

Angebot an ESG-Fonds
wächst weiter dynamisch

Private-Equity-Branche
steht vor neuem Hoch

Fondsbranche
mit besten Jahresstart
seit 2015

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

INVESTMENT

Markt + Trends 2021

Studie: Fondsmanager mit eigener Beteiligung erzielen bessere Ergebnisse für Anleger

Geschlossene AIF: Emissionsaktivitäten weiter auf niedrigem Niveau

Edelmetalle: Für das zweite Halbjahr stehen die Ampeln weiterhin auf Grün

INVESTMENT Markt + Trends 2021
www.FinanzBusinessMagazin.de

EDITORIAL

Vermögen wächst nicht mehr durch Zinsen, sondern nur durch Sparen

Die Deutschen machen ihrem Ruf als Sparweltmeister weiter alle Ehre: Das Finanzvermögen der deutschen Privathaushalte hat sich in den vergangenen 20 Jahren mit einem Plus von 95 Prozent nahezu verdoppelt. Paradoxerweise landet das meiste Geld der Sparerinnen und Sparer jedoch weiterhin auf dem Girokonto. Dies sorgt dafür, dass allein 2019 jeder Bundesbürger mit Ersparnissen auf dem Giro- und Tagesgeldkonto sowie in Termin- und Spareinlagen im Schnitt 380 Euro verloren hat. Dieser Wert dürfte in der Corona-Pandemie sogar noch angestiegen sein.

Seit der Finanzkrise halten die Zentralbanken die Zinsen niedrig. Ziel: Inflation stimulieren. Mit mäßigem Erfolg – bis jetzt. Nahrungsmittel, Energie und Rohstoffe werden teurer, die Inflation steigt. Was das für Zinsen, Anleihen, Aktien & Co. bedeutet. Die Rohstoffpreise haben deutlich angezogen, etwa für Weizen und Mais. Gleiches gilt für Öl sowie Edelmetalle. Ein neuer Superzyklus?

Die Fondsgesellschaften haben sich auf die veränderten Rahmenbedingungen durch den Lockdown gut einstellen können. Die Umstellung auf Heimarbeit, auch bei den Handelsaktivitäten, verlief bei fast zwei Drittel der Gesellschaften schnell und reibungslos. Befragt nach ihren Geschäftsaussichten 2021 erwarten 83 Prozent der Fondsgesellschaften, dass sich die Geschäftslage genauso gut oder sogar besser als 2020 entwickeln wird. Nur 16 Prozent gehen davon aus, dass sich ihre Ertragslage verschlechtern wird.

Nachhaltigkeit ist für das Bad Homburger Investmenthaus FERI ein globaler Megatrend, der klare Positionierung fordert. „Nachhaltigkeit spielt für Unternehmen und Investoren eine zunehmend zentrale Rolle, gleichzeitig wird das Thema in der Finanzwelt zum Marktstandard“, sagt Dr. Heinz-Werner Rapp, Vorstand und Chief Investment Officer der FERI Gruppe. Die jüngst in Kraft getretene Offenlegungsverordnung der Europäischen Union sei ein entscheidender Schritt, um mehr Transparenz zu schaffen und Kapital verstärkt in nachhaltige Wirtschaftsbereiche zu lenken.

Die Deutschen besitzen inzwischen mehr als 9.000 Tonnen Gold und damit 2,7-mal so viel wie die Bundesbank, deren Bestand nahezu gleichgeblieben ist. Deutsche (Privathaushalte und Bundesbank) halten damit 6,2 Prozent der weltweiten Goldvorräte. Auch im Jahr 2021 bleibt die Wertspeicherungsfunktion gesucht. Christof Wilms, Chefhändler der Reisebank dazu: „Die Nachfrage nach Gold ist im Jahres-Vergleich anhaltend hoch. Das hat im Wesentlichen damit zu tun, dass die Nachfragetreiber die gleichen sind: Wir sind in einer Niedrigzinsphase und die Krisen-Indikatoren sind unverändert vorhanden: Dazu gehören etwa eine Flut billigen Geldes und eine temporäre Aufhebung der Schuldenbremse.“

Das Redaktionsteam

INVESTMENT - Markt

- 6 Fondsbranche mit bestem Jahresstart seit 2015
- 7 Angebot an ESG-Fonds wächst weiter dynamisch
- 8 Depotbanken: Verwahrtes Fondsvermögen wächst 2020 um fast 7 Prozent
- 8 Aktien-Boom: Deutsche investieren 2020 mit 49 Milliarden Euro mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr
- 10 Vontobel-Studie bestätigt Interesse von Anlegern an thematischen Anlagen
- 12 ESG-Kriterien werden auch in der Praxis immer relevanter
- 13 BVI-Studie: Taxonomie allein ist kein Maßstab für Nachhaltigkeit von Fonds
- 14 Nachhaltige Multi-Asset-Investments müssen nicht zu Lasten der Erträge gehen
- 17 Deutsche Investoren engagieren sich zunehmend in alternative Investments
- 18 Digitalisierungsschub für Wertpapieremissionen
- 19 Aufklärungsbedarf beim Thema Nachhaltigkeit: 71 Prozent der Bundesbürger kennen „ESG-Kriterien“ nicht
- 20 Credit Suisse: Supertrends 2021
- 23 Viele Anleger schätzen die Höhe ihrer jährlichen Rendite viel zu optimistisch ein
- 24 PHBS-Studie: Fondsmanager mit eigener Beteiligung erzielen bessere Ergebnisse für Anleger
- 25 Bekanntheit von Robo Advisor nimmt weiter zu
- 26 FERI: Nachhaltigkeit wird für Investoren zum Maß der Dinge
- 28 Margendruck bei Asset Managern – zementierte Gebühren für Verwahrung und Verwaltung
- 29 Ein Jahr Corona: Sparerinnen und Sparer lassen sich nicht aus der Ruhe bringen
- 31 BVI-Umfrage: Fondsbranche optimistisch für 2021
- 32 Die Inflation zieht an – was Anleger jetzt wissen müssen
- 34 Nachhaltigkeit wird für Investoren zum Maß der Dinge
- 35 BVI: Branche verwaltet 3.850 Milliarden Euro – drittbestes Absatzjahr für Fonds
- 37 Digitalisierung und Investment: Studie zeigt Informationsbedarf bei den Deutschen auf
- 38 Studie: Die Sparweltmeister sparen sich arm
- 40 Dividendenausschüttungen 2021 in Europa: Teilweise Erholung nach Fall im Vorjahr
- 42 Marktattraktivität Renten: Versicherungsinstrument gegen Stressphasen
- 43 AXA IM Statements: Anleihen Ausblick 2021
- 44 Langfristige Perspektiven statt punktgenauer Prognosen
- 46 ZEB.Asset-Management-Studie 2020 zeigt Anfälligkeit der Geschäftsmodelle
- 47 Sutor Bank Untersuchung: DAX-Prognosen stets am Ziel vorbei

INVESTMENT - Vermögensverwaltung

- 49 PwC-Studie: Verwaltetes Vermögen wächst bis 2025 global um 5,6 Prozent jährlich
- 50 Studie Vermögensverwalter 2021: Beratungen oft überzeugender als Lösungsvorschläge
- 52 Vermögensverwaltende Fonds starteten positiv ins Jahr 2021
- 54 Sutor Bank: Es gibt keine spezielle Corona-Strategie für die Geldanlage
- 57 Vermögensverwaltende Fonds-Entwicklung 2020

INVESTMENT - Investmentfonds

- 59 Amundi: ESG- und Themen-ETFs sind die Gewinner 2020
- 60 ESG und Emerging Markets – zwei Megatrends mit gemeinsamer Zukunft
- 62 Aktienfonds: Überrendite und Nachhaltigkeit vereinen
- 63 Dividenden.Strategie: Kontinuität statt Quantität
- 64 Index-Zusammensetzung bei Themen-ETFs entscheidend
- 65 Globale ETF-Mittelzuflüsse weiterhin über der 100-Milliarden-Euro-Schwelle
- 66 Themen-ETFs laufen Branchen-ETFs den Rang ab – eine Überraschung?
- 67 Dividende: weshalb weniger langfristig mehr sein kann
- 68 Dividendenausschüttungen weltweit erreichen dieses Jahr Vorkrisenniveau
- 69 Investments in Technologiewerte: Was Investoren beachten sollten
- 71 „Guten Mischfonds steht die beste Zeit noch bevor“
- 72 Scopeexplorer-Peergroup Performance Ranking 2020
- 73 Multi Asset Outlook 2021 von Lombard Odier IM

INVESTMENT - Offene Immobilienfonds

- 74 Offene Immobilienfonds: Corona beendet Aufwärtstrend der Vermietungsquoten
- 75 Offene Immobilienfonds: Renditedifferenz zur Staatsanleihe nimmt ab, bleibt aber auf hohem Niveau

INVESTMENT - Sachwertbeteiligungen

- 76 Geschlossene AIF: Emissionsaktivitäten weiter auf niedrigem Niveau
- 78 km-i: Was bedeutet die EU-Offenlegungsverordnung für Sachwerte?
- 81 Coinbase geht an die Börse: Was bedeutet das für Krypto-Investoren?
- 83 Stärkung des Anlegerschutzes bei Vermögensanlagen
- 84 Einzelhandelsimmobilien im Fokus: Nahversorgung als Investorenliebling
- 85 k-mi Platzierungszahlen 2020: Die alternativen Anlageklassen
- 86 Markt für geschlossene Publikums-AIF: Platzierungsvolumen 2020 sinkt um 21 Prozent
- 87 k-mi-Platzierungszahlen 2020: Siegeszug deutscher Immobilien?

INVESTMENT - Private Equity

- 89 Private-Equity-Branche steht vor neuem Hoch
- 91 VC-Markt mit gutem Start ins neue Jahr – Geschäftsklima steigt weiter
- 92 Studie zu Private Equity: Klimafreundliche Investments zeigen positive Effekte und sind profitabel
- 93 FERl: Steigender Anlagedruck im Private Equity
- 94 Private Equity entscheidend für Zukunftsmarkt Cleantech
- 95 Coller Capital:
Bei drei Vierteln aller institutionellen Private-Equity-Investoren werden der Klimawandel und die Bereiche Gesundheit und Biotech die Anlageprioritäten in der Welt nach Covid verändern

INVESTMENT - Edelmetalle

- 97 Edelmetalle: Für das zweite Halbjahr stehen die Ampeln weiterhin auf Grün
- 98 Trotz schwachem ersten Quartal sind die Aussichten für Gold positiv
- 99 Verantwortungsvolle Goldbeschaffung: Berücksichtigung von ESG-Standards
- 101 Goldausblick auf das vierte Quartal 2021: am Scheideweg zwischen Hoffnung und Angst
- 104 Silberausblick auf das vierte Quartal 2021: Ein Jahr für das Hybridmetall
- 107 Gold: Neues Jahr, neue Chancen?
- 110 Edelmetalle: Rationalität kann man nicht impfen
- 111 Deutsche besitzen inzwischen mehr als 9.000 Tonnen Gold
- 104 Silberausblick auf das vierte Quartal 2021: Ein Jahr für das Hybridmetall
- 107 Gold: Neues Jahr, neue Chancen?
- 110 Edelmetalle: Rationalität kann man nicht impfen
- 111 Deutsche besitzen inzwischen mehr als 9.000 Tonnen Gold
- 114 Trotz schwachem ersten Quartal sind die Aussichten für Gold positiv

IMPRESSUM

- 80 Impressum



Quelle: © pixabay.com

Fondsbranche mit bestem Jahresstart seit 2015

Den Fondsgesellschaften flossen im ersten Quartal 2021 netto 59,9 Milliarden Euro neue Mittel zu. Das ist das beste Neugeschäft von Anfang Januar bis Ende März seit sechs Jahren. Im Startquartal 2015 erzielten sie 73,2 Milliarden Euro. Die Zuflüsse entfallen 2021 in etwa zu gleichen Teilen auf offene Spezialfonds und Publikumsfonds mit 31,2 bzw. 29,4 Milliarden Euro. Geschlossene Fonds verzeichneten 1,6 Milliarden Euro. Aus Mandaten zogen Anleger netto 2,4 Milliarden Euro ab.

Aktiefonds sind Absatztreiber

Die offenen Publikumsfonds haben ihr zweitbestes Neugeschäft in einem Quartal erreicht. Die Höchstmarke von 32,9 Milliarden Euro liegt im ersten Quartal 2000. Der Absatztreiber 2021 waren Aktienfonds. Angesichts der Kurssteigerungen an den Börsen haben Anleger netto 22,8 Milliarden Euro in diese Fonds investiert. Zuletzt erzielten Aktienfonds so hohe Zuflüsse zum Jahresauftakt 2000, als ihnen 25 Milliarden Euro zugeflossen waren. Mischfonds folgen auf der Absatzliste 2021 mit 5,9 Milliarden Euro. Immobilienfonds erzielten 2,2 Milliarden Euro.

Fondsbranche mit bestem Jahresstart seit 2015 – Publikumsfonds-Neugeschäft:

- 41 Prozent entfallen auf nachhaltige Produkte

Vom Neugeschäft der offenen Publikumsfonds entfallen 41 Prozent auf nachhaltige Produkte. Ihnen flossen im ersten Quartal 12,2 Milliarden Euro zu. Die Fondsbranche verwaltete Ende März 2021 in nachhaltigen Publikums- und Spezialfonds insgesamt 254 Milliarden Euro. Der Zuwachs um 107 Milliarden Euro gegenüber dem Jahresende 2020 (147 Milliarden Euro) erklärt sich durch die seit dem 10. März 2021 gültige EU-

Offenlegungsverordnung zur Einordnung nachhaltiger Fonds. Als nachhaltig gelten seitdem ausschließlich die von den Mitgliedern als Artikel-8-Fonds (Fonds mit Nachhaltigkeitsstrategie) und Artikel-9-Fonds (Impact-Fonds) klassifizierten Produkte.

Vor dem Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung grenzte der BVI nachhaltige Fonds auf Grundlage der Vorgaben seiner Wohlverhaltensregeln ab. Danach durften sich Fonds nur dann als „ökologisch“, „sozial“, „ethisch“ oder ähnliches bezeichnen, wenn ihre Anlagepolitik festgelegt, in den Fondsdokumenten – zum Beispiel im Verkaufsprospekt – dargelegten Strategien folgt.

Offenbar haben viele Fondsgesellschaften die neuen EU-Vorgaben genutzt, um bisher konventionelle Produkte auf nachhaltige Anlagestrategien im Sinne der Offenlegungsverordnung umzustellen. Allein im März stieg das Vermögen nachhaltiger Fonds in der BVI-Statistik um knapp 100 Milliarden Euro.

Fondsbranche verwaltet für Anleger fast 4 Billionen Euro

Die Fondsbranche verwaltete Ende März 2021 ein Vermögen von insgesamt 3.950 Milliarden Euro. Drei Jahre zuvor waren es 2.985 Milliarden Euro. Zu dem Anstieg haben insbesondere offene Spezialfonds beigetragen. Das von ihnen verwaltete Vermögen (Ende März 2021: 2.018 Milliarden Euro) institutioneller Anleger ist um 424 Milliarden Euro gewachsen. Bei den offenen Publikumsfonds (1.282 Milliarden Euro) beträgt der Zuwachs 271 Milliarden Euro, bei den Mandaten (620 Milliarden Euro) sind es 250 Milliarden Euro und bei geschlossenen Fonds (31 Milliarden Euro) 21 Milliarden Euro.

Autor: www.bvi.de

Angebot an ESG-Fonds wächst weiter dynamisch

Die Zahl der in Deutschland zugelassenen ESG-Fonds hat im vergangenen Jahr mit 249 einen Höchstwert erreicht. Auch 2021 geht das Wachstum weiter: Die Scope-Analysten haben in den ersten drei Monaten dieses Jahres 56 neue Fonds identifiziert. In Deutschland stehen Anlegern nun insgesamt mehr als 1.500 ESG-Fonds zur Verfügung. Zu der Gruppe zählen Fonds, die bei ihren Investments ökologische und soziale Faktoren sowie Grundsätze einer guten Unternehmensführung berücksichtigen. Zusammen verwalten diese Fonds zum Ende des ersten Quartals 2021 mehr als 700 Mrd. Euro. Damit hat sich das Volumen in den vergangenen drei Jahren mehr als verdoppelt.



Mehr als die Hälfte (809) der von Scope erfassten ESG-Fonds sind Aktienfonds. Renten- (360) und Mischfonds (338) machen einen deutlich geringeren Anteil aus. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei Betrachtung des Volumens: Während Aktienfonds mit Nachhaltigkeitsbezug mehr als 400 Mrd. Euro verwalten, managen Renten- und Misch- bzw. sonstige Fonds jeweils nur rund 150 Mrd. Euro.



Abgrenzung zu Artikel 8 und 9 Fonds gemäß Offenlegungsverordnung

Für ESG-Investoren markiert das Jahr 2021 eine Zäsur. Seit März 2021 müssen Kapitalverwaltungsgesellschaften Auskunft darüber geben, in welchem Maß ihre Fonds im Sinne der EU-Taxonomie nachhaltig sind. Dabei wird zwischen Artikel 8 und 9 unterschieden. Während Artikel 9 Fonds („dunkelgrün“) ein explizites Nachhaltigkeitsziel – zum Beispiel Reduktion von CO₂-Emissionen – anstreben, berücksichtigen Artikel 8 Fonds („hellgrün“) lediglich ESG-Aspekte im Investmentprozess – zum Beispiel über den Einsatz von Ausschlusskriterien.

Eine erste Erhebung der Scope-Analysten hat ergeben, dass Asset Manager in Deutschland derzeit rund 1.800 ihrer Produkte als Artikel 8 Fonds einklassifizieren und weitere rund 400 als Artikel 9 Fonds. Das sind in Summe rund 2.200 nachhaltige Fonds im Sinne der Offenlegungsverordnung.

Warum ist diese Zahl größer als die von Scope erfassten Fonds mit Nachhaltigkeitsbezug? Die Offenlegungsverordnung definiert einen neuen ESG-Standard, der es Asset Managern ermöglicht, einen Teil ihres Fondsangebots als nachhaltig einzustufen. Die Scope-Definition geht in einigen Aspekten über diesen Standard hinaus – vor allen in Bezug auf die anspruchsvolle Ausgestaltung von Ausschlusskriterien.

Autor: www.scopeanalysis.com

Depotbanken:

Verwahrtes Fondsvermögen wächst 2020 um fast 7 Prozent

Das von Depotbanken verwahrte Vermögen deutscher Fonds ist im Jahr 2020 um 6,6 Prozent gestiegen. Insgesamt betreuten die 35 Verwahrstellen in Deutschland zum Jahresende 2020 ein Vermögen von 2.565 Milliarden Euro. Ein Jahr zuvor waren es 2.406 Milliarden Euro. Die aktuelle Liste führt BNP Paribas mit einem Vermögen von 687 Milliarden Euro an. Es folgen die State Street Bank mit 328 Milliarden Euro und HSBC Trinkaus & Burkhardt mit 288 Milliarden Euro. 31 Verwahrstellen sind im Geschäft mit offenen Wertpapierfonds mit einem Vermögen von 2.281 Milliarden Euro tätig, 11 mit offenen Immobilienfonds mit einem Vermögen von 251 Milliarden

Euro. Im Segment der geschlossenen Investmentfonds, die nach den Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuchs aufgelegt sind, betreuen 13 Verwahrstellen ein Nettovermögen von 33 Milliarden Euro.

Die Verwahrstellenstatistik umfasst Angaben zu in Deutschland aufgelegten offenen Wertpapierfonds und Immobilienfonds sowie geschlossenen Investmentfonds gemäß Kapitalanlagegesetzbuch, unabhängig von einer Mitgliedschaft im deutschen Fondsverband BVI. Die Statistik erstellt der BVI in Zusammenarbeit mit dem Praxisforum Depotbanken.

Autor: www.bvi.de

Aktien-Boom:

Deutsche investieren 2020 mit 49 Milliarden Euro mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr

Das Jahr 2020 hatte erhebliche Auswirkungen auf das Anlageverhalten der Deutschen. Hierzulande wurden im Vorjahr 49 Milliarden Euro in Aktien investiert – so viel wie noch nie zuvor innerhalb eines Jahres. Auch Investitionen in Fonds, wie zum Beispiel ETF-, Aktien-, Geldmarkt- oder Immobilien-Fonds, haben deutlich angezogen. Das weitere Potenzial für eine Fortsetzung dieser Entwicklung ist groß angesichts der Zinssituation: Zinserträge aus Bankeinlagen befinden sich seit dem Höhepunkt der Finanzkrise im Sinkflug und haben von 2008 bis 2021 um 93 Prozent abgenommen. Gleichzeitig ist das



Volumen im selben Zeitraum um 73 Prozent gestiegen. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse einer gemeinsamen Analyse der ING Deutschland und Barkow Consulting.

Untersucht wurde das Spar- und Anlageverhalten der Europäerinnen und Europäer im Jahr 2020 anhand von Daten der Deutschen Bundesbank und der Europäischen Zentralbank (EZB).



“2020 war in Deutschland ganz klar das Jahr der Aktienanlage“, sagt Thomas Dwornitzak, Leiter Sparen & Anlegen bei der ING Deutschland. “Chancenorientierte Anlegerinnen und Anleger haben gezielt auf diese Anlageklasse als sinnvolle Ergänzung zum klassischen Sparen gesetzt.“ Deutsche investierten Rekordmittel in Höhe von 49 Milliarden Euro neu in Aktien. Das Anlagevolumen hat sich dadurch mit einem Anstieg von 160 Prozent gegenüber 2019 deutlich mehr als verdoppelt. Damit sind Aktien beim Wachstum einsamer Spitzenreiter gegenüber anderen Anlageklassen.

Auch Investments in Fonds sind 2020 in Deutschland deutlich gestiegen. Sie verzeichneten im vergangenen Jahr 41 Milliarden Euro und erfuhren damit einen Zuwachs von 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Potenzial für Aktien und Fonds bleibt groß

“Der massive Zuwachs bei Aktien- und Fondsinvestments erklärt sich auch damit, dass Vermögensaufbau mit klassischem Sparen kaum noch möglich ist“, sagt Tho-

mas Dwornitzak. Denn der Zinsertrag aus Spareinlagen in Deutschland ist in den vergangenen knapp 20 Jahren um 93 Prozent zurückgegangen. Lag der Ertrag 2003 noch bei 27,2 Milliarden Euro, beträgt der Wert 2021 gerade mal 2,8 Milliarden Euro. Dieses Ergebnis ist umso bemerkenswerter, als dass im gleichen Zeitraum das Volumen der in Spareinlagen angelegten Gelder deutlich auf knapp 2,6 Billionen Euro stieg. “Bei Spareinlagen herrscht offensichtlich ein immer größeres Missverhältnis aus investiertem Volumen und erzieltm Ertrag. Anlegerinnen und Anleger tun gut daran, künftig verstärkt die Chancen des Kapitalmarktes zu nutzen, natürlich ohne dabei mögliche Risiken auszublenden.“

2020 hat auch bei der ING Deutschland das Interesse an Wertpapieren enorm zugenommen. Die Anzahl der Wertpapiertransaktionen erreichte den Rekordwert von 26,9 Mio. (2019: 11,5 Mio.). Ähnlich dynamisch entwickelte sich die Anzahl der abgeschlossenen Wertpapiersparpläne, die um 60 Prozent auf 573.000 anstieg (2019: 352.000). Das Depotvolumen legte auf 57,3 Mrd. Euro zu (2019: 45,8 Mrd. Euro). Die Anzahl der Depots stieg um 287.000 auf 1,7 Mio. (2019: 1,4 Mio.).

“Viele Kundinnen und Kunden haben im vergangenen Jahr das zwischenzeitliche Kurstief als Einstiegsgeschichte genutzt und Wertpapiere für sich entdeckt. Wir werden der gestiegenen Nachfrage gerecht, indem wir seit vergangenem Jahr Wertpapier-Sparpläne bereits ab einem Euro ermöglichen und seit April 2021 alle 800 ETF-Sparpläne ohne Kaufgebühr anbieten. Schon bald werden wir mit der ‘Komfort-Anlage’ außerdem eine digitale Wertpapierberatung für Menschen einführen, die sich Unterstützung bei den ersten Schritten in den Kapitalmarkt wünschen. Wir wollen Menschen bestärken, ihre Geldangelegenheiten in die Hand zu nehmen und selbstbestimmt Entscheidungen zu treffen, um finanziell gesund zu bleiben“, erläutert Thomas Dwornitzak.

Bereits die im vergangenen Jahr veröffentlichte ING-Studie “Wie Krisen das Sparverhalten der Deutschen verändern“ hat gezeigt, dass das Anlageverhalten hierzulande seit jeher maßgeblich von Krisen

beeinflusst wurde. "Die Corona-Pandemie im Zusammenhang mit dem Niedrigzinsumfeld reiht sich hier nahtlos in die Beobachtungen aus der Vergangenheit ein", sagt Thomas Dwornitzak.

Deutschland Europameister bei der Geldanlage

Deutschland war 2020 mit einem Gesamtvolumen von 388 Milliarden Euro Europameister bei der privaten Geldanlage. Dies entspricht einem Zuwachs von 45 Prozent gegenüber 2019. Damit konnte bereits der achte Rekord in Folge erzielt werden. An zweiter Stelle folgt Frankreich (261 Milliarden Euro), dann Italien (123 Milliarden Euro) und Spanien, mit 78 Milliarden Euro Viertplatziertes. Analog dazu stieg das private Finanzvermögen in Deutschland auf nunmehr fast sieben Billionen Euro an.

Im gleichen Zusammenhang ist die Geldanlage pro Kopf bei den privaten Haushal-

ten in Deutschland 2020 enorm gestiegen. Lag dieser Wert 2019 noch bei rund 3.200 Euro, hat er mit 4.671 Euro fast um ein Drittel zugenommen und liegt damit so hoch wie noch nie. Zum Vergleich: Noch 2013 lag der Wert lediglich bei rund 1.700 Euro.

Europäer so reich wie nie

Der im Untersuchungszeitraum größte jemals berichtete Vermögensrückgang von minus 3,2 Prozent im ersten Quartal 2020 wurde bereits unmittelbar im zweiten Quartal mit dem bislang zweithöchsten Vermögenszuwachs von 4,2 Prozent mehr als kompensiert. Auch das vierte Quartal hat das Jahr 2020 mit einem Wachstum von 2,9 Prozent abgeschlossen. Auf europäischer Ebene stieg das Finanzvermögen 2020 insgesamt um 1,23 Billionen Euro oder 4,7 Prozent auf 27,3 Billionen Euro.

Autor: www.ing.de

Vontobel-Studie bestätigt Interesse von Anlegern an thematischen Anlagen

Die nun veröffentlichten Ergebnisse einer Vontobel-Studie zeigen, dass Großanleger eine Erhöhung ihres Engagements in thematischen Anlagen in den nächsten drei Jahren planen. Die Umfrage unter 300 führenden institutionellen Anlegern und Intermediären in Europa deutet darauf hin, dass sich der Ansatz der Anleger in Bezug auf thematische Anlagen weiterentwickelt: 84 Prozent der Befragten haben mit der Integration thematischer Ansätze in ihre Portfolios begonnen und knapp die Hälfte der Befragten (49 Prozent) erwartet eine Erhöhung ihrer Allokationen in den nächsten drei Jahren.

Allokationen in thematische Strategien legen kräftig zu. Heute teilt mehr als die Hälfte der Befragten (57 Prozent) mindestens 20 Prozent der Allokation ihrer Aktien-



Quelle: © davis - Fotolia.com

portfolios über einen thematischen Ansatz zu, und jeder Fünfte davon verwaltet 40 Prozent oder mehr seines Vermögens mit einem thematischen Ansatz. Die Akzeptanz fällt jedoch je nach Region und Unternehmensgröße unterschiedlich aus. Befragte in der Schweiz und den Benelux-Staaten weisen besonders häufig eine hohe Allokation in thematischen Strategien auf – drei Viertel der Befragten gaben Allokationen von mehr als 20 Prozent an. Bei insti-

tutionellen Anlegern in Deutschland und Frankreich fällt der Anteil etwas geringer aus. Zudem setzen größere Kunden eher auf einen thematischen Ansatz: 89 Prozent der Befragten mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von mehr als 50 Milliarden US-Dollar sind zu mindestens 20 Prozent auf diese Weise investiert.

Die Nachfrage nach thematischen Anlagefonds hat in den vergangenen zwölf Monaten stark zugenommen. Sowohl aktive Fonds als auch passive Vehikel haben erhebliche Mittelzuflüsse verzeichnet. Die AuM in thematischen börsengehandelten Fonds haben sich im Jahr 2020 mehr als verdoppelt.[1] Und im Bereich aktiver Anlagen haben thematische Fonds dem Trend der Mittelabflüsse getrotzt, der 2020 in den meisten Sektoren zu beobachten war.[2] Dieses bemerkenswerte Wachstum ist auf eine Vielzahl treibender Faktoren zurückzuführen. Bereits vor der Pandemie erfreuten sich zahlreiche Themen – darunter der Klimawandel, die technologische Transformation sowie demografische Veränderungen – einer großen Beliebtheit. Die COVID-19-Pandemie hat nun als Katalysator für viele dieser Themen gewirkt, und auch der Marktzyklus scheint sich zugunsten thematischer Anlagen verschoben zu haben.

Die Studie zeigt auch, dass es sich bei thematischen Anlagen nicht nur um eine reine Aktienstrategie handelt. Eine erhebliche Zahl der Befragten wendet einen thematischen Ansatz bereits für eine Vielzahl von Anlageklassen an. Befragte mit höherem AuM halten besonders häufig thematische Engagements in Infrastruktur, festverzinslichen Anlagen, Rohstoffen oder Immobilien.

Befragte wünschen sich von Fondsmanagern hohe Qualität bei Research und Reporting

Zwei Drittel der Befragten gehen davon aus, die Anzahl der von ihnen beauftragten externen Manager in den kommenden zwölf Monaten zu erhöhen. Dabei legen sie bei ihrer Auswahl mehr Wert auf Kriterien wie Glaubwürdigkeit und Zielsetzung als auf die Performance in der Vergangenheit. Die Befragten wählen Manager insbesondere nach

Kriterien wie Qualität des Researchs und Transparenz der Zielsetzung aus.

Der Wunsch, Risiken zu mindern und zu steuern, ist ebenso wichtig für die zunehmende Verbreitung thematischer Anlagen wie die Suche nach einer überdurchschnittlichen Performance. Womöglich ist das Risiko gar noch entscheidender: 56 Prozent der Befragten sind der Auffassung, dass ihr thematischer Ansatz dazu beitragen kann, andere Portfoliorisiken zu kompensieren, während 46 Prozent der Ansicht sind, dass sie auf diese Weise Diversifikationsvorteile erzielen können.

Viele Anleger glauben, dass die Themen, in die sie derzeit investiert sind, auch in Zukunft für Wachstum sorgen werden – 51 Prozent sind der Ansicht, dass diese Allokationen überdurchschnittliche Anlagerenditen liefern werden –, im Gegensatz zu vielen Bereichen, in denen traditionelle Länder- oder Sektorfonds ihre Schwerpunkte setzen. In diesem Sinne kann ein Wechsel zu thematischen Strategien als ein Schritt zur Reduzierung des Risikos einer Underperformance angesehen werden, die durch ein Engagement in Anlagen bedingt ist, bei denen der optimale Verkaufszeitpunkt verpasst wurde. Anders ausgedrückt möchten die Befragten die thematischen Fonds zur Reduzierung ihrer Abhängigkeit von konventionelleren Anlageansätzen einsetzen.

„Unsere Researchstudie hat ergeben, dass die Frage sowohl für institutionelle Anleger als auch für Intermediäre nicht lautet, ob sie überhaupt in thematische Strategien investieren sollten, sondern wie sie diese Strategien am effektivsten umsetzen können. Zur Umsetzung ihrer Ziele wünschen sich die Anleger Unterstützung und Orientierung bei der Auswahl der Themen, der Integration dieser Themen im Rahmen einer globalen Asset Allocation sowie dem Umgang mit ihren spezifischen Risiko-Rendite-Aspekten“, so Christel Rendu de Lint, Deputy Head of Investments Vontobel.

[1] <https://www.morningstar.co.uk/uk/news/208785/the-rise-of-thematic-etfs.aspx>

[2] <https://www.ftadviser.com/investments/2020/08/21/the-pursuit-of-thematic-happiness>

Autor: www.vontobel.ch

ESG-Kriterien werden auch in der Praxis immer relevanter

*Marktkommentar von Carsten Mumm,
Chefvolkswirt bei der Privatbank Donner & Reuschel*

Die Diskussion rund um die Einhaltung von ESG-Kriterien (Environmental, Social, Government) entwickelt sich immer mehr und zuletzt mit zunehmendem Tempo von einem Trend zu einem für Unternehmen unumgänglichen Pfeiler der Geschäftsstrategie. Ende April wurde von der Europäischen Kommission ein konkretes Maßnahmenpaket veröffentlicht, durch welches mehr Geld in nachhaltige Tätigkeiten gelenkt werden soll. Dafür sollen die EU-Taxonomie-Verordnung zu nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten und die Benchmark-Verordnung die Transparenz der Nachhaltigkeits-Strategien von Unternehmen erhöhen und Anlegern das Erkennen nachhaltiger Anlagemöglichkeiten erleichtern.

Noch entscheidender als gesetzliche und politische Regelungen ist aber der zunehmende gesellschaftliche Wandel. Der Wille, sich zum Schutz des Klimas und der Umwelt zu engagieren, die Verbesserung von Arbeitsbedingungen zu fördern und ethisches Handeln von Unternehmen zu erwarten, dürften weltweit mittlerweile mehrheitsfähig sein. Auch unter Anlegern nimmt die Berücksichtigung von ESG-Faktoren einen unaufhaltsam steigenden Stellenwert ein. Die Integration von ESG-Aspekten im Investmentprozess ist mittlerweile nicht nur für große institutionelle Investoren – wie BlackRock oder den

norwegischen Staatsfonds – unumgänglich. Auch Privatanleger wünschen sich Gewissheit, dass durch ihre Kapitalanlage keine negativen Auswirkungen auf die Umwelt ausgehen. Es geht um mehr als nur noch die Fokussierung auf Rendite und Risiko und Anleger haben mit einem der wichtigsten Produktionsfaktoren, dem Kapital, einen entscheidenden Hebel in der Hand. Unternehmen, die nicht nachweislich ESG-konform handeln, werden künftig höhere Refinanzierungskosten zahlen müssen.

Ein konkretes Beispiel für die Wirkung in der Praxis ist der verpatzte Börsengang des Essenslieferdienstes Deliveroo Ende März, nachdem Berichte über ausbeuterische Arbeitsverhältnisse der Kurierere bekannt wurden. Das in der letzten Woche viel beachtete Urteil des Den Haager Bezirksgerichts gegen den Ölkonzern Shell, nachdem dieser seine CO₂-Emissionen bis 2030 um 45 Prozent senken muss, bringt eine weitere, neue Dimension mit sich, denn sie verdeutlicht eine Veränderung der normativen Struktur von Gerichtsurteilen. Noch vor Jahren wären ähnliche Verfahren trotz gleicher Gesetzeslage womöglich anders entschieden worden. Shell wird wohl in Berufung gehen, dürfte aber von der Öffentlichkeit dafür keine breite Unterstützung erfahren.

Autor: www.donner-reuschel.de



BVI-Studie:

Taxonomie allein ist kein Massstab für Nachhaltigkeit von Fonds

Marktübliche ESG-Strategien mit Mindestausschlüssen auch mit geringen Taxonomie-Quoten nachhaltig



Fonds, die marktübliche ESG-Anlagestrategien und Mindestausschlüsse anwenden, erreichen selbst dann bessere Nachhaltigkeitswerte als nicht nachhaltige Vergleichsportfolios, wenn der Anteil der taxonomiekonformen Aktivitäten im Fondsportfolio gering ist. Der Taxonomie-Anteil ist deshalb kein alleiniger Maßstab für die Nachhaltigkeit eines Fonds. Zu diesem Ergebnis kommt eine Analyse des deutschen Fondsverbands BVI auf Basis einer Portfolio-Simulation. Demnach wird die Taxonomie-Quote selbst in nachhaltigen Fonds im Sinne der EU-Offenlegungsverordnung vorerst nur im einstelligen Prozentbereich liegen, sofern das Portfolio ausreichend diversifiziert sein soll. Grund dafür ist, dass die Taxonomie noch am Anfang steht. Bisher sind erst für zwei der insgesamt sechs Umweltziele der Taxonomie entsprechende nachhaltige Aktivitäten und technische Kriterien definiert. Auch die geplanten sozialen Nachhaltigkeitsziele fehlen noch. Voraussetzung für höhere Taxonomie-Anteile in den nachhaltigen Fondsportfolios ist daher die Weiterentwicklung der technischen Kriterien der Taxonomie.

Eine weitere Ursache für geringe Taxonomie-Anteile im Musterportfolio könnte laut der Analyse die eingeschränkte Verfügbar-

keit von ESG-Daten der Unternehmen sein. Um die Übereinstimmung der Aktivitäten von Portfoliounternehmen mit der Taxonomie prüfen und veröffentlichen zu können, brauchen Fondsmanager detaillierte Daten zu anteiligen Umsätzen, Investitionsausgaben („Capex“) und Betriebsausgaben („Opex“). Während sich der Markt bei den Umsätzen mit Schätzungen behelfen kann, sind zu Capex und Opex selbst dafür zu wenige Daten verfügbar. Darüber hinaus gibt es noch erhebliche Datenlücken zu Unternehmen mit Sitz außerhalb der EU, beispielsweise aus den USA und China. Diese Lücken sollen zumindest teilweise durch die neue EU-Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung (CSRD) geschlossen werden. Im weltweiten Maßstab bleibt die Beschaffung vergleichbarer und belastbarer ESG-Daten aber ein Problem. Der BVI setzt sich schon seit längerem für eine verbesserte Nachhaltigkeitsberichterstattung der Unternehmen ein und fordert einen einheitlichen EU-Datenzugang (European Single Access Point, ESAP).

„Die Ergebnisse unserer Analyse machen deutlich, dass die Nachhaltigkeit von Fondsportfolios nicht nur anhand der EU-Taxonomie zu bewerten ist“, sagt BVI-Hauptgeschäftsführer Thomas Richter. „Vertrieb und Anleger brauchen einen alltagstauglichen Standard für die Auswahl nachhaltiger Fonds. Deshalb arbeiten wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern an einem Zielmarktkonzept für nachhaltige Finanzanlagen, das sich an den MiFID II-Kriterien für Nachhaltigkeitspräferenzen und weiteren EU-Vorgaben orientieren wird.“ Im Gegensatz zu den kürzlich von der BaFin vorgeschlagenen Leitlinien für nachhaltige Investmentvermögen könne man damit dem Grünwaschen vorbeugen, ohne den Standort Deutschland durch realitätsferne Vorgaben für nachhaltige Fonds unattraktiv zu machen, so Richter.

Für die BVI-Analyse wurde das Anlageuniversum des FTSE World Index in einer Portfolio-Simulation mithilfe von Sustainability-Daten mehrfach gefiltert: Zunächst wurden Mindestausschlusskriterien angewendet, die verbleibenden Titel dann nach dem sogenannten Best-in-Class Ansatz bewertet. Diese ESG-Strategie entspricht den Anforderungen der EU-Offenlegungsverordnung an ein ESG-Strategieprodukt („Artikel-8-Produkt“) und schließt die Anwendung der Standards für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen (UN Principles for Responsible Investment; PRI) ein. ESG-Strategien berücksichtigen über die üblichen fundamentalen Kriterien

hinaus weitere Nachhaltigkeitsaspekte, sowohl in der Anlageallokation als auch in der Titelselektion. Alle diese Schritte entsprechen den Kriterien des Zielmarktkonzepts, das der BVI derzeit gemeinsam mit den Vertriebspartnern der Fondswirtschaft entwickelt. Als weitere Filter folgten die Anlagestrategie nach Value-Kriterien und schließlich die Sektorallokation und abschließende Titelauswahl. Von den ursprünglich 2568 Titeln im Index blieben damit letztlich 450 Titel im Portfolio. Diese Auswahl zeigte im Vergleich zum Gesamtindex deutlich niedrigere Nachhaltigkeitsrisiken (ESG-Risk Score).

Autor: www.bvi.de

Nachhaltige Multi-Asset-Investments müssen nicht zu Lasten der Erträge gehen

Laut den Experten von J.P. Morgan Asset Management spricht eine Vielzahl von Argumenten dafür, jetzt auf ertragsorientierte Anlagen zu setzen: „Zum Jahresbeginn hat ein neuer Income-Zyklus begonnen. Und so befinden wir uns aktuell im frühen Stadium einer Aufschwungphase, die sich im weiteren Jahresverlauf beschleunigen sollte“, betont Jakob Tanzmeister, Investment-Spezialist für Multi-Asset-Solutions bei J.P. Morgan Asset Management. Die Aufholjagd ertragsorientierter Anlageklassen habe vielversprechend begonnen und sei noch lange nicht abgeschlossen. „Diese Rotation, die mit einer weiteren Rückkehr zur Präsenzwirtschaft verbunden ist, bietet weiterhin Chancen. Und unser Income-Klassiker JPMorgan Investment Funds – Global Income Fund ist gut positioniert, um von dieser frühzyklischen Phase zu profitieren“, unterstreicht Tanzmeister. So wurde die Asset-Allokation auf der Aktien- und Rentenseite pro-zyklisch ausgerichtet. Besonders erfreulich entwickeln sich aktuell Dividentitel. „Nachdem diese im letzten Jahr von den Märkten abgestraft wurden, stehen sie aktuell besonders im



Quelle: © Pixabay.com

Fokus, da sie realere Erträge versprechen als Growth-Titel, die häufig sehr teuer sind und nur eventuelle Wachstumschancen versprechen“, erläutert Tanzmeister. Um sich auch für das reflationäre Umfeld zu rüsten, wurde die Duration im Portfolio des Global Income Fund reduziert. „Bei unserer Allokation im Hochzinssegment hat ein Viertel der Titel eine Laufzeit von kürzer als einem Jahr – so ist es möglich, wenn diese Anleihen auslaufen, in neue Anleihen mit höheren Kupons zu reinvestieren.“ Mit dieser prozyklischen und reflationären Ausrichtung hat der Fonds am 10. Mai mit 5,58 Prozent Wertentwicklung

seit Jahresbeginn ein neues Allzeithoch erreicht. Die aktuelle Ausschüttung des Global Income Fund im Mai liegt weiterhin stabil bei annualisiert 4,0 Prozent (An-teilkategorie A (div) EUR, Ausschüttung nicht garantiert).

Aktives Management für nachhaltige Multi-Asset-Portfolios essenziell

Die seit mehr als zwölf Jahren erfolgreiche Income-Fondpalette von J.P. Morgan Asset Management wurde Ende Februar um eine nachhaltige Lösung ergänzt: Der JPMorgan Investment Funds – Global Income Sustainable Fund wird von dem erfahrenen Team rund um Michael Schoenhaut mit dem bewährten Multi-Asset-Income-Prozess gemanagt. Dabei werden insgesamt drei Nachhaltigkeitsebenen berücksichtigt: Neben der ESG-Integration und normen- und wertbasierte Ausschlüsse legt das Management des Global Income Sustainable Fund einen besonderen Fokus auf Unternehmen, die überdurchschnittliche Nachhaltigkeitswerte ausweisen und beispielsweise helfen, die Energiewende zu gestalten.

Während nachhaltige Investments bei vielen Anlegern zunehmend hoch im Kurs stehen, gibt es doch immer wieder die Befürchtung, dass der Fokus auf Nachhaltigkeit zu Lasten der Erträge gehen könnte. Dies kann Investmentspezialist Jakob Tanzmeister jedoch entkräften: „Unsere Analysen mit realen Marktdaten zeigen, dass es möglich ist, ohne nennenswerte Ertragseinbußen den CO₂-Fußabdruck zu verringern. Mit aktiven, gut diversifizierten Investments in verschiedene Anlageklassen können Anleger also gleichermaßen ihre Ertrags- und ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen. Entscheidend ist ein aktiver Investmentansatz verbunden mit einem mittel- bis langfristigen Zeithorizont, um die Vorteile des nachhaltigen Investierens realisieren zu können.“

Unterschiedliche Herausforderungen je nach Anlageklasse

Eine erste Hürde, die es für nachhaltige Multi-Asset-Investments zu überwinden gilt, ist die Datenqualität. „Die Daten zur Bewertung der Faktoren Umwelt, Soziales

und Governance – kurz ESG – sind nicht für alle Anlageklassen gleich gut verfügbar. Ebenso ist es schwierig, die wesentlichen Nachhaltigkeitsmerkmale anlageklassen-übergreifend vergleichbar zu machen und damit sinnvoll beurteilen zu können“, weiß Jakob Tanzmeister.

Anleiheninvestoren stehen vor dem Problem, dass die Sektoren mit den vermeintlich besten ESG-Ratings – nämlich Staatsanleihen – derzeit eine Rendite von nahe 0 Prozent aufweisen. Hochzinsanleihen bieten zwar weiterhin Ertragspotenzial, werden auf Indexebene aber als weniger nachhaltig angesehen. Andere Instrumente des festverzinslichen Spektrums, wie etwa Verbriefungen, werden von vielen ESG-Datenanbietern erst gar nicht abgedeckt. Nachhaltige Aktieninvestments wiederum erfordern eine umso größere Expertise in Regionen wie den Schwellenländern, wo weniger Daten verfügbar sind und vor allem die Governance-Thematik sorgfältig bewertet werden muss.

„Für uns ist es wichtig, Nachhaltigkeit über mehrere Dimensionen hinweg zu bewerten. Dazu gehört eine detaillierte Bottom-up-Analyse, um nachhaltige ertragsgenerierende Wertpapiere identifizieren zu können. Es ist aber auch ein umfassender, anlageklassenübergreifender Nachhaltigkeits-Bezugsrahmen erforderlich, ebenso wie ein enger Austausch mit den Unternehmen. Ziel ist es, ein nachhaltiges ertragsorientiertes Multi-Asset-Portfolio zu erstellen, ohne Ertragschancen außen vor zu lassen“, führt Tanzmeister aus.

Höhere risikobereinigte Erträge dank Nachhaltigkeit

Der Zusammenhang von ESG-Faktoren und Dividendenrendite wurde interessanterweise bisher nur selten betrachtet. „Unsere Datenanalyse zeigt, dass die nominale Dividendenrendite und das Dividendenwachstum bei Unternehmen mit hohem ESG-Score tatsächlich am höchsten ausfallen. Ähnliches lässt sich beim CO₂-Fußabdruck beobachten: Umweltfreundlichere Unternehmen mit einem geringen CO₂-Fußabdruck erzielen im Durchschnitt eine ähnlich hohe Dividendenrendite wie ihre Wettbewerber mit

höheren CO2-Emissionen“, erläutert der Experte. In Schwellenländern ist die Berücksichtigung von Governance- und Nachhaltigkeitsaspekten bei der Bewertung von Dividendenaktien besonders hoch. „Unser Research hat ergeben, dass ein Portfolio mit einer höheren Dividendenrendite möglich ist, wenn man in höherwertigere und nachhaltigere Unternehmen im Vergleich zum breiten Index investiert.“



Ein weiteres Ergebnis der Datenanalyse ist, dass ein ESG-Fokus die Risiko-Ertrags-Eigenschaften von Anleihenportfolios verbessern kann. Doch Jakob Tanzmeister weist erneut darauf hin, dass das ESG-Datenangebot über das Fixed-Income-Universum hinweg uneinheitlich und für einige Segmente sehr begrenzt ist. „Gerade zu Sub-Investment-Grade-Unternehmensanleihen oder Schwellenländeranleihen gibt es häufig nur wenige Daten, andere große Segmente des Anleihenmarktes, wie Verbriefungen, werden von Anbietern wie MSCI überhaupt nicht abgedeckt. Das verdeutlicht, dass es für Multi-Asset Anleger essenziell ist, eigenes fundamentales Nachhaltigkeitsresearch durchzuführen, um Anlegern den Zugang zum gesamten Anleihenuniversum zu ermöglichen.“ Die Analyse der Daten zeigt eine breite Streuung auf Einzeltitelebene, was darauf hindeutet, dass ein aktiver Ansatz wichtig ist, um Investments zu finden, die sowohl im Hinblick auf Rendite als auch auf Nachhaltigkeit attraktiv sind.

So lässt sich sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen argumentieren, dass strengere ESG-Ansätze zur Auswahl qualitativ höherwertiger Unternehmen führen. „Damit leisten ESG-Faktoren einen wertvollen zusätzlichen Beitrag bei der Wertpapierauswahl – und zwar für alle Anleger, nicht nur

für diejenigen mit Nachhaltigkeitsfokus“, so Tanzmeister. Besonders spannend ist laut dem Experten, dass die Berücksichtigung von ESG-Faktoren bei fallenden Märkten für Zusatzerträge sorgen kann. Beim Vergleich der Anleihenindizes mit ESG-orientierten Portfolios ergaben Backtests, dass eine ESG-Fokussierung vor allem in Fixed-Income-Sektoren wie High Yield oder Schwellenländer zu einer Verbesserung des Zusatzertrags, des Risiko-Ertrags-Verhältnisses und des Drawdowns (maximaler Verlust) führen kann.

Verbindung der Ziele „Ertrag“ und „Nachhaltigkeit“ ist möglich

So zeigt die empirische Analyse laut Jakob Tanzmeister eindrucksvoll, dass ertragsorientierte Anleger attraktive Erträge aus einer Reihe nachhaltiger Quellen erzielen können. „Die Fokussierung auf Nachhaltigkeit kann tatsächlich zu qualitativ höherwertigen Portfolios mit stabileren Erträgen führen. Ein aktiver Investmentansatz ist dabei der Schlüssel für nachhaltige Investitionen in die gesamte Kapitalstruktur. Auch gilt es, Nachhaltigkeit ganzheitlich zu



bewerten. Nicht zuletzt ist eine mittel- bis langfristige Sichtweise von entscheidender Bedeutung, da manche Risiken erst über Jahre hinweg zu beobachten sind. Aber es ist möglich, die Ziele ‚Ertrag‘ und ‚Nachhaltigkeit‘ mit einem aktiven Multi-Asset-Ansatz zu verbinden – und die Erkenntnisse unseres Researchs fließen natürlich auch in den JPMorgan Investment Funds – Global Income Sustainable Fund ein.“
 Autor: www.jpmmam.de

Deutsche Investoren engagieren sich zunehmend in alternative Investments

Dominierende Themen für Investoren 2021: Die Pandemie, der Trend zu Alternatives sowie die Einbindung von ESG-Kriterien

Nuveen hat erstmalig eine globale Umfrage unter institutionellen Anlegern durchgeführt. Demnach sind im Jahr 2021 die anhaltende Pandemie, die Verlagerung auf Investitionen in Alternatives und die Einbindung von ESG-Kriterien die wichtigsten Einflussfaktoren auf Anlageentscheidungen in Deutschland. 52 Prozent der deutschen Befragten glauben, dass die Pandemie der größte Treiber für Veränderungen in der Anlageallokation und -strategie sein wird. 63 Prozent haben zudem angegeben, dass sie im Jahr 2021 eine strategische Umschichtung von öffentlichen hin zu privaten Märkten planen. Außerdem sind 55 Prozent der Meinung, dass sich die ESG-Faktoren von Unternehmen, in denen sie investiert sind, durch eine Steigerung des aktiven Engagements beeinflussen lassen.

„Angesichts der weltweiten Krise in der Gesundheitsversorgung sowie gleichermaßen in den Volkswirtschaften und Märkten, bot uns das Jahr 2020 eine außergewöhnliche Gelegenheit, die Einstellung und Vorgehensweise großer institutioneller Investoren bei der Verwaltung sowohl von Portfolios als auch des Tagesgeschäfts zu bewerten“, sagt Romina Smith, Managing Director und Head of Central Europe, Global Client Group.

Für die Studie wurden im Oktober und November 2020 700 weltweit agierende Investoren und Berater aus Nordamerika, EMEA und dem asiatisch-pazifischen Raum befragt. Die institutionellen Investoren repräsentieren Organisationen mit einem Vermögen von mindestens 500 Millionen US-Dollar. In Deutschland wurden 44 Investoren und Berater befragt.

Die Studie zeigt, dass drei Viertel der deutschen Investoren in Alternatives investiert sind. Sie sehen jedoch auch nach wie vor Hürden, wie die Komplexität von Transaktionen (68 Prozent), Liquiditätsrückstellungen (50 Prozent) und Bestimmungen zu Liquiditätsgrenzen (57 Prozent).



Quelle: © Pixabay.com

Bezüglich ESG stimmen 70 Prozent der Befragten zu, dass ESG-Faktoren vollständig in die Anlageentscheidungen integriert werden sollten, doch nur 39 Prozent halten diese für valide Treiber für echtes Alpha und schätzen sie daher eher als Trend, denn als zentrale langfristige Anlagestrategie ein.

„Marktforschung trägt verstärkt dazu bei, dass verantwortungsbewusstes Investieren wettbewerbsfähige Renditen liefern kann, aber es besteht eindeutig die Notwendigkeit, mehr Anstrengungen zu unternehmen, um das Anlageprodukt zusammen mit den positiven Auswirkungen zu validieren“, sagt Amy O’Brien, Global Head of Responsible Investing bei Nuveen. „Der Markt profitiert von der erhöhten Aufmerksamkeit und den zielgerichteten Bemühungen, um potenziellen ESG-Investoren zu helfen, Bedenken auszuräumen und Ziele für ihre Stakeholder und sich selbst zu klären.“

Auch wenn die Befragten in Bezug auf Investitionen in Alternatives und ESG-Inte-

gration einige Herausforderungen identifiziert haben, deuten ihre Antworten darauf hin, dass sie bereits klare Strategien zur Bewältigung dieser planen. So gaben 78 Prozent der Befragten an, ihr internes Team erweitern zu wollen, beispielsweise durch Neueinstellungen, Schulungen oder Ähnliches. 59 Prozent gaben an, dass sie neue strategische Partnerschaften für Co-Investitionen suchen würden. 55 Prozent sagen, dass sie ESG als Instrument für positive Auswirkungen (z. B. Nachhaltigkeit, soziales Wohl etc.) priorisieren würden.

Romina Smith ergänzt: „Ob es darum geht, die Herausforderungen einer Pandemie zu meistern, neue Ansätze für alternative Anlagen inmitten einer strategischen Verlagerung auf private Märkte zu entwi-

ckeln oder ESG-Wünsche in die Realität umzusetzen: Asset Owner und Berater navigieren durch komplexe, hoch riskante Entscheidungen, die die Zukunft des Investierens definieren. Die Umfrage hat es uns ermöglicht, diese entscheidenden Themen zu vertiefen, um damit die hinter einer jeweiligen Handlung stehenden Überzeugungen und Denkweisen besser zu verstehen und unseren Kunden zu helfen, ihre Investitionsziele zu erreichen“.

Die vollständigen Forschungsergebnisse der Umfrage können Sie hier nachlesen. <https://www.nuveen.com/de-de/insights/news/2021/german-institutional-investor-study-results>

Autor: www.nuveen.com

Digitalisierungsschub für Wertpapieremissionen

Die Blockchain hält Einzug bei Anleiheemissionen. Am 5.5.2021 hat der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages den Entwurf eines Gesetzes zur Einführung von elektronischen Wertpapieren beschlossen. Dazu erklären **Antje Tillmann**, finanzpolitische Sprecherin der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag, sowie der zuständige Berichterstatter **Johannes Steiniger**:

Antje Tillmann: „Mit der Einführung digitaler Wertpapiere erfüllen wir eine zentrale Forderung aus der Blockchain-Strategie der Bundesregierung. Für den deutschen Kapitalmarkt bedeutet dies eine deutliche Stärkung seiner Wettbewerbsfähigkeit. Anleiheemissionen lösen wir aus dem starren Korsett des Wertpapierrechts, das bislang zwingend die Verbriefung in einer Papierurkunde verlangt. Künftig wird die Papierform durch eine Eintragung entweder in ein bei einem Zentralverwahrer geführtes Register oder in dezentrale, auf der Blockchain-Technologie basierende, sog. Kryptowertpapierregister ersetzt. Auch für andere Wertpapiergattungen, insbe-

sondere Aktien, wollen wir eine rein elektronische Begebung ermöglichen, sobald die dafür erforderlichen Prüfungen innerhalb der Bundesregierung abgeschlossen sind und ein entsprechendes Gesetz vorgelegt werden kann. Vor diesem Hintergrund stellt das heutige Gesetz lediglich den Startschuss für eine durchgreifende Digitalisierung der Wertpapieremissionen in Deutschland dar.“



Johannes Steiniger: „Mit dem Gesetz zur Einführung elektronischer Wertpapiere gehen wir heute einen ersten wichtigen Schritt in die digitale Zukunft des Wertpapierrechts. Statt Urkunden in Tresoren reicht zukünftig die Eintragung in ein di-

giales Register. Mit der Möglichkeit zur Eintragung in dezentralen Registern auf einer Blockchain gehen wir dabei noch einen Schritt weiter und schaffen einen ersten Anwendungsfall für eine der zentralen Zukunftstechnologien unserer Zeit. Als Unionsfraktion haben wir uns über die Vorschläge des Regierungsentwurfs hinaus für einen klaren Fahrplan für die Erweiterung des Anwendungsbereichs eingesetzt. Der Einbezug auch von Kryptofondsanteilen ist durch eine Verordnungsermächtigung im Gesetz angelegt. Wir erwarten nun vom Bundesfinanzministerium, dass es diese Möglichkeiten zeitnah nutzt. Auch die Erweiterung auf andere Wertpapierarten wollen wir mit einer verkürzten Evaluationsfrist beschleunigen.“

Hintergrund: Die CDU/CSU-Fraktion

ist die größte Fraktion im Deutschen Bundestag. Sie repräsentiert im Parlament die Volksparteien der Mitte und fühlt sich Freiheit, Zusammenhalt und Eigenverantwortung verpflichtet. Auf der Grundlage des christlichen Menschenbildes setzt sich die Unionsfraktion für einen starken freiheitlich-demokratischen Rechtsstaat, die soziale und ökologische Marktwirtschaft, die Einbindung in die westliche Wertegemeinschaft sowie für die Einigung Europas ein. Vorsitzender der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag ist Ralph Brinkhaus.

Autor: www.cducsu.de

Aufklärungsbedarf beim Thema Nachhaltigkeit:

71 Prozent der Bundesbürger kennen „ESG-Kriterien“ nicht

Noch nicht einmal zwei von drei Bundesbürger können etwas mit den sogenannten „ESG-Kriterien“ anfangen, also jenen der Nachhaltigkeitskomponenten Umwelt (environmental) Gesellschaft (social) und gute Unternehmensführung (governance). Und selbst von den 25 Prozent, die schon einmal davon gehört haben, haben sich lediglich sechs Prozent dazu informiert. Dies ergab eine repräsentative Umfrage mit über 2.000 Teilnehmern, die das Markt- und Meinungsforschungsinstitut YouGov Ende März in Deutschland im Auftrag der Commerz Real durchgeführt hat. Das Unwissen beruht nicht allein auf der Begrifflichkeit „ESG-Kriterien“. Denn fast jeder Zweite stimmte der Aussage zu, dass er bis heute nicht wisse, was eine nachhaltige Geldanlage ist. „Dieses Unwissen in der Gesellschaft über nachhaltige Investments und ESG-Kriterien ist eine große Herausforderung für die Finanzbranche und motiviert uns, noch mehr Aufklärung bei Kunden,

Geschäftspartnern und potenziellen Anlegern zu leisten“, sagt Viola Joncic, Head of Sustainability bei der Commerz Real. „Ein Schritt zu mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit ist die EU-Offenlegungsverordnung“. Denn gemäß der Anfang März in Kraft getretenen EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (Nr. 2019/2088), der sogenannten Offenlegungsverordnung, müssen Finanzanleger ihren Anlegern gleichsam den Grad ihrer Nachhaltigkeit darlegen und ihnen somit ermöglichen, dass diese ihre Entscheidungen nach Nachhaltigkeits-Kriterien treffen können.

Während das Unwissen über „ESG-Kriterien“ grundsätzlich in der gesamten Gesellschaft vorzuherrschen scheint, zeigen sich bei genauerer Analyse durchaus deutliche Unterschiede. Wer sich zum Beispiel für Politik interessiert, kennt auch die Kriterien mit einer höheren Wahrscheinlichkeit, nämlich rund 40 Prozent. Bei an Politik uninteressierten Menschen liegt die Wahrscheinlich-

keit bei lediglich elf Prozent. Auch mit dem Alter gibt es eine unverkennbare Korrelation. So haben von den 18- bis 24-jährigen etwa 43 Prozent davon gehört und bei den Befragten ab 55 Jahren 21 Prozent. Und obwohl ein höheres Alter auch die Wahrscheinlichkeit des Immobilienbesitzes erhöht, scheinen sich Wohneigentümer mehr mit Nachhaltigkeit zu beschäftigen als Mieter. So konnten mehr als 30 Prozent der Eigentümer „ESG-Kriterien“ einordnen, während es bei Mietern keine 20 Prozent waren. Ähnlich verhält es sich hinsichtlich des Haushaltseinkommens. Bis 2.500 Euro Nettoeinkommen pro Haushalt schwankt das Wissen um „ESG-Kriterien“ um die 20 Prozent-Marke. Danach nimmt es schnell zu – und steigt auf mehr als 50 Prozent bei einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 10.000 Euro.

„ESG“ steht für die verschiedenen Aspekte von Nachhaltig. „E“ steht für die ökologische Nachhaltigkeit („environmental“, z.B. CO2-Reduktion), „S“ für die soziale Nachhaltigkeit (z.B. im Bereich Bildungs-

angebot, Förderung von sozialem Wohnraum) und „G“ für eine nachhaltige Unternehmensführung („governance“, z.B. Ausschlusskriterien für bestimmte Branchen wie Waffenhandel). In der Umfrage danach gefragt, wie wichtig diese Ziele in Bezug auf Nachhaltigkeit bei der persönlichen Geldanlage sind, wurden ökologische und soziale Nachhaltigkeit als entscheidender eingestuft als eine nachhaltige Unternehmensführung. Schlusslicht bei der Wichtigkeit für eine nachhaltige Geldanlage sind laut Umfrage externe und glaubwürdige Nachhaltigkeits-Siegel / -Zertifikate oder -Label.

Autor: www.commerzreal.com



Quelle: © mohsinjamil - Fotolia.com

Credit Suisse:

Supertrends 2021

Credit Suisse richtet langfristige Investmenttrends auf die UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung aus und stellt den Anlagezweck in den Vordergrund. Die Credit Suisse hat ihre langfristigen Anlage-trends aktualisiert und mit den Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen (UN) verknüpft. Damit können Investoren ihre Anlagen präzise auf ihre Bedürfnisse abstimmen und priorisieren – beispielsweise auf Maßnahmen zum Klimaschutz (SDG 13), die Verringerung der Ungleichheit (SDG 10), menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum (SDG 8) oder Gesundheit und Wohlergehen (SDG 3).

Vor vier Jahren lancierte die Credit Suisse ihre Supertrends, um Anleger bei der

Ausrichtung auf mehrjährige gesellschaftliche Trends zu unterstützen, bei denen man von rasch wachsenden Investmentopportunitäten ausgeht. Jeder dieser Anlage-trends identifiziert Chancen auf überdurchschnittliche Entwicklungen infolge eines gesellschaftlichen Wandels. Die Coronavirus-Pandemie hat sich als äußerst disruptives Ereignis erwiesen. In bestimmten Bereichen, etwa dem Technologiesektor, treibt sie die Entwicklung voran, auf anderen Gebieten – darunter Armutsbekämpfung, Gesundheit, Bildungsqualität und Gleichbehandlung der Geschlechter – macht sie hart erarbeitete Fortschritte wieder zunichte. Die Pandemie hat auch die Bedeutung der 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung als Leitprinzipien für die wirtschaftliche Aktivität und Entwicklung, für die Zusammen-

arbeit zwischen Regierungen sowie in den internationalen Beziehungen erhöht.

«Regierungen, Unternehmen und Bürger müssen sich nun die Frage stellen, wie sie die Welt nach der Krise «besser wieder aufbauen» («Build Back Better») können. Die Pandemie wird letztlich vorübergehen, sobald die Impfstoffe auf breiter Front verabreicht worden sind. Aber die Welt wird dieses Wiederaufbauziel vor Augen haben, um die Herausforderungen anzugehen, vor die uns unsere gemeinsame Zukunft stellt. Anleger können hierbei eine wichtige Rolle einnehmen, indem sie ihr Kapital in Anlagelösungen investieren, die diese Ziele fördern. Mit anderen Worten: zielgerichtete Investitionen tätigen. Unsere Supertrends sind Teil der Credit Suisse House View. Sie bieten ein Rahmenwerk für thematische langfristige Aktieninvestments und eine Möglichkeit für Anleger, derartige zielgerichtete Investitionen zu tätigen», erklärt Michael Strobaek, Global Chief Investment Officer der Credit Suisse.

Die 2017 erstmals vorgestellten langfristigen Anlagetrends verfolgen folgende Kernaspekte:

«Klimawandel – hin zu einer treibhausgasfreien Wirtschaft» (ausgerichtet auf sechs SDGs): Der Supertrend «Klimawandel» konzentriert sich auf die Dekarbonisierung der Wirtschaft zur Umsetzung ambitionierter Vorgaben für die Emission von Treibhausgasen. Positive Auswirkungen auf das Leben an Land und unter Wasser und gesunde Gemeinschaften sind die Folge.

Im Fokus: Führende Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien (z. B. Wind- bzw. Solarenergie, Wasserkraft) und in anderen Technologien zur CO₂-freien Stromerzeugung sowie Anbieter von Stromspeichertechnologien. Energieunternehmen, welche die Quadratur des Kreises schaffen, indem sie ihre Treibhausgasemissionen senken und zugleich ihre Dividendenrenditen aufrechterhalten können. Anbieter von Technologien zur Kohlendioxid-Abscheidung und Unternehmen, die an der Kapazitätserweiterung von blauem und grünem Wasserstoff beteiligt sind. Transportunternehmen, die sich zu einer deutlichen CO₂-Reduzierung

verpflichtet haben. Fleischverarbeitungsbetriebe mit geringen Treibhausgasemissionen und Anbieter von pflanzenbasierten Lebensmitteln.



«Infrastruktur – Lücken schließen» (ausgerichtet auf sieben SDGs): Infrastrukturausgaben spielen eine zentrale Rolle in den Konjunkturpaketen, die Regierungen weltweit auflegen, um ihre Volkswirtschaften nach der Corona-bedingten Rezession wieder anzukurbeln. Bei den staatlichen Infrastrukturprojekten hat sich der Fokus auf Investitionen in nachhaltige Infrastruktur verlagert, weil die Länder ihre Wirtschaft ökologischer gestalten und den Aufbau einer klimaresistenten Infrastruktur verstärkt fördern wollen, um ihre Infrastrukturinvestitionen vor den Folgen des Klimawandels zu schützen.

Im Fokus: Die Industrie- und Schwellenländer arbeiten bereits an Investitionen in nachhaltige Infrastrukturanlagen für Verkehr, Energie und Telekommunikation. In den USA sieht das Förderpaket umfangreiche Ausgaben für den Bau von Verkehrssystemen, 5G-Netzen sowie energieeffizienten und intelligenten Gebäuden vor. Dies dürfte Bauunternehmen und Infrastrukturbetreibern zugutekommen.

Der Supertrend «Besorgte Gesellschaften – integrativer Kapitalismus» (ausgerichtet auf acht SDGs) sucht nach Lösungen für die Chancengleichheit. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der erschwinglichen Deckung menschlicher Grundbedürfnisse wie Wohnraum, Bildung, Gesundheit und persönlicher Sicherheit sowie einer menschenwürdigen Arbeit inmitten sich verändernder Arbeitsmärkte. Die Pandemie zog zusätzliche wirtschaftliche Herausforderungen und Veränderungen nach

sich, sodass die Arbeitsplatzsicherheit, die steigenden Bildungskosten, die wachsenden Gesundheitsausgaben sowie die persönliche und öffentliche Sicherheit für viele Menschen weltweit zu den wichtigsten Themen zählen. Der private Sektor einschließlich der Anleger kann hier wirkungsvolle Lösungen bieten, die nicht zwingend höhere Staatsausgaben erfordern, sondern die richtigen Anreize und Partnerschaften.

Im Fokus: Anbieter von Lösungen zur Kostensenkung bei grundlegenden Bedürfnissen wie Gesundheit, Wohnraum, Bildung und vollwertige Nahrung. Anbieter von Umschulungs- oder Aus- und Weiterbildungsprogrammen, da sich die Anforderungen an Qualifikationen und Kompetenzen grundlegend ändern. Anbieter von Lösungen zur Verbesserung der Sicherheit und des Schutzes der Bürger – einschließlich der Prävention von Pandemien.

Der Supertrend «Technologie im Dienste der Menschheit» (ausgerichtet auf sechs SDGs) ist wesentlich für zahlreiche Fortschritte in der Umsetzung der SDGs. Die «berührungslose Wirtschaft» stellt die nächste Herausforderung dar, da die physische Interaktion bei der Arbeit, in der Freizeit und bei der Kommunikation der Menschen während der Pandemie drastisch zurückgegangen ist. Dies deutet darauf hin, dass der Stellenwert von digitalem Geld in Zukunft weiter zunehmen wird.

Im Fokus: Software-, IT-Dienstleister und Plattformunternehmen, welche die «berührungslose Industrie» beliefern und Basistechnologien für digitale Zahlungen, künstliche Intelligenz (KI), Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) sowie Industrieautomatisierungsprozesse bereitstellen. Anbieter von KI-Lösungen und -Dienstleistungen, für den Einsatz in so unterschiedlichen Bereichen wie dem Gesundheitswesen oder in der Bildung.

Im Mittelpunkt unseres Supertrends «Silver Economy – in den demografischen Wandel investieren» (ausgerichtet auf fünf SDGs) steht die Prognose, dass sich der Anteil der Senioren an der Weltbevölkerung bis 2050 auf mehr als zwei Milli-

arden verdoppelt. Diese demografische Verlagerung schafft Nachfrage, aber auch Herausforderungen, die innovative Lösungen im Gesundheits- und Versicherungswesen sowie an den Konsumenten- und Immobilienmärkten erfordern. Die pandemiebedingten Fortschritte bei der Impfstoffentwicklung dürften auch andere Forschungsaktivitäten bei besonders komplexen Erkrankungen wie Krebs und Erkrankungen des Nervensystems vorantreiben.

Im Fokus: Biopharmazeutik-, Medizintechnik- und Life-Science-Anbieter, die sich mit innovativen Produkten wie beispielsweise Immuntherapien oder Antikörper-Wirkstoff-Konjugaten für ältere Menschen befassen. Anbieter und Betreiber von Seniorenwohnungen, Managed-Care-Organisationen und Telemedizinanbieter, die Patienten die effizienteste Gesundheitsversorgung vermitteln. Kranken- und Lebensversicherer, private Vermögensberater und Vermögensverwalter mit starker Preissetzungsmacht.

Wir erwarten, dass die Digitalisierung den Wandel künftig in immer mehr Sektoren dominieren wird. Durch den Einfluss der jüngeren Generation dürften zudem Nachhaltigkeitsfragen und verantwortungsbewusster Konsum weiter an Bedeutung gewinnen. Deshalb beziehen wir in diesem Jahr auch die Bereiche regenerative Landwirtschaft und Biodiversität in den Supertrend «Werte der Millennials» (ausgerichtet auf sechs SDGs) ein.

Im Fokus: Unternehmen, die den Werten der grün eingestellten Millennials in Bereichen wie dem Schutz der Biodiversität und des Klimas, gesunden und nachhaltig produzierten Lebensmitteln, nachhaltigem Konsum, Produktion und sauberer Energie entsprechen. Digitale Plattformen weltweit, die Bereiche wie Shopping, Werbung, Medien und derzeit die Finanzbranche umwälzen. Unternehmen, die den Ansprüchen der Millennials an Spaß, Gesundheit und Freizeit entsprechen und sich auf die Schwellenmärkte sowie auf globale wie auch chinesische (inländische) Marken ausrichten.

Autor: www.credit-suisse.com

Viele Anleger schätzen die Höhe ihrer jährlichen Rendite viel zu optimistisch ein

Geht es um ihr Geld, zählt für die Deutschen in erster Linie Sicherheit. Eine aktuelle Kantar-Umfrage im Auftrag der Postbank ergibt, dass es 91 Prozent wichtig ist, ihr Geld sicher anzulegen. Im Vergleich dazu messen knapp 71 Prozent der Rendite Bedeutung bei. Die Gewinnerwartungen vieler Sparer haben es allerdings in sich: Jeder Dritte (32 Prozent) rechnet mit einem Plus von über neun Prozent im Jahr. Im Durchschnitt gehen die Anleger von einer jährlichen Rendite von fünf Prozent aus. „Derartige Erwartungen sind derzeit nicht nur optimistisch, sondern kurios“, meint Karsten Rusch von der Postbank.

„Die Zinsen für Spareinlagen erreichen immer neue Tiefstände und nur eine Minderheit der Sparer nutzt Anlageformen mit Renditechancen.“ Tatsächlich ist das nahezu unverzinsten Sparkonto (53 Prozent) die beliebteste „Anlage“ der Deutschen, gefolgt vom Girokonto (34 Prozent). 26 Prozent der Sparer legen aktuell Geld in Aktien oder Fondsanteilen an. „Bei einem langen Anlagehorizont kann die Anlage beispielsweise in einem Aktienfonds durchaus lohnens-

wert sein. Dabei ist eine Rendite von mehr als fünf Prozent möglich“, erklärt Karsten Rusch.

Maßlos überschätzt

Zwar investieren junge Anleger nicht öfter in Wertpapiere als der Durchschnitt (26 Prozent), stellen aber auffallend häufig ambitionierte Erwartungen an die Rendite ihrer Geldanlage. Mehr als jeder zweite Sparer unter 30 Jahren (57 Prozent) rechnet mit einem jährlichen Ertrag von mehr als neun Prozent. Und das, obwohl Sparkonto, Girokonto und Spardose in keiner anderen Altersklasse so beliebt sind. „Unwissenheit und falsche Überzeugungen können Anleger teuer zu stehen kommen. Wird nicht einmal der Inflationsausgleich erwirtschaftet, verlieren die Ersparnisse nach und nach an Wert“, meint der Postbank Experte. „Gerade junge Menschen haben den Vorteil, dass sie von einem langen Anlagehorizont profitieren und sich Kursschwankungen über die Zeit relativieren. Mit einem breit gestreuten Fondssparplan können sich über die Zeit bereits kleine Sparbeiträge zu ansehnlichem Vermögen summieren.“

Autor: www.postbank.de



Quelle: © Rawpixel.com - Fotolia.com

PHBS-Studie:

Fondsmanager mit eigener Beteiligung erzielen bessere Ergebnisse für Anleger

Investmentfonds sind professionell verwaltete Anlageinstrumente, die auf die spezifischen Risiko-Rendite-Bedürfnisse von Investoren ausgerichtet sind. Zwar sollte Ihr Portfoliomanager normalerweise stets Ihre besten Interessen vertreten, doch es gibt es immer wieder Hinweise darauf, dass dies nicht immer der Fall ist.

Wenn Sie einer der Millionen sind, die in einen Investmentfonds investieren, wie können Sie dann sicher sein, dass die Fondsmanager in Bezug auf Ihre Investition die besten Entscheidungen treffen? Nach den neuesten Forschungsergebnissen der Associate Professor Ma Linlin von der Peking University HSBC Business School (PHBS) und ihrem Mitautor Associate Professor Tang Yuehua von der University of Florida ist das ganz einfach: Der Portfoliomanager muss sein eigenes Geld in dem Fonds investiert haben, den er verwaltet. Einfacher ausgedrückt: Es ist für Anleger von Vorteil, einen Portfoliomanager zu finden, der selbst etwas zu gewinnen oder zu verlieren hat. Die Studie mit dem Titel "Portfolio Manager Ownership and Mutual Fund Risk Taking" ("die Selbstbeteiligung des Portfoliomanagers und die Risikobereitschaft bei Investmentfonds") wurde in der Zeitschrift Management Science veröffentlicht.

Das Überprüfen von Portfoliomanagern klingt nach viel Arbeit, aber Tang und Ma zeigen, dass es einfacher ist, als Sie vielleicht erwarten. Sie sammelten Daten zu den Besitzverhältnissen der Portfoliomanager von 1.610 aktiv verwalteten inländischen Aktienfonds in den USA aus den Jahren 2007-2014. "Wir stellen fest, dass etwa 70 Prozent der Fonds unserer Probe min-

destens einen Portfoliomanager haben, der in den Fonds investiert, mit einem durchschnittlichen Anteil von etwa 540.000 \$."

Bei der Analyse der Portfolioumschichtungen von Investmentfonds konstruierten Tang und Ma Messgrößen für die von den Managern beabsichtigten Änderungen des Portfoliorisikos. Sie fanden heraus, dass bei steigender Involvierung des Managements sowohl die innerjährliche als auch die jahresübergreifende Risikoveränderung abnimmt.

Sie fanden auch heraus, dass der Effekt der Eigentümerschaft auf die Risikoreduzierung besonders stark bei Portfoliomanagern mit hohen, durch Agency-Probleme bedingten Anreizen zur Risikoübernahme ist, wie z.B. bei Managern, die mit einer konvexeren Flow-Performance-Relation konfrontiert sind, eine schlechte Performance aufweisen oder nicht auf Basis der langfristigen Fondsperformance von der Fondsmanagementgesellschaft vergütet werden.

Da Portfoliomanagern in der Investmentfondsbranche eine übermäßige Risikobereitschaft nachgewiesen wurde, die nicht im Interesse der Anleger ist, schlagen Tang und Ma vor, dass Anleger, die sicherstellen wollen, dass Ihr Portfolio weiterhin die von Ihnen gewünschten Renditen erzielt, einen Manager finden sollten, der selbst in den von ihm verwalteten Fonds investiert. Sie meinen, dass die Beteiligung von Fondsmanagern nicht nur den Anlegern zugutekommt, sondern auch eine Praxis ist, die von Fonds stark gefördert, wenn nicht sogar gefordert werden sollte.

Autor: www.phbs.pku.edu.cn

Bekanntheit von Robo Advisor nimmt weiter zu

Etwa jeder dritte Deutsche ist mit dem Begriff Robo Advisor vertraut – größere Bekanntheit bei Personen mit höheren Einkommen, höherer Schulbildung und erhöhter Risikobereitschaft – Interesse an Anlagen in Robo Advisor wächst – Gebühren und Transparenz der Angebote stehen im Vordergrund. Die Bedeutung des digitalen Vermögensmanagements hat in Deutschland in den letzten 12 Monaten weiter zugenommen. Der aktuellen Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven 2021“ zufolge, die das Marktforschungsinstitut Toluna zum dritten Mal im Auftrag der European Bank for Financial Services (kurz: ebase®) aus Aschheim bei München erstellt hat, sind inzwischen rund 31% der Deutschen mit dem Begriff Robo Advisor vertraut. „Die Umfrage zeigt, dass Robo Advice als moderne Anlageform zusehends an Bekanntheit gewinnt“, resümiert ebase-CEO Kai Friedrich.

Bekanntheit des Begriffs „Robo Advisor“ in Deutschland

„Eine überdurchschnittlich große Bekanntheit besitzen Robo-Advisor-Angebote bei Personen mit höherer Schulbildung oder höherem Einkommen sowie auch Anlegern mit hoher Risikobereitschaft“, so Friedrich weiter. Diese Kundengruppen können sich auch in größerem Maß vorstellen, einen Robo Advisor für ihre eigene Geldanlage zu nutzen. „Dies trifft auf immerhin 75% derjenigen zu, die mit dem Begriff Robo Advisor vertraut sind“, präzisiert der ebase-CEO. Auch dies zeige, welches Wachstumspotential Robo Advice in Deutschland noch habe.

Die wachsende Bekanntheit und das gestiegene Interesse an Robo-Advisor-Angeboten sind nach Ansicht von Friedrich auch im Zusammenhang mit dem Corona-Lockdown zu sehen. Dies hat dazu geführt,

dass sich mehr Menschen – auch bei der Geldanlage – mit Online-Angeboten befasst haben. „Die gewünschten Informationen zu Robo-Advisor-Angeboten sind online einfach zu finden und zumeist gut verständlich – zudem sind die Angebote bestenfalls relativ selbsterklärend abzuschließen“, erklärt Friedrich.



Quelle: © BillionPhotos.com - Fotolia.com

Bei der Wahl eines Robo Advisors legen die Kunden den Fokus vor allem auf geringe Gebühren (für 68% der Befragten wichtig bis sehr wichtig), Transparenz (66%), eine nachvollziehbare Anlagestrategie (64%) sowie gute Bewertungen durch neutrale Instanzen, wie beispielsweise die Stiftung Warentest oder Analysehäuser (63%). Daneben stehen eine mehrjährige Erfahrung des Anbieters am Markt (62%) sowie der bisherige Anlageerfolg (59%) im Fokus.

„Wir haben bei fintego, das seit Anfang 2014 mit fünf unterschiedlichen Strategien erfolgreich am Markt etabliert ist, von Beginn an auf geringe Gebühren und eine transparente und nachvollziehbare Anlagestrategie gesetzt“, betont Kai Friedrich. „Dies hat uns, in Verbindung mit der mehrjährigen, erfreulichen Performance, sehr gute Ergebnisse in zahlreichen Analysen eingebracht und viele Kunden überzeugt.“ Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind knapp 80% der fintego-Kunden männlich und im Schnitt rund 48 Jahre alt. Die durchschnittliche Anlagesumme beläuft sich auf 16.400 Euro, wobei es sowohl Kunden mit

sehr hohen Anlagevolumen gibt es auch solche, die mit einem monatlichen Sparplan investieren und so langfristig Vermögen aufbauen wollen. „Eine in diesem Zusammenhang interessante Beobachtung ist, dass die Robo-Advisor-Anlage in der Regel nur ein Teil des Gesamtvermögens darstellt und als Beimischung genutzt wird“, fügt Friedrich an.

So hat die aktuelle ebase-Studie erneut belegt, dass rein digitale Anlageangebote, ungeachtet der guten Wachstumsperspektiven, aktuell nur für eine vergleichbar kleine Kundengruppe praktisch in Frage kommen. Die Mehrheit wünscht eine Kombination aus digitaler und persönlicher Betreuung, bei der es zu einer Konvergenz von digitalen Leistungen mit einer persönlichen Beratung kommt. Darüber hinaus ist jedoch davon auszuge-

hen, dass die Bekanntheit und Etablierung von Robo-Advisor-Angeboten in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Nicht zuletzt aufgrund dessen, dass sich zahlreiche Angebote nun bereits mehrere Jahre am Markt bewähren konnten, aber auch mit der Einführung von nachhaltigen Robo-Advisor-Angeboten, wie beispielsweise fintego green+, erwartet der ebase-CEO eine entsprechende Entwicklung mit wachsenden Kundenzahlen und auch steigenden Anlagevolumen.

„Die Ergebnisse der regelmäßigen Umfragen bestätigen uns, dass wir mit fintego und fintego green+ gut aufgestellt sind“, resümiert Friedrich, „zugleich arbeiten wir aber natürlich konsequent daran, unseren Service im Sinne der Kunden und Partner ständig weiter zu optimieren.“

Autor: www.ebase.de

FERI:

Nachhaltigkeit wird für Investoren zum Maß der Dinge

FERI richtet Strategieportfolios auf Nachhaltigkeit aus

Nachhaltigkeit ist für das Bad Homburger Investmenthaus FERI ein globaler Megatrend, der klare Positionierung fordert. „Nachhaltigkeit spielt für Unternehmen und Investoren eine zunehmend zentrale Rolle, gleichzeitig wird das Thema in der Finanzwelt zum Marktstandard“, sagt Dr. Heinz-Werner Rapp, Vorstand und Chief Investment Officer der FERI Gruppe. Die jüngst in Kraft getretene Offenlegungsverordnung der Europäischen Union sei ein entscheidender Schritt, um mehr Transparenz zu schaffen und Kapital verstärkt in nachhaltige Wirtschaftsbereiche zu lenken. Seit dem 10. März 2021 müssen sowohl Unternehmen als auch Finanzprodukte und -konzepte ihren Beitrag zur Nachhaltigkeit transparent dokumentieren.



Strategische Neuausrichtung zentraler Anlageprozesse

Bereits vor Jahren hat FERI die Weichen in Richtung Nachhaltigkeit gestellt und geht vielfach über die Erfüllung rein regulatorischer Anforderungen hinaus. Das Unternehmen setzt dabei auf einen integrierten Ansatz, bei dem ESG-Kriterien mit den 17



Quelle: © tom - Fotolia.com

Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen kombiniert werden. „Wir verzeichnen eine kontinuierlich steigende Nachfrage sowohl von institutionellen als auch von privaten Mandanten, die eine klare Nachhaltigkeitsstrategie verfolgen möchten, oft mit Fokus auf die SDG“, sagt Antje Biber, Leiterin des FERI SDG Office.

Nachhaltige Anlageinstrumente stehen bei FERI im Fokus eines zentralen Asset Allocation-Prozesses, der unmittelbare Rückwirkungen auf eine Vielzahl von Kundenportfolios hat. Auch die langjährig am Markt etablierten FERI Strategieportfolios wurden im Zuge einer Neuausrichtung unter dezidierter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien zu Fonds gemäß Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung angepasst. Anstelle von Investments in Zielfonds werden verstärkt Direktanlagen getätigt: Bei Aktien erfolgt dies unter Beachtung von ESG-Kriterien, bei Renten werden Anleihen von Staaten bevorzugt, die allgemeingültige demokratische Grundsätze befolgen. „Außerdem beziehen die Portfolio Manager im Rahmen des Investmentprozesses alle relevanten finanziellen Nachhaltigkeitsrisiken in die Anlageentscheidung mit ein und bewerten diese fortlaufend“, sagt Carsten Hermann, Geschäftsführer der FERI Trust. Ziel die-

ser Analyse sei es, Nachhaltigkeitsrisiken frühzeitig zu erkennen und ihre Auswirkungen möglichst gering zu halten.

Kooperation mit SDG Scoring Anbieter

Bei der Auswahl von Nachhaltigkeitsinvestments arbeitet FERI mit unterschiedlichen externen Datenanbietern und Ratingunternehmen zusammen, darunter etwa MSCI ESG. Seit kurzem gehört auch der Research-Anbieter ESG Screen 17 zu den Kooperationspartnern. ESG Screen 17 analysiert über ein innovatives Scoring-System Unternehmen laufend in Bezug auf die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele (SDG). „Die Daten von ESG Screen 17 bieten uns nicht nur eine zielführende Ergänzung im Hinblick auf die SDG, sondern auch ein unabhängiges Korrektiv zu anderen Datenbanken, Ratings und Analysen“, sagt Antje Biber. Ziel und Anspruch der Nachhaltigkeitsaktivitäten bei FERI sei es, die globalen Ziele einer nachhaltigeren Wirtschaft zu unterstützen. Mit Hilfe intelligenter Investmentlösungen sollen die UN-SDG investierbar gemacht werden; dies ermögliche Anlegern, in Übereinstimmung mit individuellen ethischen und moralischen Werten wirkungsorientiert zu investieren.

Autor: www.feri.de

Margendruck bei Asset Managern – zementierte Gebühren für Verwahrung und Verwaltung

Verwahrstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften geben Skaleneffekte kaum an institutionelle Anleger weiter – Gebühren sinken trotz steigender Anlagevolumen nicht. Die Durchschnittskosten für die Verwahrung und Verwaltung sind in der institutionellen Kapitalanlage erstaunlich zementiert – und dies trotz deutlich gestiegener Anlagevolumen. Die Skaleneffekte werden offenbar von den Verwahrstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften kaum an Investoren weitergegeben. Dies ist das Ergebnis der Faros-Benchmark-Studie zu Kosten und Leistungen von Verwahrstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) unter 32 deutschen und österreichischen institutionellen Investoren mit einem Anlagevolumen von 147 Mrd. Euro.



Quelle: © v.poth - Fotolia.com

So liegt zum Beispiel der Kosten-Median für Master-KVGen bei 2,6 Basispunkten, wobei die Hälfte der Befragten Gebühren zwischen 1,5 und 3,9 Basispunkten zahlt. Bei einem Viertel der Befragten liegen die Kosten jedoch unter 1,5 Basispunkten, was als Zielgröße für eine Kostenoptimierung angesehen werden kann. Bemerkenswert ist zudem, dass es bei Master-KVGen kaum einen Zusammenhang zwischen dem verwalteten Vermögen und den Gebührensätzen gibt und dass diese über die letzten zehn Jahre erstaunlich stabil waren. Gerade die großen

drei Master-KVGen Inka, Allianz Global Investors und Universal Investment, mit einem Marktanteil von schätzungsweise 90 Prozent, haben davon profitiert, dass sich der Markt für deutsche Spezialfonds in der letzten Dekade mehr als verdoppelt hat.[2] Nachteilig ist für Investoren, dass man sich eine komplexe und damit teure Kapitalverwaltungsstruktur mit teilweise überschneidenden Funktionalitäten von Depotbank und Kapitalverwaltungsgesellschaft leistet.

Wie erwartet sind die Gebühren der Verwahrstellen deutlich günstiger als die der Master-KVGen. Außerdem haben sich die Kosten gegenüber der ersten Faros-Kostenstudie 2013 kaum verändert, wenngleich die von Faros neu verhandelten Verträge deutlich günstiger waren. Kostenwettbewerb gibt es hingegen im Bereich von Zusatzservices, wobei vor allem im Bereich der Transaktionskosten sowie der Währungsabsicherung erhebliches Einsparpotenzial besteht.

Das ESG-Reporting wird von Verwahrstellen und Master-KVGen derzeit meist kostenlos zur Verfügung gestellt. Perspektivisch wird dies jedoch kaum haltbar sein. Außerdem wird ein solches Reporting mit der Qualität von Reportings professioneller Marktteilnehmer, die sich auf ESG spezialisiert haben, vermutlich nicht mithalten können.

Hinzu kommen mehr und mehr Kosten für alternative Anlagen, die in der Regel in Luxemburg und damit außerhalb der deutschen KVG-Depotbankstruktur administriert werden. Bei den Luxemburger Strukturen (SIF-FCP, SIF-SICAV, SIF-SICAF und FAIF) sind die Gebühren hingegen signifikant mit dem Volumen korreliert.

„Es gibt einen Druck auf die Margen in der institutionellen Kapitalanlage. Dieser spielt sich unter Asset Managern, nicht aber

unter Verwahrstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften ab. Das Narrativ der Anbieter, dass die Kosten auch für die Verwahrung und Verwaltung fielen, ist nicht richtig“, sagt Uwe Rieken, Gründer und Geschäftsführer von FAROS Consulting. „Wenn, dann hat sich der Preiskampf eher in den Bereich der Zusatzservices und der Währungsabsicherung verlagert. Hintergrund für die zementierten Kosten ist die geringe Kostentransparenz, was entsprechende Verhandlungen erschwert. Um ge-

genzusteuern haben wir erneut eine breit angelegte Benchmark-Studie zu den Kosten und Services von Verwahrstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften unter institutionellen Investoren durchgeführt. Auf Basis dieser Ergebnisse und unserer Expertise lohnt sich für institutionelle Investoren eine kritische Überprüfung der bestehenden Konditionen bei Verwahrstellen und Master-KVGen, um das bestehende Einsparpotenzial zu heben.“

Autor: www.faros-consulting.de

Ein Jahr Corona:

Sparerinnen und Sparer lassen sich nicht aus der Ruhe bringen

Nach einem Jahr Corona-Pandemie glauben die Menschen in Deutschland, dass sich die Wirtschaft nur langsam von den Auswirkungen erholen wird. Für ihre private finanzielle Situation sind sie optimistischer. Nur wenige haben Veränderungen bei ihren Geldanlagen vorgenommen. Dabei spielt die private Altersvorsorge als Sparziel weiterhin die größte Rolle und die meisten Befragten würden, wenn sie vom Staat bedingungslos einen monatlichen Betrag von 1.000 Euro bekämen, das Geld auch dafür zurücklegen. Dies sind die Ergebnisse aus dem aktuellen Anlegerbarometer von Union Investment, einer repräsentativen Befragung deutscher Finanzentscheider in privaten Haushalten.

Unter dem Eindruck der nun seit einem Jahr andauernden Corona-Pandemie glauben 30 Prozent der befragten Personen, dass die Wirtschaft sich erst in mehr als fünf Jahren erholen wird. Dies sind fast doppelt so viele wie zu Beginn der Pandemie (17 Prozent). Die meisten (39 Prozent) glauben zwar, dass die Wirtschaft bereits in zwei bis drei Jahren zu alter Stärke zurückfindet, vor einem Jahr waren es mit 55 Prozent jedoch weitaus mehr.

Die meisten Befragten blicken gelassen auf die eigene finanzielle Situation

Für die eigene finanzielle Situation gehen die Meisten (67 Prozent) von einer gleichbleibenden Lage in den nächsten sechs Monaten aus (erstes Quartal 2020: 69 Prozent). Knapp ein Viertel der Befragten (24 Prozent) blickt optimistisch auf die eigenen Finanzen und glaubt, dass sich die eigene finanzielle Situation verbessern wird (erstes Quartal 2020: 23 Prozent). Auch die Finanz-Pessimisten bleiben in der Unterzahl: neun Prozent aktuell, acht Prozent vor einem Jahr.

Der positive Blick auf die eigenen Finanzen bleibt auch über verschiedene Einkommensgruppen hinweg in der Mehrzahl. 27 Prozent der Menschen mit einem Haushaltsnettoeinkommen bis 1.300 Euro monatlich schauen optimistisch auf die kommenden sechs Monate. Dem stehen 13 Prozent gegenüber, die pessimistisch gestimmt sind. Bei den Befragten, die über 5.000 Euro monatliches Nettoeinkommen haben, glauben 25 Prozent an eine bessere Situation im nächsten Halbjahr, lediglich drei Prozent an eine schlechtere. „Auffällig ist die Diskrepanz zwischen

der Einschätzung der eigenen Lage und der für Deutschland. Hier klafft eine Lücke, die sich möglicherweise dann wieder schließt, wenn die Konjunkturaussichten auch weiterhin gut bleiben“, kommentiert Giovanni Gay, Geschäftsführer bei Union Investment.

Die Mehrheit ändert nichts an den eigenen Geldanlagen

Auch bei ihren Geldanlagen zeigen sich die Menschen entspannt. Nur 16 Prozent der Befragten haben im Laufe des Corona-Jahres Änderungen vorgenommen. Hier waren insbesondere die jüngeren aktiv: 31 Prozent der 20-29-Jährigen haben etwas verändert. Insgesamt haben diejenigen, die Anpassungen gemacht haben, vor allem Geld umgeschichtet (73 Prozent).



Für die Mehrheit der Befragten sind Veränderungen bei ihren Geldanlagen jedoch kein Thema. 71 Prozent sind hier weder aktiv geworden noch haben sie es vor. Die meisten unter ihnen halten Veränderungen für nicht notwendig (76 Prozent). 27 Prozent antworten mit Unsicherheit und können schlecht einschätzen, welche Veränderungen zur Zeit sinnvoll wären. So scheint es nur logisch, dass 73 Prozent der Befragten eine proaktive Ansprache durch ihren Bankberater erwarten. Von ihm wünschen sich die meisten (33 Prozent) allgemeine Erläuterungen über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die eigenen Finanzen. Ganz konkrete Vorschläge zur Umschichtung wünschen sich 19 Prozent der Befragten. „Interessant ist, dass insbesondere jüngere Menschen zwischen 20 und 29 Jahren Wert auf einen aktiven Bankberater legen. Mehr als acht von zehn Befragten wünschen sich dies und suchen auf diese Weise Orientierung. Nichtsdestotrotz ist es aber für alle anderen

genauso wichtig, ihre Geldanlage aktiv zu gestalten“, meint Gay.

Vor allem jüngere Menschen wollen mehr sparen

Corona motiviert vor allem jüngere Menschen, mehr zu sparen als bisher. Unter den 20- bis 29-Jährigen möchten dies 29 Prozent tun. Zum Vergleich: Unter denen, die zwischen 40 und 49 Jahre alt sind, sagen dies nur fünf Prozent. Die wichtigsten Sparziele bleiben über alle Altersklassen hinweg gleich: Auf Platz eins der wichtigsten Ziele landet die private Altersvorsorge (82 Prozent), gefolgt von der Rücklage für Notfälle. Bei den attraktivsten Anlageformen bleiben die Anleger ihren Lieblingen treu: 76 Prozent halten Immobilien für attraktiv. Auf Platz zwei und drei landen die Betriebsrente (60 Prozent) sowie die Anlage in Gold (45 Prozent), die nun fast gleichauf mit Aktien liegt (44 Prozent). Danach folgten Investmentfonds mit 41 Prozent. „Offensichtlich hat die Corona-Krise auch dafür gesorgt, dass sich immer mehr Anlegerinnen und Anleger höherrentierlichen Anlagen nähern. Am einfachsten ist dies über einen Fondssparplan, mit dem man bereits ab kleinen Beträgen Schritt für Schritt ein Vermögen aufbauen kann“, kommentiert Gay.

Zusätzliches Geld würden die Meisten für die private Altersvorsorge verwenden

Die private Altersvorsorge spielt auch die größte Rolle, wenn der Staat den Befragten unabhängig vom eigenen Einkommen einen festen Geldbetrag in Höhe von 1.000 Euro pro Monat steuerfrei zur Verfügung stellen würde. Drei Viertel der Befragten (75 Prozent) würde das Geld für die private Altersvorsorge zurücklegen. Das scheint zudem allen Altersklassen gleich wichtig zu sein. Beinahe genauso viele (74 Prozent) würden das Geld für Notfälle beiseitelegen. Besonders stark vertreten ist diese Präferenz bei jüngeren Menschen zwischen 20 und 29 Jahren. Für größere Ausgaben würden 56 Prozent der Befragten das zusätzliche Einkommen verwenden. Auch dies präferieren vergleichsweise viele junge Menschen.

Autor: www.union-investment.de

BVI-Umfrage:

Fondsbranche optimistisch für 2021

Die Fondsbranche ist mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2020 zufrieden gewesen. Für 75 Prozent war die Geschäftslage besser als noch zu Beginn der Pandemie im März 2020 erwartet. Für lediglich 8 Prozent der Befragten schnitt das Geschäftsjahr schlechter ab. Das ergab eine BVI-Umfrage im Dezember unter Führungskräften aller BVI-Mitglieder. Insgesamt nahmen 179 Entscheider an der Umfrage teil, sie repräsentieren rund 3 Billionen Euro Fondsvermögen.

Die Fondsgesellschaften haben sich auf die veränderten Rahmenbedingungen durch den Lockdown gut einstellen können. Die Umstellung auf Heimarbeit, auch bei den Handelsaktivitäten, verlief bei fast zwei Drittel der Gesellschaften schnell und reibungslos. Befragt nach ihren Geschäftsaussichten 2021 erwarten 83 Prozent der Fondsgesellschaften, dass sich die Geschäftslage genauso gut oder sogar besser als 2020 entwickeln wird. Nur 16 Prozent gehen davon aus, dass sich ihre Ertragslage verschlechtern wird.

Die stärksten Geschäftsimpulse erwartet die Branche von der Nachfrage nach nachhaltigen Fonds (73 Prozent). Bereits im vergangenen Jahr flossen nachhaltigen Publikumsfonds netto 20,6 Milliarden Euro zu. „Deutschland hat sich damit zu einem der größten Absatzmärkte für nachhaltige Fonds in Europa entwickelt“, sagt Thomas

Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI. „Diese Dynamik sollten die Regulatoren durch eine sinnvolle und praxisnahe Nachhaltigkeitsregulierung fördern und nicht durch Überregulierung gefährden.“

Nachhaltigkeit wirkt sich auf das Portfoliomanagement aus

Die Fondswirtschaft erwartet durch das Thema Nachhaltigkeit eine starke Veränderung für das Portfoliomanagement (72 Prozent). Von Big Data (48 Prozent) und künstlicher Intelligenz (41 Prozent) erwarten die Befragten ebenfalls einen großen Einfluss. Die Fondsgesellschaften verfolgen differenziert je nach Fonds unterschiedliche Nachhaltigkeitsstrategien (48 Prozent) im Portfoliomanagement.

Dabei dominieren die Ausschlusskriterien (53 Prozent), gefolgt vom aktiven Management (43 Prozent) und dem Best-in-class-Ansatz (38 Prozent).

Auf die Frage, welchen ESG-Datenanbieter sie nutzen, nannten 59 Prozent der Befragten MSCI ESG, gefolgt von ISS (33 Prozent) und Morningstar-Sustainalytics (26 Prozent). 91 Prozent aller Befragten halten es auch für wichtig, dass Fondsgesellschaften Klimaneutralität anstreben sollten.

Autor: www.bvi.de



Quelle: © mariakraynova - Fotolia.com

Die Inflation zieht an – was Anleger jetzt wissen müssen

Beitrag von Dr. Ulrich Kaffarnik,
DJE-Vorstand und Kapitalmarktstrategie

Seit der Finanzkrise halten die Zentralbanken die Zinsen niedrig. Ziel: Inflation stimulieren. Mit mäßigem Erfolg – bis jetzt. Nahrungsmittel, Energie und Rohstoffe werden teurer, die Inflation steigt. Was das für Zinsen, Anleihen, Aktien & Co. bedeutet. Die Rohstoffpreise haben deutlich angezogen, etwa für Weizen und Mais. Gleiches gilt für Öl sowie Edelmetalle. Ein neuer Superzyklus?



Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

Die Preissteigerungen haben inzwischen die verschiedensten Sektoren erreicht – über Anleihen, Aktien und Immobilien hinaus. Interessant ist aber, dass der Ölpreis für die Inflation bisher noch keine Rolle spielt. So stieg die Inflationsrate im Januar in Deutschland um 1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, als das Covid-19-Virus noch kaum einen Einfluss hatte. Dabei wirkten die Energiepreise noch inflationsermäßigend. Das wird drehen. Wir sehen ab dem zweiten Quartal einen Aufwärtstrend für Inflation – und rechnen damit, dass sich dieser im Jahresverlauf fortsetzt. Denn der Ölpreis war im Zuge der weltweiten Lockdown-Maßnahmen, gerade im April und Mai 2020, sehr niedrig. Der jetzt deutlich höhere Ölpreis wird auf die Inflationsrate durchschlagen. Wir sollten uns auf einen Inflationsanstieg zwischen 2 und 3 Prozent in der Eurozone und in den USA einstellen.

Wie sieht das perspektivisch aus?

Nach aktuellem Stand hätten wir in einem Jahr beim Ölpreis möglicherweise die heutige Ausgangsbasis von rund 60 USD. Wenn der Ölpreis in einem Jahr aber bei 50 USD steht, würde er die Inflationsrate negativ beeinflussen. Darum ist der Basiswert so wichtig, und der war vor einem Jahr sehr tief. Anleihezinsen gelten als Indikator für anziehende Inflation. Erste Renditen, zumindest am langen Laufzeiten-Ende, haben bereits angezogen. Nur temporär – oder zeichnet sich hier ein Trend ab?

Es gibt einen Zusammenhang zwischen Zinsen und Inflation: Wenn die Inflationserwartungen steigen, versuchen Investoren mögliche Entwicklungen für die kommenden Monate vorwegzunehmen, also einzupreisen. Zurzeit sind es weiter steigende Preise für Nahrung, Öl und Industriemetalle. Wir haben einen starken Anstieg der Inflationserwartungen gesehen, in den USA lagen diese schon bei 2,2 Prozent. Zuletzt ist dieser Indikator allerdings wieder etwas zurückgegangen. Übertragen auf die Erwartungshaltung der Marktteilnehmer heißt das, dass sie davon ausgehen, dass der starke Inflationsanstieg vorübergehend ist. Ob nur für ein paar Monate oder ein Jahr, ist offen.

Die Notenbanken der USA und EU haben ihre Inflationsziele schon korrigiert. Wie lange dürften denn FED und EZB eine Inflation von über 2 Prozent aushalten? Das ist ein spannendes Thema. Die Notenbanken dies- und jenseits des Atlantiks versuchen schon seit langer Zeit die Inflationsrate zu stimulieren. Ist bisher nicht geglückt. Im Gegenteil, wir haben Jahre hinter uns, in denen die Inflationsraten zum Teil deutlich unter 2 Prozent waren. Aber jetzt kommen schon einige inflationstreibende Faktoren zusammen. Im Frühjahr 2020,

als die Kurse und auch die Konjunktur so stark eingebrochen waren, handelten die Notenbanken schnell, auch aus der Furcht vor einer systemischen Krise. Daher resultieren die beruhigenden Aussagen der FED, man wolle die Leitzinsen vor 2023 nicht erhöhen. Aus meiner Sicht nicht besonders clever, weil keiner wissen kann, wie sich die Realwirtschaft oder die Inflationsraten in den nächsten zwei, drei Jahren entwickeln werden – auch die Notenbanken nicht.

Werden die Notenbanken weiter bei ihrer expansiven Haltung bleiben?

Aktuell sieht es nach einer recht deutlichen Konjunkturerholung aus. Der Nachholbedarf beim Konsum ist groß, die Sparquoten sind durch die Krisenmaßnahmen der Regierungen, Kurzarbeitergeld in Europa bzw. Schecks an die Arbeitnehmer in den USA, stark nach oben gegangen. In der Spitze hat die Sparquote in den USA die 30-Prozent-Marke überschritten, ein historisches Novum. Auch in Deutschland lag sie bei über 20 Prozent. Die aufgestaute Nachfrage dürfte nach einem Ende des Lockdowns als preistreibender Faktor hinzukommen. Die Notenbanken werden sich dann die Frage stellen müssen, ob der Inflationsanstieg dauerhaft oder vorübergehend ist. Allerdings dürfte es nicht so schnell eine Diskussion über eine Erhöhung der Leitzinsen geben, da die FED bereits im Herbst 2020 gesagt hat, eine Inflationsrate von mehr als 2 Prozent für einen gewissen Zeitraum zu tolerieren, wenn sie lange Zeit darunter gewesen sind. Damit hat sie sich Zeit verschafft. Aber keine Frage, je länger der Inflationsanstieg dauert, desto stärker wird der Druck auf die Notenbanken. Für die Aktienmärkte würde das einen gewissen Liquiditätsentzug bedeuten, was nicht wünschenswert wäre. Bevor man an Zinserhöhungen denken kann, müsste sich erst die Kommunikation von FED und EZB ändern.

Könnten sich die inflationären auch in deflationäre Szenarien wie in Japan verwandeln?

Diese Gefahr ist momentan sehr gering. Wir werden eine relativ starke Konjunkturerholung sehen; es sei denn, es kommt

jetzt noch ein richtiger Rückschlag bei den Covid-Zahlen, zum Beispiel mangels Impfstoff oder Impfbereitschaft. Aber von einer Deflation japanischen Ausmaßes sind wir weit entfernt. In den vergangenen Jahren gab es in Europa und den USA überwiegend Desinflation. Das heißt, die Inflationsraten sind positiv, also die Preise steigen nach wie vor, aber die Veränderungsrate ist rückläufig. Ob ein hohes Zinsniveau gut oder schlecht für die Wirtschaft ist, wird unter Volkswirten häufig kontrovers diskutiert. Wie ist Ihre Sicht?

Je geringer die Zinsen, umso geringer der Zinsaufwand für die Unternehmen – das wirkt sich isoliert betrachtet erst einmal positiv auf die Gewinne aus. Für die Finanzmärkte sind niedrige oder sinkende Zinsen auch gut. Denn je niedriger die Zinsen, umso höher ist der Bewertungsfaktor für Aktien. Andererseits ist es aber gesund, wenn die Zinsen steigen. Dies ist Zeichen dafür, dass sich die Konjunktur erholt und die Unternehmen Spielräume haben höhere Preise an die Kunden weiterzugeben. Zudem gilt, dass Aktienkurse historisch betrachtet in Phasen steigender Zinsen wesentlich besser laufen als in Phasen stark fallender Zinsen.

Ab welchem Zinsniveau könnte es für das Wirtschaftswachstum ungesund werden?

Möglich wäre, dass die Zinsen von heute um 100 Basispunkte steigen, bevor es eine negative konjunkturelle Rückkoppelung gibt. Kritischer ist, wie sich dies an den Aktienmärkten auswirkt. Insbesondere wenn die Zinsen schnell nach oben gehen, beeinflusst dies den Bewertungsfaktor für Dividententitel. In diesem Fall allerdings nach unten.

Wie hoch müssten die Zinsen steigen, um Aktien als Anleger Liebling abzulösen?

Am Beispiel von 10-jährigen US-Staatsanleihen würde ich sagen, dass sich Anleger ab einer Rendite von vielleicht 2 Prozent Gedanken machen können, ob sie Aktien abbauen und wieder in Rentenanlagen zurückgehen sollten. Aktuell liegt die Rendite der US-Treasuries aber erst bei rund 1,4

Prozent. Stichwort: Zombie-Unternehmen. Also Firmen, die sich nur noch aufgrund des niedrigen Zinsniveaus finanzieren können. Steht eine Pleitewelle bevor?

Ja. In Deutschland haben wir zum Beispiel einen sehr starken Rückgang der Insolvenz-Anmeldungen trotz Corona-Krise, was mit den staatlichen Hilfen zu tun hat. Aber faktisch ist es schon so, dass ein Unternehmen unter Umständen nur noch deswegen auf dem Markt ist, weil der Kreditzinssatz sehr niedrig ist. Daher gibt es auch hierzulande diese Zombie-Unternehmen. In Japan sind sie bereits seit langer Zeit ein Thema. Allerdings schätze ich den Begriff „Zombie-Unternehmen“ nicht, da hier häufig auch Unternehmen mit einbezogen werden, die zwar relativ

ertragsschwach sind und niedrige Eigenkapitalquoten aufweisen, aber existenziell nicht bedroht sind.

Wie schließt DJE diese Unternehmen im Portfolio aus?

Wir haben einen sehr aufwendigen und immer weiter verfeinerten Analyse-Prozess nach ganz verschiedenen Komponenten, unter anderem mit eingehender Bilanz- und Ertragsanalyse und regelmäßigem Dialog mit den Entscheidungsträgern der jeweiligen Firmen. Wir setzen uns für alle Investments Mindestvorgaben hinsichtlich Qualität, Eigenkapitalrendite und anderen Kennziffern.

Autor: www.dje.de

Nachhaltigkeit wird für Investoren zum Maß der Dinge

Diese Frage stellen sich Investoren nicht erst seit der Covid-19-Pandemie, vor allem jene, die beim Risikomanagement auf Prognosen setzen. Eine neue Methodik verspricht Erfolgchancen für Anleger, die eine auf Volatilität ausgerichtete Strategie verfolgen. „Volatilitätsprognosen sind unerlässlich, wenn man mit risikobasierten Strategien eine optimale Performance erzielen will. Bisher haben sich die Anleger auf historische Daten verlassen, doch wir glauben, dass das Einbeziehen der impliziten Volatilität zusätzliche Informationen bietet“, sagt Serge Tabachnik, Head of Research, Multi-Asset bei Lombard Odier Investment Managers.

„Traditionelle Ansätze zur Volatilitätschätzung und -prognose stützen sich auf zahlreiche Methoden zum Filtern von historischen Daten. Die Covid-19-Krise hat uns jedoch daran erinnert, dass abrupte Systemveränderungen durch rückblickende Datenanalyse nicht gut erfasst werden, was für Anleger zum Nachteil werden kann.

Kennziffern zur impliziten Volatilität können helfen, die Volatilitätserwartungen der Marktteilnehmer zu messen. Der auch als „Angstbarometer“ bekannte VIX beispielsweise ist ein Echtzeit-Index der impliziten Volatilität, der die vom Markt für die nächsten 30 Tage erwartete Volatilität angibt. Die Indizes beruhen auf Optionspreisen, aus denen die implizite Volatilität der Basiswerte nichtlinear berechnet wird.

Die Volatilitätserwartung kann in ein ansonsten historisches Volatilitätsmodell eingefügt werden und dadurch Hinweise auf die künftige Entwicklung geben. Die Integration zukunftsgerichteter Risikomesszahlen ermöglicht es, das gesammelte Wissen der Anleger zu nutzen und die Qualität der Allokation, der Risikomanagementmodelle und der Konvexitäts-eigenschaften zu verbessern.

Unsere Untersuchung einer auf Volatilität ausgerichteten Strategie mit S&P 500 Futures hat ergeben, dass das Volatilitätsziel um mehr als 20 Prozent überschritten wird, wenn die Volatilität mit historischen

Indizes geschätzt wird. Werden nicht-aufbereitete Daten des VIX eingesetzt, wird das Ziel jedoch ähnlich stark unterschritten. Werden die angepassten VIX-Werte eingesetzt, die auf der historischen Beziehung zwischen impliziter und realisierter Volatilität basieren, wird der Zielwert nur knapp verfehlt. Mit dieser Methode sehen wir bei mehreren Kennzahlen Verbesserungen, was darauf hindeutet, dass die in der impliziten Volatilität enthaltenen zukunftsgerichteten Informationen einen klaren Vorteil bieten.

Auch bei der Ausweitung auf Aktien- und Unternehmensanleihenmärkte, die gegenüber dem VIX-Index sensitiv sind, erweist

sich diese Methode als vielversprechend. Es ist bemerkenswert, dass mithilfe eines einzigen Indizes (VIX) nicht nur die Volatilität seiner Bezugsgröße (S&P 500) korrekt vorausgesagt werden kann, sondern auch die Volatilität regional und strukturell unterschiedlicher Märkte.

Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass sich die Methode, historische und vorausschauende Volatilitätsindizes zu kombinieren, auf die Analyse anderer Anlageklassen ausweiten lässt, beispielsweise auf Aktien- oder Anleihen sowie festverzinsliche Anlagen, Währungen und Rohstoffe.“

Autor: www.lombardodier.com

BVI:

Branche verwaltet 3.850 Milliarden Euro – drittbestes Absatzjahr für Fonds

Publikumsfonds:

Hälfte des Neugeschäfts entfällt auf nachhaltige Produkte – Aktienfonds mit hohen Zuflüssen



Quelle: © Gee - Fotolia.com

„Der deutsche Fondsmarkt hat sich im Jahr 2020 trotz der Corona-Krise sehr gut entwickelt und mit 3.850 Milliarden Euro ein neues Rekordvermögen erreicht. Die hohen Zuflüsse unterstreichen die wichtige Rolle von Fonds in der Altersvorsorge und belegen die Bedeutung des Ver-

triebs in turbulenten Börsenphasen“, sagt Alexander Schindler, Präsident des deutschen Fondsverbands BVI, auf der Jahrespressekonferenz. Der Wachstumstrend in der Fondsbranche ist ungebrochen: Im Vergleich zu Ende 2010 (1.832 Milliarden Euro) hat sich das Vermögen der Branche mehr als verdoppelt. „Deutschland ist seit vielen Jahren der größte Fondsmarkt in Europa“, sagt Schindler. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank entfallen auf Deutschland mittlerweile 24 Prozent des Fondsvermögens von Anlegern in Europa. Es folgen Frankreich und England mit jeweils 14 Prozent und Italien mit 9 Prozent.

In Deutschland sind offene Spezialfonds mit einem Vermögen von 1.998 Milliarden Euro die größte Fondsgruppe. Zusammen mit den Mandaten im Wert von 652 Milliarden Euro entfallen knapp 70 Prozent des von den Fondsgesellschaften verwalteten Gesamtvermögens auf das rein institutionelle Geschäft. Vor zehn Jahren waren es 61 Prozent. Versicherungsgesellschaften und Altersvorsorgeeinrichtungen, wie zum



Beispiel berufliche Versorgungswerke, gehören seit vielen Jahren zu den größten institutionellen Anlegergruppen. Folglich verwalten Fondsgesellschaften einen großen Teil des Sozialkapitals, wenngleich die Deutschen oft über Versicherungen, Versorgungswerke oder Arbeitgeber einen anderen Zugang haben.

Private Anleger sparen regelmäßig mit Fonds

2020 war in Anbetracht der Corona-Krise ein sehr gutes Absatzjahr. Anleger investierten 127 Milliarden Euro neue Gelder in Publikums- und Spezialfonds. Das ist das drittbeste Absatzjahr für Fonds.

Offene Spezialfonds steuerten mit 80 Milliarden Euro 63 Prozent des Neugeschäfts von Fonds bei. Offene Publikumsfonds erzielten Zuflüsse von 43 Milliarden Euro. Das ist mehr als 2018 (22 Milliarden Euro) und 2019 (17 Milliarden Euro). Vor allem das regelmäßige Sparen privater Anleger ist eine stabile Komponente im Fondsneugeschäft. „Da Sparbücher keine Erträge mehr abwerfen, beobachten wir ein zunehmendes Interesse an Fondssparplänen“, sagt Schindler. „Die niedrigen Zinsen schaffen also das, woran jahrelange Finanzbildung oder die Förderung der Aktienkultur gescheitert sind.“ Nach Angaben von BVI-Mitgliedern ist die jeweilige Zahl der Sparverträge in den letzten

Jahren stark gestiegen. Schätzungsweise gibt es mittlerweile weit über 10 Millionen Deutsche, die regelmäßig in Fondssparpläne einzahlen.

Hälfte des Neugeschäfts entfällt auf nachhaltige Fonds

Ein besonderes Wachstumsfeld sind nachhaltige Publikumsfonds. Im letzten Jahr flossen ihnen netto 20,6 Milliarden Euro neue Gelder zu. Damit entfällt knapp die Hälfte des Neugeschäfts von Publikumsfonds auf nachhaltige Fonds. 2017 lag der Anteil am Neugeschäft noch bei sechs Prozent. Diese Dynamik hat das Volumen nachhaltiger Fonds binnen weniger Jahre rasch wachsen lassen. Nachhaltige Publikums- und Spezialfonds verwalteten zum Jahresende 2020 ein Vermögen von 147 Milliarden Euro. Der gesamte deutsche Fondsmarkt benötigte von seinen Anfängen 1950 rund 40 Jahre, um eine vergleichbare Größe zu erreichen.

Aktienfonds bleiben trotz Kursturbulenzen gefragt

Die Absatzliste der offenen Publikumsfonds führen Aktienfonds an. Sie erzielten Zuflüsse von netto 20,9 Milliarden Euro. Ihr Neugeschäft hat sich im Vergleich zum Vorjahr (4,5 Milliarden Euro) fast verfünffacht. Das ist beachtlich, da aufgrund des Kurseinbruches allein im März 14 Milliarden Euro aus Aktienfonds abflossen.

In der Absatzliste folgen Mischfonds. Sie verzeichneten 2020 Zuflüsse von 10,1 Milliarden Euro. Das entspricht dem Niveau des Vorjahres (10,6 Milliarden Euro). An dritter Stelle im Neugeschäft stehen Immobilienfonds mit Zuflüssen von 8,3 Milliarden Euro. Autor: www.bvi.de



Quelle: © Kurhan - Fotolia.com

Digitalisierung und Investment:

Studie zeigt Informationsbedarf bei den Deutschen auf

Mountain Alliance, eine operative Beteiligungsgesellschaft mit Listing an den Börsen München und Frankfurt mit Fokus auf digitalen Unternehmen, veröffentlicht zum ersten Mal eine Studie zum Thema Geldanlage und Digitalwirtschaft in Deutschland. Die verwendeten Daten beruhen auf einer repräsentativen Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der über 2.000 Personen teilnahmen. Die Studie befasst sich mit den Kenntnissen der Deutschen in puncto Geldanlage, ihrer Bereitschaft zu investieren, sowie ihrem Interesse an der Unterstützung der Digitalwirtschaft in Deutschland. Die Ergebnisse zeigen, dass die Deutschen größtenteils nach wie vor zu traditionellen Anlageprodukten tendieren, sich zwar zunehmend für Digitalisierung interessieren, aber nicht das nötige Wissen haben, sich an dieser zu beteiligen.



Quelle: © NicoElNino - Fotolia.com

Innerhalb der Studie wird deutlich, dass die Deutschen zwar mit zahlreichen Anlageprodukten vertraut sind, sich aber kaum mit diesen beschäftigen. Außerdem geht hervor, dass die Deutschen an die Digitalisierung glauben – und sogar in diese investieren würden, wenn sie die Gelegenheit dazu hätten. Besonders auffällig ist jedoch, dass nur wenige wissen, dass sie sich über börsennotierten Beteiligungsgesellschaften an der deutschen Digitalwirtschaft beteiligen können. Lediglich neun Prozent der Befragten geben an, das Anlageprodukt zu kennen. Daniel Wild, CEO und Gründer

der Mountain Alliance, kommentierte die Studie wie folgt: "Die Studie zeigt deutlich, dass die deutschen Investoren nicht vollkommen über die Bandbreite der Investitionsmöglichkeiten aufgeklärt sind. Nur eine Handvoll sind mit gelisteten Beteiligungsgesellschaften als Möglichkeit der Investition an Wachstumsunternehmen Made in Germany vertraut. Mit der Studie möchten wir dazu beitragen, zunächst mehr Bewusstsein und ein daraus resultierendes Verständnis dafür zu schaffen."

Sparbuch als Anlagemöglichkeit immer noch beliebt

Aktien sind mit 23 Prozent die beliebteste Anlagemöglichkeit der Deutschen. Auch die traditionellen Anlageprodukte, wie etwa das Sparbuch, erfreuen sich weiterhin großer Beliebtheit (18 Prozent), dies trotz nicht vorhandener Aussicht auf Rendite. Besonders erwähnenswert ist jedoch der große Unterschied zwischen Männern und Frauen in Bezug auf die Einstellung zum Sparbuch. So würden 24 Prozent der Frauen und nur 12 Prozent der Männer ihr Geld auf ein Sparbuch legen, wenn sie 5.000 Euro investieren könnten. Dies entspricht der allgemein vertretenen Meinung, dass Frauen generell risikoaverser, Männer hingegen risikofreudiger sind. Hinzu kommt, dass die männlichen Befragten zu fast einem Drittel (29 Prozent) Aktien kaufen, verglichen mit nur 16 Prozent der Frauen.

Aktien als Anlageform vorne, doch junge Generation treibt neue Anlageprodukte voran

Aktien erfreuen sich also großer Beliebtheit, wenn es darum geht, mittelgroße Geldsummen zu investieren, besonders bei der jüngeren Generation: 30 Prozent der 18- bis 24-Jährigen würden in Aktien investieren, wenn sie 5.000 Euro zur Ver-

fügung hätten. Fünf Prozent der befragten Deutschen gaben trotz starker Volatilität an, dass sie ihr Geld in Kryptowährungen investieren würden. Bei der Altersgruppe der 25- bis 35-Jährigen waren es sieben Prozent.

Deutschland muss zu USA und China in Digitalisierung aufschließen – sagen die Männer

Fast zwei Drittel der Befragten in Deutschland (65 Prozent) sind laut Umfrageergebnis der Ansicht, dass Deutschland bzw. Europa in puncto Digitalisierung und Technologien im Vergleich zu den USA oder China aufholen muss. Besonders sticht hervor, dass 73 Prozent der Männer der Auffassung sind, dass es dringend notwendig ist, die Digitalwirtschaft in Deutschland zu stärken, während nur 57 Prozent der Frauen diese Auffassung teilen. Auch

haben sich die weiblichen Befragten häufiger enthalten (20 Prozent vs. zehn Prozent der Männer).

Trotz Informationsmangel: Bevölkerung möchte in deutsche Innovationen investieren

Für die absolute Mehrheit der Befragten steht also fest, dass Deutschland Nachholbedarf bei der Digitalisierung und bei Technologien gegenüber China und den USA hat. Hinzu kommt, dass fast ein Drittel der Befragten (32 Prozent) sogar in die hiesige Digitalwirtschaft investieren würden, wenn sie die Gelegenheit dazu hätten. Der Grund dafür dürfte unter anderem in dem Informationsmangel darüber zu finden sein, welche Möglichkeiten für solche Investitionen bestehen.

Autor: www.mountain-alliance.de

Studie:

Die Sparweltmeister sparen sich arm

Vermögen wächst nicht mehr durch Zinsen, sondern nur durch Sparen



Quelle: © sdecoret - Fotolia.com

Die Deutschen machen ihrem Ruf als Sparweltmeister weiter alle Ehre: Das Finanzvermögen der deutschen Privathaushalte hat sich in den vergangenen 20 Jahren mit einem Plus von 95 Prozent nahezu verdoppelt. Paradoxaerweise landet das meiste Geld der Sparerinnen und Sparer jedoch weiterhin auf dem Gi-

rokonto. Dies sorgt dafür, dass allein 2019 jeder Bundesbürger mit Ersparnissen auf dem Giro- und Tagesgeldkonto sowie in Termin- und Spareinlagen im Schnitt 380 Euro verloren hat. Dieser Wert dürfte in der Corona-Pandemie sogar noch angestiegen sein. Dies ergibt eine Studie von Prof. Oscar A. Stolper von der Philipps-Universität in Marburg für Union Investment.

Seit dem Jahr 2000 ist demnach der Anteil von Bargeld und Sichteinlagen am gesamten Geldvermögen der Deutschen von 10 Prozent auf 28 Prozent angewachsen und hat sich damit nahezu verdreifacht. Das Vermögen, das Sparer auf ihren Girokonten zusammengetragen haben, ist dadurch innerhalb von zehn Jahren um etwa 960 Milliarden Euro gestiegen. Alleine in den letzten drei Jahren kamen knapp 400 Milliarden Euro hinzu, was über 40 Prozent der gesamten Summe entspricht. Mit dieser Form des Sparens ist jedoch keine Rendite zu erzielen.

Vermögen wächst nicht mehr durch Zinsen, sondern nur durch Sparen

Der Anteil, den Erträge wie Zinsen und Kurszuwächse an der Vermögenszunahme ausmachen, befindet sich seit Jahren im freien Fall. Vor einer Dekade betrug er noch 71 Prozent. Durch den Rückgang der Zinsen ist dieser Anteil auf 25 Prozent abgestürzt. Der Kapitalzuwachs speiste sich in 2019 bei denen, die ihr Geld auf Tagesgeld-, Festgeld- und Sparkonten halten, zu 98 Prozent – also fast vollständig – aus Sparanstrengungen.

„Das beachtliche Finanzvermögen der Deutschen ist besonders in den letzten Jahren vor allem durch Konsumverzicht entstanden“, erläutert Prof. Stolper. „Wenn die Menschen mit dem Girokonto sparen, dann kann man eigentlich nicht von Geldanlage, sondern nur von Geldablage reden“, kommentiert Giovanni Gay, Geschäftsführer bei Union Investment.

Deutsche haben in nur zehn Jahren 130 Milliarden Euro verloren

Auch wenn sich viele Sparerinnen und Sparer möglicherweise mit dieser Situation abgefunden haben, kaschieren die enormen Zuwächse bei den absoluten Zahlen den Wertverlust, der dahinter liegt. Rund 1.900 Milliarden Euro des gesamten deutschen Finanzvermögens sind Sichteinlagen, deren Realverzinsung (Zins abzüglich Inflationsrate) in den vergangenen zwanzig Jahren nahezu ausnahmslos negativ war.

Seit 2010 haben die Deutschen auf diese Weise in Summe einen Wertverlust von etwa 130 Milliarden Euro erlitten, davon knapp 100 Milliarden Euro allein in den drei Jahren zwischen 2017 und 2019. Statistisch betrachtet verlor jeder Bundesbürger allein im Jahr 2019 im Schnitt etwa 380 Euro. Mit dem Rekordzuwachs bei Giroguthaben, der im Zuge der Corona-Pandemie derzeit in Deutschland beobachtet werden kann, hat dieser Kaufkraftverlust im laufenden Jahr sogar noch an Geschwindigkeit zugenommen. „100 Euro bleiben nur 100 Euro, wenn wir die Inflation schlagen und der Realzinsfalle entkommen. Das gelingt mit unseren beliebtesten Sparformen allerdings nicht. Um der Realzinsfalle zu

entkommen, führt kein Weg an aktienbasierten Anlagen vorbei“, betont Gay.

Aus Sicht von Prof. Stolper zeigten sich bei der Lösung des Problems vor allem zwei Phänomene: Viele ältere Sparerinnen und Sparer hätten sich noch nicht ganz von der alten Welt verabschiedet und hofften immer noch auf „bessere Zeiten“ mit steigenden Zinsen. „Mit dieser Einstellung wird es schwer, den Tatsachen ins Auge zu sehen“, so Stolper. Aber mindestens genauso herausfordernd sei das Bild bei jüngeren Sparern, die die „guten Zeiten“ nie erlebt hätten: „Insbesondere jüngere Sparer, denen nennenswerte Habenzinsen



Quelle: © Syda Productions - Fotolia.com

so fremd sind wie Bandsalat und Kännchenzwang dürfen sich nicht mit Geldablage zufriedengeben. Diese Kapitulation vor den Herausforderungen des modernen Sparens passt überhaupt nicht zu dem Anspruch vieler Menschen, immer mehr Lebensbereiche aktiv zu gestalten. Anstelle einer falschen Genügsamkeit muss deshalb das Verständnis treten, dass Finanzvermögen mehr zu leisten vermag, als nominal exakt um das Ersparte anzuwachsen“, ergänzt Prof. Stolper.

Giovanni Gay sieht eine grundsätzliche Bereitschaft bei jungen Menschen, sich auf neue Sparformen einzulassen. Das Ziel sollte nachhaltiger Vermögensaufbau sein – etwa indem man die Menschen mit ratierlichen Lösungen an das Thema heranführt. „So kann es gelingen, aus der Generation Nullzins eine Generation Sparplan zu machen“, sagt Gay.

Beispielrechnung:**Aktienfondssparer müssen monatlich 180 Euro weniger zurücklegen, um für das Alter vorzusorgen**

Wie dies gelingen kann, zeigt eine Beispielrechnung anhand eines langfristigen Sparvorhabens mit regelmäßigen Sparraten. Aktuell kann eine durchschnittliche angestellte beschäftigte 35-jährige Person in Deutschland im Alter von 67 Jahren mit einer monatlichen Nettorente nach heutiger Kaufkraft von etwa 1.200 Euro rechnen. Dies entspricht ca. 60 Prozent des voraussichtlichen letzten Nettogehalts in Höhe von etwa 2.000 Euro. Nimmt man an, dass 80 Prozent des letzten Nettogehalts für die Versorgung im Alter ausreichen, fehlen für das Versorgungsziel jeden Monat rund 400 Euro.

Ein Vergleich verschiedener Ansätze, diese Rentenlücke in Höhe von etwa 72.000 Euro (durchschnittlicher erwarteter Rentenbezug für 15 Jahre) zu schließen, macht die massiven Unterschiede bei der Geldanlage deutlich: Der Giroparer bevorzugt das Girokonto und Sichteinlagen.

Um die Rentenlücke zu schließen, muss er aufgrund der negativen Rendite auf seine Ersparnisse bei Renteneintritt über 90.000 Euro angespart haben. Das sind insgesamt 126 Prozent des erforderlichen Kapitals. Monatlich ist dafür eine Sparrate von 237 Euro notwendig.

Bei einem langfristig ausgerichteten Sparer, dessen Aktienfonds im Mittel die langjährige reale Durchschnittsrendite aller in Deutschland erhältlichen Aktienfonds in Höhe von 6,2 Prozent vor Kosten und Steuern erzielt, sieht die Sache ganz anders aus.

Bei ihm wird ein Großteil des erforderlichen Vermögens nicht durch die Sparleistung, sondern durch den Kapitalzuwachs generiert. Mit insgesamt nur 23.600 Euro muss er nur etwa ein Drittel der benötigten 72.000 Euro zur Seite legen. Das schafft er mit einer monatlichen Rate von 61 Euro. Im Vergleich zum Giroparer hat der Aktienfondssparer somit Monat für Monat fast 180 Euro mehr in der Tasche, die er für andere Dinge verwenden kann. Autor: www.union-investment.de

Dividendenausschüttungen 2021 in Europa:

Teilweise Erholung nach Fall im Vorjahr

Nach einem Rückgang auf schätzungsweise rund 290 Mrd. Euro im Jahr 2020 prognostiziert AllianzGI für 2021 einen Wiederanstieg der Dividendenausschüttungen auf rund 330 Mrd. Euro. Die Dividendenstudie 2021 zeigt, dass Dividenden trotz des Corona-bedingten Einbruchs in Europa weiter substantiell zur Rendite von Aktien beitragen.

Nachdem die Dividendenausschüttungen europäischer Unternehmen in den Vorjahren einen steten Anstieg verzeichnet hatte, kam es 2020 zu einem Einbruch. Infolge der Corona-Krise schütteten die Unternehmen des breiten europäischen Aktienindex MSCI Europe im Jahr 2020

schätzungsweise nur knapp 290 Mrd. Euro aus, nach rund 360 Mrd. Euro im Vorjahr.¹ Zwar stammen die Ausschüttungen eines Jahres typischerweise aus den Gewinnen des Vorjahres, aus Vorsichtsgründen kürzten 2020 jedoch viele Unternehmen ihre Dividende oder setzten sie sogar ganz aus. Teilweise durften Firmen auch keine Ausschüttungen tätigen, da sie Hilfgelder wegen der Coronakrise erhalten hatten. Insgesamt leisteten letztes Jahr nur noch knapp drei von vier europäischen Unternehmen Dividendenzahlungen, nach mehr als 90 Prozent in den Vorjahren.

2021 dürften die Ausschüttungen der Unternehmen im MSCI Europe wieder einen

Anstieg verzeichnen. „Ähnlich wie beim Konjunkturbild erwarten wir auch für die Dividendenausschüttungen 2021 keine v-förmige Entwicklung, sondern nur eine teilweise Erholung vom vorhergehenden Fall“, erläutert Jörg de Vries-Hippen, CIO Equity Europe bei Allianz Global Investors. In Zahlen: Auf den etwa 20-prozentigen Rückgang im Jahr 2020 dürfte dieses Jahr ein Anstieg um rund 15 Prozent erfolgen, von etwa 290 auf rund 330 Mrd. Euro. „Das Niveau von vor der Corona-Krise dürfte frühestens 2022 wieder erreicht werden. Hierbei gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Branchen. So konnten etwa der Gesundheitssektor und Versorger während der Krise ihre Ausschüttungen steigern und dürften diesen Kurs fortsetzen. Andere Branchen hingegen waren 2020 stärker gebeutelt. Zyklische Konsum- und Industriegüterunternehmen etwa dürften ihre Dividendenzahlungen nur im Gefolge einer allgemeinen Konjunkturerholung anheben können, und Sektoren wie Energie oder Finanzdienstleister werden wohl noch länger hinter den vorherigen Hochs zurückbleiben“, so de Vries-Hippen.

Trotz des Einbruchs trugen Dividenden in Europa auch 2020 substantiell zur Rendite von Aktien bei. Infolge der Verringerung der Ausschüttungen sank die Dividendenrendite in Europa zwar im Vergleich zum Vorjahr um etwa einen Prozentpunkt, auf rund $2\frac{3}{4}$ Prozent im zweiten Halbjahr.

Dies liegt aber immer noch deutlich über den Nominalrenditen vieler Rentenmarktpapiere. 10-jährige Bundesanleihen etwa wiesen übers gesamte letzte Jahr eine leicht negative Rendite aus.

Noch klarer zeigt sich die Bedeutung von Dividenden in einer Langfristbetrachtung. Dr. Hans-Jörg Naumer, Leiter Kapitalmarktanalyse und Autor der Allianz Global Investors Dividendenstudie 2021, hebt hervor: „Dividenden verleihen vielen Portfolios Stabilität, vor allem in Jahren mit negativer Kursentwicklung, da sie dann Kursverluste ganz oder teilweise kompensieren können. Hinzu kommt, dass aufgrund der Dividendenpolitik vieler Unternehmen die Ausschüttungen weniger stark schwanken als die Konzerngewinne, was den gesamten Aktienertag ebenfalls verstetigt.“ In Europa ist die Dividendenkultur im Vergleich zu den USA und Asien besonders stark ausgeprägt. Im Zeitraum 1975 bis Ende 2020 waren hier ungefähr 35 Prozent der gesamten Aktienerträge auf Dividenden zurückzuführen. „Für Anleger bleiben Dividenden daher von zentraler Bedeutung“, fügt Naumer hinzu und ist sich sicher: „Mit Corona ist die finanzielle Repression in die nächste Runde gegangen. Negativzinsen werden noch länger vorherrschen. Die Jagd nach Kapitaleinkommen geht damit weiter.“

Autor: www.allianzgi.de



Quelle: © Minerva Studio - Fotolia.com

Marktattraktivität Renten:

Versicherungsinstrument gegen Stressphasen

Erstklassige Staatsanleihen sind immer noch ein passendes Versicherungsinstrument gegen Stressphasen an den Märkten. „Als Renditebringer allerdings werden sie auch 2021 nicht die erste Wahl sein“, sagt Carsten Gerlinger, Vice President von Moventum AM. „Werden all die beschlossenen geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen umgesetzt, wird sich das noch weit über 2021 hinaus positiv auf das Weltwirtschaftswachstum auswirken“, sagt Gerlinger. Zudem sind, etwa in den USA, weitere fiskalpolitische Hilfsmaßnahmen in der Pipeline. Die Notenbanken haben ebenso angekündigt, ihre expansive Geldpolitik fortzuführen beziehungsweise gegebenenfalls noch einmal zu verstärken. Gute Aussichten also für die Weltwirtschaft, die in einen neuen Konjunkturzyklus starten könnte.

Auch die Inflationsraten werden sich im laufenden Jahr an die Ziele der Notenbanken annähern: Covid-19 sowie der Ölpreisverfall hatten die Inflation leicht unter null Prozent gedrückt. „Wir sehen hier aber, dass die beschlossenen fiskal- und geldpolitischen Programme zu keiner grundsätzlichen Güterpreis-inflation, sondern vielmehr zu einer Assetpreis-inflation (Anleihen, Immobilien, Aktien) führen“, sagt Gerlinger. 2021 greifen dann vor allem Basiseffekte wie der höhere Ölpreis, die CO₂-Steuer in Europa sowie in Deutschland die Wiederheraufsetzung der Mehrwertsteuer und lassen die Inflation in Richtung der bisherigen Zentralbankziele ansteigen. „In den USA sind sogar Inflationsraten von etwas mehr als zwei Prozent möglich“, so Gerlinger.

Für die Portfoliokonstruktion bedeutet dies, dass Bundesanleihen im Kontext des Konjunkturszenarios 2021 unattraktiv sind. „Kursgewinne halten wir nur bei einer Risikozunahme für möglich“, so Gerlinger. Von daher eignen sich die

Anleihen nur noch als Versicherungsinstrument gegen Stressphasen. Staatsanleihen aus den Peripheriestaaten bieten zwar noch einen Renditeaufschlag, die Risikoprämie ist aber relativ gering. „Wie in den USA erwarten wir auch bei Bundesanleihen am langen Ende eine leichte Versteilung der Renditestrukturkurve. Das Renditeniveau bleibt absolut gesehen unattraktiv“, sagt Gerlinger.



Quelle: © vege - Fotolia.com

In den USA gilt Ähnliches: Der neue US-Präsident Biden steht für hohe Staatsausgaben und damit für eine höhere Staatsverschuldung. „Wir erwarten am langen Ende einen Anstieg der Renditen auf etwas über ein Prozent“, sagt Gerlinger. „Dies wird zu einer Versteilung der Zinsstrukturkurve führen. Am kurzen Ende werden die Zinsen auf dem ganz niedrigen Niveau stabil bleiben.“ Mit einem ersten Zins-schritt rechnen die Marktteilnehmer nicht vor 2023, manche sogar erst in Richtung 2025. Sollte es zu einem stärkeren Renditeanstieg auf deutlich über ein Prozent bei den 10-Jährigen kommen, so ist es möglich, dass die US-Notenbank die Zinsstrukturkurve nach japanischem Vorbild direkt steuern wird. Auch hier gilt: „An US-Staatsanleihen als ein erstklassiges Versicherungsinstrument gegen Stressphasen gibt es keinen Zweifel“, so Gerlinger.

US-High-Yields sind durch die Ankündigung der US-Notenbank, im Rahmen ihres Anleihekaufprogramms auch solche An-

leihen kaufen zu wollen, abgesichert. Die Volatilität wird hoch bleiben, das Timing wird unverändert ambitioniert sein. „Beim Bond-Picking trennt sich hier die Spreu vom Weizen“, so Gerlinger. „High Yields genau wie Corporates haben aufgrund des zusammengelaufenen Spreads deutlich an Attraktivität eingebüßt. Beide Segmente sind nur noch Halte-Positionen“, sagt Gerlinger.

Die Entwicklung von Schwellenländeranleihen wird zu einem großen Teil von der Entwicklung des US-Dollars und der US-

Zinsen beeinflusst, entsprechend hoch ist die Korrelation mit dem US-Segment. In Hartwährungen begebene Anleihen profitieren dabei vom freundlichen Fed-Kurs, die Spreads gegenüber High Yields und Investment-Grade-Anleihen locken noch die Investoren an. Belastend könnten ein fallender Ölpreis und Zinssenkungen wirken, die aber noch nicht absehbar sind. „Wir favorisieren unverändert Hartwährungsanleihen und hier regional die Region Asien“, sagt Gerlinger.

Autor: www.moventum.lu

AXA IM Statements:

Anleihen Ausblick 2021

Chris Iggo, CIO AXA Investment Managers Core Investments sieht für festverzinsliche Wertpapiere weiterhin wenig Spielraum und hält anhaltend niedrige Renditeniveaus für am wahrscheinlichsten. Er analysiert, wo im Jahr 2021 Potential und Diversifizierung mit Anleihen noch zu finden sind.

„Anleihestراتيجien zeichnen sich aktuell durch niedrige Renditen und Kreditspreads auf Vorkrisenniveau aus. Höhere Anleiherenditen sind jedoch auch 2021 unwahrscheinlich. Anleger sollten hinterfragen, ob höhere langfristige Realrenditen ohne Inflation ein tragbares Szenario für die Zentralbanken sind. Selbst in einem positiveren wirtschaftlichen Umfeld beginnen die Märkte, ein „Tapering“ der geldpolitischen Unterstützung einzupreisen. In einem solchen Szenario könnten die Renditen negativ ausfallen. Dies würde sich auf die Anleihen- und Aktienrenditen auswirken – vergleichbar mit 2018. Anleiheinvestoren sollten daher neben der Geldpolitik insbesondere die Wachstums- und Inflationserwartung im Blick behalten.

Im Jahr 2021 ist ein Anlageumfeld vergleichbar mit der letzten Finanzkrise realistisch. Damals schnitten kreditintensive

Anlageformen vergleichsweise gut ab. Schwellenländeranleihen, Hochzinsanleihen und Kredite könnten für Anleger, die auf der Suche nach Rendite sind, auch 2021 attraktiv sein. Hochzinsanleihen und Darlehen bieten einen höheren Schutz gegen eine Verschiebung der risikofreien Zinssätze nach oben, und die Sorgen um die Kreditwürdigkeit sollten sich bei einer Erholung verringern.



Zudem stellt sich die Frage, ob festverzinsliche Wertpapiere weiterhin ihre Funktion als Absicherung gegen risikoreiche Anlagen bieten können. Dies war in der Vergangenheit eine nützliche Eigenschaft von festverzinslichen Anlagen. Traditionell können Schwankungen in einem Portfolio diversifiziert werden. Risikoreichere

Vermögenswerte, Aktien etwa, können mit risikoärmeren Vermögenswerten wie Staatsanleihen kombiniert werden. Die Zinssätze befinden sich aktuell an der unteren Bandbreite und verfügen lediglich über begrenzten Spielraum. Damit wird die Kombination von Anlageklassen, die sich in wandelnden Marktphasen unterschiedlich entwickeln, erschwert. Die Entwicklung von US-Aktien im Vergleich zu Staatsanleihen sowie zwi-

schen US-Unternehmensanleihen im Vergleich zu Staatsanleihen zeigen dies seit dem Coronavirus-Schock im März ganz deutlich. In einem solchen Umfeld könnten vermeintlich sichere Währungen wie der Schweizer Franken und der japanische Yen die bessere Absicherungsoption sein, um das Abwärtsrisiko des Portfolios zu steuern.“

Autor: www.axa-im.de

Langfristige Perspektiven statt punktgenauer Prognosen

Losgelöst von kurzfristigen Zyklen auf strukturelle Trends konzentrieren

Während der DAX mit einem neuen Höchststand ins neue Jahr gestartet ist, beginnt an den Finanzmärkten wieder der Wettbewerb um die beste Punktprognose bis zum Jahresende 2021. Angesichts der Unsicherheit rund um die Pandemie, die täglich zu neuen Überraschungen führt, lässt sich trefflich darüber streiten, wie zuverlässig Prognosen über einen doch recht langen Zeitraum von mehreren Monaten sein können. „Je länger der Zeithorizont, desto weniger wahrscheinlich wird es, eine korrekte Prognose abzugeben“, ist Tilmann Galler, Kapitalmarktstrategie bei J.P. Morgan Asset Management, sicher. „Eine Möglichkeit, dieses Problem zu beheben, ist die Perspektive zu wechseln und sich losgelöst von kurzfristigen Zyklen auf die strukturellen Trends der Wirtschaft und der Kapitalmärkte konzentrieren“, beschreibt der Experte den alternativen Ansatz der „Long Term Capital Market Assumptions“, einem langfristigen Kapitalmarktausblick über zehn bis 15 Jahre hinweg.

Kursanstieg der Aktien richtig einordnen: Wirtschaftswachstum weiterhin positiv

Nach dem Absturz der Weltwirtschaft im ersten Halbjahr um 8,1 Prozent hat sich

durch die kräftige Erholung im dritten Quartal der Rückgang des BIP seit Jahresanfang auf nunmehr 0,5 Prozent verringert. Damit ist das Aufholpotenzial der Wirtschaft nicht mehr so groß, wie noch im Sommer auf dem Tiefpunkt. „Dieses Erkenntnis hat für den Ausblick in der Kapitalanlage eine hohe Relevanz. Denn das Kurs-Gewinn-Verhältnis ist in den letzten Monaten kräftig angestiegen, wodurch die Frage berechtigt ist, ob es sich bei diesen



Bewertungen überhaupt noch lohnt, in Aktien zu investieren – oder ob die ganze Erholung der Wirtschaft und die Überwindung der Pandemie nicht schon komplett eingepreist ist“, erklärt Tilmann Galler.

In der Tat reduzierten die inzwischen hohen Bewertungen die Ertragserwartungen von beispielsweise US-Aktien um drei Prozent jährlich, was im historischen Vergleich einem überdurchschnittlich hohen



Quelle: © Peter Atkins - Fotolia.com

Abschlag entspricht. „Aber das ist nur die eine Seite der Medaille. Langfristige Aktienrenditen sind neben der Bewertung auch von Gewinnwachstum und Dividenden abhängig – und hier ist die Lage aufgrund des wenig veränderten Ausblicks für das Wirtschaftswachstum immer noch positiv. In der Summe sollte das strukturelle Wachstum in den nächsten zehn bis 15 Jahren den Malus der hohen Bewertung übertreffen“, analysiert Tilmann Galler.

Amerikanische Dekade an den Aktienmärkten neigt sich dem Ende

Die Experten von J.P. Morgan Asset Management trauen den US-Aktien weiterhin eine jährliche Rendite von 4,1 Prozent zu. „Dies ist zwar signifikant weniger als in den Vorjahren, doch immer noch mehr als auf der festverzinslichen Seite. Die Aktienmärkte in Europa, Asien und den Schwellenländern haben aufgrund eines geringeren Bewertungsabschlags und eines größeren Aufholpotentials der Wirtschaft nach der Pandemie eine höhere Ertragserwartung“, stellt Galler fest. Verbunden mit einem zu erwartenden schwächeren Dollar mehren sich laut dem Experten die Anzeichen, dass sich die amerikanische Dekade an den Aktienmärkten dem Ende neigt. Und derzeit deutet vieles darauf hin, dass asiatische und Schwellenländeraktien den Staffelstab zukünftig übernehmen werden.

Normalisierung der Zinsen verzögert sich

Auf den Anleihenmärkten hat die Pandemie tiefere Spuren hinterlassen: Die Leitzinsen und die Staatsanleihenrenditen sind welt-

weit auf das tiefste Niveau der Nachkriegszeit gefallen. „Die hohen Staatsschulden und die Abwesenheit von Inflation werden die Normalisierung der Zinsen um Jahre verzögern, wodurch sich die langfristigen Renditeaussichten zusätzlich verschlechtern. Wir erwarten für 10-jährige US-Staatsanleihen nur noch eine jährliche Rendite von 1,5 Prozent und für Euro-Staatsanleihen von gerade einmal 0,6 Prozent. Das bedeutet für die nächsten zehn bis 15 Jahre, dass selbst wenn die Notenbanken ab 2023 wieder die Zinsen erhöhen werden, bei relativ stabilen Inflationserwartungen mit Staatsanleihen kein realer Kapitalerhalt mehr möglich sein wird“, so Tilman Galler.

Langfristig weniger Ertragschancen mit klassischer Portfolioallokation

Für Anleger seien die langfristigen Aussichten zwiespältig. „Einerseits sind die Renditeerwartungen von Aktien immer noch positiv und deutlich oberhalb der Inflation. Andererseits zeigt sich, dass die Kursentwicklung der letzten 12 Monate bei Aktien und Renten die Renditeerwartungen weiter gesenkt hat“, führt der Kapitalmarktexperte aus. Ein 60/40-Aktien-Renten-Portfolio in Euro habe für die kommende Dekade gerade einmal die Aussicht auf 2,7 Prozent Rendite pro Jahr. Im Vorjahr lag diese noch bei 3,2 Prozent. Und vor 12 Jahren ließ sich sogar 6,6 Prozent pro Jahr mit einer solchen Allokation verdienen. „Diese schwindenden Renditechancen des reinen ‚Marktbeta‘ machen für Anleger aktives Management und ‚Alpha‘ immer wichtiger“, ist Tilmann Gallers Fazit. Autor: www.jpmmam.de

ZEB.Asset-Management-Studie 2020 zeigt Anfälligkeit der Geschäftsmodelle

Vor dem Hintergrund der anhaltenden COVID-19-Pandemie verschärft sich die Anfälligkeit der Geschäftsmodelle großer europäischer Asset-Management-Gesellschaften. Wie eine aktuelle Studie der Strategie- und Managementgesellschaft zeb zeigt, werden negative Konjunkturverläufe, die Verstärkung des negativen Zinsniveaus, steigende Kreditrisiken sowie die anhaltend hohe Unsicherheit an den Finanzmärkten die bereits existierenden negativen Trends der Asset-Management-Branche verstärken. Analysiert wurden 44 große Asset-Management-Gesellschaften mit einem signifikanten Geschäft in Europa, die mit insgesamt ca. 34 Billionen Euro rund ein Drittel der global verwalteten Vermögen betreuen.

Kostenproblem der Branche offensichtlich

Im Detail ergab die Studie, dass intensiver Wettbewerb, fallende Gebühren und zu geringe Kostensenkungsambitionen die Profitabilität der europäischen Asset-Management-Industrie stark unter Druck setzen. Perspektivisch geht das Studienautorenteam von einer sich weiter verschärfenden Situation aus. Dr. Carsten Wittrock, Mitautor der Studie und zeb-Partner, erläutert: „Das Kostenwachstum übersteigt aktuell bei den meisten Asset-Managern das Ertragswachstum, sodass die durchschnittlichen Gewinne fallen. Hier wird das Kostenproblem der Branche offensichtlich – ein eindeutiger Trend, der sich in den letzten Jahren zunehmend verstetigt hat.“

Einbruch der Gewinnmargen setzt sich fort

Die Margenentwicklung des europäischen Asset-Managements war bereits ohne die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie bedenklich. So ist die durchschnittliche Gewinnmarge im aktuellen Berichtszeitraum der Studie über alle Asset-Management-

ment-Kategorien hinweg nochmals gesunken. Besonders betroffen sind mittelgroße Anbieter. Lediglich bei den größten Anbietern ließ sich ein überdurchschnittliches Wachstum bei nahezu gleichbleibender Profitabilität beobachten. Diese Topliga von Asset-Managern verzeichnete zudem den höchsten Neugeldzufluss, während vor allem kleine und mittelgroße Asset-Manager unterdurchschnittliche Ergebnisse erreichten – ein Zeichen der weiterhin zunehmenden, ohnehin schon hohen Konzentration in der Branche.



Quelle: © everythingpossible - Fotolia.com

Unterschiedliche Simulationsberechnungen der Studie zeigen, dass die Profitabilität der gesamten Branche selbst bei noch moderat positiven Annahmen weiter sinkt, sollte nicht entschieden gegengesteuert werden. Die anhaltende COVID-19-Pandemie mit den zu erwartenden negativen wirtschaftlichen Auswirkungen weltweit wirkt hier als ein verschärfender Faktor unter mehreren, wenngleich die Entwicklungen an den Finanzmärkten aktuell noch durch die von den Regierungen und Zentralbanken ausgelöste Geldschwemme überlagert wird. Die langfristigen Folgen dürften die europäischen Asset-Manager selbst bei angenommenen moderaten Rezessionsfolgen in Zukunft nochmals unter Druck setzen.

ESG-konformes Asset-Management wird zum neuen Standard

Zum neuen Branchenstandard wird nach Ansicht des Studienautorenteam die

Orientierung der Asset-Management-Anbieter an ESG-Kriterien (Environmental, Social and Governance). Immer mehr erfolgreiche Unternehmen integrieren ESG-Kategorien offensiv als Schlüsselkomponente in ihre Anlagestrategien. Schon seit geraumer Zeit sammeln ESG-Fonds die meisten Neugelder ein. Damit bleiben ESG-Kriterien neben passiven Investments z. B. über ETFs wesentlicher Treiber des Neugeldzuflusses im europäischen Asset-Management.

Gleichwohl liegen Anspruch und Wirklichkeit der Anbieter in Hinblick auf ESG-Produkte noch zu weit auseinander. Über zwei Drittel der analysierten Asset-Manager werden bezüglich ihrer Umsetzungsreife eher mit schlechten Ratings bewertet. Maria Katharina Heiden, Mitautorin der Studie, erläutert: „Trotz hoher Nachfrage ist die ganzheitliche Integration von ESG-Kriterien bisher nur unzureichend erfolgt. Das definierte Anspruchsniveau der Anbieter wird kaum erreicht. Nachhaltige Produkte werden momentan häufig nur in Ergänzung zum traditionellen Produktan-

gebot gesehen. Die Asset-Manager haben es selbst in der Hand, die Chancen einer Neupositionierung ihrer Geschäftsmodelle zu nutzen.“

Klare strategische Positionierung zentraler Erfolgsfaktor

Letztlich bleibt nach Ansicht der Autorenteam eine klare strategische Positionierung der zentrale Erfolgsfaktor für mehr Profitabilität, insbesondere angesichts nicht abschätzbarer Folgen der COVID-19-Pandemie. Norman Karrer, Mitautor der Studie und zeb-Partner, bemerkt abschließend: „Der Handlungsdruck in der Branche steigt. Wer im Asset-Management profitabel sein möchte, muss sein Geschäftsmodell strategisch klar positionieren, Kosten sparen und ganzheitliche Ansätze zur Integration von ESG-Anforderungen entwickeln. Ein digitales Zielbild für die geplante Aufstellung und ein effizientes Datenmanagement leisten dabei einen unverzichtbaren Beitrag, um sich mittelfristig zukunftssicher aufzustellen.“
Autor: www.zeb.de

Sutor Bank Untersuchung:

DAX-Prognosen stets am Ziel vorbei

EZB-Geldpolitik, Handelskonflikte, US-Präsidentschaftswahl, Ölpreisentwicklung – das sind die Themen, die Marktexperten Anfang des Jahres als wesentliche Einflussfaktoren auf die Anlagemärkte 2020 angesehen haben. Corona und ein damit verbundener DAX-Verlust von bis zu 36 Prozent in der Spitze im ersten Quartal? Fehlanzeige. So wenig derartige Ereignisse vorhersehbar sind, so wenig glaubhaft sind die alljährlichen Prognosen für DAX und andere Indizes für ein Jahr im Voraus. Doch nun, zum Jahresende, versuchen viele Analysten erneut den DAX-Schlussstand für 2021 möglichst genau vorauszusagen – auf Basis aktueller Annahmen. Wie eine Untersuchung der Hamburger Sutor Bank zeigt, ist und bleibt die Abgabe von Punktprognosen

ein Blick in die Glaskugel. Doch konnte die Bank einen Aspekt identifizieren, der sich durchaus positiv auf das Anlageverhalten auswirken könnte. Demnach könnten überwiegend optimistische Prognosen als „Möhre für Anleger“ funktionieren und sie in ihrer langfristigen Anlagestrategie bestärken – auch wenn es zwischenzeitlich zu Schwankungen an den Börsen kommt.

Untersuchung der Sutor Bank zeigt: Analysten sind Optimisten

Eine Aufstellung der Sutor Bank für die vergangenen 20 Jahre zeigt, dass es gerade einmal in zwei Jahren eine Diskrepanz zwischen der durchschnittlichen DAX-Prognose von Analysten und tatsächlicher DAX-

Entwicklung unter zwei Prozentpunkten gab – nämlich 2004 und 2015. Das bedeutet, dass in allen anderen Jahren die Diskrepanz zum Teil sehr viel größer war – in der Spitze 2002, als die Analysten im Durchschnitt von einer DAX-Steigerung um 11 Prozent ausgingen, der DAX jedoch knapp 44 Prozent verlor.

Interessant ist allerdings noch ein anderer Aspekt: Zwischen 2000 und 2019 haben Analysten nur für ein Jahr im Durchschnitt eine negative DAX-Entwicklung prognostiziert – nämlich für das Jahr 2000 (-5%). Alle anderen durchschnittlichen Jahresprognosen gingen von einer positiven oder auch einer gleichbleibenden Wertentwicklung – gemessen am jeweils letzten DAX-Jahreschlusskurs – aus. Im Falle des Jahres 2000 traf die Prognose insoweit zu, dass der DAX tatsächlich ein Minus verzeichnete (-7,5%). Insgesamt lag der DAX auf Jahressicht in den letzten 20 Jahren sechs Mal im Minus (2000-2002, 2008, 2011, 2018), und damit deutlich häufiger als von den Analysten prognostiziert. Ob der DAX 2020 tatsächlich ein Plus oder ein Minus einführt, ist noch nicht abzusehen – aktuell liegt der DAX seit Januar knapp im Plus. Die durchschnittliche Expertenprognose lautete für dieses Jahr plus 4 Prozent.



Quelle: © VERSUSstudio - Fotolia.com

„Die Betrachtung der DAX-Prognosen zeigt, dass Analysten einen unerschütterlichen Glauben an eine dauerhaft positive Entwicklung des DAX haben“, stellt Lutz Neumann, Leiter Vermögensverwaltung der Sutor Bank, fest. Dies ließe sich daran ablesen, dass selbst nach allen sechs Jahren mit negativer DAX-Entwicklung der Ausblick der Analysten auf das jeweils folgende Jahr stets positiv war. Beispiel 2000 bis 2002: Trotz negativer DAX-Performance in den drei Jahren lagen die Analystenschätzungen jeweils für das Folgejahr im Positiven. „Während Analysten offensichtlich dazu neigen, nach einer positiven Jahresentwicklung auch für das Folgejahr einen positiven Trend zu prognostizieren, schreiben sie nach einem negativen Jahr den Trend für das Folgejahr nicht negativ fort“, ergänzt Neumann.

„Möhre für Anleger“: Optimismus als „Appetitanreger“ für Aktieninvestment

Nach Ansicht von Lutz Neumann ist diese optimistische Haltung der Analysten zwar mit Vorsicht zu genießen, da negative Entwicklungen jederzeit eintreten können. Doch auf der anderen Seite sieht er einen positiven Effekt für Anleger, die bereits in Aktien investiert sind oder ein Investment planen: „Grundsätzlich heißt die Devise, langfristig am Aktienmarkt engagiert zu sein und sich nicht von zwischenzeitlichen Kurskapriolen oder negativen Prognosen nervös machen zu lassen. Doch angenommen, die Prognosen für die Aktienmärkte wären Jahr für Jahr überwiegend negativ, könnte dies in der Folge negative Auswirkungen auf das Anlegerverhalten haben“, sagt Lutz Neumann. Denn es sei nun einmal sehr menschlich, dass negative Ausblicke und „Crash-Propheten“ mit ihren Äußerungen häufig mehr Gehör fänden als positive Aussichten.

„Für Anleger dürfte es psychologisch gesehen gut sein, wenn Analysten eher optimistisch als pessimistisch eingestellt sind. Selbst wenn es zwischenzeitlich stärkere Kursschwankungen gibt, kann man diesem Optimismus durchaus vertrauen. Denn die Erfahrung zeigt, wie auch aktuell, dass Märkte sich nach Rückschlägen stets wieder erholen, manchmal auch sehr schnell“, ergänzt Lutz Neumann. Die Prognosen könnten so-

mit einer Möhre gleich ein „Appetitanreger“ für ein längerfristiges Aktienengagement sein. Generell zeigen die Marktstatistiken, dass Aktienanlagen im langfristigen Durchschnitt Jahr für Jahr im Wert steigen, und damit ein wesentlicher Baustein für den Vermögensaufbau sind. Ein einseitiges Engagement in Aktien sei gleichwohl nicht ratsam. Denn nicht nur Aktien, sondern auch Anleihen gehören in einem Portfolio dazu,

um Risiken auszugleichen.

„Falls positive DAX-Prognosen manche Anleger zu einem langfristigen Aktieninvestment ermuntern sollten beziehungsweise dazu veranlassen, ein Investment trotz Marktturbulenzen zu halten, wäre dies eine positive Folge. Die einzelnen Wertprognosen dürfen Anleger dafür getrost als Spielerei links liegen lassen“, sagt Lutz Neumann. Autor: www.sutorbank.de

PwC-Studie:

Verwaltetes Vermögen wächst bis 2025 global um 5,6 Prozent jährlich

Mit derzeit mehr als 110 Billionen US-Dollar an global verwaltetem Vermögen kann die internationale Asset & Wealth Management Branche wesentlich zu einem nachhaltigen Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft beitragen. Wie die globale Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC), „Asset and Wealth Management Revolution: The Power to Shape the Future“, prognostiziert, dürften die Assets unter Management bis 2025 weltweit jährlich um bis zu 5,6 Prozent auf 147,4 Billionen US-Dollar wachsen.

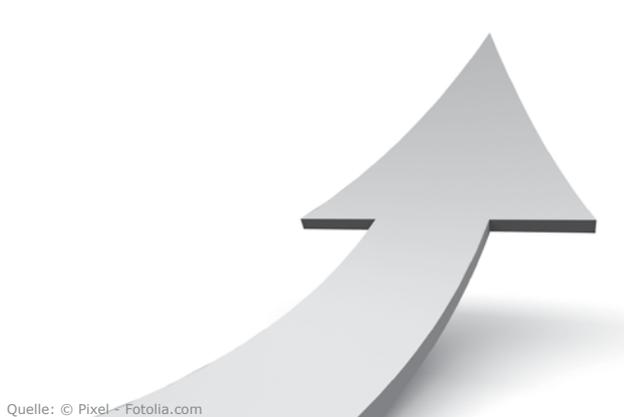
de Bedarf an Altersvorsorge versetzt Asset & Wealth Manager zudem in die Lage, Investoren und Anleger beim Erreichen ihrer Sparziele zu unterstützen.

„Die Asset & Wealth Management Branche kann Kapitalströme aktiv lenken und Investitionen steuern, um Volkswirtschaften etwa aus einer Rezession zu helfen. Gleichzeitig können Vermögensverwalter die nachhaltige Transformation der Wirtschaft und Gesellschaft nach ESG-Aspekten beschleunigen“, sagt Gerald Gonsior, AWM Leader bei PwC Deutschland.

ESG-Kriterien im Blickpunkt

Wie die internationale Branchenanalyse ergab, achten Investoren neben der Rendite bei ihren Anlageentscheidungen verstärkt auf Environmental-, Social- und Governance-Faktoren (ESG). Immer mehr Investoren erwarten von ihren Vermögensverwaltern, dass sie nachhaltige Kriterien in ihre Portfoliostrategien integrieren. Dies spiegelt sich bereits in einem wandelnden Produktangebot, der Finanzmittelallokation sowie in den Performance-Kriterien wider.

„Für Vermögensverwalter besteht die zentrale Herausforderung darin, eine Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln und gleichzeitig der treuhänderischen Verpflichtung zur Optimierung von Erträgen nachzukom-



Quelle: © Pixel – Fotolia.com

Dadurch erhalten Vermögensverwalter die Chance, entstehende Finanzierungslücken der Wirtschaft zu schließen und zur Konjunkturerholung beizutragen. Die demografische Entwicklung des steigenden Anteils der älteren Bevölkerung und der wachsen-

men. Viele Investoren werden einen Kompromiss nicht länger akzeptieren“, so Gerald Gonsior. Zwischen 2010 und 2019 haben nach ESG-Aspekten ausgerichtete Fonds kumuliert bereits um 9 Prozent höhere Renditen erzielt als herkömmliche Fonds. Divers ausgerichtete Unternehmen, in denen mehr als 30 Prozent der Führungskräfte Frauen sind, waren im Schnitt 15 Prozent profitabler als nicht-diverse.

Suche nach neuen Finanzierungsquellen

Mit 41 Billionen US-Dollar übersteigen alternative Finanzierungsquellen bereits das Volumen herkömmlicher Finanzierungen und Kredite von Banken. Das niedrige Zinsumfeld und erforderliche höhere Kapitalquoten sorgen auch weiterhin für eine wachsende Zurückhaltung der Geldhäuser bei der Kreditvergabe.

Fondsgesellschaften können aussichtsreichen Wachstumsunternehmen mit begrenztem Zugang zum Kapitalmarkt künftig verstärkt alternative Finanzierungsmöglich-

keiten bieten. Entsprechend dem Aktionsplan der EU-Kommission zur Kapitalmarktunion kann die Branche damit wachsende Finanzierungslücken auffüllen und zu einer Erholung der Wirtschaft von den Folgen der Coronapandemie beitragen.

Eine nachhaltige Zukunft mitgestalten

Das verwaltete Vermögen in Rentenfonds dürfte der Studie zufolge bis 2025 von derzeit 50 Billionen US-Dollar auf knapp 65 Billionen US-Dollar steigen. Dadurch lassen sich entstehende Rentenlücken schließen und Altersarmut bekämpfen.

Zudem werden rückläufige Investitionen der öffentlichen Hand in Infrastrukturprojekte für einen erhöhten Finanzierungsbedarf in zukunftsorientierte Bereiche wie ein 5G-Mobilfunknetz und erneuerbare Energien sorgen. Demzufolge dürften sich die Assets under Management in Infrastrukturfonds bis 2025 verdoppeln.

Autor: www.pwc.de

Studie Vermögensverwalter 2021:

Beratungen oft überzeugender als Lösungsvorschläge

Norddeutsche Landesbank auf Platz eins

Persönliche Beratungen finden auch bei Vermögensverwaltern derzeit häufig nicht vor Ort, sondern per Video-Lösung statt. Erfreulich: Die Beratungsqualität leidet dadurch meist nicht. Dagegen können die schriftlichen Portfolio-Unterlagen nicht in allen Fällen überzeu-

gen. Dies zeigt die Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität, welches in Kooperation mit dem Institut für Quantitative Finanzanalyse 20 Vermögensverwalter getestet hat.

Gute Beratungsleistungen der Branche

Die Vermögensverwalter erzielten im Schnitt ein befriedigendes Resultat und verfehlen mit 69,5 Punkten nur knapp ein gutes Branchenergebnis. Nicht nur beim Erstkontakt per Telefon punkten die meisten Anbieter. Auch in den persönlichen Gesprächen – durchgeführt per Video-Beratung – überzeugen häufig kompetente und ausgesprochen freundliche Berater, die motiviert und glaubwürdig



Quelle: © mast3r - Fotolia.com

agieren. Insgesamt fallen die Beratungen deutlich besser aus als die im Anschluss unterbreiteten Lösungsvorschläge.

Ein Kritikpunkt an den persönlichen Beratungen ist allerdings die teilweise nur lückenhafte Analyse des Kundenbedarfs. So erfragen bei weitem nicht alle Berater gezielt die finanzielle Situation, die Lebensumstände und das genaue Anliegen des Interessenten. In diesen Fällen mangelt es den Beratungsgesprächen zwangsläufig an Individualität.

Große Leistungsunterschiede

Die schriftlichen Lösungsvorschläge der Vermögenverwalter sind von deutlich unterschiedlicher Qualität; die Ergebnisse reichen hier von "sehr gut" bis "mangelhaft". Einige Unternehmen stellen lediglich eine allgemeine Präsentation zur Verfügung. "Die unzureichende Abbildung der Renditeerwartung sowie des Risikos stellt sich bei den Portfolios häufig als Schwachpunkt heraus", kritisiert Prof. Dr. Sven Christiansen, Geschäftsführer des Instituts für Quantitative Finanzanalyse. Nur die besten Anbieter unterbreiten einen speziell auf den Kunden zugeschnittenen Lösungsvorschlag, in dem auch die im Beratungsgespräch geäußerten Wünsche und Ziele berücksichtigt werden.

"Sowohl in puncto Beratung als auch bei den unterbreiteten Vorschlägen zeigen die Vermögenverwalter große Leistungsunterschiede. Die Top-Unternehmen können allerdings in beiden Bereichen mit guten und häufig sogar sehr guten Ergebnissen aufwarten", so Markus Hamer, Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Service-Qualität.

Die Top 3 im Gesamtergebnis

Testsieger ist die Norddeutsche Landesbank mit dem Qualitätsurteil "sehr gut". Sowohl die persönliche Beratung per Video als auch der Lösungsvorschlag überzeugen. Das Unternehmen profiliert sich insbesondere mit einer sehr kompetenten und lösungsorientierten Beratungsleistung. Der unterbreitete Portfoliovorschlag punktet mit einer ausgesprochen guten Aufbereitung, in dem auch die Kosten transparent dargestellt werden. Auch die Ganzheitlichkeit des Vorschlags

kann überzeugen, indem etwa die Anlagewünsche besonders umfassend berücksichtigt werden. Zudem ist der Informationswert des Internetauftritts sehr hoch.

Den zweiten Rang belegt die Bethmann Bank (Qualitätsurteil: "sehr gut"). Der Lösungsvorschlag besticht mit einer sehr hohen Portfolio-Qualität: Die Aufbereitung, Struktur und Kostentransparenz erzielen jeweils die höchstmögliche Punktzahl. Auch der Verwaltungsvertrag punktet mit Transparenz und Vollständigkeit. Zudem erzielt das persönliche Beratungsgespräch im Anbietervergleich das beste Ergebnis.

Rang drei belegte das VZ Vermögenszentrum, ebenfalls mit einem sehr guten Gesamtergebnis. Ausschlaggebend für die Top-Platzierung ist vor allem der individuell auf den Kunden zugeschnittene Lösungsvorschlag, der in puncto Portfolio-Qualität im Vergleich mit führend ist. Das ausgesprochen kompetent geführte Beratungsgespräch erzielt ebenfalls ein sehr gutes Ergebnis.

Von den 20 analysierten Vermögenverwaltern sichern sich auf den folgenden Plätzen vier weitere Unternehmen das Qualitätsurteil "sehr gut": Lunis Vermögensmanagement (4.), Hauck & Aufhäuser (5.), Hypovereinsbank (6.) und Weberbank (7.).

Das Deutsche Institut für Service-Qualität testete 20 Vermögenverwalter mit Sitz in Deutschland, die Beratungen auch bei Vermögenssummen von unter fünf Millionen Euro anboten. Die Beratungs- und Servicequalität wurde bei jedem Unternehmen anhand eines verdeckten telefonischen Gesprächs mit Terminvereinbarung, einer detaillierten Video-Beratung sowie einer umfangreichen Internetanalyse ermittelt. Insgesamt flossen 60 Servicekontakte mit den Vermögenverwaltern in die Auswertung ein. In einem weiteren Untersuchungsbereich erfolgte in Zusammenarbeit mit dem Institut für Quantitative Finanzanalyse (IQFin) eine detaillierte Analyse der schriftlich eingegangenen Lösungsvorschläge hinsichtlich Portfolioqualität und Ganzheitlichkeit.
Autor: www.disq.de

Vermögensverwaltende Fonds starteten positiv ins Jahr 2021

Vermögensverwaltende Fonds (VV-Fonds) versprechen in turbulenten Phasen wie der Corona-Krise durch ihr aktives Risikomanagement Verluste zu begrenzen, ohne dabei aber auf die Chancen eines Aufschwungs – wie in den letzten 13 Monaten – zu verzichten. Dabei sollen aktives Management und die Diversifikation über mehrere Assetklassen dafür sorgen, dass langfristig eine positive Rendite bei vermindertem Risiko für den Anleger erwirtschaftet wird. Wer dieses Versprechen im ersten Quartal halten konnte, zeigt die Auswertung der MMD Analyse & Advisory GmbH.

Vermögensverwaltende (VV-) Fonds starteten positiv ins Jahr 2021

Durchschnittliche Wertentwicklung der VV-Fonds lag bei +3,06%

Drei Viertel der VV-Fonds konnten bis Ende März die Verluste aus dem Corona-Crash kompensieren

Die Aktienmärkte setzten auch im ersten Quartal 2021 den positiven Trend des vergangenen Jahres fort und erreichten teilweise neue Höchststände. Die Verluste aus dem Corona-Crash konnten dabei von allen betrachteten Indizes aufgeholt werden. So erzielten der DAX in 2021 einen Gewinn von 9,40% und 15,14% seit Beginn der Corona-Krise im Februar 2020. Der MSCI World EUR (GRTR) erreichte in diesen Zeiträumen 9,35% und 14,10%. Auch der Euro STOXX 50 Performance konnte mit 10,66% im 1. Quartal 2021 die Verluste aus der Corona-Krise kompensieren und insgesamt einen Gewinn von 9,72% erzielen. Die defensiven Staatsanleihen, gemessen am deutschen Rentenindex REX P, verzeichnete hingegen Verluste in Höhe von -1,10% im aktuellen Jahr und liegen auch seit Beginn der Pandemie mit 0,91% im Minus. Die Aktienmarkt-Rally setzt sich somit fort, bedingt durch Fortschritte in der Pandemie-Bekämpfung, der Geldschwemme der Regierungen sowie

der Geldpolitik der Zentralbanken. Auf der anderen Seite sorgt dies auch für Ängste bei den Anlegern vor Inflation, was die Anleihemärkte belastet.

Wie lange die Rally noch anhält ist schwer zu prognostizieren. Zum einen sind die Auswirkungen der Pandemie nur schwer vorhersehbar. Zum anderen stehen Anleger laut aktueller Umfragen der anhaltenden Hausse skeptisch gegenüber. Dies führt zur Vermutung, dass noch Potenzial im Markt steckt, da vorsichtige Anleger in der Regel noch nicht voll investiert sind. Daher sind beide Optionen – ein weiterer Anstieg, aber auch eine Korrektur – denkbar. In diesem herausfordernden Marktumfeld gestaltete sich das Asset Management für VV-Fonds durchaus anspruchsvoll.



Quelle: © mohsinjamil - Fotolia.com

In den beobachteten MMD-Kategorien Defensiv, Ausgewogen, Offensiv und Flexibel verzeichneten im ersten Quartal 90% aller VV-Fonds mit einem Volumen über 10 Millionen Euro ein positives Ergebnis. Dies erreichten die meisten VV-Fonds mit einem vergleichsweise niedrigen maximalen Verlust (Maximum DrawDown (MDD)). Es gab zwar in der offensiven und flexiblen Kategorie Ausreißer, die schlechter abschnitten als der weltweite Aktienindex MSCI World, der einem maximalen Verlust von -3,95% verzeichnete. Im Durchschnitt lagen die Werte gemessen an den MMD-Indizes aber deutlich darunter. Der maximale Verlust stellt das schlechteste mögliche Ergebnis einer Investition in der betrachteten Periode dar. Dabei bemisst sich dieser vom Höchststand bis zum Tiefststand innerhalb der Periode.

Im Hinblick auf die Entwicklung der VV-Fonds während der anhaltenden Corona-

Pandemie sind die Verluste des Crashes größtenteils aufgeholt worden. Dabei lassen sich aber Unterschiede zwischen den Kategorien beobachten. In den Kategorien Offensiv und Flexibel, die u.a. einen Aktienanteil von bis zu 100% erlauben, haben die meisten VV-Fonds die Verluste wieder ausgeglichen und verzeichnen Gewinne. Dies betrifft 90% bei den offensiven und 78% bei den flexiblen Strategien. Einen ähnlichen Wert wie die flexiblen VV-Fonds erreichten die ausgewogenen mit 77%.

Etwas abgeschlagen sind hingegen die defensiven Strategien mit 59%. Insgesamt haben somit ungefähr drei Viertel der VV-Fonds die Verluste aus dem Crash im Februar/März 2020 kompensiert.

Defensive VV-Fonds

Die VV-Fonds der defensiven Kategorie konnten das erste Quartal durchschnittlich mit 0,86% abschließen. Seit Beginn der Corona-Pandemie am 24.02.20 lagen die Performanzenwerte bei 0,03%, gemessen am MMD-Index Defensiv. Der Fidelity Funds-Global Multi Asset Tactical Defensive Fund führte dabei die Bestenliste in 2021 mit 5,47% an und erreichte dies bei einem maximalen Verlust in Höhe von -1,81%. Durchschnittlich lag der maximale Verlust bei den defensiven VV-Fonds bei -1,50%. Auf längere Sicht gehört der Fonds aber nicht zu den Top-Fonds, was aus dem MMD-Ranking ersichtlich wird. Anders sieht das hingegen bei dem Zweitplatzierten Quint:Essence Strategy Defensive Fonds aus, welcher im MMD-Ranking über 3 Jahre mit 5 Sternen zu den Top 20% der Peergroup gehört.

Ausgewogene VV-Fonds

Der MMD-Index Ausgewogen, der die Entwicklung der VV-Fonds in dieser Peergroup misst, gewann in 2021 2,80% hinzu. Am besten startete der Franklin Income Fund mit 10,65% in das Jahr. Im Hinblick auf das Risiko lag der Fonds mit einem Maximum DrawDown in Höhe von -3,17% unterhalb des Durchschnitts in der ausgewogenen Kategorie (-2,20%). Ein besseres Chancen-Risiko-Verhältnis wies der JOHCM Global Income Builder Fonds aus, der im ersten Quartal 8,93% bei einem MDD von -1,84% erzielte.

Offensive VV-Fonds

Die offensiven VV-Fonds konnten im Zeitraum vom 31.12.20 bis 31.03.2021 durchschnittlich 5,13% hinzugewinnen. Insgesamt verlief der Start bei allen VV-Fonds der offensiven Kategorie erfreulich und nur ein Fonds performte mit -1,22% negativ. Am besten kam der LOYS Global MH Fonds mit 12,69% in das neue Jahr. Ebenfalls erfolgreich startete die Allianz Global Investors GmbH mit gleich zwei Fonds unter den Top Ten (Platz 3 und 7). Diese managen auch den erfolgreichsten Fonds in der offensiven Kategorie seit Beginn der Corona-Krise. Der Allianz Oriental Income Fonds erzielte in der Zeit eine Performance von 42,40%.



Quelle: © preshkova - Fotolia.com

Flexible VV-Fonds

Bei der flexiblen Kategorie waren die Performanzenwerte am weitesten gestreut. So betrug der Abstand zwischen dem besten und schlechtesten Fonds im Betrachtungszeitraum fast 26 Prozentpunkte. Im Durchschnitt gewannen flexible VV-Fonds in den letzten 3 Monaten 3,59% hinzu. Der ACATIS Datini Valueflex Fonds verzeichnete dabei das beste Ergebnis in Höhe von 19,12%. Mit einem maximalen Verlust von -9,55% lag der Fonds aber deutlich unter dem Kategoriedurchschnitt (-3,45%). Ein hervorstechendes Ergebnis im Hinblick auf das Chancen-Risiko-Ver-

hältnis erreichte der PSM Dynamik Fonds mit einer Rendite in 2021 von 9,32% bei einem MDD von -1,68%. Dieses Ergebnis bestätigt sich auch auf längere Sicht und schlägt sich im drei Jahres MMD-Ranking nieder, wo der Fonds zu den Top 20% der Kategorie gehört.

Die Auswertung zeigt, dass VV-Fonds in Aufwärtsphasen an den Gewinnen am Aktienmarkt partizipieren und gleichzeitig das Verlustrisiko verringern. Alle Kategorien konnten die maximalen Verluste im Vergleich zu den großen Aktienindizes beschränken und einige VV-Fonds konnten sogar höhere Gewinne erzielen.

Für eine leistungsgerechte Bewertung des Fondsmanagers sollten die VV-Fonds im Detail und über einen längeren Zeitraum beobachtet werden. Dabei können in einem ersten Schritt quantitative Rankings – wie das MMD Ranking – helfen, eine entsprechende Vorauswahl zu treffen. „Bei dem MMD Ranking fließen neben den Performanceleistungen auch Risikokomponenten zu 50% mit in die Bewertung ein.“ erklärt Nicolai Bräutigam, Geschäftsführer der MMD Analyse & Advisory GmbH. „So kann mit einem Blick erfasst werden, welche VV-Fonds ein angemessenes Chance-Risiko-Profil aufweisen. Und vor allem kann man auch abgleichen, ob Kursgewinne, die kurzfristig erzielt wurden, auch auf lange Sicht bestätigt werden.“

Autor: www.assetstandard.com

Sutor Bank:

Es gibt keine spezielle Corona-Strategie für die Geldanlage

Growth oder besser Value? Von beidem etwas

Die Corona-Pandemie scheint an den Kapitalmärkten eine einfache Gleichung zu etablieren: Technologie + USA + Größe = Höchstgewinn. Die Wertentwicklung 2020 spricht dafür: Der Bereich Informationstechnologie erzielte – gemessen am MSCI World Information Technology Index – im vergangenen Jahr eine Jahresperformance von knapp 44 Prozent und damit mehr als in jedem anderen Segment. Nach Ansicht der Hamburger Sutor Bank sollten Anleger allerdings gerade jetzt nicht blindlings vermeintlichen Trends folgen und ihre Portfolios womöglich einseitig ausrichten. „Der ‚Hype‘ um die US-Technologie-Giganten wie Amazon, Facebook, Google oder Apple als Krisengewinner erweckt bei Anlegern den Eindruck, dass es mit deren Entwicklung immer so weiter geht. Dies ist mit großer Vorsicht zu genießen“, erklärt Lutz Neumann, Leiter

Vermögensverwaltung der Sutor Bank. Neben dem Narrativ von der grenzenlosen Erfolgsgeschichte der großen US-Tech-Konzerne treten zunehmend auch neue Narrative auf, die Anlegern den Weg aus der Krise zeigen sollen – etwa, dass nach Bewältigung der Corona-Krise das große Revival der Value-Werte anstehe.



Quelle: © nyul - Fotolia.com

„Eine spezielle Corona-Strategie für die Geldanlage gibt es nicht. Das Thema Digitalisierung etwa zieht sich durch alle Segmente und Lebensbereiche, und beschränkt sich nicht nur auf die bekannten

großen US-Plattformen. Doch ebenso wenig ist automatisch jedes digitale Geschäftsmodell erfolgversprechend. Die einzig richtige Anlagestrategie vor, während und nach Corona heißt Diversifikation über möglichst viele Branchen, Regionen und Unternehmensgrößen hinweg“, sagt Neumann. Dafür sei eine ausgewogene Auswahl von Fonds und auch Einzeltiteln wichtig. Die Sutor Bank zeigt anhand einiger Beispiele, warum Diversifikation gerade jetzt Sinn macht.



Quelle: © fotogestoeber - Fotolia.com

Growth im Fokus? Oder doch besser Value? Von beidem etwas

Alles auf Wachstums-, oder doch lieber auf Substanzwerte setzen? Wer sich von den vielen Meinungen und Empfehlungen zu einem fortwährenden Umschichten seines Portfolios verleiten lassen, drohe nach Meinung von Lutz Neumann stets einer Entwicklung hinterherzulaufen. „Es geht nicht um die Frage, ob heute Growth und morgen Value oder vielleicht auch umgekehrt. Im Growth-Segment steckt viel Spekulation mit ungewisser zukünftiger Entwicklung, und auch im Value-Segment gibt es Licht und Schatten“, sagt Lutz Neumann.

Beispiel Growth-Segment: Die Top-10-Werte im MSCI World Growth Index machen allein ein Drittel des Index mit insgesamt 750 Werten aus. Sollte der eine oder andere Großkonzern in Schwierigkeiten geraten, könnte er das ganze Segment negativ beeinflussen. Übertriebene Spekulation zeigt beispielsweise der Kurs von Tesla, der in den vergangenen 12 Monaten eine Performance von plus

520 Prozent erzielte – jedoch mit extremer Schwankungsanfälligkeit. Die Dimension der Übertreibung wird klar, wenn man Werte wie Amazon (+56 Prozent) und Microsoft (+25 Prozent) dagegen hält. Facebook liegt sogar „nur“ bei rund 5 Prozent Plus auf ein Jahr – die scheinbar ewige Wachstumsstory scheint Risse zu bekommen. Zwei Werte aus den Top-10 des MSCI World Value Index schneiden gegenüber Facebook auf Sicht der vergangenen 12 Monate sogar knapp besser ab, nämlich die US-Baumarktkette Home Depot und das Versicherungsunternehmen United Health mit jeweils knapp 6 Prozent. Auch andere Value-Werte konnten sich gut entwickeln, wie etwa Walt Disney mit plus 12 Prozent.

„Die Performance-Spanne innerhalb der Investmentstile ist zum Teil enorm, Gewinner von heute können schnell zu den Verlierern von morgen werden. Das gilt besonders für den Bereich Growth, wie das Beispiel Facebook zeigt, dessen Stern allmählich verblasst. Wer kann sagen, ob Facebook in fünf Jahren noch relevant bei den Nutzern ist? Auch der Börsenaufschwung von Tesla war stets von großen Schwankungen begleitet – größere Rückschläge sind weiterhin jederzeit möglich“, sagt Lutz Neumann. Gerade im dynamischen Growth-Segment sollten Anleger daher nicht auf Einzelwerte spekulieren. Anstatt einseitig auf Investmentstile wie Growth oder Value zu setzen, sollten Anleger besser auf eine breite Marktabdeckung achten.

Alles auf USA? Besser nicht

In der öffentlichen Wahrnehmung dominieren vor allem US-Werte – weil hierzulande ihre Produkte bekannt sind und weil ihnen gemeinhin automatisch ein großes Marktpotenzial unterstellt wird.

„Die letzten zwölf Monate haben gezeigt, dass die USA nicht allein das Maß der Länder-Performances sind“, stellt Lutz Neumann fest. Erzielte der MSCI USA Index auf Sicht von einem Jahr (per 29.1.2021) eine Performance von plus 16 Prozent, liegt der MSCI China Index sogar bei plus 39 Prozent. Dabei mag die schnelle Erholung der chinesischen Wirtschaft nach dem

ersten Einbruch 2020 eine wichtige Rolle spielen – doch auch langfristig stehen die Chancen für eine chinesische Stärkephase auch am Aktienmarkt gut. „Das Beispiel zeigt stellvertretend die Kraft, die in den Schwellenländern steckt. Es ist daher sinnvoll, grundsätzlich auch die Emerging Markets bei der Portfolioaufteilung zu berücksichtigen“, sagt Lutz Neumann.

Nur große Unternehmen als Renditetreiber?

Wer kommt besser durch die Krise: große oder kleinere Unternehmen? Nach Ansicht von Lutz Neumann ist dies ebenfalls eine Frage, bei der sich Anleger weder ausschließlich für das eine noch für das andere entscheiden sollten. Vielmehr gelte auch hier, eine gute Mischung zu wählen. In Krisenzeiten tendierten viele Anleger nach Beobachtung des Anlageexperten jedoch eher zu den großen „Blue Chips“, weil diese bekannter seien und somit mehr Vertrauen ausstrahlten. Die Corona-Pandemie zeige, dass gerade dies ein Trugschluss sei und vielmehr eine Streuung auch über Werte aus der zweiten und dritten Reihe – was die Größe anbelangt – sinnvoll ist.

Beispiele DAX, MDAX, SDAX: Der DAX erzielte auf Sicht eines Jahres (per 29.1.2021) eine Performance von 1 Prozent – der MDAX dagegen von 9 Prozent, der SDAX sogar von 21 Prozent. „Eine Beimischung auch von kleineren Werten ist sinnvoll. Doch auch hier gilt: Vorsicht bei Einzelwerten, deren Kurse gerade zu explodieren scheinen. Generell gilt sowohl für große als auch für kleine Unter-

nehmen, dass Momentaufnahmen nie eine gute dauerhafte Anlagelösung sind und ein Investment nur über eine breite Marktabdeckung erfolgen sollte“, erklärt Lutz Neumann.

Kombination von Indexfonds und Einzeltitelauswahl weltweit

Was bedeutet die aktuelle Situation für Anleger? Nach Meinung von Lutz Neumann kommt es nun ganz besonders darauf an, keine unnötigen Risiken einzugehen. Die beispielhafte Darstellung zeige, dass das, was zuletzt insbesondere am Aktienmarkt passiert sei, nicht als beliebig sich fortsetzender Trend angesehen werden sollte. „Nur Technologie, USA und Wachstum als Anlagebestandteile sind nicht sinnvoll, sondern gefährlich – ebenso wie andere Narrative, die Anleger zu einer einseitigen Ausrichtung ihrer Portfolios verleiten könnten. Gerade jetzt kommt es darauf an, ein Portfolio immer wieder auf seine Ausgewogenheit hin zu überprüfen. Grundsätzlich gibt es keine neuen Gleichungen am Kapitalmarkt, sondern es bleibt alles beim Alten: Diversifikation ist Trumpf. Die Herausforderung besteht vor allem darin, die Märkte möglichst breit abzudecken“, sagt der Experte. Die Sutor Bank setzt dazu in ihrer Vermögensverwaltung auf eine Kombination aus kostengünstigen Indexfonds sowie ergänzend Einzelaktien und Einzelanleihen, die möglichst breit weltweit gestreut und je nach Risikoprofil des Kunden in unterschiedlicher Gewichtung kombiniert werden.

Autor: www.sutorbank.de



Quelle: © Tanusha - Fotolia.com

Vermögensverwaltende Fonds-Entwicklung 2020

Vermögensverwaltende Fonds (VV-Fonds) versprechen in turbulenten Phasen wie der Corona-Krise durch ihr aktives Risikomanagement Verluste zu begrenzen, ohne dabei aber auf die Chancen eines Aufschwungs – wie in den letzten drei Quartalen 2020 – zu verzichten. Dabei sollen aktives Management und die Diversifikation über mehrere Assetklassen dafür sorgen, dass langfristig eine positive Rendite bei vermindertem Risiko für den Anleger erwirtschaftet wird. Wer dieses Versprechen im aktuellen Jahr halten konnte, zeigt die Auswertung der MMD Analyse & Advisory GmbH.



Vermögensverwaltende (VV-) Fonds performten 2020 positiv

Durchschnittliche Wertentwicklung der VV-Fonds lag bei +2,20%

Maximale Verluste für alle VV-Kategorien deutlich niedriger als bei großen Aktienindizes

Die Aktienmärkte setzten auch im vierten Quartal 2020 den positiven Trend fort und erreichten teilweise neu Höchststände. Die Verluste aus dem Corona-Crash konnten dabei von vielen Indizes aufgeholt werden. So erzielten der DAX im vergangenen Jahr einen Gewinn von 3,55% und der MSCI World EUR GRTR 6,88%. Der Euro STOXX 50 Performance erreichte im vierten Quartal mit 11,39% den größten Zuwachs von den betrachteten Indizes.

Dies reichte aber nicht um die vorangehenden Verluste in 2020 auszugleichen, wodurch zum Jahresende weiterhin ein Verlust von -3,21% zu verbuchen war. Die defensiven Staatsanleihen, gemessen am deutschen Rentenindex REX P, konnten trotz stagnierender Entwicklung im vierten Quartal positiv mit 1,22% die vergangenen zwölf Monate abschließen. Damit fand der turbulente Verlauf an den Aktienmärkten in 2020, mit hohen Verlusten im ersten Quartal von bis zu -38,78% und mit Gewinnen von bis zu 62,51% im anschließenden Jahr, einen versöhnlichen Jahresausklang.

In diesem herausfordernden Marktumfeld mit rasanten Kursverlusten und -gewinnen gestaltete sich das Asset Management für VV-Fonds durchaus anspruchsvoll. Das galt vor allem für VV-Fonds mit einem höherem Aktienanteil, wie bei denen der offensiven und flexiblen Kategorie. Somit stellt sich vor allem die Frage, inwieweit VV-Fonds Verluste begrenzen konnten, ohne dabei die Chancen nach dem Crash zu verpassen.

In den beobachteten MMD-Kategorien Defensiv, Ausgewogen, Offensiv und Flexibel verzeichneten in 2020 ca. 70% aller VV-Fonds mit einem Volumen über 10 Millionen Euro ein positives Ergebnis. Dies erreichten die meisten VV-Fonds mit einem vergleichsweise niedrigen maximalen Verlust (Maximum DrawDown (MDD)). Es gab zwar in der offensiven und flexiblen Kategorie Ausreißer, die schlechter abschnitten als der weltweite Aktienindex MSCI World, der einem maximalen Verlust von -33,73% verzeichnete. Dabei waren es jedoch nur 3 von 200 VV-Fonds bei der offensiven und 5 von 220 bei der flexiblen Kategorie. Bezogen auf die Gesamtanzahl der untersuchten VV-Fonds entspricht dies einem Anteil von weniger als einem Prozent. Der maximale Verlust stellt das schlechteste mögliche Ergebnis einer Investition in der betrachteten Periode dar.

Dabei bemisst sich dieser vom Höchststand bis zum Tiefststand innerhalb der Periode.

Defensive VV-Fonds

Die VV-Fonds der defensiven Kategorie konnten das Jahr leicht positiv abschließen. In 2020 lagen die Performancewerte durchschnittlich bei 0,47%, gemessen am MMD-Index Defensiv. Der FISCH Absolute Return Global Multi Asset Fund führte dabei die Bestenliste mit 12,23% an und erreichte dies bei einem maximalen Verlust in Höhe von -9,95%. Durchschnittlich lag der maximale Verlust bei den defensiven VV-Fonds bei -11,45%. Die gute Leistung des FISCH Absolute Return Global Multi Asset Fund bestätigt sich auch im MMD-Ranking über 3 Jahre, wo der Fonds mit 5 Sternen zu den Top 20% der Peergroup gehört.

Ausgewogene VV-Fonds

Der MMD-Index Ausgewogen, der die Entwicklung der VV-Fonds in dieser Peergroup misst, gewann im abgelaufenen Jahr 1,38%. Am besten kam der Carmignac Portfolio Emerging Patrimoine Fonds mit 20,40% durch das vergangene Jahr. Auch im Hinblick auf das Risiko lag der Fonds mit einem Maximum DrawDown in Höhe von -15,22% über dem Durchschnitt in der ausgewogenen Kategorie (-17,22%).

Offensive VV-Fonds

Die offensiven VV-Fonds konnten im Zeitraum vom 31.12.19 bis 31.12.2020 durchschnittlich 2,77% hinzugewinnen. Am besten kam die Allianz Global Investors GmbH mit dem Allianz Oriental Income (Platz 1), dem Allianz Income and Growth (Platz 4) und dem PremiumStars Chance Fonds (Platz 7) durch die bisherige Krise. Diese konnten Gewinne zwischen 13,50% und 35,09% erzielen. Sie erreichten dies aber mit überdurchschnittlich hohen maximalen Verlusten im Vergleich zum MMD-Index Offensiv. Ein besseres Chancen-Risiko-Verhältnis konnte der Value Opportunity Fund aufweisen, der im Jahr 2020 12,81% hinzugewann bei einem maximalen Verlust von -12,65%.

Flexible VV-Fonds

Bei der flexiblen Kategorie waren die Performancewerte am weitesten gestreut. So betrug der Abstand zwischen dem besten und schlechtesten Fonds im Betrachtungszeitraum fast 95 Prozentpunkte. Im Durchschnitt gewannen flexible VV-Fonds in den letzten 12 Monaten 3,98% hinzu. Damit wies die Kategorie die höchsten Gewinne im Vergleich zu den anderen betrachteten Kategorien aus. Der Multi Axxion Concept Fonds verzeichnete das beste Ergebnis in Höhe von 64,48%. Mit einem maximalen Verlust von -19,24% lag der Fonds knapp über dem Kategoriedurchschnitt (-19,86%). Dahinter folgte der LuxTopic Flex Fonds mit 50,03%. Dieser erreichte das Ergebnis im Vergleich zum Multi Axxion Concept Fonds aber mit deutlich niedrigerem maximalem Verlust in Höhe von -6,25%. Das bessere Chancen-Risiko-Verhältnis lässt sich auch im MMD Ranking für drei Jahre erkennen, bei dem der LuxTopic Flex Fonds 5 Sterne und der Multi Axxion Concept Fonds nur 4 Sterne erreichte.

Die Auswertung zeigt, dass sich das Verlustrisiko durch VV-Fonds verringern lässt. Alle Kategorien konnten die maximalen Verluste im Vergleich zu den großen Aktienindizes deutlich beschränken. Dennoch ist der Anleger auch bei defensiv ausgerichteten Produkten nicht vor Verlusten geschützt.

Für eine leistungsgerechte Bewertung des Fondsmanagers sollten die VV-Fonds im Detail und über einen längeren Zeitraum beobachtet werden. Dabei können in einem ersten Schritt quantitative Rankings – wie das MMD Ranking – helfen, eine entsprechende Vorauswahl zu treffen. „Bei dem MMD Ranking fließen neben den Performanceleistungen auch Risikokomponenten zu 50% mit in die Bewertung ein.“ erklärt Nicolai Bräutigam, Geschäftsführer der MMD Analyse & Advisory GmbH. „So kann mit einem Blick erfasst werden, welche VV-Fonds ein angemessenes Chancen-Risiko-Profil aufweisen. Und vor allem kann man auch abgleichen, ob Kursgewinne, die kurzfristig erzielt wurden, auch auf lange Sicht bestätigt werden.“

Autor: www.assetstandard.com

Amundi:

ESG- und Themen-ETFs sind die Gewinner 2020

Dank des gestiegenen Anlegervertrauens sind die globalen ETF-Mittelzuflüsse im Dezember weiter auf insgesamt 81,4 Mrd. Euro angestiegen. Der Großteil von 62,2 Mrd. Euro entfiel dabei auf Aktien-ETFs und 19,9 Mrd. Euro auf Anleihe-ETFs. Der europäische ETF-Markt folgte dem globalen Trend, wobei Aktien-ETFs 17,9 Mrd. Euro zuflossen. Das sind fast 80 % der gesamten Dezember-Flows. Die verlangsamte Nachfrage nach Renten-ETFs (+4,9 Mrd. Euro) setzte sich fort, wobei der Großteil von 2,9 Mrd. Euro auf Staatsanleihen entfiel.

2020

Während der erste Corona-Schock an den Kapitalmärkten dazu führte, dass im März Mittel sowohl aus Aktien- als auch aus Renten-ETFs abgezogen wurden, schloss das gesamte Jahr mit globalen Rekordzuflüssen von 666,7 Mrd. Euro sehr stark ab. Etwas mehr als die Hälfte dieser Zuflüsse entfiel mit 358,2 Mrd. Euro auf Aktien-ETFs. 260,1 Mrd. Euro wurden neu in Anleihe-ETFs investiert.

Europäischer ETF-Markt

Anleihen: Schnelle Erholung von Covid-19 in China lässt Anleger bei China-Staatsanleihen zugreifen

Insgesamt verzeichneten in Europa registrierte Renten-ETFs Nettomittelzuflüsse in Höhe von 32,7 Mrd. Euro. Genau wie bei Aktien wurde bis Ende März Kapital aus Rentenprodukten abgezogen. Allerdings erholte sich die Anlageklasse im April schnell, da Anleger die niedrigen Bewertungen von Unternehmensanleihen sowie die beispiellose geldpolitische und fiskalische Unterstützung für Neuengagements nutzten. Für das gesamte Jahr beliefen sich die Zuflüsse in Unternehmensanleihen auf 10,7 Mrd. Euro.

Die Zuflüsse in Staatsanleihen erholten sich zwar erst im Juni. Im letzten Quartal 2020 übertrafen die Neumittel jedoch die von Unternehmensanleihen. Anleger schätzten vor allem die Aussichten für Asien und speziell von China wieder positiv ein. Entsprechend entfielen auf China 5,3 Mrd. Euro der Zuflüsse in Staatsanleihen von insgesamt 17,4 Mrd. Euro.



Quelle: © Rob hyrons - Fotolia.com

Aktien: ESG- und Sektor-/Themen-ETFs im Fokus

2020 investierten Anleger in Europa registrierte Aktien-ETFs insgesamt 54,6 Mrd. Euro.

Der Großteil der Zuflüsse entfiel auf die zweite Jahreshälfte. Nachdem zunächst Kapital bis Ende März aus Aktien-ETFs abgeflossen ist, setzte die Erholung im Sommer ein und beschleunigte sich vor allem gegen Ende des Jahres. Zwei Produktklassen waren 2020 bei Anlegern besonders beliebt: ESG-ETFs mit rekordhohen Zuflüssen von 36,1 Mrd. Euro sowie Sektor- und Themen-ETFs mit Neugeldern im Volumen von 21,2 Mrd. Euro.

Die beliebtesten Produkte waren Klima- und IT-ETFs mit Zuflüssen in Höhe von 4,5 Mrd. Euro und 3,0 Mrd. Euro. Die Nachfrage nach Klimaprodukten beschleunigten sich in der zweiten Jahreshälfte, da ab dann mehr Produkte auf die EU-Klimabenchmarks an den Markt gebracht wurden.

Im Gegensatz dazu waren Smart-Beta-Strategien kaum gefragt. Auch die Hauptindizes haben das Jahr mit Nettozuflüssen von unter 5 Mrd. Euro beendet, was weniger als ein Zehntel der Gesamtallokation in diese Anlageklasse ausmachte.

Mit Blick auf regionale Schwerpunkte dominierten globale Aktien mit Neugeldern im Volumen von 30,5 Mrd. Euro das Geschäft, was die Vorliebe der Anleger für ein breites Aktienengagement widerspiegelt. Großbritannien verzeichnete mit 2,7 Mrd. Euro die Zuflüsse für ein einzelnes Land, die meisten davon im Dezember, als das Handelsabkommen mit der Europäischen Union abgeschlossen wurde. China war das zweitbeliebteste Land mit Zuflüssen von 1,9 Mrd.

Autor: www.amundi.de



ESG und Emerging Markets – zwei Megatrends mit gemeinsamer Zukunft

Thema Nachhaltigkeit als treibender Faktor der kommenden Jahre

Die Summe des nach ESG-Kriterien – also mit Fokus auf Umweltschutz, sozialen Belangen sowie der Unternehmensführung – verwalteten weltweiten Vermögens ist in den vergangenen Jahren rasant gestiegen, und wird in diesem Jahr weiter an Fahrt aufnehmen. Da sich Aktien aus Schwellenländern nach den langfristigen Erwartungen von J.P. Morgan Asset Management deutlich dynamischer als Aktien aus Industriestaaten entwickeln dürften, bieten diese für Anleger wichtige Anlagechancen. So ist nach Ansicht von Tilmann Galler, Kapitalmarktstrategie bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt, die Frage des nachhaltigen Investierens in Schwellenländern genau der Punkt, wo sich die zwei Megatrends des kommenden Jahrzehnts, also Nachhaltigkeit und Emerging Markets, treffen. „Für Anleger wird die Frage zunehmend

relevant, ob sie angesichts der derzeit noch niedrigeren ESG-Standards in den Schwellenländern trotzdem in dieser Wachstumsregion investieren können“, erklärt der Kapitalmarktexperte, der in der Kombination beider Trends gute Renditechancen für langfristig orientierte Anleger sieht.

Zwei Megatrends nehmen weiter Fahrt auf

Politische und regulatorische Initiativen haben insbesondere in Europa in diesem Jahr den Grundstein dafür gelegt, dass sich die Entwicklungen im Bereich nachhaltiger Anlagen beschleunigen. Dabei hat sich auf globaler Ebene die Summe der nach ESG-Kriterien beeinflussten Vermögen bereits in den letzten vier Jahren verdoppelt. Die Portfolios der Investoren dürften sich nach Einschätzung von Tilmann Galler in den kommenden Jahren massiv in Richtung Nachhaltigkeit verändern.

Auch die Schwellenländeraktien werden eine zunehmende Relevanz in den Anlegerportfolios bekommen. „Durch das dynamische Wachstum der Region rechnen wir in den nächsten zehn Jahren mit einem jährlichen Mehrertrag von 2,3 Prozent gegenüber Industrieländeraktien“, erklärt Tilmann Galler.

Nicht nur den Status Quo, sondern auch Verbesserungspotenzial beachten

Investoren sollten bei ESG-Investments in Emerging Markets jedoch nicht nur auf den Status Quo schauen, sondern auch das Verbesserungspotenzial beachten. Ein gutes Beispiel hierfür seien die Umweltpolitik und Sozialstandards. Demnach kommen zwei Drittel der weltweiten CO₂-Emissionen inzwischen aus den Emerging Markets. Trotz Ankündigung zahlreicher Schwellenländer, in 30 bis 40 Jahren die CO₂-Neutralität zu erreichen, bleibe die Gefahr, dass Regierungen sich gegen Veränderungen sträubten, wenn sie diese als Hindernis für das BIP- und Einkommenswachstum wahrnehmen. Schwellenländerunternehmen hingegen, die Teil einer internationalen Lieferkette seien, würden ihre Standards jedoch verbessern müssen, weil die großen multinationalen Unternehmen beginnen, ihre Wertschöpfungsketten nach ESG-Kriterien zu optimieren. „Unternehmen, die sich nicht anpassen, haben im globalen Wettbewerb einen erheblichen Nachteil. Wir erwarten daher, dass der Übergang in vielen Fällen auf Unternehmensebene schneller voranschreiten wird als in der Regierungspolitik“, analysiert Galler.



Quelle: © everythingpossible - Fotolia

Ein weiterer Aspekt sei der Strukturwandel. Durch den wachsenden Wohlstand steige auch der Anteil der Dienstleistungen an der Wertschöpfung. Das werde bereits durch den deutlichen Rückgang der Gewichtung

von CO₂-intensiven Sektoren wie Energie, Rohstoffe und Industrie im MSCI Emerging Markets Index in den letzten 10 Jahren reflektiert.

Intensiver Austausch mit Unternehmen nötig

Governance-Themen wie Regulierung, Korruption, Transparenz und die Rechte der Aktionäre stellen aus Sicht des Marktexperten seit langem wichtige Erwägungen für Anleger in Schwellenländern dar. Eine Aktienanlage in Schwellenländern bedeute in der Regel, dass Investoren eine Minderheitsbeteiligung halten. Der Streubesitz-Anteil im MSCI Emerging Markets beträgt lediglich 50 Prozent, im Vergleich zu fast 90 Prozent in den Industrieländern. „Das Risiko für Anleger besteht darin, dass die Unternehmensführung nicht nur wirtschaftliche Ziele verfolgt. Enge Beziehungen zu Regierungsvertretern beispielsweise beeinträchtigen die Bemühungen, wettbewerbswidrige Praktiken, Korruption und Bestechung zu bekämpfen und Aktionärsrechte zu schützen. Ein intensiver Austausch mit den Unternehmen ist deshalb von entscheidender Bedeutung, um ein klareres Bild in Bezug auf den Einsatz des Managements zur Verbesserung der Unternehmensführung zu erhalten“, kommentiert Galler.

Bei der Anlage kommt es auf die aktive Auswahl an

Schwellenländer seien demnach weder auf Länder- noch auf Unternehmensebene homogen. „Selektivität ist letztendlich das Gebot der Stunde. Wachstum und Nachhaltigkeit können jedoch durch sorgfältige Unternehmensanalysen in Einklang gebracht werden“, erklärt Tilmann Galler. Es gebe inzwischen eine große Anzahl von Unternehmen, die von schnellem Wachstum in ihren lokalen Märkten profitierten, jedoch gleichzeitig im Bewusstsein agierten, globale ESG-Standards erfüllen zu wollen. „Der Spielraum für Verbesserungen in Bezug auf nachhaltige Ergebnisse ist erheblich. Die Berücksichtigung von ESG-Faktoren in dieser Anlageklasse bietet umfangreiche Renditechancen für langfristig orientierte Anleger“, sagt Galler. Autor: www.jpmmam.de

Aktienfonds:

Überrendite und Nachhaltigkeit vereinen

ESG-Investments sind derzeit der Megatrend schlechthin. Johan Swahn, leitender Portfoliomanager des Nordea Global Stars Equity Fund, erklärt, warum Nordea auf eigenes ESG-Research setzt – und wie er mit seinem Fonds auf die Jagd nach Rendite geht. Nachhaltigkeit boomt. Investoren lechzen geradezu danach, finanzielle und ökologische Rendite unter eine Hut zu bringen. Entsprechend springen immer mehr Fonds auf den ESG-Zug auf, je nach Anbieter mit mehr oder weniger großem Aufwand. Im Gespräch mit Scope-Analystin Manqing Sun vertritt Nordea-Fondsmanager Johan Swahn einen



Quelle: © vizzafoto – Fotolja.com

klaren Standpunkt: Wer mit seinem Fonds ernsthaft nachhaltig investieren möchte, kommt um ein eigenes, tiefgehendes ESG-Research von Unternehmen nicht herum. Von rein quantitativen Ansätzen hält er wenig, weil sie den einzelnen Aktien nicht gerecht würden. Nordea hat entsprechend schon vor vielen Jahren damit begonnen, ein eigenes Nachhaltigkeits-Research aufzubauen. In jedem Sektoren-Team arbeitet mittlerweile ein spezialisierter ESG-Analyst mit.

Nun weiß auch Swahn, dass nachhaltige Investments für Investoren nur dann interessant sind, wenn auch die Rendite stimmt. Ziel des Fonds ist deshalb auch ganz klar, seine Benchmark und Mitbewerber bei der risikoadjustierten Rendite zu schlagen. Swahn setzt dabei auf einen Core-Satellite-Ansatz: Kern mit rund zwei Drittel der Aktien sind sogenannte „Moat-

and-Tailwind“-Papiere. Das sind Unternehmen, die eine gute Wettbewerbsposition in einem starken Wachstumssegment innehaben und langfristig hohe Renditen versprechen – Amazon und e-Commerce, Mastercard und digitales Bezahlen sind für Swahn solche Gewinner-Paarungen.

Insgesamt hält er bei den rund 50 bis 70 Core-Titeln IT- und Tech-Titel übergewichtet, weil er dort langfristig die meisten strukturellen Gewinner des derzeitigen Wandels sieht – schließlich investieren alle anderen Industrien stark ins Digitale. Das ihm anvertraute Kapital legt Swahn breit über Sektoren und Regionen an, um sein Portfolio zu diversifizieren.

Banken als Krisenprofiteure

Langfrist-Investments haben mit Blick auf die Kapazitäten des Researchs einen Vorteil: Wenn Swahn und sein Team sich einmal für ein Core-Titel entschieden haben, bleiben sie grundsätzlich erst einmal dabei. Im täglichen Geschäft haben die Analysten entsprechend mehr freie Ressourcen für die zweite Aktien-Gruppe im Portfolio: Als Satelliten kommen rund ein Dutzend so genannter „Expectation-Gap“-Titel hinzu – für Swahn solche Aktien, die akut unterbewertet und auf kurz- oder mittelfristiger Sicht von ein bis drei Jahren attraktiv sind. Zuletzt waren das vor allem Aktien, die in der Coronakrise stärker als unter die Räder gekommen sind, als eigentlich gerechtfertigt wäre. Und nun vom Ende der Pandemie profitieren: Banken zählen für Swahn dazu, obwohl er die eigentlich nicht mag – harte Konkurrenz und niedrige Zinsen machen Kreditinstituten schließlich sei geraumer Zeit das Leben schwer. Aber als Covid-19 die Bewertungen unter die Niveaus der Finanzkrise drückte, griff der Fondsmanager zu. Auch bei Zulieferern für Gastronomen und Großküchenhersteller hat der Fondsmanager Einstiegschancen gesehen.

Autor: www.scopeanalysis.com

Dividenden.Strategie:

Kontinuität statt Quantität

Fondsmanager John Weavers erklärt, warum die Pandemie für Dividendenjäger dennoch ihr Gutes hat und wo er künftig das größte Potential für Ausschüttungen sieht. Dividenden sind nicht der neue Zins, das hat die Pandemie einmal mehr gezeigt. Wer sich auf die regelmäßigen Ausschüttungen der Unternehmen verlassen hatte, musste im vergangenen Jahr so manch bittere Pille schlucken. Rund um den Globus dampften Konzerne ihre Dividenden ein oder strichen sie gleich ganz zusammen. In den USA ging das Ausschüttungsvolumen zwar weniger stark zurück als etwa in Großbritannien und Europa. Doch auch jenseits des Atlantiks sanken die Dividenden stärker als während der Finanzkrise im Jahr 2008.

Umso erstaunlicher scheint es auf den ersten Blick, dass John Weavers die Ausschüttungsquote seines Fonds, des M&G (Lux) North American Dividend Fund, 2020 sogar um rund drei Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr gesteigert hat. Im Gespräch mit Scope-Analyst Florian Koch erklärt der Fondsmanager, warum er sich diesen Schritt erlauben konnte, welche Strategie auch in Krisenzeiten solide Erträge verspricht und was ihn so optimistisch stimmt: Im laufenden Jahr rechnet Weavers sogar mit einem weiteren Plus von bis zu zehn Prozentpunkten. Dabei stellt er gleich zu Beginn klar, dass die Höhe der regelmäßigen Ausschüttung nur ein Faktor ist, der eine krisenfeste Dividenden-Strategie auszeichnet. Wichtiger als Quantität ist für ihn die Kontinuität der gezahlten Dividenden.

Der M&G-Experte sucht zur Umsetzung seiner Strategie nach Unternehmen, die über ein starkes Gewinnwachstum verfügen und zugleich den Willen mitbringen, auch ihre Ausschüttungen zu steigern. Das Kalkül: Steigende Dividenden erzeugen quasi einen natürlichen Aufwärtsdruck auf den Aktienkurs und sorgen somit für eine attraktive Gesamtrendite. Den Un-



Quelle: © Corgarash / Fotolia.com

terschied zu herkömmlichen Dividendenstrategien illustriert Weavers am Beispiel der Aktie des Getränkeherstellers Coca-Cola. Diese ist dank ihrer überdurchschnittlichen Ausschüttungsquote bei vielen Dividendenjägern beliebt, in Weavers Fonds sucht man das Papier dagegen vergeblich. Der Grund: Da der durchschnittliche US-Amerikaner bereits täglich zwei bis drei Dosen kohlenensäurehaltiger Getränke zu sich nimmt, hat Coca-Cola dem Experten zufolge schlicht keine Möglichkeit, noch mehr Produkte an seine Kernkundschaft zu verkaufen. Das Aufwärtspotential hält er deshalb für begrenzt – und die Aktie damit für wenig attraktiv.

Chancen bei Zyklikern

Anders sieht es bei Mastercard aus: Der Zahlungsdienstleister ist laut Weavers ein gutes Beispiel für ein Unternehmen, dessen starkes Wachstum sich in kontinuierlich steigenden Dividenden widerspiegelt. In der Pandemie hat die Aktie dazu strukturellen Rückenwind erfahren, weil der Anteil der Online-Zahlungen radikal gestiegen ist und das Unternehmen daran überdurchschnittlich stark verdient hat. Anleger haben somit gleich doppelt von einem Investment profitiert.

Derzeit eröffnen sich laut Weavers Chancen bei Zyklikern und anderen Unternehmen, die von der Wiederbelebung der Wirtschaft nach den Covid-19-bedingten Lockdowns profitieren.

Autor: www.scopeanalysis.com

Index-Zusammensetzung bei Themen-ETFs entscheidend

Themen-ETFs bilden Indizes – physisch oder synthetisch – ab. Das weiß jeder, der sich mit Geldanlage etwas auskennt. Philipp von Königsmarck, Leiter des Wholesale-Geschäfts in Deutschland und Österreich bei Legal & General Investment Management (LGIM), erklärt, wie sich Indizes unterscheiden und worauf Anleger bei der Auswahl achten sollten: „Es gibt Themen-ETFs, deren zehn größte Positionen bis zu 50 Prozent des Gesamtportfolios ausmachen. Wenn ein paar Titel aus den Top 10 stark im Preis steigen, freuen sich Anleger natürlich, weil es die Gesamtperformance des Investments erhöht. Wenn deren Kurs allerdings ins Negative dreht, kann diese starke Gewichtung auch Frust bereiten. Denn dann ziehen die Titel die Wertentwicklung des Portfolios verhältnismäßig stark nach unten.“

Derartige Strategien zielen darauf, durch die höhere Gewichtung bestimmter Titel eine Mehrrendite zum Markt zu erreichen. Das unterstellt, dass die Anbieter wissen, welche Unternehmen im Markt die besten Erträge in Zukunft generieren, die sich dann in einem entsprechenden Kurs widerspiegeln. Ein solcher Ansatz bietet sich eher für reife Märkte an, in denen sich schon abgezeichnet hat, welche Unternehmen die Nase vorne haben.

Besonders in Wachstumsmärkten der Zukunft, die heute noch am Anfang ihrer Entwicklung stehen, wie zum Beispiel Wasserstoff, E-Commerce oder Robotik, ist ein solcher Ansatz jedoch schwierig. Denn niemand kann in einem jungen Markt mit Sicherheit sagen, wer die Gewinner von morgen sein werden. Der Markt junger Zukunftstechnologien ist hochdynamisch. Neue Produkte und Technologien kommen hinzu, Unternehmen werden gegründet, wachsen, kooperieren und fusionieren.

Daher bietet sich hier eher die Gleichgewichtung der Titel in einem ETF an, wodurch der Markt bestmöglich abgedeckt wird, um am Wachstum aller Titel gleichermaßen zu profitieren und Konzentrationsrisiken im Portfolio zu senken. Dabei sollten Anleger darauf achten, dass es in regelmäßigen Abständen eine Überprüfung der Gewichtung und gegebenenfalls Anpassung der einzelnen Titel gibt (das so genannte Rebalancing). Der Vorteil: Gewinne werden so mitgenommen und die Gewichtung der schlechter gelaufenen Titel wieder angepasst. Denn je nachdem, wie sich der Kurs jedes einzelnen Unternehmens entwickelt – kann dies zu einer Über- oder Untergewichtung im Portfolio führen.“

Autor: www.legalandgeneral.de



Quelle: © everythingpossible - Fotolia.com

Globale ETF-Mittelzuflüsse weiterhin über der 100-Milliarden-Euro-Schwelle

Der Anlegeroptimismus blieb im April mit globalen ETF-Zuflüssen von 104 Mrd. Euro ungebrochen. Aktien (+65 Mrd. Euro) waren weiterhin beliebter als Anleihen (+39 Mrd. Euro). Im Vergleich zum März, als die Mittelzuflüsse in Aktien- und Anleihe-ETFs 108,8 Mrd. € bzw. 20,2 Mrd. € betragen, hat sich die Anlage- und Risikobereitschaft der Anleger damit etwas abgeschwächt.

Europäischer ETF-Markt

Europäischen Aktien-ETFs flossen im April 9,4 Mrd. Euro an Neugeldern zu – nur etwa die Hälfte im Vergleich zum März. Anleger switchen weiterhin in ESG-Produkte.

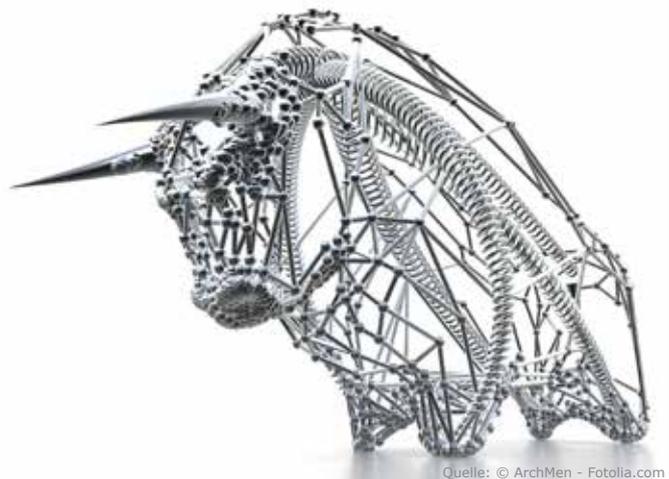
Globale Indizes erfreuten sich weiterhin großer Beliebtheit (+5,5 Mrd. Euro), während Anleger Gelder aus Asien, den BRIC-Staaten, Lateinamerika und den globalen Schwellenländern abzogen (-960 Mio. Euro). Jedoch gab es eine kleine positive Allokation in ETFs auf chinesische Aktien in Höhe von 132 Millionen Euro. Die Pandemie sorgt weiterhin in diversen Schwellenländern für Probleme. Außerdem wirkt sich die Stärke des US-Dollars ebenfalls auf diese Anlageklasse aus.

Sektor-, Themen- und Smart-Beta-Strategien folgen mit Zuflüssen von 5,0 Mrd. Euro, wobei Value-Strategien und der Finanzbranche 929 Mio. Euro bzw. 669 Mio. Euro zuflossen. Dies spiegelt den Optimismus der Anleger hinsichtlich einer schnellen wirtschaftlichen Erholung nach der Pandemie wider. ESG-Aktien-ETF machten mit Zuflüssen von 4,4 Mrd. Euro 47 % der gesamten Aktien-ETF-Zuflüsse aus. Anleger switchten also weiterhin von traditionellen in ESG-ETFs, wobei globale und Nordamerika-Exposures im Fokus standen. Auch Klima-Indizes erfreuten sich weiterhin großer Beliebtheit und verzeichneten Zuflüsse in Höhe von 461 Mio. Euro.

Europäischen Anleihe-ETFs flossen 5,3 Mrd. Euro zu.

Die ESG-Transformation erreicht nun auch den Anleihemarkt.

Infolge einer weiter lockeren Zentralbankpolitik und sich verbessernder Fundamentaldaten legten ETFs auf Unternehmensanleihen aus der Eurozone um 1,4 Mrd. Euro zu, wobei ein Drittel in ESG-Produkte floss. US-Hochzinsanleihen verbuchten Zuflüsse von 692 Mio. Euro, da viele Anleger weiter nach Anlagen mit höheren Renditen suchten. ETFs auf chinesische Staatsanleihen waren ebenfalls weiterhin gefragt (+517 Mio. Euro). Die Furch vor einer steigenden Inflation veranlassten Anleger außerdem zu Allokation in inflationsgebundene US-Anleihen (+318 Mio. Euro) sowie zu einer Umschichtung in kurzlaufende Anleihen.



Quelle: © ArchMen - Fotolia.com

Auch im Anleihe-Segment schichteten Anleger global von traditionellen in ESG-Produkte (+1,27 Mrd. Euro) um. Der seit langem bestehende Trend bei Aktien beginnt nun auch auf Anleihen überzugreifen. Viele Anleger möchten sicherstellen, dass ihr gesamtes Portfolio eine nachhaltige Ausrichtung hat.

Autor: www.amundi.de

Themen-ETFs laufen Branchen-ETFs den Rang ab – eine Überraschung?

Themen-ETFs werden Branchen-ETFs überholen. Davon gehen die Analysten von Bloomberg aus. Sie schätzen, dass Themen-ETFs weltweit ein Gesamtvolumen von 500 Milliarden US-Dollar in den nächsten fünf Jahren erreichen könnten. Das wäre mehr als in allen Branchen-ETFs zusammen. Obwohl traditionelle Branchen-Fonds ein Grundpfeiler der Portfoliokonstruktion sind, überrascht uns diese Entwicklung nicht. Das sagt Philipp von Königsmarck, Leiter des Wholesale-Geschäfts in Deutschland und Österreich bei Legal and General Investment Management (LGIM):



Quelle: © silent_47 - Fotofix.com

„Viele der traditionellen Branchenfonds verwenden das internationale Klassifikationsschemata „Global Industry Classification Standard“ (kurz: GICS). Anhand dessen werden Unternehmen einem spezifischen Bereich und passenden Subkategorien zugeordnet wie zum Beispiel „Technologie“, „Energie“, „Transportwesen“, „IT“, „Gesundheitswesen“ etc.

Die Verlagerung von Branchen- zu Themenfonds spiegelt unserer Meinung nach wider, dass viele Anleger erkennen, dass die Suche nach Wachstumsthemen über die Branchenfokussierung als Näherungswert unzulänglich ist. Häufig decken diese Aktien nur am Rande das gewünschte Thema ab und sind bereits über gängige Indizes in den Aktienportfolios enthalten (Stichwort Klumpenrisiko). Ein weiteres

Problem: Traditionelle Sektoren nach der GICS-Klassifizierung sind oft zu breit und zu sehr auf die Marktkapitalisierung und damit mehr auf die Vergangenheit als die Zukunft ausgerichtet. Dadurch erfassen sie nicht die Wachstumsthemen, die unsere Lebens- und Arbeitsweise umwälzen.

Der Aufstieg von Robotik, künstlicher Intelligenz und Automatisierung betrifft beispielsweise mehr als nur Technologiewerte, sondern auch unser Gesundheitssystem und den E-Commerce. Zwei Beispiele Ocado und JD.COM verfügen beide über hochautomatisierte Lager. Bei Ocado in Andover ist es möglich, 260.000 Bestellungen pro Woche auszuliefern. Und JD.com benötigt nur vier Mitarbeiter für ein 40.000 Quadratmeter großes Lager. Ein weiteres Beispiel: 3D Systems und Materialise konzentrieren sich beide auf 3D-Bildgebungssoftware und entwickeln Produkte für die Industrie, Medizin- und Dentalbranche.

Was können Themen-ETFs also bieten, das Branchen- oder breite Marktindizes nicht können? Themen-ETFs, die sich von den traditionellen Branchenfonds unterscheiden, setzen auf Unternehmen, deren Geschäftsmodell möglichst ganz auf das gewählte Zukunftsthema ausgerichtet ist – sogenannte „Pure Player“. Diese Unternehmen sind in der Regel kleine oder mittlere Unternehmen, die in den gängigen Indizes wenig oder nicht repräsentiert sind, so dass Überlappungen vermieden werden können. Ein paar Beispiele: Fastly Inc aus dem L&G Cyber Security UCITS ETF, das unter anderem Cloud-Sicherheitslösungen anbietet; ITM Power und Ceres Power im L&G Hydrogen Economy UCITS ETF, die sich mit Wasserstofftechnologien beschäftigen;

Die Unternehmen in einem Themen-ETF werden nicht nach Größe der Marktkapitalisierung ausgewählt, sondern nach Wachstumspotenzial. Dabei ist eine Gleichgewichtung der Titel im Index wichtig: Denn in der Frühphase eines Trends,

in der es die höchsten Wachstumsraten gibt, kann niemand genau sagen, welche Unternehmen zu den Gewinnern oder Verlierern von morgen zählen werden.

Aus diesen Gründen ist es für uns wenig überraschend, dass Themen-ETFs laut Bloomberg insgesamt bereits jeden einzelnen GICS-Sektor innerhalb des S&P 500 Index mit mehr als 180 Milliarden US-Dollar an Vermögenswerten übertroffen haben und mehr als doppelt so groß wie jeder einzelne Sektor außer dem Technologie-Sektor sind (Quelle: Bloomberg Intelligence März 2021).“

Autor: www.legalandgeneral.de



Dividende: weshalb weniger langfristig mehr sein kann

Aktuelle Markteinschätzung von Nermin Aliti, Leiter Fonds Advisory der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen kommt Dividenden eine besondere Rolle im Portfolio zu. Sind die jeweiligen Aktien zugleich kursstabil, können Dividendenwerte für regelmäßige Erträge stehen und ein Portfolio auf diese Weise robuster aufstellen. Nach dem Krisenjahr 2020 blicken Marktbeobachter angesichts der aufziehenden Dividendensaison ganz genau auf Dividentitel: Kann die Ausschüttung gehalten werden? Wo gibt es Rückschläge und was bedeuten sie?

Geht es an die Substanz, sollten Anleger genau hinschauen

In diesen Tagen sind die Experten rund um Unternehmensfinanzierung in großen Konzernen damit beschäftigt, auch wirklich aus jeder Auslandsgesellschaft die nötigen Mittel für eine Dividende zusammenzutragen. Der Grund: Jeder Konzern will nach der Krise zeigen, dass er zu den robusten Unternehmen gehört und die Dividende möglichst stabil halten kann. Dieser Ansatz ist verständlich, kann aber auch zu viel des Guten sein. Immer wieder



neigt das eine oder andere Unternehmen dazu, die Dividende aus der Substanz zu zahlen. Bei Aktionären kommt dann zwar kurzfristig gute Laune auf, langfristig können solche Ausschüttungen aber die Stimmung ziemlich eintrüben. Das gilt vor allem dann, wenn die Mittel letztlich fehlen, um wichtige Investitionen in die Zukunft zu tätigen. Dann kann auf die Dividenden-Party schnell der Kater folgen.

Es ist daher gerade in diesen Zeiten nicht verwerflich, wenn ein Unternehmen seine Dividende kürzt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang nur die transparente Kom-

munikation. Gelingt es, eine kurzfristig für Anleger nachteilige Dividendenentscheidung in den richtigen Kontext zu setzen, können Anleger, die ihr Investment langfristig sehen, damit in der Regel gut leben. Hinzu kommt, dass es in diesen Tagen auch Unternehmen gibt, bei denen es so gut läuft, dass die Dividende sogar steigt. Wie etwa im Logistikbereich. Das boomende Paket-Geschäft hat für derart gute Zahlen gesorgt, dass die Ausschüttung in diesem Jahr besonders üppig ausfallen könnte.

Fokus nicht nur auf die Dividende richten

Dieses Beispiel unterstreicht einmal mehr, wie wichtig ein breit gestreutes Portfolio ist. Wer sich marktbreit engagiert und versucht, aus jeder Branche die besten Titel ins Portfolio zu kaufen, ist für alle Eventualitäten gerüstet. Selbst wenn einige Branchen von einer Krise hart getroffen sind, so sorgt der Best-in-Class-Ansatz doch dafür, dass Dividenden zumindest so üppig ausfallen können wie nur möglich.

Grundsätzlich gilt, dass Ausschüttungen immer nur der Spiegel der tatsächlichen Geschäftstätigkeit sein sollten.

Aus diesem Grund macht es auch keinen Sinn, sich als Anleger nur auf die höchsten Dividendenrenditen zu fokussieren. Nur wenn die fundamentale Entwicklung, ein auch in Zukunft tragfähiges Geschäftsmodell und solide Dividenden zusammenkommen, ist eine Aktie für Investoren vielversprechend. Wer diese Strategie als Dividenden-Anleger verfolgt, profitiert gerade in diesen Tagen doppelt. Die seit Monaten bestehende Sektor-Rotation weg von Wachstumswerten und hin zu Substanzwerten begünstigt Dividendenbringer mit Substanz zusätzlich. Auf diese Weise kann zum Dividendenertrag auch noch ein attraktiver Kursgewinn kommen. Ob die konkrete Ausschüttung im Zuge der Krise gesteigert werden konnte, konstant geblieben ist oder aber gut begründet kleiner ausfällt, ist langfristig gar nicht so wichtig. Autor: www.laureusag.de

Dividendenausschüttungen weltweit erreichen dieses Jahr Vorkrisenniveau

Anlegerinnen und Anleger können einem positiven Jahr für Dividenden entgegenblicken, sagt Ilga Haubelt, Leiterin des Equity Income Teams bei Newton IM – einer Gesellschaft von BNY Mellon Investment Management. Sie erklärt, wo sie die größten Chancen sieht:

«Besonders Dividenden aus dem Gesundheits-, aber auch aus dem Technologie-sektor werden unserer Meinung nach aus strukturellen Gründen weiter ansteigen. Das größte Erholungspotenzial liegt jedoch in den konjunkturabhängigen Branchen, die im letzten Jahr von der Coronakrise am stärksten betroffen waren. Dazu gehören zyklische Konsumgüter, aber auch die Sektoren, die von der Geschäfts-Wiederaufnahme und einer Erholung der angestauten Verbrauchernachfrage profitieren dürften.

Dabei sollten sich Anleger jedoch bewusst sein, dass die Krise strukturelle Trends, die bereits seit einigen Jahren bestehen, beschleunigt hat. So haben zum Beispiel das Wachstum des Online-Shoppings und der vermehrte Einsatz digitaler Technologien am Arbeitsplatz den Druck auf Dividendentitel in diesen Bereichen weiter erhöht. Anleger sollten diese Entwicklungen aufmerksam beobachten.

Insgesamt können Dividenden-Anleger optimistischer in die Zukunft blicken als letztes Jahr. Dividenden zahlende Unternehmen haben nun genauso schnell die Wiederaufnahme von Ausschüttungen beschlossen bzw. in Erwägung gezogen, wie sie sie im letzten Jahr ausgesetzt oder gekürzt haben. In den USA waren die Dividendenzahlungen der Unternehmen im

S&P 500 Index 2020 insgesamt sogar höher als im Vorjahr 2019. Insgesamt erwarten wir, dass die Dividenden weltweit 2021 wieder das Ausschüttungsniveau von 2019 erreichen. Erfolgreiche Impfkampagnen, die Aussicht zu einem 'normalen' (Wirtschafts-) Leben zurückzukehren und auch das Nachlassen politischen sowie regulatorischen Drucks auf Unternehmen wirken dabei unterstützend. 2020 war eindeutig

ein schwieriges Jahr für Dividendeninvestoren, aufgrund der außergewöhnlichen Umstände jedoch eine Ausnahme. Anleger können daher unserer Meinung nach mit steigenden Dividendenrenditen in einem Umfeld attraktiver Unternehmensbewertungen rechnen und wieder auf laufende Erträge setzen.»

Autor: www.bnymellon.com

Investments in Technologiewerte:

Was Investoren beachten sollten

*Kommentar von Chris Gannatti,
Head of Research, Europa, bei WisdomTree,
zu thematischen Anlagen im Technologiesektor*

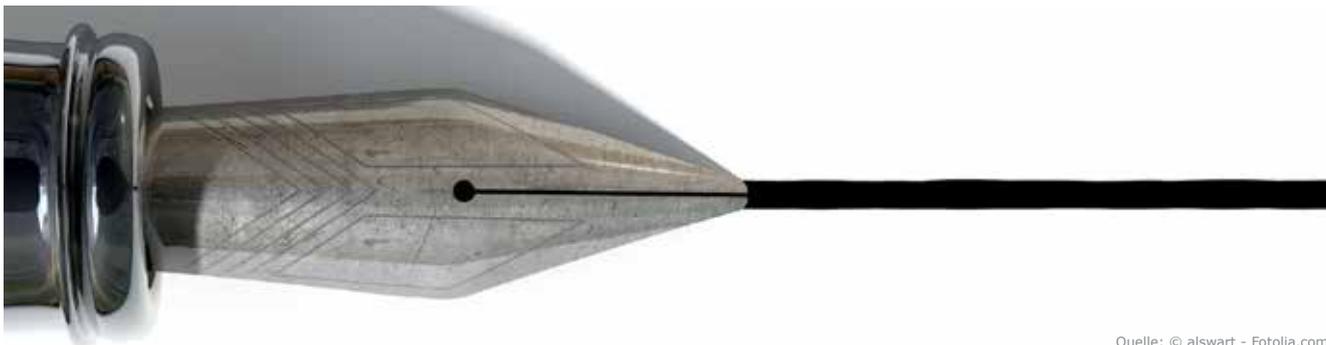
Unternehmen in der Informations-technologiebranche haben die globalen Aktienmärkte seit der weltweiten Finanzkrise 2008/09 auf Rekordhochs getrieben. Da Investoren sich über die Konzentration in den Benchmarks bewusst sind, die sich nach der Marktkapitalisierung der weltweit größten Unternehmen richtet, wollen sie ihr Portfolio zukunftssträftig aufstellen. Der Hauptvorteil eines gezielten, „thematischen“ Aktienengagements liegt darin, dass die Investoren aufkommende Themen über den gesamten Technologiesektor hinweg einbeziehen können, anstatt die Allokation in Unternehmen wie Facebook, Amazon, Alphabet, Apple, Microsoft und andere Großkonzerne zu erhöhen.



Quelle: © tycoon101 - Fotolia.com

Thematische Ansätze in Bezug auf die Aktienmärkte sind nichts Neues und in Europa gibt es aktiv gemanagte Strategien bereits seit den frühen 2000er-Jahren. Anfangs wechselten die aktiven Manager dabei entweder zwischen verschiedenen Themen, wenn diese als attraktiv galten, oder sie engagierten sich in mehreren Themen gleichzeitig. Die zunehmende Verfügbarkeit von Anlagemöglichkeiten in Exchange Traded Funds, die um 2015 ihren Anfang nahm, hat den Markt insofern verändert, dass derzeit fast unbegrenzte thematische Optionen verfügbar sind.

Durch die Einteilung des breiten Universums thematischer Strategien in Kategorien lassen sich die Portfoliobausteine in einem sinnvollen Kontext analysieren. Dabei wurden vier weit gefasste Kategorien ermittelt: „Demografie und soziale Veränderungen“, „Technologische Veränderungen“, „Geopolitische Veränderungen“ und „Umweltbelastungen“. Die Kategorien sind wichtig, um das „Risiko“ für einen kommenden Zeitraum einzuschätzen. Es ist unwahrscheinlich, dass sich alle vier Kategorien über einen bestimmten Zeitraum hinweg gleich gut entwickeln – hingegen ist es wahrscheinlicher, dass



Quelle: © alswart - Fotolia.com

beispielsweise Strategien zu „technologischen Veränderungen“ aufgrund der Marktbedingungen stärker begünstigt werden. Eine zukünftige Periode könnte zum Beispiel für „Demografie und soziale Veränderungen“ günstiger ausfallen. Ein Portfolio, das sich ausschließlich aus „technologiefokussierten“ thematischen Strategien zusammensetzt, ist gegenüber veränderlichen Marktbedingungen weniger widerstandsfähig als ein Portfolio, das eine Diversifizierung über den Technologiebereich hinweg anstrebt und in mindestens einer anderen dieser Kategorien investiert ist.

Selbst innerhalb der weit gefassten Kategorie „Technologische Veränderungen“ können sich Investoren auf untergeordneten Ebenen für einen Fokus auf Themen wie „Cloud-Computing“, „Künstliche Intelligenz“, „Cybersicherheit“, „Nanotechnologie“ entscheiden. Anhand dieser Kategorien lässt sich auch das Jahr 2020 in einen Kontext bringen. Im Laufe des vergangenen Jahres stand Cloud-Computing für eine Gruppe von Unternehmen, die während der COVID-19-Lockdowns hilfreiche Lösungen für die Bedürfnisse von Unternehmen und Verbrauchern boten. Ihre Performance spiegelte dies in der Tat wider. Das erste Quartal 2021 zeigte, dass sich die Volatilität bei Cloud-Computing-Strategien kurzfristig wohl erhöhen könnte. Das Hauptaugenmerk muss jedoch darauf gerichtet bleiben, dass die große Mehrheit der Unternehmenssoftware bis 2030 Cloud-basiert sein könnte und die Größe dieses „Kuchens“ sich heute auf rund 4 Billionen USD beläuft¹.

Ein weniger langfristig ausgerichtetes und für 2021 opportunistisches Portfolio könnte sich in Richtung künstlicher Intelligenz mit einem starken Engagement

in Halbleiter bewegen. Denn Halbleiter werden in zahlreichen Branchen benötigt und im bisherigen Jahresverlauf 2021 ist es bereits zu Engpässen gekommen. Cybersicherheit ist in einer Welt der Telearbeit zu einem interessanten Thema geworden. Trotz schwankender Aktienkurse dürfte die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen stetig steigen.

Wo der Fokus eines Investors im thematischen Universum der Aktienstrategien auch liegen mag, wesentlich ist, dass stets sowohl die Methodik als auch die Komponenten geprüft werden. Es kann zwar sein, dass die Strategien im selben „Thema“ investieren, doch eine genauere Analyse kann unterschiedliche Engagements und zugrunde liegende Unternehmen ergeben. Bei WisdomTree sind wir von fundierten Auswahlmodellen überzeugt, bei denen jede zugrunde liegende Komponente über eine direkte Verbindung zum übergeordneten Thema verfügt. Dies kann sowohl zu einer kürzeren bzw. konzentrierteren Liste von Unternehmen führen als auch, je nach Thema, zu einer längeren Liste von Unternehmen mit unterschiedlichen Beteiligungsgraden in der „Wertschöpfungskette“ des Themas.

Bei thematischen Strategien ist es wichtig, dass die Methodik und das Engagement der Strategie zu den Ansichten des Investors passen und sich in sein Portfolio einfügen. Ansätze, bei denen sich das Engagement mit dem Thema weiterentwickeln kann, sind sogar noch wirkungsvoller.

¹ Loten, Angus.

„Software Bots Multiply to Cope with ‘Stretched’ Resources.“ Wall Street Journal. 25. Januar 2021.

Autor: www.wisdomtree.eu

„Guten Mischfonds steht die beste Zeit noch bevor“

Die hohe Zeit der Mischfonds scheint vorüber, zumindest bei Betrachtung der Nettomittelzuflüsse. Diese fielen schon 2019 schwach aus, 2020 lag noch einmal darunter. „Dabei sind es genau diese Fonds, die für Anleger optimale Ergebnisse liefern können“, sagt Nikolas Kreuz, Geschäftsführer der INVIVOS GmbH. „Zumindest dann, wenn sie nicht im Strudel des Bankenmarketings verschwinden.“ Die beste Zeit für gute Mischfonds beginnt also gerade erst.

2019 verzeichneten Mischfonds laut BVI noch einen Zufluss von rund 10,6 Milliarden Euro nach 21 Milliarden im Jahr 2018, fast 30 Milliarden 2017 und rund 38 Milliarden Euro im Jahr 2015. Sogar in der sehr schwachen Phase 2016 wurde mit 11,5 Milliarden mehr Geld in Mischfonds investiert als 2019. „2020 hat sich dieser Trend fortgesetzt“, sagt Kreuz. „Netto flossen 10,069 Milliarden Euro in Mischfonds.“ Deutlich hinzugewonnen haben hingegen reine Aktienfonds, die mit 21 Milliarden Euro ihre Nettomittelzuflüsse im Vergleich zu 2019 mehr als vervierfachen konnten.



Quelle: © pab_map - Fotolia.com

Dabei sind es die Mischfonds, die wie keine andere Fondskategorie so genau das liefern, was sich Anleger von Fonds versprechen: die Abgabe der Verantwortung für den eigenen Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung an einen Dritten – einen externen Manager, der Gelder sammelt und daraus ein zukunftsfähiges Portfolio baut. „Das bedeutet auch, dass so ein Portfoliomanager überall hinschauen muss: auf Aktien genauso wie auf Renten, auf deutsche wie auf internationale Pa-

piere“, sagt Kreuz. „Jeder Fonds, der sich nur auf ein Thema spezialisiert, überträgt die Verantwortung dagegen wieder an den Anleger zurück. Denn letztendlich muss dieser selbst entscheiden, ob das Thema weiter trägt oder er doch auf ein anderes Feld wechseln sollte.“

Mischfonds oder auch vermögensverwaltende Fonds sind insofern die hohe Schule des Asset-Management. „Ein Manager, der sich beispielsweise ganz auf das Thema grüner Wasserstoff konzentriert, wird mit Sicherheit viel Expertise in diesem Bereich sammeln“, so Kreuz. Er wird die besten Werte finden, Neueinsteiger früh sehen und darin investieren. Aber er wird dem Anleger nur die Entscheidung bei einem einzigen Thema abnehmen: Welche Investments in grünen Wasserstoff getätigt werden. „Das aber ist zu wenig – der Anleger muss dann immer noch selbst entscheiden, welchen Anteil seines Vermögens er in diese Nische steckt. Und das überfordert die meisten und führt zu falschen Entscheidungen.“

Ein guter Mischfonds überblickt und nutzt alle Möglichkeiten und Chancen der Märkte. Die Portfoliomanager übernehmen zudem die Verantwortung für das Vermögen der Anleger. „Ein Mischfonds muss es erlauben, dass es das einzige Produkt für einen Kunden ist und dieser trotzdem keine Angst um sein Geld haben muss“, sagt Kreuz. Denn neben der Rendite ist die Sicherheit das oberste Ziel der Anleger. „Die Neuro-Finance zeigt klar, dass Verluste mehr schmerzen als Erfolge Freude bereiten“, sagt Kreuz. „Deshalb gehen viele Anleger wieder komplett aus dem Markt, wenn sie einmal mit einem Produkt Verluste eingefahren haben.“

Insofern ist es Aufgabe eines Mischfondsmanagers, Anleger zurück in Fonds zu holen, ihnen Vertrauen zurückzugeben, ihnen Verantwortung abzunehmen. „Von Banken hektisch aus Marketinggründen aufgelegte Nischenfonds sind einfach nur

ungeeignet“, sagt Kreuz. „Auch die Ableger der Erfolgsfonds einstmals guter, dann groß gewordener Boutiquen sind oft nicht wirklich hilfreich, da sie nur die Markenbekanntheit nutzen sollen, um Geld einzusammeln.“ Wer dagegen mit Herz und Verstand, vor allem aber mit Verantwortungsgefühl das Geld anderer Menschen manage, der werde Erfolg haben, so Kreuz. Das erkennen Anleger auch mehr und mehr, allen Zahlen zum Trotz. „Insofern steht guten Mischfonds die beste Zeit noch bevor.“

Autor: www.invios.de



Quelle: © Jacob Lund - AdobeStock.com

Scopeexplorer-Peergroup Performance Ranking 2020

Trotz der deutlichen Erholung ab dem zweiten Quartal 2020 weist zum Jahresende fast die Hälfte der 119 von Scope untersuchten Fonds-Vergleichsgruppen eine negative Wertentwicklung auf. Das Performancespektrum ging dabei außergewöhnlich breit auseinander.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

Aktienfonds-Peergroups: Zwei Drittel mit positiver Performance

Von den 50 untersuchten Aktienfonds-Peergroups konnten immerhin 33 – also zwei Drittel – das Gesamtjahr 2020 mit einer positiven Performance abschließen. Zum Vergleich: Zum Ende des ersten Quartals 2020 verzeichneten noch über 80% der Aktienfonds Verluste im zweistelligen Prozentbereich. Auffällig ist die große Streuung der Performances hinsichtlich Ländern, Sektoren sowie Anlagethemen und -stilen. Zu den Top-Performern

2020 gehörten die Vergleichsgruppen Aktien Technologie (+38,7%), Aktien China (+30,6%) und Aktien Ökologie (+22,3%). Rohstoffaktienfonds (+17,9%) feierten ein überraschendes Comeback. Britische (-14,3%) und lateinamerikanische (-20,2) Aktienfonds-Peergroups hingegen wiesen 2020 deutliche Verluste aus. Nebenwerte performten 2020 insgesamt besser als Standardwerte. Das gleiche gilt für Growth- im Vergleich zu Value-Titeln.

Rentenfonds-Peergroups: Mehr als die Hälfte mit positiver Performance

Mehr als die Hälfte – konkret: 17 von 31 untersuchten Renten-Peergroups – konnte 2020 eine positive Wertentwicklung ausweisen. An die Spitze setzte sich die Peergroup „Renten Euro lang“ (+8,6%) mit langlaufenden Euro-Anleihen guter Bonität. Neben der Laufzeit und Anlageklasse spielte das Thema Währung im letzten Jahr eine große Rolle. Insgesamt entwickelten sich Euro-Anleihen signifikant besser als globale Anleihen. Die Peergroup „Renten Globale Währungen“, die mit 366 Fonds und knapp 260 Mrd. Euro investiertem Vermögen die größte Anleihenkatgorie bei Scope darstellt, verzeichnete einen Verlust von -0,6%.

Sämtliche Mischfonds-Peergroups mit moderatem Plus

Mischfonds wurden insgesamt ihrem zugrundeliegenden Konzept der Diversifikation gerecht und erzielten auf Jahres-sicht moderat positive Performances. Dabei konnten alle acht Mischfonds-Peergroups bei Scope das Jahr mit einer positiven Wertentwicklung abschließen. Dynamische Mischfonds entwickelten sich besser als ihre konservativen Pendanten und global ausgerichtete Fonds besser als europäische.

Zur Untersuchung

Die Ratingagentur Scope hat die Performance von Vergleichsgruppen (Peergroups) untersucht, die mindestens 20 bewertete Fonds enthalten. Insgesamt wurden 119 Peergroups mit mehr als 11.000 Fonds und Assets under Management von zusammen mehr als 6,5 Billionen Euro betrachtet. Der als Performance einer Peergroup bezeichnete Wert ist die durchschnittliche Performance sämtlicher Fonds dieser Vergleichsgruppe. Der Berechnung liegen Performancedaten aus der Perspektive eines Euro-Investors zugrunde.

Autor: www.scopeanalysis.com

Multi Asset Outlook 2021 von Lombard Odier IM

Wir glauben, dass die nächste Grenze, die bei der Integration von Nachhaltigkeit in Investimentsentscheidungen überschritten wird, die Allokation über Assetklassen sein wird. Im Moment beschränkt sich die Integration von Nachhaltigkeit meist auf die Wertpapierauswahl, die sowohl auf unternehmensspezifischen Bottom-up-Informationen als auch auf Top-down-Analysen beruht. So wird zum Beispiel untersucht, wie sich die Trends der Nachhaltigkeitsrevolution wie der Übergang zu einem CLIC-Wirtschaftsmodell (Circular, Lean, Inclusive und Clean) auf Wirtschaftssektoren auswirken und welche Unternehmen diese Trends am besten nutzen. Doch die Inte-

gration wird sich zwangsläufig auf einen umfassenderen Prozess der Vermögensallokation ausweiten und Kriterien einbeziehen, welche die Allokation über Märkte und Anlageklassen hinwegbeeinflussen wird.

Wie wird eine Welt nach dem Coronavirus aussehen?

Wir glauben, dass Veränderung ein fester Bestandteil von Multi-Asset-Portfolios ist. Diversifizierung bleibt das Fundament der Portfoliokonstruktion, um auf Unsicherheit reagieren zu können. Das gilt über Anlageklassen und Renditequellen hinweg, um ihre unterschiedlichen Eigenschaften über den gesamten Wirtschaftszyklus nutzen zu können.

Eine hohe Konzentration ist unserer Meinung nach, die schlechteste Reaktion auf Unsicherheit. Während Staatsanleihen im Jahr 2020 erneut gut performten, dürften sie Portfolios künftig schlechter schützen als bisher. Dies erfordert alternative Quellen für den Schutz des Portfolios – von einem offensichtlichen Puffer wie Barmitteln über anspruchsvollere Instrumente wie konvexe volatilitätsbasierte Tail Hedges



Quelle: © ASDF - AdobeStock.com

bis hin zu typischen sicheren Häfen wie inflationsgebundenen Anleihen und Gold. Es gibt zahlreiche weitere Optionen, die auch die Turbulenzen des vergangenen Jahres abgefedert haben.

Selbst in einer Welt im Wandel, ändert sich die menschliche Natur kaum. Daher bleibt der Fokus auf Verhaltensverzerrungen und Marktineffizienzen wichtig, um über Renditequellen zu streuen. Wir glauben jedoch, dass Diversifizierung während des gesamten Investmentprozesses er-

forderlich ist, auch dort, wo es weniger offensichtlich ist. So recherchieren wir, zusätzlich zu unseren historischen Volatilitätsmodellen, zur impliziten Volatilität, die zukunftsorientiert ist und die Erwartungen der Anleger hinsichtlich zukünftiger Marktbewegungen widerspiegelt. Dies ermöglicht es uns, Veränderungen zu antizipieren, anstatt nur auf sie zu reagieren. Wir erwarten, dass das in dieser neuen Welt nach dem Coronavirus besonders nützlich sein wird.

Autor: www.lomnardodier.com

Offene Immobilienfonds:

Corona beendet Aufwärtstrend der Vermietungsquoten

Eine der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von offenen Immobilienfonds und der entstandenen „Corona-Schäden“ ist die Vermietungsquote. Sie ist im Jahr 2020 spürbar gesunken und der seit 2011 intakte Aufwärtstrend ist damit vorerst beendet. Dass Corona Spuren in den Portfolios der offenen Immobilienfonds hinterlassen würde, ist seit langem klar. Wie stark die Auswirkungen konkret sein werden, zeichnet sich jedoch erst langsam ab.



Quelle: © Pixabay.com

Die Ratingagentur Scope hat die Vermietungsquoten der 20 offenen Immobilienpublikumsfonds untersucht, die vor 2019 aufgelegt wurden oder über ein Scope-Rating verfügen. Zusammen verwalten diese Fonds mehr als 100 Mrd. Euro.

Das Ergebnis: Die durchschnittliche nach Verkehrswertvolumen gewichtete Vermietungsquote ist 2020 gegenüber dem Vorjahr deutlich um rund 1,7 Prozentpunkte (PP) auf 94,3% gesunken. Das Spektrum der Vermietungsquoten reicht Ende 2020 von 89,8% bis 100%.

Von den 20 untersuchten Immobilienfonds konnten im vergangenen Jahr lediglich fünf ihre Vermietungsquote steigern.

Auffällig: Drei dieser Fonds fokussieren sich auf Wohnimmobilien. Die größten Rückgänge verzeichneten vor allem global ausgerichtete bzw. stark in den USA investierende Fonds mit Fokus auf Büro- und Hotelimmobilien. Der Rückgang der durchschnittlichen Vermietungsquote setzt sich auch im ersten Quartal dieses Jahres fort. Zum 31. März 2021 sind die betrachteten Fonds nur noch zu 93,9% vermietet – eine weitere Reduktion um 0,4 PP. (Hinweis: Es haben noch nicht alle Fonds zum Quartalsende berichtet. Dieser Wert ist damit vorläufig.)

Trotz des spürbaren Rückgangs liegen die Vermietungsquoten weiterhin auf einem soliden Niveau.

Zum Vergleich: 2011, als die Fonds noch den Auswirkungen der Finanzkrise ausgesetzt waren, betrug die durchschnittliche Vermietungsquote lediglich 91,8%.

Zur Einordnung: Die Vermietungsquote hat einen hohen Einfluss auf die Fondsp performance und ist daher eine der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von offenen Immobilienfonds. Denn: Leerstehende Immobilien erwirtschaften nicht nur keine Mieterträge, sondern verursachen

zusätzliche Kosten zum Beispiel für Renovierung und Vermarktung. Es ist eine der wichtigsten Aufgaben des Fondsmanagements, die Vermietung auf einem hohen Niveau zu halten. Sinkt die Vermietungsquote eines Fonds signifikant, hat dies einen negativen Einfluss auf das Rating. Aufgrund der natürlichen Mieterfluktuation betrachtet Scope bereits Vermietungsquoten ab 98% als Vollvermietung.

Autor: www.scopeanalysis.com

Offene Immobilienfonds:

Renditedifferenz zur Staatsanleihe nimmt ab, bleibt aber auf hohem Niveau

Die Auswirkungen der Corona-Krise belasten die Performance offener Immobilienfonds. 2020 betrug die Wertentwicklung der Fonds durchschnittlich 2,3%. Ein Jahr zuvor waren es noch 2,9%. Auch der Renditeabstand zur Staatsanleihe ist abgeschmolzen. Die Auswirkungen der Corona-Krise belasten die Performance der offenen Immobilienpublikumsfonds. Im Jahr 2020 betrug die Wertentwicklung der Fonds durchschnittlich 2,3%. Ein Jahr zuvor waren es noch 2,9%. Auch der Renditeabstand zur Staatsanleihe ist im gleichen Umfang (0,6 Prozentpunkte) abgeschmolzen. Damit endet der seit 2013 kontinuierliche Anstieg der Renditedifferenz. Dennoch: Der Renditevorteil der offenen Immobilienfonds befindet sich Ende 2020 mit 2,9 Prozentpunkten immer noch auf einem historisch hohen Niveau.

Kontinuierlicher Anstieg der Renditedifferenz endet im Jahr 2020

Die Ratingagentur Scope hat die durchschnittliche jährliche Performance von 14 offenen Immobilienpublikumsfonds mit der Rendite deutscher Staatsanleihen über die vergangenen 15 Jahre verg-



Quelle: © REDPIXEL - AdobeStock.com

lichen. Zu jedem Zeitpunkt bestand eine positive Differenz zugunsten der Fonds. Der Umfang dieser positiven Differenz wird als „Überrendite“ oder „Premium“ bezeichnet.

Die Renditedifferenz ist seit 2013 kontinuierlich angestiegen. Dieser Trend endete im vergangenen Jahr. Während die durchschnittliche Rendite der offenen Immobilienfonds im Jahr 2020 auf 2,3% sank, verharrten die Renditen der deutschen Staatsanleihen auf ihrem Vorjahresniveau von durchschnittlich -0,6%. Die Differenz ist mit 2,9 Prozentpunkten (PP) nach wie vor hoch, verglichen mit den 3,5 PP Ende 2019 ist dies aber ein spürbarer Rückgang.

Ein wesentlicher Grund für den Rückgang der Renditedifferenz: Seit 2013 wurde die Performance der offenen Immobilienfonds insbesondere durch Aufwertungen der Bestandsobjekte getrieben. Dieser stabile Aufwärtstrend wurde im Jahr 2020 beendet, da Gewerbeimmobilien – allen voran Hotel- und Einzelhandelsimmobilien – besonders stark unter der Corona-Krise leiden. (Siehe dazu auch Scope-Report: Renditen offener Immobilienfonds – Aufwertungen im Bestand fallen als Renditetreiber künftig aus)



Quelle: © peterschreiber.media - AdobeStock.com

Ausblick: Renditedifferenz stabil bis leicht rückläufig

Scope erwartet, dass das Renditeniveau der offenen Immobilienfonds weiter absinken wird. Aufgrund der Corona-Krise sind zahlreiche Gewerbeimmobilienmieter bzw. -pächter finanziell angeschlagen und verhandeln deshalb Mietpreissenkungen. Hinzu kommt eine steigende Anzahl an Mietern, die gänzlich ausfallen. Diese Entwicklung hat nachhaltige Auswirkung auf die Bewertung der Objekte. Scope rechnet mit sinkenden Wertänderungsrenditen – vor allem auch aufgrund der umfangreichen Objektankäufe der vergangenen Jahre, die auf einem historisch hohen Preisniveau erfolgten.

Autor: www.scopeanalysis.com

Geschlossene AIF:

Emissionsaktivitäten weiter auf niedrigem Niveau

Im ersten Quartal 2021 wurden sechs Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ging das Emissionsvolumen um rund 29% zurück. Private Equity- und Immobilienfonds prägen das Angebot. Die Ratingagentur Scope hat die im ersten Quartal 2021 emittierten geschlossenen Publikums-AIF und Vermögensanlagen erfasst. Das Angebot der im ersten Quartal (Q1) 2021 zum Vertrieb zugelassenen geschlossenen Publikums-AIF umfasst sechs AIF mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen von insgesamt rund 147 Mio. Euro.

Zum Vergleich: In Q1 2020 wurden sieben Fonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen von insgesamt 207 Mio. Euro emittiert. Damit ist sowohl die Anzahl als auch das Angebotsvolumen der neuen Fonds rückläufig – in Bezug auf die Anzahl wurde nur ein Fonds weniger als im Ver-



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

gleichszeitraum aufgelegt; das prospektierte Eigenkapitalvolumen sank hingegen um 29%.

Neben drei Private Equity-Fonds dominieren zwei Immobilienfonds

Unter den sechs zugelassenen Publikums-AIF stammen drei Fonds aus der Assetklasse Private Equity – darunter die zwei Fonds „Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 23 und 24“, die als klassische Pri-

vate Equity Fonds in Private Equity-Unternehmensbeteiligungen aus dem Segment Buy-out investieren, und der „DF Deutsche Finance Investment Fund 18“, der über institutionelle Investmentstrategien seinerseits in den Immobiliensektor (Gewerbe- und Wohnimmobilien in Industrie- und Schwellenländern) investiert.

Der AIF „Immobilienportfolio Deutschland I“ von Dr. Peters plant, ein Portfolio aus deutschen Gewerbeimmobilien mit Fokus auf den Lebensmitteleinzelhandel bzw. Nahversorgungs- und Fachmarktzentren aufzubauen. Der Fonds „IMMAC Sozialimmobilien 106. Renditefonds“ investiert in den Sozialimmobilien-Sektor in Leipzig.

Das Neuangebot wird durch den „ÖKORENTA Erneuerbare Energien 12“ aus der Assetklasse Erneuerbare Energien komplettiert.

Nur ein großvolumiger AIF in Q1 2021

Die sechs aufgelegten Fonds verfügen im Durchschnitt über ein prospektiertes Eigenkapital von rund 24 Mio. Euro. Der „Immobilienportfolio Deutschland I“ ist der einzige Fonds, der mit seinen 53 Mio. Euro über der 50-Mio.-Euro-Schwelle liegt. Die restlichen fünf Fonds weisen im Durchschnitt ein prospektiertes Eigenkapitalvolumen von rund 20 Mio. Euro auf.

Vermögensanlagen – Markt schrumpft noch weiter

Wie bei den Publikums-AIF ist auch das Angebotsvolumen der Vermögensanlagen rückläufig. Das Angebot neuer Vermögensanlagen nach Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) erstreckte sich im ersten



Quelle: © Photographee.eu - Fotolia.com

Quartal 2021 auf fünf Produkte (Vorjahresquartal: sieben). Das zu platzierende Kapital betrug nur noch rund 28 Mio. Euro. Das sind rund 69% weniger als im ersten Quartal des Vorjahres mit 90 Mio. Euro.

Ausblick – Umfeld bleibt schwierig

Die Corona-Krise wird nach Ansicht von Scope weiter erhebliche Auswirkungen auf das Produktangebot des Anlagesegments Geschlossene Publikums-AIF für dieses Jahr haben. Das Produktangebot wird weiter zurückgehen und bestehende Fonds, insbesondere jene ohne Risikomischung, werden die Auswirkungen von Miet- oder Pachtstundungen spüren. Besonders das Hotelsegment leidet stark. Investments in den Lebensmitteleinzelhandel oder auch in Wohnimmobilien zeigen sich hingegen in der aktuellen Situation als besonders krisenresilient.

Autor: www.scopeanalysis.com



Quelle: © m.mphoto - AdobeStock.com

km-i:

Was bedeutet die EU-Offenlegungsverordnung für Sachwerte?

Seit dem 10.03.2021 ist die EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (Transparenz-VO 2019/2088, TVO) in weiten Teilen in Kraft getreten. Wir ziehen heute ein kurzes Zwischenfazit, nachdem Sie in 'k-mi' schon einiges zu den Hintergründen und Auswirkungen auf Vertrieb und Anbieter lesen konnten (vgl. 'k-mi' 24, 26, 35, 50/20, 07, 08/21).

Ein wichtiger Punkt vorab: Für Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO sind die sog. "nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor" gemäß der EU-Verordnung 2019/2088 bis auf weiteres nicht anzuwenden. Dies hat die BaFin gegenüber 'k-mi' ausdrücklich bestätigt und dazu noch eine weitere öffentliche Stellungnahme angekündigt (vgl. 'k-mi' 07/21).

Für Anbieter bspw. von AIF gilt die Transparenz-Verordnung allerdings seit dem 10.03.2021. Die Brüsseler Paragraphen-Fabrik hat zudem mit der EU-Verordnung über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung EU 2019/2088, der sog. Taxonomie-Verordnung 2020/852, nochmals nachgelegt, die zu großen Teilen zum 01.01.2022 in Kraft tritt. Ob diese Verordnung zur "Erleichterung nachhaltiger Investitionen" dient, bleibt abzuwarten. Die diversen überlappenden Anwendungsfristen sind keine große Erleichterung. Ob darüber hinaus die EU-Logik 'Mehr Verordnungen = mehr Klimaschutz' aufgeht, beleuchten wir nun:

Das neue EU-Regime für Nachhaltigkeit und 'Green Finance' hat vor allem darauf Einfluss, wie Fonds 'reporten' und werben, somit ist es auch als Mittel gegen das sog. 'Greenwashing' gedacht. Die EU spielt damit in der Klimapolitik 'über die Bande'

der Finanzierung, da der direkte Einfluss der EU auf die (fossile) Energie-politik der Mitgliedstaaten gering ist. Der zentrale Punkt und das Hauptproblem ist: Mit dem Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung dürfen viele im Prinzip 100%ig nachhaltige Anlagen nicht behaupten, dass sie "nachhaltige Investitionen im Sinne der EU-Kriterien" tätigen. Das dürfen nur Produkte mit der sog. Artikel-9-Einstufung, dem neuen 'Goldstandard' der EU-Nachhaltigkeitspolitik. Künftig soll es für die EU drei



Quelle: © vege - Fotolia.com

Klassen von Fonds geben. Nachfolgend eine schematische Darstellung: ++ In der 1. (größten) Gruppe sind Fonds, die nicht spezifisch nachhaltig sind. Diese Fonds müssen im wesentlichen Artikel 6 der Offenlegungsverordnung befolgen und darlegen, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei den Investitionsentscheidungen einbezogen werden und wie diese sich auf die Rendite auswirken können. Manche Anbieter bringen bereits den Hinweis, dass die dem Produkt zugrunde liegenden Investitionen "nicht die EU-Kriterien für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten berücksichtigen" ++ In der 2. Gruppe befinden sich Fonds, die ökologische oder soziale Merkmale aufweisen und damit werben. In diese Gruppe und damit unter Artikel 8 der Offenlegungsverordnung dürfte die Mehrheit der Fonds fallen, die ökolo-

gisch – z. B. nach ESG-Kriterien – investieren. In der Praxis führt das momentan zu der bizarren Konstellation, dass solche Fonds keine nachhaltigen Investitionen im Sinne der Offenlegungsverordnung tätigen, obwohl sie z. B. in Windparks investieren. Auch Fonds, die bspw. zu 100 % ESG-konform investieren, sind nach dem neuen EU-Standard zu 0 % nachhaltig, wenn sie unter Artikel 8 fallen!



++ Denn nachhaltig im Sinne der EU sind nur Fonds bzw. Produkte, die unter Artikel 9 der Offenlegungsverordnung fallen. Entscheidend, um in diese 3. Gruppe zu kommen, ist nicht primär, wie und in was man investiert, sondern ob man die Auswirkung der Investition messen bzw. quantifizieren kann! Eine solche Einstufung nach Artikel 9 ist in der Praxis oft nur dann möglich, wenn z. B. ein Index als Referenzwert festgelegt wird, inwieweit ökologische und soziale Merkmale erreicht werden.

D. h. es fallen viele ökologische Produkte durch das Raster von Artikel 9, die zur Zeit keine rechtssicheren Methoden zur Messung von Nachhaltigkeitsfaktoren haben! Denn wird z. B. "mit einem Finanzprodukt eine Reduzierung der CO₂-Emissionen angestrebt", so die barocke Paragraphen-Lyrik der EU, braucht es eine "ausführliche Erklärung dazu, wie die Ziele geringer CO₂-Emissionen zur Verwirklichung der langfristigen Erderwärmungsziele des Übereinkommens von Paris gewährleistet werden". Gibt es aber "keinen EU-Referenzwert für Investitionen in eine klimafreundlichere Wirtschaft oder keinen EU-Referenzwert für auf das Übereinkommen von Paris abgestimmte Investitionen", sind "detaillierte Erläuterungen dazu erforderlich, wie zur Verwirklichung der langfristigen Erderwärmungsziele des Übereinkommens von Paris sichergestellt wird, dass kontinuierliche Anstrengungen zur Verwirklichung des Ziels einer Redu-

zierung der CO₂-Emissionen unternommen werden". Auf deutsch: Ein AIF, der in den Genuss des Labels von Artikel 9 kommen will, muss quasi angeben, um wie viel Grad Celsius sein Windpark die Erderwärmung abbremst!

Mit diesem EU-Widersinn sind eine Reihe von negativen Auswirkungen verbunden, die den Brüsseler 'Schreibtischtätern' im Zweifel nicht bewusst sind: ++ Je ökologischer ein Fonds ist, desto höher sind seine Compliance-Kosten und -Risiken, wenn er sich als nachhaltig bezeichnen will bzw. wenn er eine nachhaltige Investition im Sinn der EU anstrebt. Dies ist natürlich Mittelstandsfeindlichkeit pur, da große Strukturen bevorzugt werden ++ Die Anleger werden mit immer mehr Risikohinweisen nun auch zu Nachhaltigkeitsrisiken 'zugemüllt'. Dies befördert den 'Wald-vor-lauter-Bäume-Effekt' ++ Wer kontrolliert am Ende die Labels? Zumindest die Rating-Branche ist in Goldgräberstimmung.

Die immanente Willkür und Flüchtigkeit des Nachhaltigkeitsbegriffs wird damit nicht beseitigt ++ Nachhaltige Investitionen à la EU werden zum exotischen Nischenmarkt. Das Statement eines Vermögensverwalters, der selbst Artikel-9-Produkte anbietet (Grohmann & Weinrauter), macht die offenbar unbeabsichtigte prohibitive Wirkung der EU-Regelung für den Klimaschutz noch einmal klar: "Ein Fonds, der darüber hinaus nachhaltige Investitionen und damit Wirkung anstrebt, muss künftig erläutern und über sein Reporting nachweisen, wie er diese Ziele erreicht (Artikel 9). Entsprechend klein ist damit die Zahl der Fonds, die sich dieser Hürde stellen können und wollen". Für die Anlagen, die



Artikel-9-Einstufung haben, ist das schön, aber der Kreis ist sehr begrenzt. Der Mechanismus bestraft viele durch einen Wettbewerbsnachteil, anstatt in der Breite zu fördern: Es gibt künftig nun zwar einen größeren Markt, der ESG-konform investiert, der aber nach EU-Kriterien zu 0 % nachhaltig ist. Wegen der hohen Anforderungen und der geringeren Reichweite des EU-Nachhaltigkeitsbegriffs ist dies auch kein wirksames Instrument gegen 'Greenwashing', vom zweifelhaften Klimaeffekt abgesehen ++ Für Offene Vehikel bspw. Investmentfonds ist es tendenziell leichter als für AIF, Nachhaltigkeit – zumindest auf dem Papier – messbar zu machen. Ein weiterer Fondsmanager erläutert jedoch gegenüber 'k-mi', was die Folgen sind: Fondsstrategien z. B. unter Beimischung von Rohstoffen und Edelmetallen wie Gold werden tendenziell verschwinden, u. a. wegen den Bedingungen in Goldminen etc. Auch im offenen Bereich wird also die Fonds-Monokultur befördert.

'k-mi'-Fazit: Nachhaltige Anlagen sind seit Jahrzehnten Gegenstand unseres kritischen Analyseprozesses und wir sehen hier großes Wachstumspotential. Die Frage ist nur, ob EU-Beamte die richtigen

Asset-Manager hierfür sind. In den Brüsseler Büros sitzen – mit Verlaub – nicht unbedingt Praktiker aus den Bereichen Kapitalanlage und Klimaschutz. Das ist ein schwerer Geburtsfehler des bürokratischen EU-Regimes für 'GreenFinance': Viel regulatorischer Aufwand für wenig Ertrag und Klimanutzen. Wie bei der Impfstoff-Bestellung meint es die die EU gut, versagt aber in der Praxis durch Paragraphen-Overload. Insbesondere nachhaltige Investitionen werden durch die EU ja mit mehr Compliance-Kosten und -Risiken belastet. Daher können Finanzanlagenvermittler froh sein, dass sie derzeit beim Anwendungsbereich der Offenlegungsverordnung außen vor sind. Der 'Sustainable-Finance-Beirat' empfiehlt der Bundesregierung übrigens aktuell das Gegenteil von dem, was die EU praktiziert: Nämlich nicht einen Nachhaltigkeits-Flaschenhals zu schaffen, sondern: "Die Erweiterung der Möglichkeiten zur Zulassung von wirkungsorientierten Finanzprodukten (Impact-Investing-Produkten) für den Privatkundenvertrieb, entsprechend den Ausnahmen bei öffentlichen inländischen Publikums-AIF (alternativen Investmentfonds)."

Autor: www.kapital-markt-intern.de

Impressum

Verlag:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 - 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593

Geschäftsführung:

Astrid Klee

Herausgeber / Chefredaktion:

Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:

Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

wanschka@redaktionmedien.de
www.FinanzBusinessMagazin.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0) 8022 - 50 70 436

Technische Umsetzung / Layout:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 – 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © NicoElNino - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

Coinbase geht an die Börse:

Was bedeutet das für Krypto-Investoren?

Marktkommentar zur Krypto-Asset-Branche von Nicolas Biagosch, Geschäftsführer der Düsseldorfer Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft Postera Capital GmbH

Die gesamte Krypto-Welt ist in Bewegung. Das betrifft die Krypto-Assets wie Bitcoin oder Ethereum direkt, aber auch die Unternehmen, die Dienstleistungen rund um Krypto-Assets anbieten. Eines der größten Krypto-Unternehmen, die US-amerikanische Krypto-Börse Coinbase, will an die Börse gehen. Kürzlich wurde der Börsenprospekt, die so genannte „Form S-1“, veröffentlicht. Dieser enthält für Krypto-Investoren interessante Informationen. Wir haben die wichtigsten Punkte herausgesucht und analysiert:



Quelle: © denisismagilov - Fotolia.com

Coinbase – ein gewichtiger Player im Krypto-Ökosystem

Die Lektüre des Prospekts bestätigt den Eindruck, den wir von Coinbase bereits hatten: Es handelt sich um ein hervorragend aufgestelltes Unternehmen mit glasklarer Strategie in einem stark wachsenden Markt. Auch die Finanzkennzahlen überzeugen: Der Umsatz im Jahr 2020 betrug 1,3 Mrd. US-Dollar, was eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 139 Prozent bedeutet. Das sind Wachstumsraten, von denen andere Unternehmen nur träumen können. Möglicherweise noch besser aus Investorensicht: Trotz des

starken Wachstums ist Coinbase hoch profitabel, der Gewinn 2020 betrug 322 Mio. US-Dollar – das entspricht einer Nettomarge von beeindruckenden 25 Prozent. Bei diesen Zahlen sollten sich Investoren auf die Coinbase-Aktien stürzen. Oder?

Attraktives Unternehmen – aber auch eine attraktive Bewertung?

Ein gutes Unternehmen ist nur dann ein gutes Investment, wenn der Preis stimmt. Ob das bei Coinbase der Fall ist, ist zumindest fraglich. Der Preis der Aktien steht zwar noch nicht fest. Zieht man jedoch den Preis von synthetischen Coinbase-Aktien heran, die bereits vor dem offiziellen Listing gehandelt werden, ergibt sich eine Marktkapitalisierung im Bereich zwischen 90 und 120 Mrd. US-Dollar. Das entspricht einem Umsatz-Multiple von rund 70 bis 90. Zum Vergleich: Das Umsatz-Multiple von Google lag beim IPO bei rund zehn, das von Facebook bei etwas über 20. Beide Unternehmen waren damals hoch profitabel, das Wachstum lag im deutlich dreistelligen Bereich – durchaus vergleichbar mit Coinbase. Nur waren deren Aktien um ein Vielfaches günstiger als die von Coinbase.

Nun kann man natürlich argumentieren, dass die Zeiten heute andere sind als 2004 oder 2012:

Im Jahr 2021 sind Zinsen niedriger, Aktien teurer und Investoren offensichtlich bereit, hohe Preise für wachstumsstarke Unternehmen zu zahlen. Das haben die großen Tech-IPOs des vergangenen Jahres wie Zoom, AirBnB oder Snowflake eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Aber auch in Bezug auf das Ergebnis-Potenzial

von Coinbase ergeben sich auf den zweiten Blick Fragezeichen.

Keine Frage: Die operative Performance ist makellos. Seine Umsätze erzielt Coinbase fast ausschließlich durch das klassische Handelsgeschäft. Neue Umsatzquellen, um die sich Coinbase seit Jahren bemüht, tragen nicht einmal vier Prozent zum Umsatz des Unternehmens bei. Das Börsengeschäft kann und wird mit hoher Wahrscheinlichkeit zwar weiter kräftig wachsen, die Gebühren dürften jedoch unter Druck kommen. Das Coinbase-Ergebnis wird daher voraussichtlich zukünftig deutlich langsamer wachsen als der Krypto-Markt.

Unser Zwischenfazit:

Auch wenn es sich bei Coinbase um ein überzeugendes Unternehmen handelt – die Coinbase-Aktien sind auf keinen Fall günstig.

Die Alternativen:

Lieber in „Schaufel und Hacken“ oder doch direkt in Krypto-Assets investieren?

Für Krypto-Investoren ist neben der absoluten Bewertung von Coinbase noch ein anderer Gedanke relevant. Wie ist Coinbase relativ zu den Krypto-Märkten bewertet? Das zukünftige Wachstum und die Profitabilität von Coinbase wird ganz wesentlich von der Entwicklung der Krypto-Märkte abhängen. Die hohe Bewertung von Coinbase kann überhaupt nur dann gerechtfertigt werden, wenn man davon ausgeht, dass die Krypto-Märkte auch in Zukunft weiterhin stark wachsen.

Ein grober Überschlag: Bei einer Bewertung von 100 Mrd. USD beträgt die Bewertung von Coinbase rund sechs Prozent der Marktkapitalisierung aller Krypto-Assets von rund 1,6 Bio. US-Dollar. Zum Vergleich: Die Marktkapitalisierung der amerikanischen Börse Nasdaq beträgt heute rund 23 Mrd. US-Dollar, während die auf ihr gehandelten Aktien eine Gesamt-Marktkapitalisierung von rund zehn Bio. US-Dollar aufweisen. Das entspricht rund 0,2 Prozent.



Quelle: © textu - Fotolia.com

Mit anderen Worten: Die Bewertung von Coinbase scheint einen extremen Anstieg der Marktkapitalisierung von Krypto-Assets vorweg zu nehmen. Bei Coinbase ist das zukünftige Wachstum der Assetklasse bereits eingepreist, bei Krypto-Assets selbst jedoch noch nicht. Das Narrativ „im Goldrausch lieber in die Verkäufer von Hacken und Schaufeln als in Gold selbst“ ist zwar populär – ob es sinnvoll anwendbar ist, muss man im Einzelfall jedoch prüfen. Im Falle des Coinbase-IPO sollten Anleger vorsichtig sein. Wer Exposure zu Krypto-Assets sucht, geht mit Coinbase ein hohes Bewertungsrisiko ein. Ein direktes Engagement in Bitcoin, Ethereum und Co. erscheint vorteilhafter und – so paradox das klingen mag – deutlich weniger riskant.

Autor: www.postera.io



Quelle: © Kurhan - AdobeStock.com

Stärkung des Anlegerschutzes bei Vermögensanlagen

Umfangsreiches Maßnahmenpaket für den grauen Kapitalmarkt

Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hat das Gesetz zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes beschlossen. Dazu erklären die finanzpolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Antje Tillmann, und der Berichterstatter, Dr. Carsten Brodesser:

Antje Tillmann: "Die Union hat den Anlegerschutz bei Graumarktprodukten gestärkt. Hier werden Anlagen in reine Blindpool-Konstruktionen künftig verboten, da Anleger ihr Geld quasi blind in einen Fonds investieren, dessen konkretes Anlageobjekt noch gar nicht feststeht. Klar definierte und benannte Semi-Blindpools sollen dagegen als Sachanlagen für Privatanleger weiterhin möglich sein. Schließlich werden



Quelle: © FotolEdhar - Fotolia.com

viele Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien wie Bürgerwindparks, der Logistik und des Wohnungsbaus auf diese Weise finanziert. Zum Schutz der Verbraucher und Anleger konnten wir mit der Einführung eines unabhängigen Mittelverwendungskontrolleurs eine zusätzliche Sicherung für solche Investments einbauen. Dieser wird mit umfangreichen Kompetenzen ausgestattet, um seine wichtige Kontrollaufgabe ausüben zu können."

Dr. Carsten Brodesser: "Neben dem Mittelverwendungskontrolleur wird die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) stärker mit der Prüfung von Vermögensanlagen beauftragt. Wir

ziehen hier ein doppeltes Netz ein, um für mehr Sicherheit der Anleger zu sorgen. In einem Merkblatt wird die BaFin die Anforderungen an die Projekte von Blindpools, einschließlich von Semi-Blindpools, konkretisieren. Damit soll sichergestellt werden, dass die Anleger die Vermögensanlage und insb. ihre Chancen und Risiken bei Abschluss eines solchen Investments besser bewerten können. Den Emittenten soll damit zugleich Planungssicherheit gegeben werden.

Danach soll eine hinreichende Konkretisierung des Anlageobjektes entweder gattungsmäßig oder bereits individualisiert für alle Investitionsebenen zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung festgeschrieben werden oder zumindest ein nachweisbarer Realisierungsgrad erkennbar sein. Durch Regelbeispiele für die am häufigsten genutzten Anlageformen erhält der Anleger zudem eine bessere Orientierung.

Sollte es dennoch Änderungen zum Anlageobjekt im Sinne des § 11 VermAnlG geben, erhält der Anleger ein Widerrufsrecht gemäß § 11 Abs. 2 VermAnlG. Je nach Konkretisierungsstand des Anlageobjektes soll der Prospekt per Nachtrag ergänzt werden. Damit haben wir mehrere Sicherheitsstufen im Sinne des Anlegerschutzes für solche Investments ergänzt und geben Anlegern dennoch die Chance an interessanten Projekten zu partizipieren."

Hintergrund: Die CDU/CSU-Fraktion ist die größte Fraktion im Deutschen Bundestag. Sie repräsentiert im Parlament die Volksparteien der Mitte und fühlt sich Freiheit, Zusammenhalt und Eigenverantwortung verpflichtet. Auf der Grundlage des christlichen Menschenbildes setzt sich die Unionsfraktion für einen starken freiheitlich-demokratischen Rechtsstaat, die soziale und ökologische Marktwirtschaft, die Einbindung in die westliche Wertegemeinschaft sowie für die Einigung Europas ein. Vorsitzender der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag ist Ralph Brinkhaus. Autor: www.cducusu.de

Einzelhandelsimmobilien im Fokus:

Nahversorgung als Investorenliebling

Vor allem Investoren erleben es derzeit im Bereich Einzelhandel: „Handel ist Wandel“. Weder Büro- noch Wohnimmobilien erfahren einen so tiefgreifenden Wandel der Nutzungsgewohnheiten wie Einzelhandelsimmobilien. Dabei gibt es – wie so häufig bei gesellschaftlichen Umwälzungen – Gewinner und Verlierer. Ein Segment, das eher auf der Sonnenseite dieses Wandels steht, sind Nahversorger.

Das Einzelhandelssegment befindet sich bereits seit Jahren in einem durch die steigende Bedeutung des E-Commerce ausgelösten Strukturwandel. Wie sehr der Online-Handel im Zuge der Covid-19-Krise noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen hat, lässt sich an den unterschiedlichen Wachstumsraten erkennen: Laut Hochrechnungen des Handelsverbands Deutschland konnte der E-Commerce-Handel im Jahr 2020 ein Plus von mehr als 20% verzeichnen, während nach Schätzung des Statistischen Bundesamts der Umsatz des gesamten Einzelhandels um lediglich 3,9% gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.

Vor allem für das Jahr 2020 bedürfen aber die einzelnen Sub-Segmente des Einzelhandels aufgrund ihrer höchst unterschiedlichen Entwicklung einer deutlich differenzierteren Betrachtung. Im Grundsatz gilt für das vergangene Jahr: Die systemrelevante Nahversorgung trennte sich von systemirrelevanten Handelskonzepten ab.

Laut Statistischem Bundesamt sind die größten Verlierer im Einzelhandel die Segmente Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren, die im Jahr 2020 Umsatzeinbußen in Höhe von 23,4% gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen hatten, gefolgt vom sonstigen Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (Waren- und Kaufhäuser), der 12,8% weniger absetzte. Die größten Gewinner hingegen waren neben dem Internet- und Versandhandel (+24,1%) die Supermärkte, SB-Warenhäuser sowie der

Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren mit Wachstumsraten zwischen jeweils +5% und +6%, die insbesondere dem Nahversorgungssektor zuzuordnen sind.

Da sich der Lebensmitteleinzelhandel im Vergleich beispielsweise zum Textilhandel zuletzt gut entwickelt hat und viele Unternehmen aus dem Bereich Nahversorgung als vergleichsweise bonitätsstarke Mieter gelten, haben Immobilien mit einem Fokus auf Nahversorgung in der Covid-19-Krise nicht zuletzt auch durch ihre oftmals langfristigen Mietverträge deutlich an Attraktivität gewonnen – was sich nicht zuletzt im gestiegenen Transaktionsvolumen (für 2020 mehr als 10 Mrd. Euro in Deutschland) widerspiegelt.

Anlegern stehen sowohl offene als auch geschlossene Immobilienvehikel mit Fokus auf das Segment Nahversorgung zur Verfügung.

Scope erfasst aktuell sechs für Privatanleger investierbare Investmentvehikel:

Dr. Peters Immobilienportfolio Deutschland I (Geschlossener Publikums-AIF)

Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07 (Geschl. Publikums-AIF)

Habona Nahversorgungsfonds Deutschland (Offener Immobilienpublikums-AIF)

Hahn Pluswertfonds 177 (Geschlossener Publikums-AIF)

KGAL immoSUBSTANZ (Offener Immobilienpublikums-AIF)

Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working (Offener Immobilienpublikums-AIF)

Autor: www.scopeanalysis.com

k-mi Platzierungszahlen 2020:

Die alternativen Anlageklassen

Nach den Immobilien sind Erneuerbare Energien in 2020 mit 14 % weiterhin die drittstärkste Anlageklasse bei geschlossenen Sachwertinvestments für Privatanleger (vgl. 'k-mi' 06/21). Gegenüber 2019 ist allerdings ein Platzierungs-Rückgang bei nachhaltigen Investments zu verzeichnen, den wir hauptsächlich auf 'corona-bedingte' Sondereffekte zurückführen. Spitzenreiter hier ist die ThomasLloyd Group, die in der Anlageklasse Infrastruktur, aktueller Schwerpunkt Erneuerbare Energien, investiert. Das Platzierungsvolumen von ThomasLloyd im Jahr 2020 verteilt sich auf insgesamt 16 Vehikel aus den Be-



reichen AIF, Anleihen und Vermögensanlagen. Auf Platz 2 liegt der Solarspezialist hep, der in 2020 einen Publikums-AIF sowie drei Spezial-AIF (u. a. für qualifizierte Privatanleger) in der Platzierung hatte. Ähnlich verhält es sich bei Ökorenta auf Platz 3, die jeweils einen Publikums-AIF und einen Spezial-AIF (u. a. für qualifizierte Privatanleger) platzierten. Auf den Plätzen 4–7 folgen Wattner, reconcept, Ranft und Green City, die Vermögensanlagen und/oder Anleihen konzipieren und emittieren. Sog. Bürgerenergiebeteiligungen im Bereich der Vermögensanlagen erfassen wir u. a. aufgrund ihres eingeschränkten Angebotes in der 'k-mi'-Statistik nicht (vgl. 'k-mi' 04/21).

Private Equity-Beteiligungen hatten in 2020 einen Marktanteil von 5 %, was eine leichte Steigerung gegenüber dem Vorjahr

bedeutet. Getragen wird das Segment nach dem Aufgehen von Marble House Capital in der Paribus-Gruppe weiterhin von den drei etablierten Anbietern RWB bzw. Munich Private Equity, HMW mit den MIG-Fonds und der BVT. RWB und MIG platzierten in 2020 jeweils Publikums-AIF, die BVT einen Spezial-AIF im Segment Private Equity, zu dem auch qualifizierte Privatanleger Zugang haben.

Die Anlageklasse Portfoliofonds/Dachfonds wird alleinig von der BVT dominiert, auch weil der verbliebene Wettbewerber in diesem Segment WealthCap als Teil des Unicredit-Konzerns keine Zahlen (mehr) veröffentlicht. Die BVT konnte dagegen mit drei Publikums-AIF der BVT Concentio-Serie in 2020 ein Kapital von 34,4 Mio. € platzieren. Mit dem AIF BVT Concentio Energie & Infrastruktur hat der Münchener Anbieter zudem ein Dachfonds-Konzept entwickelt, das ausschließlich in Erneuerbare Energien und nachhaltige Infrastruktur investiert. Wir sehen die Aussichten für Portfoliofonds bzw. Multi-Asset zuversichtlich, da Anlegern damit eine diversifizierte Investition mittels AIF ermöglicht wird und man zudem verstärkt den Anforderungen von Anlegern entgegenkommt, für die verantwortungsvolles Investieren bzw. Nachhaltigkeit zunehmend in den Fokus rückt.

Die Anlageklasse Logistik wird von Solvium Capital und Buss Capital Invest bestritten. Beide Anbieter offerieren grundsätzlich sowohl Vermögensanlagen als auch AIF. Nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie waren Container-Investments zuletzt wieder im Aufwind. Sachwerte wie Wechselkoffer, Spezial-Container sowie Rail-Equipment erweitern die Angebotspalette der Logistik-Manager ständig und machen diese für Privatanleger investierbar, u. a. im florierenden Kurier- und Paket-Markt. Zu den Spezialitäten-Investments in 2020 gehörte u. a. die Deutsche Lichtmiete mit ihrer EnergieEffizienzAnleihe 2025 zur In-

vestition in energiesparende Beleuchtungstechnik, mit der ca. 13,2 Mio. € platziert wurden, davon ca. 20 % an Privatanleger.

'k-mi'-Fazit: Konkurrenz belebt das Geschäft: Die Anlageklassen Erneuerbare Energien, Private Equity, Portfolio (Multi-Asset) und Logistik werden den Immobilien-Angeboten im Bereich der geschlossenen Sachwert-Investments nach unserer Prognose zunehmend 'auf den Leib rücken'. Dafür sprechen Megatrends wie (echte)

Nachhaltigkeit und auch die Attraktivität von Logistik und Private Equity-basierten Anlageklassen wie Biotech und Healthcare, die durch Corona stärker ins Blickfeld von Investoren geraten. Selbst Spezialitäten-Angebote haben oft einen nachhaltigen Fokus. Wichtig ist jedoch vor allem die Expertise und die Spezialisierung der jeweiligen Asset-Manager, die wir in 'k-mi' weiterhin für Sie im Auge behalten.

Autor: www.kapital-markt-intern.de

Markt für geschlossene Publikums-AIF:

Platzierungsvolumen 2020 sinkt um 21 Prozent

Anleger investierten 2020 rund 1,2 Mrd. Euro in 57 geschlossene AIF. Das sind rund 330 Mio. Euro weniger als 2019. Platzierungstärkster Anbieter 2020 war Wealthcap mit 166 Mio. Euro. Dahinter folgen Jamestown (161 Mio. Euro) und ZBI (160 Mio. Euro). Nachdem die Ratingagentur Scope kürzlich das 2020 aufgelegte Neuangebot der Publikums-AIF veröffentlicht hat (siehe dazu: "Emissionsaktivitäten 2020 – Geschlossene Publikums-AIF und Vermögensanlagen"), hat Scope nun auch das Platzierungsvolumen – also die tatsächlich eingeworbenen Anlegergelder – erhoben.



Quelle: © Mustafa Sen - Fotolia.com

Ergebnis: Insgesamt investierten Anleger im Jahr 2020 rund 1,2 Mrd. Euro in 57 geschlossene Publikums-AIF. Damit sank das platzierte Eigenkapitalvolumen der Publikums-AIF gegenüber 2019 um rund 21%.

Fünf Anbieter vereinen rund 60% des Platzierungsvolumens 2020

Einige Anbieter konnten sich trotz der Corona-Krise dennoch mit stabilen Platzierungsergebnissen bzw. Platzierungszahlen auf einem nach wie vor sehr hohen Niveau behaupten. Dies zeigt die Auswertung der Top 5 Anbieter:

- Wealthcap (Platzierungsvolumen 2020: 166 Mio. Euro)
- Jamestown (161 Mio. Euro)
- ZBI (160 Mio. Euro)
- DF Deutsche Finance (144 Mio. Euro)
- Project (96 Mio. Euro)

Die Top 5 vereinen bereits ein Eigenkapitalvolumen von rund 727 Mio. Euro auf sich. Das entspricht mehr als der Hälfte des gesamten Marktes.

Immobilien auch 2020 die dominierende Assetklasse

Die nach wie vor dominierende Assetklasse Immobilien konnte mit 842 Mio. Euro

rund 69% des platzierten Eigenkapitals stellen. An zweiter Stelle folgen Private Equity-AIF mit rund 249 Mio. Euro platziertem Eigenkapital bzw. rund 20%. An dritter und vierter Stelle folgen die Assetklassen Multi-Asset mit 73 Mio. Euro (rund 6%) und erneuerbare Energien mit 50 Mio. Euro (rund 4%).

Risikogemischte Fonds auch 2020 klar favorisiert

Die Anleger investierten im Jahr 2020 zu 88% (2019: 91%) in risikogemischte und nur zu 12% (2019: 9%) in nicht risikogemischte geschlossene Publikums-AIF. Risikogemischte AIF ermöglichen eine breitere Risikostreuung, da sie in mindestens drei Objekte investieren oder eine diversifizierte Mieterstruktur aufweisen.



Ausblick

Auf Basis der aktuell moderaten Emissionsaktivitäten erwartet Scope für 2021 ein Platzierungsvolumen mit einem Niveau unterhalb der Eine-Milliarde-Euro-Schwelle.

Entscheidend für die künftige Entwicklung sowohl des Angebots- als auch des Platzierungsvolumens sind die Folgen der Corona-Krise. Einzelne Segmente werden die Auswirkungen der Krise deutlich negativer zu spüren zu bekommen als andere. Beispielsweise Hotelfonds werden es in den kommenden Jahren aus Sicht von Scope schwer haben. Besonders im Segment der Business- sowie Messe- und Kongresshotels wird eine Erholung aktuell nicht vor 2024 erwartet. Andere Segmente werden hingegen profitieren. Profiteure werden neben Wohnimmobilien die Bereiche Online-Logistik sowie der Lebensmitteleinzelhandel sein.

Dass die platzierungsstärksten Anbieter trotz der Corona-Krise dennoch den Absatz ihrer geschlossenen Publikumsfonds stabil halten konnten, unterstreicht die Nachfrage nach Sachwertinvestments. Autor: www.scopeanalysis.com

k-mi-Platzierungszahlen 2020:

Siegeszug deutscher Immobilien?

Nachdem wir bereits Marktvolumen und Anzahl der Angebote im mehrjährigen Vergleich ('k-mi' 04/21) sowie Vehikel, Publikums-AIF und institutionelles Geschäft analysiert haben ('k-mi' 05/21), kommen wir nun zu den Anlageklassen und Vermögensanlagen im Jahr 2020. Zunächst der Blick auf die Anlageklassen: Die untenstehende Grafik enthüllt, dass ca. 50 % des gesamten Marktvolumens bei Privatanlegern – vehikel-unabhängig – im Jahr 2020 auf deutsche Immobilienanlagen entfallen. Wir zählen hierzu (traditionell) die Angebote im Bereich 'Immobilien

Deutschland' (46 %) sowie 'Immobilien-zweitmarktfonds' (4 %), da letztere überwiegend in deutsche Immobilienfonds investieren. Angebote im Bereich 'Immobilien International' kommen auf 20 %. Der Abstand zwischen beiden Immobiliensegmenten war in der Vergangenheit durchaus schon mal geringer. Bedeutet nun das Erreichen der 50%-Schwelle für deutsche Immobilien (in den Jahren 2018 und 2019 lag der Anteil bei 49 %, in 2017 bei 36 % und 2016 bei 30 %), dass der Siegeszug für deutsche Immobilien nicht mehr zu stoppen ist?

Diese Schlussfolgerung ist u. E. aber verfrüht, u. a. aus folgenden Gründen: ++ Branchen-Primus Jamestown hatte den Vertrieb seines aktuellen Fonds in 2020 überwiegend wegen der Corona-Pandemie unterbrochen. Auch der Vertriebsstart u. a. des US Treuhand-AIF verzögerte sich zum Ende des Jahres, was dazu führte, dass die Zahlen des Segments 'Immobilien International' in 2020 (relativ und absolut) leicht unter dem langjährigen Durchschnitt blieben. In diesem Segment sind jedoch weiterhin etablierte Anbieter wie BVT, Deutsche Finance und TSO aktiv. Auch die One Group geht aktuell dazu über, auch pan-europäische Fonds aufzulegen, so dass wir die Anlageklasse 'Internationale Immobilien' bald wieder im Aufwärtstrend sehen werden ++ Dies gilt auch für die weiteren Anlageklassen Erneuerbare Energien (Anteil in 2020: 20 %), Private Equity (5 %) und Container/Logistik (4 %). Die Anbieter von Private Equity-Publikumsangeboten wie BVT, HMW/MIG sowie RWB/MEP konnten mit durchweg guten und teilweise spek-



Quelle: © Kaarsten - Fotolia.com

takulären Ergebnissen für ihre Anleger aufwarten, so dass wir im laufenden Platzierungsjahr einen deutlichen Zuwachs in diesem Bereich erwarten. Dies gilt ebenfalls für Erneuerbare Energien, die vom Nachhaltigkeitstrend profitieren, sowie für Logistik-Angebote, die durch die Corona-Pandemie ihre Systemrelevanz unter Beweis stellen konnten. Eine ausführliche Analyse der absoluten Zahlen und der Einzelergebnisse in den Anlageklassen folgt in den nächsten Ausgaben!

Betrachten wir nun die Ergebnisse der Anbieter von Vermögensanlagen sowie sonstiger Anlageformen außer Publikums-AIF: In diesem Marktsegment 'Vermögensanlagen + Sonstige' wurden im Jahr 2020 554 Mio. € platziert. Auf die mehrjährige Verteilung von Volumen und Anzahl der Angebote sind wir bereits in 'k-mi' 04/21 eingegangen. Wie im Vorjahr

liegt die ThomasLloyd Group auf Platz 1. Erstmals auf Platz 2 ist Solvium, die damit ihr kontinuierliches und solides Wachstum fortsetzt. Neu auf Platz 3 ist die DE-GAG, auf Platz 4-7 folgt in relativ engen Abständen TSO, One Group, asuco und Habona. Das Zeichnungskapital von Habona über 42,9 Mio. € stammt aus dem 'Habona Nahversorgungsfonds Deutschland', einem offenen Publikums-AIF, den wir hier unter 'Sonstiges' aufführen. Die Top 10 wird von Wattner, FIM und IMMAC vervollständigt. Bei dem hier aufgeführten IMMAC-Volumen handelt es sich um Privatanleger-Zeichnungen in Spezial-AIF, die ebenfalls hier als 'Sonstiges' geführt werden. Sowohl IMMAC als auch Habona sowie hep und HTB auf den weiteren Plätzen haben darüber hinaus in 2020 nennenswerte Umsätze mit geschlossenen Publikums-AIF sowie im institutionellen Geschäft getätigt (vgl. 'k-mi' 05/21).

'k-mi'-Fazit: Sachwerte sind und bleiben gefragt! Wir gehen für das laufende Jahr von (stark) steigenden Umsätzen in den Anlageklassen Immobilien, Erneuerbare Energien, Private Equity und Logistik aus. Zur Investition in diese Anlageklassen sind AIF und Vermögensanlagen die idealen Vehikel. Vermögensanlagen sehen sich allerdings einer weiteren Verschärfung der Regulierung gegenüber: U. a. soll durch den in dieser Woche vom Bundeskabinett verabschiedeten BMF-"Entwurf eines Gesetzes zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes" ein Blind-Pool-Verbot für Vermögensanlagen kommen (vgl. 'k-mi' 01/21). Ob der Finanzausschuss im Bundestag der Vorgabe des BMF folgt, bleibt allerdings abzuwarten. Wir werden Sie dazu auf dem Laufenden halten! Zudem dürfte ein mögliches Blind-Pool-Verbot erst im Jahr 2022 in Kraft treten, so dass das Platzierungsjahr 2021 ohnehin noch ohne regulatorischen Sondereffekt ablaufen sollte!

Autor: www.kapital-markt-intern.de



Quelle: © e... ingpossible - Fotolia.com

Private-Equity-Branche steht vor neuem Hoch

Global Private Equity Report 2021 von Bain

Die Corona-Pandemie hat den jahrelangen Höhenflug der Private-Equity-(PE-)Branche im Frühjahr 2020 abrupt gestoppt. Doch die Pause war nur von kurzer Dauer. Nach Asien ist das Geschäft erst in Nordamerika, dann in Europa zügig wieder angesprungen. Weltweit investierten Buy-out-Fonds im vergangenen Jahr mit 592 Milliarden US-Dollar sogar 8 Prozent mehr in neue Deals als 2019 (Abbildung). Das sind Ergebnisse des zwölften "Global Private Equity Report" der internationalen Unternehmensberatung Bain & Company.

"Die Private-Equity-Branche hat sich 2020 sehr gut geschlagen und sich als äußerst resilient erwiesen", betont Bain-Partner Alexander Schmitz, der die PE-Praxisgruppe in der DACH-Region leitet. "Und das trotz der beispiellos schwierigen Rahmenbedingungen." Zwar konnten Buy-out-Fonds weniger neue Transaktionen abschließen als 2019 – weltweit sank die Zahl der Deals um 24 Prozent auf rund 3.100. Doch eine höhere Investitionssumme pro Transaktion hat diesen Rückgang mehr als ausgeglichen. Dabei investierte die PE-Branche im zweiten Halbjahr so viel wie nie zuvor in der jüngeren Vergangenheit.

Renditen bleiben stabil

Durch den intensiven Wettbewerb und aufgrund weiterhin großer Kapitalzuflüsse blieben die Bewertungen hoch. In Europa stieg das durchschnittliche EBITDA-Multiple mit 12,6 auf einen Rekordwert. Hohe Preise wurden vor allem in Branchen erzielt, die wie Bezahlendienste von der Pandemie kaum betroffen sind oder sogar von ihr profitiert haben, so wie der Technologiesektor.

Angesichts der hohen Bewertungen dürfte sich bei den Renditen der PE-Fonds 2020 wenig geändert haben. Die auf zehn Jahre annualisierte Internal Rate of Return



(IRR) ist – anders als in der Weltfinanzkrise 2008/2009 – bislang stabil geblieben. Bei Exits realisierten die Fonds mit dem 2,3-Fachen sogar ein Multiple über dem Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre. Die Erlöse bei Exits beliefen sich auf insgesamt 427 Milliarden US-Dollar und bewegten sich damit auf einem ähnlichen Niveau wie 2019. Dank der raschen Erholung der Kapitalmärkte konnte die PE-Branche ihr IPO-Volumen 2020 dabei auf 81 Milliarden US-Dollar steigern, was gegenüber dem Vorjahr mehr als einer Verdoppelung entspricht.

Nicht-investiertes Kapital nimmt weiter zu

Beim Fundraising erreichte die Branche mit 989 Milliarden US-Dollar nicht ganz das Rekordniveau von 2019. Inzwischen beziffert sich das nicht-investierte Kapital auf 2,9 Billionen US-Dollar. "Institutionelle Anleger sehen in Krisenzeiten insbesondere die etablierten PE-Fonds als sicheren

Hafen für ihr Kapital an“, stellt Bain-Partnerin und Branchenkennerin Silvia Bergmann fest. „Daher werden die meisten 2021 wahrscheinlich ähnlich hohe Investitionen tätigen oder diese sogar aufstocken.“

In einem bislang nie dagewesenen Ausmaß wurde Kapital für neue Übernahmeziele 2020 auch über sogenannte Special Purpose Acquisition Companies (SPACs) aufgenommen. Diese emittieren zuerst Aktien, um damit später dann eine Transaktion vorzunehmen. Im vergangenen Jahr flossen insgesamt 83 Milliarden US-Dollar in 248 solcher Börsenmäntel, bis Februar 2021 nahmen 170 SPACs weitere rund 50 Milliarden US-Dollar auf. Nach Beobachtungen von Bain erzielen diese in Gänze zwar steigende Renditen, doch zwischen den Besten und den Schwächsten gibt es große Unterschiede. „Derzeit werden immer mehr SPACs bei börsenreifen Unternehmen vorstellig“, so Bergmann. „Auf Dauer werden sich jedoch nur Anbieter durchsetzen, die in überschaubarer Zeit geeignete Übernahmekandidaten finden, diese im Rahmen einer Due Diligence auf Herz und Nieren prüfen und danach konsequent weiterentwickeln.“

ESG gewinnt an Bedeutung

Für eine grundlegende Veränderung des PE-Geschäfts sorgt nicht zuletzt ESG (Environmental, Social, Governance). Denn Nachhaltigkeit rückt bei Stakeholdern zunehmend in den Fokus. So haben im vergangenen Jahr 88 Prozent der institutionellen Anleger nach eigenen Angaben auch ESG-Kriterien bei Anlageentscheidungen mit einbezogen. Diesbezüglich aber hat die PE-Branche in ihrem Portfolio Nachholbedarf. Einer Analyse des ESG-Spezialisten EcoVadis zufolge stehen europäische PE-Anbieter mit ihren

Beteiligungen zwar besser da als der US-amerikanische Wettbewerb, doch weitreichende Nachhaltigkeitsinitiativen sind noch Mangelware.

Vor diesem Hintergrund fordert Bain-Partnerin Bergmann zum Umdenken auf:

„Nachhaltigkeit sollte bei PE-Fonds nicht länger ein Nischendasein führen.“ Das Thema sei vielmehr ein Muss und zunehmend auch bewertungsrelevant. „Vorreiter erachten ESG bereits als integralen Teil eines jeden Konzepts zur Wertsteigerung im Portfolio.“

Investmentstau löst sich auf

Zunächst dürfte aber Expansion das bestimmende Thema in der PE-Branche sein. Bis Februar 2021 lag das Volumen aller Buy-out-Deals 60 Prozent über dem Fünfjahresdurchschnitt für die ersten beiden Monate. „Der Investmentstau löst sich auf“, so Bain-Experte Schmitz. „Angesichts der hohen Summe nicht-investierten Kapitals und der Resilienz in der Corona-Krise ist für 2021 mit einem dynamischen Jahr zu rechnen.“

Doch in der aktuellen Situation ist das Geschäft alles andere als ein Selbstläufer. „Die hohen Bewertungen lassen nur wenig Raum für Fehleinschätzungen“, erklärt Schmitz. „Je besser ein PE-Investor eine Zielbranche versteht, desto geringer sind seine Risiken.“ Hinzu kommt, dass sich auch für viele Fonds die Arbeitsbedingungen verändert haben. Due Diligences erfolgen virtuell, Board-Meetings werden in Form von Videokonferenzen abgehalten. „In der Corona-Krise hat sich das Geschäftsmodell der PE-Branche als robust erwiesen“, konstatiert Schmitz. „Die Art zu arbeiten aber hat sich deutlich gewandelt.“

Autor: www.bain.com



Quelle: © Kirill Kedrinski - Fotolia.com

VC-Markt mit gutem Start ins neue Jahr – Geschäftsklima steigt weiter

Beurteilungen der Klimaindikatoren für Fundraising, Bereitschaft für Neuinvestitionen und Exits steigen kräftig. Die positive Entwicklung des Geschäftsklimas im Venture Capital-Markt geht auch im neuen Jahr weiter. Im ersten Quartal 2021 legt der Geschäftsklimaindikator des Frühphasensegments im Beteiligungsmarkt um 11,5 Zähler auf 27,8 Saldenpunkte zu. Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage legt dabei deutlich stärker zu als die Geschäftserwartungen. Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage steigt um 16,4 Zähler auf 31,9 Saldenpunkte, der Indikator für die Geschäftserwartung um 6,5 Zähler auf 23,7 Saldenpunkte. Mit dem Anstieg kommt der Indikator seinem bisherigen Bestwert aus dem dritten Quartal 2018 von 34,5 Saldenpunkten wieder sehr nahe.

Nur ein Jahr nach dem coronabedingten Einbruch des Geschäftsklimas sind fast alle Klimaindikatoren für das Marktumfeld wieder im positiven Bereich – viele sogar knapp unter ihren Bestmarken. Besonders stark legte im ersten Quartal 2021 das Fundraisingklima sowie die Beurteilung der Exitmöglichkeiten zu. Das Fundraisingklima dürfte von den Fortschritten bei der Implementierung des Zukunftsfonds beflügelt worden sein. Ein weiterer Grund, der auch den kräftigen Anstieg bei der Beurteilung der Exitmöglichkeiten beeinflusst haben dürfte, ist die Ankunft des US-SPAC-Booms in Europa. Bei Special Purpose Acquisition Companies ("SPACs") handelt es sich um Mantelgesellschaften, die zunächst Kapital über einen Börsengang einsammeln, um dieses anschließend in zuvor nicht festgelegte Unternehmen zu investieren. Für das zu übernehmende Unternehmen ist der Kauf durch einen SPAC eine Alternative zu einem herkömmlichen Börsengang. Ob SPACs dauerhaft als Exitvariante zur Verfügung stehen werden, bleibt aber abzuwarten.

Die dynamische Entwicklung bei Fundraising und Exits scheint auch die Bereit-

schaft für Neuinvestitionen erhöht zu haben. Deren Beurteilung ist auf ein neues Hoch geklettert – sicherlich auch wegen der Qualität und der Stärke des VC-Dealflows, deren Beurteilungen ebenfalls knapp unter Bestwert gestiegen sind. Die hohe Unsicherheit darüber, wie hart Start-ups von der Krise betroffen sind, hat zu Pandemiebeginn die Einstiegsbewertungen belastet. Da viele digitale Start-ups eher zu den Krisengewinner zählen dürften, beurteilen Investoren die zuletzt steigenden Einstiegsbewertungen aber wieder zunehmend schlechter.

"Der Stimmungsaufschwung auf dem VC-Markt, den wir am Ende des Jahres 2020 beobachten konnten, hat sich im ersten Quartal 2021 fortgesetzt", sagt Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW. "Die sehr gute Bewertung des Dealflows durch die VC-Investoren ist dabei besonders erfreulich. Denn ein aussichtsreicher Dealflow legt die Basis für erfolversprechende VC-Investitionen. Die Indikatoren für Qualität und Quantität des Dealflows liegen nur knapp unter ihren Bestwerten. Darin könnte sich widerspiegeln, dass die Corona-Krise für viele Start-ups ein Nachfrage-Beschleuniger ist, weil sie die Bedarfe für deren innovativen Lösungen sichtbar macht. Hier gibt es Chancen für Investitionen."

"Die schnelle Rückkehr der allgemeinen Marktstimmung und der wichtigsten Indikatoren in Richtung ihrer historischen Höchstwerte zeigen, dass Venture Capitalisten und Startups die Corona-Pandemie endgültig hinter sich gelassen haben und nach vorn schauen", so Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BVK. "Erfreulich ist die optimistischere Einschätzung beim Fundraising und des lange sehr kritisch bewerteten Exit-Umfelds. Steigende Bewertungen versprechen attraktive Verkaufspreise. Die Börse wird wieder als realistische Exit-Option gesehen, dank sich füllender IPO-Pipeline und durch die SPAC-Diskussion. Die deut-

lich kritischere Sicht der VCs auf die steuerlichen Rahmenbedingungen verwundert nicht. Mit dem Fondsstandortgesetz blieb die Bundesregierung hinter den Erwartungen zurück und verpasste die große Chance, sowohl beim Thema Mitarbeiterbeteiligungen für Startups als auch bei der Umsetzbesteuerung von Fondsmangementleistungen international wettbewerbsfähige Regelungen einzuführen.“
Autor: www.kfw.de



Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

Studie zu Private Equity:

Klimafreundliche Investments zeigen positive Effekte und sind profitabel

Gute Nachrichten für nachhaltige Investoren. Laut einer neuen Studie der globalen Unternehmensberatung Kearney in Kooperation mit der TU München und dem Climate Change Start-up right. based on science haben Private-Equity-Investitionen, die den Klimaschutz in den Mittelpunkt stellen, tatsächlich einen nachweislich positiven Klimaeffekt. Ein zusätzlicher Pluspunkt: Je klimafreundlicher investiert wird, umso höher die durchschnittliche Profitabilität der Portfoliounternehmen.

Klimaschutz und attraktive Renditen müssen nicht im Widerspruch zueinander stehen. Private-Equity-Fonds, die in klimafreundliche Unternehmen nach den ESG-Richtlinien investieren, tragen messbar zu einer vergleichsweise langsameren Klimaerwärmung bei – und profitieren in der Regel von einer attraktiven Performance des Investments. So lautet das Fazit einer neuen Studie der globalen Unternehmensberatung Kearney in Kooperation mit der TU München und dem Climate Change Start-up right. based on science. Dabei wurden der Einfluss klimafreundlicher Portfolios auf die globale Erwärmung und der Zusammenhang zwischen Klimafokus und Wirtschaftlichkeit untersucht. „Jedes PE-Portfolio kann einen positiven

Beitrag zum Klimaschutz leisten, indem es industriespezifische Klimaziele einhält, und dabei gleichzeitig ökonomisch wettbewerbsfähig sein. Klimaschutz ist in der Private-Equity-Branche also kein leeres Versprechen“, fasst Tobias Hartz, Private-Equity-Experte und Principal bei Kearney in Berlin, das Ergebnis zusammen.

Drei Investorentypen

Die Studie unterscheidet drei Investorentypen: Die „Vorreiter“ orientieren sich streng an den europäischen ESG-Richtlinien für Umwelt, Soziales und Corporate Governance. Die „Unterstützer“ haben den Schutz des Klimas ebenfalls in ihrer Strategie und den Entscheidungsprozessen verankert, jedoch weniger prominent. In der Investitionsstrategie der „Agnostiker“ taucht das Thema höchstens oberflächlich auf.

Mögliche Erderwärmungsszenarien bis 2050

Konkret wurde mit einem von von right. based on science entwickelten Modell errechnet, wie sehr sich das globale Klima erwärmen würde, wenn alle Unternehmen bis 2050 so wirtschafteten wie die hier untersuchten. Jan Mingo, Principal bei Kear-

ney in Berlin und Private-Equity-Experte: "Die Portfolios der "Vorreiter" und "Unterstützer" halten die branchenspezifischen Zielvorgaben ein, die mit dem Zwei-Grad-Ziel des Pariser Klimavertrags vereinbar wären. Die "Agnostiker" hingegen überschreiten diese Grenze deutlich. Würden alle Unternehmen so wirtschaften wie sie, stiege die globale Erwärmung sogar um 4,1°C."

Um herauszufinden, wie die Klimawirkung von Private-Equity-Portfolien gemessen am Industriemaßstab aussieht, wurde auf das "Beyond 2 Degree-Szenario" der Internationalen Energieagentur zurückgegriffen. Die daraus abgeleiteten Emissionsbudgets für jede Industrie wurden in Grad Celsius Werte übertragen. Die gute Nachricht: Die "Vorreiter" und selbst die "Unterstützer" unterschreiten die indus-

triespezifischen Benchmarks. Die "Agnostiker" liegen hingegen 1,0°C über dem anzustrebenden Wert ihrer Industrie.

Klimaschutz geht Hand in Hand mit Profitabilität

Der Einsatz für das Klima zahlt sich also aus, zumindest wenn man ihn in Grad Celsius misst. Setzt man die EBITDA-Margen der Portfoliounternehmen ins Verhältnis zu ihrem Klimabeitrag, sieht man Anzeichen für einen positiven Zusammenhang: Je höher der Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels, desto höher oft auch die Marge. "Wir konnten in unserer Untersuchung keinen Hinweis finden, dass der Einsatz für das Klima auf Kosten der finanziellen Performance geht", so Hartz.

Autor: www.atkearney.de

FERI:

Steigender Anlagedruck im Private Equity

Stabile Mittelzuflüsse trotz sinkender Investitionsquoten in 2020

Die Corona-Krise hat nach Einschätzung von FERI Spuren in der Private Equity-Branche hinterlassen. Zwar konnte sich der Markt nach dem Rückgang der Transaktionen im ersten Halbjahr 2020 im weiteren Jahresverlauf wieder erholen. Die Investitionen sind Corona-bedingt jedoch unter dem Durchschnitt der vergangenen Jahre geblieben. Damit setzt sich ein schon länger bestehender Trend fort. „Die Kapitalzusagen liegen seit langem deutlich über den tatsächlichen Investments. Auch 2020 dürfte die Private Equity Branche weltweit wieder etwa 200 Milliarden Dollar an zusätzlichem ‚Dry Powder‘ angehäuft haben. Damit steigt der Anlagedruck weiter an“, sagt Ahmet Peker, Leiter Institutionelle Kunden Deutschland FERI Trust GmbH.

Strategien abseits des Mainstreams gesucht

Da die Nachfrage der Investoren nach außerbörslichen Beteiligungen ungebremst sei, müsse mit einem weiteren Anstieg an „Dry Powder“ gerechnet werden. Dies wirke sich unmittelbar auf die Renditen der Investments aus. „Performancedaten für die europäischen Märkte zeigen, dass der Renditevorsprung von Private Equity gegenüber dem Aktienmarkt in den vergangenen Jahren geschmolzen ist. Das liegt daran, dass der höheren Nachfrage kein entsprechendes Angebot gegenübersteht. Steigende Preise und sinkende Renditen sind damit auch langfristig unausweichlich“, erläutert Peker. In Zukunft werde es immer schwieriger, die Renditeerwartungen der Investoren mit Buy Outs speziell in Mainstream-Konzepten zu erfüllen. Ähnliches gilt auch für andere Segmente

der Private Markets. „Die Lösung besteht darin, in ausgewählte Subsegmente des Marktes zu investieren. Dort sind die Bewertungen noch nicht so hoch. Das bietet Investoren bei einer frühzeitigen Positionierung ein attraktives Rendite-Risiko-Profil“, sagt Peker. Die Diversifizierung und Vertiefung der Asset Allocation werde daher, wie historisch schon in anderen Assetklassen zu beobachten war, auch in diesem Bereich renditegetrieben weiter zunehmen.

FERI investiert seit mehr als zehn Jahren erfolgreich in spezialisierte Private Equity Fonds mit einem klaren Wettbewerbsvorteil im jeweiligen Marktsegment. Im Bereich Immobilien und Infrastruktur stehen Value-Add-Strategien im Fokus. FERI ermöglicht Institutionellen Investoren damit den Einstieg in besonders selektive und ausgefeilte Investmentstrategien, die vom breiten Markt noch nicht entdeckt worden sind.

Autor: www.feri.de

Private Equity entscheidend für Zukunftsmarkt Cleantech

Rund um „Grüne Energie“ entsteht derzeit ein ganzes Universum an neuen und innovativen Unternehmen im Bereich Cleantech. Für Anleger sind sie derzeit fast ausschließlich über Private-Equity-Investments zugänglich. „In absehbarer Zeit werden immer mehr dieser Cleantech-Start-ups an die Börse gehen, für Private-Equity-Anleger ist der frühe Einstieg dann oft sehr lukrativ“, sagt Markus W. Voigt, CEO der aream Group.

So wurde etwa am 10. Dezember 2020 das Cleantech BladeRanger erfolgreich an der Börse Tel Aviv eingeführt, ein Unternehmen aus dem Portfolio des Inkubators Capital Nature. Das Unternehmen entwickelt Robotersysteme, die aus der Cloud heraus gesteuert werden und Solarpaneele eigenständig reinigen. So wird jeweils die maximale Sonneneinstrahlung auch zur Energiegewinnung genutzt, die Erträge der Anlagen steigen. „BladeRanger ist nur ein Beispiel für die Vielfalt der jungen Cleantech-Unternehmen, die wir uns genau ansehen und in die wir dann mit unserem Private-Equity-Fonds investieren“, so Voigt.

Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeitskriterien in der Anlage genau wie die erklärten Absichten vieler Staaten, Unternehmen oder Kommunen, klimaneutral

wirtschaften zu wollen, sorgen für einen unvergleichlichen Boom in diesem Sektor. So müssen noch viele Aufgaben erledigt und kreative Antworten auf die Herausforderungen des Klimawandels gefunden werden. „Hier sind es die neuen Cleantech-Unternehmen, die über exzellente, teils disruptive Technologien, aber dennoch solide Geschäftsmodelle verfügen, für die sie Kapital benötigen“, sagt Voigt.

Unternehmen in Early-stage-Phasen genau wie in der Expansions- und Wachstumsphase sind dabei auch für Investoren interessant. „Wir sehen diese Unternehmen, weil sich viele von ihnen an uns als einen der etablierten und großen Player bei Erneuerbaren Energien wenden“, so Voigt. „Wenn sie über einen klaren Businessplan und ausgereifte Technologie oder Produkte verfügen und wir durch unsere Größe, unser Netzwerk und unseren Marktzugang einen direkten Mehrwert schaffen können, beteiligen wir uns über einen eigens dafür aufgelegten Fonds.“ Dieses Vehikel, der aream Cleantech Capital, steht für Investoren offen.

Ein strategischer Partner ist dabei der israelische Inkubator Capital Nature, der bereits mehrere seiner Portfoliounternehmen erfolgreich an die Börse gebracht hat. Der eigene Börsengang ist für 2021/2022

geplant. „Für den aream Cleantech Capital haben wir vereinbart, in der letzten Finanzierungsrunde vor dem IPO direkt in den Inkubator zu investieren“, sagt Voigt. „Die enthaltenen Portfoliounternehmen passen hervorragend zu unserem Zielfortfolio und bieten attraktive Gewinnmöglichkeiten, die wie jetzt beim Börsengang von Blade-Ranger auch zügig realisiert werden.“

Autor: www.arem.de



Quelle: © pab_map - Fotolia.com

Coller Capital:

Bei drei Vierteln aller institutionellen Private-Equity-Investoren werden der Klimawandel und die Bereiche Gesundheit und Biotech die Anlageprioritäten in der Welt nach Covid verändern

Laut dem neuen Global Private Equity Barometer von Coller Capital werden in den nächsten Jahren zwei wichtige Themen die Private-Equity-Portfolios der Limited Partners (LPs) verändern. Drei Viertel aller LPs werden im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit und Klimawandel anders investieren und ein ähnlicher Anteil wird sich auf neue Chancen im Gesundheitswesen und in der Biotechnologie konzentrieren.

"Die Tatsache, dass die wichtigsten ESG-Themen - Klima, Nachhaltigkeit und Gesundheit - ganz oben auf der Agenda der Investoren stehen, sollte niemanden überraschen", sagt Jeremy Coller, Chief Investment Officer von Coller Capital. "Die Tatsache jedoch, dass die Hälfte aller Private-Equity-Investoren glaubt, dass ESG-Investitionen an sich ihre Portfoliorenditen steigern werden, sollte ein Weckruf für alle sein, die ESG immer noch für ein 'nice to have' oder ein PR-Tool halten." Michael Schad, Head of Investment Management bei Coller Capital, betont: "Wie wir aus früheren Barometer-Umfragen wissen, spielt das Thema Nachhaltigkeit bei europäischen Investoren schon seit Längerem eine größere Rolle als in Nordamerika. Dies erweist sich jetzt immer mehr als der richtige Ansatz, dem andere Regionen folgen werden."



Quelle: © tsyhun - Fotolia.com

Private-Equity-Investmentaussichten

Die Risiken für Private-Equity-Renditen sind nach Ansicht der LPs in den letzten 18 Monaten deutlich gestiegen. Ganze drei Viertel der Investoren befürchten eine Verschärfung der geopolitischen Auseinandersetzungen und Handelskriege, und über zwei Drittel sind besorgt über Veränderungen im regulatorischen und steuerlichen Umfeld. Interessanterweise glaubt zwar ein Drittel der nordamerikanischen LPs, dass sich die Biden-Harris-Administration negativ auf ihre Renditen auswirken wird, aber weitere 14 Prozent der Investoren sind der Meinung, dass die neue Administration einen positiven Einfluss haben wird.

Trotz ihrer Sorgen ist eine deutliche Mehrheit der Limited Partners in Nord-

amerika und Europa der Meinung, dass momentan ein guter Zeitpunkt ist, um neue Private-Equity-Engagements einzugehen, was jedoch nicht unbedingt einfach sei: Insbesondere mehr als die Hälfte der LPs in Nordamerika denken, dass es in letzter Zeit schwieriger geworden ist, die richtigen General Partners und Fonds auszuwählen. Die "schöne neue Welt" des Post-Covid-Investierens spiegelt sich auch in einer größeren Bereitschaft vieler LPs wider, ihre General Partner zu wechseln. Zwei Fünftel der Investoren sagen, dass sie jetzt eher als in den letzten Jahren Re-Ups, also Investments in Folgefonds eines ihrer aktuellen GPs, ablehnen, vor allem wegen schwächerer Fondsp performance als erwartet. Dies ist eine der Ursachen, weshalb fast die Hälfte der Limited Partners plant, in den nächsten 18 Monaten vermehrt Verpflichtungen gegenüber neuen GPs einzugehen.



Quelle: © Syda Productions - Fotolia.com

Renditen und Asset-Allokation

Die Renditen der Limited Partners aus Private Equity über die Gesamtlaufzeit ihrer Portfolios befinden sich laut dem Barometer auf Rekordniveau. Zwei Drittel der LPs haben nun Netto-Gesamtrenditen zwischen 11 und 15 Prozent aus Private Equity erzielt - ein weiteres Fünftel der LPs berichtet von Netto-Renditen über 16 Prozent seit Beginn ihrer Investments in diese Anlageklasse. Es überrascht nicht, dass die Allokation dieser Investoren in Private Equity - und in alternative Anlagen im Allgemeinen - weiter steigt: Ein größerer Anteil der Investoren als je zuvor seit der globalen Finanzkrise plant, seine Allokation in alternative Anlagen zu erhöhen. Die einzigen Regionen, gegenüber denen die Investoren eine signifikant negativere Einstellung zeigen, sind der Nahe Osten und Afrika (gegenüber denen etwas mehr als ein Viertel der LPs eher negativ eingestellt sind) und Lateinamerika (mit mehr als einem Drittel eher negativ eingestellter LPs).

Produktivität und Work-Life-Balance bei den Limited Partners

Fast die Hälfte der Private-Equity-Investoren geben an, dass ihre persönliche Produktivität seit Beginn der Pandemie zugenommen hat, und ganze zwei Drittel sagen, dass sich ihre Work-Life-Balance verbessert hat. Sie berichten, dass durch weniger häufiges Reisen die Herausforderungen der Arbeit im Home-Office mehr als ausgeglichen wurden.

Secondaries und Co-Investments

Drei Viertel der LPs sind inzwischen in Fonds investiert, die auf den Sekundärmarkt für Private Equity abzielen - mehr als ein Viertel der LPs hat sogar über ein Zehntel des gesamten Private Equity-Engagements in Secondaries investiert. Und das Wachstum in Secondaries scheint sich fortzusetzen: Ein Fünftel der Investoren plant, ihr Engagement weiter zu erhöhen. Die Winterausgabe 2020/21 des Barometers ergab, dass viele Investoren Änderungen in der Co-Investment-Politik der LPs erwarten. Das aktuelle Barometer deutet darauf hin, dass dies wahrscheinlich zu sehr unterschiedlichen und LP-spezifischen Ansätzen für Co-Investments führen wird. Obwohl drei Viertel der LPs sagen, dass der Wunsch, mehr Kapital für Co-Investments bereitzustellen, ein Anreiz dafür sei, ihre Anlagerichtlinien dahingehend zu verändern, nennen sie auch Themen wie Kosten, veränderte Einschätzungen zum Risiko-Rendite-Verhältnis und begrenzten Zugang als wahrscheinliche Gründe für eine Neubewertung der Thematik.

Private Credit

Direct Lending, Distressed und Mezzanine sind die bevorzugten Methoden für LPs, um in Private Credit zu investieren. Etwa drei Fünftel der LPs haben in den letzten drei Jahren in mindestens einen (teilweise mehrere) solcher Fonds investiert. Viele LPs sind jedoch der Meinung, dass die Renditen aus dem größten dieser Bereiche, dem Direct Lending, zu niedrig für ihr Risikoniveau sind.

Autor: www.collier-capital.com

Edelmetalle:

Für das zweite Halbjahr stehen die Ampeln weiterhin auf Grün

Gerade im Vergleich zu Krypto-Währungen ein Ausbund an Stabilität – Marktkommentar von Nico Baumbach, SIGNAL IDUNA Asset Management GmbH

Edelmetalle, zuvorderst Gold und Silber, galten langfristig schon immer als Hort der Stabilität. Blickt man auf ihre Kursentwicklung der vergangenen Monate verdienen sie sich diesen Ruf zunehmend auch auf kurze Sicht – zumindest im Vergleich mit anderen Assetklassen. Denn was sich bei den sogenannten Krypto-Währungen, zuvorderst dem Bitcoin, tut, stellt die Bewegungen der altbekannten Metalle komplett in den Schatten. So betrug die annualisierte Volatilität (jeweils auf Euro-Basis) bei Bitcoin 71,9 Prozent. Bei Ethereum waren es sogar 97,6 Prozent – definitiv zu viel, um sich als alternatives Mittel der Wertaufbewahrung zu qualifizieren. Die Volatilität von Gold lag im Vergleich dazu bei geradezu beruhigenden 13,6 Prozent. Ein ähnliches Bild bietet sich, wenn man sich den Maximum Drawdown der letzten drei Jahre betrachtet: Hier ist Ethereum mit einem Wert von -85,6 Prozent „Spitzenreiter“, Bitcoin und Gold folgen mit -60,8 und -18,8 Prozent. Wertentwicklung auf Euro-Basis logarithmiert. Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen..
Quelle: Macrobond. Stand: 31.05.2021.

Nachhaltigkeit ist die neue Benchmark

Aber es gibt auch Dinge, die Edelmetalle und die Blockchain-Varianten eint: Das ist die kritische Betrachtung hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit. Während die Förderung von Edelmetallen regelmäßig mit massiven Eingriffen in die Natur einhergeht und die Ökologie schädigt, ist es bei der Blockchain-Technologie der für das Mining, aber auch für Transaktionen zu

betreibende und seit Jahren diskutierte Energieeinsatz. Dass letzterer einem einzelnen Herrn erst jüngst bewusst geworden sein soll, ist dabei so überraschend, dass man es kaum glauben mag.



Blickt man auf die Verwendungsseite, wird jedenfalls deutlich, dass ein nachhaltigeres Wirtschaften in vielen Bereich, insbesondere in der Energiegewinnung, -speicherung und -verwendung, ohne den Einsatz von Edelmetallen nach heutigem Stand der Technik nicht möglich scheint. So kommen Solarmodule nicht ohne Silber aus, und im Bereich der Wasserstoff-Technologie ist Platin der Platzhirsch.

Insofern ist der in vielen Industrieländern in Richtung einer nachhaltigeren Energieversorgung beschrittene Pfad auch ein Garant für eine langfristig anhaltend hohe Nachfrage nach Edelmetallen. Das wird auf Sicht leider die Ausbeutung der Natur nicht stoppen, aber zumindest werden der Druck der Investoren und steigende Preise zu höheren Recyclingquoten und effizienteren Technologien führen. Auch

die Minengesellschaften selbst bewegen sich, wie die Errichtung erster Solarparks zur Deckung des eigenen Energiebedarfs zeigt.

Zinsentwicklung begünstigt Nachfrage wie Angebot

Beeinflusst wird der Preis bekanntlich durch das Spiel von Angebot und Nachfrage. Insofern kommt den Notenbanken dies- und jenseits des Atlantiks in mehrfacher Hinsicht eine gewichtige Rolle zu. Da eine zurückhaltende Zinspolitik die Opportunitätskosten in Form entgangener ordentlicher Erträge niedrig zu halten verspricht, wirkt das auf der Nachfrageseite durchaus stützend. Das gilt gerade bei den als Währungsersatz wahrgenommenen Edelmetallen. Auf der anderen Seite dämpft ein niedriges Zinsniveau die Finanzierungskosten der immer kapitalintensiver werdenden Exploration in immer entlegeneren Gegenden unseres Planeten und unterstützt damit – über alle Metalle hinweg – eher das Angebot. Welcher der beiden gegenläufigen Effekt stärker wirken

wird, ist schwer zu beziffern. Unmittelbarer wirkt er auf die Nachfrage – langfristig auch auf das Angebot.

Höchststände teilweise noch weit entfernt

Mit Blick auf die bislang in diesem Jahrtausend erreichten Höchstkurse der einzelnen Metalle, die – mit Ausnahme von Silber – auch historische Hochs markierten, ist jedenfalls noch Potential vorhanden. In Euro gerechnet, haben Platin und Silber noch 55 bzw. 45 Prozent Luft nach oben, bei Palladium und Gold sind es 11 bzw. 12 Prozent. Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei den Minenwerten, gemessen am Philadelphia Gold & Silver Index, ab. Diese müssten, in Euro gerechnet, noch 28 Prozent zulegen, um ihre vor gut zehn Jahren erreichten Höchstkurse zu erreichen. Das alles dürfte per Saldo die Edelmetalle und ihre Minenwerte auch im zweiten Halbjahr unterstützen – in jedem Fall aber erneut für einen stabileren Verlauf sorgen als bei den digitalen Nachahmern.

Autor: www.si-am.de

Trotz schwachem ersten Quartal sind die Aussichten für Gold positiv

Marktkommentar von Carsten Mumm, Chefvolkswirt bei der Privatbank Donner & Reuschel

Nach neuen Höchstkursen mit über 2.000 USD pro Feinunze im August letzten Jahres ging das Gold in eine Konsolidierung über und notierte Ende November unterhalb von 1.800 USD. Auch war der Anstieg nahe der 2.000er-Marke bis zum Jahreswechsel nur vorübergehend.

Trotz des Dauer-Lockdowns in Europa, weltweit explodierender Staatsschulden, niedriger Nominalzinsen und steigender Inflationsperspektiven fiel die „Krisenwährung“ auf derzeit nur noch 1.700 USD. Einerseits mögen die weltweit haus-

sierenden Aktienbörsen einige Anleger zu Umschichtungen aus Edelmetallen veranlassen haben – zumal in den letzten Wochen immer wieder charttechnisch wichtige Unterstützungen gebrochen wurden, es sich also ein intakter Abwärtstrend ergeben hat. Zudem hat der relativ deutliche Zinsanstieg, allen voran in den USA, lange nicht vorhandene Anlageopportunitäten gebracht, die parallel stark gestiegenen Kryptowährungen haben Kapital angezogen und ein festerer USD sorgte für eine sinkende Goldnachfrage aus anderen Währungsräumen. Und tatsächlich sind es gerade Gold-ETFs, die seit Jah-

resanfang erhebliche Mittelabflüsse verzeichneten, nachdem Anleger im Vorjahr noch Rekordsummen investiert hatten. Es ist jedoch davon auszugehen, dass auch die US-Notenbank Fed einem weiteren deutlichen Zinsanstieg nicht tatenlos zusehen wird, um die Refinanzierung der besonders in den USA extrem stark steigenden Staatsschulden nicht zu gefährden. Nach Abzug der aktuell steigenden Inflation blieben die Realzinsen damit tief

negativ. Zudem dürfte sich angesichts derzeit niedrigerer Goldpreise und der in den kommenden Monaten zu erwartenden globalen wirtschaftlichen Erholung auch die im Krisenjahr 2020 um mehr als ein Drittel eingebrochene, wichtigste Nachfragekomponente, die Schmuckindustrie, kräftig erholen und in den kommenden Monaten für eine Stabilisierung und dann wieder steigende Goldnotierungen sorgen. Autor: www.donner-reuschel.de

Verantwortungsvolle Goldbeschaffung: Berücksichtigung von ESG-Standards

Gold sollte ein fester Bestandteil in jedem Portfolio sein.

Denn in Zeiten wirtschaftlichen Schocks verhält sich das Edelmetall typischerweise defensiv, und bietet auch eine Absicherung im Fall einer Inflation, was in Zeiten wirtschaftlichen Wachstums von Vorteil sein kann. Nitesh Shah, Director, Commodity Strategist bei WisdomTree, erklärt im folgenden Kommentar, wie ESG-Faktoren bei Gold-ETPs berücksichtigt werden.

Die überwiegende Mehrheit der institutionellen Investments in physisches Gold erfolgt über die Good Delivery Bars der London Bullion Metals Association (LBMA). Anleger können so über Finanzinstrumente wie Exchange Traded Products (ETPs) in Gold mit den höchsten ethischen Standards investieren, die einst großen Instituten vorbehalten waren. Das Liefersystem der LBMA setzt Maßstäbe in Bezug auf die Qualität des Edelmetalls, den ethischen Handel und die verantwortungsvolle Beschaffung. Anleger, die LBMA Good Delivery Bars kaufen, können sicher sein, dass ein gemeinsamer Standard erfüllt wurde. Darüber hinaus drängt die Organisation kontinuierlich darauf, dass jedes Jahr höhere Standards eingehalten werden.



Quelle: © Pixabay.com

Verantwortungsbewusstes Sourcing

Die LBMA führte 2012 erstmals ein Responsible Sourcing-Programm für Gold ein, das einen gemeinsamen Standard für alle Raffinerien festlegt, obwohl viele der Standards bereits von Mitgliedern erfüllt wurden. Der anfängliche Schwerpunkt lag auf folgenden Bereichen: Menschenrechte, Konflikte und Regierungsführung. Ihre Standards stellten sicher, dass schwerwiegende Menschenrechtsverletzungen im Zusammenhang mit der Gewinnung, dem Transport oder dem Handel mit Gold vermieden werden. Die Goldproduktion sollte bei Konflikten weder direkt noch indirekt nichtstaatliche bewaffnete Gruppen unterstützen. In Bezug auf die Governance legen die Standards Verfahren fest, um Bestechung, Betrug und Geldwäsche zu vermeiden.

Die Mitglieder der LBMA sind hauptsächlich Goldraffinerien. Die Raffinerien müssen nicht nur nachweisen, dass sie die Standards einhalten, sondern auch einen Due-Diligence-Prozess durchführen, um sicherzustellen, dass das Material, das sie entweder aus Minen oder aus recycelten Quellen verwenden, auch den Standards entspricht. Die LBMA verfügt über ein Netzwerk von Wirtschaftsprüfern, die von der LBMA speziell geschult wurden.

ESG-Faktoren

Im Laufe der Jahre haben sich die Standards der LBMA für verantwortungsbewusstes Sourcing verschärft. Im Jahr 2019 wurden die erweiterten Standards implementiert und erstmals ESG-Bewertungen eingeführt. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie eine Goldraffinerie ihre ESG-Verantwortlichkeiten demonstrieren kann:

- durch ihre Tätigkeit als Raffinerie; oder ihre verantwortungsvollen Beschaffungspraktiken mit der vorgelagerten Lieferkette

Raffinerien werden ermutigt, das unternehmerische Engagement mit dem liefernden Goldbergbau zu stärken, und diese Unternehmen beim Aufbau ihrer eigenen Due-Diligence-Kapazitäten zu unterstützen. Raffinerien müssen das Risiko in der gesamten Lieferkette ein-

schließlich der Umweltpolitik und -praktiken der Minenarbeiter bewerten.

Maximieren von verantwortungsbewusstem Sourcing über WisdomTree

Bei WisdomTree erkennen wir die schrittweise Umsetzung der hohen Standards der LBMA an. 2012 war der Wendepunkt, an dem verantwortungsbewusstes Sourcing ein Merkmal des Goldmarktes wurde und 2019 das Jahr, in dem ESG-Faktoren zu einem formalen Standard auf dem Goldmarkt wurden. Das gesamte physisch abgesicherte Gold-ETP-Sortiment von WisdomTree wird von LBMA Good Delivery Bars gesichert, die nach 2012 hergestellt wurden. Wir wechseln in unserem Gold-ETP-Sortiment jedoch zunehmend zu Goldbarren, die nach 2019 hergestellt wurden.

Wir gehen davon aus, dass die Leitlinien für verantwortungsbewusstes Sourcing der LBMA die ESG-Anforderungen weiter stärken werden. Möglicherweise werden auch die Standards für recyceltes Gold verschärft. Das Ziel von WisdomTree ist es, Kunden die Einhaltung der höchstmöglichen ethischen Standards zu ermöglichen, wobei die Liquidität und Verfügbarkeit der neuesten Goldbarren berücksichtigt werden.

Autor: www.wisdomtree.eu



Quelle: © moodboard - AdobeStock.com

Goldausblick auf das vierte Quartal 2021: am Scheideweg zwischen Hoffnung und Angst

Wir beginnen das Jahr 2021 mit der Hoffnung, dass die COVID-19-Impfstoffe einen Weg aus der Misere bieten werden, für die die Pandemie in Bezug auf die menschliche Gesundheit und die Volkswirtschaften, in denen wir agieren, gesorgt hat.

Wie aber schon im Dezember 2020 völlig klar war, hält der Weg zu einer Erholung wohl zahlreiche Hindernisse bereit. Im Dezember 2020 begann sich eine mutierte Form des Virus in großen Teilen Großbritanniens auszubreiten, was erneut Social-Distancing-Maßnahmen und eine Störung der Geschäftstätigkeit zur Folge hatte. Zur Eindämmung dieser mutierten Form des Virus, dem Wissenschaftler eine höhere Übertragungsrate zuschreiben, schließen viele Länder ihre Grenzen zu Großbritannien. Dass das Virus mutiert sollte keine Überraschung sein, denn das liegt in der Natur von Viren. Wenn es durch die Mutation negative Eigenschaften annimmt – in diesem Fall eine höhere Übertragungsrate –, entsteht uns dadurch aber ein Problem. Es ist unwahrscheinlich, dass Großbritannien das einzige Land ist mit einer negativ mutierten Form des Virus. Deshalb beginnen wir das Jahr 2021 mit einer hohen Unsicherheit im Hinblick darauf, wie viele weitere Hindernisse sich uns auf dem Weg stellen werden. Wie bereits 2020 ist es wahrscheinlich, dass Gold als wichtige Absicherung gegen diese Unsicherheiten dienen wird.

Gleichzeitig durchleben wir aber bereits seit mehr als einem Dreivierteljahr den Schock einer globalen Pandemie und Institutionen haben Versuche unternommen, die wirtschaftlichen Folgen der Situation abzumildern. Es ist zur umfangreichsten finanz- und geldpolitischen Reaktion auf eine Wirtschaftskrise aller Zeiten gekommen. Beispielsweise wurde in den USA gerade (28. Dezember 2020) ein COVID-

Konjunkturprogramm in Höhe von 900 Mrd. USD verabschiedet, das Teil eines Gesetzesentwurfs von 2,3 Billionen USD ist, mit dem sich die US-Regierung bis September 2021 finanzieren wird. Doch der amtierende Präsident fordert höhere Geldleistungen an Haushalte, wodurch sich die Staatsverschuldung womöglich noch erhöhen könnte. Diese kühnen geld- und finanzpolitischen Entscheidungen sind zwar notwendig, aber wahrscheinlich auch äußerst verzerrend. In den kommenden Jahren besteht ein erhöhtes Potenzial auf eine höhere Inflation. Ebenso ist wahrscheinlich, dass die Last einer steigenden Staatsverschuldung denjenigen schaden wird, die sie zu begleichen haben. Diese Last fällt häufig den jüngeren, weniger vermögenden Bevölkerungsgruppen zu. Dies wird sich voraussichtlich als Belastung für den Generationenvertrag erweisen, was wiederum die Frage aufwirft, ob 2021 ein weiteres Jahr für soziale Unruhen werden könnte. Als Absicherung gegen geopolitische Risiken könnte Gold wieder einmal zu einem wertvollen Vermögenswert werden.

Mithilfe unseres Modellrahmens, der in unserem Blogartikel „Gold:

So bewerten wir Edelmetalle“ erläutert wird, arbeiten wir einige Szenarien für die Goldpreise bis ins vierte Quartal 2021 aus.

In der Abbildung stellen wir drei unterschiedliche Prognosen dar:

Konsens – basierend auf den Konsensprognosen für den gesamten makroökonomischen Dateninput und der Annahme, dass sich die Anlegerstimmung im Hinblick auf Gold auf dem heutigen Niveau hält. Andauernde wirtschaftliche Unsicherheit – weitere geldpolitische Interventionen, möglicherweise durch die Steuerung der Zinsstrukturkurve – schränken die Renditen von US-Staatsanleihen ein und der

US-Dollar verliert weiter an Wert, während sich die Anlegerstimmung gegenüber Gold verbessert.

Härterer Kurs der Fed – die US-Notenbank (Fed) verfolgt trotz der Anpassung ihres Inflationsziels einen härteren Kurs und die Renditen von US-Staatsanleihen gehen deutlich nach oben, der US-Dollar legt wieder auf den Stand vom Juni 2020 zu und die Inflation bleibt deutlich unterhalb ihres Zielwerts. Da die Angst um eine Abwertung des US-Dollars nachlässt, sinkt die Positionierung in Gold-Futures.
KONSENS

Der Konsens hat sich an die neue Inflationszielregelung der US-Notenbank angepasst, bei der sich die Zentralbank auf die durchschnittliche Inflation konzentriert und die Inflation deshalb über 2 % steigen lässt, um dadurch Zeiträume auszugleichen, in denen sie darunter lag.

Dem Konsens nach bleiben die Zinsen für mehr als ein Jahr stabil. In der Tat zeigen die „Dot-Plots“ der US-Notenbank, dass die Leitzinsen bis 2023 stabil bleiben werden.

Der Konsens erwartet einen Anstieg der Inflation auf deutlich über 2 %, Mitte des Jahres 2021 soll sie 2,6 % erreichen. Dies spiegelt teilweise die steigenden Energiekosten wider, die Anfang 2020 stark rückläufig waren. Doch den Erwartungen zufolge soll auch die Kerninflation (PCE) im zweiten Quartal 2021 von derzeit 1,4 % auf 2,0 % steigen, was auf einen breiter angelegten Anstieg der Preise schließen lässt.

Der Markt erwartet, dass sich die Renditen von US-Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit über den Prognosehorizont hinweg von dem im August 2020 erreichten Tief von 0,50 % mehr als verdoppeln. Dies spiegelt sich teilweise in der steigenden Verschuldung der US-Regierung wider. Die Ausgaben für das COVID-19-Konjunkturprogramm könnten über das vor Kurzem genehmigte Paket von 900 Mrd. USD hinaus steigen, wenn die Trump-Regierung die Republikaner von der Genehmigung von Trumps Vorschlags überzeugen kann, ehe er das Weiße Haus verlässt (was unwahrscheinlich ist, die Chancen stehen

aber nicht gleich null). Der Konsens scheint hierbei keinerlei Steuerung der Zinsstrukturkurve einzupreisen. Die Rendite von inflationsgeschützten US-Staatsanleihen (TIPS) ist weiterhin negativ und mit -1,03 % sehr niedrig. Die steigenden Differenziale zwischen realen und nominalen Renditen von US-Staatsanleihen lassen auf höhere Inflationserwartungen schließen.

Obwohl der Konsens in einem Markt stagnierender Leitzinsen steigende Renditen von US-Staatsanleihen erwartet, erwartet er auch eine fortgesetzte Abwertung des US-Dollars. Die Abweichung zwischen dem US-Dollar und US-Staatsanleihen stimmt mit der Sorge um eine steigende Verschuldung überein.



Quelle: © Pixabay.com

Im Konsensfall belassen wir die Positionierung in Gold-Futures in etwa auf dem Niveau von heute (250.000 Netto-Long-Kontrakte), wir preisen in diesem Szenario also keinen weiteren Optimismus für das Metall ein. Anfang 2020 erreichte die Positionierung bei knapp 400.000 Netto-Long-Kontrakten einen Höhepunkt.

In diesem Szenario könnte Gold auf 2130 USD/oz steigen. Es würde damit den im August 2020 erreichten Stand von 2075 USD/oz übersteigen und einen neuen Rekord brechen.

Anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit

Der Konsens scheint eine geradlinige Erholung mit sehr wenigen Hindernissen einzupreisen. In Großbritannien kommt es derzeit allerdings zu einer bedeutenden Schwierigkeit, die auch auf dem Rest von

Europa lastet, da aufgrund der Ausbreitung einer infektiöseren Mutation des Virus strengere Social-Distancing-Maßnahmen und Lockdowns in unterschiedlichen Formen eingeführt wurden. Die meisten Konsensumfragen wurden vor Einführung dieser Maßnahmen durchgeführt. 2021 werden viele Menschen gegen COVID-19 geimpft werden, doch die operative Herausforderung, die gesamte Bevölkerung zu impfen, ist nicht zu unterschätzen. Angesichts dessen bezweifeln wir, dass die Zentralbanken in naher Zukunft einen Weg in Richtung einer Erhöhung der Zinsen oder der allgemeinen Geldpolitik bekannt geben werden. Der Widerstand gegen eine Erhöhung im Jahr 2013 ist im Gedächtnis der US-Notenbank noch zu frisch, weshalb sie es ablehnen wird, verfrüht eine Erhöhung anzudeuten. Eine Möglichkeit, die sich der Fed bietet, ist die Steuerung der Zinsstrukturkurve. Dadurch werden die Renditen von US-Staatsanleihen aller Wahrscheinlichkeit nach limitiert (relativ zu den Konsenserwartungen).

Die Inflation könnte bei rund 2,8 % einen Höhepunkt erreichen, da die Maßnahmen der Fed eine steigende wirtschaftliche Nachfrage erzeugen, während das Angebot aufgrund von COVID-bezogenen Problemen in der Lieferkette eingeschränkt bleibt. Außerdem könnte die freizügigere Geldpolitik den US-Dollar stärker schwächen als im Konsensfall.

Da die Zentralbank weiter mit neuen geldpolitischen Instrumenten experimentiert und der US-Dollar an Wert verliert, wendet sich die Stimmung der Investoren zugunsten eines Kursanstiegs bei Gold und die Positionierung in Gold-Futures steigt auf 350.000 Netto-Long-Kontrakte. Je weiter die Realzinsen ins Negative sinken, desto stärker steigt die Attraktivität von Gold.

In diesem Szenario könnte Gold auf 2340 USD/oz steigen und damit gegenüber den Kursen vom Dezember 2020 einen Gewinn von fast 24 % verzeichnen.

Härterer Kurs der Fed

In diesem Szenario spielen wir des Teufels Advokaten: Was, wenn sich die wirtschaftlichen Bedingungen verbes-

sern und die Fed die Inflation unter 2 % halten möchte, um die langfristigen Erwartungen zu stabilisieren? Da die Fed ihre Inflationsregelung 2020 geändert hat, handelt es sich bei diesem Szenario um das unwahrscheinlichste, es lohnt sich aber, seine Auswirkungen genauer zu untersuchen.

Zunächst hält sich die Inflation über den Prognosehorizont hinweg unter 2 %. Steigende Zinsen könnten dazu führen, dass die Renditen für US-Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit auf 1,8 % steigen (d. h., mehr als dreimal höher als im August 2020).

Außerdem könnte es zu einer Aufwertung des US-Dollars kommen, wenn die Fed bei der Erhöhung der Zinsen aggressiver vorgeht als andere Zentralbanken. Die Sorgen um eine Abwertung des US-Dollar ebbten ab.

Angenommen, es kommt zu einer echten Erholung der wirtschaftlichen Bedingungen, die nicht inflationär sind, und der Markt ist nicht der Ansicht, dass die US-Notenbank einen politischen Fehler begeht, könnte die Positionierung in Gold-Futures sinken und sich ihrem historischen Durchschnitt von 100.000 Netto-Long-Kontrakten nähern.

In diesem Szenario könnte Gold auf 1595 USD/oz fallen und sich damit auf Stände zurückziehen, die zuletzt im April 2020 erreicht wurden.

Fazit

Im Allgemeinen sind wir der Ansicht, dass die wirtschaftliche Unsicherheit im Laufe dieser ungewöhnlichen Pandemiekrise, die noch nicht in vollem Umfang beseitigt wurde, anhalten wird. Obwohl das Konsensszenario einen Weg vorzeichnet, auf dem Gold verlorenen Boden gutmachen kann, könnte Gold unseres Erachtens im Szenario der wirtschaftlichen Unsicherheit deutlich stärker ansteigen. Wir können ein Szenario nicht ausschließen, in dem sich die Wirtschaft deutlich erholt. Wir sind jedoch skeptisch, dass die Fed einen sehr harten Kurs verfolgen wird und halten das Szenario eines härteren Kurses der Fed deshalb für recht unwahrscheinlich.

Autor: www.wisdomtree.eu

Silberausblick auf das vierte Quartal 2021:

Ein Jahr für das Hybridmetall

Nach einem verhaltenen Start überholte Silber 2020 Gold und die meisten Industriemetalle. Silber erwies sich als Outperformer und legte 2020 um 47 % zu – zunächst schwamm es auf der defensiven Erfolgswelle von Gold mit und erhielt daraufhin Rückenwind aus seinen industriellen Eigenschaften. Zum Vergleich: Gold verzeichnete ein Plus von 24 %, Kupfer von 27 % und Nickel von 21 %. Der Hybridstatus von Silber leistete ihm 2020 gute Dienste und wir erwarten, dass sich diese Entwicklung 2021 fortsetzen



wird. Wie wir im Artikel Goldausblick auf das vierte Quartal 2021: Am Scheideweg zwischen Hoffnung und Angst zur Sprache bringen, beginnen wir das Jahr 2021 mit der Hoffnung, dass die COVID-19-Impfstoffe einen Weg aus der Misere bieten werden, für die die Pandemie in Bezug auf die menschliche Gesundheit und die Volkswirtschaften, in denen wir agieren, gesorgt hat. Wie aber schon im Dezember 2020 völlig klar war, hält der Weg zu einer Erholung wohl zahlreiche Hindernisse bereit. Silber, das sowohl defensive als auch zyklische Rollen übernimmt, könnte sich dieses Jahr sehr gut entwickeln.

Der Hybridstatus von Silber ist den Investoren nicht entgangen. In Exchange Traded Products (ETPs) gehaltenes Silber stieg 2020 auf ein Allzeithoch und, was noch erstaunlicher ist, mit einer noch

nie zuvor beobachteten Geschwindigkeit. 2020 flossen 275 Millionen Unzen Silber in Exchange Traded Commodities für Silber, wodurch in dem Jahr mehr als das Doppelte als im Jahr mit den nächsthöchsten ETP-Zugängen verzeichnet wurde (2009 betrug der Zuwachs 137 Millionen Unzen). Als Silber gegenüber Gold in der ersten Jahreshälfte 2020 noch unterbewertet wurde, bestand eine hohe Nachfrage. Die Käufe nahmen in der zweiten Jahreshälfte jedoch ab, als Silber zu Gold aufschloss.

Modell

In unserem Artikel „Gold and silver: similar, but different“ (Gold und Silber: ähnlich, aber anders) argumentierten wir, dass die Kursentwicklung von Silber zu 80 % mit Gold korreliert ist. Im Rahmen unserer Modellierung ist Gold deshalb der Faktor, der den Silberkurs am stärksten beeinflusst.

Jedoch halten wir auch folgende Variablen für wichtige Einflussfaktoren:

Erhöhung der Produktionstätigkeit – Silber findet zu mehr als 50 % in der Industrie Anwendungen (im Gegensatz zu Gold, bei dem dieser Anteil weniger als 10 % beträgt). Stellvertretend für die industrielle Nachfrage verwenden wir den Global Manufacturing Purchasing Managers Index (PMI).

Erhöhung der Silberbestände – steigende Bestände signalisieren eine höhere Verfügbarkeit des Metalls und wirken sich deshalb negativ auf die Kurse aus. Stellvertretend verwenden wir die Bestände von Terminbörsen.

Erhöhung der Investitionen im Bergbau (Capex) – je mehr Minen investieren, desto höher wird das potenzielle Angebot in Zukunft ausfallen. Deshalb rechnen wir für diese Variable eine 18-monatige Verzögerung ein. Angesichts der Tatsache, dass das meiste Silber ein Nebenprodukt beim Abbau anderer Metalle ist, beziehen wir den Investitionsaufwand (Capex) der

wichtigsten 100 Bergbaugesellschaften mit ein (nicht nur auf Silber spezialisierte Bergbauunternehmen).



Quelle: © Pixabay.com

Goldausblick auf das vierte Quartal 2021: Am Scheideweg zwischen Hoffnung und Angst

Im Artikel Goldausblick auf das vierte Quartal 2021: Am Scheideweg zwischen Hoffnung und Angst legten wir unsere Prognosen anhand von drei Szenarien dar.

Konsens – basierend auf den Konsensprognosen für den gesamten makroökonomischen Dateninput und der Annahme, dass sich die Anlegerstimmung im Hinblick auf Gold auf dem heutigen Niveau hält.

Andauernde wirtschaftliche Unsicherheit – weitere geldpolitische Interventionen, möglicherweise durch die Steuerung der Zinsstrukturkurve – schränken die Renditen von US-Staatsanleihen ein und der US-Dollar verliert weiter an Wert, während sich die Anlegerstimmung gegenüber Gold verbessert.

Härterer Kurs der Fed – die US-Notenbank (Fed) verfolgt trotz der Anpassung ihres Inflationsziels einen härteren Kurs und die Renditen von US-Staatsanleihen gehen deutlich nach oben, der US-Dollar legt wieder auf den Stand vom Juni 2020 zu und die Inflation bleibt deutlich unterhalb ihres Zielwerts. Da die Angst um eine Abwertung des US-Dollars nachlässt, sinkt die Positionierung in Gold-Futures.

In unserer Silberprognose konzentrieren wir uns auf das Szenario einer „andauernden wirtschaftlichen Unsicherheit“, bei dem der Goldpreis am Ende des Prognosehorizonts 2130 USD/oz erreichen wird.

Silberprognosen

Beim Wachstum könnte Silber Gold unseres Erachtens überholen und im vierten Quartal 2021 34 USD/oz erreichen (33,6 % gegenüber dem heutigen Stand gegenüber 13,3 % für Gold. Unten erläutern wir die anderen Faktoren, die in diese Prognose einfließen.

Weitere Erholung der Industrienachfrage

Die Manufacturing Purchasing Managers Indizes (PMIs) haben in den letzten paar Monaten stark zugelegt und verzeichnen nun einen Stand von über 50, was Wachstum signalisiert. Ausgehend von einer Phase mit strengen Lockdowns überrascht es nicht, dass die relative Erholung gegenüber den Ständen im Frühjahr 2020 für die PMIs hoch ausfiel, da die Lockdown-Bedingungen gelockert wurden. Erneute Lockdowns könnten einer Verbesserung vorübergehend Einhalt gebieten, doch im Allgemeinen werden viele Unternehmen – mit der Unterstützung durch ein geld- und finanzpolitisches Konjunkturprogramm – weiterhin Verbesserungen verzeichnen können. Wie bei den meisten früheren Erholungen, ist es wahrscheinlich, dass sie sich in der zweiten Hälfte des Jahres verlangsamen wird. Mit einem Höchststand von über 55 Punkten lassen die PMIs jedoch darauf schließen, dass genügend Nachfrage nach Silber aus der Industrie zu erwarten ist.

Angebot aus dem Silberabbau könnte 2021 steigen

In unserem Modellansatz verwenden wir die Investitionen in Minen als Ersatz für das zukünftige Silberangebot. Die Investitionen waren im vergangenen Quartal zwar rückläufig, da wir hierbei aber eine Zeitverzögerung einrechnen, sorgen die davor zu beobachtenden steigenden Investitionen in unserem Modellansatz bei den Silberpreisen für Gegenwind.

Wir wissen, dass viele Minen zu einem früheren Zeitpunkt im Jahr 2020 aufgrund von Social Distancing nicht mit voller Kapazität betrieben werden konnten. Deshalb fiel die Produktion von Silberminen

niedriger aus, als dies sonst der Fall gewesen wäre. Angenommen, es kommt 2021 zu keinen weiteren Lockdowns, wird sich der Abbau von Silber höchstwahrscheinlich erholen.

Silberbestände der Börsen steigen wieder

Der Silberbestand in Comex-Lagerhäusern war Anfang 2020 rückläufig, da die Beschaffung von Metall angesichts der durch COVID-19 verursachten betrieblichen Hindernisse erschwert wurde (einschließlich des Lufttransports von Metall von Veredlern in Europa, was während des Lockdowns sehr schwierig war). Das Silberangebot an den Terminbörsen war jedoch immer reichlich und koppelte sich nicht so stark vom OTC-Kassamarkt ab, wie dies bei Gold der Fall war. In den letzten Monaten haben die Silberbestände an den Börsen ihren Aufwärtstrend wieder aufgenommen. Unseren Erwartungen zufolge wird sich dieser Trend fortsetzen und bei den Silberpreisen für einen gewissen Gegenwind sorgen.



Hierbei ist zu beachten, dass eine Unterscheidung zwischen registriertem und qualifiziertem Bestand besteht. „Qualifiziert“ bedeutet, dass das Metall die Anforderungen der Börse erfüllt, jedoch nicht als Sicherheit für eine Transaktion am Terminmarkt eingesetzt wird. „Registriert“ bedeutet, dass das Metall die Anforderungen erfüllt und als Sicherheit für Transaktionen am Terminmarkt eingesetzt wird. Qualifiziertes Metall kann leicht in registriertes Metall umgewandelt werden, weshalb wir die Gesamtmenge verwenden. Die meisten Zuwächse wurden in den letzten Jahren jedoch bei qualifiziertem und nicht bei regis-

triertem Metall verzeichnet. Die Ursache dafür könnte einfach in einer verstärkten Lagerung in Comex-Lagerhäusern, anstatt in anderen Lagerhäusern liegen. Gleichwohl dämpft die größere Quelle sichtbarer Bestände den Preis von Silber. Wir erwarten, dass steigende Bestände auch in Zukunft diesen Effekt haben werden.



Silber ist nicht mehr so günstig wie noch 2020

Nach einem steilen Anstieg auf ein Hoch der modernen Ära im ersten Quartal 2020, liegt die Gold-Silber-Ratio heute nur knapp über ihrem historischen Durchschnitt seit 1990. In dieser Hinsicht ist Silber nicht so „günstig“ wie noch im ersten Quartal 2020. Wir erwarten aber trotzdem eine Outperformance von Silber gegenüber Gold und unsere aktuellen Prognosen (im Rahmen des Szenarios einer „anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit“) sehen die Gold-Silber-Ratio Ende 2021 bei 63, knapp unterhalb des historischen Durchschnitts von 68.

Fazit

Obwohl potenzielle Anstiege des Angebots bei Silber für Gegenwind sorgen könnten, sollte seine Korrelation mit Gold ihm starken Rückenwind geben. Außerdem wird es aufgrund seines Hybridstatus von einem Konjunkturaufschwung profitieren, sobald wir die „Hindernisse“ bei der Bekämpfung der COVID-19-Pandemie überwinden. Silber hat 2020 besser abgeschnitten als Gold und sein historisch hoher Gold-Beta-Faktor könnte auch weiterhin stärker steigen als Gold, wenn Gold Kursgewinne verzeichnet.

Autor: www.wisdomtree.eu

Gold: Neues Jahr, neue Chancen?

*Marktkommentar von Stefan Breintner,
stellvertretender Leiter Research & Portfoliomanagement
bei der DJE Kapital AG*

Goldanlagen zählen 2020 zu jenen Investments, die insgesamt vom Ausbruch der Covid-19-Pandemie profitierten: trotz eines Einbruchs der historisch gesehen wichtigsten Nachfragekomponente – der Schmuckindustrie – um 40,5 Prozent auf 910,3 Tonnen. In den ersten neun Monaten 2020 konnte der Goldpreis um ca. 20 Prozent auf 1.827 US-Dollar pro Unze (oz) zulegen. In Euro gerechnet lag das Kursplus aufgrund des gegenüber der europäischen Gemeinschaftswährung abwertenden US-Dollar bei ca. 11 Prozent.

2020: Rekordjahr für Gold als Investment

Treiber des Goldpreisanstiegs 2020 war die Investmentnachfrage – vor allem nach mit Gold hinterlegten Indexfonds (ETFs). Von Januar bis November standen trotz eines größeren Abflusses im November insgesamt Zuflüsse von 916 Tonnen zu Buche, ein historischer Rekordwert. Somit kompensierte die ETF-Nachfrage den Rückgang auf der Schmuckseite. Auch die Nachfrage nach Barren und Münzen entwickelte sich im bisherigen Jahresverlauf sehr gut und erreichte mit ca. 627 Tonnen in etwa das Niveau aus dem Jahr 2009, als Gold aufgrund der Finanzkrise stark gefragt war. 2020 stellt damit auf der Gold-Nachfrageseite eine absolute Ausnahmesituation dar. Es ist das Jahr, in dem die Investmentnachfrage erstmals die Schmucknachfrage als traditionell wichtigste Nachfragekomponente deutlich übertreffen sollte, was nicht einmal im Krisenjahr 2009 der Fall war.

Im November 2020 kam es beim Goldpreis zum stärksten Monatsrückgang seit vier Jahren. Der Grund hierfür waren vor allem Nachrichten über die Wirksamkeit von potenziellen Covid-19-Impfstoffen und damit verbundene Hoffnungen über

eine Eindämmung der Pandemie im kommenden Jahr. Der Goldpreistrückgang im November ging einher mit ETF-Abflüssen. Nachdem die ETFs zuvor acht Monate hintereinander Zuflüsse verbuchten, kam es im November aufgrund der temporären Impfstoff-Euphorie zu Abflüssen. Die gute Marktstimmung trug dazu bei, dass zyklische Rohstoffe wie Öl und Industriemetalle stärker nachgefragt wurden und Gold als sicherere Anlage dagegen verkauft wurde. Nach Daten des World Gold Councils flossen im November 107 Tonnen mit einem Wert von ca. 6,8 Mrd. US-Dollar ab. Dies war der erste Monatsabfluss seit einem Jahr und in US-Dollar gerechnet der zweithöchste seit Beginn der Datenreihe.

Covid-19 geht, Geldschwemme und Staatsschulden bleiben

Die entscheidende Frage im Hinblick auf die Goldpreisentwicklung im kommenden Jahr dürfte sein, ob die ETF-Nachfrage auf hohem Niveau bleiben wird oder ob Anleger wieder Gold aus den ETFs abziehen. Die ultra-lockere Geldpolitik der Notenbanken dürfte sich auch im Falle eines durchschlagenden Erfolgs der Impfstoffe und einer graduellen Normalisierung der Wirtschaft erst einmal nicht ändern. EZB-Präsidentin Lagarde hat sich bereits dahingehend geäußert, dass ein Impfstoff kein „Game-Changer“ sei. Die Covid19-Pandemie hat zu einem in der Geschichte beispiellosen Anstieg von Notenbankbilanzsummen und Staatsschulden geführt. So entsprechen beispielsweise seit Ausbruch der Pandemie die Netto-Käufe von Staatsanleihen durch die EZB den Netto-Anleiheemissionen der Euro-Staaten.

Die amerikanische Notenbank hat seit dem Beginn der Covid-19-Pandemie Anleihen im Umfang von rund 3.000 Mrd. US-Dollar erworben. Die EZB hat mit ihren Anleihekäufen von rund 2.000 Mrd. Euro

allein seit dem Frühjahr 2020 die Neuverschuldung der Euro-Staaten voll finanziert. Zum Vergleich: Der Wert der Gold-Jahresproduktion aller weltweiten Minen in Höhe von 3.464 Tonnen entspricht ca. 204 Mrd. US-Dollar. Der insgesamt Wert des jemals geförderten Goldes beträgt aktuell ca. 12.000 Mrd. US-Dollar. Ein Ende des Gelddrucks von EZB und FED ist nicht in Sicht. Noch weniger ist aus heutiger Sicht an eine Rückführung dieser kaum rückzahlbaren Schulden zu denken. Gold sollte hiervon als wertstabile Anlage profitieren und demzufolge dürfte die Investmentnachfrage im kommenden Jahr weiter hoch, aber wohl nicht auf den Rekordniveau des Jahres 2020 liegen.

Schmucknachfrage dürfte 2021 wieder anziehen

Im kommenden Jahr ist konjunkturbedingt aber mit einer besseren Schmucknachfrage zu rechnen – insbesondere aus den beiden wichtigsten Ländern China und Indien. Beide verzeichneten in den ersten neun Monaten historische Einbrüche von 43 Prozent auf 274 Tonnen bzw. 57 Prozent auf 171 Tonnen. Damit erscheint die Prognose, dass 2021 die zusätzliche Schmucknachfrage einen möglichen Rückgang der Investmentnachfrage kompensieren kann, nicht abwegig. Zum Vergleich: Im Jahr 2019 fragten die Schmuckverarbeiter Chinas und Indiens 637 bzw. 545 Tonnen nach und machten damit 56 Prozent der weltweiten Goldnachfrage der Schmuckindustrie von 2.107 Tonnen aus. Die jüngst kräftige Erholung der chinesischen Wirtschaft von der Corona-Pandemie spricht auch für eine bevorstehende Erholung der chinesischen Schmucknachfrage. Insgesamt könnte 2021 damit die gesamte Gold-Nachfrage das Angebot durchaus übertreffen – was natürlich vorteilhaft für die Preisentwicklung wäre.

Niedrigzinsen: auch 2021 positiver Treiber für Gold

Die US-Geldmenge M1 wächst aktuell als Folge der ultra-lockeren Geldpolitik der Notenbank gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50 Prozent. Aus heutiger Sicht wird sich daran vorerst nichts ändern, da die wirtschaftlichen und sozialen Folgen

der CoronaPandemie weiter bekämpft werden müssen. Angesichts weiterhin hoher Corona-Neuinfektionen, die schärfere Lockdowns zur Folge haben, wächst aktuell der Druck auf die Politik nochmals zusätzliche Stimulierungsmaßnahmen auf den Weg zu bringen. Ein Ende des Gelddrucks von EZB und FED ist damit zunächst weiter nicht in Sicht. Gold sollte hiervon als wertstabile Anlage in einer Papiergeldwelt profitieren. Zu einer Änderung der Notenbankpolitik in den USA dürfte es erst dann kommen, wenn die Inflation über einen längeren Zeitraum über zwei Prozent liegt und gleichzeitig Vollbeschäftigung herrscht. Beide Kriterien zusammen waren in den letzten 20 Jahren nur selten erfüllt. Zinserhöhungen erscheinen daher weiter auf absehbare Zeit unrealistisch. Die Geldschwemme sollte perspektivisch zu mehr Inflation führen und die Realrenditen (Zinsen abzüglich Inflationsrate) von Anleihen weiter in den negativen Bereich drücken.



Quelle: © suphakit73 - AdobeStock.com

Zusätzliche schuldenfinanzierte Konjunkturlösungen würden die Inflationserwartungen voraussichtlich steigen lassen und die Realzinsen ebenfalls drücken. Negative Realzinsen sind ein sehr starkes Argument für einen steigenden Goldpreis, denn das große Gegenargument gegen die Goldanlage ist, dass sie keinen laufenden Ertrag (Zinsen oder Dividenden) abwirft. Insgesamt sollten die Zinsen in den USA und Europa wohl noch für lange Zeit auf sehr niedrigem Niveau verharren und daher Gold als zinslose Anlage keine Konkurrenz machen. Man muss sich bei dieser Betrachtung auch stets vor Augen halten, dass aktuell laut Bloomberg das Volumen aller ausstehenden Anleihen mit derzeitiger Negativverzinsung bei fast 18.000



Mrd. US-Dollar liegt – also dem 1,5-fachen des Wertes des jemals gefördert Goldes. Solange an den Rentenmärkten solche Konstellationen herrschen, wird auch der Aufwärtstrend bei Gold anhalten.

Goldangebot aus Minenproduktion könnte strukturell fallen

Generell folgt die Preisfindung auch auf den Edelmetall- und Rohstoffmärkten den Gesetzen von Angebot und Nachfrage. Die weltweite Goldminenproduktion steht für ca. 73 Prozent des jährlich neu hinzukommenden Goldangebots – der Rest entfällt auf die Altgoldaufbereitung. Bereits 2018 könnte die Goldminenproduktion mit 3.509 Tonnen (Wert ca. 206 Mrd. US-Dollar) einen Höhepunkt erreicht haben. In den ersten neun Monaten in 2020 fiel die weltweite Goldminenproduktion vor allem aufgrund der zahlreichen Covid-19 bedingten Minenschließungen im 2. Quartal um 5,4 Prozent auf 2.456 Tonnen. Im 2. Quartal lag der Rückgang sogar bei -10 Prozent. 2021 sollte sich die Produktion wieder erholen, aber generell dürfte das Goldangebot aus laufender Produktion in den kommenden Jahren strukturell fallen. Dies ist vor allem auf kaum mehr nennenswerte Goldfunde in den letzten Jahren, den generell abnehmenden Goldgehalt im Gestein, sowie die in den letzten Jahren geringe Explorationstätigkeit zurückzuführen.

Während die Geldmengen also weltweit wegen der Anleihekäufe der Zentralbanken

mit einem enormen Tempo steigen, fällt das Goldangebot. Der Wert des in einem Jahr neu hinzukommenden Goldes kann die neu hinzukommenden Schulden in den USA oder im Euroraum keineswegs aufwiegen. Auch das sämtliche in den Gold-ETFs gehaltene Gold hat aktuell nur einen Marktwert von rund 240 Mrd. US-Dollar. Das ist nur ein Bruchteil bzw. ca. 12 Prozent der Marktkapitalisierung von Apple. Von einer zu starken Positionierung der Anleger in Gold kann daher nicht gesprochen werden.

Fazit: Weiteres Aufwärtspotenzial für Goldpreis in 2021

Von dem Anfang August verzeichneten Rekordniveau – 2.075 US-Dollar pro Unze – hat sich Gold in US-Dollar rund 12 Prozent verbilligt. Die Chancen, dass der Goldpreis seinen im Herbst 2020 unterbrochenen Aufwärtstrend in 2021 wieder aufnimmt, sind angesichts der weiter ultra-lockeren Geldpolitik der wichtigsten Notenbanken und weiterhin tiefen bzw. negativen Realzinsen gegeben. Auf der Nachfrageseite sollte sich die Investment-Komponente in 2021 zwar schwächer entwickeln, aber dies sollte durch eine anziehende Schmucknachfrage und eine wieder bessere Zentralbanknachfrage kompensiert werden. Auf der Angebotsseite ist mit einem weiteren Rückgang zu rechnen und auch die Markttechnik gibt derzeit eher Kauf- als Verkaufssignale.

Autor: www.dje.de

Edelmetalle:

Rationalität kann man nicht impfen

Gold und Platin als Wertspeicher – Opportunitätskosten bleiben auch im kommenden Jahr gering – Value-Anleger entdecken Minenwerte



Quelle: © kasto - AdobeStock.com

Marktkommentar von von Nico Baumbach, der Autor ist im Fonds- und Portfoliomanagement der SIGNAL IDUNA Asset Management tätig und verantwortet unter anderem den Goldfonds HANSAgold und den Edelmetall-Mischfonds HANSAwerte. Es ist bald zwei Jahrzehnte her, dass die Automobilindustrie in ihren Benzinkatalysatoren die Substitution des damals deutlich teureren Platins durch das ungleich günstigere Palladium forcierte. Dafür sprach sicherlich auch, dass dieser Preisabstand sehr stabil verlief. Seit einigen Monaten werden Anleger auf eine Rolle rückwärts eingestimmt. Denn das seinerzeitige Preisverhältnis hat sich ins Gegenteil verkehrt, weswegen Fahrzeughersteller und Zulieferindustrie erwägen, jetzt wieder auf Platin basierende Katalysatoren zum Einsatz zu bringen.

Platin könnte also eine Aufwertung erfahren. Und da dieses Metall auch über einen – wenn auch im Vergleich zu Gold geringer ausgeprägten – Wertaufbewahrungskarakter verfügt, sollten langfristig denkende Anleger hier allokalieren. Denn der bei Gold dominierende Wertaufbewahrungskarakter wird gefragt bleiben. Schließlich sind alle fundamentalen Werte bedauerlicherweise intakt.

Staatsverschuldung und niedrige Zinsen stützen

Daran ändert auch der 9. November nichts: Der Preis für die Feinunze des gelben Metalls fiel an diesem Tag um etwa 100 US-Dollar oder gut 5 Prozent. Als Ursache dieser Marktbewegung wurde von vielen Analysten die just publizierte Nachricht identifiziert, ein Impfstoff gegen Covid-19 habe in einer Studie seine hohe Wirksamkeit unter Beweis gestellt. Abseits der dadurch gesunkenen Risikoaversion der Anleger gibt es jedoch keinen fundamentalen Zusammenhang zwischen Gold und einem entsprechenden Impfstoff.

Fundamental macht Gold als Investition vor allen Dingen Sinn, wenn es als Alternative zu den beliebig vermehrbaren Papierwährungen begriffen wird. Und hier bleibt das Schutzbedürfnis über 2021 hinaus groß – auch nach der vielleicht am Horizont winkenden Eindämmung oder gar Ausrottung von Covid-19. Denn die weltweite Staatsverschuldung wird hoch bleiben und vermutlich – auch ohne Covid-19 – weiter steigen. Zu gering ist die Reformbereitschaft vieler Länder.

Die Notenbanken ihrerseits – insbesondere die EZB und die FED – werden auf absehbare Zeit nichts Einschneidendes an ihrer Zinspolitik verändern. Das gilt insbesondere in Europa – und voraussichtlich selbst für den Fall, dass die Inflation zurückkehren sollte. Denn Länder wie Italien könnten sich ein höheres Zinsniveau gar nicht leisten. Die US-Amerikaner wiederum haben mit Blick auf die Handelsbilanz kein Interesse daran, ihre eigene Währung durch höhere Zinsen zu stärken. Darin unterscheidet sich Joe Biden nicht von Donald Trump.

Dann aber weist Gold gegenüber Renten weiterhin nur geringe Opportunitätskosten in Form entgangener Zinsen auf – und sollte deshalb mit einer festen Quote von 5 bis 10 Prozent des eigenen Vermögens allokalieren

werden. Wer die feste Quote durch Re-Balancing bei steigenden wie fallenden Goldpreisen konstant hält, braucht sich darüber hinaus beim Einstieg auch wenig Gedanken über Timing-Aspekte zu machen.

Insbesondere Gold-Minenaktien attraktiv

Die dauerhaft niedrigen Zinsen treiben auch die Minenaktien. Denn das kapitalintensive Geschäft der Betreiber lässt sich so weiterhin billig refinanzieren. Da die Kosten auch beim noch wichtigeren Energieeinsatz gering bleiben, erweist sich die übliche Kalkulationsbasis der Förderkosten als ausgesprochen konservativ. Für Gold liegen diese im Durchschnitt zwischen 1.000 und 1.100 USD je Feinunze – im Angesicht historisch hoher Marktpreise sind die freien Cash-Flows dieser Bergbauunternehmen extrem positiv.

Blickt man dann noch auf den im Vergleich zu vielen Emerging-Market-Währungen

festen Greenback, erwirtschaften die Anbieter für ihre in lokaler Währung angefallenen Kostenkomponenten auf dem in US-Dollar abrechnenden Weltmarkt einen zusätzlichen Ertrag.

Die Kurs-Gewinn-Verhältnisse bewegen sich gleichwohl noch auf vergleichsweise erträglichen Niveaus. So schauen nun auch Investoren, die diesen Sektor bislang gemieden und sich auf klassische Branchen konzentriert hatten, begehrlischer auf diese Werte. Angesichts der überwiegend geringen Marktkapitalisierung stehen Anlegern, die größere Anlagesummen investieren wollen, allerdings nur einige wenige Schwergewichte zur Auswahl. Und selbst für diese sind Tagesbewegungen von 5 bis 7 Prozent nicht ungewöhnlich.

Wie bei Gold selbst gilt also auch bei den Minenwerten die alte Erkenntnis „In der Ruhe liegt die Kraft“. Eine Impfung hierfür ist allerdings noch nicht in Sicht.

Autor: www.si-am.de

Deutsche besitzen inzwischen mehr als 9.000 Tonnen Gold

Reisebank-Goldstudie 2021 belegt: Corona-Krise stärkt nachhaltig die safe haven-Funktion des Goldes und lässt den Goldschatz der Deutschen und seinen Wert auf neue Rekordhöhe anwachsen.

Die neue Goldstudie von Reisebank und CFin – Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin zeigt, dass das Vertrauen in das beliebteste Edelmetall nochmals gewachsen ist. Vor allem die jungen Deutschen haben das Gold für sich entdeckt.

- Die Deutschen besitzen inzwischen mehr als 9.000 Tonnen Gold und damit 2,7-mal so viel wie die Bundesbank, deren Bestand nahezu gleichgeblieben ist. Deutsche (Privathaushalte und Bundesbank) halten damit 6,2 Prozent

der weltweiten Goldvorräte – zu einem Gegenwert von derzeit mehr als 616 Milliarden Euro (1.540,02 Euro, Goldpreisfixing vom 01.02.2021, Studierhebungsende).

- Der Anteil der Deutschen (ab 18 Jahren), die Gold in Barren- oder Münzform als physische Wertanlage besitzen, ist auf 41,7 Prozent gestiegen (28,9 Millionen). Die Reisebank-Studie zeigt dabei erstmals, dass Gold gerade auch bei der jüngeren Generation als Anlageobjekt und Wertspeicher verstanden wird.
- Die Zufriedenheit mit Gold ist in der Krise nochmals gestiegen: 93,2 Prozent derjenigen, die je Gold erworben haben, sind mit ihrem Investment zufrieden. Die Bereitschaft, das Gold be-

halten zu wollen, ist – trotz der Höchststände beim Goldpreis – unverändert hoch, und über drei Viertel planen, sogar noch mehr Gold zu erwerben.

- Von allen möglichen Anlageklassen hat Gold aus der Sicht der Befragten am stärksten durch die Pandemie an Investitionsattraktivität hinzugewonnen (46,4 Prozent), Kryptowährungen und Aktien werden nicht annähernd so hohe Werte zugewiesen.

Ein Würfel mit einer Kantenlänge von 8,6 Metern

Würde man den kompletten Goldbesitz der deutschen Privathaushalte und der Bundesbank zusammen in einen Würfel packen, hätte dieser gerade einmal eine Kantenlänge von etwas mehr als 8,6 Metern. Ein Würfel, der allerdings auch aufgrund des in der Krise deutlich gestiegenen Goldpreises einen Wert von rund 616 Milliarden Euro (1.540,02 Euro, Goldpreisfixing vom 01.02.2021, Studiienerhebungsende) besäße. Dabei ist der Goldbesitz der Deutschen gegenüber dem Jahr 2019 nochmals um rund 270 Tonnen auf mehr als 9.089 Tonnen angestiegen, während der Goldbesitz der Bundesbank (3.362 Tonnen) nahezu unverändert geblieben ist. Der größte Teil des Goldes in der Hand von Privatpersonen wird in der Form von Goldmünzen oder -barren gehalten. Dieser Anteil hat gegenüber 2021 um 269 Tonnen auf 5.194 Tonnen zugelegt, was einem Gegenwert von mehr als 257 Milliarden (1.540,02 Euro, Goldpreisfixing vom 01.02.2021, Studiienerhebungsende) entspricht. Erstmals wurden gegenüber dem massiven Zuwachs bei den physischen Anlagewerten gleichzeitig Abflüsse bei Schmuck festgestellt – Ausdruck der Tatsache, dass manche Bundesbürger den hohen Goldkurs dazu genutzt haben, Schmuck zu veräußern, um ihre liquiden Mittel zu erhöhen, während insbesondere Menschen mit hohem Vermögen umgekehrt liquide Mittel oder andere Anlageklassen in Gold als Wertspeicher umgewandelt haben.

Für mehr als 4.000 Euro Gold gekauft

In den vergangenen beiden Jahren hat über ein Viertel der Befragten angegeben, Anlagegold gekauft und dabei durch-

schnittlich 4.250 Euro investiert zu haben. Darunter sind über fünf Prozent – wohl auch infolge der Krise – Erstkäufer. Mehr als die Hälfte der Anleger hat dabei Barren erworben (41,9 Prozent klassische Goldbarren und 11 Prozent Tafelbarren) – wobei der Tafelbarren mit seiner spezifischen Eigenschaft als "teilbares" Anlagegold in der Pandemie einen massiven Nachfrageschub erfahren hat. Ein gutes Drittel der Anleger setzte auf Goldmünzen, in denen viele das ästhetische Moment stärker vertreten sehen.



Vier von fünf Goldbesitzern wollen ihr Gold auf jeden Fall behalten

Drei Viertel der Käufer von Gold (76,6 Prozent) geben an, auch weiterhin welches erwerben zu wollen und die Zahl derer, die angibt, das Gold behalten zu wollen, ist auf anhaltend hohem Niveau (82,4 Prozent) – trotz des hohen Goldpreises und damit eines deutlichen Anreizes, es zu veräußern. Dies unterstreicht die Funktion des Goldes als Wertsicherungsinstrument. Die vorrangig genannten Gründe für Goldinvestments sind Werterhalt (43,9 Prozent), Schutz vor Inflation (33 Prozent), die Ästhetik (31,1 Prozent) und der Aspekt, eine reale, wertdichte Anlage in den Händen zu halten (29,7 Prozent). Kein Wunder, dass die Zufriedenheit mit Gold in der Krise nochmals gestiegen ist: 93,2 Prozent derjenigen, die je Gold erworben haben, sind mit ihrem Investment zufrieden.

Auswirkungen der Covid-Pandemie

Die anhaltende Covid-19 Pandemie hat einen nachhaltigen Effekt auf die Attraktivität von Edelmetallen als Anlageklasse.

46,4 Prozent der Befragten sehen die Attraktivität von Gold aufgrund der Pandemie als zunehmend an. Auch Immobilien werden attraktiver wahrgenommen, hier gehen 40,8 Prozent von einer steigenden Relevanz aus. Bei Kryptowährungen sehen nur 29,6 Prozent der Befragten eine steigende Relevanz. Nach den Perspektiven befragt, erwartet bei einem unveränderten Anhalten der Pandemie weit über die Hälfte (55,1 Prozent) eine langfristige Attraktivitätssteigerung von Edelmetallen. Nach einem Abflachen der Pandemie würden auch zukünftig 44,3 Prozent der Studienteilnehmer Gold zukaufen, weitere 37,4 Prozent würden ihren momentanen Goldbesitz zumindest beibehalten. Dies unterstreicht, dass die Befragten die Wertsicherungsfunktion des Goldes in der Krise verinnerlicht haben.

Erstmals Aussagen über die Goldaffinität der "Generation Z"

Die Reisebank-Studie hat erstmals auch das spezifische Verhalten einer Generation beobachtet und dabei bewusst die "Generation Z" (geboren zwischen 1995 und 2010) ausgewählt. Demnach haben deutlich mehr Angehörige dieser Jahrgänge in der Pandemie Gold gekauft als der Rest der Befragten (23,3 Prozent gegenüber 15,6 Prozent – Werte für 2020). Dabei haben sie – auch infolge geringerer liquider Mittel – einen geringeren Betrag aufgewendet (2.904 Euro gegenüber 4.555 Euro). Sie haben dabei bevorzugt die Kaufmöglichkeit vor Ort (gegenüber online) gewählt – auch das in einem höheren Maße als der Durchschnitt. Zugleich ist den Angehörigen der "Generation Z" der Aspekt der nachhaltigen Herkunft des Goldes deutlich wichtiger als dem Rest der Anleger und sie sind auch eher bereit, mehr dafür zu investieren (69,3 gegenüber 42,3 Prozent).

Nachfrage in 2021 unverändert hoch

Auch im Jahr 2021 bleibt die Wertspeicherungsfunktion gesucht. Christof Wilms, Chefhändler der Reisebank dazu: "Die Nachfrage nach Gold ist im Jahres-Vergleich anhaltend hoch. Das hat im Wesentlichen damit zu tun, dass die Nachfrage-treiber die gleichen sind: Wir sind in einer

Niedrigzinsphase und die Krisen-Indikatoren sind unverändert vorhanden: Dazu gehören etwa eine Flut billigen Geldes und eine temporäre Aufhebung der Schuldenbremse. An dieser Stelle greift der Inflationsschutz des Goldes perfekt. Wir sehen die Nachfrage in allen Absatzkanälen. Sowohl in unseren eigenen Geschäftsstellen, dem Online-Shop und natürlich bei den Volksbanken Raiffeisenbanken, die wir im institutionellen Bereich beliefern. Mit der nächsten Krise könnte ein erneuter Run auf das Gold einsetzen. Gut beraten ist folglich der, der sich in einer abflachenden Nachfragekurve eindeckt. Dieses Verständnis zeigen die Studiendaten eindeutig – die Anleger erklären eine hohe Bereitschaft, auch im Nachgang der Krise ihre Goldbestände aufstocken zu wollen."

Die Studie und ihre Aufgabe und die Reisebank als Edelmetallanbieter

Die Studie "Goldinvestments 2021: Indikatoren, Motive und Einstellungen von Privatpersonen" wurde vom CFin – Research Centers for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin im Auftrag der ReiseBank durchgeführt. Sie hat zum Ziel, die Höhe des Goldbesitzes, die Nutzung von Gold als Anlage sowie die Motive und Einstellungen zu Gold in der deutschen Bevölkerung zu erfassen und zu analysieren. Es wurde der Bestand an privaten physischen und wertpapierbezogenen Goldinvestments und Goldschmuck betrachtet und zusätzlich alle Ergebnisse nach regionalen sowie einkommens- und vermögensbezogenen Kriterien ausgewertet. Die repräsentative Befragung von 2.000 volljährigen Bundesbürgern wurde inzwischen das siebte Mal durchgeführt, erlaubt somit eine Betrachtung im Zeitverlauf und hat zudem gesondert Effekte der Covid 19-Pandemie erfasst. Die Reisebank ist einer der umsatzstärksten Edelmetallanbieter der Republik und versorgt – neben dem Vertrieb in den eigenen Geschäftsstellen – unter anderem mehr als 800 Finanzinstitute der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken mit Edelmetallen und fachspezifischem Know-how zum Anlageverhalten der Deutschen.

Autor: www.reisebank.de

Trotz schwachem ersten Quartal sind die Aussichten für Gold positiv

*Marktkommentar von Carsten Mumm,
Chefvolkswirt bei der Privatbank Donner & Reuschel*

Nach neuen Höchstkursen mit über 2.000 USD pro Feinunze im August letzten Jahres ging das Gold in eine Konsolidierung über und notierte Ende November unterhalb von 1.800 USD. Auch war der Anstieg nahe der 2.000er-Marke bis zum Jahreswechsel nur vorübergehend. Trotz des Dauer-Lockdowns in Europa, weltweit explodierender Staatsschulden, niedriger Nominalzinsen und steigender Inflationsperspektiven fiel die „Krisenwährung“ auf derzeit nur noch 1.700 USD.

Einerseits mögen die weltweit haussierenden Aktienbörsen einige Anleger zu Umschichtungen aus Edelmetallen veranlasst haben – zumal in den letzten Wochen immer wieder charttechnisch wichtige Unterstützungen gebrochen wurden, es sich also ein intakter Abwärtstrend ergeben hat. Zudem hat der relativ deutliche Zinsanstieg, allen voran in den USA, lange nicht vorhandene Anlageopportunitäten gebracht, die parallel stark gestiegenen Kryptowährungen haben Kapital angezogen und ein festerer USD sorgte für eine sinkende Goldnachfrage aus

anderen Währungsräumen. Und tatsächlich sind es gerade Gold-ETFs, die seit Jahresanfang erhebliche Mittelabflüsse verzeichneten, nachdem Anleger im Vorjahr noch Rekordsummen investiert hatten. Es ist jedoch davon auszugehen, dass auch die US-Notenbank Fed einem weiteren deutlichen Zinsanstieg nicht tatenlos zusehen wird, um die Refinanzierung der besonders in den USA extrem stark steigenden Staatsschulden nicht zu gefährden.

Nach Abzug der aktuell steigenden Inflation blieben die Realzinsen damit tief negativ. Zudem dürfte sich angesichts derzeit niedrigerer Goldpreise und der in den kommenden Monaten zu erwartenden globalen wirtschaftlichen Erholung auch die im Krisenjahr 2020 um mehr als ein Drittel eingebrochene, wichtigste Nachfragekomponente, die Schmuckindustrie, kräftig erholen und in den kommenden Monaten für eine Stabilisierung und dann wieder steigende Goldnotierungen sorgen.

Autor: www.donner-reuschel.de



Quelle: © oatawa - AdobeStock.com