.097
First Eagle Amundi International	LU0068578508	GF flexibel Welt	550	-0,9	32	19,0	56	30,2	44	★★★★★	12,7	5.931

				Performance / Ranking ²⁾						Ratings		Volati- lität ³⁾	Fonds- volumen
Fondsname	ISIN ¹⁾	Kategorie und Anzahl enthaltene Fonds		1J. Jahr		3 Jahre		5 Jahre		FWW	Morningstar	in %	in Mio €
				in %	Rang	in %	Rang	in %	Rang				
Flossbach von Storch Bond Opportunities	LU0399027613	RF IG Welt Hartwährungen	161	-7,7	89	-0,8	59	7,1	43	☆☆☆	★★★★★	7,0	4.600
Flossbach von Storch Multiple Opportunities	LU0323578657	GF flexibel Welt	550	-8,7	249	10,1	151	26,5	58	☆☆☆☆	★★★★★	9,2	24.390
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	DE000A0M8HD2	SF Aktien Market Timing Europa	8	-11,2	3	14,2	2	1,4	4	☆☆☆	★★★★	15,5	1.086
Franklin Global Fundamental Strategies	LU0316494557	GF flexibel Welt	550	-8,7	252	-1,0	357	0,3	311	☆☆	★★★	12,4	992
Fundsmith Equity	LU0690374615	AF All Cap Welt	977	-14,0	641	24,6	392	70,5	58	☆☆☆☆	★★★★	13,9	8.100
GAM Star Credit Opportunities	IE008567SW70	RF Corporates höherverzinst Welt Euro	37	-14,6	34	-5,9	18	-6,0	27	☆☆☆☆	★★★★	12,7	975
Invesco Asian Equity	LU1775951525	AF All Cap Asien/Pazifik (ex Japan)	67	0,1	20	31,3	5	39,8	7	☆☆☆☆	★★★★	16,8	1.184
Invesco Balanced-Risk Allocation	LU0432616737	SF Multi-Asset systematisch dynamisch	54	-10,9	30	4,6	14	9,2	10	☆☆☆	★★★★	10,0	1.760
Invesco Japanese Equity Advantage	LU0607514717	AF All Cap Japan	124	-7,6	51	13,4	75	28,4	21	☆☆	★★★★	16,1	2.146
Invesco Pan European High Income	LU0243957239	GF flexibel Europa	16	-9,2	7	0,3	10	3,1	7	☆☆	★★★★	9,8	6.540
Invesco Pan European Structured Equity	LU0119750205	AF All Cap Europa	418	-9,3	65	8,5	261	11,9	207	☆☆	★★★★	15,9	1.180
JPM America Equity	LU0053666078	AF All Cap Nordamerika	39	-3,1	13	56,3	1	97,4	3	☆☆☆☆	★★★★★	18,4	3.312
JPM Emerging Markets Opportunities	LU0431992006	AF All Cap Emerging Markets	258	-15,7	196	0,5	154	13,5	94	☆☆	★★★★	16,7	3.108
JPM Global Income	LU0740858229	GF ausgewogen Welt	388	-11,5	313	-0,1	252	2,9	222	☆☆	★★★	10,5	20.289
JPM Global Macro Opportunities	LU0095938881	SF Multi-Asset Makro dynamisch	65	-10,9	51	-0,5	29	7,4	15	☆☆☆	★★★★★	5,5	4.871
Jupiter Dynamic Bond	LU0853555380	RF HY Welt Hartwährungen	83	-12,1	61	-6,8	50	-4,7	40	☆☆	★★★	6,1	7.288
Jupiter European Growth	LU0260085492	AF All Cap Europa	418	-20,0	367	9,7	243	34,0	37	☆☆	★★★	16,6	958
Kapital Plus	DE0008476250	GF defensiv Europa	39	-13,2	36	0,7	6	5,3	2	☆☆☆☆	★★★★★	7,4	3.633
Kepler Vorsorge Mixfonds	AT0000969787	GF ausgewogen Welt	388	-12,9	347	-1,6	274	6,5	181	☆☆	★★★★	10,0	599
Lloyd WHC Global Discovery	DE000A0YJMG1	GF flexibel Welt	550	-20,8	519	5,5	230	-3,2	343	☆☆	★★★	20,8	474
Loys Global	LU0107944042	AF All Cap Welt	977	-15,1	699	-4,1	711	-1,9	571	☆☆	★★	21,1	215
Lupus Alpha Smaller German Champions	LU0129233093	AF Small & Mid Cap Deutschland	26	-23,9	12	25,3	5	25,9	2	☆☆☆☆	★★★★★	21,4	599
M&G Dynamic Allocation	LU1582988058	GF flexibel Welt	550	-4,0	67	4,8	248	1,5	293	☆☆☆	★★★★	11,9	2.294
M&G Global Dividend	LU1670710075	AF All Cap Welt	977	1,8	26	33,7	208	55,1	171	☆☆☆☆	★★★	19,6	2.809
M&G Optimal Income	LU1670724373	GF defensiv Welt	409	-9,7	285	-6,1	280	-4,1	238	☆☆	★★	7,9	10.115
Macquarie ValueInvest Lux Global	LU0135991064	AF All Cap Welt	977	-3,8	117	15,7	570	30,9	398	☆☆	★★★	11,8	537
Magna New Frontiers	IE00868FF474	AF All Cap Emerging Markets	258	-4,7	15	34,6	2	41,4	3	☆☆☆☆	★★★	27,7	435

FONDS EINFACH BESSER FINDEN.

fondsweb.de

Main First Germany Fund	LU0390221256	AF All Cap Deutschland	38	-23,9	28	9,6	11	-0,3	15	☆☆☆	★★★★	25,7	170
Matthews Asia Dividend	LU0491817952	AF All Cap Asien/Pazifik	35	-16,6	29	7,6	23	14,2	19	☆☆	★★★★	13,0	146
MFS Meridian Prudent Wealth	LU0337786437	GF dynamisch Welt	380	-3,4	17	18,1	82	40,5	18	☆☆☆☆	★★★★★	6,1	3.947
Morgan Stanley Global Opportunity	LU0552385295	AF All Cap Welt	977	-30,7	901	10,9	625	52,8	193	☆☆	★★★★	19,9	8.376
NN Emerging Markets Debt Hard Currency	LU0555020303	RF HY EM Hartwährungen	38	-12,7	12	-9,6	11	0,5	8	☆☆☆	★★★★	11,3	4.337
Nordea Emerging Stars Equity	LU0602539602	AF All Cap Emerging Markets	258	-17,7	217	7,7	99	17,5	66	☆☆☆	★★★★★	16,5	4.256
Nordea European High Yield Bond	LU0141799501	RF Corporates HY Europa Hartwährungen	30	-11,7	20	-7,3	21	-2,0	12	☆☆	★★★★	10,5	3.751
Nordea Stable Return	LU0227384020	GF ausgewogen Welt	388	-7,1	81	3,9	175	4,2	203	☆☆☆☆	★★★★	6,0	7.334
Ökoworld Ökovision	LU0061928585	AF All Cap Welt	977	-23,0	865	10,1	636	27,4	436	☆☆	★★★★	15,5	2.080
Paladin One	DE000A1W1PH8	AF All Cap Europa	418	-16,3	319	32,4	15	39,4	23	☆☆☆☆	★★★★★	12,3	238
Phaidros Funds Balanced	LU0295585748	GF ausgewogen Welt	388	-12,3	339	10,7	66	25,3	29	☆☆☆☆	★★★★★	11,9	1.369
Pictet Global Megatrend Selection	LU0386859887	AF All Cap Welt	977	-13,9	636	27,3	333	49,1	234	☆☆	★★★★	16,4	11.489
Pimco Diversified Income	IE008193MK07	RF Welt Hartwährungen	90	-7,3	61	1,0	22	13,4	9	☆☆☆☆	★★★	8,3	14.511
Privatfonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	GF defensiv Welt	409	-9,4	266	-2,3	185	-1,0	189	☆☆☆	★★★★	5,4	17.284
Profitlich Schmidlin Fonds UI	DE000A1W9A28	GF flexibel Europa	16	-14,7	14	14,2	3	15,5	3	☆☆☆☆	★★★★	15,3	318
Robeco Global Consumer Trends Equities	LU0187079347	AF Konsum Welt	52	-24,0	46	17,7	27	63,1	11	☆☆	★★★★	17,5	4.112
Robeco High Yield Bonds	LU0243182812	RF Corporates HY Welt Hartwährungen	86	-9,7	55	-2,5	46	1,1	38	☆☆	★★★★	9,3	7.956
Sauren Global Balanced	LU0106280836	GF ausgewogen Welt	388	-8,8	154	7,6	106	12,8	97	☆☆☆☆	★★★★	10,1	489
Schroder Asian Opportunities	LU0106259558	AF All Cap Asien (ex Japan)	75	-9,7	33	12,8	39	29,7	16	☆☆☆	★★★★	15,4	5.958
Schroder Emerging Markets	LU0049853897	AF All Cap Emerging Markets	258	-14,2	179	3,2	136	15,5	82	☆☆	★★★★	16,4	4.417
Schroder Euro Corporate Bond	LU0113257694	RF Corporates IG Europa Euro	44	-12,5	41	-9,2	25	-2,8	11	☆☆☆☆	★★★★★	7,5	8.018
Seilern World Growth	IE0082NKKV01	AF Large Cap Welt	67	-18,4	61	41,2	6	94,2	1	☆☆☆☆	★★★★★	17,8	1.935
Squad Aguja Opportunities	DE000A2AR9B1	GF flexibel Welt	550	-13,8	444	31,8	12	31,2	41	☆☆☆☆	★★★★★	13,5	322
Stewart Invest Asia Pacific Leaders	IE00BFY85N21	AF All Cap Asien/Pazifik (ex Japan)	67	-10,0	52	28,2	7		53	☆☆☆☆	★★★★	13,9	947
T. Rowe Price US Smaller Companies	LU0133096635	AF Small Cap USA	29	-9,2	15	38,8	10	90,0	1	☆☆☆☆	★★★★★	18,3	2.168
TBF Global Income	DE000A1JUV78	GF defensiv Welt	409	-4,4	55	-3,9	235	-2,8	219	☆☆	★★★	8,4	131
Templeton Global Total Return	LU0170475312	RF Welt Hart- und Weichwährungen	23	-5,1	13	-20,0	20	-15,0	19	☆☆	★★★	8,1	3.164
Templeton Growth (Euro)	LU0114760746	AF All Cap Welt	977	-4,3	137	10,7	628	6,1	551	☆☆	★★★	14,6	6.932
Threadneedle American Select	LU0112528004	AF All Cap Nordamerika	39	-11,4	35	45,8	13	81,0	14	☆☆☆	★★★	17,4	341
Threadneedle European Select	LU0713326832	AF All Cap Europa (ex GB)	28	-20,7	22	14,7	21	31,4	8	☆☆	★★★★	17,5	1.492
Threadneedle Global Smaller Companies	LU0570870567	AF Small & Mid Cap Welt	46	-24,2	43	30,7	12	71,3	1	☆☆☆☆	★★★★★	19,2	1.514
UBS Equity Fund Greater China	LU0072913022	AF All Cap Großchina	23	-7,2	5	6,5	13	44,3	5	☆☆☆	★★★★	14,5	1.022
Uniglobal	DE0008491051	AF All Cap Welt	977	-11,1	488	40,9	77	70,5	57	☆☆☆☆	★★★★★	15,0	10.087
Vontobel Sustainable EM Leaders	LU0571085413	AF All Cap Emerging Markets	258	-14,7	189	0,0	163	13,1	96	☆☆	★★★★	14,3	5.185

1) International Securities Identification Number

2) Rang innerhalb der jeweiligen gesamten Kategorie
Auswertungstag Performance: 25. Juli 20223) durchschnittliche jährliche Schwankung über 36 Monate
Quelle: FWW Fundservices GmbH

TOP-SELLER

Die meistverkauften Fonds & Zertifikate

DAS INVESTMENT fragt monatlich bei Maklerpools und Direktbanken, welche Fonds sich im Vormonat besonders gut verkauft haben, und listet die jeweils drei absatzstärksten Produkte auf. Zusätzlich werden unabhängige Vermögensverwalter nach ihren Empfehlungen befragt. In dieser Ausgabe begründet Michael Gollits von der Vermögensverwaltung von der Heydt & Co. seinen Vorschlag für einen Rentenfonds. I

Michael Gollits, von der Heydt & Co., empfiehlt:

DWS INVEST ASIAN BONDS

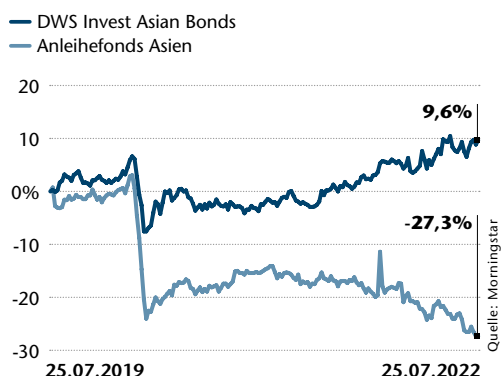


Michael Gollits

Anleihen waren für viele Anleger in diesem Jahr wahrscheinlich die größte Enttäuschung. Die Inflation hat Zinsen steigen und Kurse sinken lassen. Gleichzeitig wuchs die Angst vor einer Rezession, was zu einer neuen Bewertung von Kreditrisiken führte und Unternehmensanleihen zusätzlich belastet hat. Da wir schon länger auch am asiatischen Anleihenmarkt mit Turbulenzen gerechnet hatten, haben wir mit dem DWS Invest Asian Bonds auf einen sehr aktiven, indexfernen Manager gesetzt. Das Team

um Henry Wong hat unsere Erwartungen in diesem schweren Jahr mehr als erfüllt. Insbesondere die Allokations- und Selektionsentscheidungen haben noch vor einer kurzen Bonds-Duration eine erhebliche Outperformance generiert. Wie Wong sehen wir Licht am Ende des Tunnels für den asiatischen Markt. Übergewichte in indonesischen und indischen Unternehmensanleihen und Schwerpunkte unter anderem bei Versorgern, Ölwerten und im Bergbau bilden eine stabile Basis.

Gesellschaft: DWS • **Fondsmanager:** Henry Wong • **ISIN:** LU0813324364 • **Auflegung:** 15. Januar 2018 • **Performance (3 Jahre):** 9,6 Prozent • **Volatilität (3 Jahre):** 8,5 Prozent • **Anlageklasse:** Rentenfonds



In den vergangenen drei Jahren erzielten Anleger mit dem DWS Invest Asian Bonds eine Performance von 9,6 Prozent

Netfonds

Top-3-Fonds	ISIN
D&R Aktien V	DE000A2P3XT1
DWS ESG Euro Money Market	LU0225880524
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657

Blau Direkt

Top-3-Fonds	ISIN
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657
Global Core Equity	IE00B2PC0260
UM Strategy	DE000A3CWRK5

DAB BNP Paribas (Vermögensverwalter)

Top-3-Fonds	ISIN
IAC-Aktien Global	DE000A0M2JB5
Substanz-Fonds	DE000A0NEBQ7
Lloyd Assets Defensive Opportunities	DE000A1H72N5
Top-3-Zertifikate	ISIN
Société Générale Dax Bonus	DE000SH2PJ77
DZ Bank Euro Stoxx 50 Discount	DE000DV9X6E7
Société Générale Euro Stoxx 50 Discount	DE000SN0P6U7

Fonds Finanz

Top-3-Fonds	ISIN
Fidelity America	LU0251127410
DWS Top Dividende	DE0009848119
Grundbesitz Europa	DE0009807008

Jung, DMS & Cie.

Top-3-Fonds	ISIN
DWS Vermögensbildungsfonds	DE0008476524
Templeton Growth	LU0114760746
DWS Akkumula	DE0008474024

Apella

Top-3-Fonds	ISIN
DWS Concept Kaldemorgen	LU0599946893
Acatís Gané Value Event	DE000A0X7541
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657

BCA

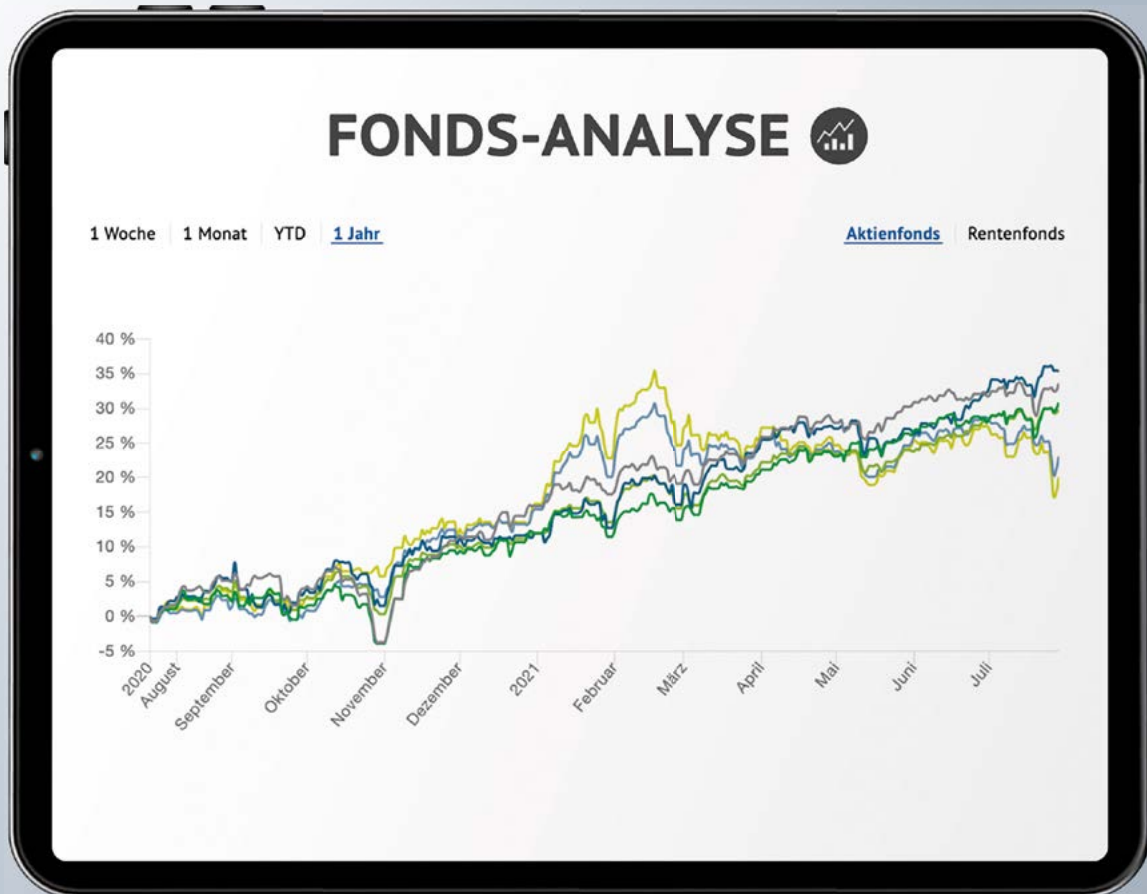
Top-3-Fonds	ISIN
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657
Acatís Gané Value Event	DE000A0X7541
DWS Top Dividende	DE0009848119

Fondskonzept

Top-3-Fonds	ISIN
Global Sustainability Short Fixed Income	IE000TIVIXI5
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657
Quantex Multi Asset	LI0580516883

Fondsnet

Top-3-Fonds	ISIN
DWS Euro Flexizins	DE0008474230
Quantex Multi Asset	LI0580516883
Aberdeen SLF US Dollar	LU0049014870



Jetzt mit Morningstar-Ratings



Die ganz große Fondsanalyse

Wir haben für Sie ein neues Layout mit noch mehr Funktionen für Ihre Fondsanalyse, Watchlist und Musterdepot gestaltet.



Jetzt ausprobieren: dasinvestment.com/#fondsAnalyse >>



DIE BESTEN AUSGEWOGENEN MISCHFONDS

In bewegten Börsenzeiten können Mischfonds ihre Stärken beweisen – oder versagen. Der aktuelle **CRASHTEST** zeigt, welche weltweit anlegenden Manager besonders gut durch die vergangenen fünf Jahre gekommen sind. Ein Investmenthaus stellt gleich zwei der Top-Fonds

DAS ERSTE HALBJAHR war für Manager ausgewogener Mischfonds nicht einfach. Dass Aktienmärkte zwischenzeitlich abtauchen, ist für sie eigentlich kein größeres Problem. Der Anleihepart des Portfolios soll den Kursverfall abmildern, idealerweise kompensieren. Doch dieses Jahr sind die Kurse der Anleihen, inklusive der bonitätsstarken Staatsanleihen, gleichzeitig nach unten gerauscht. Da überrascht es

nicht allzu sehr, dass es kaum ein Manager ins Plus geschafft hat.

Auch der BL Global 50, der Siegerfonds im aktuellen Crashtest zu globalen ausgewogenen Mischfonds, musste ein Minus einstecken. Relativ zur Vergleichsgruppe fiel es aber unterdurchschnittlich aus. Für die ebenfalls vergleichsweise niedrige Volatilität des Fonds sieht Fondsmanager Joël Reuland mehrere Gründe: „Der Edel-

metallanteil ist hoch, die Aktienquote hingegen niedrig. Wir haben sie im Februar und März mittels Aktienfuture-Verkäufen um etwa 9 Prozent reduziert. Die Sektoren Basiskonsum und Gesundheit sind hoch gewichtet. Hinzu kommt eine recht geringe Laufzeit der Anleihen.“

Der BL Global 50 wurde bereits 1993 aufgelegt, als ausgewogener Mix aus Aktien und Staatsanleihen. „Die sich

Jerome Powell bei einer Anhörung in Washington: Weil der Chef der US-Notenbank weitere Zinserhöhungen nicht ausschließt, haben die Manager der drei Siegerfonds ihre Portfolios deutlich defensiver aufgestellt



Foto: imago images/Xinhua

verändernden wirtschaftlichen und finanzpolitischen Rahmenbedingungen der vergangenen Jahre haben sich auf das Management des Fonds ausgewirkt“, sagt Reuland. Die Asset Allocation wurde etwas angepasst. Heute spielt auch Gold als Absicherung gegen systemische Risiken eine wichtige Rolle im Fonds. „Der Edelmetall-Anteil wurde ab 2013 kontinuierlich erhöht, seit 2019 trägt er positiv zur Performance bei“, so Reuland. Die Anlage erfolgt über ETCs, zur Jahresmitte lag der Anteil bei 22 Prozent.

Den Anteil an überwiegend aus der Eurozone stammenden Staatsanleihen hingegen, der zwischen 0 und 65 Prozent betragen kann, hat Reuland aufgrund des kaum vorhandenen Renditepotenzials mit rund 20 Prozent niedrig gewichtet und setzt dabei auf relativ kurze Laufzeiten. Stattdessen hält er Cash-Positionen in Höhe von knapp 15 Prozent, darunter geldmarktnahe Anlagen in Schweizer Franken und Japanischen Yen. „Sie sind

eine gute Alternative zu Staatsanleihen. Bei wirtschaftlicher Unsicherheit und instabilen Finanzmärkten steigen diese Währungen tendenziell gegenüber dem Euro, da Anleger sie als sichere Häfen ansteuern“, begründet der Fondsmanager.

Eigentliches Performance-Herzstück des Fonds sind Aktien. Sie können zwischen 35 und 65 Prozent des Portfolios ausmachen, derzeit liegen sie am unteren Ende der Spanne. Die Einzeltitel wählt Reuland aktiv aus. „Entscheidend sind ein langfristiger Wettbewerbsvorteil und eine nachvollziehbare Bewertung. Wir investieren vorzugsweise in die Sektoren Konsum, Gesundheit, Technologie und Industrie“, erklärt er. Momentan ist Reuland immer noch sehr defensiv gestimmt und favorisiert Basiskonsumgüter sowie das Gesundheitswesen. Zu den Top-Positionen unter den rund 80 Aktien im Portfolio zählen Roche, Novo Nordisk und Unilever. „Da viele Unternehmen dieser Sektoren aus Europa stammen, ergibt sich

relativ betrachtet eine hohe Gewichtung europäischer Aktien“, erläutert er.

Der BL Global 50 ist nicht der einzige Fonds aus dem Hause Banque de Luxembourg Investments (BLI), der in den vergangenen fünf Jahren überzeugte. Auf Platz 2 findet sich der BL Fund Selection 0-50. Dieser 2009 aufgelegte Fonds gehört zur Dachfonds-Serie des Luxemburger Asset-Managers. Statt direkt in Aktien und Anleihen investieren die Fondsmanager Fanny Nosseti und Fabrice Kremer überwiegend in Investmentfonds, ohne Länder-, Sektor- und Währungsbeschränkung. Das Verhältnis der Anlageklassen wird variabel an die Marktentwicklung angepasst. Die Aktienquote ist jedoch bei 50 Prozent gedeckelt, das Volatilitätsniveau soll unter dem der Aktienmärkte liegen.

Wie beim BL Global 50 kann die Aktienquote über Futures taktisch gesenkt werden, derzeit beträgt sie gerade einmal 5 Prozent. „Dank der schon seit Jahresbeginn sehr defensiven Positionierung →

BL-Global 50



Vertraut Gold statt Anleihen:
Fondsmanager Joël Reuland

Volumen:	368 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	5,5 Prozent
Maximaler Verlust:	13,1 Prozent
Sharpe Ratio:	0,69
Tracking Error:	5,70 Prozent
Jensen's Alpha:	0,46
Information Ratio:	0,03

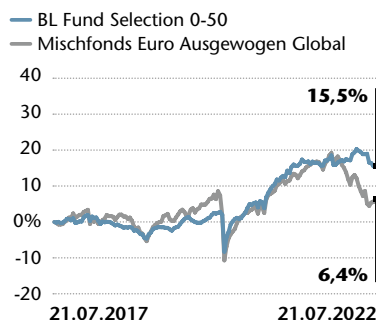


BL Fund Selection 0-50



Senkt die Aktienquote mit Futures:
Fondsmanager Fabrice Kremer

Volumen:	478 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	5,4 Prozent
Maximaler Verlust:	11,0 Prozent
Sharpe Ratio:	0,69
Tracking Error:	4,52 Prozent
Jensen's Alpha:	0,40
Information Ratio:	0,04



DJE Zins & Dividende



Sieht US-Aktien im Vorteil:
Fondsmanager Stefan Breintner

Volumen:	3.240 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	6,3 Prozent
Maximaler Verlust:	12,6 Prozent
Sharpe Ratio:	0,67
Tracking Error:	3,49 Prozent
Jensen's Alpha:	0,35
Information Ratio:	0,06



bei Aktien, Anleihen und Zinssätzen beendete der Fonds das erste Halbjahr mit nur leicht negativer Performance nahezu unverändert“, sagt Kremer.

Neben Fonds mit ausgewählten Schwerpunkten im Aktien- und Anleihebereich spielen alternative Strategien, sowohl marktabhängige als auch marktneutrale, eine wichtige Rolle im Dachfonds. Sie machen fast 50 Prozent aus. „Trotz der Kursverluste im ersten Halbjahr ist das Rezessionsrisiko offenbar noch nicht völlig in den Kursen berücksichtigt, und das Aufwärtspotenzial erscheint uns begrenzt. Es wäre daher nach unserer Ansicht verfrüht, Risiko ins Portfolio aufzunehmen“, sagt Kremer und will das defensive Profil des Fonds über die Sommermonate beibehalten.

Auch in München bei DJE Kapital herrscht weiterhin Zurückhaltung. Der DJE Zins & Dividende teilt sich den zweiten Platz mit dem BL Fund Selection 0-50. „Bei den fundamentalen und den monetären Indikatoren ist kurzfristig keine Besserung in Sicht, und auch die geopolitische Lage dürfte schwierig bleiben. Wir haben daher beschlossen, uns noch defensiver aufzustellen und die Cash-Quote weiter zu erhöhen“, sagt Stefan Breintner, der



Das 60-40-Portfolio

In den USA ist es berühmt, das 60-40-Portfolio. Seit den 1950er Jahren werden Milliarden von US-Dollar nach der einfachen Formel 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen angelegt – auch für die Altersvorsorge wird die Strategie gern genutzt. Die Aktien sollen die Performance bringen, die Anleihen über Zinsen Erträge liefern und als potenzielle Absicherung dienen und so für einen relativ schwankungsarmen Verlauf sorgen. Das lief in der Vergangenheit ganz gut. Natürlich nicht jedes Jahr, aber auf langfristige Sicht. Vanguard hat zurückgerechnet bis ins Jahr 1926. Bis Ende 2021 brachte ein auf US-Werte fokussiertes 60-40-Portfolio 8,8 Prozent pro Jahr. Und auch mit dem Blick nach vorn gerichtet sieht das US-Investmenthaus langfristige Renditen von jährlich 7 Prozent. Eine Meinung, andere Asset Manager erklären den Ansatz gerade jetzt (mal wieder) für tot.

den Fonds zusammen mit Jan Ehrhardt managt. Erst wenn die US-Notenbank im Laufe des ersten Halbjahres 2023 von ihrem aktuellen Kurs abrücken sollte, sieht er Hoffnung auf ein besseres Börsenumfeld.

Das hauseigene DJE-Research filtert aus allen Anleihesegmenten die aussichtsreichsten Anlageideen. Im Vordergrund stehen öffentliche Emittenten und Unternehmen mit guter oder sehr guter Bonität. Auf der Aktienseite setzen die Fondsmanager auf dividenden- und substanzstarke Titel.

Die Gewichtung der Asset-Klassen passen Breintner und Ehrhardt stetig an die Marktgegebenheiten an. Mindestens 50 Prozent des Fondsvermögens halten sie dauerhaft in Anleihen. Der Aktienanteil kann zwischen 25 und 50 Prozent schwanken. Die Cash-Quote darf das Duo bis auf 25 Prozent hochfahren. Zur Jahresmitte lag sie – trotz Anstiegs – aber bei gerade einmal 2,5 Prozent. Der Aktienanteil macht gegenwärtig 42 Prozent aus, defensive Sektoren sind dabei übergewichtet. Ihre Beteiligungen in Deutschland und Europa haben die Fondsmanager angesichts der geopolitischen Risiken noch einmal reduziert. „Der US-Markt bietet derzeit das bessere Chance-Risiko-Verhältnis“, begründet Breintner. | *Sabine Groth*

6 aus 251: Die besten globalen ausgewogenen Mischfonds

Von 338 Angeboten kamen 251 in die Wertung – die anderen waren zu klein oder zu jung

In Zusammenarbeit mit der Analysegesellschaft FWW untersucht DAS INVESTMENT, wie die einzelnen Fonds (Mindestgröße: 10 Millionen Euro) einer Anlagekategorie in puncto Performance und Stressverhalten abschneiden – und ob ihre Manager den Mut haben, sich von ihrem Vergleichsindex zu lösen. Ein Fonds, der den Crashtest mit der Höchstpunktzahl von 100 abschließen möchte, muss über verschiedene Zeiträume hinweg deutlich vor

dem Durchschnitt der Konkurrenz liegen und zudem bei folgenden, über fünf Jahre berechneten Kennzahlen zu den besten 10 Prozent seiner Kategorie gehören: Volatilität, Maximaler Verlust, Sharpe Ratio, Tracking Error, Jensen's Alpha und Information Ratio. Alles zusammen wird nur selten gelingen. Jedes Ergebnis oberhalb von 70 Punkten in der Gesamtwertung ist somit bereits ein ausgezeichnetes Resultat.

Rang Fondsname	ISIN	Performance in Punkten	Stresstest in Punkten	Aktivität in Punkten	Gesamt in Punkten
1 BL-Global 50	LU0048292808	25	30	25	80
2 BL Fund Selection 0-50	LU0430649086	24	30	22	76
2 DJE Zins & Dividende	LU0553171439	26	30	20	76
4 Ninety One Global Multi-Asset Income USD	LU0953506580	22	30	23	75
4 Janus Henderson Balanced USD	IE0031118809	38	10	27	75
4 UBS (Lux) All-Rounder USD	LU0397594465	28	20	27	75



Die vollständige Auswertung, sämtliche Details der Berechnung und weitere Informationen zu den Siegern finden Sie unter www.dasinvestment.com/fonds-crashtest

Stand: 11. Juli 2022
Quelle: Auswertung durch FWW



Auslandskrankenversicherung

Die Care Concept AG ist für Vermittler der Ansprechpartner, wenn es um die Krankenversicherung von Deutschen im Ausland oder Ausländern in Deutschland geht.

Wir bieten Lösungen u.a. für Touristen, Studierende, beruflich Entsendete, digitale Nomaden oder ausländische Fach- und Pflegekräfte. Für nahezu jeden Auslandsaufenthalt haben wir die passende Absicherung – und das immer ohne Pandemieausschluss. Sprechen Sie uns an!



+49 228 97735-85



cooperation@care-concept.de



www.care-concept.de



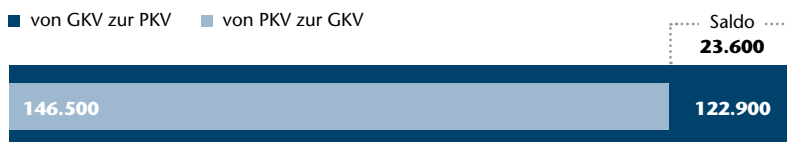
PKV wächst mit Zusatz-Policen für Kassenpatienten

Trend: Fast jeder zweite Bundesbürger ist inzwischen privat versichert. Das berichtet Ralf Kantak, der dem Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) vorsitzt: „Die Gesamtzahl an Versicherungen stieg um knapp eine Million auf 37,1 Millionen.“ Insbesondere die Zahl der Zusatzversicherungen ging um 3,5 Prozent auf insgesamt 28,4 Millionen hoch. „Der Trend ist ungebremst“, so Kantak. Immer mehr Menschen hierzulande wollen demnach den Leistungsumfang der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) aufstocken. Aber auch die Vollversicherung entwickelt sich laut dem aktuell veröffentlichten PKV-Rechenschaftsbericht für das Geschäftsjahr 2021 positiv. „Schon das vierte Jahr in Folge wechseln mehr Menschen aus der GKV in die PKV als umgekehrt. Im Saldo ergab sich ein Plus von 23.600 Versicherten zugunsten der PKV.“ Ein Jahr zuvor lag der Saldo noch bei 20.200. Konkret entschieden sich im vorigen Kalenderjahr 146.500 Menschen für einen Wechsel aus der GKV in die PKV. Umgekehrt wechselten 122.900 Personen.

Krankheitsvoll- und -zusatzversicherungen in Millionen



Übertritte in die PKV und Abgänge zurück in die GKV 2021



Quelle: PKV-Verband

Stand: Juni 2022

Jeder vierte Deutsche handhabt die Finanzablage chaotisch



Ehepaar: Die Finanzen zu verwalten ist oft nicht leicht

Sparpotenzial: Nahezu jeder vierte Bundesbürger organisiert seine Finanzen chaotisch (24 Prozent). Das zeigt eine aktuelle Studie des digitalen Versicherungsmanagers Clark in Zusammenarbeit mit Yougov. Demnach sind 72 Prozent der Bundesbürger hinsichtlich ihrer Finanzen organisiert, über die Hälfte setzt noch auf physische Ordner, in denen alle Unterlagen gesammelt werden (52 Prozent). Knapp jeder fünfte Befragte ist digital organisiert und sortiert die Unterlagen auf dem Computer (19 Prozent). Immerhin eine von zehn Personen greift auf die Hilfe von Steuer- oder Finanzberatern zurück (11 Prozent). 9 Prozent arbeiten mit Schubladen oder Kartons, in die sie alle Unterlagen unsortiert hineinlegen. Ganze 15 Prozent der Deutschen organisieren ihre Finanzen überhaupt nicht.

Zurich schickt Altbestände in den Run-off

Verkauf: Die Zurich Gruppe Deutschland überträgt ihren Bestand an traditionellen Lebensversicherungen an die Viridium Holding mit Sitz in Neu-Isenburg. Von den insgesamt rund 3 Millionen Verträgen gehen etwa 720.000 mit einer Deckungsrückstellung von rund 20 Milliarden Euro in eine zu diesem Zweck neu gegründete Gesellschaft über.

Schinnenburg berät Insurtech-Vertrieb



Stephan Schinnenburg

Freelancer: Stephan Schinnenburg ist ab sofort für den digitalen Versicherer Mailo als Sonderbeauftragter des Vorstandes auf freiberuflicher Basis tätig. Er verfügt durch seine

langjährige Vertriebs- und Vorstandserfahrung sowohl auf Makler- als auch auf Versichererseite über ein großes Netzwerk in der Branche. Zuletzt war Schinnenburg als Vertriebschef bei der Deutschen Familienversicherung (DFV) tätig.

VPV erweitert Vorstand

Aufstieg: Der Aufsichtsrat der VPV Versicherungen beruft Steffen Guttenbacher zum 1. September in den Vorstand. Guttenbacher verantwortet seit Mai 2021 als Generalbevollmächtigter das Ressort Komposit, Service und allgemeine Dienste bei VPV. Davor war er Geschäftsführer von VPV Service.

DAS INVESTMENT



TÄGLICHE NEWS ZU ...

- > Personalien & Unternehmen
- > Branchentrends
- > Recht & Steuern **mehr ...**

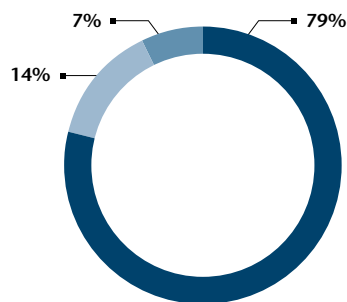
www.dasinvestment.com/versicherungen



Vertrieb schlecht vorbereitet

Ernüchternd: Das jüngste Stimmungsbarometer der Brancheninitiative German Sustainability Network (GSN) zeigt, wie die Versicherungswirtschaft auf die Einführung der Nachhaltigkeitsaspekte im Vertrieb vorbereitet ist. Das Ergebnis: Die Branche blickt mit gemischten Gefühlen darauf, wie sie interne Prozesse in der Kundenberatung (noch) anpassen muss. Lediglich ein einziger der 14 Umfrageteilnehmer sagte, dass alle Vorbereitungen getroffen seien. Zwei sehen dagegen noch viel Arbeit, um einen reibungslosen Start zu garantieren. Dass dieser inzwischen gar nicht mehr zu schaffen ist, erwartet hingegen die Mehrheit der Befragten. Der Brancheninitiative GSN gehören insgesamt 75 Unternehmen an. Darunter finden sich überwiegend Versicherer, aber auch branchennahe Beratungsunternehmen und Hochschulen.

Ist die Branche auf die zum 2. August verpflichtenden Nachhaltigkeitsaspekte im Vertrieb vorbereitet?



Antworten

- Nein. Es ist nicht davon auszugehen, dass die regulatorischen Anforderungen bis zum 2. August zufriedenstellend umgesetzt werden können.
- Bislang nein. Es ist noch einiges zu tun, um eine reibungslose Umsetzung zu ermöglichen.
- Ja. Alle Vorbereitungen sind getroffen. Es wird keine Umsetzungsschwierigkeiten geben.

Quelle: GSN-Stimmungsbarometer 06/22

Stand: 30. Juni 2022

MRH Trowe wächst weiter

ZUKAUF: MRH Trowe kauft zwei weitere Makler. In Augsburg kommt der Lech Assekuranz Versicherungsmakler hinzu. Dieser legt seinen Schwerpunkt auf Kunden im Immobilienbereich. Und mit dem WRV-Versicherungsmakler für Bau,

Handwerk und Heizung, Klima, Sanitär tritt erstmals ein Makler aus Niedersachsen in den Konzern ein. Die Geschäftsführer beider Unternehmen bleiben nach Angaben von MRH Trowe langfristig an Bord.

Neuer Chef für ADAC Autoversicherung

UMBAU: Bei der ADAC Autoversicherung übernimmt der bisherige Vertriebsvorstand Stefan Daehne am 1. September, zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben, den Vorstandsvorsitz von James Wallner. Dieser tritt zum Jahresende seinen Ruhestand an. Als neues Vorstandsmitglied beruft das Unternehmen Michael Sauer-Goldschalt. Stefan



Stefan Daehne

Daehne arbeitet seit Ende 2017 als Vertriebsvorstand der ADAC Versicherung. Zuvor war er einige Jahre in unterschiedlichen Führungspositionen bei Ergo aktiv. Michael Sauer-Goldschalt ist seit 2012 bei der ADAC Versicherung tätig. Der Diplom-Volkswirt arbeitete unter anderem im Risikomanagement, in der Digitalisierung und im Prozessmanagement bei der ADAC Schutzbrief-Versicherung und im Operations-, Produkt- und Marktmanagement der ADAC Autoversicherung.

Dialog

Absichern für Profis

Maßgeschneiderte Versicherungslösungen für Ihre Firmenkunden

Mehr erfahren Sie unter:
www.dialog-versicherung.de/absichern-fuer-profis

**50
JAHRE
1972 – 2022**



- ✓ **Individuell**
Einfache Bausteinlogik für den passenden Versicherungsschutz.
- ✓ **Leistungsstark**
Top Komposit-Produkte mit Leistungsupdate-Garantie.
- ✓ **Modern**
Vergleichen, berechnen und Antrag erstellen – direkt im Dialog Vertriebsportal oder in vielen gängigen Portalen.
- ✓ **50 Jahre Dialog**
Viel Erfahrung. Viele Ziele. Ein Jubiläum.

Ein Unternehmen der



Dialog Versicherung AG
Adenauerring 7, 81737 München

Lebensretter Trinkwasser:
Institutionelle Anleger
in der Eurozone können
jetzt auch am heimischen
Anleihemarkt wieder
Renditequellen anzapfen



NEUES LEBEN IN DER WÜSTE

Auf dem Papier stehen die deutschen Lebensversicherer wieder besser da: Der Leitzins hierzulande liegt nicht mehr am Nullpunkt; die Corona-Pandemie verliert ihren Schrecken. Doch es drohen neue Risiken für die Branche

DIE ZINSEN SIND ZURÜCK: Erstmals nach elf Jahren hat die Europäische Zentralbank ihren Leitzins angehoben. Damit steigen auch die Renditen von Staats- und Unternehmensanleihen, Pfandbriefen oder auch Hypothekendarlehen. Alles Wertpapiere, in die Deutschlands Lebensversicherer das Geld ihrer Kunden Anfang vorigen Jahres zu 82,5 Prozent investiert hatten. Deren Marktzinsen gehen bereits seit etwa einem Jahr stetig nach oben. Während beispielsweise die Rendite einer zehnjährigen Bundesanleihe im August 2021 noch bei minus 0,5 Prozent lag, notiert sie mittlerweile bei über einem Prozent. Damit erreicht sie wieder den höchsten Stand seit Mitte 2015.

Die steigenden Zinsen erhöhen auch die finanzielle Stabilität der deutschen Lebensversicherer. Im Branchendurchschnitt stieg das Verhältnis von Eigenmitteln der Gesellschaften zu ihren zukünftigen Kapitalanforderungen. Diese Solvenzquote soll laut Gesetz mindestens 100 Prozent betragen, was im Vorjahr auch jeder der 80 Anbieter mühelos schaffte. „Der Zinsanstieg schlägt sich spürbar positiv in den Solvenzquoten der Versicherer nieder“, stellt Guido Bader von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) fest. „Wir erwarten für das erste Quartal 2022 noch einmal deutlich bessere Werte als zum Ende 2021“, so der Vorstandsvorsitzende beim Lebensversicherer Stuttgarter weiter.



Foto: imago images/Cavan Images

Ursache dafür ist weniger ein höherer Zähler in der Bruchrechnung, denn die Eigenmittel werden nun kaum besser verzinst. Doch der Nenner sinkt: „Vor allem das gegenüber dem Jahr 2020 gestiegene Zinsniveau hat zu geringeren Solvenzkapitalanforderungen geführt. Laut den Berichten der Versicherer hat dies ihre Solvenzquoten am stärksten beeinflusst“, erklärt Henning Kühl. Für den Leitenden Aktuar bei der Frankfurter Policen-Direkt-Gruppe, die rund 12.000 Lebensversicherungen verwaltet, sind diese Zahlen „ein wichtiges Signal für die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherer und geben sichere Anhaltspunkte dafür, wie krisenfest die Gesellschaften sind“.

Die für die Bonner Versicherungsaufsicht relevante Solvenzquote stieg inklusive der möglichen Bilanzierungshilfen 2021 branchenweit um 137,3 Prozentpunkte auf 518,5 (siehe Tabelle Seite 50). Den höchsten Wert verzeichnete die SV Sparkassenversicherung mit 1.125,5 Prozent. Ebenfalls jeweils vierstellig sind die Kennzahlen der drei Mitbewerber Provinzial Rheinland (1.014,4 Prozent), LVM (1.005,1) und R+V (1.002,2). Sie übersteigen den gesetzlich geforderten Anteilswert somit um das Zehnfache, berichten die Autoren des Map-Reports. Zum Vergleich: Im von der Corona-Krise geprägten Vorjahr erreichte das kein einziger Versicherer.

Und im Gegensatz zu 2020 liegt heute ebenfalls keines der Unternehmen mehr unter der 200-Prozent-Marke.

UNSICHERHEITSAKTOR UKRAINE

Möglich sind diese guten Daten aber nur mithilfe der Volatilitätsanpassungen und Übergangsmaßnahmen, die Versicherer noch bis 2031 nutzen können. Das betont Axel Kleinlein, ehemaliger Vorstandssprecher beim Bund der Versicherten. Deutsche Verbraucher dürften nun nicht damit rechnen, dass ihre Lebensversicherer kurzfristig steigende Überschussbeteiligungen ausweisen. Denn mit den höheren Marktzinsen entstehen in den handelsrechtlichen Bilanzen der Versicherer auch sogenannte stille Lasten: „Erst mittel- bis langfristig dürften die höheren Zinsen bei der Neu- und Wiederanlage der Beiträge den Versicherten in Form höherer Kapitalerträge zugutekommen.“

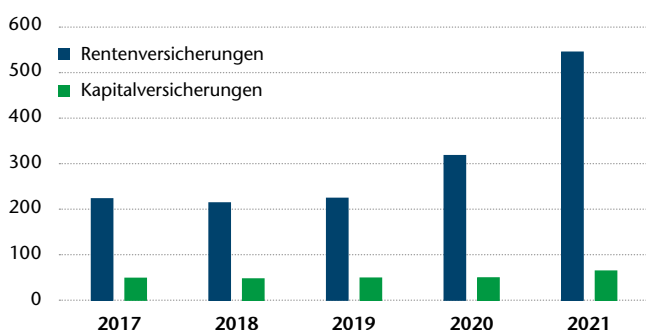
Vor zu viel Euphorie warnen ebenso die Autoren des Map-Reports, auch wenn der insgesamt steigende Trend bei den Solvenzquoten auf krisenfeste Anbieter schließen lasse: „Die Corona-Pandemie ist noch nicht überwunden und der weitere Verlauf nicht absehbar. Gleiches gilt auch für den Krieg in der Ukraine.“ Die ökonomischen Folgen des russischen Angriffs könnten die internationalen Finanzmärkte in diesem Jahr noch erheblich beeinträchtigen. →

Versicherte setzen verstärkt auf Fonds

Deutschlands Altersvorsorgesparer haben in den vergangenen fünf Jahren immer öfter fondsgebundene Policen abgeschlossen. Je nach persönlicher Lebensplanung können sie sich das angesparte Kapital im Ruhestand auszahlen lassen oder eine lebenslange Rente beziehen

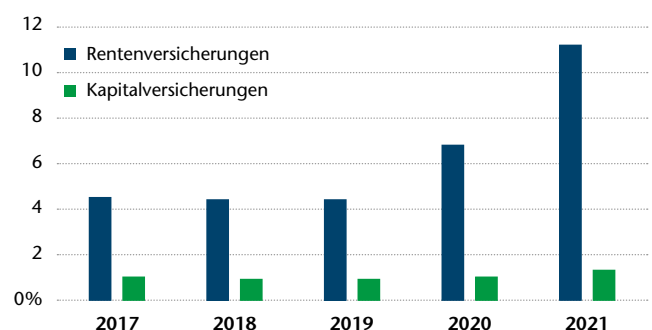
Bestand an Fondspolice wächst ...

Angaben in Tausend



... und auch deren Marktanteile

Angaben in Prozent



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) – Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2022

„Wie eine weitere Eskalation das Wirtschaftswachstum zusätzlich ausbremst und Handelsbeziehungen stört, ist ungewiss“, betont Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter der Rating-Agentur Franke und Bornberg aus Hannover und Herausgeber der Branchenstudie.

STEIGENDE INFLATIONS-RATEN

„Bisher hat der Krieg die Preise von Gas, Öl und weiteren Rohstoffen deutlich in die Höhe getrieben, Lieferengpässe verschärft und die Inflation forciert. Durch den Kaufkraftverlust der Verbraucher droht nun das Neugeschäft der Versicherer einzubrechen“, warnt Franke. Dass diese Sorge nicht unbegründet ist, bestätigt das Münchener Ifo-Institut: Laut einer Anfang Juli veröffentlichten Umfrage plant fast jeder Einzelhändler für Nahrungs- und



»Der Zinsanstieg wirkt positiv auf die Solvenzquoten«

Guido Bader,
Vorstand Deutsche Aktuarvereinigung

Genussmittel hierzulande aktuell höhere Preise. Die Deutschen müssten sich also in den kommenden Monaten auf immer teurere Lebensmittel einstellen. Und auch in den übrigen Handelssparten stiegen die Preiserwartungen. „Damit dürften die Inflationsraten vorerst weiter hoch bleiben“, sagt Ifo-Konjunkturchef Timo Wollmershäuser voraus.

Diese gesamtwirtschaftliche Großwetterlage verdunkelt auch den Ausblick auf das Neugeschäft der Assekuranz, befürchtet Jörg Asmussen: „Falls private Haushalte weiterhin mit stark steigenden Preisen und konjunktureller Unsicherheit konfrontiert werden, dürfte sich das nominale Beitragswachstum der Lebensversicherer 2023 auf 0,2 Prozent abschwächen.“ Der Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft erinnert daran, dass viele deutsche Verbraucher während der Corona-Lockdowns deutlich weniger konsumieren konnten. Stattdessen bildeten sie Ersparnisse, die sie unter anderem für den Ruhestand zurückgelegt haben.

21 Versicherer mit überdurchschnittlich hohen Solvenzquoten

Anrechnungsfähige Eigenmittel der Versicherungsgesellschaften im Verhältnis zu ihren Solvenzkapitalanforderungen (mit Volatilitätsanpassung und Übergangsmaßnahmen)

Versicherer	Angaben in %	
SV Sparkassenversicherung	1.125,4	
Provinzial Rheinland	1.014,4	
LVM	1.005,1	
R+V AG	1.002,2	
Condor	933,7	
PB	836,8	
Signal Iduna	834,7	
Neue Leben	806,9	
R+V a.G.	764,4	
VPV	736,2	
HDI	696,6	
SV Sachsen	683,2	
Swiss Life	666,1	
Mecklenburgische	641,9	
LV 1871	641,5	
Victoria	637,5	
Targo	602,8	
Bayern-Versicherung	568,4	
Provinzial Nordwest	567,6	
Proxalto	536,5	
Süddeutsche	532,6	
Branchendurchschnitt	518,5	

Daten jew. für das Jahr 2021

Quelle: Map-Report Nr. 924

AKTIENORIENTIERTE ALTERSVORSORGE

„Insbesondere aufgrund der hohen Inflation hat sich die wirtschaftliche Perspektive der privaten Haushalte nun aber eingetrübt“, beobachtet Asmussen. Pläne für die langfristig angelegte Altersvorsorge würden in Krisenzeiten nämlich tendenziell aufgeschoben. Falls sich die Preise bald hingegen wieder normal entwickeln würden und die Konjunktur insgesamt stabil bleibe, könnten die Lebensversicherer 2023 aber auch ein Plus verbuchen. Der Branchenverband der Assekuranz prognostiziert für dieses Best-Case-Szenario ein nominales Wachstum von bis zu 1,3 Prozent.

Ob in einer solchen Zukunft aber die klassische Lebensversicherung wieder zum Verkaufsschlager hierzulande wird, ist fraglich. Laut einer aktuellen Analyse der Unternehmensberatung Adesso dürfen stattdessen Fondspolizen ohne Garantien noch wichtiger werden (siehe Charts Seite 49). Auch DAV-Vorstand Bader verweist auf die derzeit negativen Realzinsen bei Versicherungen, die nicht in Aktien oder andere chancenreiche Anlageformen investieren. Die hohe Inflation zeige, „dass die Menschen künftig mehr statt weniger kapitalgedeckte Altersvorsorge benötigen“. | **Christian Hilmes**



Rendite plus Garantie? Das ist safe!



🔗 Direktversicherung → SafeInvest

SafeInvest bringt Ihr bAV-Geschäft sicher auf Wachstumskurs. Denn unsere fondsgebundene Direktversicherung setzt auf die Kraft der Aktienmärkte. Unser Geheimnis? Drei starke Investment-Portfolios und ein einfaches Prinzip: Ihre Kunden müssen sich nur für ein Portfolio entscheiden – alles Weitere übernehmen wir. Ein schlauer Mechanismus sorgt für so viel bAV-Garantie wie nötig bei gleichzeitig bestmöglichen Renditechancen. Weitere Garantiekomponenten können unkompliziert hinzugebucht werden. Das ist safe!

Wir sind HDI. #Möglichmacher



»HEUTE KANN ICH ECHTE FREUNDSCHAFTEN PFLEGEN«

Ruslan Korzhuk stieg als Vertriebspartner bei Tecis in die Finanz- und Versicherungsbranche ein. Mit DAS INVESTMENT sprach er über Karrieremöglichkeiten, Hierarchien und Provisionen im Strukturvertrieb und seinen Wechsel in die freie Maklerschaft

DAS INVESTMENT: Wie sind Sie zum Strukturvertrieb gekommen?

Korzhuk: Ursprünglich war ich bei der Bundeswehr. Ich hatte nie vor, eine Karriere in der Finanzdienstleistung zu beginnen. Dann wurde ich aufgrund medizinischer Probleme dienstunfähig. Als ich auf der Suche nach neuen Karriereperspektiven war, hat mich ein alter Freund angesprochen, der zu diesem Zeitpunkt für die Tecis tätig war, und mich gefragt, ob das nicht auch für mich interessant sein könnte. Daraufhin lud er mich zu Veranstaltungen und Workshops ein. So bin ich rekrutiert worden.

Und wie war Ihr erster Eindruck?

Korzhuk: Am Anfang war ich fasziniert: Ich lernte interessante Sachen und viele neue Menschen kennen. Auch die Verdienstmöglichkeiten hörten sich sehr lukrativ an. Doch damit man wirklich gutes Geld mit der Arbeit verdient, muss man erst einmal beachtlich in der Hierarchie aufsteigen – und das dauert. Nach zirka zwei Jahren stellte ich außerdem fest, dass der Markt noch viel mehr Möglichkeiten bietet, von denen uns nichts erzählt wurde. Der Beruf des Maklers wurde häufig regelrecht schlechtgeredet und als eine deutlich schlechtere Option im Vergleich zu der Vertriebstätigkeit bei der Tecis dargestellt.

Apropos Verdienstmöglichkeiten: Sie haben auf Instagram ein Zahlenbeispiel veröffentlicht. In diesem Beispiel gingen von rund 105.000 Euro Provision, die der Versicherer ausgezahlt hat, zirka 68.000 an den Strukturvertrieb. Der Vermittler

selbst erhielt nur knapp 37.000 Euro. Wo haben Sie diese Zahlen her?

Korzhuk: Von einem ehemaligen Vermittler der Finanzberatung Königswege. Der Vermittler, der mir die Zahlen zugespielt hat, war in der Position Manager. Von den Provisionen, zum Beispiel für eine Lebensversicherung, die man vom Versicherer bekommt, gehen laut dem Karriereplan von Königswege 49 Prozent an den Manager und 51 Prozent an die Führungskräfte über dem Manager und Königswege. Dass man im Strukturvertrieb nur einen Bruchteil der Provision als Vergütung bekommt, ist üblich. Anfänger bekommen meist nur einen sehr kleinen Anteil.

War das bei Tecis ähnlich?

Korzhuk: Als ich damals bei Tecis angefangen habe, gab es auf der untersten Ebene, der Position Trainee, 5 Promille der Bewertungssumme pro Vertragsabschluss. Davon wird dann, wie im Markt üblich, noch eine Stornoreserve einbehalten. Das ist zu Anfang noch in Ordnung, da man erst ausgebildet und eingearbeitet werden muss und zu Beginn noch recht wenig eigenständig arbeitet. Der Nutzen, den man durch die Führungskräfte und den Strukturvertrieb hat, nimmt allerdings immer weiter ab, je länger man dabei ist. Irgendwann hat man alle Sachkundeprüfungen, Erlaubnisse und Fähigkeiten, die man braucht und kann somit ohne fremde Hilfe beraten und vermitteln. Bei der Tecis war es zu meiner aktiven Zeit so, dass man ab einer Bewertungssumme von 1.000.000 Euro und der Erlaubnis nach Paragraph 34d Gewerbeordnung in die Position Seniorberater aufgestiegen

ist. Ab dieser Position macht man von Akquise über Beratung bis hin zur Betreuung der Kunden alles eigenständig und meist ohne fremde Hilfe. Dennoch bekommt man weiterhin weniger als die Hälfte der Gesamtprovision. Je nachdem, ob man nebenberuflich oder hauptberuflich arbeitet, sind es zwischen 14 und 16 Promille, die man als Berater pro Vertragsabschluss ausbezahlt bekommt. Den Rest bekommen das Unternehmen und die sogenannte „Upline“, also Führungskräfte in höheren Positionen, deren Unterstützung ein Seniorberater nicht unbedingt braucht. Auf dem Markt sind hingegen auch 40/45 Promille pro Vertragsabschluss im LV-Bereich nicht unüblich. Auch in anderen Bereichen wie zum Beispiel PKV, Sachversicherungen oder Baufinanzierung bietet der Markt in der Regel deutlich mehr, als in den höchsten Positionen im Strukturvertrieb überhaupt möglich ist. Mir liegen dazu keine repräsentativen Zahlen vor, aber ich würde schätzen, dass ein Berater im Strukturvertrieb, der vollkommen eigenständig arbeitet, häufig nur 30 bis 70 Prozent der Gesamtprovision bekommt, die auf dem freien Markt möglich wäre.

Wovon hängt es ab, ob und wie schnell man aufsteigt?

Korzhuk: Vom abgerechneten Umsatz und von der Anzahl der Vertriebspartner, die man rekrutiert. Es wird in der Regel zwischen Profiberatern und Führungskräften unterschieden. Führungskräfte haben die Aufgabe, möglichst viele neue Vertriebspartner zu akquirieren und ein Team aufzubauen. Profiberater müssen bestimmte Umsatzziele erreichen, um

Ruslan Korzhuk

ist Gründer und Geschäftsführer der Finanz- und Versicherungsberatung Finance for Heroes, die sich an Bundeswehrangehörige richtet. Zwischen Ende 2016 und Ende 2019 war er als Vertriebspartner bei Tecis beschäftigt. Davor diente Korzhuk selbst bei der Bundeswehr.

befördert zu werden. Um Seniorberater zu werden, waren bei der Tecis damals eine Bewertungssumme von 1.000.000 Euro sowie die bestandene Prüfung nach Paragraf 34 d GewO nötig. Ab da werden die Kriterien, um aufzusteigen, immer schwieriger. In der Hierarchie wirklich weit nach oben aufzusteigen, schaffen nur sehr wenige.

Wie sah es mit Ihrem eigenen Verdienst während der Strukturvertriebszeit aus?

Korzhuk: In den drei Jahren bei Tecis habe ich insgesamt rund 30.000 Euro verdient. Zuerst habe ich nebenberuflich gearbeitet und mit dem Hauptjob die Rechnungen bezahlt. Erst gegen Ende meiner Zeit bei Tecis habe ich die Tätigkeit in Vollzeit ausgeübt.

Und wie viel haben Sie dafür gearbeitet?

Korzhuk: Das kann ich leider nicht genau sagen. Nicht alles, was man im Strukturvertrieb tut, führt zu Einkommen. Ein gutes Beispiel hierfür sind die zahlreichen Vorträge und Schulungen, die man als Vertriebspartner anfangs besuchen und später auch selbst halten muss. Das alles nimmt zwar viel Zeit in Anspruch, wird aber nicht vergütet. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man im Strukturvertrieb nur von zwei Dingen leben kann: entweder Umsatz, den man selbst schreibt oder Vertriebspartner, an deren Umsätzen man beteiligt wird. Die einzige Frage, die man also ständig im Hinterkopf hat, ist: „Woher kommt der nächste Kunde oder Partner?“ Auch abends, bei Hobbys und Veranstaltungen oder auf Familienfeiern ist diese Frage stets mit dabei. Jeder Kontakt und jede →



neue Bekanntschaft wird auf das Potenzial, Kunde oder Vertriebspartner zu werden, überprüft. Echte Freundschaften, die keine geschäftliche Absicht verfolgen, sind dabei eher die Ausnahme als die Regel. Insofern hat man fast nie den Kopf frei.

Können Sie ungefähr schätzen, wie viel von Ihrer Provision Sie persönlich an den Vertrieb „abgeben“ mussten?

Korzhuk: Ich weiß die genaue Zahl natürlich nicht, aber grob lässt sich das recht einfach schätzen. In meiner gesamten Zeit bei der Tecis habe ich geschätzt zirka 2 Millionen Euro Bewertungssumme geschrieben. Bei 2 Millionen Euro Bewertungssumme wurden ausgehend von einem Eingangssatz von 45 Promille zirka 90.000 Euro Provision von den Versicherern an die Tecis gezahlt. Ich bekam davon, wie bereits erwähnt, nur zirka 30.000 Euro. Das heißt, Tecis hat ungefähr 60.000 Euro an mir verdient. Ein Teil davon ging natürlich an Leute über mir in der Struktur.

Was verdienen Sie jetzt als selbstständiger Versicherungsmakler?

Korzhuk: 2021 wurden bei mir zirka 120.000 Euro Umsatz abgerechnet.

Sehen Sie auch Positives am Strukturvertrieb?

Korzhuk: Selbstverständlich. Ohne Strukturvertrieb gäbe es nicht so viele Menschen in der Finanzbranche. Der Strukturvertrieb hat mir beim Einstieg in die Branche sehr geholfen. Die Fachausbildung wurde nicht in Rechnung gestellt, lediglich die Ausbildungsvorbereitungswochen waren kostenpflichtig. Auch die anfängliche Unterstützung durch meine Führungskräfte habe ich sehr wertgeschätzt. Zusammenge-

Das verdienen die reichsten Chefs der Welt pro Stunde

Was verdienen Bill Gates, Larry Page, Mark Zuckerberg & Co. in 60 Minuten? Das Online-Portal Gruender.de gibt Antworten

Elon Musk (Tesla)

15 Mio. Euro

Jeff Bezos (Amazon)

7,9 Mio. US-Dollar

Mark Zuckerberg (Facebook/Meta)

3,7 Mio. Euro

Warren Buffett (Berkshire Hathaway)

1,3 Mio. Euro

Alice Waltson (Walmart)

1,1 Mio. Euro

Larry Page (Google)

925.000 Euro

Bill Gates (Microsoft)

270.548 Euro

Quelle: Gruender.de

Stand: April 2022

fasst bin ich fest davon überzeugt, dass der Strukturvertrieb für viele Menschen der richtige Ort ist, um Karriere zu machen. Es gibt aber auch viele, die mit einem eigenen Maklerunternehmen deutlich besser dran wären.

Und was hindert die Berater daran, beim Strukturvertrieb einzusteigen, Qualifikationen zu sammeln und sich anschließend selbstständig machen?

Korzhuk: Meistens ist es das Vertragsverhältnis, welches der Vertriebspartner mit dem Vertrieb eingeht. Der Ausstieg ist alles andere als einfach. Die Kündigungsfristen betragen, je nach Vertrieb, bis zu zwei Jahre. Innerhalb dieser Zeit ist der Vertriebspartner weiterhin verpflichtet, jeglichen Umsatz über den Vertrieb einzureichen und abrechnen zu lassen. Dazu kommt noch, dass man nach einer Kündigung alle Kunden, die man in der aktiven Zeit im Vertrieb gewonnen hat, beim Vertrieb lassen muss. Denn der Kundenbestand, den man selbst akquiriert und jahrelang betreut hat, gehört rechtlich gesehen nicht dem Berater, sondern dem Vertriebsunternehmen.

Was machen Sie jetzt als freier Makler anders?

Korzhuk: Ich darf meine Entscheidungen als Makler zu 100 Prozent selbst treffen. Ich habe mir ein eigenes Marketing und Kooperationen aufgebaut, die die Kundenakquise im Freundes- und Bekanntenkreis überflüssig machen. Ich bin nicht mehr auf jeden Vertragsabschluss angewiesen und kann heute echte Freundschaften pflegen, ohne an potenzielle Umsatzmöglichkeiten denken zu müssen. I

Das Gespräch führte Svetlana Kerschner

Gehaltstabelle: Verdienst und Jobchancen bei Versicherern

Versicherungskaufleute mit Master- oder Diplomabschluss sind sehr gefragt und verdienen genauso gut wie Führungskräfte, so das Ergebnis einer Studie des Instituts für Wirtschaft

	mittlerer Bruttolohn in Euro	Arbeitslose je 100 offene Stellen	Beschäftigte
Versicherungskaufleute mit Ausbildung	4.695	73	126.652
Versicherungskaufleute mit Fortbildung/Bachelor	5.215	373	41.407
Versicherungskaufleute mit Master/Diplom	6.450	26	14.315
Führungskräfte Versicherungen	6.450	530	16.829

Quelle: Institut für Wirtschaft (IW), Stand: 2021

Sortierkriterium: Bruttolohn

130 Aussteller
80 Fachvorträge
IDD-Stunden

Produktwissen,
Social Media,
Marketing, Recht

KV, LV, Sach, Investment,
Sachwerte, Immobilien,
Baufinanzierung und Bankprodukte



Gregor
Gysi



Hendrik
Streeck

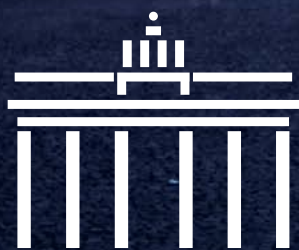


Philipp
Vorndran

Ticket sichern!

13. September im

Estrel Hotel Berlin



**HAUPT
STADT
MESSE**



Der Treffpunkt für Vermittler

**fonds
finanz**



Kostenfreie
Tickets unter:
**[hauptstadtmesse.de/
anmeldung](https://hauptstadtmesse.de/anmeldung)**

Ein junger Schlosser in der Werkstatt einer Schmiede in Klitten: Während Akademiker sich mittlerweile recht günstig gegen Berufsunfähigkeit versichern können, wird es für Handwerker immer teurer

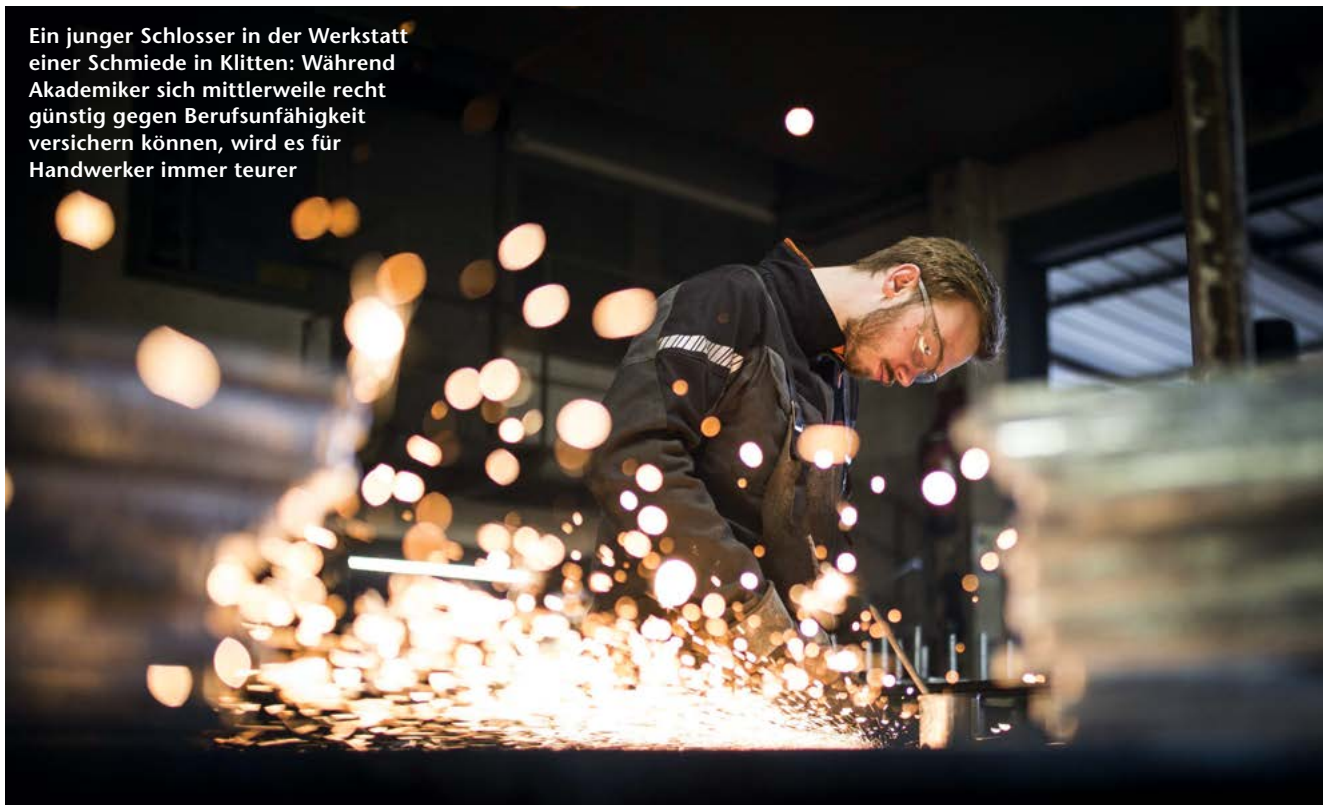


Foto: imago images/photothek

TEURER SCHUTZ

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung bietet den besten Schutz, wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht. In welchen Fällen Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Policen eine gute Alternative sind und wo deren Stärken und Schwächen liegen

LOB HÖRT UND LIEST jeder gerne. Auch Matthias Helberg. „Ich denke, mit Ihnen als Makler alles richtig gemacht zu haben“, zitiert der Versicherungsmakler auf seiner Homepage die E-Mail eines Kunden. Der Grund für die E-Mail war ein genehmigter Antrag auf Rente wegen Berufsunfähigkeit (BU), obwohl der Mann gerade einmal seit zwei Monaten versichert war. Die Mühe, die sich Helberg und der Kunde mit dem Ausfüllen des Formulars, dem Beantworten der Gesundheitsfragen und dem Einholen aller wichtigen Gesundheitsinformationen gemacht hatten, hat sich gelohnt.

Und nicht nur in diesem Fall. Denn laut einer Umfrage des Versichererverbands GDV unter seinen Mitgliedsunternehmen ist die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht für 13 Prozent aller Ablehnungen eines BU-Rentenanspruchs verant-

wortlich. Lediglich die Feststellung, dass die versicherte Person noch zu mindestens 50 Prozent ihrem zuletzt ausgeübten Beruf nachgehen kann, führt noch häufiger zur Leistungsablehnung.

Doch insgesamt leistet die BU-Versicherung zuverlässig: Laut GDV-Studie werden 81 Prozent aller Anträge auf eine BU-Rente bewilligt. Außerdem bietet eine BU-Police den umfassendsten Schutz der Arbeitskraft. Schließlich leistet diese Versicherung als einzige immer dann, wenn der Versicherte seinen Beruf nicht mehr zu mindestens 50 Prozent ausüben kann – auch wenn er nicht komplett erwerbsunfähig ist und in einem anderen Job noch arbeiten könnte.

„Die Leistungen und die Bedingungen in der BU-Versicherung werden immer besser, es gibt immer weniger Fallstricke“,

erklärt Versicherungsmakler Tobias Bierl. Das sei auch einem „hochgezüchteten Wettbewerb über die üblichen Vergleichsrechner“ geschuldet. Die andere Seite der Medaille: Die Versicherungsbedingungen werden immer weiter aufgebläht. „Aus heutigen BU-Bedingungswerken könnte man eigentlich die Hälfte aller Sätze streichen und hätte noch immer ein gut funktionierendes Regelwerk“, moniert Helberg. Die Berufe und Berufsgruppen werden immer weiter differenziert. „Manche Versicherer unterscheiden allein 30 Arten von Schülern“, so der Makler.

Mit den immer feineren Berufsgruppeneinstufungen werden die „schönen Risiken“ der Akademiker günstiger, während die Policen für körperlich Tätige faktisch unbezahlbar werden, klagt Bierl und verdeutlicht das an einem Praxisbeispiel. Ein

IT-Berater mit Masterabschluss zahlt für 2.000 Euro monatliche BU-Rente bis 67 Jahre zwischen 63 und 100 Euro. Hätte dieser IT-Berater nur eine Berufsausbildung, läge er bei 76 bis 117 Euro. „Ein Dachdecker hat das Problem, dass dieser schon mal gar nicht dieselbe Auswahl hat, da ihn viele gar nicht bis 67 Jahre versichern“, erklärt der BU-Experte. „Nehmen wir aber mal 90 Prozent körperliche Tätigkeit und eine normale Ausbildung an, liegen die monatlichen Beiträge zwischen 231 und 448 Euro“, rechnet er vor.

Ähnlich sehen die Auskünfte der von DAS INVESTMENT befragten Versicherer aus. So zahlen zum Beispiel bei HDI 30-jährige Bürokaufleute ohne Projekt- oder Mitarbeiterführung für 1.000 Euro garantierte monatliche BU-Rente bis 67 Jahre 49,10 Euro monatlich. Angestellte Programmierer mit Bachelor-Abschluss und den ansonsten gleichen Voraussetzungen müssten gerade einmal 33,10 Euro monatlich bezahlen. Bei selbstständigen IT-Beratern mit Master-Abschluss, 20 Prozent Reisetätigkeit und ohne eigene Mitarbeiter wären 36,73 Euro monatlich fällig. Ein 30-jähriger Werkzeug- oder Maschinenschlosser-Meister hingegen zahlt bei HDI für 1.000 Euro BU-Rente bei Versicherungsendalter 62 Jahre und Leistungsendalter 67 Jahre 119,79 Euro monatlich. Ohne Meistertitel und mit Versicherungs- und Leistungsendalter von 67 Jahren werden sogar 139,44 Euro monatlich fällig – aber nur, wenn der Versicherte mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigt.

Bei Zurich ergibt sich für einen 30-jährigen, gesunden, selbstständigen, nicht rauchenden Schlosser mit Meisterabschluss, 16 Mitarbeitern, 80 Prozent Bürotätigkeit für eine Absicherung von 1.000 Euro Monatsrente bei einer Versicherungs- und Leistungsdauer von 35 Jahren ein monatlicher Zahlbeitrag von 75,22 Euro. Ein 30-jähriger, gesunder, nicht rauchender Bürokaufmann mit 80 Prozent Bürotätigkeit ohne Personalverantwortung zahlt für die gleiche Absicherung mit 45,85 Euro deutlich weniger.

Bei Volkswohl Bund reicht die Spannweite der BU-Prämien von 33 Euro beim IT-Spezialisten mit Bachelor-, Master- oder Diplom-Abschluss über 47 Euro beim Bürokaufmann bis hin zu knapp 104 Euro beim Schlosser und 120 Euro beim Dachdecker. Alte Leipziger verlangt von einem



»Manche Versicherer unterscheiden allein 30 Arten von Schülern«

Matthias Helberg,
Versicherungsmakler

30 Jahre alten Schlosser rund 106 Euro im Monat, während sie einen gleichaltrigen Bürokaufmann für knapp 43 Euro versichert. Bei Swiss Life muss der nicht rauchende Dachdecker sogar 165 Euro monatlich für seine BU-Police aufbringen. Für den Schlosser ist es mit 92 Euro etwas günstiger, während der Bürokaufmann für die gleichen Konditionen gerade einmal 38 Euro zahlen müsste. LV 1871 verlangt von einem 30-jährigen Schlosser 111 Euro im Monat, der gleichaltrige Bürokaufmann zahlt in der gleichen Konstellation hingegen nur 52,71 Euro. Bei Canada Life reichen die Beiträge von knapp 35 Euro für Software-Entwickler und knapp 41 Euro für kaufmännische Angestellte bis hin zu knapp 166 Euro für Schlosser und Dachdecker. Bei Nürnberger muss ein 30-jähriger Schlosser jeden Monat rund 90 Euro aufbringen, um 1.000 Euro BU-Rente bis zum Endalter 67 Jahre abzusichern, während ein Bürokaufmann mit den gleichen →

Top-Tarife für kaufmännische Berufe

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat 48 BU-Tarife für kaufmännische Berufe unter die Lupe genommen. Hier die 19 Policen der Service- und Direktversicherer, die als „exzellent“ gekürt wurden (in alphabetischer Reihenfolge)

Serviceversicherer	Tarif
Allianz	Berufsunfähigkeitspolice
Alte Leipziger	Secur AL
Axa	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung
Basler	Berufsunfähigkeitsversicherung
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz
Cosmos	Berufsunfähigkeits-Versicherung
Dialog	SBU-professional
Die Bayerische Beamten	BU Protect Prestige
Ergo	Ergo BU
HDI	Ego Top
LV 1871	Golden BU
Nürnberger	SBU3121DC
Nürnberger	SBU3120DC
Signal Iduna	SI Worklife Exklusiv Plus
Stuttgarter	BU Plus premium
Stuttgarter	BU Plus
Swiss Life	Swiss Life SBU
Volkswohl Bund	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung
Direktanbieter	Tarif
Hannoversche	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung

Quelle: IVFP; Stand: 20. Dezember 2021

Voraussetzungen mit knapp 45 Euro nur die Hälfte zahlen muss.

„Durch Anpassung der Rentenhöhe und Endalter lassen sich die Beiträge senken“, heißt es bei Hannoversche. Würde der Schlosser seine 1.000 Euro BU-Rente nur bis 60 statt bis 67 Jahre absichern wollen, müsste er mit rund 67 Euro monatlich nur unwesentlich mehr bezahlen als ein Bürokaufmann. Für Letzteren wären aber für knapp 55 Euro monatlich 1.500 Euro BU-Rente drin – und das bis zum Alter von 67 Jahren.

Handwerkern, die sich bis zum 67. Lebensjahr absichern wollen, schlägt Hannoversche die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU-Versicherung) vor. Sie ist deutlich preisgünstiger, zahlt aber nur dann, wenn der Versicherte gar nicht mehr arbeiten kann. Daher muss dieser bereit sein, im Fall der Fälle jede andere Tätigkeit auszuüben, um sein Einkommen zu sichern. Außerdem haben die privaten EU-Policen im Vergleich zu der gesetzlichen Regelung einen entscheidenden Nachteil. Denn wer zwar mehr als drei, aber weniger als sechs Stunden täglich arbeiten kann, bekommt von der Deutschen Rentenversicherung eine Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung. Die private EU-Versicherung zahlt in diesem Fall hingegen in der Regel nichts. So gab Swiss Life als einzige der von DAS INVESTMENT befragten Gesellschaften an, dass sie auch bei teilweiser Erwerbsminderung leistet. Auch wenn der Versicherte innerhalb eines Jahres keinen passenden Teilzeitarbeitsplatz findet, bekommt er in der gesetzlichen EU-Versicherung und bei Swiss Life die volle Erwerbsminderungsrente.

BU-Rente wegen Krebs fast immer anerkannt

Das Analysehaus Franke und Bornberg hat die Anerkennungs- und Ablehnungsquoten bei beantragten BU-Renten analysiert. Das Ergebnis: Es kommt auf die Art der Erkrankung an

Art der Erkrankung	Anerkennungen (in %)	Ablehnungen (in %)
Bösartige Neubildungen (Krebs)	93,7	6,3
Krankheiten des Kreislaufsystems	83,1	16,9
Krankheiten des Nervensystems	80,8	19,2
Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und Bindegewebes	76,1	23,9
Unfälle	75,6	24,4
Psychische Krankheiten und Verhaltensstörungen	71,2	28,8

Gesamtquote der untersuchten Versicherer, Werte wurden per Stichprobe überprüft.

Quelle: Franke und Bornberg; Stand: Mai 2021

Zwei weitere Policen sichern die Arbeitskraft indirekt ab. Bei der Dread-Disease- oder Schwere-Krankheiten-Versicherung gibt es bei schweren Krankheiten wie Krebs, Multiple Sklerose, Schlaganfall, Herzinfarkt, Koma, Lähmung, Alzheimer, Meningitis oder Parkinson eine Einmalzahlung, um den erhöhten Geldbedarf zu decken. Die Grundfähigkeitsversicherung zahlt bei Verlust wichtiger körperlicher Fähigkeiten wie Gehen, Stehen, Greifen, Sehen, Hören oder Sprechen. Einige Gesellschaften wie Zurich und Allianz sichern nach eigenen Angaben standardmäßig auch intellektuelle Fähigkeiten wie Konzentrationsvermögen, Gedächtnis, Auffassungsgabe, Orientierungsfähigkeit und die Fähigkeit zu planen ab. Bei Canada Life sind Konzentration und Auffassungsgabe, bei der Nürnberger Intellekt,

Orientierung und Gleichgewichtssinn ebenfalls mit abgedeckt. Bei Axa hingegen sind bis auf den Verlust der Orientierung keine weiteren intellektuellen Fähigkeiten mitversichert. Andere Versicherer beschränken sich in ihren Basistarifen zwar auf körperliche Merkmale, bieten aber darüber hinaus Premiumtarife oder weitere Bausteine an, die auch psychische Erkrankungen wie schwere Depressionen oder Schizophrenie umfassen. Die meisten Versicherer wie Allianz, Zurich, Canada Life, Alte Leipziger und Swiss Life leisten, wenn der Kunde bereits eine der versicherten Grundfähigkeiten verliert. Andere wie Axa unterscheiden zwischen verschiedenen Fähigkeiten und leisten, wenn der Versicherte zwischen einer und drei dieser Grundfähigkeiten verliert. |

Svetlana Kerschner

Leselust und Bärenfrust: Die kuriosesten Ausreden fürs Nicht-Arbeiten

Die Online-Stellenbörse Careerbuilder.com hat 2.257 Personalexperten und 3.697 Angestellte in den USA zum Thema Krankschreibung befragt und besonders außergewöhnliche Begründungen fürs Zu-Hause-Bleiben gesammelt



Der Hund hatte einen Nervenzusammenbruch.



Wurde von einer Ente gebissen.



War zu aufgewühlt durch den Film „Die Tribute von Panem“.



Zu viel gelesen.



Im Garten war ein Bär, an dem sich der Mitarbeiter nicht vorbeiraute.



Traumatischer Stress, da sich eine Spinne in der Wohnung verirrt hatte.



**Neu:
Budget-
tarife**



R+V-KRANKENVERSICHERUNG

Überzeugend flexibel: Die starke Alternative für Ihr bKV-Geschäft.

Weitersagen: Neue Budgettarife im R+V-GesundheitsKonzept PROFIL.

- › Ergänzung des bisherigen Tarifangebots um drei neue Budgettarife in den Höhen 300, 600 oder 900 Euro pro Jahr
- › Bedarfsgerechte Lösungen für individuelle Kundenwünsche
- › Kurze Bearbeitungszeiten im Leistungsfall
- › Hohe Kundenzufriedenheit
- › Persönliche Betreuung durch KV-Spezialisten

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit für Ihren Erfolg.
Jetzt informieren auf makler.ruv.de/bkv



Du bist nicht allein.



Zahnmedizin: Der Leistungskatalog privater Krankenversicherer ist in vielen Bereichen umfangreicher als der gesetzlicher Krankenkassen

NEUE PKV SETZT AUF TRENDTHEMEN

Die Gothaer Krankenversicherung hat zur Jahresmitte zwei neue PKV-Tarife an den Start gebracht. Versicherungsmakler Sven Hennig hat sich die einzelnen Vertragsbedingungen genauer angesehen und die Prämien mit Produkten der Mitbewerber verglichen

DIE ZWEI NEUEN privaten Krankenversicherungen Medcompact Premium und Medcompact Plus umfassen als Kompakttarife jeweils ambulante, stationäre und zahnärztliche Leistungen. Die Musterbedingungen für die private Krankheitskostenvollversicherung sind die gleichen wie für die bestehenden Tarife. Damit reihen sich die beiden Neuen in das Portfolio der Gothaer ein. In dem veränderten Marktumfeld fordern aber viele Kunden heute einerseits mehr Flexibilität. Andererseits erwarten sie Leistungen für Familienangehörige und digitalen Service.

Beim genauen Blick in die Tarifbedingungen ist ein sich fortsetzender Trend bei den ambulanten Leistungen zu erkennen. Zunächst einmal ist sie genauso voll erstattungsfähig wie die Telemedizin. Im Premium-Tarif erstattet die Gothaer diese Leistungen auch über die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte hinaus. In der Plus-Variante ist hingegen der Besuch eines bestimmten sogenannten Primärarztes vorgegeben, um die eigenen Kosten voll erstattet zu bekommen. Ausgenommen sind von dieser Vorgabe jedoch Vorsorgeuntersuchungen. Und in der Premium-Variante sind auch Impfungen für Auslandsreisen enthalten.

ZUSCHÜSSE FÜR HEILMITTEL

Auch im Bereich der Heilmittel setzt sich bei den Kölnern ein Trend fort, den ich heute immer häufiger am Markt sehe: Die Kosten für Heilmittel sind begrenzt auf das Leistungsverzeichnis für Heilmittel der Bundesbeihilfe und die dort genannten Höchstsätze. Wer also beispielsweise eine Massage, Fango, Krankengymnastik

oder Logopädie benötigt, sollte unbedingt vorher mit dem Versicherer und dem Therapeuten sprechen. Um nicht später auf hohen Eigenanteilen sitzen zu bleiben, sollte man vorher die Preise abklären. Die Heilmittel werden im Premium-Tarif von Beginn an zu 90 Prozent erstattet und im Plus-Tarif zunächst zu 80 Prozent.

Die Gothaer verpflichtet sich aber lediglich dazu, das Hilfsmittel unverzüglich und in „medizinisch notwendiger Ausführung“ bereitzustellen. Diese Formulierung gefällt mir persönlich nicht, weil über die medizinisch notwendige Ausführung hervorragend diskutiert werden kann. Nehmen wir ein amputiertes Bein: Ist die medizinisch notwendige Ausführung das Holzbein oder die leistungsfähige Prothese, mit der man einen Marathon laufen könnte? Außerdem sind mir persönlich die in beiden Tarifstufen möglichen 1.500 Euro als Zuschuss für Hörgeräte heutzutage einfach zu niedrig.

KOSTEN FÜR THERAPEUTEN

Viel hilfreicher als die Kostenübernahme für hippe Gesundheits-Apps auf dem Smartphone ist aus meiner Sicht die Psychotherapie. Sie wird angesichts der zunehmenden Leistungsfälle in der Berufsunfähigkeit immer wichtiger. Die Gothaer übernimmt für Kunden im Premium-Tarif beispielsweise 100 Prozent für die ersten 30 Sitzungen. Die Kosten für einen Heilpraktiker werden in der Premium-Variante zu 90 Prozent und im Plus-Tarif zu 80 Prozent getragen. Die Rechnungen für Hebammen und Entbindungspfleger sind hingegen im Rahmen ihrer jeweiligen Gebührenordnung voll erstattungsfähig.

Eine Kinderwunschbehandlung wird im Premium-Tarif mit 90 Prozent bezuschusst. In voller Höhe enthalten sind bei den Gothaer-Versicherungen jedoch die Kosten für eine Kryokonservierung. Dieses Einfrieren von Eizellen kann zum Beispiel aufgrund einer Chemo- oder Strahlentherapie notwendig werden. In beiden Tarifen ist die Kostenübernahme für eine ambulante oder stationäre Palliativversorgung gekoppelt an die entsprechenden Sätze in der gesetzlichen Krankenversicherung. In der Premium-Police ist die Unterkunft im Einbettzimmer eine Wahlleistung, ebenso die medizinische Behandlung beim Chefarzt.

FAZIT

Schauen wir uns die Tarife im Ganzen an. Die Gothaer hat zwei neue Tarife auf den Markt gebracht, die mit ihren Namen viel Leistung versprechen. In den Vertragsklauseln finde ich auf den ersten Blick nichts, das mich vom Hocker haut. Denn die versprochenen Leistungen sind durchschnittlich. Ob die Tarife den Vergleich mit Mitbewerbern bestehen, zeigt sich allerdings nicht zuletzt an der Prämie. Hier erkenne ich gegenüber dem Tarif NK Select der Halleschen einen deutlichen Preisvorteil der Gothaer, insbesondere bei Kindern. Doch das Konkurrenzprodukt bietet in vielen Bereichen auch erhöhte Leistungen. |



Der Autor **Sven Hennig** ist Versicherungsmakler in Bergen auf Rügen und Betreiber eines Online-Blogs zu privaten Krankenversicherungen.



Junge Erwachsene:
Im Internet tummeln
sich selbst ernannte
Finanzexperten

Bafin warnt vor windigen Finanzakademien

AUFSICHT: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) warnt vor unseriöser Finanz-Weiterbildung. Vor allem Jugendliche und junge Erwachsene erhielten über soziale Medien verlockend klingende Angebote: In Online-Finanzakademien und exklusiven Lernprogrammen ließe sich lernen, erfolgreich Geld anzulegen, etwa am Währungs- oder Krypto-Markt. Es winke schneller Reichtum. Ob die Angebote finanziellen Erfolg bescherten, sei fraglich, meint die Bafin. Online-Kurse, Lehrvideos, Apps oder Workshops kosteten oft mehrere Hundert Euro, Jugendliche könnten auch Verluste machen. Die Finanzaufseher warnen: „Viele Follower, Likes und positive Kommentare sind allein kein Gütesiegel.“ Seriöse Anbieter erläuterten die Quelle ihres Fachwissens. Entsprechende Angaben sollten auch anhand externer Quellen überprüfbar sein.

Hilfe bei der Nachhaltigkeitsabfrage

LEITFADEN: Seit dem 2. August soll in Finanzberatungsgesprächen verpflichtend das Thema Nachhaltigkeit zur Sprache kommen. Um Berater dabei zu unterstützen, hat das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) eine Anleitung für diesen Teil der Kundengespräche herausgebracht. Das sechsstufige Dokument soll die Materie auf ein alltagstaugliches Niveau herunterbrechen. Hier lässt es sich herunterladen.



www.forum-ng.org/fileadmin/Weiterbildung/FNG_DNWE_Beraterleitfaden_2022_final.pdf

Sparen wird schwierig



Fußgänger in Berlin: Geld zurückzulegen wird für immer mehr Menschen zur Herausforderung

UMFRAGE: Gerade einmal 39 Prozent der Deutschen sehen sich aktuell in der Lage, für bestimmte Zwecke zu sparen. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Verbands der Privaten Bausparkassen. Der Wert sei der niedrigste seit dem Beginn der Umfragereihe 1997. Zum Vergleich: Im Frühjahr 2022 waren es noch 42 Prozent. Vor allem beim Sparen für größere Anschaffungen, aber auch bei der Altersvorsorge machten Verbraucher aktuell Abstriche. Dagegen hat sich das Sparmotiv „Rücklage für Notfälle“ von 5 auf 6 Prozent leicht erhöht.

JDC startet Joint Venture

KOOPERATION: JDC, Mutterkonzern des Maklerpools Jung, DMS & Cie., tut sich mit dem US-Finanzinvestor Bain Capital und der Canada Life Irish Holding Company zusammen, um deutsche und österreichische Versicherungsmakler und -agenturen zu übernehmen. Die von dem Joint Venture erworbenen Häuser

sollen laut Plan per Servicevereinbarung an die Abwicklungsplattform von JDC angeschlossen werden. JDC hat in den vergangenen Jahren einen Schwerpunktwechsel von Finanzen in Richtung Versicherungsgeschäft vollzogen. Die irische Canada-Life-Holding ist seit 2019 Großaktionär von JDC.

Jugendliche wollen Schulfach Finanzen

WISSEN: Mehr als 90 Prozent der 16- bis 25-Jährigen in Deutschland würden Geld- und Finanzthemen gern schon in der Schule ausführlich vermittelt bekommen. Das geht aus einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa für die Schufa hervor. Nur ein Viertel der Jugendlichen bezieht demnach sein Finanzwissen aus dem Schulunterricht. 2019 sagten das noch 38 Prozent – ein Rückgang um 13 Prozentpunkte. Unter



Schüler im Unterricht

Berufsschülern geben dagegen 51 Prozent an, ihr Wissen zu Geld im Unterricht erworben zu haben. Im Mittel würden sich 16- bis 25-Jährige die Schulnote 3,3 für ihr eigenes Finanzwissen geben. Männer bewerten ihren Informationsstand dabei im Schnitt deutlich besser (2,9) als Frauen (3,6).

DAS INVESTMENT



TÄGLICHE NEWS ZU ...

> Personalien & Unternehmen
> Branchentrends
> Recht & Steuern **mehr ...**

www.dasinvestment.com/finanzberatung



Beratungs-
gespräch:
Viele Menschen
bereuen Finanz-
entscheidungen



Mehr Beratung erwünscht

VORSORGE: Verbrauchern fällt es zunehmend schwer, gute Finanzentscheidungen zu treffen. Das ergibt eine Umfrage des Versicherungs- und Finanzberatungskonzerns Swiss Life Deutschland. 45 Prozent der Befragten bereuen demnach mindestens eine wichtige finanzielle Entscheidung. Jeder Dritte dieser Gruppe hat dabei eine größere Menge Geld verloren. 61 Prozent der Befragten meinen, aus früheren Fehlentscheidungen gelernt zu haben, rund jeder Vierte hätte sich im Nachhinein betrachtet jedoch lieber beraten lassen. 52 Prozent halten persönliche Berater für zunehmend wichtig, weil im Internet viele irreführende Finanzinformationen kursierten. In der Praxis hat jedoch nicht einmal jeder Zweite einen festen Bank- oder Versicherungsberater.

Vermögensverwalter werden hybrid

STRATEGIE: Digitale Hilfen sind willkommen, sollen aber nicht den persönlichen Kundenkontakt ersetzen. Das ist Mehrheitsmeinung unter hiesigen unabhängigen Vermögensverwaltern, wie das Institut für Vermögensverwaltung (InVV) an der Technischen Hochschule Aschaffenburg ermittelt hat. Jedes dritte Haus (34 Prozent) plant demnach, auch digitale Vermögensverwaltung ins Programm zu nehmen, gegenüber 20 Prozent im vergangenen Jahr. Das allerdings nur ergänzend: Sein komplettes Geschäft sieht keiner der Befragten durch Robo-Advisors bedroht. Auch möchten heute dreimal so viele Häuser wie im Vorjahr ihren Kunden eine App oder Webinare anbieten. Für die jüngste der jährlichen Erhebungen gaben 148 Vermögensverwalter Auskunft – ein Drittel der hiesigen Marktteilnehmer, schätzt das InVV.

ANZEIGE



GSK
STOCKMANN

Anlagen muss man
richtig strukturieren.
Mit strukturierten
Ratgebern.



YOUR PERSPECTIVE.
GSK.DE | GSK-LUX.COM

ROBERT KRAMER, RECHTSANWALT

WILLKOMMEN IM CLUB

Deutschlands freie Finanz- und Versicherungsvermittler werden immer älter, ihr Altersschnitt liegt mittlerweile bei 53 Jahren. Mit der Initiative #Die34er will der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW frischen Wind in die Branche bringen

DIE KONFERENZRÄUME leuchten in einem frischen Grün, es gibt Sofaecken, Zimmerpflanzen und sogar eine Bar: Die Vermittler, die zur Kick-off-Veranstaltung der Initiative #Die34er gekommen waren, bewegten sich durch ein einladendes Ambiente. Und das alles virtuell. Denn der Initiator, der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW, hatte das erste Treffen der jungen Berufsstarter über die digitale Event-Plattform Trember laufen lassen. Mit einem Avatar, in diesem Fall dem eigenen Webcam-Bild, konnten die Teilnehmer durch die Konferenzlandschaft schweben. Mehr als 100 Gäste folgten der Einladung.

„Wir haben festgestellt, dass wir als Verband nicht besonders sexy für die jüngeren Vermittlerinnen und Vermittler sind“, sagt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Klassische Anzeigen zu schalten oder den Verband über Maklerpools vorzustellen, bringe hier wenig Resonanz.

Die neue Gemeinschaft – die „Community“, wie der AfW sie nennt – soll speziell solche Vermittler ansprechen, die in ihrem Metier noch relativ frisch sind. Es geht um den konzernunabhängigen Vertrieb: Viele Vermittler haben vor der Gründung des eigenen Unternehmens bei einem Strukturvertrieb oder als Ausschließlichkeitsvertreter einer Versicherungsgesell-

schaft gearbeitet. Mit der Selbstständigkeit lösen sie sich aus der Bindung. Passend dazu übertitelte der AfW das Treffen mit „Independence Day“. Den Namen habe man extra juristisch prüfen lassen, verrät Rottenbacher. Schließlich gebe es ja auch den gleichnamigen Film. Die Bezeichnung „#Die34er“ wiederum bezieht sich auf die Gewerbeordnung: Paragraph 34 regelt dort die Tätigkeit von Versicherungs-, Kredit- und Finanzvermittlern, die ohne Banklizenz auskommen.

Der durchschnittliche Vermittler in Deutschland ist 53 Jahre alt, hat der AfW in seiner Umfrage „Vermittler-Barometer“ im vergangenen November herausgefunden. Viele Vertriebsprofis werden daher aus Altersgründen mittelfristig aus ihrem Job ausscheiden. In den östlichen Bundesländern könne man diesen Trend besonders deutlich beobachten, berichtet Rottenbacher. Dort war nach der Wiedervereinigung 1990 zunächst eine ganze Reihe von Jobs weggefallen. Viele junge Menschen stiegen daraufhin quer in den Beruf des Finanz- oder Versicherungsvermittlers ein, denn dieser bot eine finanziell attraktive Perspektive. Fast 32 Jahre ist das nun her. Die damaligen Berufsanfänger bewegen sich mittlerweile auf den Ruhestand zu.

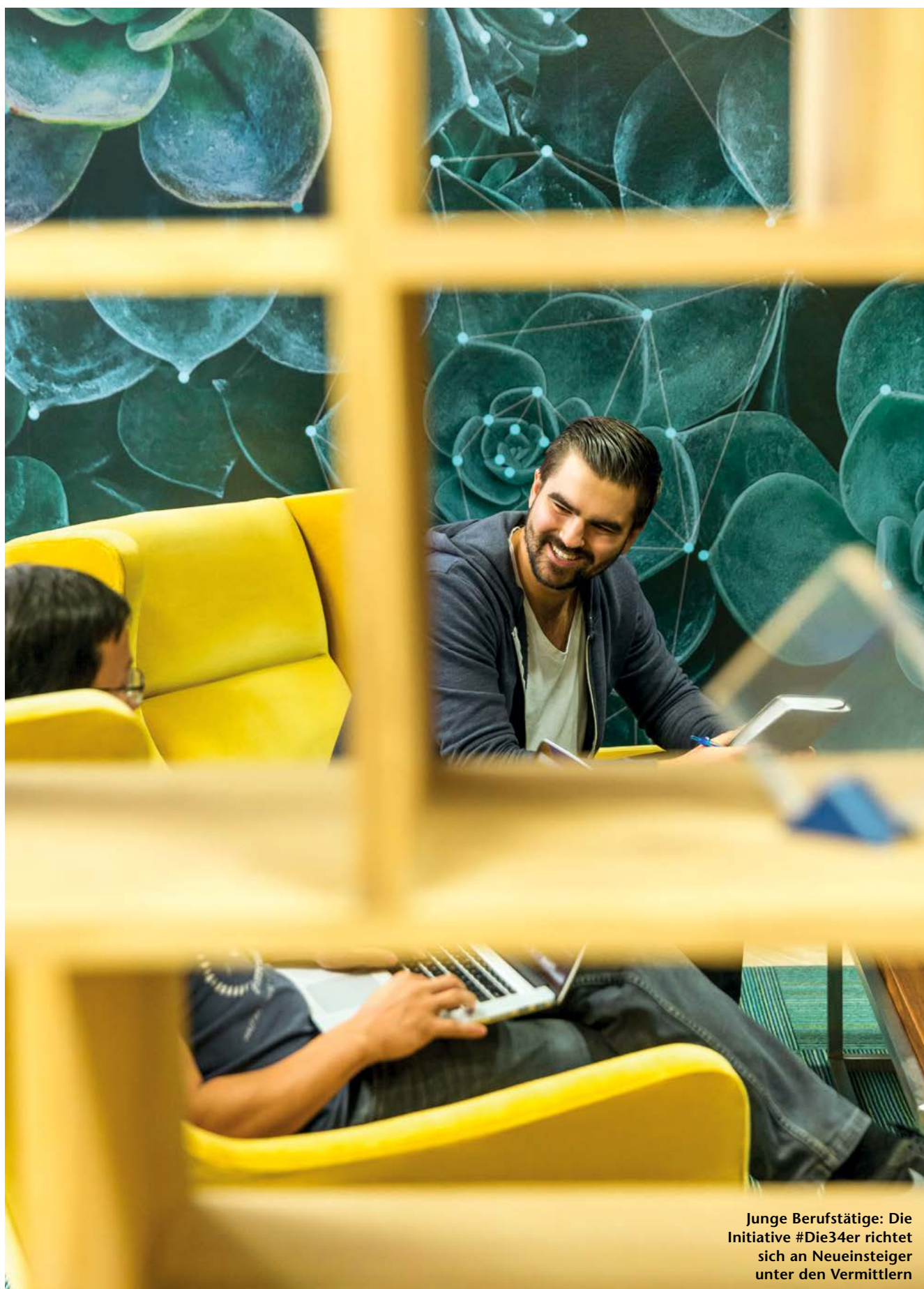
Doch es kommen auch neue hinzu. Ulf Papke, Digitalchef im Vertrieb des Maklerpools Blau Direkt, meint: „Wenn viele alte Hasen aus der Branche ausscheiden, können sich junge Vermittlerinnen und Vermittler erhebliche Marktanteile sichern.“ Diesen Vorteil sieht auch →

Antreten zur Anprobe

Markus Kiener, Frank Rottenbacher, Sebastian Grabmaier (von links)



Unter jüngeren Vermittlern geht es legerer zu als unter den älteren Vertriebsprofis. Das spiegelt sich auch in der Kleidung wider. Statt in Anzug oder Kostüm treten die Jungen oft einfach in Alltagskleidung auf. Das hat der AfW aufgegriffen und für seine Kampagne #Die34er bequeme Kapuzenpullover als Merchandise-Artikel gewählt. Kostenpunkt der Hoodies: 34,34 Euro. Sie sollen auf Messen erhältlich sein. Ein Exemplar der Kollektion wird auch jeden Monat verlost. Die Poolchefs Markus Kiener (Fonds Finanz) und Sebastian Grabmaier (Jung, DMS & Cie.) trugen sie kürzlich mit AfW-Vorstand Frank Rottenbacher schon Probe. Außer den Pullovern gibt es auch Kappis und Kaffeetassen mit dem Logo. Umgesetzt hat die Kampagne die Berliner PR-Agentur Birkenbeul.



Junge Berufstätige: Die Initiative #Die34er richtet sich an Neueinsteiger unter den Vermittlern

Torsten Jasper, Direktor Vertrieb und Marketing beim Maklerpool Apella. Er sagt über die Neulinge: „Wegen des hohen Durchschnittsalters sind die Erfolgschancen für Neueinsteiger groß. Bestehende Bestände können übernommen und zu größeren Unternehmen zusammengeführt werden.“

Beim Maklerpool BCA will man bereits eine Trendwende ausgemacht haben: „Wir können jedes Jahr mindestens 250 neue Geschäftspartner begrüßen. Zwischen 70 und 100 von ihnen sind um die 30 Jahre alt oder jünger. Die Tendenz ist steigend“, sagt BCA-Vorstandschef Rolf Schünemann.

Wer heutzutage in den Vermittlerberuf einsteigt, ist darauf häufig besser vorbereitet als frühere Generationen. Die Beobachtung stammt von Heiko Reddmann, Chef des Service-Dienstleisters für Berater Honorarkonzept: „Jüngere Makler sind oft gut ausgebildet, bringen Interesse und viel Vorwissen mit.“ Rolf Schünemann pflichtet dem bei: „Im Vergleich zu vorherigen Generationen sind junge Menschen heutzutage sehr aktiv, unkonventioneller, zielstrebig und voller kreativer Ideen.“ Wer über eine fundierte Ausbildung verfüge, habe oft schon konkrete berufliche Vorstellungen. Schünemann führt das unter anderem auf die strengeren Kompetenznachweise zurück, die heute im Vermittlerberuf gefordert werden: „Früher gab es fragwürdige Methoden zur



Foto: Mundreck

»Auf unseren Veranstaltungen stellen wir fest, dass die Frauenquote steigt«

Torsten Jasper, Direktor Vertrieb und Marketing bei Apella

Ansprache neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Durch die weitreichenden Qualifizierungsvoraussetzungen haben sich aber die Rahmendaten geändert.“ AfW-Mann Rottenbacher beobachtet noch eine weitere Besonderheit: „Für Jüngere ist es selbstverständlich, dass sie viel dokumentieren und sich weiterbilden müssen. Ältere Makler, die noch andere Zeiten kannten, ärgern sich oft darüber.“

Insgesamt kommen immer weniger Quereinsteiger in den Beruf, berichtet Rottenbacher. Viele Vermittler wechselten stattdessen aus dem Ausschließungsvertrieb in die Maklerschaft. Einige kämen auch aus Banken, wo sie mit ihrer Arbeit unzufrieden gewesen seien. Wobei viele Bankvermittler auch einen anderen Weg der Lizenzierung wählen und unter ein Haftungsdach gehen.

Die neue Generation der Profis spezialisiert sich zudem immer häufiger: auf Handwerker, Tierbesitzer, Hobbys wie Tauchen, Fliegen oder Gaming. „Wer spezialisiert ist, kann sehr gut bundesweit auftreten“, sagt Rottenbacher. Der AfW-Vorstand meint: „Jüngere Makler sind dafür offener.“ Torsten Jasper von Apella sieht darin auch eine Folge der fortschreitenden Digitalisierung: „Heutzutage ist eine bundesweite Ausrichtung des Geschäftsmodells keine Herausforderung mehr. Online-Beratung ist für die meisten selbstverständlich.“ Auch Martin Steinmeyer vom Hamburger Maklerpool Netfonds meint: „Bei vielen jungen Maklern erlebe ich ein modernes Denken. Das umfasst auch Qualifizierung, Digitalisierung, transparente Produkte und eine andere Art der Kundenansprache.“

Noch etwas zeichnet die jüngere Vermittlerschaft aus: Sie wird weiblicher. Immer mehr Frauen entscheiden sich heute für den Vermittlerjob. Torsten Jasper meint: „Auf unseren Veranstaltungen stellen wir fest, dass die Frauenquote steigt.“ Apella hat auf den Wandel in dem traditionell vor allem männlich besetzten Berufsfeld reagiert: Jede zweite Ausgabe des hauseigenen Magazins „Makler“ erscheint nun als „Maklerin“.

Die Geschäftsergebnisse scheinen den Ansatz der jungen Vermittler zu stützen. Rottenbacher sagt mit Blick auf die jüngste Vermittlerbefragung des AfW: „Vermittler unter 40 haben signifikant höhere Umsatzzuwächse als die älteren Kollegen.“

Hereinspaziert, hereinspaziert



Screenshots: AfW/Trember

Modernes Ambiente im saftigen Grün des AfW: Zum ersten Treffen der Gemeinschaft #Die34er kamen mehr als 100 Interessenten zusammen. In den virtuellen Räumen bewegen sich die Besucher mit einem Avatar – vom großen Vortragssaal bis in die kleine Sofaecke. Wer in der Nähe steht, dessen Stimme erscheint lauter. Die Konferenzlandschaft hat der AfW speziell für die Veranstaltung entwerfen lassen. Sie soll zukünftig noch häufiger ihre Pforten öffnen.

Allerdings starteten die Jungen in aller Regel auch von einem niedrigeren Niveau, räumt er ein.

Ins Rampenlicht rückt der Vermittler-Nachwuchs jedes Jahr im Oktober auf der Dortmunder Vertriebsmesse DKM. Dort sucht eine Jury aus Branchenvertretern nach besonders vielversprechenden Talenten unter den Jungmaklerinnen und Jungmaklern. Es zeichnen sich klare Trends ab: Die drei Erstplatzierten 2021 betreiben ihr Geschäft weitgehend digital, Werbung und Kundenaustausch erfolgen häufig über Social Media, und eine große Rolle spielen Kundenurteile auf Bewertungsplattformen – alles Themen, die jüngere Vermittler heute als entscheidend für ihren Erfolg wahrnehmen. Das bestätigt auch der AfW. Eine Umfrage unter den #Die34er-Mitgliedern ergab: Die Berufseinsteiger interessieren sich vor allem für Digitalisierung, soziale Medien und Unternehmensstrategie.

Das will der AfW nun in seiner Verbandsarbeit berücksichtigen. Die frisch gegründete Community soll den Vertriebsnachwuchs bei eben diesen Themen abholen. Dafür setzt man auf junge Vertriebsvorbilder. Als Markenbotschafter fungieren Bastian Kunkel, Franziska Zepf und Patrick Hamacher. Alle drei sind durch ihre aktive Social-Media-Arbeit in der deutschen Vertriebsbranche bekannt geworden. Auf dem Kick-off-Treffen trat jeder von ihnen mit einem Vortrag an, im Anschluss standen sie noch für Vier-Augen-Gespräche zur Verfügung. Die Finanz-Influencer wollten der Community weiter treu bleiben, berichtet AfW-Vorstand Rottenbacher.

Wer sich für eine Teilnahme an #Die34er interessiert, muss übrigens nicht Mitglied im Verband werden, sondern kann auf der zugehörigen Website einfach seine Daten hinterlassen. „Wir machen das parallel zum eigentlichen AfW. Der AfW bleibt der Verband für die politische Arbeit“, sagt Rottenbacher. Spezielle Aufklärung und strategische Tipps zu Regulierungsthemen erhalten weiter nur Verbandsmitglieder.

Um junge Makler kümmern sich auch die Maklerpools verstärkt. Das melden alle für diese Recherche befragten Poolvertreter zurück. Apella etwa hat ein spezielles Team eingerichtet. „Wir haben in den vergangenen Jahren ein Aktionsteam aufgebaut, das

In diesen Berufen starten die meisten Auszubildenden

Unsere Grafik zeigt die Zahl der Ausbildungsverträge 2020 in den beliebtesten Berufen. Die Ausbildung in einer Bank, gängige Grundlage für den Finanz- und Versicherungsvertrieb, kommt erst auf Platz 14

Platz	Beruf	Vertragszahl
1	Kaufmann/-frau Einzelhandel	24.894
2	Kaufmann/-frau Büromanagement	22.938
3	Verkäufer/in	21.279
4	KFZ-Mechatroniker/in	19.434
5	Medizinische/r Fachangestellte/r	15.750
...		
14	Bankkaufmann/-frau	8.370

Quelle: Statistisches Bundesamt

bei uns intern als das A-Team bekannt ist. Es empfängt alle neuen Maklerinnen und Makler und begleitet sie über 24 Monate beim Einstieg in das Geschäft“, berichtet Apella-Mann Jasper.

Der Beruf des Vermittlers steht auf der Hitliste der beliebtesten Ausbildungsberufe nicht unbedingt ganz oben. Eine vergleichbare Tätigkeit – die des Bankkaufmanns – lag 2020 nach geschlossenen Ausbildungsverträgen erst an 14. Stelle (Grafik oben). Beim AfW setzt man indes deutlich auf diese nächste Generation. Für Herbst ist bereits ein Folgetreffen des ersten Independence Days anvisiert, weitere Treffen sind in Planung. Der Turnus, in dem sie stattfinden sollen, steht noch nicht fest. Möglicherweise könne man sich auf der kommenden DKM einmal persönlich treffen, oder man öffne die virtuellen Räume zwischendurch hin und wieder zum Netzwerken, überlegt Rottenbacher laut.

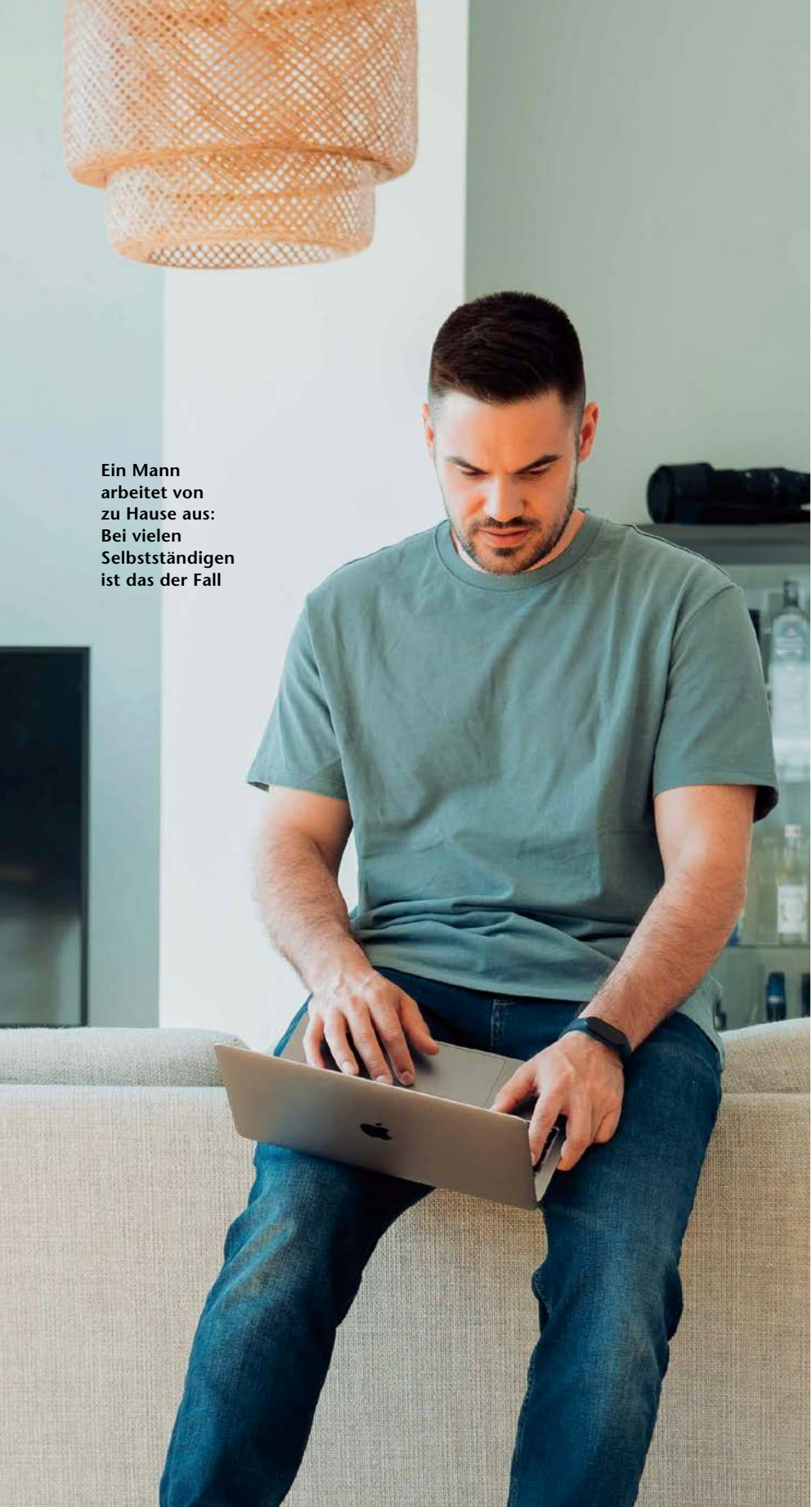
Für die Gemeinschaft #Die34er haben sich von Gründung im Mai bis Mitte Juli knapp 600 Mitglieder angemeldet. Neben neuen Anmeldungen, die dabei auch für den Verband abfallen könnten, hofft der AfW-Vorstand ebenso auf die Strahlkraft des Namens: „Wir würden uns freuen, wenn sich unser Hashtag branchenweit durchsetzt. Wenn sich Vermittler als Gemeinschaft fühlen – mit Rückgrat und breiter Brust, weil sie einen guten Job machen.“ |

Iris Bülow

»Jüngere Makler finden es selbstverständlich, dass sie viel dokumentieren und sich weiterbilden müssen«

Frank Rottenbacher, Vorstand AfW



A man with short dark hair and a beard, wearing a teal t-shirt and blue jeans, is sitting on a light-colored sofa. He is looking down at a silver laptop on his lap, with his hands on the keyboard. Above him is a large, cylindrical, woven lampshade. In the background, there is a shelf with some bottles and a camera.

Ein Mann arbeitet von zu Hause aus: Bei vielen Selbstständigen ist das der Fall

SCHEIN ODER SEIN?

Ein freier Handelsvertreter sei nur scheinbar selbstständig tätig gewesen, beschied unlängst das Frankfurter Sozialgericht. Rechtsanwalt Tim Banerjee hat sich das Urteil angesehen

FREIE HANDELSVERTRETER sind in Deutschland typischerweise nach Paragraph 84 des Handelsgesetzbuchs selbstständig tätig. Das heißt, der Handelsvertreter ist ein selbstständig agierender Unternehmer. Er erhält kein festes Gehalt und für ihn werden keine Sozialabgaben fällig. Vielmehr arbeitet er auf Rechnung und ist für seine Absicherung selbst verantwortlich. Allerdings besteht das Risiko, dass freie Mitarbeiter beziehungsweise Handelsvertreter als Scheinselbstständige gewertet werden. Das belegt aktuell ein Urteil des Sozialgerichts Frankfurt (Urteil vom 8. März 2021, Aktenzeichen: S 18 BA 93/18).

Gegenstand des Verfahrens war die Klage einer Bank gegen einen Bescheid der Sozialversicherung. In diesem wurde ein Handelsvertreter im Finanzvertrieb zum Arbeitnehmer qualifiziert. Die Sozialversicherung sah daher eine Versicherungspflicht des Handelsvertreters in der Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung.

Das Sozialgericht Frankfurt hat die Ansprüche der Sozialversicherung bestätigt. Das Argument: Der Handelsvertreter habe seine Tätigkeit lediglich scheinbar selbstständig ausgeübt. Tatsächlich habe er aber in Abhängigkeit zu der Klägerin gearbeitet. Somit sei er ein versicherungspflichtiger Beschäftigter gewesen.

Unter anderem war der frühere Handelsvertreter laut Urteil des Sozialgerichts verpflichtet, der Bank über seine Vertriebsaktivitäten Bericht zu erstatten. Er leitete Kundenanträge an die für die Bearbeitung zuständige Stelle der Bank weiter und verpflichtete sich, im Rahmen seiner Tätigkeit gegenüber Interessenten und Kunden ausschließlich solche Briefbögen, Visitenkarten oder Begleitzettel zu verwenden, die ihm die Bank oder die Vertriebsgesellschaft zur Verfügung stellten. Es war dem Handelsvertreter ebenso untersagt, für seine nach diesem Vertrag ausgeübte Tätigkeit eine Vergütung und/oder Sachleistung vom Kunden zu verlangen oder anzunehmen beziehungsweise eine solche zu gewähren.

In der Tat weisen diese Bedingungen dem Handelsvertreter arbeitnehmerähnliche Eigenschaften zu. Sie machen es schwierig, dessen selbstständige Stellung nach dem Handelsgesetzbuch zu begründen. Das Gericht hat also festgestellt, dass lediglich eine Scheinselbstständigkeit des Handelsvertreters vorliegt und dieser tatsächlich als abhängig Beschäftigter der Versicherungspflicht unterliegt. Laut Urteil wurden dabei alle für und gegen eine Selbstständigkeit sprechenden Indizien herangezogen und gewertet.

Als Indiz gegen eine Selbstständigkeit des Handelsvertreters hat das Gericht ein von der Bank eingerichtetes und gefördertes System herangezogen. Dieses ermöglichte, dem Geldinstitut unmittelbare Weisungen an die Vermittler zu erteilen, die die Geschäftsentwicklung bis hin zu einzelnen Produkten betrafen.

Die Vermittler seien demnach in die von der Bank geschaffene Struktur aus Bezirksleitern, Regionalleitern und Agenturleitern „eingegliedert“ gewesen. Dabei seien feste Vermittlungsziele nach Höhe und Produktart vorgeschrieben gewesen. Zudem sprachen weitere Indizien für eine Unselbstständigkeit des Vermittlers:

- Die Zuweisung eines bestimmten Kundenkreises

Lieber allein

Eine Analyse der Gewerkschaft ver.di zeigt, in welchen Branchen es die meisten Solo-Selbstständigen gibt. Die ersten Plätze belegen dabei überwiegend kreative Berufe

Solo-Selbstständige	in Prozent
Journalismus	37,5
Kunst	16,4
Sonstiges	14,0
Grafik und Design	11,9
IT-Dienstleistungen	11,3
Gesundheit, Pflege, Erziehung	8,9
Bildung und Beratung	8,7
Handel, Transport und Reinigung	8,6
Übersetzung und Dolmetschen	8,5
Handwerk	2,8

Quelle: ver.di, Stand: Mai 2017

- Ein räumlich festgelegtes Arbeitsgebiet ohne Konkurrenzschutz
- Die Unmöglichkeit von Verdienstmöglichkeiten außerhalb der vorgegebenen Räumlichkeiten
- Das Verbot der Akquirierung von Neukunden
- Das Erbringen von nicht vereinbarten Serviceleistungen gegenüber den Kunden der Bank
- Zudem das äußerliche Erscheinungsbild als „normale Bankfiliale“ aus Sicht der Kunden.

Außerdem musste der Vermittler sein Geschäftskonto bei der Bank einrichten, auf welches diese jederzeit Zugriff hatte. Zuletzt habe es auch an einem unternehmerischen Risiko gefehlt, da der Vermittler durch Zurverfügungstellung aller notwendigen Arbeitsmittel vom Einsatz eigenen Kapitals befreit war.

In der Gesamtschau überwogen diese Indizien gegenüber den formalen vertraglichen Vereinbarungen und stetigen Hinweisen bei Agenturschildern und Namensschildern auf die Selbstständigkeit.

In der Tat lauern in der vorliegenden Konstellation große Risiken. Der Handelsvertreter kann in der Folge seine rechtliche Selbstständigkeit verlieren und als herkömmlicher Arbeitnehmer im Vertrieb der Sozialversicherungspflicht und weiteren Pflichten unterliegen. Unternehmen

geraten in Gefahr, Beiträge für die Sozialversicherung nachzahlen zu müssen – was teuer werden kann.

Vor diesem Hintergrund sollten Handelsvertreter und deren Gesellschaften dringend darauf achten, dass sie wirklich saubere Vereinbarungen treffen. Es sollte kein Zweifel an der selbstständigen Tätigkeit des freien Handelsvertreters bestehen.

Handelsvertreter sollten sich insgesamt als Unternehmer verstehen und ihre Strukturen dementsprechend auch so unabhängig wie möglich einrichten. Sie sollten keine allzu engen operativen oder organisatorischen Verflechtungen mit der auftraggebenden Gesellschaft eingehen. Im Fokus steht dabei, Schaden vom eigenen Unternehmen abzuwenden und sich bestmöglich entwickeln zu können. Das gelingt Handelsvertretern am besten, wenn sie sich absehbaren Gefahren gar nicht erst aussetzen. |

Mehr zum Thema unter
[www.dasinvestment.com/
recht-steuern](http://www.dasinvestment.com/recht-steuern)



Der Autor **Tim Banerjee** ist Rechtsanwalt und Experte für Handelsvertreter- und Vertriebsrecht. Er ist Partner der Mönchengladbacher Wirtschaftskanzlei Banerjee & Kollegen.

VORSORGE OHNE RIESTER

DAS INVESTMENT lässt fiktive Fälle aus der Finanzberatung von Vermögensprofis untersuchen. Diesmal befasst sich Henning Schmidt von Schnitger Versicherungsmakler aus Oldenburg mit einem Vertriebler, der seine Altersvorsorge prüfen lassen will

› DER VORSCHLAG

DA OLAF BRAHMS und seine Partnerin inzwischen sicher sind, dass sie keine Kinder wollen, steht der Riester-Vertrag auf dem Prüfstand. Vor 15 Jahren war er bei einem anderen Zinsniveau auch ohne Kinderzulagen noch eine gute Investment-Idee. In den vergangenen Jahren hat sich jedoch herausgestellt, dass die Zwangsgarantie diese Konstellation uninteressant macht. Brahms will deshalb künftig keine Riester-Beiträge mehr zahlen. Da sein neuer Arbeitgeber keine vermögenswirksamen Leistungen zahlt, will er außerdem auch den Fondssparplan auflösen.

Eine ausführliche Analyse zeigt, dass sich für Brahms eine fondsgebundene Basisrente mit einer Förderquote von über 46 Prozent lohnt. Bei (kinderlosen) Gutverdienern ist die Basisrente heute der bessere Riester – vor allem, weil kein

Garantiezwang besteht und der Kunde mit starker staatlicher Förderung investieren kann. Im Alter ist dafür nur die Verrentung möglich – neben der starken Förderung spricht aber auch das Argument der „Absicherung des Langlebkeitsrisikos“ (wie es die Versicherungswirtschaft so uncharmant nennt) für diese Option. Brahms entscheidet sich für eine fondsgebundene Basisrente bei der LV 1871, in die er 163 Euro monatlich einzahlt. Die Fondsauswahl gleicht der fondsgebundenen Rentenversicherung bei Condor Versicherungen. Der von Brahms geäußerte Wunsch nach einer breiten Streuung seiner Anlagen wird durch die ähnliche Fondsauswahl nicht beeinträchtigt, schließlich sorgt der zehnte Index- oder Asset-Klassenfonds nicht unbedingt für eine wirkliche weitere Differenzierung.

Dafür stehen zwei Lösungen parat: Zum einen einmaliges Investment der 20.000 Euro in die Allianz Private Finance Police. Die Gesellschaft öffnet damit ihre Schatulle als Großinvestorin für Kleinanleger. Das Geld investiert sie unter anderem in Infrastruktur, Private Equity und erneuerbare Energien. Im aktuellen Marktumfeld ist die Police eine interessante Beimischung, schließlich kann sie der Inflation entgegenwirken. Die bisherigen Ergebnisse machen jedenfalls Mut, selbst das erste Quartal 2022 schloss die Police im Plus ab.

Zum anderen soll der bisherige VL-Sparplan mit einer Einmalanlage von 5.000 Euro und monatlichen Beiträgen von 40 Euro in die Pangaea Life Investment-Rente fließen. Das Tochterunternehmen der Bayerischen investiert im Rahmen des Blue

Anlegen fürs Alter: Investmentfonds für Olaf Brahms

Das Portfolio soll möglichst breit aufgestellt sein. Beispielkunde Olaf Brahms steckt monatlich 163 Euro in die fondsgebundene Basisrente der LV 1871

Fondsname	ISIN	Fondsvolumen in Mio. Euro	Wertentwicklung 3 Jahre in %	Volatilität 3 Jahre in %	Kategorie
● Global Sustainability Core Equity	IE00B7T1D258	2.403 ¹⁾	40,1	17,4	Aktienfonds All Cap Welt
● Global Small Companies	IE00B67WB637	973 ¹⁾	31,6	20,9	Aktienfonds Small & Mid Cap Welt
● iShares Core MSCI World ETF	IE00B4LSY983	43.586 ¹⁾	26,7	18,5	Aktienfonds All Cap Welt
● iShares MSCI EM SRI ETF	IE00BYVJRP78	4.073 ¹⁾	5,8	21,3	Aktienfonds All Cap EM
● Pictet Global Environmental Opportunities	LU0503631714	7.822 ²⁾	42,1	16,9	Aktienfonds Umwelt

1) Stand: 31. Mai 2022
2) Stand: 21. Juli 2022

Quelle: DAS INVESTMENT Fund Explorer; Sortierkriterium: Alphabet

Energy Fonds direkt in erneuerbare Energie im europäischen Wirtschaftsraum. Anleger legen hier also unmittelbar in verschiedene Assets – Windkraft, Photovoltaik, Wasserkraft und künftig auch Speichertechnologie – an und erhalten somit Erträge direkt aus der Stromvermarktung. Daraus ergibt sich eine sehr geringe Korrelation zu den Börsen – welcher Zusammenhang besteht schon zwischen dem Windpark Mads in Dänemark und Börsentrends? Die Vergangenheitswerte der Pangea Life Investment-Rente sind erfreulich – sowohl hinsichtlich der Wertentwicklung nach Kosten als auch in Sachen Volatilität.

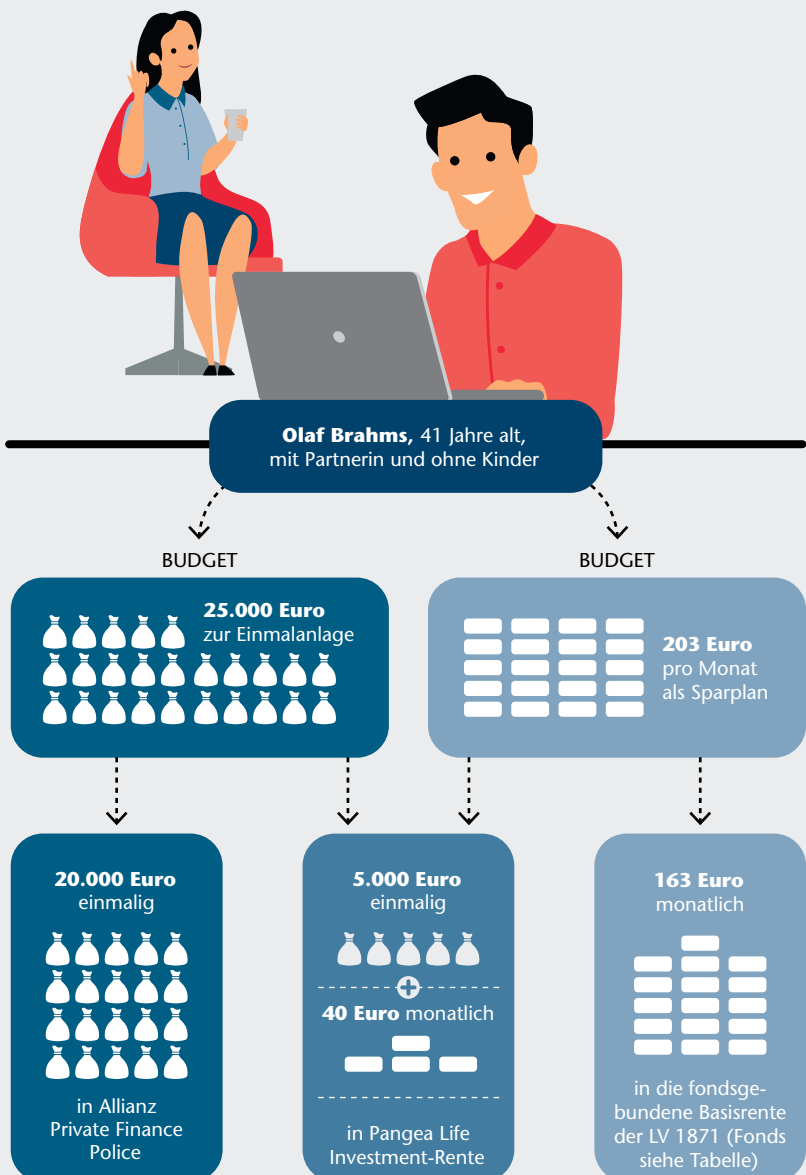
Unter dem Strich sind beide Lösungen spannend. Versicherungsanlageprodukte führen neben der klassischen Fondspolice (die aus steuerlichen Gründen bei entsprechender Gestaltung weiterhin ihre Berechtigung neben einem Depot hat) zu differenzierten Anlagemöglichkeiten. In beiden Fällen öffnen sich Versicherer hier und beteiligen Kunden an ihrer Marktmacht. So entstehen Anlagemöglichkeiten fernab der gängigen Risikoklassen und Benchmarks. I



Der Autor **Henning Schmidt** ist auf Nachhaltigkeit spezialisierter Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler und arbeitet bei Schnitger Versicherungsmakler in Oldenburg.

DER FALL

Olaf Brahms (41) ist als Key Account Manager angestellt und will seine Altersvorsorge prüfen und breiter aufstellen. Im Jahr 2007 hat er eine fondsgebundene Rentenversicherung bei Condor Versicherungen abgeschlossen. Die Gesellschaft ist bei der Analyse ein verlässlicher Partner mit angemessener Kostenstruktur. Da in Brahms Portfolio lediglich etwas Kosmetik bei der Fondsauswahl nötig ist, nutzt er die kostenlose Möglichkeit und stellt einen Mix aus Asset-Klassenfonds von Dimensional und Indexfonds von iShares nach klassischem Core-Satellite-Prinzip zusammen. Brahms zahlt 295,50 Euro pro Monat in die Rentenversicherung ein. Neben der fondsgebundenen Rentenversicherung bei Condor Versicherungen hat Brahms eine Riester-Rente und einen Sparplan für vermögenswirksame Leistungen bei der DWS. Die Analyse seines Portfolios zeigt, dass ihm 25.000 Euro für eine Einmalanlage zur Verfügung stehen. Zudem verfügt er künftig über ein monatliches Budget von 203 Euro für weitere Investments.



Alle Praxisfälle unter www.dasinvestment.com/der-praxisfall

Anmerkung: DAS INVESTMENT weist darauf hin, dass hier stark vereinfachte Modellfälle dargestellt sind. Sie sollen Anhaltspunkte liefern, können aber eine umfassende und sorgfältige Beratung nicht ersetzen.



»AM MEISTEN LERNT MAN AUS FEHLERN«

Erfolgreiche Fondsmanager beantworten zwölf nicht ganz alltägliche Fragen. Dieses Mal: Olgerd Eichler, Manager des Mainfirst Germany

1| Ihre erste prägende Erfahrung zum Thema Geld?

Während einer Klassenfahrt in der Grundschule habe ich begehrte Kleinstartikel mit Gewinn an meine Klassenkameraden verkauft

2| Wären Sie nicht Fondsmanager geworden, wären Sie heute ... Sportler. Eine Karriere in dem Bereich hätte mich sehr gereizt, jedoch hatte ich beim Sport leider nur ein durchschnittliches Talent

3| Welche Persönlichkeit imponiert Ihnen?

Ich habe hohen Respekt vor sehr erfolgreichen Personen, die aber bescheiden und bodenständig geblieben sind

4| Welches Buch sollte jeder Fondsmanager gelesen haben? Um Erfahrung zu sammeln, stellt die Praxis den besten Lehrmeister dar. Oder noch pointierter: Am meisten lernt man aus Fehlern

5| Welchem verpassten Investment trauern Sie noch heute nach? Ich versuche bewusst, nicht zurückzuschauen. Aber noch ärgerlicher als verpasste Investments sind Ausstiege aus Aktien, die sich anschließend zu Kursraketen entwickelt haben

6| Was sammeln Sie? Zum Leidwesen meiner nächsten Umgebung bewahre ich sehr viele Zeitungen auf. Ferner habe ich mir ein nettes Weindepot zugelegt

7| Ihre liebste TV-Serie oder Ihr liebster Kinofilm?

Das habe ich nicht. Ich schaue eher Sportübertragungen im Tennis oder Radsport sowie Dokumentationen

8| Die nützlichste App auf Ihrem Handy?

Ohne Google könnte ich wahrscheinlich nicht mehr leben. Ob als Suchmaschine oder als Navigations-Tool, es ist einfach praktisch

9| Fußball ist für mich ...

... mehr Gesellschaft als Sport, aber immer spannend, vor allem als Teamveranstaltung

10| Auf welchen Luxusartikel würden Sie nur ungern verzichten?

Reisen. Die Erfahrung, andere Kulturen und Menschen kennenzulernen, möchte ich nicht missen

11| Welches Streitthema kehrt bei Ihnen zu Hause immer wieder?

Das sind meist die Klassiker des Familienlebens wie Aufräumen, Haushalt, Hausaufgaben etc.

12| Wo wollen Sie leben, wenn Sie einmal nicht mehr Fondsmanager sind?

Das Wichtigste im Leben sind Familie und Freunde, daher braucht es keinen Ortswechsel



Carlos Alcaraz beim diesjährigen Tennisturnier von Wimbledon: Nach der am 3. Juli erlittenen Niederlage gegen Jannik Sinner ist der Traum vom Finale ausgeträumt

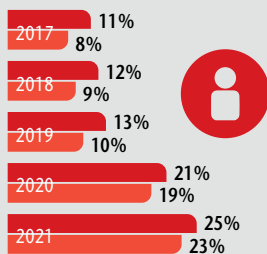
Foto: imago images/GEPA pictures

GUT ZU WISSEN!

Im vergangenen Jahr haben so viele Menschen wie noch nie daheim gearbeitet. Knapp ein Viertel aller Erwerbstätigen hierzulande war 2021 gelegentlich im Homeoffice, für jeden zehnten Berufstätigen bildeten die eigenen vier Wände sogar an jedem Arbeitstag das Büro. Dieser Trend dürfte fortbestehen

Corona-Maßnahmen verstärken Homeoffice-Trend

Anteil der Erwerbstätigen hierzulande im Homeoffice
 ■ Alle Erwerbstätigen ■ Abhängig Beschäftigte



EU-Durchschnitt bleibt leicht dahinter

Anteil der Erwerbstätigen im Homeoffice



Top-3-Länder in Europa

Anteil der Erwerbstätigen im Homeoffice



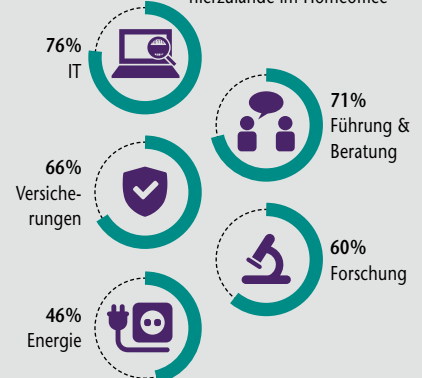
Flop-3-Länder in Europa

Anteil der Erwerbstätigen im Homeoffice



Top-5-Homeoffice-Nutzer nach Branchen

Anteil der abhängig Beschäftigten hierzulande im Homeoffice

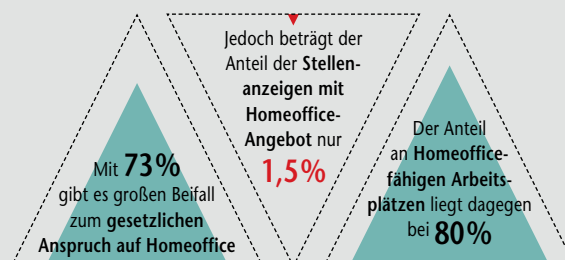


Sorgen gibt es auch im Homeoffice

Erwerbstätige in Deutschland



So schaut es am deutschen Arbeitsmarkt aus



Diese Rubrik wird Ihnen gesponsort von

ANZEIGE



Ihr Erfolg.
Unsere Priorität.

VORSCHAU: DAS LESEN SIE IN DER OKTOBER-AUSGABE, DIE AM 15. SEPTEMBER 2022 ERSCHEINT



Berater: Die Konsolidierung auf dem Pool-Markt nimmt Fahrt auf. Im Rahmen unseres großen Roundtables diskutieren führende Branchenvertreter die Zukunft der Finanzberatung.

Saubere Strategie

Titel: Nachhaltige Investments sind der neue Standard. Enorme Zuflüsse und üppige Renditen lassen auch wenig Zweifel, die zunehmenden politischen Vorgaben leisten ihr Übriges. Wir zeigen, wie Aktienfondsmanager die Erfolgsgeschichte fortschreiben wollen, und stellen die aussichtsreichsten Portfolios vor.

Mit dem Megatrend zu verantwortungsvollen Kapitalanlagen wächst auch die Produktwelt

Fonds: Unser Crashtest zeigt die flexibel und weltweit anlegenden Mischfonds, die am erfolgreichsten durch unruhige Börsenphasen navigieren.

IMPRESSUM

Edelstoff Media GmbH
Goldbekplatz 3
22303 Hamburg
Telefon +49 (40) 40 19 99-50
Telefax +49 (40) 40 19 99-79

E-Mail info@dasinvestment.com
www.dasinvestment.com

Abo-Verwaltung
Telefon: +49 (55 21) 85 53 55

Geschäftsführung
Peter Ehlers, Matthias Kugel

Herausgeber
Peter Ehlers, Malte Dreher



Ehrenplatz für
unseren 2018
verstorbenen
Mitgründer
Gerd Bennewirtz

REDAKTION

Chefredakteur Marc Radke (V. i. S. d. P.)

Berater der Chefredaktion Egon Wachtendorf

Chefin vom Dienst Imke Lessentin

Redaktion Iris Bülow, Christian Hilmes,
Svetlana Kerschner (Leitende Redakteurin),
Henning Lindhoff, Hannah-Elena Ritzmann,
Sarah Steiner, Sven Stoll

Autoren Jörg Angelé, Tim Banerjee, Björn Drescher,
Sabine Groth, Sven Hennig, Henning Schmidt

Bildredaktion Nadine Rehmann (Junior-Chefin vom Dienst)

Schlussredaktion Arnd M. Schuppius

Grafik Nadine Rehmann, Michael Rühle, Jana Zschäpe

Fondsdaten FWW Fundservices GmbH, Morningstar Deutschland GmbH

MEDIAVERMARKTUNG

Vermarktung
Claudia Otremba, claudia.otremba@dasinvestment.com
Telefon: +49 (40) 40 19 99-452

Caroline Röhl, caroline.roell@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-453

Verena Kloodt, verena.kloodt@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-491

Vermarktung Versicherer
Alexander Grund, alexander.grund@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-41

Assistenz der Vermarktung Viktoria Mashkinova,
viktoria.mashkinova@edelstoff-media.de, Telefon: +49 (40) 40 19 99-55

Anzeigenpreise Es gilt die Anzeigenpreisliste 2022

SERVICE

Abo-Verwaltung DAS INVESTMENT Leserservice, Schloßstraße 5,
37412 Herzberg, Telefon: +49 (55 21) 85 53 55, abo@dasinvestment.com,
www.dasinvestment.com/abo-service

Einzelheftpreis 5,90 Euro; Jahresabonnement 59 Euro und für Studenten
44 Euro (gegen Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)

Erscheinungsweise monatlich

Einzelheftbestellung Telefon +49 (55 21) 85 53 55 oder abo@dasinvestment.com

Nachdruckrechte/Sonderdrucke Verena Kloodt,
verena.kloodt@dasinvestment.com, Telefon: +49 (40) 40 19 99-491

Druckerei Dierichs Druck + Media GmbH & Co KG,
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Bankverbindung Hamburger Sparkasse,
IBAN: DE12 2005 0550 1022 2277 20, BIC: HASPDEHHXXX

ISSN-Nummer 1866-2358

Haftung Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen.

© 2022 für alle Beiträge und Statistiken bei der Edelstoff Media GmbH.
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste und Internet sowie Vervielfältigungen auf Datenträger wie CD, DVD etc. nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlags.

Für Mitglieder der nachstehenden Verbände ist der Bezug von DAS INVESTMENT im Mitgliedsbeitrag enthalten:

- Bundesverband Finanz-Planer e. V.
- AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen e. V.
- Bundesverband Alternative Investments e. V.

- Votum Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e. V.
- Bundesverband Deutscher Investmentberater e. V.
- Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.
- Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e. V.
- Goethe Club e. V.

DAS INVESTMENT erreicht im Rahmen einer exklusiven Kooperation mit dem „Finanzplaner Forum“, der größten deutschsprachigen Interessensvertretung von Top-Beratern, deren zertifizierte Finanzplaner und -berater in Deutschland, der Schweiz und Österreich.

DAS INVESTMENT ist Pflichtblatt aller regionalen Börsen

private banking kongress ²⁰²²

25. PRIVATE BANKING KONGRESS

21. + 22. September 2022

HAMBURG

26. PRIVATE BANKING KONGRESS

24. November 2022

WIEN



**DAS SPITZENTREFFEN
DER WEALTH MANAGER**

ANMELDUNG & PROGRAMM:
www.private-banking-kongress.de

Ihre Ansprechpartnerin bei Fragen:
Viktoria Delius-Trillsch, Veranstalterin
Telefon: +49 (0) 40 401 999 – 14
Mail: anmeldung@private-banking-kongress.de

MEDIENPARTNER:

private banking
magazin

DAS INVESTMENT



Ihr Geld verändert was. An den Netzwerken von morgen.

Zeit, Geld
neu zu
bewerten.

Anlegen für Veränderung

Wir leben in einer Welt, wie sie vorher kaum eine Generation gesehen hat: Veränderung ist das zentrale Motiv unserer Zeit. Technische Innovationen prägen unseren Alltag. Das zeigt der disruptive Wandel von analog zu digital zu mobil. So wird der neue Mobilfunkstandard 5G im Bereich der Konnektivität revolutionäre neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Und damit neue Chancen für die Geldanlage.



Entdecken Sie, wie Sie mit dem Fidelity Sustainable Future Connectivity Fund von diesem Wandel profitieren können.



Folgen Sie uns auf LinkedIn.



Fidelity
INTERNATIONAL

Vollständiger Name des Fonds: Fidelity Funds - Sustainable Future Connectivity Fund. ISIN: LU2296467967 WKN: A2QNTH.

Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungsanlagen unterliegen Wechselkursschwankungen. Der Fonds investiert auch in Schwellenländern, für die besondere Risiken bestehen können. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen. Die Nachhaltigkeitsmerkmale von Wertpapieren können sich ändern. Weitere, ausführliche Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahres Berichtes getroffen werden. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Juli 2022. MK14260