



SONDERPUBLIKATION

## 11. Financial Planner Forum

20. bis 21. November 2015 im KOSMOS in Berlin

### Saalplan

Schnell finden was Sie suchen im großen Saalplan

S. 20

### Ausstellerverzeichnis

Ein Überblick aller Unternehmen und Aussteller mit Standnummern

S. 21

### Agenda

Übersicht aller anstehenden Vorträge und Workshops

S. 22

# INVESTIEREN IN QUALITY GROWTH

Seit knapp 30 Jahren konzentrieren wir uns auf ein Ziel: **Qualitätswachstum auf lange Sicht** – und das geht nur mit Hilfe eines überzeugungsbasierten Ansatzes.

Als ein vollkommen unabhängiges Unternehmen, pflegen wir eine stark partnerschaftsorientierte Kultur. Kontinuität ist unsere größte Stärke – und zwar sowohl bei unseren Mitarbeitern als auch im Hinblick auf Stil und Ansatz.

Wir wollen auf replizierbare Weise Gewinne für unsere Kunden erzielen, indem wir in Unternehmen mit langfristigen Wettbewerbsvorteilen investieren.

Unsere Produkte bieten Zugang zu unseren besten Ideen an den internationalen Aktienmärkten – ohne Einschränkungen durch Benchmarks.

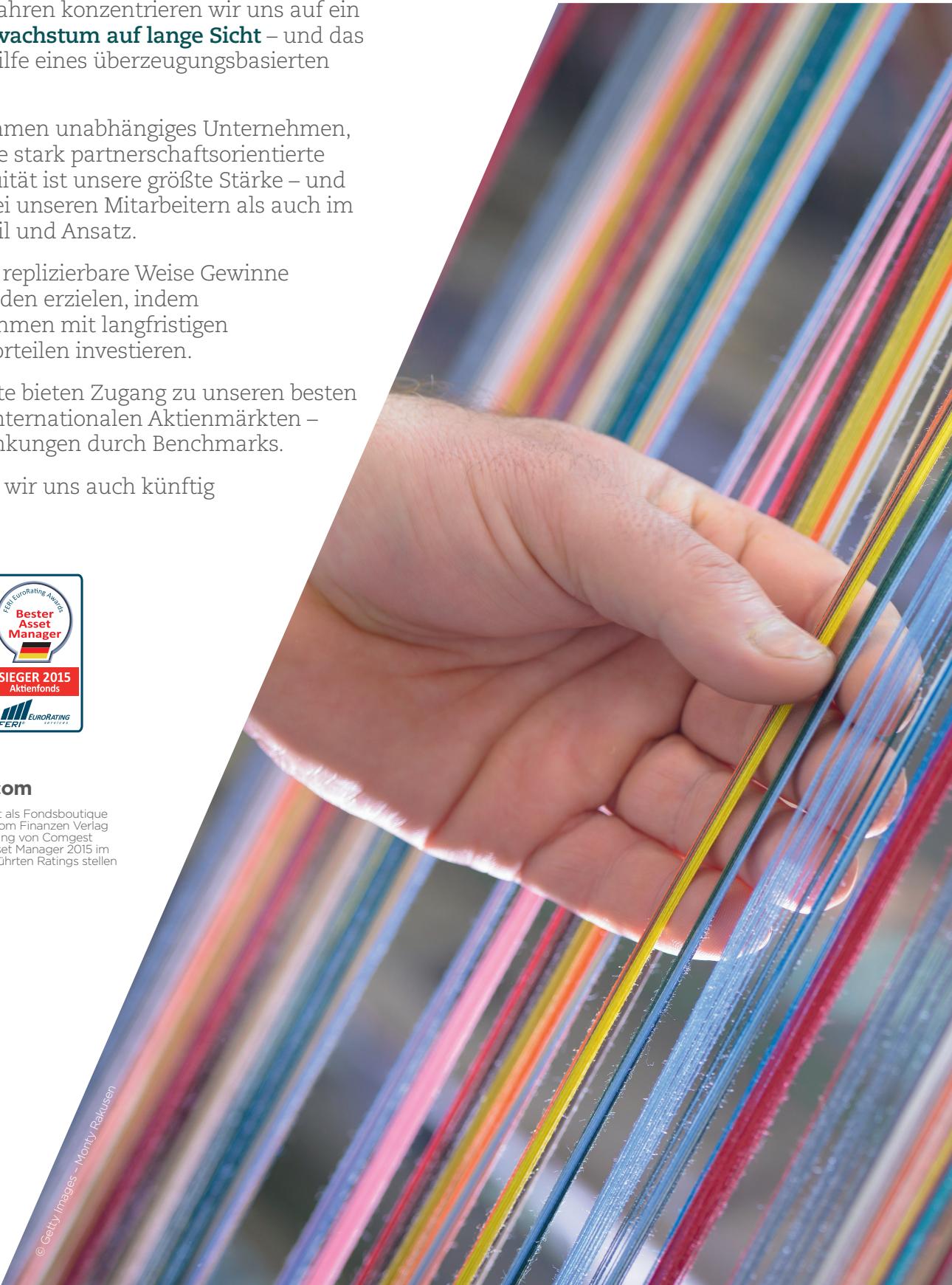
Darauf werden wir uns auch künftig konzentrieren.



[www.comgest.com](http://www.comgest.com)

Goldener Bulle für Comgest als Fondsboutique des Jahres 2015 verliehen vom Finanzen Verlag im Januar 2015. Auszeichnung von Comgest durch FERI zum besten Asset Manager 2015 im Dezember 2014. Die aufgeführten Ratings stellen keine Kaufempfehlung dar.

© Getty Images - Monty Rakusen



## Sehr geehrte Leser,

auch in diesem Jahr wird eine der größten deutschen Veranstaltungen zum Thema Finanzplanung in der Hauptstadt Berlin stattfinden, begleitet und unterstützt durch unsere Medienpartner FINANCIAL PLANNING Magazin und das Anlegermagazin MEIN GELD.

Nachdem wir im letzten Jahr das 10jährige Jubiläum des Financial Planner Forums mit über 400 Teilnehmern feiern konnten, freuen wir uns bereits sehr auf das erste Forum der nächsten zehn Jahre. Aufbauend auf den Erfahrungen, die wir in den letzten Jahren gemeinsam mit Ihnen machen konnten, wollen wir unseren Teilnehmern erneut eine Veranstaltung bieten, die in vielfältiger Weise ihren Erfahrungshorizont erweitert. Neben den Fachvorträgen und Möglichkeiten des gemeinsamen Erfahrungsaustausches wollen wir erneut kurz vor dem Jahresende mit Ihnen auf der geplanten Abendveranstaltung gemeinsam auf das Jahr zurückblicken und anstoßen.



Thomas Abel, CFP, CFEP  
Chefredakteur Financial Planning Magazin

Leitthema bleibt selbstverständlich die Weiterentwicklung der ganzheitlichen Finanzplanung, die losgelöst vom jeweiligen Beratungs- oder Vergütungsmodell vor allem eine hohe Qualität in der Kundenberatung sicherstellen soll. Gerade in Zeiten politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit ist es für die Kunden wichtig, sich auf ihren Berater und dessen Expertise verlassen zu können.

Das Financial Planner Forum findet in guter Tradition erneut im KOSMOS Berlin statt, unserem Stammpunkt der letzten Jahre. Am Abend des ersten Veranstaltungstages laden wir alle Teilnehmer in die KALKSCHEUNE ein, einem besonderen Veranstaltungsort in Berlin-Mitte. Bei Livemusik, Zauberei und kulinarischer Versorgung soll es wie immer die Gelegenheit zum fachlichen Austausch und natürlich zum Networking geben.

Zahlreiche Aussteller und Werbepartner begleiten seit Jahren das Financial Planner Forum und sorgen somit auch dafür, dass die Teilnehmer nach wie vor zu günstigen Konditionen dabei sein können. Eine große Zahl dieser Unternehmen sind gleichzeitig auch Fördermitglied des network financial planner e.V., dem Ausrichter des Financial Planner Forums. Als Begründung dafür ist oft zu vernehmen: „Wir sind Fördermitglied des network financial planner e.V., unterstützen den Ansatz der ganzheitlichen Beratung und sehen es daher als unsere Pflicht an, bei dem größten Finanzplaner-Treffen der Republik dabei zu sein. Es ist für uns eine Plattform, um unsere Bekanntheit zu steigern und um mit dem gehobenen Beratungssegment in Kontakt zu bleiben. Unser Produktangebot ist komplex und hochqualitativ und erfordert daher einen gut ausgebildeten Berater – diesen finden wir hier.“

Der network financial planner e.V. wurde im Jahr 2002 gegründet und hat inzwischen



Isabelle Hägewald  
Chefredakteurin Mein Geld

schen über 500 aktive Mitglieder. Mit Sitz in Berlin fördert er den interdisziplinären Erfahrungsaustausch in der Finanzplanung sowie die von der Politik im Rahmen der Anlegerschutzdebatte geforderte kontinuierliche berufliche Fort- und Weiterbildung in der Banken-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft. Unterstützt wird das Netzwerk durch zahlreiche Partnervereine, Kooperationen und Förderer. Weiterführende und aktuelle Informationen sind bei Interesse jederzeit unter [www.network-financial-planner.de](http://www.network-financial-planner.de) abrufbar.

Als Chefredakteur des FINANCIAL PLANNING Magazins und dieser Sonderausgabe, sowie vor allem als erster Vorsitzender des network financial planner e.V., ist es mir eine große Freude, Sie zum 11. Financial Planner Forum nach Berlin einzuladen, um gemeinsam mit uns interessante Vorträge zu hören, zu netzwerken und selbstverständlich auch zu feiern.

# INHALT



**03 | Editorial**

**06 | Das Financial Planner Forum**  
Impressionen | Stimmen

**08 | Zeitgemäß Investieren**  
UBS Global Asset Management

**10 | Alternative Anlagestrategien:  
Die Lösung für Anlegerprobleme**  
Franklin Templeton Investments

**12 | Asset Strategie mit festgelegtem  
Ausschüttungsziel**  
Pioneer Investments KAGmbH

**14 | 2015 – Das Jahr für Rouvier Europe?**  
Rouvier Associés

**15 | Von Katastrophe zu Katastrophe –  
hin zu Rendite**  
Schroder Investment Management GmbH

**16 | Volle Konzentration:  
Qualität vor Quantität**

AB Europe GmbH

**18 | Mit CAT Bonds Portfoliorisiken  
reduzieren**

Plenum Investments AG

**19 | Beim Risiko begegnen sich Welten**  
FinaMetrica Pty Ltd.

**20 | Saalplan**

**21 | Ausstellerverzeichnis**  
Alle Aussteller mit Standnummer

**22 | Agenda 20. November 2014**

**24 | Agenda 21. November 2014**

**26 | Das Beste aus zwei Welten**  
Walser Privatbank Invest S.A.



- 28 | Nachranganleihen - die letzte Zinsbastion?**  
Aramea Asset Management AG
- 29 | Offene Immobilienfonds –Das Erfolgsrezept zur Renditesicherung**  
KanAm Grund
- 30 | Flexibel die Zukunft gestalten mit Zeitwertkonten**  
European Bank for Financial Services (ebase)
- 32 | Total-Return-Strategien sind aktuell attraktiv**  
HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH
- 33 | Ideen entscheiden, nicht Anlageklassen**  
Invesco
- 34 | Knowing me, knowing you – Die Coaching-Show**  
Mira Mühlenhof
- 34 | Warren Mosler – broker, sportscar engineer and economic theorist**

- 34 | Ole von Beust**
- 35 | Volatilität erfolgreich managen**  
Standard Life
- 36 | Mit ETPs auf eine Trendwende der Rohstoffmärkte setzen**  
ETF Securities
- 37 | PlanPlus Planit™ – die Zukunft der Finanzplanung**  
PlanPlus Inc.
- 38 | Investieren Sie in „Private Equity“ – die LPX Group zeigt Ihnen den Weg**  
LPX Group
- 40 | Privatfinanz – Online-Finanzplanung oder besser „klassisch“?**  
XPS-Finanzsoftware GmbH



## Das Financial Planner Forum



# Stimmen

Das hat Teilnehmern des Financial Planner Forum besonders gefallen:

*„Ich war beim Jubiläum dabei, dem 10. Financial Planner Forum – eine fantastische Veranstaltung und Atmosphäre.“*

*„Breite Auswahl an Referenten und Themen, sowie die Parallelvorträge.“*

*„Sehr gute Gesamtorganisation.“*

*„Sehr gute Moderation der Veranstaltung!“*

*„Tolle Jubiläumsveranstaltung.“*

Hauptsponsoren 2015

**BLACKROCK®**



**Nordea** 

**JUPITER**



# Zeitgemäß Investieren

In Niedrigzins-Zeiten ist Flexibilität der Schlüssel zur Rendite. UBS Global Asset Management ist hier gleich mit mehreren Strategien gut aufgestellt – die sich für unterschiedliche Anlegerprofile empfehlen.



**UBS-Strategiefonds** – solides Fundament für einen langfristigen Vermögensaufbau

Anleger machen oft denselben Fehler: sie kaufen zu spät und verkaufen zu früh. Und sie lassen sich zu oft von der Marktentwicklung beeinflussen, statt einer langfristigen Strategie treu zu bleiben. Um diese Risiken zu meiden, ist es sinnvoll, die Verwaltung des Vermögens in professionelle Hände zu geben. UBS Global Asset Management hat gleich mehrere Allwetterfonds im Programm, die Investoren die Aufgabe der Asset-Allokation abnehmen. Etwa den UBS (Lux) Key Selection SICAV – Dynamic Alpha Fund: Das Fondsmanagement zielt darauf ab, mit einer taktischen Allokation einen Mehrwert zu erzielen – auch im Niedrigzinsumfeld oder bei steigenden Zinsen. Dazu investiert das Management unabhängig von einer Benchmark in ein globales Anleihe- und Aktienuniversum und kann zusätzlich auf fallende Kurse setzen. Ziel des Fonds, der eine Absolute-Return-Strategie verfolgt, ist eine Rendite von 4,5 Prozentpunkten über einer Cash-Verzinsung – und das bei einer halben Aktienmarkt-Volatilität.

## Weltweite Research-Expertise

Da der Dynamic Alpha einen aktiven Managementansatz verfolgt, und die Zeithorizonte der einzelnen Strategien zum Teil auf drei Jahre oder länger ausgelegt sind, benötigt die Strategie Zeit, um die Stärken voll ausspielen zu können. Somit sollten Anleger, die die-

sen Fonds kaufen wollen, über einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont verfügen. Das Portfoliomanagement kann sich im Übrigen auf eine besondere Expertise stützen. So erstellt bei UBS ein globales Anlageteam die generelle Strategie für die Multi-Asset-Fonds. Es entwickelt regelmäßig 20 bis 25 Anlageideen, die vom Management der Fonds entsprechend der Anlagerichtlinien genutzt werden. Auch für den bereits im Jahr 2005 lancierten Dynamic Alpha, der mit dem Fondsmanagerwechsel im April 2009 diese Strategien so im Portfolio schon über sechs Jahre erfolgreich umsetzt. Damit stehen alle verfügbaren Ressourcen des Hauses zur Verfügung, um Opportunitäten aus weltweit 160 Märkten zu identifizieren und daraus die verschiedensten Strategien abzuleiten.

## Globale Streuung der Anlageklassen

Auch der UBS Global Allocation Fonds verfolgt eine aktive Anlagestrategie, diversifiziert über verschiedene Anlageklassen und profitiert vom Anlage-Know-how der UBS. Als global ausgerichtete, aktiv und flexibel gemanagte Strategie eignet sich der UBS Global Allocation Fund als Basisinvestment. Ein Plus von fast 6 Prozent pro Jahr für die vergangenen fünf Jahre belegt das eindrucksvoll. Das Fondsmanagement investiert in insgesamt sieben Anlagekategorien: Aktien USA, Aktien Welt, Aktien Schwellenländer, Anleihen Schwellenländer, High-Yield-Anleihen, Globale Anleihen ex USA und Anleihen USA. Der Anleihe-Anteil im Fonds kann dabei bis zu 100 Prozent ausmachen, der Aktienanteil bis zu 90 Prozent. Die jeweiligen Gewichtungen können stark variieren, denn die Vergangenheit hat gezeigt, dass sich dadurch ein attraktives Risiko-Ertrags-Profil erreichen

lässt, das aktienähnliche Renditen mit einem für Anleihen typischen Schwankungsrisiko ermöglicht.

## Strategien für jeden Risikoanspruch

Aber auch die UBS-Strategiefonds haben in der Vergangenheit bewiesen, dass sie als solides Fundament für einen langfristigen Vermögensaufbau in Frage kommen. Die Fondsreihe ist nach Anlagekategorien, Regionen sowie Währungen diversifiziert und in verschiedenen Strategien sowie drei Referenzwährungen – Schweizer Franken, Euro, Dollar – erhältlich. Sie bietet somit fast für jeden Risikoanspruch die adäquate Fondslösung. Das Angebot reicht von der Fixed-Income-Variante, die zu 100 Prozent in Anleihen investiert, bis zur Equity-Variante, deren strategische Allokation zu 90 Prozent aus Aktien und zu 10 Prozent aus Anleihen besteht. Das Team sucht dabei für jede Marktlage die Anlagechancen, die sich am besten eignen, um die definierten Anlageziele zu erreichen. Sie stimmen die Renditeerwartungen, den Anlagehorizont sowie die Risikotoleranz und -fähigkeit auf verschiedene Anlegerprofile ab. Wie auch immer die konkrete Auswahl aussieht: Die UBS-Multi-Asset-Fonds eröffnen jedem Anleger für die Vermögensbildung einen geschickten Schachzug. Mit den gemischten Fonds der Schweizer Fondsgesellschaft kommen Anleger auch mit kleinem Geldbeutel in den Genuss von Dienstleistungen, die sonst Großanlegern vorbehalten sind. Die Produkte bieten eine effiziente Möglichkeit, bereits mit kleineren Anlagevermögen ein breit diversifiziertes Portfolio mit guter Risikostreuung aufzubauen zu können.

**UBS Global Asset Management**

**Stand:** Foyer Nr. 18

# Stabilität. Immer.



## Nordea 1 – Stable Return Fund

ISIN: LU0227384020, BP-EUR (thesaurierende Anteilsklasse)

ISIN: LU0255639139, AP-EUR (ausschüttende Anteilsklasse)

Der Allwetter-Mischfonds mit Schwerpunkt  
auf Kapitalerhalt und geringer Volatilität.



Making it possible

Asset Management

[www.nordea.de/stabilitaetimmer](http://www.nordea.de/stabilitaetimmer) – [nordefunds@nordea.lu](mailto:nordefunds@nordea.lu)

Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 2009/65/EWG vom 13 Juli 2009 entspricht. **Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um Werbematerial, es enthält daher nicht alle relevanten Informationen zu den erwähnten Teifonds.** Jede Entscheidung, in Nordea-Fonds anzulegen, sollte auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen sowie des aktuellen Jahres- und Halbjahresberichts getroffen werden. Die genannten Dokumente sind in elektronischer Form auf Englisch und in der jeweiligen Sprache der zum Vertrieb zugelassenen Länder auf Anfrage unentgeltlich bei Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg oder bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland (auch in Papierform), Nordea Bank Finland Plc, Niederlassung Deutschland, Bockenheimer Landstraße 33, D-60325 Frankfurt am Main erhältlich. Anlagen in Derivaten und Fremdwährungsanlagen können erheblichen Schwankungen unterliegen, die die Wertentwicklung der Anlage beeinträchtigen können. **Anlagen in Schwellenländern sind mit einem erhöhten Risiko verbunden. Der Wert von Anteilen kann je nach Anlagepolitik des Fonds stark schwanken und kann nicht gewährleistet werden. Angaben zu weiteren Risiken in Verbindung mit den genannten Teifonds entnehmen Sie bitte den Wesentlichen Anlegerinformationen, die wie oben beschrieben erhältlich sind.** Nordea Investment Funds S.A. veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlungen. Herausgegeben von Nordea Investment Funds S.A. 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg, einer von der Commission de Surveillance du Secteur Financier in Luxemburg genehmigten Verwaltungsgesellschaft. Weitere Informationen bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Nordea Investment Funds S.A. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. In diesem Dokument genannte Unternehmen werden zu rein illustrativen Zwecken angeführt und stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der jeweiligen Werte dar. Der Grad der individuellen Steuerbelastung ist unterschiedlich und kann sich in der Zukunft ändern.

# Alternative Anlagestrategien: Die Lösung für Anlegerprobleme

Mit dem Franklin K2 Alternative Strategies Fund<sup>1</sup> (LU1093756242) hat Franklin Templeton im September 2014 einen täglich liquiden und transparenten Publikumsfonds aufgelegt. Franklin Templeton setzt beim Fondsmanagement auf K2 Advisors - ein spezialisiertes Advisor-Team, um Anlegern die Welt der Alternativen Anlagestrategien zu erschließen. David Saunders, Mitbegründer von K2 Advisors und Portfoliomanager des Franklin K2 Alternative Strategies Fund, erklärt im Kurzinterview die Strategie des Fonds.



David Saunders, Mitbegründer und Managing Director von K2 Advisors, hat sein Studium an der University of Maryland, College Park, 1981 mit einem B.S. in Betriebswirtschaft abgeschlossen. Er befasst sich seit 1983 mit der Anlage in und dem Handel mit Finanzinstrumenten. Er war als Aktienhändler bei Tucker Anthony & R.L. Day beschäftigt, als Vice President für den Blockhandel mit Aktien bei der First Boston Corp, beim Hedgefonds WaterStreet Capital als Head Trader, bei Tiger Management als Head Trader, bei World-

Sec Securities als President und bei ABN Amro Inc. als Senior Managing Director. 1994 war er Mitbegründer von K2 Advisors.

K2 Advisors verwaltet seit über 20 Jahren erfolgreich alternative Produkte über verschiedene Marktzyklen hinweg. 2012 haben sich Franklin Templeton und K2 Advisors zusammen geschlossen, um die jeweilige Expertise in Investmentfonds und Alternativen Anlagestrategien zu vereinen.

Warum sind alternative Anlagestrategien eine zeitgemäße Lösung im anhaltenden Niedrigzinsumfeld?

**Saunders:** Wer dem Niedrigzinsumfeld trotzen will, sollte nicht allein auf Aktien setzen, sondern auch alternative Strategien verfolgen. Diese versprechen gute Renditen in steigenden und in fallenden Märkten. Mit dem Franklin K2 Alternative Strategies Fund bieten wir zum ersten Mal auch Privatanlegern einen Zugang zu einem diversifizierten Portfolio alternativer Anlagestrategien, die sonst ausschließlich institutionellen Investoren vorbehalten waren.

Welche Anlagestrategie verfolgen Sie mit dem Fonds?

**Saunders:** Der Fonds verfolgt einen Multi-Manager-Ansatz. Zum Einsatz kommen die Strategien Long-/Short-Equity, Event Driven, Global Macro und Relative Value. Diese vier Strategien können

innerhalb größerer Bandbreiten stärker oder niedriger gewichtet werden, je nach Einschätzung des Researchteams und des Fondsmanagements. Die einzelnen Manager setzen ihre Investmentideen direkt bei der Depotbank um. Insgesamt kümmern sich zwischen acht und 20 Manager um die eben genannten vier Strategien. Deren Kombination zielt darauf ab, die Schwankungsbreite des Fonds zu verringern. Zudem wird das Managerrisiko reduziert – und dennoch ist es kein Dachfonds. Wir legen Wert auf volle Transparenz der Strategien und achten auf ausreichend Liquidität.

Welche Vorteile bietet das Produkt?

**Saunders:** Dank der Mischung der vier unterschiedlichen Strategien soll eine niedrige Korrelation gegenüber den traditionellen Anlageklassen erzielt werden. Ein weiterer angestrebter Effekt ist, dass sich dank der breiten Streuung die Schwankungsbreite des Fonds

verringert. Die Anleger können mit diesem attraktiven Anlagesegment ein verbessertes risikobereinigtes Ergebnis erzielen. Allerdings können die Vermögenswerte und Anlageinstrumente, in welche die einzelnen Manager investieren, auch schwanken, zum Beispiel aufgrund plötzlicher Änderungen der Zinssätze oder der allgemeinen Volatilität des Aktienmarktes. Doch wir versuchen die Volatilität mithilfe von abgesicherten Strategien zu begrenzen.

Für welche Investoren eignet sich der Fonds?

**Saunders:** Der Franklin K2 Alternative Strategies Fund ist besonders für Anleger geeignet, die die Wertschwankungen ihres Portfolios reduzieren wollen, vor allem während starker Marktturbulenzen, und gleichzeitig auf lange Sicht ansprechende Renditen erzielen möchten.

**Franklin Templeton Investments**

Stand: Foyer Nr. 5

## Weitere Informationen

Besuchen Sie auch den Vortrag von Peter Vincent, Head of Alternative Sales, Europe, am 20. November um 14:35 Uhr beim Financial Planner Forum 2015!

1 Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV. | Wichtige Hinweise: Bitte beachten Sie, dass es sich bei diesem Dokument um werbliche Informationen allgemeiner Art und nicht um eine vollständige Darstellung bzw. Finanzanalyse eines bestimmten Marktes, eines Wirtschaftszweiges, eines Wertpapiers oder des/der jeweils aufgeführten Investmentfonds handelt. Franklin Templeton Investments veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlungen. SICAV-Anteile dürfen BürgerInnen der Vereinigten Staaten von Amerika und dort Ansässigen weder direkt noch indirekt angeboten oder verkauft werden. Ihre Anlageentscheidung sollten Sie in jedem Fall auf Grundlage des aktuellen Verkaufsprospektes, der jeweils relevanten „Wesentlichen Anlegerinformationen“ (KIID) sowie des gültigen Rechenschaftsberichtes (letzter geprüfter Jahresbericht) und ggf. des anschließenden Halbjahresberichtes treffen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage für Kaufaufträge dar. Für eine Anlageberatung wenden Sie sich bitte an einen qualifizierten Berater. Gerne nennen wir Ihnen einen Berater in Ihrer Nähe. Die vorgenannten Unterlagen finden Sie auf unserer Homepage in Deutschland unter [www.franklintempleton.de](http://www.franklintempleton.de) oder Sie erhalten diese kostenlos bei Franklin Templeton Investment Services GmbH, Postfach 11 18 03, 60053 Frankfurt a.M., Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt a.M., Tel.: 08 00/0 73 80 02, Fax: +49(0)69/2 72 23-1 20, info@franklintempleton.de. | © 2015 Franklin Templeton Investments. Alle Rechte vorbehalten. Stand: 30.06.2015

# FLEXIBILITÄT

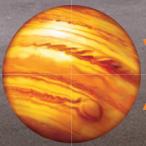
bei Anleiheinvestments...jetzt über 3 Jahre

Die Stärke des Jupiter Dynamic Bond liegt in seiner Flexibilität. Dank des globalen und uneingeschränkten Ansatzes kann der erfahrene Fondsmanager Ariel Bezalel mit seinem Team aktiv Anlagemöglichkeiten ausfindig machen und nutzen, wo immer sie sich bieten. Das Team kann dabei aus einer großen Bandbreite von Anleihen wählen, in diese investieren und das Portfolio an die sich ständig ändernden Marktbedingungen anpassen. Der Fonds verfügt jetzt über einen Trackrecord von 3 Jahren – Auflegung war am 8. Mai 2012.

Der Wert von Anlagen und die Erträge hieraus können sowohl fallen als auch steigen (dies kann auf Markt- und Wechselkursänderungen zurückzuführen sein) und Anleger erhalten unter Umständen nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Ratings sollten nicht als Empfehlung verstanden werden.

Weitere Informationen finden Sie unter [jupiteram.com](http://jupiteram.com) oder rufen Sie uns an **+49 (0)69 24753-9880**.

Morningstar-Gesamtrating\*: ★★★★☆



JUPITER DYNAMIC BOND

**JUPITER**  
Asset Management

Diese Anzeige dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Anleger, die bezüglich der Eignung einer Anlage Zweifel haben, sollten sich von ihrem Finanzberater entsprechend beraten lassen. Jupiter erteilt keine Anlageberatung. Ausgabeaufschläge haben größere proportionale Auswirkungen auf die Erträge, wenn das Investment nach kurzer Zeit liquidiert wird. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung. \*Quelle: Morningstar, Stand 30.06.2015. Während alle Anstrengungen unternommen werden, um die Genauigkeit der dargestellten Informationen sicherzustellen, kann diesbezüglich keine Haftung übernommen werden. Es handelt sich nicht um eine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen des Jupiter Global Fund (die Gesellschaft) oder anderen von Jupiter Asset Management Ltd. verwalteten Fonds. Die Gesellschaft ist ein Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere (OGAW), eine nach Luxemburger Recht in der Form einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital ("société d'investissement à capital variable", SICAV) gegründete Aktiengesellschaft ("société anonyme"). Diese Inhalte richten sich an Personen in Jurisdiktionen, in denen die Gesellschaft und ihre Anteile zum Vertrieb zugelassen sind oder ggf. keine Zulassung erforderlich ist. Der Fonds kann einen wesentlichen Teil seines Anlagevermögens in Hochzinsanleihen und Anleihen ohne Bonitätsnote einer Rating-Agentur investieren. Diese Papiere bieten zwar möglicherweise höhere laufende Erträge, doch Ausschüttungen und Kapital unterliegen einem höheren Ausfallrisiko, besonders in Phasen, in denen sich die Marktbedingungen ändern. Die Höhe der vierteljährlichen Ertragsausschüttungen kann schwanken. Der Fonds kann mehr als 35% des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von einem EWR-Land begeben oder garantiert werden. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie der aktuelle Verkaufsprospekt sind bei Jupiter erhältlich. Der Teilfonds unterliegt möglicherweise weiteren Anlagerisiken; Informationen dazu finden Sie im aktuellen Verkaufsprospekt. Potenzielle Anteilsträger sollten sich über die bestehenden gesetzlichen Anforderungen, Devisenkontrollbestimmungen und geltenden Steuern in den Ländern ihrer Staatsbürgerschaft, ihres Wohnsitzes oder ihrer Ansässigkeit informieren. Zeichnungen von Anteilen dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) in Verbindung mit dem neuesten verfügbaren geprüften Jahres- bzw. Halbjahresbericht erfolgen. Diese Unterlagen sind auf [www.jupiteram.com](http://www.jupiteram.com) erhältlich. Auf Anforderung sind die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie, soweit erforderlich, der Verkaufsprospekt, zusammen mit weiteren Marketingunterlagen (die gemäß den regionalen Vorgaben zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind) auf Deutsch in gedruckter Form kostenlos wie folgt erhältlich: **Depotbank und Verwaltungsstelle der Gesellschaft:** JP Morgan Bank Luxembourg S.A., 6 Route de Trèves, Senningerberg, L-2633 Luxembourg; sowie bei ausgewählten Vertriebspartnern; **Deutschland:** Jupiter Asset Management Limited, Niederlassung München, Apartment 6, Weißenburger Platz 3, 81667 München, Deutschland; Jupiter Asset Management Limited, Niederlassung Frankfurt, Roßmarkt 10, 60311 Frankfurt, Deutschland. Herausgegeben von The Jupiter Global Fund und/oder Jupiter Asset Management Limited, zugelassen und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority in Großbritannien. 9795.07.15

# Asset Strategie mit festgelegtem Ausschüttungsziel

Ziel des Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income ist es, durch einen aktiven Multi-Asset-Ansatz regelmäßige, attraktive Erträge (Income) bei niedriger Volatilität zu erwirtschaften. Das Portfoliomanagement-Team nutzt dazu die globalen Kapitalmärkte und kombiniert sowohl traditionelle als auch alternative Assetklassen mit dem Ziel, ein jährlich festgelegtes Ausschüttungsziel zu erreichen und Risiken breit zu diversifizieren.



Portrait Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income

Im aktuellen Niedrigzins-Umfeld gibt es eine Vielzahl an Gründen, um von klassischen Sparprodukten in Anlageprodukte zu wechseln. Multi-Asset Fonds spielen in diesem Zusammenhang eine besondere Rolle, da sie weltweit in die attraktivsten Regionen und Assetklassen investieren können und Risiken breit streuen. Dadurch können Investoren von attraktiven, risikoadjustierten Erträgen profitieren. Wichtige Erfolgsfaktoren hierfür sind ein aktiver Management-Ansatz mit einem erfahrenen Expertenteam und ein effektiver Risikomanagement-Ansatz. Über diesen Weg soll sichergestellt werden, dass sich das Portfolio aus den besten Anlageideen zusammensetzt, um das Anlageziel zu erreichen ohne die Risiken aus dem

Blick zu verlieren. Beim Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income sprechen insbesondere vier Gründe dafür, in Fonds zu investieren:

## Aktives Portfoliomanagement

Der aktive Management-Ansatz zielt darauf ab, weltweit die attraktivsten Investment-Chancen zu nutzen, um die jährlich angestrebte Zielausschüttung zu erreichen. Dazu greifen die Investmentspezialisten auf das globale Research-Netzwerk von Pioneer Investments zurück. Um zusätzliche Erträge zu erzielen, kommen außerdem Optionsstrategien zum Einsatz. Je nach Marktsituation werden auch verschiedene Hedging-Strategien implementiert, um das Portfolio vor ungewünschten Risiken abzusichern.

## Höhere Ausschüttungen als traditionelle Anleihen

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld können ertragsorientierte Investoren nicht mehr nur auf traditionelle Ertragsquellen setzen. Vielmehr müssen auch sie mehr Risiken eingehen, um regelmäßige Erträge zu erreichen. Eine gezielte

Portfolio-Diversifizierung unter Einbezug eines breiteren Spektrums an Anlageklassen spielt dabei eine wichtige Rolle. Der Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income strebt attraktive Ausschüttungen aus einem breiten Anlageklassenspektrum an, darunter auch aus alternativen Anlageklassen wie beispielsweise globalen Real-Estate-Investment-Trusts (REITS).

## Festgelegtes Ausschüttungsziel

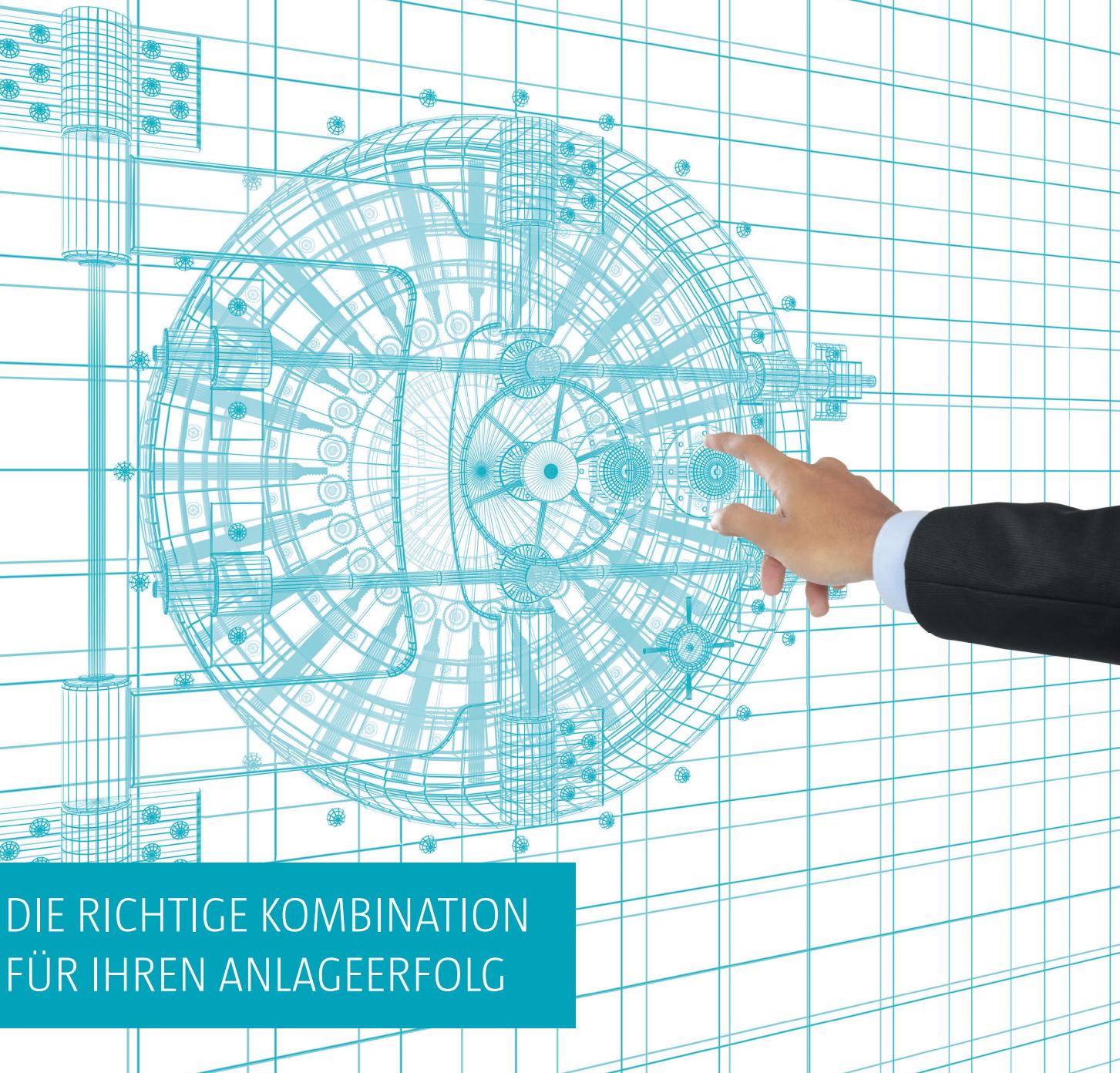
Am Anfang eines jeden Jahres wird ein Ausschüttungsziel für das Gesamtjahr festgelegt. Das Ziel für 2014 lag bei 5 Prozent; tatsächlich ausgeschüttet wurden 5,25 Prozent (Anteilsklasse A, USD). Das Ziel für 2015 liegt ebenfalls bei 5 Prozent (Anteilsklasse A, USD). Die angestrebte Ausschüttung erfolgt grundsätzlich nur aus den erwirtschafteten Erträgen und nicht aus der Substanz. Je nach Anteilsklasse erfolgt die Ausschüttung monatlich, viertel- oder halbjährlich. Das angestrebte Ausschüttungsziel ist nicht garantiert, wurde in der Vergangenheit jedoch immer erreicht.

## Kapitalwachstum und niedrige Volatilität

Der Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income strebt daher neben dem Erreichen des Ausschüttungsziels auch stetiges Kapitalwachstum an bei einer vergleichsweise niedrigen Volatilität zwischen fünf und zehn Prozent pro Jahr. Insbesondere die Diversifikation und Steuerung von Markt-, Kredit- und Liquiditätsrisiken spielt im aktuellen Umfeld eine wichtige Rolle. Ziel des Fondmanagements ist es daher, die Risiken im Portfolio durch Einsatz moderner Risikomanagement-Systeme zu überwachen und entsprechend zu steuern. Die annualisierte Volatilität des Fonds-Portfolios liegt seit Auflage (am 02.05.2013) bei 4,5 Prozent; der maximale Drawdown, der maximale kumulierte Verlust seit Auflage des Fonds am 02.05.2013, liegt bei 2,3 Prozent (per 30. Juni 2015; Anteilsklasse A, USD, DQ, monatliche Betrachtung).

Pioneer Investments  
KAGmbH

Stand: Foyer Nr. 8



## DIE RICHTIGE KOMBINATION FÜR IHREN ANLAGEERFOLG

### Robeco BP Global Premium Equities

**Bewertung, Fundamentaldaten, Momentum** - Diese drei Beurteilungskriterien sind für Robeco Boston Partners die zentralen Elemente der Unternehmensanalyse. Um die interessantesten Unternehmen zu finden, gehen die Analysten immer nach dem gleichen, erprobten Suchmuster vor. Der akribische Anlageprozess macht die Anlageentscheidungen unserer Portfoliomanager jederzeit nachvollziehbar. Seit mehr als 20 Jahren zeigt die Anlagephilosophie von Robeco Boston Partners überdurchschnittliche Ergebnisse. Es ist deshalb auch kein Zufall, dass der Robeco BP Global Premium Equities vielfach ausgezeichnet wurde. Erfahren Sie mehr [www.robeco.de/globalpremium](http://www.robeco.de/globalpremium)

**ROBECO**  
The Investment Engineers

**Wichtige rechtliche Hinweise** Dieses Dokument wurde von Robeco Institutional Asset Management B.V. („Robeco“) erstellt und stellt weder eine Verpflichtung, noch ein Angebot, noch eine Aufforderung seitens Robeco zum Kauf oder Verkauf von Investmentanteilen dar. Bei den Inhalten dieses Dokuments handelt es sich um eine reine Werbung, die Ihre persönlichen Umstände nicht berücksichtigt. Es stellt weder eine Anlageberatung noch eine Anlageempfehlung dar. Ein Angebot, ein Verkauf oder ein Kauf von Anteilen des in diesem Dokument genannten Fonds erfolgt ausschließlich auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts. Der Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen, das Verwaltungsreglement bzw. die Satzung, den jeweils neuesten Jahresbericht und, sofern veröffentlicht, auch den neuesten Halbjahresbericht des Robeco BP Global Premium Equities finden Sie im Internet unter [www.robeco.de](http://www.robeco.de). Die vorgenannten Dokumente sind in englischer Sprache erhältlich, mit Ausnahme der wesentlichen Anlegerinformationen, die in deutscher Sprache erhältlich sind.

# 2015 – Das Jahr für Rouvier Europe?



## Ein kurzer Rückblick

Ende des Jahres 2014 stellten wir uns die Frage, ob 2015 das Jahr für europäische Aktien werden wird.

Aus unserer Sicht haben wir damals diese Frage eindeutig mit Ja beantwortet, da viele Faktoren einen Anstieg an den europäischen Aktienmärkten aufzeigten.

Das erste Halbjahr 2015 ist nun vorüber und wir ziehen eine erste Bilanz. Die europäischen Aktienmärkte entwickelten sich im ersten Quartal rasant nach oben. Ende März standen die großen europäischen Indices (EURO STOXX® und EURO STOXX 50®) mit mehr als 10% im Plus. Im April setzte sich dieser Trend bei den Indices nicht weiter fort, während unser Europafonds, der Rouvier Europe weiter zulegte und Ende April über 13% höher notierte als Ende 2014.

Im Mai und Juni 2015 konsolidierten die europäischen Aktienmärkte und das Tempo verlangsamte sich. Die Marktteilnehmer ließen ein wenig Dampf aus dem Kessel. Dennoch standen nach

dem ersten Halbjahr zweistellige Renditen zu Buche, die die Investoren wahrlich erfreuten.

## Wie geht es weiter?

Unseren Analysen zufolge hat sich in der positiven Markteinschätzung für europäische Aktien nicht viel verändert. Obwohl bereits gute Renditen erzielt worden sind, stehen die Weichen weiter für einen langfristigen Anstieg. Sicherlich begleitet durch Seitwärtsbewegungen und teils starke kurzfristige Rückschläge, die Investoren allerdings zum Einstieg nutzen sollten.

## Was macht die europäischen Aktien aus unserer Sicht weiter attraktiv?

Die europäischen Aktien haben im internationalen Vergleich weiterhin hohen Nachholbedarf. Historisch betrachtet sind diese immer noch deutlich günstiger bewertet als beispielsweise die breite Masse der US-Aktien. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Alternativlosigkeit im Anlageuniversum.

## Wirtschaftswachstum in Europa weiter auf Kurs

„Das Wirtschaftswachstum in Europa wird sich gegenüber der Nullrunde in 2014 erhöhen. Sicherlich nicht in ungeahnte Höhen, aber von einer wirtschaftlichen Erholung Europas ist auszugehen.“, prognostizierten unsere Analysten Ende 2014.

Von dieser Steigerung profitierten europäische Unternehmen in zweierlei Hinsicht: 1. konnten sie die Umsätze in der eigenen Region erhöhen und 2. wurden die Unternehmen wieder positiver von internationalem Investoren wahrgenommen. Beide Punkte dienten unter anderem als Katalysator für die sehr positive Entwicklung.

## Rohstoffpreise und Wechselkurse

Zwei weitere Faktoren, die die Unternehmensgewinne vieler europäischer Aktiengesellschaften in 2015 steigern werden, sind die niedrigen Rohstoffpreise und der starke US-Dollar im Vergleich zum Euro, der den weltweit agierenden Unternehmen aus Europa ein besseres Exportgeschäft ermöglicht. Die Unternehmen können ihre Margen dank gesunkenener Rohstoffpreise und dank des Anstiegs des US-Dollars durch Produktabsätze im Ausland nachhaltig verbessern.

## Notenbanken

Die Notenbanken in den Vereinigten Staaten und in Europa werden in 2015 wohl unterschiedliche Wege gehen. Während die Fed den Geldhahn allmählich zudreht, Anleihekäufe einstellt bzw. herabsetzt und die Zinsen langsam erhöhen wird, verfolgt die Europäische Zentralbank (EZB) weiterhin eine Geldpolitik des billigen Geldes.

## 2. Halbjahr 2015 und die folgenden Jahre sprechen für europäische Aktien

Die genannten Faktoren, die das Gesamtmarktfeld auszeichnen, bilden auch weiterhin einen sehr attraktiven Ausgangspunkt. Gepaart mit der Rouvier typischen gezielten Titelauswahl auf Grundlage von fundamentalen Analysen und direkten Gesprächen mit den Unternehmen in Europa, wird sich das Investment in ausgewählte europäische Aktien auf lange Sicht durchaus als attraktiv erweisen.

Mit Rouvier Europe haben wir seit 2003 bewiesen, dass man auch in einem seitwärts tendierenden Marktumfeld attraktive Wertsteigerungen erzielen kann.

**Rouvier Associés**

Stand: Foyer Nr. 13

# Von Katastrophe zu Katastrophe – hin zu Rendite

Hurrikane, Erdbeben, Wirbelstürme, Tsunamis, Überschwemmungen – die Liste der Naturkatastrophen ist lang und kann für Rückversicherer schon mal teuer werden. Wie gut, dass Katastrophenanleihen die finanziellen Verluste für (Rück-) Versicherer etwas eindämmen und die Risiken an den Finanzmärkten streuen.

Seit Einführung der Papiere im Jahr 1994 haben Cat-Bonds nur bei drei Naturereignissen tatsächlich Verluste eingefahren: bei Hurrikan „Katrina“ 2005 und Wirbelsturm „Ike“ 2008 sowie dem Japan-Erdbeben 2011. In allen anderen Fällen konnten sich Investoren über Renditen von bis zu 16 Prozent freuen.

Durch die Zusammenarbeit mit der Schweizer Secquaero Advisors AG (Secquaero) ergänzt Schroders sein Angebot an Investmentlösungen um Insurance Linked Securities. Mit dem Schroder GAIA Cat Bond ist eine Investition in Insurance Linked Securities in einem transparenten und regulierten UCITS-Vehikel möglich.

Wir haben mit „dem Erfinder“ der Cat Bonds – Dirk Lohmann von Secquaero und Tim van Duren, Investment Director von Schroders für den Bereich ILS gesprochen.

Den Begriff Cat-Bonds, sogenannte Katastrophenanleihen, hört man in letzter Zeit immer häufiger – doch was genau kann man darunter verstehen und wie kann man mit Katastrophen Geld verdienen?

**Dirk:** „Bei Cat Bonds lagert man Versicherungsrisiken an eine Zweckgesellschaft aus, die dann einen Rückversicherungsvertrag abschließt und die Katastrophenanleihe begibt. Im Klartext heißt das also, dass Versicherungsunternehmen extrem seltene Spitzenrisiken, die sich im Schadensfall als äußerst kostspielig herausstellen, aus den Bilanzen auslagern. So bietet sich für professionelle Investoren die Möglichkeit zu investieren. Wer ein solches Papier kauft, setzt darauf, dass eine bestimmte Naturkatastrophe nicht eintritt und nach Ablauf der Anleihe (in der Regel drei Jahren) bekommen Anleger dann ihre Investition zurück. Kommt es aber doch zum Äußersten – eine Jahrhundertflut in Deutschland zum Beispiel – dann könnten Anleger, die nur auf diese eine Anleihe gesetzt haben, entweder einen Teilverlust oder im schlimmsten Fall einen Totalverlust erleiden.“

Wie begrenzt Schroders das Risiko für den Anleger?

**Tim:** „In unseren ILS-Strategien fokussieren wir uns stark auf die Streuung und Risikoreduktion. Unser Fonds Schroder GAIA Cat Bond bietet Zugang zu einer neuen Risikoprämie, die unabhängig von anderen Anlageklassen ist, allerdings nicht völlig risikolos.“

Das Gute an Katastrophenanleihen ist, dass die Risiken durchaus sehr berechenbar sind. Bei einer Katastrophenanleihe, die zum Beispiel an das Risiko eines Hurrikans in South Carolina gekoppelt ist, weiß man vorher genau, ab welcher Windstärke die Anleihe ausfallen würde. Daher ist es extrem wichtig, das Portfolio nach Ereignissen, Regionen und dem Wert der Deckungsauslösung zu streuen. Der Vorteil bei dieser Diversifikation ist, dass die verschiedenen Ereignisse – seien es Erdbeben, Hurrikane oder Hochwasser – nicht miteinander korrelieren. Das Erdbeben in Japan hat rein aus Versicherungssicht zum Beispiel keinen Einfluss auf den Hurrikan in den Vereinigten Staaten.“

Auf was sollten Anleger bei der Anlage in Cat Bonds also achten?

**Dirk:** „Wichtig ist, dass man das Risiko richtig einschätzt. Hierzu bedarf es einer gewissen Expertise, über die spezialisierte Manager, wie etwa durch die Kombination von Secquaero und Schroders, verfügen. Das Team von Secquaero kann zum Beispiel auf einen Rückversicherungserfahrungsschatz von mehr als 180 Jahren blicken. Es verfügt über Erfahrung in der Modellierung von Risiken, sowohl im Leben- wie im Nicht-Leben-Bereich und exzellente Verbindungen im Rückversicherungsmarkt. Dies ist erforderlich, um attraktive Risiken zu identifizieren und zu bewerten. Von einem Kauf von Cat Bonds ohne spezielle Analyse raten wir dringend ab.“

In was genau investiert der Schroders-Fonds und was können Anleger erwarten?

**Tim:** „Der Schroder GAIA Cat Bond ist mindestens zu 80 Prozent in Naturkatastrophen investiert. Daneben investiert der Fonds in Katastrophen, die von Menschen verursacht werden können, um das Portfolio größtmöglich zu diversifizieren. Diese sogenannten „künstlichen Katastrophen“ können unter anderem Flugzeug-, Schiffahrt oder Bohrinsel-Versicherungsrisiken sein. Generell investiert der Fonds in den liquidesten Teil des Versicherungsverbriefungsmarktes.“

Für welche Anleger ist der Fonds geeignet?

**Tim:** „Dieser Fonds ist für Anleger geeignet, die die Vorteile, aber auch die Risiken dieser Anlageklasse verstehen. Die Rendite-Risiko-Profile zeigen, dass sich Cat Bonds Produkte als Depotbausteine eignen, um auf dem Rentenmarkt vergleichbare Renditen bei einer gleichzeitig geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen zu erzielen.“

Der Schroders-Fonds liegt ja auf der GAIA-Plattform. Diese ist UCITS-IV-konform, also sehr reglementiert, um den Anleger zu schützen.

**Tim:** „Die GAIA-Plattform kombiniert erfolgreiche alternative Strategien mit der Liquidität, Transparenz und Stabilität des UCITS-IV-Rahmens. Und genau dieses Konzept passt hervorragend zu unserem Fonds, denn er investiert immer in den liquidesten Anteil am Markt und eben nicht in die vielen illiquiden alternativen Anlageklassen.“

Vielen Dank für das Gespräch.

Schroder Investment Management GmbH

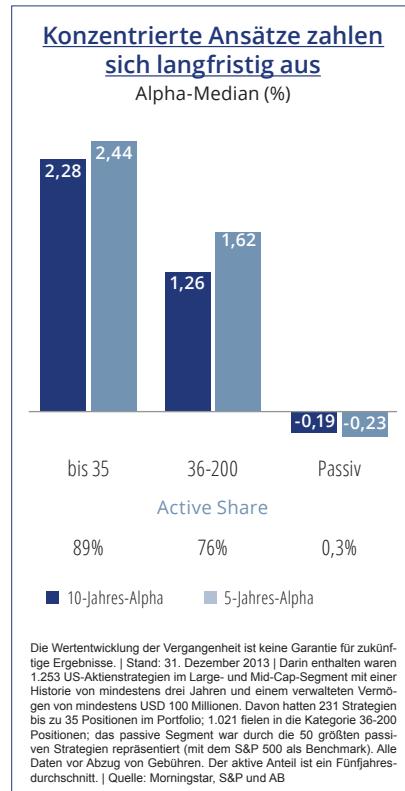
Stand: Foyer Nr. 6

# Volle Konzentration: Qualität vor Quantität

Sich auf wenige Aktien zu fokussieren, bringt Vorteile für Investoren: Konzentrierte Strategien bieten sehr gute Renditechancen. Zudem können sie weniger anfällig für Risiken sein als indexnahe Investments.

Passive Investments erscheinen en vogue: Auch Deutschland erlebte in den vergangenen Jahren den Boom der Exchange Traded Funds (ETFs), die sich darauf beschränken, die Entwicklung von Indizes abzubilden. Weil das nur geringe Kosten verursacht, nutzen viele Anleger solche Indexfonds. In der Presse geraten manche Fondsmanager durch die vergleichsweise junge ETF-Konkurrenz mächtig unter Druck – vor allem jene, deren Strategien sich zwar aktiv nennen, aber trotzdem relativ stark an einer Benchmark orientiert sind. Ihnen scheint es zunehmend schwerzufallen, Investoren vom Mehrwert ihrer Benchmark-nahen Ansätze zu überzeugen. Unsere wirklich aktiven, dynamisch gemanagten Strategien haben dieses Problem nicht – die Portfolios agieren bewusst indexfern und beruhen auf starken Investment-Überzeugungen der Fondsmanager. Wir sehen solche Strategien bei unseren Kunden heute gefragter als je zuvor, weil sie mehr bieten als ein „offenes oder verstecktes Indexing“.

So belegen jüngste Analysen, dass konzentrierte Portfolios aus maximal 35 US-Aktien in den zehn Jahren bis zum 31. Dezember 2013 im Mittel (Median) einen Mehrertrag von 2,44 Prozent pro Jahr gegenüber dem Gesamtmarkt (S&P 500) erzielt haben. Zugleich war auch die maximale absolute Rendite über drei Jahre bei den konzentrierten Portfolios höher als bei aktiven Portfolios mit 36 bis 200 Aktien und erst Recht als bei vollständig passiv gemanagten Portfolios. Darüber hinaus zeichneten sich konzentrierte Portfolios durch eine vergleichsweise geringe Anfälligkeit für Risiken aus: Im Betrachtungszeitraum betrug ihre schlechteste absolute Rendite über drei Jahre minus 26 Prozent. Bei aktiven Portfolios mit 36 bis 200 Aktien waren es minus 31 Prozent – und bei rein passiven Portfolios sogar minus 35 Prozent. Wohlgemerkt: Der Betrachtungszeitraum umfasst auch die Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009. Entsprechend hoch fällt die risikoadjustierte Rendite konzentrierter Portfolios aus.



## Überzeugung als Teil des Risikomanagements

Ist eine möglichst breite Diversifikation demnach also doch kein Patentrezept für das Management von Aktienrisiken, auch wenn viele Aussagen von Wissenschaftlern und Praktikern dies nahelegen? Wie so oft, lohnt auch in diesem Fall ein genauerer Blick: Richtig ist, dass es ohne Diversifikation nicht geht. Bis zu einem gewissen Punkt nehmen die Renditeschwankungen eines Aktienportfolios (Volatilität) ab, wenn die Zahl der Titel im Portfolio steigt. Dieser Effekt wirkt sich allerdings vor allem bei einer sehr geringen Zahl von Aktien stark aus – schon bei 20 bis 30 Einzeltiteln wird es dagegen deutlich schwieriger, das Risiko durch Hinzunahme weiterer Aktien zusätzlich zu reduzieren. Das ist ein starkes Argument dafür, an diesem Punkt mehr auf die Qualität der Portfoliobestandteile als auf ihre Quantität zu achten.

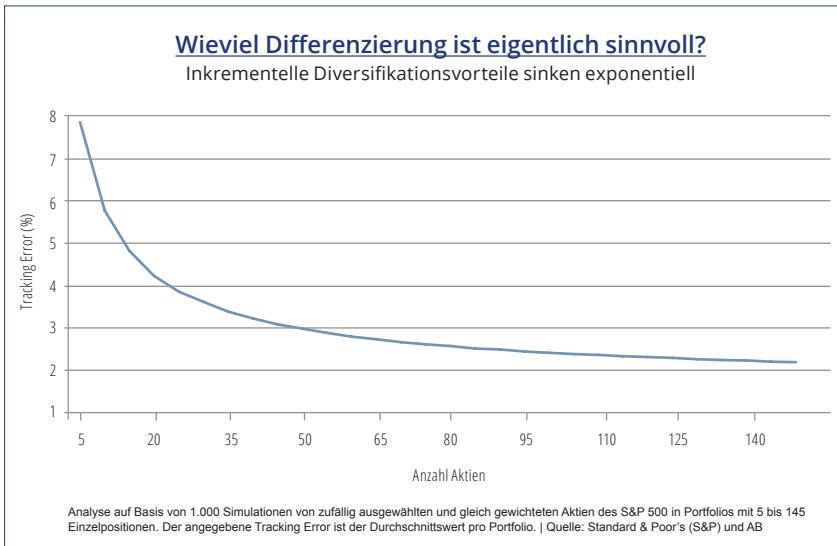
Wer dies tut, führt einen Aspekt des

Risikomanagements ein, der deutlich vom Mainstream der Portfoliotheorie abweicht: Überzeugung. Wer in so wenige Unternehmen investiert, muss von jedem einzelnen wirklich überzeugt sein – und deshalb jede Position vor und während der Investition gründlich analysieren. Für einen Manager mit 100 oder mehr Aktien im Portfolio ist die Entwicklung jedes einzelnen Titels dagegen fast zwangsläufig weniger relevant. Schließlich kann er durch Verluste einer einzelnen Aktie selbst im schlimmsten Fall ein Prozent des Portfoliowertes einbüßen. Der kumulative Effekt einer solchen Herangehensweise kann jedoch auf lange Sicht die Performance schädigen.

Konzentrierte Strategien haben dagegen häufig das Ziel, Unternehmen mit langfristig guten Wachstumsaussichten zu identifizieren. Denn was über längere Zeithorizonte wirklich zählt, ist das stetige Gewinnwachstum eines Unternehmens. Der wichtigste Faktor für den Erfolg einer Anlagestrategie ist es demnach, Unternehmen mit einem überzeugenden Geschäftsmodell und einem nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu finden. Und umgekehrt besteht das größte Risiko aus dieser Perspektive nicht in unvorhergesehenen Kursschwankungen des Gesamtmarktes – sondern in enttäuschenden langfristigen Entwicklungen der ausgewählten Unternehmen.

Deshalb ist es entscheidend, dass ein aktiver Manager wirklich versteht, in welche Titel er investiert. Weil diese Titel zudem nicht zu teuer sein dürfen, schrumpft auch ein vermeintlich großes Anlageuniversum wie der globale oder der US-Aktienmarkt schnell auf eine überschaubare Anzahl potenzieller Titel zusammen. Wer wirklich aus Überzeugung investiert, kann gar nicht in eine große Zahl von Aktien investiert sein. Er agiert daher fast zwangsläufig indexfern, in der Fachsprache: mit einem hohen aktiven Anteil (Active Share).

Diese Herangehensweise mag ein wenig altmodisch erscheinen, ist aber nachhal-



tig und nachgewiesenermaßen erfolgreich – und wird dennoch von erstaunlich wenigen Portfoliomanagern konsequent verfolgt. Ironischerweise haben sich die Anleger nämlich trotz der guten Ergebnisse konzentrierter Aktienstrategien zunehmend von Fonds mit einem hohen aktiven Anteil abgewandt: 1980 gab es noch einen breiten Markt für Manager mit einem hohen aktiven Anteil. Rund 60 Prozent der Fondsvermögen in den USA entfielen auf sie. Mit der Zeit nahm dieser Anteil ab, weil die Anleger billigere Möglichkeiten suchten, sich am Markt zu engagieren. Sie entschieden sich daher für Lösungen mit einem geringen aktiven Anteil wie ETFs und Indexfonds. Heute entfallen weniger als 20 Prozent des Marktes auf High-Active-Share-Strategien. Diese Situation birgt für Investoren, die der Masse folgen, ebenso viele Risiken, wie sie wirklich aktiven Anlegern Chancen ermöglicht.

#### Selbstbeschränkung schärft den Blick

Indexnahe Investoren sind zwangsläufig auch in den besonders volatilen Bereichen des Aktienmarktes engagiert – gerade auch in Krisenzeiten. Beispiele dafür sind die notorisch instabilen Branchen Energie und Finanzen. Wer diese Branchen aber aus seinem Portfolio verbannnt, verschafft sich ein Stück zusätzlicher Absicherung gegen Abwärtsrisiken. Die Vorteile dieser Herangehensweise

zeigten sich nicht zuletzt in der Folge des Ölpreisschocks im vergangenen Jahr, als Energieaktien deutliche Kursverluste hinnehmen mussten. Ein weitgehender Verzicht auf diese Titel ergibt für langfristig orientierte Manager jedoch auch mit Blick auf die Zukunft Sinn: Die künftigen Gewinne von Unternehmen zu prognostizieren, die zum großen Teil von einzelnen, nicht beeinflussbaren Faktoren wie dem Ölpreis oder der Entwicklung des Zinsniveaus abhängig sind, ist einfach zu schwierig. Selbstbeschränkung ist demnach ebenfalls ein wichtiger Aspekt konzentrierter Strategien.

Das gilt auch für die Betrachtung aktueller Ereignisse: Die von den Medien veröffentlichten Nachrichten sind überwiegend negativ – und können für Investoren ohne einen konsequenten Anlageprozess zu einer echten Belastung werden. Die konzentrierten Strategien von AB dagegen lenken den Blick weg von kurzfristigen Ereignissen und analysieren stattdessen die langfristigen Auswirkungen sämtlicher makroökonomischer Schocks auf die Gewinnentwicklung der Unternehmen im Portfolio – egal ob es um die Schuldenkrise in Griechenland oder einen Einbruch der Konjunktur in China geht. So könnte eine Rezession im Reich der Mitte beispielsweise eine Reihe von Unternehmen empfindlich treffen und ist daher ein Ereignis, gegen das das Management sich

wappnen muss. Andererseits können Erschütterungen wie die Griechenlandkrise durchaus auch Einstiegsgelegenheiten bieten – dann nämlich, wenn sich zeigt, dass es sich um überstürzte Reaktionen der Märkte mit geringen langfristigen Auswirkungen handelt. Das gilt prinzipiell sowohl für das AB Concentrated US Equity Portfolio als auch für das AB Concentrated Global Equity Portfolio – wenn sich die Wirkungen konkreter Ereignisse auf beide Portfolios im Detail auch unterscheidet.

Letztlich lässt sich die Herangehensweise hinter konzentrierten Aktienstrategien also auf zwei Aspekte reduzieren, die eingängig klingen, aber schwierig umzusetzen sind: Es gilt, die Volkswirtschaft und die Finanzmärkte insgesamt zu verstehen. Vor allem aber gilt es, jedes einzelne Unternehmen im eigenen Portfolio zu verstehen. Dazu wiederum sind eine ganze Reihe von Voraussetzungen nötig: eine klare Philosophie, gründliches Research. Und den Mut, auch einmal von der Masse abzuweichen.



**Mark Phelps,**  
**Chief Investment Officer –**  
**Concentrated Global Growth**  
**bei AB**

Die hierin von AB Europe GmbH geäußerten Ansichten und Meinungen stellen weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf dar, sondern sind als Werbung zu verstehen.

#### AB Europe GmbH

**Stand:** Foyer Nr. 11

info.europe@abglobal.com  
www.abglobal.com

Mark Phelps spricht am  
20. November um 13:45 Uhr im  
Hauptsaal zum Thema: „Wie konzentriertes Investment zur Verringerung von Risiken beitragen kann“.

# Mit CAT Bonds Portfoliorisiken reduzieren

Das vorherrschende Marktumfeld stellt Investoren vor schwierige Anlageentscheide. In einem Umfeld, das durch tiefe Zinsen und ein hohes Maß an Unsicherheiten gekennzeichnet ist, stellen CAT Bonds ein interessantes Investment dar. Anlagen in CAT Bonds können helfend die bestehenden Anlagerisiken zu reduzieren und dennoch eine attraktive Rendite zu erwirtschaften. Dirk Schmelzer und Markus Haefliger, CAT Bond Spezialisten.



**Dirk Schmelzer – Partner und Head Portfolio Management der Plenum Investments AG, CH-Zürich**

Mit Hilfe von CAT Bonds steht Versicherern und Rückversicherern eine Option zum Management der von ihnen übernommenen Versicherungsrisiken zur Verfügung. Aus der Perspektive des Versicherungsunternehmens haben CAT Bonds einige Vorteile, die sie als Rückversicherungsinstrument interessant machen. Hier sind vor allem die mehrjährige Fixierung der Prämien, die Eliminierung des Gegenparteienrisikos zwischen Versicherer und Rückversicherer aber auch das attraktive Prämieniveau zu nennen. Anstatt teures Eigenkapital aufzunehmen oder traditionelle Rückversicherungsdeckung zu kaufen, werden Risiken aus Katastrophenereignissen direkt an den Kapitalmarkt übertragen.

## Anleihesubstitut ohne Durations- und Kreditrisiken

Für Investoren bieten CAT Bonds die Möglichkeit einer direkten Partizipation am eigentlichen Versicherungsgeschäft.

Dabei werden herkömmliche Anlagerisiken fast vollständig ausgeschlossen. Insbesondere sind CAT Bonds nicht zu Zinsänderungsrisiken oder dem Ausfall des (Rück-)Versicherers ausgesetzt. Das macht diese Instrumente vor allem als Anleihesubstitut interessant, da sich die Duration im Portfolio verkürzen lässt. Die tiefe Volatilität von CAT Bonds hilft, die Wertschwankung des Gesamtportfolios zu reduzieren. Investoren können mit CAT Bonds grundsätzlich nur Verluste erleiden, wenn es zu einer Katastrophe mit extremen Schadensausmaß kommt. Ohne ein solches Ereignis schwanken die Werte der Bonds kaum und liefern über die laufende Vereinnahmung der Versicherungsprämie einen stetigen Ertrag.

Die mit CAT Bonds erzielbaren Erträge sind dabei sehr attraktiv. Die fixe Versicherungsprämie wird zuzüglich einer Geldmarktkomponente als variabler Coupon ausgeschüttet. Gegenüber vergleichbar risikanten Unternehmensanleihen lassen sich höhere Renditen erwirtschaften, die in einem attraktiven Verhältnis zum übernommenen Risiko stehen. Bleiben die versicherten Katastrophenereignisse aus, erhalten Investoren das eingesetzte Kapital am Ende der Laufzeit von üblicherweise drei Jahren vollständig zurück. Seit 1996 kam es bei lediglich vier von rund 600 emittierten CAT Bonds zu Verlusten aufgrund von Naturkatastrophenereignissen.

## Zugang zu attraktiven Versicherungsmärkten

Bei den transferierten Risiken handelt es sich überwiegend um die Deckung großer Naturkatastrophenschäden in wirtschaftlich und demographisch hochentwickelten Regionen, in denen substantielle Prämieneinnahmen generiert werden können. Stürme und Erdbeben in Nordamerika, Europa und Japan sind die Schwerpunkte des Marktes. Erfahrene Manager in diesem Bereich, wie beispielsweise die Plenums Investments AG in Zürich, erreichen über die geschickte Kombination von unterschiedlichen Versicherungsrisiken und Regionen eine hohe Diversifikation innerhalb



**Markus Haefliger – Direktor und Produktespezialis der Plenum Investments AG, CH-Zürich**

dieser Anlageklassen.

## Über Selektion Verluste begrenzen

Solche breit gestreute Portfolios verhalten sich sehr stabil und werden auch beim Eintritt eines Katastrophenereignisses nur begrenzte Verluste erleiden. Die Portfoliomanager bei Plenum, Dirk Schmelzer und David Strasser, profitieren dabei von ihrer langjährigen Erfahrung in der Analyse der zugrunde liegenden Rückversicherungsverträge und setzen hoch spezialisierte, naturwissenschaftliche Risikomodelle zur optimalen Allokation der Bonds in den verwalteten Portfolios ein.

Hochregulierte UCITS Fondsprodukte, wie z.B. der Plenum CAT Bond Fund, ermöglichen einer breiten Gruppe von Investoren Zugang zu dieser hochinteressanten Anlageklasse. Anleger, die für ihre Portfolios neue Renditequellen erschließen und zudem die Abhängigkeit zu klassischen Finanzmarktrisiken reduzieren wollen, sollten CAT Bond Investments in Ihre Überlegungen zur Portfolioallokation mit einschließen. Das Management des Plenum CAT Bond Funds, mit einem Volumen von über \$100 Mio., investiert ausschließlich in liquide Instrumente und verfolgt bei der Auswahl der Investments einen aktiven und sehr selektiven Ansatz.

**Plenum Investments AG**

Stand: Umlauf Nr. 33

# Beim Risiko begegnen sich Welten

Ob in Deutschland, UK oder Indien: Wenn zwei Menschen über Risiko sprechen, meinen sie selten das Gleiche. Die Unterschiede sind beachtlich. Warum ist das so? Unsere Einstellung und unser Denken über Risiko entwickeln sich in der frühen Kindheit. Sie sind Bestandteile unserer Persönlichkeit und damit ab der Pubertät relativ stabil. Die reine Sachaufklärung ändert an diesem Tatbestand nichts

Schicksal oder Chance, kontrollierbar oder von Gott gegeben? Einer, der an diesem Thema nahe dran ist, hat den Gebrauch des Begriffs Risiko genau analysiert. Ein Controller der Uni Kaiserslautern hat sich die Mühe gemacht und sage und schreibe über 300 Definitionen aus Büchern zusammengetragen und geclustert. Sein Fazit: Den Begriff „Risiko“ kann man nicht definieren, man kann sich nur - Kontextabhängig - darauf verständigen.

*Den Begriff „Risiko“ kann man nicht definieren, man kann sich nur darauf verständigen.*

(Andreas Jonen)

Auch bei der Berechnung und Bewertung des Risikos im Portfolio gibt es vielfältige Ansätze. Und jeder trägt gute Gründe für sein Vorgehen vor. Somit liegt die größte Herausforderung für alle Beteiligten in der Kommunikation und der Verständigung. Wenn das so ist, bedeutet das für die Finanzberatung, das Portfoliomangement oder auch die Führung eines Finanzdienstleistungsunternehmens: Wer Zeit sparen, selbst gute Entscheidungen treffen und neue Kunden gewinnen will, muss innehalten und sich mit den Unterschieden auseinandersetzen.

**Eine Finanzberatung beginnt am besten mit der ergebnisoffenen Frage: „Was genau verstehen Sie unter Risiko?“**

Auch unausgesprochene Definitionen wirken. Ein Beispiel: Ein Finanzplaner lernt einen potentiellen Kunden kennen. Dieser Kunde definiert Risiko über den griechischen Wortstamm: rizq = von Gott geschaffen, Schicksal. Ob der Berater will oder nicht, dieser Kunde weist ihm die Rolle eines griechischen Gottes zu, der über das Schicksal anderer Menschen wacht und entscheidet. Das meint: Alle Verantwortung liegt beim Berater. Der Kunde versteht gar nicht, wes-

halb er nach seiner Risikobereitschaft gefragt wird. Im Gegenteil, er sieht den Berater in der Verpflichtung, allen Schaden von ihm und seinem Geld fern zu halten. Dieser Kunde sucht Sicherheit und will die schützende Hand spüren: „Sie sind doch Profi, wofür bezahle ich Sie denn?“. Da hilft alles reden über den Markt und die Schwankungen nicht. Dieser Kunde nickt und sagt am Ende doch wieder: „Sie machen das schon, ich vertraue Ihnen.“

**Wer hat nun Recht?  
Wer setzt die Definition?**

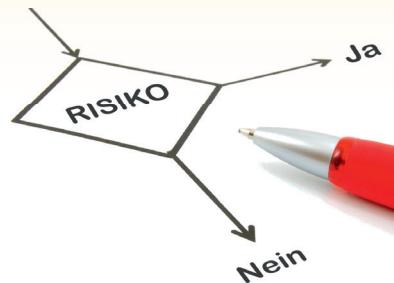
Wenn in der Beziehung beide auf ihrer Definition beharren, ist die Enttäuschung vorprogrammiert. Der Finanzplaner und der Vermögensverwalter, sind stolz auf jedes % an Performance, das bei geringem Risiko für den Kunden erreicht wird. Ist der Kunde, jedes Mal wenn ein kleiner Verlust eintritt unzufrieden, dann ist der Berater frustriert. In diesem Fall liegt eine einseitige Definition von Risiko zugrunde: Risiko ist für diesen Kunden immer ein Schaden und damit zu vermeiden. Der Finanzprofi geht von einer zweiseitigen Definition aus. Für ihn gehören Gewinne und Verluste beim Vermögensaufbau dazu. Er verspricht: Bleibt der Kunde am Ball, wird am Ende alles gut ausgehen.

**In vielen Fällen ist das auch so.  
Doch was ist mit den Kunden, die es nicht bis zum Ende aushalten?  
Die, einmal aus ihrer Komfortzone geworfen, plötzlich Angst und Unsicherheit spüren?**

Stellen Sie ein klarendes Gespräch an den Anfang. Diskutieren Sie mit dem Kunden verschiedene Definitionen gleichwertig. Sie lernen Ihren Kunden und „seine Insel“ gut kennen. Er wird mit Ihrem Begriff von Risiko und den Risiko/Ertragsverhältnissen, die der Kapitalmarkt bietet vertraut und kann eine wohlüberlegte Entscheidung treffen.

## Das macht Risikoprofilierung so wertvoll

- Ihre Beratungsqualität steigt
- Sie können die Erwartungen Ihrer Kunden besser managen
- Ihre Kunden sind mit ihrer Entscheidung zufriedener
- Ein passendes Risikoprofil stabilisiert den Vermögenswert Ihrer Kunden



## Gratis Probeaccount

Ganz einfach hier bestellen:  
[www.riskprofiling.com/trial](http://www.riskprofiling.com/trial)

In Kombination mit unseren Webinaren

[www.fcm-service.de](http://www.fcm-service.de)



**FinaMetrica®**  
The Suitability Experts

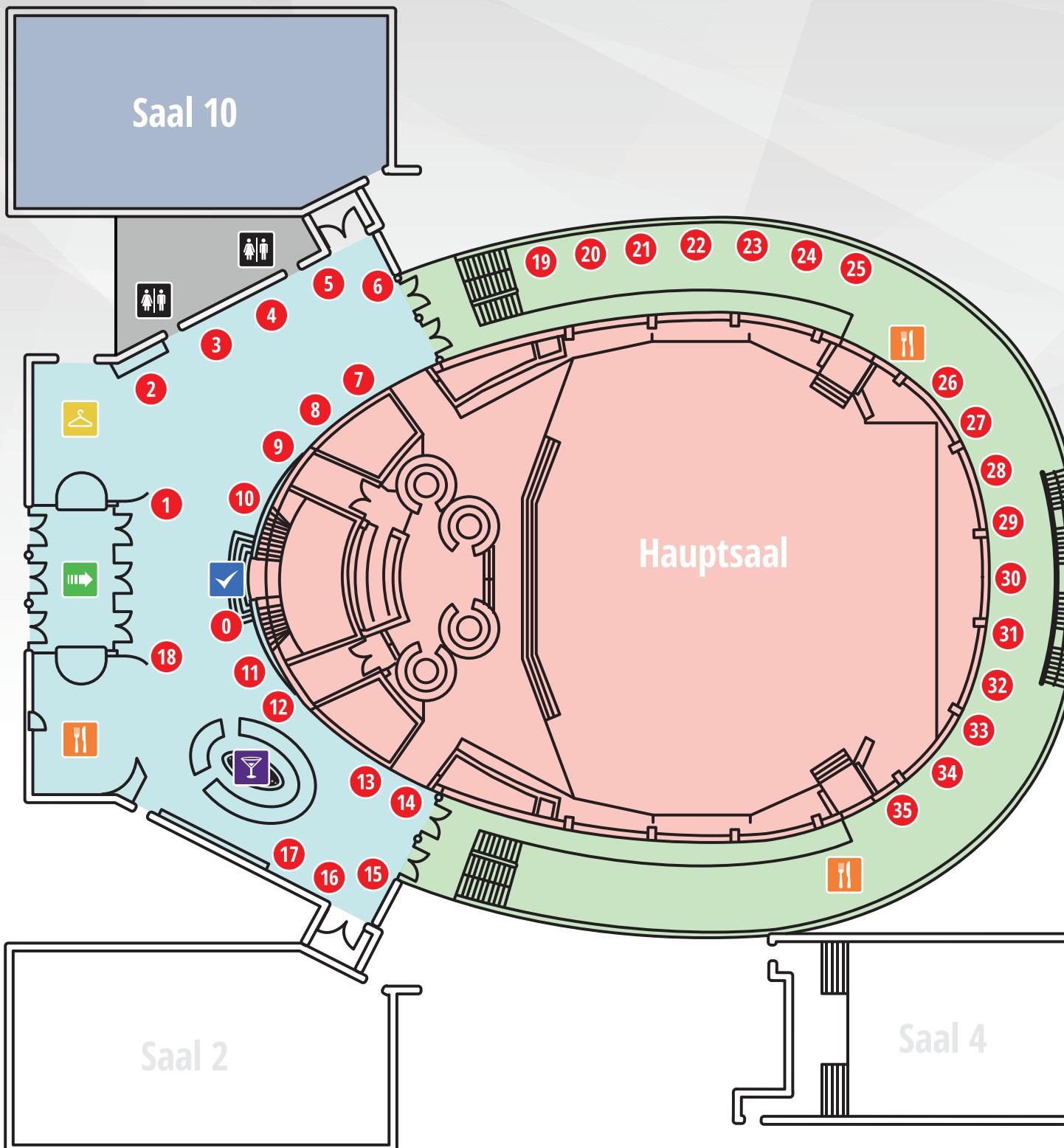
FinaMetrica Pty Limited  
[www.riskprofiling.com](http://www.riskprofiling.com) | [www.myrisktolerance.com](http://www.myrisktolerance.com)

Ihr Ansprechpartner in Deutschland, Österreich, Schweiz und Liechtenstein  
FCM Finanz Service GmbH | +49 (0) 611 204 9986 | [kontakt@fcm-service.de](mailto:kontakt@fcm-service.de)

**FinaMetrica Pty Ltd.**

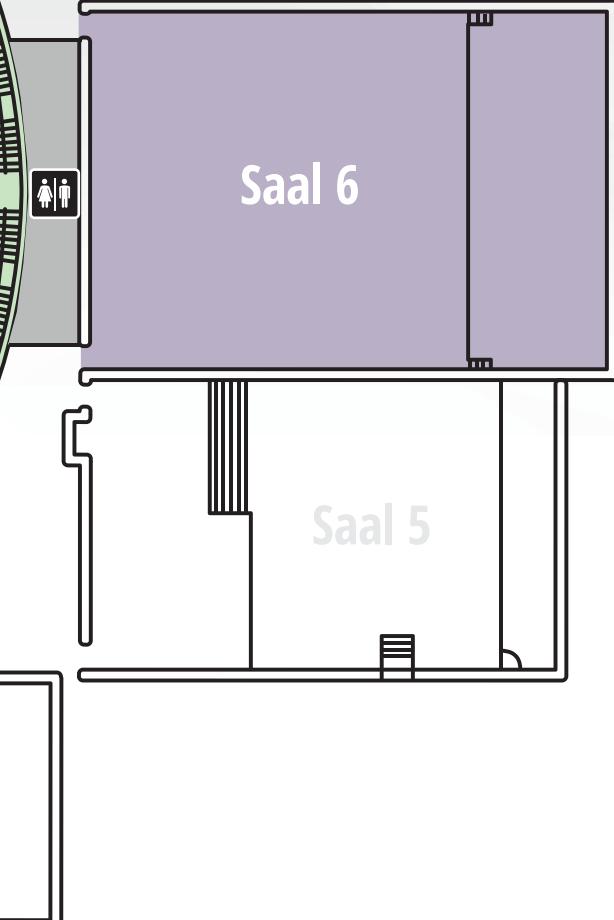
**Stand:** Umlauf Nr. 31

# Saalplan 11. Financial Planner Forum



-  Check Inn
-  Check Point
-  Garderobe
-  Catering
-  Bar
-  WC

FOYER	
network financial planner e.V.	0
Nordea	1
Jupiter Asset Management	2
Universal-Vertriebs-Services	3
ComStage ETFs	4
Franklin Templeton Investments	5
Schroder Investment Management GmbH	6
Invesco	7
Pioneer Investments KAGmbH	8
KanAm Grund	9
BlackRock	10
AB	11
LPX Group - Listed Alternatives	12
Rouvier Associés	13
European Bank for Financial Services (ebase)	14
FiNUM.Private Finance AG	15
HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH	16
Comgest Deutschland GmbH	17
UBS Global Asset Management	18



UMLAUF	
ETF Securities	19
HTB Gruppe	20
Walser Privatbank Invest S.A.	21
Patriarch + DJE Kapital AG	22
XPS - Finanzsoftware GmbH	23
Flossbach von Storch AG	24
BERENBERG	25
comdirect business partners	26
Aramea Asset Management AG	27
Robeco Deutschland	28
a&w project UG	29
TAVA Group	30
FinaMetrica Pty Ltd.	31
PlanPlus Inc.	32
Plenum Investments AG	33
veNova S. A.	34
Standard Life	35

# Agenda 20. November 2015

Hauptsaal		Saal 6	
09:15–10:15	<b>QUO VADIS 2016 – Ein Kapitalmarktausblick aus dem BlackRock Investment Institute</b>  n.n., BlackRock – Chief Investment Strategist (CIS), BlackRock Investment (UK) Limited  Welche wirtschaftlichen und politischen Ereignisse könnten uns 2016 begleiten? [...]  Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.1.b	10:45–11:15	<b>Online-Finanzplanung oder „Finanzplanung für alle“ im Internet</b>  Volker Weg, Geschäftsführer, Dipl.-Math., XPS Finanzsoftware GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorteile von Finanzplanung im Internet</li> <li>• Vertragsgestaltung zwischen Berater und Kunde</li> <li>• Analysen und Kernfunktionen der Online-Finanzplanung</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.5.b
10:45–11:15	<b>Risikokontrolle als Ausgangspunkt für Stabilität und Risiko als die Determinante der Asset Allokation</b>  Miro Zivkovic, CFA, Head of Sales & Data Support, Nordea Fonds Service GmbH  Wahre Diversifikation ist ein wirkungsvolles Instrument. Es ist nicht die absolute Anzahl der Anlageklassen, sondern die Stärke der Diversifikation, die die Verlustabsicherung ausmacht. [...]  Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b	11:15–11:45	<b>Ganzheitliche Analyse, Planung und Optimierung des privaten Vermögens – Fallbeispiel mit PlanPlusPlanit™</b>  Shawn Brayman, President & CEO, PlanPlus Inc. und Galina Mikhaylova, Leiterin Vertrieb Deutschland, PlanPlus Inc. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzplanung auf Basis von Lebenszielen und Zahlungsströmen</li> <li>• Risikoprofilierung</li> <li>• Morning Star als Hilfe zu Umsetzung der Portfolio-Optimierung</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.5.b
11:15–11:45	<b>Zeit zur Vorsicht: Renditeanstieg, überstrapazierter Kreditzyklus, massive Liquidität – Quo vadis?</b>  Peter Peterburs, Vertriebsleiter Norddtl., Jupiter Asset Management Ltd.  Der Renditeanstieg ist ein globales Phänomen. Vor allem Käufer von Anleihen langer Laufzeiten verlangen, für die damit verbundenen Risiken, höhere Renditen. Moderate Divergenz, massive Überschuldung und geopolitische Risiken erfordern ein wirksames Risikomanagement in der langfristigen Portfolioausrichtung.  Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b	11:50–12:20	<b>Multiple Opportunities: „Wieso, weshalb, warum?“</b>  Stephan Fritz, Product Specialist Multi Asset, Flossbach von Storch AG  Stephan Fritz erklärt, wie ein solches Portfolio aussehen kann und mit welchen Chancen und Risiken dies verbunden ist.  Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b
11:50–12:50	<b>Aktienmarkt auf Höchstständen und Rohstoffe im tiefen Tal – Wie soll der Finanzplaner damit umgehen?</b>  Podiumsdiskussion mit: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Olaf Riemer, Direktor Institutional &amp; Wholesale Business, Leiter Versicherungen &amp; IFAs, HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH</li> <li>• Oliver Hausemann, Investor Relations Manager Deutschland, Comgest Deutschland GmbH</li> <li>• Kai W. Röhrl, Head of Third Party Distribution, Executive Director Robeco Deutschland</li> <li>• Jan-Hendrik Hein, Associate Germany &amp; Austria, ETF Securities (UK) Limited</li> </ul> Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.2.b	12:20–12:50	<b>5 Fragen zu einem Investment in Katastrophenanleihen</b>  Tim van Duren, Product Manager Insurance-Linked Securities, Schroder Investment Management GmbH  Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b
13:45–14:30	<b>How a Concentrated Investment Approach Can Reduce Risk: 40 Years of Success with this Strategy (englisch)</b>  Mark Phelps, CIO-Concentrated Global Growth Equity, AB Europe GmbH  Bereits seit 40 Jahren ein Erfolg: Wie konzentriertes Investment zur Verringerung von Risiken beitragen kann. [...]  Dauer: 45 Minuten - CE-Segment 1.2.b	14:35–15:05	<b>Volatilitätssteuerung bei der Standard Life</b>  Carsten Baukus, Wealth Consultant, Standard Life  Die Steuerung der Volatilität ist die Grundlage einer effektiven und erfolgreichen Risikokontrolle (sowohl bei Einzelfonds als auch bei gemanagten Portfolios). Und kontrollierte Risiken haben flexiblere Aktienquoten, schwankungsärmere Kursverläufe sowie geringere Maximal-Verluste zur Folge. Idealerweise erfolgt die Volatilitäts-Steuerung durch ein personell separiertes Risk-Team innerhalb des gesamten Investment-Teams eines Fonds.  Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.c
14:35–15:35	<b>Herausforderungen in der Kapitalanlage im Nullzinsumfeld – Strategien und Lösungsansätze</b>  Podiumsdiskussion mit: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arne Scheehl, Vertrieb Institutionelle Kunden, ComStage ETF</li> <li>• Patrick Brinker, Geschäftsführer, HTB Gruppe</li> <li>• Heiko Hartwig, Geschäftsführer, KanAm Grund KAG</li> <li>• Sven Pfeil, Senior-Portfolio Manager (Aramea Rendite Plus), Aramea Asset Management AG</li> </ul> Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.2.b	15:05–15:35	<b>Betriebliche Altersversorgung – Neue Ansätze für die Beratung von Unternehmen</b>  Adelheid Lanz, bAV-Spezialistin, ebase European Bank for Financial Services GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herausforderungen für die Beratung von Unternehmen im aktuellen Marktumfeld</li> <li>• die Pensionszusage: Fondsrückdeckung vs. Versicherungslösungen</li> <li>• Beratungsmöglichkeiten in der Praxis anwenden</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.c
16:10–17:10	<b>UBS CIO House View Wirtschafts- und Finanzmarktausblick</b>  Gerit Heinz, Leiter Investment Office Germany, Executive Director, UBS Deutschland AG  Ein Makroausblick mit Verweis auf Anlagestrategien.  Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.1.b	16:10–16:40	<b>Kundenzufriedenheit im Private Banking</b>  Ralph Konrad, Vorstand, FiNUM.Private Finance AG <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was macht den Private Banking Kunden zufrieden?</li> <li>• Performance vs. Relationship?</li> <li>• Wandel der Anforderungen an den Private Banker</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.6.
17:15–18:15	<b>Die Zukunft der Anlageberatung und das Problem der letzten Meile</b>  Prof. Dr. Andreas Hackethal, Forscher am House of Finance der Goethe Universität in Frankfurt am Main, präsentiert durch Joh. Berenberg & Gossler KG <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhaltensökonomie und Finanzentscheidungen von Privatkunden</li> <li>• Kundennutzen der Anlageberatung</li> <li>• Impulse der Digitalisierung für Geschäftsmodelle und Regulierung</li> </ul> Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.4.d	16:40–17:10	<b>Eine innovative Anlagekategorie mit herausragenden Diversifikationseigenschaften</b>  Markus Haefliger, Direktor/Produktspezialist ILS/CAT Bonds, Plenum Investments AG und Dirk Schmelzer, Partner/Leiter Portfoliomanagement ILS/CAT Bonds, Plenum Investments AG <ul style="list-style-type: none"> <li>• Funktionsweise von CAT Bonds</li> <li>• aktuelle Marktsituation</li> <li>• Management von CAT Bond Portfolios</li> <li>• CAT Bonds als attraktives Investment</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b

Saal 10	
10:45–11:15	<b>Attraktive Nische Listed Alternatives: Listed Private Equity und Listed Infrastructure</b> <b>Dr. Michel Degosciu</b> , Managing Director, LPX GmbH und <b>Dr. Robin Jakob</b> , Managing Director, LPX GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>Liquider, täglicher Zugang zu Private Equity und Infrastruktur Investments</li> <li>Investitionen in Basis Infrastruktur mit Sustainability Filter</li> <li>Welche Risk/ Return/ Korrelationseigenschaften weisen diese Nischenmärkte auf?</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b
11:15–11:45	<b>Globaler Mischfonds mit Extra-Ertrag Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income</b> <b>Thomas Kruse</b> , Head of Risk Overlay & Income Strategies, Pioneer Investments KAGmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>Income Strategien als Antwort in einem extremen Niedrigzinsumfeld</li> <li>Kernelemente einer ertragsorientierten Multi Asset Strategie</li> <li>Umsetzung und Erfahrungen aus der Praxis</li> </ul> Dauer: 30 Minuten
11:50–12:20	<b>Behavioral Finance als Basis erfolgreicher Kapitalabsicherung</b> <b>Michael Kopf</b> , Senior Schulungs- und Vertriebsleiter, Patriarch Multi-Manager GmbH und <b>Andrea Huber</b> , Institutionelles Geschäft, DJE Kapital AG <ul style="list-style-type: none"> <li>„Herdentrieb“ an den Börsen erkennen</li> <li>Erprobte Methoden der (Börsen-)Trendanalyse aus dem Behavioral Finance</li> <li>Umsetzung in der Produktgestaltung – Berater- und Kundennutzen</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b
12:20–12:50	<b>Mischfonds zwischen Anspruch und Realität</b> <b>Marc Decker</b> , Senior Portfolio Manager, SKALIS Asset Management AG, präsentiert durch Universal-Vertriebs-Services <ul style="list-style-type: none"> <li>Risikomanagement in schwankungsreichen Märkten</li> <li>Steuerung von Zinsänderungsrisiken in einem Umfeld steigender Zinsen</li> <li>Aktives Allokationsmanagement</li> </ul> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.b
14:35–15:05	<b>Eine zeitgemäße Anlagealternative: Der Franklin K2 Alternative Strategies Fund (englisch)</b> <b>Peter Vincent</b> , Head of Alternative Sales, Europe, Franklin Templeton Investment Service GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>Steigerung des Ertragspotenzials, ohne die Risiken wesentlich zu erhöhen.</li> <li>Effiziente Portfolios: eine Beimischung von Alternativen Anlagestrategien kann einen wesentlichen Beitrag zur Lizenz eines Portfolios leisten.</li> <li>Engagiertes Risikomanagement, gründliches Manager-Research und aktive Strategie-Allokation – und das durch eine Firma, die seit 20 Jahren erfolgreich agiert.</li> </ul> Dauer: 30 Minuten
15:05–15:35	<b>Vermögen mit Weitblick aufbauen, schützen und gleichzeitig für das Alter vorsorgen</b> <b>Patrick Linden</b> , Managing Director, Rouvier Associés Deutschland <p>Warum werden die Reichen immer reicher? Was besitzen jene 1 % der Weltbevölkerung, die 50 % des Weltvermögens halten? Und warum verdienen Unternehmer grundsätzlich mehr? Patrick Linden beschreibt in einem anschaulichen Vortrag, worauf es beim Investieren mit Weitblick ankommt und was man heute in jedem Fall vermeiden sollte.</p> Dauer: 30 Minuten - CE-Segment 1.2.c
16:10–17:10	<b>Germany, German investors, German investment experiences - are they really unique? (englisch)</b> <b>Paul Resnik</b> , Cofounder & Director, FinaMetrica Pty Ltd. <ul style="list-style-type: none"> <li>insights from worlds' best practice on investment suitability for those looking at their MiFID2 responsibilities</li> <li>are German investors' risk tolerances different from those in other countries</li> <li>how does the German investment journey over the last 40 years compare to the U.S., UK and Australia</li> </ul> Dauer: 60 Minuten - CE-Segment 1.5.b

Segment 1.1.b (Volkswirtschaftslehre)

Segment 1.1.d (Steuerliche und rechtliche Grundlagen)

Segment 1.1.e (Ethik)

Segment 1.2.b (Portfoliomanagement)

Segment 1.2.c (Vorsorgemanagement)

Segment 1.2.f (Nachfolgemanagement)

Segment 1.4.d (Aufsichts- und haftungsrechtliche Aspekte)

Segment 1.5.b (Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement im Financial Planning)

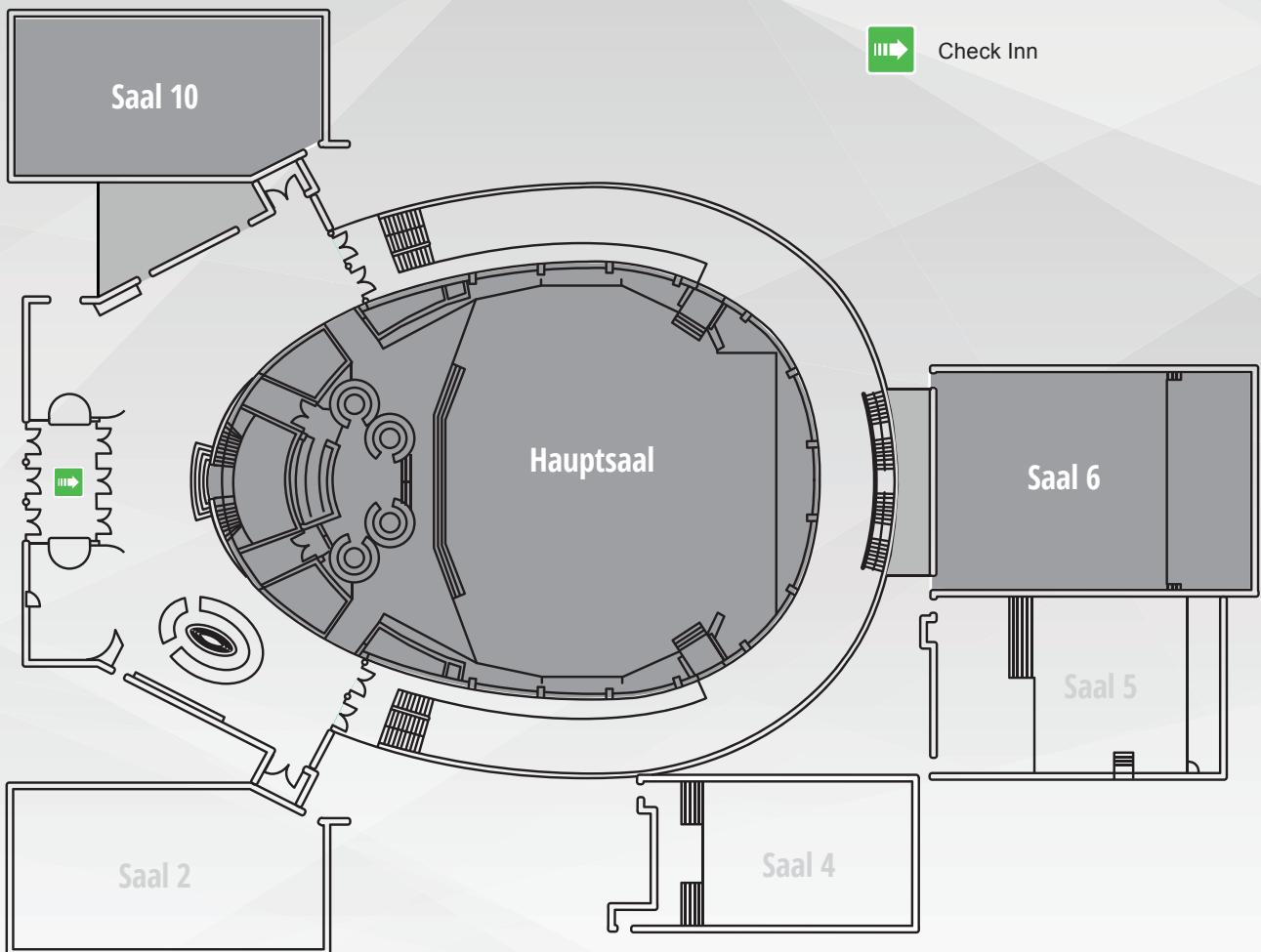
Segment 1.6. (Marketing und Kommunikation im Financial Planning)

Segment 2.1.c (Erbschaftsteuerliche Konsequenzen des Erbfalls und Bewertungsrecht)

ohne Credits

# Agenda 21. November 2015

Hauptsaal		Saal 6	
09:00–10:00	<b>Aktuelle Entwicklungen im Erbrecht und Erbschafts- und Schenkungsteuerrecht</b> <b>Prof. Dr. Lenhard Jesse</b> , Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater, JESSE · MUELLER-THUNS Gesetzgebung – Rechtsprechung – Verwaltung Schwerpunkt des Vortrags ist die Darstellung aktueller zivilrechtlicher Entwicklungen im Bereich von Schenkungen und Testamentsgestaltungen sowie von steuerlichen Fragestellungen. Besondere Bedeutung hat hierbei die Erbschaftsteuerreform 2015/2016 mit ihren tiefgreifenden Änderungen bei der Verschonung von Betriebsvermögen sowie damit zusammenhängende Gestaltungsansätze. Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 2.1.c	09:00–10:00	<b>Risikoabsicherung in der Finanzplanung</b> <b>Sven Pufarken</b> , Geschäftsführer, M+P Vorsorge- und Vermögensmanagement GmbH und <b>Sascha Göttmann</b> , Geschäftsführer, M+P Vorsorge- und Vermögensmanagement GmbH Finanzplanung ist Lebensplanung – Lebensplanung ist auch die Berücksichtigung des Humankapitals. Ein Vortrag aus der Praxis für die Praxis rund um die Finanzplanung und um dieses wichtige Thema! Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.5.b.
10:30–11:30	<b>Neues zur Besteuerung von Unternehmern im betrieblichen und privaten Vermögen</b> <b>Helmut Rundshagen</b> , Partner, Ernst & Young GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neues aus Gesetzgebung und Rechtsprechung zur Ertragsbesteuerung von Unternehmen</li> <li>• Steuerliche optimierte Finanzierung des Unternehmens</li> <li>• Die Ertragsbesteuerung von privaten Investments und Vermögen</li> </ul> Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.1.d.	10:30–11:30	<b>Kunst – Vermögen – Steuer, Handlungsempfehlungen zur Steueroptimierung</b> <b>Dr. Markus Schuhmann</b> , Rechtsanwalt, Mediator, Fachanwalt für Erbrecht, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, SCHUHMANN WÜRZLE AICHER RECHTSANWÄLTE <ul style="list-style-type: none"> <li>• Umgang mit (hohen) Kunstsammlungen</li> <li>• Steuerbefreiungen für Kunstgegenstände im Privatvermögen</li> <li>• (steuerliche) Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der Vermögensübergabe</li> </ul> Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.2.f/2.5.b
11:30–12:30	<b>Besserer Anlegerschutz durch das neue KAGB?</b> <b>Dietmar Kälberer</b> , Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Rechtsanwälte Kälberer & Tittel Partnerschaftsgesellschaft <ul style="list-style-type: none"> <li>• Darstellung wesentlicher Änderungen</li> <li>• Probleme in der Anwendung des Gesetzes</li> <li>• Unterscheidung zivilrechtlicher und öffentlich-rechtlicher Wirkung = Zivilrechtliche Haftung ja oder nein?</li> <li>• Konkurrenz zu den von der Rechtsprechung statuierten Informations- und Beratungspflichten</li> </ul> Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.4.d	11:30–12:30	<b>Finanzplanung: Lebensplanung? – Eine Nachdenk-Übung –</b> <b>Paul Zöller</b> , Karriere-Coach und lebensphilosophischer Berater <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was bedeutet eigentlich Leben? Und wie hängen Leben und Planen zusammen? Lässt sich das Leben überhaupt planen, und wenn ja, inwiefern?</li> <li>• Was hat Finanzplanung mit Lebensplanung zu tun? Ist Planung gleich Planung?</li> <li>• Welches Planungsverständnis liegt der gängigen Finanzplanungs-Praxis zugrunde und inwiefern passt dieses zur Idee der Lebensplanung?</li> <li>• Was zeichnet eine lebensorientierte Finanzplanung aus?</li> </ul> Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.1.e
13:30–14:30	<b>Wer kriegt eigentlich Burn-out? – Persönlichkeitsbedingte Auslöser und Lösungen</b> <b>Mira Mühlenhof</b> , Persönlichkeitsexpertein, Speaker und Erkenntnis-Coach, präsentiert durch die TAVA Group Die Expertin erklärt, welche Persönlichkeitssstrukturen sich begünstigend auf eine Burn-out-Erkrankung auswirken. Wer gefährdet ist und wer nicht, darüber erfahren Sie mehr in diesem Vortrag. Und sie gibt Tipps für eine typgerechte Unterstützung – damit Sie gezielt gegensteuern können. Dauer: 60 Minuten	13:30–14:00	<b>Echte Risikostreuung in Zeiten niedriger Zinsen</b> <b>Björn Wolber</b> , Senior Manager Investment Analysis, Invesco Asset Management Deutschland GmbH In Zeiten niedriger Zinsen fehlen Investoren die Alternativen. Risikoadjustierte Fonds, die das Portfolio diversifizieren, bilden einen interessanten Portfoliobaustein. Der Invesco Global Targeted Returns Fund investiert in Ideen, frei von jeglicher Beschränkung durch Anlageklassen. So soll echte Diversifikation bei einer attraktiven Risiko-/Ertragsrelation erreicht werden. Dauer: 30 Minuten, CE-Segment 1.2.b
14:30–15:30	<b>Marketing und Vertrieb in Politik und der Finanzwirtschaft – Gemeinsamkeiten und Unterschiede</b> <b>Ole von Beust</b> , ehem. Erster Bürgermeister Hamburg (CDU), Rechtsanwalt „Was zunächst unterschiedlich klingt, Finanzdienstleistungen und Politik, hat für den Vertrieb eine entscheidende Gemeinsamkeit: Beides mögen die Menschen nicht. Das hat Konsequenzen für Darstellung in dem Verhalten.“ Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.6.	14:00–14:30	<b>Renditeoase in der Zinswüste</b> <b>Sven Pfeil</b> , Senior-Portfoliomanager (Aramea Rendite Plus), Aramea Asset Management AG Als „Renditeoase in der Zinswüste“ wird Herr Pfeil Nachranganleihen von Banken und Versicherungen herausstellen, die vom regulatorischen Rückenwind (Basel III bzw. Solvency II) profitieren. Hier gibt es interessante belegbare Sondersituationen und teilweise marktunabhängige Kurstwicklungen. Dauer: 30 Minuten, CE-Segment 1.2.b
16:15–17:15	<b>Three Fundamental Financial Obstacles to Output and Employment in the Euro Zone</b> <b>Warren Mosler</b> , President, Valance Co. Inc. St. Croix, US Virgin Islands „I review 3 obstacles to EU prosperity: monetary policy that doesn't support private sector credit growth; incomplete, self defeating export led trade policy; state deficit and debt limits that are insufficient to offset net monetary savings desires.“ Dauer: 60 Minuten, CE-Segment 1.1.b		



**Segment 1.1.b (Volkswirtschaftslehre)**

**Segment 1.1.d (Steuerliche und rechtliche Grundlagen)**

**Segment 1.1.e (Ethik)**

**Segment 1.2.b (Portfoliomanagement)**

**Segment 1.2.c (Vorsorgemanagement)**

**Segment 1.2.f (Nachfolgemanagement)**

**Segment 1.4.d (Aufsichts- und haftungsrechtliche Aspekte)**

**Segment 1.5.b (Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement im Financial Planning)**

**Segment 1.6. (Marketing und Kommunikation im Financial Planning)**

**Segment 2.1.c (Erbschaftsteuerliche Konsequenzen des Erbfalls und Bewertungsrecht)**

**ohne Credits**

# Das Beste aus zwei Welten

Geldanlage kann so einfach sein. Das beweisen die erfolgreichen Mischfonds der Walser Privatbank. Das mathematische Modell setzt nach festen Regeln auf die richtige Mischung aus Aktien und Anleihen. Prognosen spielen keine Rolle.



Das Wetter und die Finanzmärkte haben eins gemeinsam: Sie lassen sich nur sehr schwer verlässlich vorhersagen. Doch während bei einem unerwarteten Regenschauer schlimmstenfalls der geplante Ausflug ins Wasser fällt, ist der Schaden für Anleger bei einer falschen Prognose ungleich größer.

Die Walser Privatbank verspricht ihren Anlegern erst gar nicht, eine verlässliche Vorhersage über die Entwicklung der Aktien- und Anleihemärkte abzugeben. Stattdessen übernimmt das im Jahr 2004 lancierte dynamische, prognosefreie Allokationsmodell die Fragestellung „Aktien oder Anleihen?“ – und das nach festen Regeln.

## Drei Regionen und zwei Währungen zur Auswahl

Ob Deutschland, USA oder Emerging Markets – mit ihrem prognosefreien Ansatz empfehlen sich die drei innovativen Mischfonds als Qualitätsbaustein für jedes Portfolio. Und dank der unterschiedlichen regionalen Ausrichtung haben Anleger mehr Möglichkeiten zur globalen Positionierung. Mit dem WALSER Portfolio USA Select, der in Dollar gemanagt wird, können Investoren außerdem ihr Depot mit einer zusätzlichen Währung diversifizieren. Die drei Fonds lassen sich somit nach dem individuellen Geschmack und Bedürfnissen der

Anleger hervorragend kombinieren.

Die vielfach ausgezeichnete Strategie lässt sich auch gut nachvollziehen: Das Fondsmanagement legt zu Beginn des Jahres die Gelder jeweils zur Hälfte in Aktien und Renten an. Im Verlauf des Jahres wird die Gewichtung monatlich angepasst: Die Asset-Klasse, die sich im abgelaufenen Monat besser entwickelt hat, wird höher gewichtet. Das bedeutet: Je höher die Outperformance, desto höher fällt die Anpassung aus.

## Von der besseren Performance profitieren

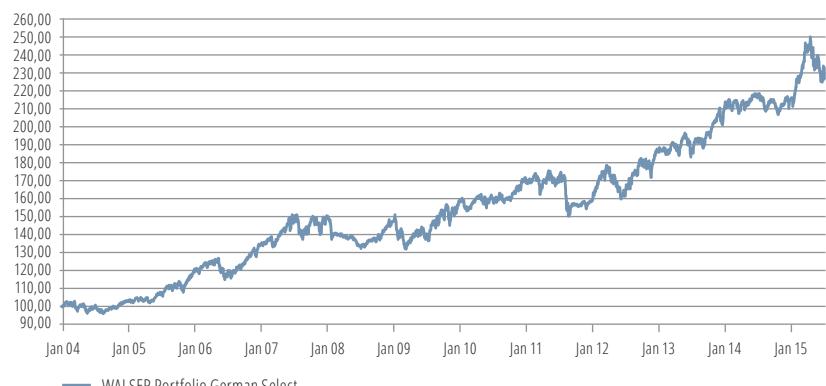
Beim WALSER Portfolio German Select wird in den DAX und den deutschen Staatsanleiheindex REXP investiert, bei den anderen Fonds entsprechend der Anlageregion. Ziel ist es, dass der Anleger am Ende eines jeden Jahres in der „richtigen“ Anlageklasse investiert ist und die Rendite der besser gelauenen Anlageklasse – abzüglich der Strategiekosten – erhält.

Wichtig dabei: Über die Umschichtungen entscheidet nicht das subjektive Empfinden eines Fondsmanagers, sondern ein regelbasiertes finanzmathematisches Modell. In die Berechnung fließt unter anderem die Wertentwicklung der Underlyings, die Schwankungsbreite sowie der Zusammenhang zwischen Aktien- und Rentenentwicklung ein.

## Besonders stark in Baisse-Phasen

Vor allem in Krisenphasen zeigen die Fonds ihre Stärke. Beispiel 2008: Während der DAX um mehr als 40 Prozent abstürzte, büßte der WALSER Portfolio German Select nur 1,8 Prozent ein. Natürlich sind die Fonds nicht voll dabei, wenn es an den Aktienmärkten steil bergauf geht. Das ist aber auch nicht das Ziel der Walser Privatbank. Das Motto lautet vielmehr: Baisse-Phasen werden systematisch abgefedert, denn das ist wichtiger, als in guten Aktienphasen immer zu 100 Prozent zu profitieren.

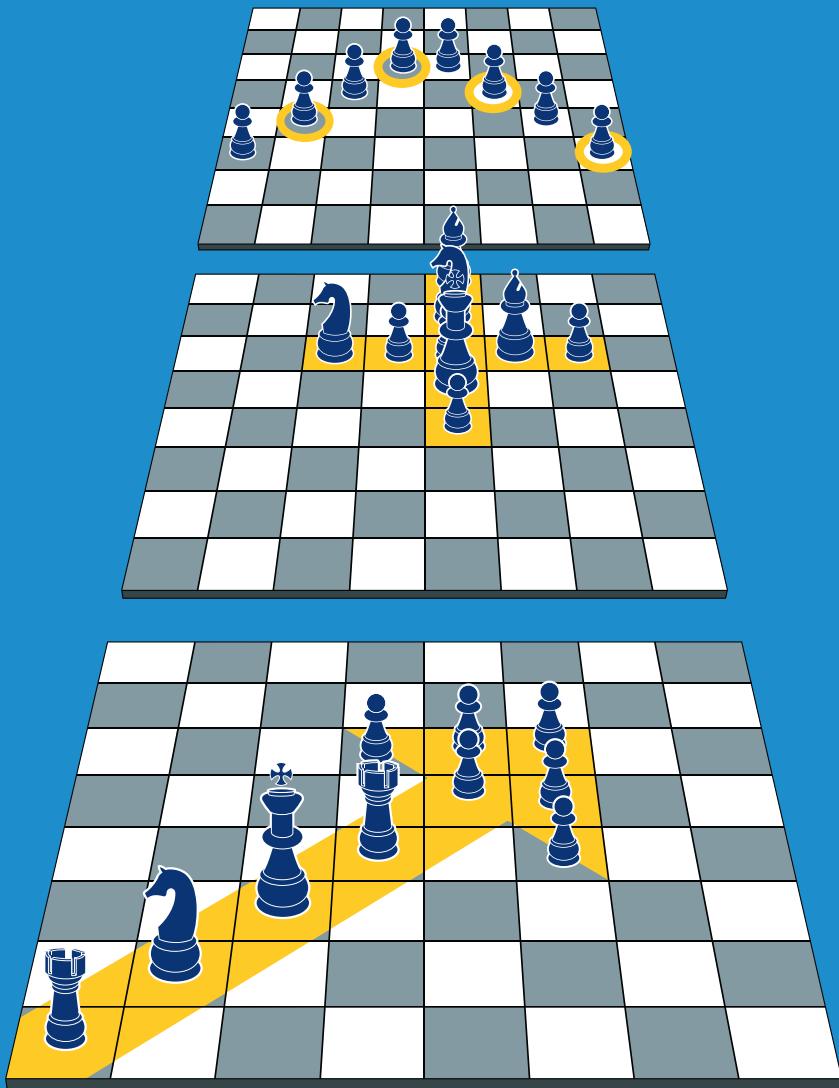
Wertentwicklung WALSER Portfolio German Select seit Auflage



Walser Privatbank  
Invest S.A.

Stand: Umlauf Nr. 21

# Für jede Marktsituation perfekt aufgestellt: der GARS



Mehr als ein geschickter Zug: der **Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS)**. Er streut das Risiko nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Mit diesem Multi-Strategie-Ansatz streben unsere Standard Life Investments-Fondsmanager langfristig eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität im Vergleich zu internationalen Aktien. Mehr über unseren Erfolgsfonds unter [www.standardlife.de/GARS](http://www.standardlife.de/GARS)

# Nachranganleihen - die letzte Zinsbastion?

Die Aramea Asset Management AG aus Hamburg, ist ein unabhängiger Asset Manager und einer der profiliertesten Nachranganleihe-Experten Deutschlands. Die Wurzeln liegen im institutionellen Geschäft. Der Publikumsfonds Aramea Rendite Plus (WKN: A0NEKQ) investiert vorwiegend in hochrentierliche Nachranganleihen von Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen und hat im Laufe der Jahre zahlreiche Auszeichnungen erhalten. Die aktuelle Rendite des Fonds liegt bei über 5 Prozent p. a., die erwartete Ausschüttungsrendite für 2015 bei ca. 3,40 Prozent.



Die Attraktivität von Nachranganleihen erschließt sich erst bei näherer Betrachtung: Nachrangige Schuldverschreibungen haben ein niedrigeres Rating als Senioranleihen. Grund dafür ist der geringere Gläubigerschutz. Zudem können die Laufzeiten lang sein - mindestens 5 Jahre oder unendlich („Perpetuals“). Die Anleihe-Emittenten hat meist ein Kündigungssrecht, von dem sie frühestens nach fünf Jahren Gebrauch machen kann. Bis zur Finanzkrise 2008 war es üblich, dass die Anleihen zum ersten möglichen Kündigungstermin gekündigt wurden. Das hat sich seitdem geändert. Es gibt deshalb inzwischen öfter Anleihen, die über diesen Termin hinaus weiterlaufen. Häufig werden nachrangige Bankanleihen bis zum ersten Kündigungstermin fest verzinst, danach erfolgen variable Zahlungen. Man nennt das auch „Fix-To-Float-Anleihe“. Manchmal ist die Zinszahlung an Bedingungen geknüpft: Sie kann zum Beispiel ausfallen, wenn das Unternehmen keine Gewinne erwirtschaftet. Die sorgfältige Verkaufsprospektstudie, in der die genauen Bedingungen der Zahlungen im Einzelfall geregelt sind, ist bei Nachranganleihen von zentraler Bedeutung für den Investor. Prospekte, die mehr als 100 Seiten umfassen, sind keine Seltenheit.

Auf den zweiten Blick ergibt sich ein deutlich positiveres Bild für Nachranganleihen: Renditen vorrangiger Anleihen, sog. „Senioranleihen“ - ganz zu schweigen von Staatsanleihen - ermöglichen nicht einmal einen inflationsbereinigten Kapitalerhalt, Nachranganleihen dagegen bieten risikoadjustiert aktuell

noch attraktive Renditen. „Nachränge“ von Finanzinstituten (sog. Tier 1- und Tier 2-Anleihen) werden aktuell mit Aufschlägen von 200 bis 300 Basispunkten gehandelt. Vor der Finanzkrise lagen diese im Schnitt über viele Jahre bei 50 Basispunkten. Nicht nur die Höhe der Spreads, auch die Marktstruktur ist sehr interessant: Mit den strengen Basel III Regularien, die das Banksystem weltweit krisenresistenter machen sollen, verlieren Banken-Nachranganleihen alten Formaten für die Emittenten deutlich an Attraktivität. Grund: Banken dürfen diese dem sogenannten harten Eigenkapital nur noch mit einer ständig fallenden Quote anrechnen. Spätestens 2022 ist keine Anrechenbarkeit mehr möglich. Die Emittenten werden diese - dann für sie teuren Anleihen - in Konsequenz sukzessive kündigen, was zu einer Angebotsverknappung führt. Zudem ist mit einer weiter steigenden Nachfrage zu rechnen, da auch Institutionelle Investoren wie Versorgungswerke und Family Offices, die früher einen weiten Bogen um diese Papiere gemacht haben, auf

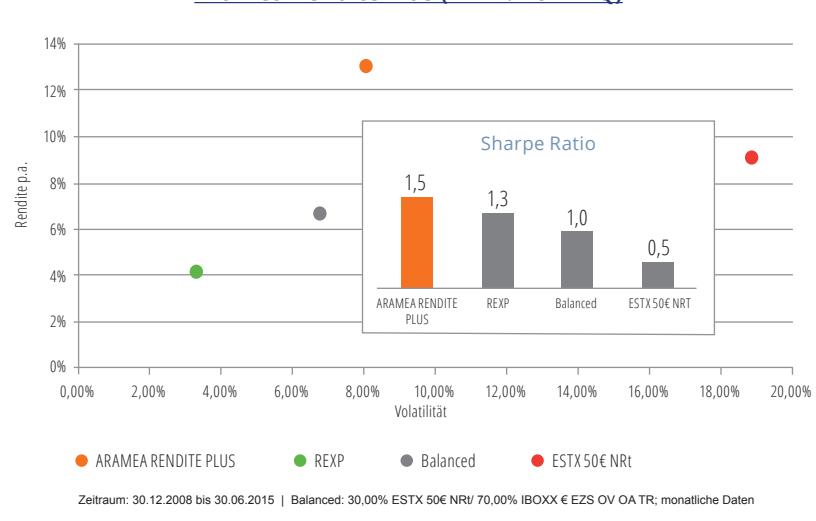
der „verzweifelten“ Suche nach Rendite, diese Anleihekasse für sich entdecken.

Und die mittelfristigen Perspektiven für Nachranganleihen? Die anhaltend expansive Geldpolitik wie auch die geringe bis leicht negative Korrelation von Nachranganleihen gegenüber Staatsanleihen machen diese Assetklasse auch perspektivisch zu einer attraktiven Zinsalternative. Die regulatorischen Maßnahmen, wie Basel III und Solvency II, die Banken und Versicherungen in Zukunft deutlich krisenresistenter machen sollen, geben den Anleiheinvestoren zusätzlichen Rückenwind.

Eine Fondslösung ist für Hochzins- und Nachranganleihen jedoch aus Risikoüberlegungen von entscheidender Bedeutung: Die Einzeltitelauswahl ist sehr komplex und auch der Streuungsaspekt immens wichtig. So hält das Sondervermögen Aramea Rendite Plus aus Vorsichtsgründen nur Einzelpositionen im Portfolio, die maximal zwei Prozent des Fondsvermögens ausmachen.

**Aramea Asset Management AG**

Stand: Umlauf Nr. 27



# Offene Immobilienfonds – Das Erfolgsrezept zur Renditesicherung

Entscheidend für den Anlageerfolg eines Offenen Immobilienfonds ist nicht nur die richtige Auswahl der Objekte. Insbesondere beim Aufbau eines attraktiven Fondsportfolios müssen die Zuflüsse an Anlegergeldern richtig gemanagt werden. Genau hier setzt die bewährte *CashCall*-Strategie der KanAm Grund an.



**LEADING CITIES INVEST** lässt Anleger vom Wachstums potenzial der Städte profitieren.

Um optimale Ergebnisse für die Anleger zu erwirtschaften, muss das Fondsmanagement eines Offenen Immobilienfonds die Zuflüsse an Investitionskapital mit den Objekterwerben in Einklang bringen. Die Herausforderung dabei: Anlegergelder fließen eher unregelmäßig. Die Auswahl der richtigen Immobilien muss aber von langer Hand geplant werden. Kommt es zu unerwartet starken Mittelzuflüssen, müssen diese zunächst auf ein Geldmarktkonto zwischengeparkt werden. Durch die derzeit sehr niedrige Liquiditätsverzinsung führt dies schnell zu einer Verwässerung der Fondsrendite.

Damit es gar nicht erst zu dieser Problematik kommt, hat die KanAm Grund eine besondere Strategie entwickelt. Mit der »*CashCall*-Strategie« stellt das Management sicher, dass Mittelzuflüsse in den Fonds stets kontrolliert und zeitnah zu geplanten Immobilienakquisitionen stattfinden.

So funktioniert es: Sobald das Management ein konkretes Investitionsobjekt für das Fondsportfolio identifiziert hat, wird zu einem *CashCall* aufgerufen – und der Fonds für Anlegergelder geöffnet. Ist die benötigte

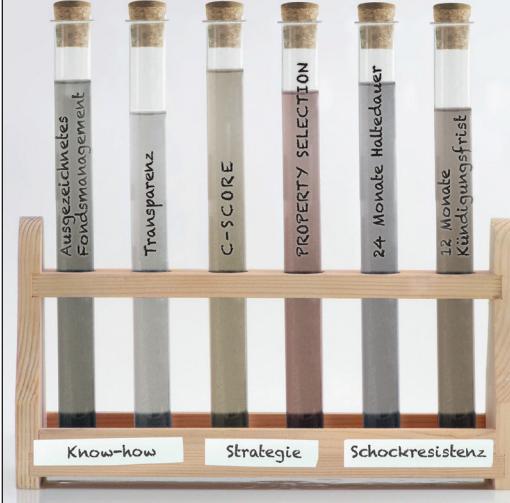
Investitionssumme erreicht, beschließt das Management eine temporäre Schließung des Fonds (*CashSTOP*) zur Sicherung der Rendite.

Während der *CashSTOP*-Phase sind direkte Einzahlungen in den Fonds nicht möglich. In dieser Zeit können sich interessierte Anleger für die gewünschte Einzahlungsmöglichkeit beim nächsten *CashCall* vormerken lassen – und sich so Anteile vorab reservieren.

Renditeziel auf 3,3 % p.a. angehoben

Bei den Objekterwerben für den LEADING CITIES INVEST kommt diese bewährte *CashCall*-Strategie zum Einsatz. Bereits vier *CashCalls* hat das Fondsmanagement erfolgreich aufgerufen. Das Ergebnis: ein internationales Immobilienportfolio in Hamburg – Brüssel – Paris mit acht Objekten und drei verschiedenen Nutzungsarten. Und die Rendite? Zum Ende des laufenden Geschäftsjahres am 31. Dezember 2015 wurde die Prognose auf 3,3 % p.a. angehoben.

Weitere Informationen sowie ausführliche Verkaufsunterlagen finden Sie unter [www.LCI-Fonds.de](http://www.LCI-Fonds.de)



## KOMPONENTEN DES ERFOLGS.

**LEADING CITIES INVEST**

**Aktuelles  
Renditeziel 3% p.a.**

**Jetzt  
Anteile sichern:**

**[www.LCI-Fonds.de/  
CashCall-Strategie](http://www.LCI-Fonds.de/CashCall-Strategie)**



Stand: Juni 2015

Stand: Juni 2015

**Möchten Sie mehr erfahren?**

KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH,  
MesseTurm, Frankfurt am Main  
Tel.: 0800 – 589 3555  
E-Mail: [info@LCI-Fonds.de](mailto:info@LCI-Fonds.de)  
[www.LCI-Fonds.de](http://www.LCI-Fonds.de)

Anzeige



**KanAm  
Grund**

# Flexibel die Zukunft gestalten mit Zeitwertkonten

Der Arbeitsmarkt wird sich in den nächsten Jahrzehnten verändern. Kleine und mittelständische Unternehmen sollten sich bereits jetzt darauf vorbereiten. Aber wie?



Heidi Lanz – ebase

Viele Unternehmen spüren bereits die Folgen des demografischen Wandels. Freie Stellen mit qualifizierten Fachkräften zu besetzen wird schwieriger. Die Gruppe der Erwerbstäglichen schrumpft, ihr Durchschnittsalter steigt. Laut aktuellen Hochrechnungen bleiben Unternehmen gerade noch 15 Jahre, um sich auf einen Arbeitsmarkt vorzubereiten, dem drei bis sieben Millionen Fachkräfte fehlen.

Arbeitnehmer müssen sich darauf einstellen länger zu arbeiten, weil mit einer deutlich geringeren gesetzlichen Rente zu rechnen ist. Die gesetzlichen Sozialsicherungssysteme werden die künftigen Mindereinnahmen durch höhere Beitragsätze, eine längere Lebensarbeitszeit und ein sinkendes Rentenniveau kompensieren. Letzteres wird bis zum Jahr 2050 um etwa 25 Prozent sinken.

**European Bank for Financial Services (ebase)**

Stand: Foyer Nr. 14

Für Unternehmen gibt es u.a. drei Stellschrauben, um den Fachkräftemangel aus eigener Kraft zu entschärfen. So könnten, dank geeigneter Modelle, Frauen nach der Geburt ihrer Kinder zeitnah in den Job zurückkommen. Studien besagen, dass dadurch bis zu zwei Millionen Erwerbstägige zurückgewonnen werden können<sup>1</sup>.

Zweitens sollten Unternehmen dem Anstieg von Burnout-Fällen entgegenwirken. Immer mehr Mitarbeiter zerbrechen an den allseits steigenden Ansprüchen an Effizienz und Erreichbarkeit, aber auch am Spannungsfeld zwischen Job und Familie. Eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben schafft Entlastung.

Schließlich lohnt es sich für Unternehmen, wenn sie bereits jetzt Modelle zur Einbindung von Mitarbeitern im renten nahen Alter installieren. Dadurch kann ein großer Anteil jener Mitarbeiter gehalten werden, die sonst die Option des Vorruststandes nutzen würden.

Diese drei Ansätze können mit einem höchst flexiblen Instrument umgesetzt werden: Zeitwertkonten. Viele Großunternehmen bieten die sogenannten „Lebensarbeitszeitkonten“ bereits an – auch in kleinen und mittelständischen Unternehmen gewinnen sie an Bedeutung.

Bei Zeitwertkonten werden, je nach Modell, Entgeltbestandteile, Überstunden, Resturlaubstage<sup>2</sup> oder Boni in Form eines Wertguthabens angespart – der Arbeitgeber kann dieses auch bezuschussen. Dieses Wertguthaben dient der Finanzierung verschiedener Freistellungsphasen, wie Teil-, Eltern- oder Pflegezeit, Qualifikation, Sabbaticals oder Vorruststand. Dabei gilt: Das Modell kann – unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben – entsprechend den Bedürfnissen des Unternehmens und seiner Mitarbeiter gestaltet werden und so die Zufriedenheit der Mitarbeiter signifikant steigern.

Die Entscheidung, in welche Kapitalanlage die Wertguthaben investiert werden, liegt beim Unternehmen. Die Chance auf eine attraktive Wertentwicklung kann die Akzeptanz bei den Mitarbeitern und damit den Erfolg des Modells deutlich erhöhen. Versteuerung und Verbeitrug der vom Brutto angesparten Beiträge erfolgen bei Auszahlung des Wertguthabens, wodurch auch in der Freistellungsphase ein sozialversichertes Arbeitsverhältnis besteht. Darüber hinaus erzielt das Unternehmen durch die Rückstellung der Verpflichtungen sowie die Aktivierung der entsprechenden Wertanlagen Bilanz- und Steuerefekte. Schließlich sind die Wertguthaben gegen eine etwaige Insolvenz des Unternehmens abzusichern. In der Praxis haben sich sowohl die Verpfändung als auch Treuhandmodelle als Mittel zur Insolvenzsicherung durchgesetzt.

Zeitwertkonten, als Teil eines Gesamtkonzeptes, sollten somit in keinem Unternehmen<sup>3</sup> fehlen. Während Mitarbeiter ihre Work-Life-Balance besser an die jeweiligen Lebensabschnitte anpassen können, hat der Arbeitgeber personalpolitische, bilanzielle und steuerliche Vorteile. Mit den flexiblen Depotlösungen der ebase können die Modelle auch in kleinen und mittelständischen Unternehmen kostengünstig und veraltungsarm umgesetzt werden. Ein Win-Win-Modell für alle Beteiligten.

Als professioneller Abwickler für die Rückdeckung von betrieblichen Versorgungslösungen ist die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) seit vielen Jahren am Markt etabliert und zählt heute zu den Markt- und Innovationsführern. Die ebase GmbH ist ein Unternehmen der comdirect Gruppe, eine Vollbank und Mitglied des Einlagen sicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V.

<sup>1</sup> | www.welt.de, „Wie Frauen unseren Wohlstand retten“, 30. Juni 2015  
<sup>2</sup> | Nur Resturlaubstage, die über den gesetzlichen Mindesturlaub hinausgehen.

<sup>3</sup> | Zu berücksichtigen sind die gesetzlichen Vorgaben für die Kapitalanlage von Wertguthaben.



**FiNUM.**  
Private Finance

# Bankkaufmann als Finanz- und Vermögensberater (m/w) bundesweit

Die FiNUM-Gruppe gehört mit mehr als 65.000 Kunden in Deutschland und Österreich und einem betreuten Kundenvermögen von ca. 1,6 Mrd. Euro zu den führenden unabhängigen Finanzdienstleistern. Unsere Beraterinnen und Berater agieren unabhängig und unterliegen keinen Absatzinteressen anderer Unternehmen des Finanz- und Versicherungsmarktes.

- /// Es widerstrebt Ihnen, weiterhin Produkte nach Absatzlisten und Vorgaben anbieten zu müssen?
- /// Sie möchten sich mehr Zeit für die umfassende und objektive Beratung Ihrer Kunden nehmen?
- /// Sie möchten sich Ihre Zeit frei einteilen und nach Ihren Vorstellungen gestalten?
- /// Sie empfinden wöchentliche Zielerreichungsgespräche als Geringschätzung Ihrer Arbeit?
- /// Sie haben den Wunsch nach leistungsgerechter Bezahlung?

**Kurzum: Sie möchten wieder Spaß an Ihrer Arbeit haben? Dann sollten wir uns unterhalten!**

## Warum Sie zu uns passen



<https://vimeo.com/123948583>

Es erwarten Sie umfassende Einarbeitungs- und Fortbildungsangebote über unsere eigene Akademie, eine freie und selbstständige Arbeit in einem professionellen Netzwerk sowie eine sehr attraktive, leistungsgerechte Vergütung. Selbstverständlich begleiten und unterstützen wir Sie professionell auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

## Ihr Anspruch

Sie beraten bereits erfolgreich vermögende Privatkunden und möchten diese neutral und unabhängig weiterbetreuen? Als Finanzplaner der FiNUM. Private Finance AG haben Sie Zugang zu allen geprüften Produkten aus sämtlichen zugelassenen Assetklassen. Steigern Sie Ihren Erfolg und den Ihrer Kunden, auch dank fortschrittlicher EDV-Systeme und Handelsplattformen.

## Ihr Profil

- /// Erfolgreich abgeschlossene Bankausbildung, idealerweise ergänzt um ein wirtschaftswissenschaftliches Studium bzw. anderweitige betriebswirtschaftliche Ausbildungen und Erfahrungen
- /// Langjährige Erfahrungen mit fundierten Kenntnissen in der Beratung und Betreuung vermögender Privat- und/oder Geschäftskunden
- /// Hohe soziale wie fachliche Kompetenz, einwandfreie Umgangsformen und Kommunikationsstärke
- /// Eigenverantwortliche und teamorientierte Arbeitsweise
- /// Unternehmerisches Denken und Handeln

Interessiert? Dann richten Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen online an: [karriere@finum.de](mailto:karriere@finum.de) oder per Post an:

FiNUM. Private Finance AG  
Birgit Neumann, Tauentzienstraße 7 b/c, 10789 Berlin.

Weitere Fragen beantwortet Frau Neumann gerne unter +49 (0)30 85 62 13-10.

**Wir freuen uns auf Sie.**

# Total-Return-Strategien sind aktuell attraktiv

Niedrige Zinsen und unsichere Märkte verlangen nach einem flexiblen Portfoliomanagement. In diesem Umfeld bieten sich Total-Return-Ansätze für den Fixed-Income-Bereich an.

**Olaf Riemer –**  
Direktor Institu-  
tional & Wholesale  
Business, Leiter Ver-  
sicherungen & IFAs  
bei HSBC Global  
Asset Management  
(Deutschland) GmbH



Das aktuelle Umfeld der Rentenmärkte birgt viele Unsicherheiten. Angesichts der extrem niedrigen Zinsen in den Industrieländern und der engen Credit Spreads sehen viele Marktteilnehmer ein asymmetrisches Verlustrisiko für Rentenanleger. In einem solchen Umfeld gewinnt ein flexibles Portfoliomanagement an Bedeutung. Dazu kommt, dass die Rentenmärkte in den vergangenen Jahren komplexer geworden sind: Neue Segmente und Instrumente sind entstanden, Regionen wie China und Indien werden erschlossen. Die globalen Rentenmärkte weisen daher eine größere Tiefe auf. In diesem Umfeld sind Total-Return-Lösungen besonders attraktiv.

So hat ein Total-Return-Manager die Flexibilität, die Duration der Anlageklasse in Abhängigkeit von seinem Zinsausblick deutlich zu reduzieren, während an einer Benchmark orientierte Lösungen tendenziell eine lange Duration haben (generell fünf bis sieben Jahre für typische Vergleichsindizes). Da Total-Return-Fonds nicht vom Schicksal des Referenzindex abhängig sind, können sie außerdem defensivere Positionen eingehen und zugleich ein direktes Leverage vermeiden.

Und aufgrund der größeren Tiefe der globalen Rentenmärkte bietet sich Managern aktiver Total-Return-Lösungen ein größeres Spielfeld. Jedes Teilssegment hat seine eigene Dynamik. Diese Segmente sind tendenziell schwach miteinander korreliert. Die richtige Kombination kann zu einem effizienteren Portfoliomangement gegenüber Strategien führen,

**HSBC Global Asset Manage-  
ment (Deutschland) GmbH**

Stand: Foyer Nr. 16

die sich an Benchmarks orientieren und deren Fondsmanager die Komponenten des Vergleichsindex nur innerhalb relativ enger Spannen über- beziehungsweise untergewichten dürfen.

## Total Return wird unterschiedlich definiert

Ein Total-Return-Ansatz ist auch eine Alternative für Kunden, die grundsätzlich auf Renditemaximierung durch Anlagen in risikoreichere Segmente setzen, nun aber das künftige Verlustrisiko für größer als das weitere Ertragspotenzial halten. Mit einer Total-Return-Lösung könnten sie weiterhin Zugang zu der risikoreichen Anlageklasse haben und gleichzeitig einen zusätzlichen Schutz für den Fall, dass sich die Marktstimmung ändern sollte.

Für Investoren ist allerdings wichtig zu wissen, was genau unter dem Begriff „Total Return“ zu verstehen ist – denn von den Fondsgesellschaften wird dieser sehr unterschiedlich interpretiert. Total-Return-Fonds der HSBC zeichnen sich dadurch aus, dass sie insgesamt nie netto short positioniert sind. In Bezug auf einzelne Exposures können Short-Positionen eingegangen werden, doch diese werden durch Long-Positionen an anderer Stelle ausgeglichen. Die Fonds weisen stets ein positives Beta auf. Sie haben keine explizite Performance-Benchmark, sondern ein definiertes Anlageuniversum, aus dem der Fondsmanager die attraktivsten Anlagemöglichkeiten innerhalb der Anlageklasse auswählt.

Da sie ihre Vermögensaufteilung an die jeweiligen Marktchancen anpassen können, folgen Total-Return-Fonds keinem bestimmten Marktzyklus. Allerdings sind sie positiv mit dem Basisuniversum korreliert, wobei diese Korrelation generell unter 1 liegt.

Total-Return-Fonds ähneln Absolute-Return-Fonds in zwei wichtigen Aspekten: Erstens ermöglicht ihnen die breite Palette von Instrumenten (Anleihen, Optionen, Futures, Swaps, CDS etc.) eine hohe Flexibilität in der Umsetzung, während sie sich gleichzeitig durch eine potenziell

hohe Kasseposition auszeichnen. Zweitens können Total-Return-Fonds mit dem Einsatz von Derivaten Leerverkäufe tätigen, solange die Short-Positionen des Fonds nicht dazu führen, dass das Beta (oder Markt-Exposure) des Fonds unter einen vorab definierten positiven Schwellenwert sinkt.

## Total-Return-Fonds der HSBC setzen auf Reduktion der Volatilität

Allerdings gibt es auch entscheidende Unterschiede: Anders als Absolute-Return-Strategien versuchen Total-Return-Fonds nicht, in jedem Marktumfeld eine positive Rendite zu erzielen. Da sie zu jeder Zeit ein positives Beta haben, ist damit zu rechnen, dass Total-Return-Fonds bei starken Kursverlusten an den Märkten gewisse Verluste verzeichnen. Ein zweiter wichtiger Unterschied besteht darin, dass Total-Return-Fonds kein Leverage durch Wertpapierleihen erlauben.

Das Ziel der Total-Return-Fonds der HSBC besteht darin, die Kursgewinne des Anlageuniversums weitgehend mitzunehmen, dabei aber die Volatilität zu reduzieren und das Verlustrisiko zu begrenzen.

Festzuhalten ist: Total-Return-Lösungen bieten Investoren ein umfangreiches Anlageuniversum und eine hohe Flexibilität bei der Portfoliopositionierung. Damit können sie aus einer größeren Zahl von Anlagemöglichkeiten auswählen als bei einer typischen Benchmark-Strategie. Investoren, die weder über die Ressourcen noch über die Kompetenz verfügen, um die strategische oder taktische Allokation in die Teilssegmente selbst vorzunehmen, bietet eine Total-Return-Strategie Zugang zu neuen Märkten und Asset-Allokation-Expertise. Klasse einen Verlust, auch bis zur Höhe ihres gesamten Investments, erleiden. Die Anlagen in Renten-Fonds sind ganz oder teilweise der Entwicklung an den Rentenmärkten ausgesetzt. Der Wert dieser Anlagen kann steigen oder fallen. Ein steigendes Zinsniveau und/oder Verschlechterungen in den Bonitätseinstuifungen (Kreditratings) des zugrunde liegenden Emittenten wirken sich nachteilig auf den Wert der Anlagen aus.



Bild: Ruslan Grumble / Shutterstock

# Ideen entscheiden, nicht Anlageklassen

David Millar über Multi Asset und die Kraft von Ideen

Die schöpferische Kraft der Zerstörung macht auch vor Anlagestrategien nicht halt. Selbst wenn es eine Fondsgattung schon seit Jahrzehnten gibt, sind Innovationen möglich – und haben das Potenzial, bisherige Ansätze abzulösen.

Bei Multi-Asset-Fonds war es in der Vergangenheit üblich, dass das entsprechende Portfolio aus mehreren Anlageklassen zu bestehen hat. In vielen Fällen wurden Einzeltitel vor allem deshalb in den Fonds aufgenommen, weil sie zu der Anlageklasse gehörten, die gerade stärker gewichtet werden sollte.

Mit dieser Tradition hat der Invesco Global Targeted Returns Fund endgültig gebrochen. Er verfolgt keine klassische Asset-Allokation. Gemeinsam mit seinen Kollegen Dave Jubb und Richard Batty investiert Fondsmanager David Millar vielmehr in herausragende Anlageideen - völlig unabhängig davon, zu welcher Anlageklasse sie gehören oder aus welcher Region oder Branche sie stammen.

Vorgegeben sind lediglich der angestrebte Ertrag – daher der Name des Invesco Global Targeted Returns Fund – und das Risikobudget. Über einen Zeitraum von drei Jahren wollen Millar und sein Team jährlich eine Wertsteigerung

von 5 Prozent über Cash erreichen, wobei der Fonds halb so viel schwanken soll wie die globalen Aktienmärkte – freilich ohne Garantie auf Erfolg.\*

## In drei Schritten zu einem Portfolio von Ideen

Eine Multi-Asset-Strategie, die mit einem solchen Ansatz Erfolg haben will, muss eine unabdingbare Voraussetzung erfüllen: Sie muss bei der Bewertung der Anlageideen absolut unvoreingenommen sein und in jedem Einzelfall prüfen, welche Auswirkungen jede Idee auf das Risiko-Ertrags-Profil des Portfolios insgesamt hat.

Umgekehrt muss jede Idee sozusagen um ihren Platz im Portfolio kämpfen. Zu Beginn analysiert das Fondsmanagement die Vorzüge und Risiken jeder einzelnen.

## David Millar über Multi Asset und die Kraft von Ideen

Ideen entscheiden, nicht Anlageklassenidee. Danach steht das Verhältnis von Risiko und Ertragspotenzial jeder Idee im Mittelpunkt. So können Millar und seine Kollegen einschätzen, wie volatil das jeweilige Investment für sich allein genommen ist und wie es sich auf die



**David Millar** – Leiter des Multi-Asset-Teams von Invesco in Henley-on-Thames

anderen Ideen und die Gesamtvolatilität des Fonds auswirkt.

Damit nicht genug, führt das Fondsmanagement regelmäßig Stresstests durch, bei denen es simuliert, wie sich das Portfolio unter extremen Marktbedingungen entwickeln würde. Überlegungen zu geopolitischen Risiken, Änderungen der Geldpolitik durch die Zentralbanken oder wechselnden Phasen von Risikobereitschaft und Risikoscheu – all das fließt in das Management des Fonds ein, damit sich das Potenzial jeder einzelnen Idee voll entfalten kann.

\*Es kann nicht garantiert werden, daß das Wertentwicklungsziel oder das Volatilitätsziel erreicht werden.

Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und ist nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt. Stand: 31. Mai 2015. Die Anzeige dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerat dar. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurück erhalten. Der Fonds wird in Derivate (komplexe Instrumente) investieren, die beträchtlich gehebelt sein können. Dies kann zu starken Schwankungen des Fondsverwerts führen. Der Fonds kann Schuldtitle halten, die eine niedrigere Kreditqualität haben und zu starken Schwankungen des Fondsverwerts führen. Der Fonds kann Kontrahentenrisiken ausgesetzt sein, wenn eine Rechtseinheit, mit der der Fonds eine Geschäftsbeziehung unterhält, Insolvenz anmeldet und dies zu finanziellen Verlusten führt. Der Fondsmanager mindert dieses Kontrahentenrisiko durch ein aktives Sicherheitenmanagement. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken des Fonds. Die vollständigen Risiken enthalten der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den fonds- sowie anteilsklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen. Diese (fonds- und anteilsklassenspezifische wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte) sind als Druckstücke in deutscher Sprache kostenlos erhältlich beim Herausgeber dieser Anzeige oder unter [www.de.invesco.com](http://www.de.invesco.com). Herausgeber dieses Dokuments in Deutschland ist Invesco Asset Management Deutschland GmbH, An der Welle 5, D-60322 Frankfurt am Main, beaufsichtigt durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. [CE1017/2015]

**Invesco**

**Stand:** Foyer Nr. 7

## Knowing me, knowing you – Die Coaching-Show

**Mira Mühlenhof –**  
Persönlichkeits-  
expertin und  
Erkenntniscoach



se Persönlichkeitsstrukturen begünstigen auf Burn-Out-Erkrankungen auswirken können.

Hier setzt Mira Mühlenhof mit der von ihr entwickelten Key to see®-Methode an. In ihrem Schauspiel-Vortrag bringt sie verschiedene Verhaltensmuster auf die Bühne, in denen sich der Zuschauer spiegeln kann.

Darüber hinaus veranschaulicht sie, wer gefährdet ist und wer nicht, wie man erste Anzeichen bei sich und anderen erkennen – und was man dagegen tun kann.

Der Begriff „Burn-out“ ist in aller Munde. Eine Modeerscheinung? Vielleicht. Doch woran liegt es, dass manche Menschen anfällig sind und andere nicht? Es liegt nahe, dass sich gewis-

### Weitere Informationen

Mira Mühlenhof ist Persönlichkeits-Expertin und Erkenntniscoach. Die Sozialpsychologin hat altes Wissen in die heutige Zeit übersetzt und plädiert für mehr Selbstreflexion im Business und im Privatebenen. Ihr Buch zur Key to see®-Methode ist im Droemer Knaur Verlag erschienen.

Mehr Informationen unter:  
[www.keytosee.de](http://www.keytosee.de)

## Warren Mosler – broker, sportscar engineer and economic theorist

Warren Mosler, President, Valance Co. Inc. III founder and fund manager 1982-1997, assets \$3.5 billion, fixed income 0 duration relative value strategies, 6.5% alpha. Author ,The 7 Deadly Innocent Frauds of Economic Policy', founder of ,Modern Monetary Theory'. Presentation: „Three Fundamental Financial Obstacles to Output and Employment in the Euro Zone“ I review 3 obstacles to EU prosperity: monetary policy that doesn't support private sector credit

growth; incomplete, self defeating export led trade policy; state deficit and debt limits that are insufficient to offset net monetary savings desires. For any agent that spends less than his income another must spend more than his income for the output to be sold. Therefore, given current, structural, savings desires, a large output gap will persist until the net spending of the domestic, foreign, or state sector increases. Hence, I have proposed eliminating the VAT.



**Warren  
Mosler –**  
Präsident  
Valence Co. Inc.



### Ole von Beust – Lebenslauf

13. April 1955	Geboren in Hamburg
1960 bis 1973	Schulbesuch in Hamburg, Abitur am Walddörfer Gymnasium
1974 bis 1975	Assistenztätigkeit bei der CDU Bürgerschaftsfraktion
1975 bis 1980	Jurastudium und 1. juristisches Staatsexamen in Hamburg
1981 bis 1983	Referendariat und 2. juristisches Staatsexamen
1983 bis 1993	Selbstständiger Rechtsanwalt in Hamburg
1993 bis 2001	Oppositionsführer in der hamburgischen Bürgerschaft
1978 bis 2001	Mitglied der Hamburgischen Bürgerschaft
2007 bis 2008	Präsident des Bundesrates
2001 bis 2010	Erster Bürgermeister der Freie und Hansestadt Hamburg
seit 2010	Selbstständiger Rechtsanwalt
seit 2013	Geschäftsführer der Ole von Beust Consulting GmbH & Co. KG

# Volatilität erfolgreich managen

In den vergangenen Jahren ist bei vielen Anlegern ein Umdenken festzustellen. Sie geben sich nicht mehr nur damit zufrieden, mit ihrer Geldanlage eine Benchmark zu schlagen, sondern suchen nach Lösungen, mit denen sie eine bestimmte Verbindlichkeit bedienen, ein gewisses Einkommen generieren oder eine konkrete Rendite erzielen können.

Die passende Lösung bieten hier Absolute-Return-Fonds. Sieverfolgen das Ziel, mit dem richtigen Mix von verschiedenen Anlageklassen und Strategien in jeder Marktlage positive Erträge zu erwirtschaften. Ein Paradebeispiel für einen erfolgreichen Absolute-Return-Fonds ist der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) von Standard Life Investments. Das Anlageziel, über jeden beliebigen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum vor Kosten mindestens fünf Prozent pro Jahr über dem Geldmarktindex (6-Monats-Euribor) zu liegen und sich dabei stets in einem Volatilitätskorridor von vier bis acht Prozent zu bewegen, deckt sich sehr stark mit den Erwartungen der meisten Anleger. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt Standard Life auf echte Diversifikation. Das Fondsmanagement verfolgt im Fonds parallel 25 bis 35 voneinander unabhängige, möglichst unkor-

relierte Strategien.

Diversifikation allein genügt aber nicht. Für ein robustes Portfolio spielt das konsequente Risikomanagement eine zentrale Rolle. Bei GARS ist dafür ein eigenes Team von Risikoanalysten zuständig, das jede Strategie vor Einführung intensiv im Hinblick auf das erwartete Risiko, auf Rendite und Liquidität analysiert. Ziel dieses Vorgehens ist es, das Portfolio so zu positionieren, dass es belastbar ist und in der größtmöglichen Anzahl von Szenarien mit sehr geringem Risiko die Zielrendite erwirtschaften kann.

Durch diese echte Diversifikation und ein konsequentes Risikomanagement konnte GARS in den vergangenen Jahren nachhaltig positive Erträge erzielen und ist damit die passende Lösung für langfristig orientierte Anleger.

## Weitere Informationen

Erfahren Sie mehr über einen der Erfolgsfonds der vergangenen Jahre beim Financial Planner Forum in Berlin am **20. November 2015**.

**Vortrag:** "Volatilitätssteuerung bei der Standard Life"

**Referent:** Carsten Baukus, Wealth Consultant, Standard Life

## Standard Life

**Stand:** Umlauf Nr. 35

Anzeige

The advertisement features a stack of 'FINANCIAL PLANNING' magazine issues. The top issue's cover is visible, showing the title 'FINANCIAL PLANNING' and the subtitle 'DAS MAGAZIN FÜR FINANZPLANUNG'. Below the cover, there's a large headline 'Portfolioallokation im Kontext des Humankapitals und des Haushaltsgesamtvermögens' and a smaller article snippet. The middle section shows several more issues of the magazine fanned out. In the bottom right corner, there's a blue starburst graphic containing the text 'Jetzt abonnieren'.

Financial Planning – das Magazin für Finanzplanung erscheint viermal im Jahr. Das Jahresabo kostet nur 20 Euro.

Abonnieren Sie noch heute unter:

[www.financialplanningmagazin.de/abo](http://www.financialplanningmagazin.de/abo)

**FINANCIAL**  
DAS MAGAZIN FÜR FINANZPLANUNG  
**PLANNING**

# Mit ETPs auf eine Trendwende der Rohstoffmärkte setzen

## Warum ETPs für Rohstoffinvestments?

Es zeichnet sich aktuell eine Angebotsverknappung bei vielen Rohstoffen ab. Für Investoren, die gezielt in einzelne Rohstoffe investieren möchten, eignen sich Exchange Traded Commodities (ETCs). Diese Produkte sind als besicherte, endlos laufende Inhaberschuldverschreibungen ohne Verzinsung konstruiert. ETFs und ETCs profitieren gleichermaßen von einer vergleichsweise hohen Liquidität und bieten sich damit sowohl für taktische als auch für strategische Investments an. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu erwähnen, dass ETPs in steigendem Maße als eine Alternative für ein direktes Investment in Rohstoffe genutzt werden. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es einem Investor nur eingeschränkt möglich ist, ein direktes Investment in physische Rohstoffe und Rohstoff-Terminkontrakte zu tätigen, bei dem der die Auswirkungen einer tatsächlichen Auslieferung oder von Rollverlusten einpreisen muss.

### Rohstoff-ETPs für eine höhere Liquidität

Eine transparente Preisbildung und die innertägige Handelbarkeit werden für Anleger immer wichtiger, um ihr Risikomanagement-Profil zu verbessern. Der ETP-Markt liefert hier zusätzliche Liquidität.

### Rohstoff ETPs für den kurzfristigen, taktischen Einsatz

Marktgelegenheiten nutzen: ETPs eignen sich für ein kurzfristiges Investment, um sich für eine Erholung der Rohstoffmärkte zu positionieren. Aufgrund ihrer hohen Liquidität ermöglichen ETPs Investoren taktische Anpassungen in beide Richtungen. Mit ihnen lassen sich einfach und effizient Positionen aus- oder abbauen, falls ein Investor auf makroökonomische Entwicklungen, Neuigkeiten oder Trends während eines Tages reagieren möchte.

Ein Instrument zum Rebalancing: In dynamischen Märkten kann es dazu kommen, dass die tatsächliche Aufteilung nach Anlageklassen von der gewünschten Allokation abweicht. ETPs sind geeignete Instrument, um diese Abweichungen auszugleichen, indem Positionen hinzugefügt oder reduziert werden.

Inflation ausgleichen: Im aktuellen Niedrigzinsumfeld lassen sich mit Bankeinlagen nicht genügend Erträge erwirtschaften, um die Inflation auszugleichen. Viele Investoren würden daher eher in den Markt investieren als potentielle Renditemög-

lichkeiten auszulassen. Aufgrund ihrer Liquidität können ETPs dazu eingesetzt werden, kurzfristig Renditen zu generieren, während die Investoren bestimmen, wie sie strategisch investieren wollen.

### Rohstoff ETPs für langfristige, strategische Investments

Diversifizierung: Obwohl Aktien und festverzinsliche Wertpapiere immer noch die höchsten Anteile an den Portfolios einnehmen, tendieren Investoren immer mehr dazu, auch Rohstoffe in ihrer Asset Allocation zu berücksichtigen. Rohstoffe haben in der Vergangenheit häufig negativ mit Aktien und Anleihen korreliert und bieten daher eine sinnvolle Möglichkeit zur strategischen Diversifizierung. Mit Rohstoffen lässt sich dem Portfolio eine weitere Renditequelle hinzufügen.

Kongruenz von strategischen und taktischen Investments: Da ETPs liquide und transparente Instrumente sind, lassen sie sich sowohl für kurzfristige als auch für langfristige, strategische Zwecke einsetzen. Wenn Investoren ETPs als zentrale Portfoliobausteine verwenden, können sie kurzfristige, taktische Anpassungen vornehmen, ohne die grundständliche Investmentstrategie zu beeinflussen. So lassen sich die langfristigen ETP-Positionen jederzeit anpassen, um eine kurzfristige Marktmeinung umzusetzen. Denn ETPs werden innertäglich zu Echtzeitkursen gehandelt.

Anzeige

### ETF Securities

Stand: Umlauf Nr. 19



# The intelligent alternative

[etfsecurities.com](http://etfsecurities.com)



# PlanPlus Planit™ – die Zukunft der Finanzplanung

Von Galina Mikhaylova

Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich gegenwärtig in einem tiefgreifenden Wandel. Durch die Verbreitung von Finanzinformationen über das Internet ist nahezu jeder zu einem - zumindest vermeintlichen - Experten für die Finanzanlage avanciert und es ist zu einer beliebten Freizeitbeschäftigung geworden, die Einschätzung des eigenen Beraters mit eigenem (Halb)Wissen in Frage zu stellen. Die niedrigen einstelligen Renditen, die derzeit mit diversifizierten Portfolios erzielt werden, erzeugen zusätzlichen Druck auf die Beraterhonorare und erhöhen zugleich die Erwartungen der Investoren. Zugleich verfolgen die Regulierungsbehörden mittlerweile einen sehr viel aktiveren Ansatz mit einer Reihe gut gemeinter Initiativen, die vielleicht – vielleicht aber auch nicht – zu den erhofften Vorteilen führen, in jedem Fall aber weitere Herausforderungen mit sich bringen. Bei so viel Bewegung in unserer Branche ist die einzige Konstante die Finanzplanung - wir wissen, dass Kundenbeziehungen, die mit einem gut gestalteten Finanzplan beginnen, auch entsprechend langlebig sind, da sie auf einem soliden Fundament ruhen. Aber wir wissen auch, wie viel Arbeit in der Regel in der Ausarbeitung eines solchen Plans steckt - Arbeit, für welche die Berater letztlich oft nicht angemessen vergütet werden.

Erfolg in diesem Geschäft bedeutet, dass die Geschehnisse „hinter den Kulissen“ so effizient wie möglich ablaufen. Die Software PlanPlus Planit™ wurde mit genau diesem Ansatz entworfen: einfach, intuitiv, leistungsstark. In der Vergangenheit bedeutete Zeitdruck oftmals, nur den Kunden auszuwählen, bei dem

es sich besonders lohnt, einen Finanzplan zu entwickeln. Die Einbeziehung von PlanPlus Planit™ in Ihre tägliche Arbeit bedeutet, dass Sie alle Ihre Kunden in den Genuss der Vorteile eines guten Finanzplans bringen können, ohne dass Ihre eigene Produktivität darunter leiden würde.

## Das Schweizer Taschenmesser der Planungswerzeuge

PlanPlus Planit™ ermöglicht es Ihnen, den Umfang der Finanzplanung genau an die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden anzupassen. So kann etwa eine Finanzplanung allein für die Zeit des Ruhestands sehr rasch und einfach entwickelt werden. Komplexere Finanzpläne mit mehreren Zielen oder für Kunden in besonderen Situationen werden mithilfe von Arbeitsabläufen entwickelt, die vollständig an diese komplexeren Situationen angepasst sind. Sie wählen auch, ob der Kunde zusätzlich zu dem Finanzplan eine Anlagestrategie oder einen Anlagevorschlag erhalten soll. Ihr Kunde ist im Ausland ansässig? Auch das ist kein Problem – PlanPlus Planit™ umfasst Anwendungen für andere Währungen und andere Rechtsordnungen. Die Muttersprache Ihres Kunden ist Französisch, Spanisch oder eine andere verbreitete Sprache? Ebenfalls kein Problem: Mit PlanPlus Planit™ können Sie Ihren Plan ohne weiteres zunächst auf Deutsch vorbereiten und dann die Berichte für den Kunden in einer anderen Sprache erstellen. Erfolgreich sein zu können heißt heute vor allem auch, flexibel zu sein - und das ist es, was PlanPlus Planit™ Ihnen bietet!

## Wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Kunden wirklich kennen wollen

PlanPlus hat einen ganz neuen Weg beschritten und hat in einer Partnerschaft mit einem führenden Experten auf diesem Gebiet ein Riskprofiling-Tool in die Software integriert, das die Kategorien des Risikoerfordernisses, der Risikotragfähigkeit und der Risikobereitschaft mit der nötigen Psychometrie kombiniert. Die Ergebnisse dieses Tools sind zudem besonders valide, weil die Daten von mehr als dreiviertel der insgesamt eine Million Teilnehmer zur konsequenten Verbesserung des Tools ausgewertet wurden.

PlanPlus Planit™ wurde kontinuierlich über drei Jahrzehnte optimiert und bietet eine große Auswahl von Finanzplanungs-Tools, sowohl für unabhängige Finanzberater als auch Unternehmen der Finanzindustrie.

Wir laden Sie ein, uns für weitere Informationen und eine Produktvorführung zu kontaktieren.



**Galina  
Mikhaylova –  
MBA,  
PlanPlus Inc.**

**PlanPlus Inc.**

**Stand:** Umlauf Nr. 32

# Investieren Sie in „Private Equity“ – die LPX Group zeigt Ihnen den Weg

LPActive Value Fund – Ihr Zugang zum ersten liquiden Private Equity Value Fund\*\*\*\*

## Über die LPX Group

Die LPX Group wurde 2004 in der Schweiz gegründet und ist ein etablierter Finanzdienstleister im Bereich alternativer Anlageklassen und fungiert als Anlageberater für den LPActive Value Fund. Der Fonds ist ein UCITS IV Fund mit Domiziland Luxemburg. Er besitzt eine Vertriebsbewilligung für Deutschland, Luxemburg, Österreich und die Schweiz.

### EUR Anteilsklasse (thesaurierend):

ISIN-Nummer	LU0434213525
Rendite YTD*	6.67 %
Rendite p.a.**	12.60%
Volatilität	12.63% p.a.
Lancierungsdatum	10.07.2009

### EUR Anteilsklasse (ausschüttend):

ISIN-Nummer	LU1162521717
Fondsvolumen***	€ 95 Mio.

\*per 30. Juni 2015

\*\*annualisierte Rendite seit Auflage

\*\*\*per 24. Juli 2015

\*\*\*\* Eine direkte Anlage in Private Equity erfolgt nicht. Für mehr Informationen lesen Sie bitte das Factsheet, den Fondsprospekt und das KIID. Der Fonds ist mit der Risikostufe hoch bewertet.

### Kontakt Anlageberater:

LPX Group  
Florastrasse 17  
8008 Zürich  
Schweiz  
+41 (0)44 382 90 20  
[info@lpx-group.com](mailto:info@lpx-group.com)  
[www.lpactivevaluefund.com](http://www.lpactivevaluefund.com)

Ansprechpartner:  
Dr. Michel Degosciu

## Wertentwicklung des LPActive Value Fund seit Auflage in EUR



**LPX® GROUP**  
Listed Alternative Investments

Haben Sie sich auch schon über hohe Parkgebühren am Flughafen, hochpreisige Modeartikel oder teure Hotelzimmer geärgert?

Es gibt eine ganz einfache Möglichkeit den Spieß umzudrehen: Kaufen Sie z.B. einfach den Parkhausbetreiber Apcoa, das Bekleidungsunternehmen Moncler oder den Hotelbetreiber Accor.

Oder einfacher: Investieren Sie in den

LPActive Value Fund und somit in Aktiengesellschaften, deren Geschäftsmodell darin besteht, in oben genannte Unternehmen zu investieren. Der Fokus liegt dabei auf Private Equity-Firmen mit überzeugendem Track Record, die zudem einen attraktiven Discount aufweisen und breit diversifiziert sind. Das momentan günstige Exit-Umfeld und die damit verbundenen hohen Cash-Flows durch Unternehmensverkäufe ermöglichen attraktive Dividendenzahlungen.

**LPX Group**

Stand: Foyer Nr. 12

Disclaimer: Die Anlage in Investmentfonds ist Marktrisiken unterworfen. Performanceergebnisse der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds zu. Insbesondere wenn sich die Performanceergebnisse auf einen Zeitraum von unter zwölf Monaten beziehen (Angabe von Year-to-date-Performance, Fondsaufgabe vor weniger als 12 Monaten), sind diese aufgrund des kurzen Vergleichszeitraums kein Indikator für künftige Ergebnisse. Ausgabe- und Rücknahmespesen werden in den Performancedaten nicht berücksichtigt. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Berechnungs- oder Rechenfehler und Irrtum vorbehalten. Sitzstaat des Fonds ist Luxemburg. Die Fondsbestimmungen oder die Satzung/Statuten, der Prospekt in der aktuellen Fassung, die „Wesentlichen Informationen für den Anleger“ sowie die Jahres- und Halbjahresberichte stehen den Interessenten bei der MultiConcept Fund Management S.A., 5 rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg sowie beim Vertreter in der Schweiz PMG Funds Management AG, Sihlstrasse 95, CH-8055 Zürich, [www.pmg-funds.ch](http://www.pmg-funds.ch) kostenlos zur Verfügung. Zahlstelle in der Schweiz ist die InCore Bank AG Dreikönigstrasse 8, CH-8022 Zürich. Die vorgenannten Unterlagen können zu einem kostenlosen bei der Zahl- und Informationsstelle in Österreich, Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Graben 21, A-1010 Wien, angefordert werden. Informationsstelle Deutschland ist die Deutsche Bank A.G., Taunusanlage 12, D-60325 Frankfurt am Main. Die steuerliche Behandlung des Fonds hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Dieses Dokument ist nur für Informationszwecke bestimmt und gilt nicht als Angebot für den Kauf oder Verkauf des Fonds. Der Fonds darf weder direkt noch indirekt in den USA vertrieben noch an US Personen verkauft werden.



## Engagiert für Ihre Ziele Wir bringen Sie auf Kurs

Sie suchen nach einer Alternative zur Bank oder zum Finanzdienstleister? Sie wollen Ihren Kunden wieder fair und bedarfsgerecht beraten ohne Produktvorgaben? Wir unterstützen Sie dabei. Bei der TAVA group stehen Ihnen viele Wege offen. Wir bieten Ihnen umfangreiche Unterstützung im Beratungsprozess, exzellente Konditionen und vieles mehr. Neugierig? Dann sprechen Sie uns an.

### Ihre Ansprechpartner



Markus Stockfleth



Stefan Walter

### Wir bieten Ihnen

- ✓ Freie Produkt und Produktpartnerauswahl
- ✓ Anbindung als § 84 HGB oder Angestellter
- ✓ Faire Konditionen
- ✓ Kundenveranstaltungen
- ✓ Vertriebsworkshop
- ✓ Vertriebsunterstützung
- ✓ Großes Spektrum an Depotbanken
- ✓ IT- unterstützter Beratungsprozess

# Privatfinanz – Online-Finanzplanung oder besser „klassisch“?

Das Internet hat auch bei Finanzplanungssoftware Einzug gehalten. Die Vorteile scheinen auf der Hand zu liegen. Es gibt aber auch gute Gründe für die klassische Finanzplanung, die mit Offline-Programmen erstellt wird. Oder ist die Kombination aus beidem der Königsweg?



Dipl.-Math. Volker Weg ist Geschäftsführer der XPS-Finanzsoftware GmbH mit Ausbildung zum Aktuar (DAV) und Sachverständigen für Altersversorgung (IVS)

Das Internet vereinfacht in vielerlei Hinsicht den Finanzplanungsprozess. Zum einen entfällt die Softwareinstallation. Die Anwendung läuft geräteunabhängig in einem beliebigen Internetbrowser. Ob es sich um einen Windows-PC, ein MacBook oder iPad handelt, ist völlig egal.

Zum anderen ermöglicht das Internet ein einfaches Handling und eine optimale Arbeitsteilung zwischen Kunde und Berater. Was der Kunde fachlich kann, kann er technisch über das Internet selbst in die Finanzplanung einbringen.

Dass der Kunde bei der Finanzplanung mitwirken kann, setzt eine einfache Bedienung der Finanzplanungssoftware voraus. Das Internet bietet alle denkbaren Möglichkeiten, die Software bedienerfreundlich und barrierefrei zu entwickeln.

## „Do-It-Yourself“-Tool

Der Berater kann Online-Finanzplanung als reines Präsentationstool einsetzen. Das heißt, der Berater erstellt den Finanzplan praktisch „im stillen Kämmerlein“ und nutzt die Online-Finanzplanung zur Präsentation. Vielleicht ist der Kunde aber auch so versiert, dass er einen Großteil der Eingaben selbst macht. Der Berater übernimmt die Rolle des Coach und Betreuers. Er hilft dem Kunden bei fachlichen und leistet Support bei programmtechnischen Fragen.

## Finanzplanung „live“

Mit Online-Finanzplanung wie beispielsweise Privatfinanz wird die Finanzplanung nicht nur einmal präsentiert und dann „abgeheftet“, sondern steht dem Kunden 365 x 24 Stunden online und live

zur Verfügung. Der Kunde kann zu Hause auf dem Sofa seine Finanzplanung mit dem iPad anschauen und selbst damit „spielen“: Was passiert, wenn ich mein Einkommen reduziere und auf eine 4-Tage-Woche gehe? Wieviel müsste ich zusätzlich sparen, um vorzeitig in Ruhestand gehen zu können? Was passiert, wenn ich berufsunfähig werde? Finanzplanung wird für den Kunden so erlebbar. Keine Frage, dass der Nutzen für den Kunden ungleich höher ist und ein Honorar leichter akzeptiert wird oder höher ausfallen kann.

## Offline-Powertool

Unser Vermögensplaner ist Excel basiert und damit offline. Hier hat der Finanzplaner alle Freiheiten und Möglichkeiten, auch individuelle Elemente bei einem Finanzplan herauszuarbeiten. Außerdem kann der Finanzplaner tolle Features von Excel wie beispielsweise Formeln und Farben nutzen, um sich die Arbeit zu erleichtern. Diagramme werden in Excel erstellt und können bei Bedarf mit wenigen Klicks individuell angepasst werden. Daten lassen sich extrem übersichtlich darstellen und werden nicht in einer „Black-Box“-Datenbank versteckt.

## Datenschutz

Finanzplanung stellt eine extrem sensible Datensammlung dar. Mehr an finanziellen Informationen über den Kunden geht praktisch nicht. Kunde und Berater müssen daher sicherstellen, dass die Finanzplanungsdaten nicht in falsche Hände geraten. Während dies bei Offline-Tools kein großes Problem darstellt, ist der perfekte Datenschutz mit einem reinen On-



»Neben unseren professionellen Tools für Finanzplaner und Ruhestandsplaner haben wir mit XPS-Privatfinanz eine webbasierte Finanzplanungssoftware entwickelt, die gleichermaßen vom Berater und vom Kunden genutzt werden kann und soll – wir möchten den Kunden einladen, aktiv bei der Finanzplanung mitzuwirken.« Volker Weg

line-Tool nur schwer möglich.

#### Königsweg: „Online und Offline kombinieren“

Unser Vorschlag für den Finanzplaner ist: Erstelle die Finanzplanung mit allen Details und optimalem Datenschutz offline im Büro. Anonymisiere die Fi-

nanzplanung und mache dann einen Upload in die Online-Finanzplanung. Der Einzige, der weiß, wer sich hinter dem Finanzplan verbirgt, ist der Berater. So können die Offline-Vorteile bei der Planerstellung und die Online-Vorteile bei der Präsentation und der Interaktion mit dem Kunden genutzt werden – eine perfekte Kombination.

Anzeige

**XPS-Finanzsoftware  
GmbH**

**Stand:** Umlauf Nr. 23



## Professionelle Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung

Wir bieten mathematisch hochwertige, anbieterneutrale Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung an.

Zu unseren Kunden zählen ausgebildete Finanzplaner, qualifizierte Finanzberater und Makler, Steuerberater und Banken.

### XPS-Privatfinanz

die webbasierte Finanzplanungssoftware für Berater und Kunden.

NEU

**XPS-Vermögensplaner**  
für die integrierte Finanzplanung.  
Excel-basiert, schnell und einfach im Handling.

### XPS-Rentenplaner

für die Ruhestandsplanung mit leistungsfähigem Optimierer und Beratungsprotokoll.

### XPS-Finanztools

für die Standardaufgaben.  
Tools für den Finanzberater als Online- oder Offline-Lösung.

# Impressum

## Herausgeber / Verleger

Mein Geld Medien GmbH &  
Forum Trainingsmanagement UG

## Chefredakteure

I. Hägewald  
E-Mail: haegewald@mein-geld-medien.de  
Tel. +49 30 88 94 71 90  
Thomas Abel, CFP®  
E-Mail: editor@financialplanningmagazin.de  
Tel. +49 30 20 84 55 25

## Redaktionsanschrift

Mein Geld Medien GmbH  
Friedrichstraße 33  
10117 Berlin  
Forum Trainingsmanagement UG  
(haftungsbeschränkt)  
Ebereschenallee 7  
14050 Berlin

## Layout | Grafik

Jessica Zimmerling  
E-Mail: j.zimmerling@mein-geld-medien.de

## Lektorat

Sarah Glöckner  
E-Mail: s.gloeckner@mein-geld-medien.de

## Koordination

Jessica Zimmerling  
E-Mail: j.zimmerling@mein-geld-medien.de

## Druck

Druckerei Conrad GmbH  
Breitenbachstraße 34-36  
13509 Berlin

## Bildquellen

www.shutterstock.com  
www.depositphotos.com

## Risikohinweis

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für vertrauenswürdig hält, eine Haftung für deren Richtigkeit kann die Redaktion jedoch nicht übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch muss daher grundsätzlich abgelehnt werden. Die in dieser Sonderpublikation exklusiv gemachten Angaben dienen der Unterichtung und sind keine Aufforderung zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

## Copyright

Für alle Beiträge und Tabellen in dieser Sonderpublikation sind sämtliche Rechte vorbehalten: Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internet-Seiten auch auszugeben nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

## Nachdruck / Vervielfältigung

Nachdruck / Vervielfältigung ist nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Anzeige



## PlanPlus Planit

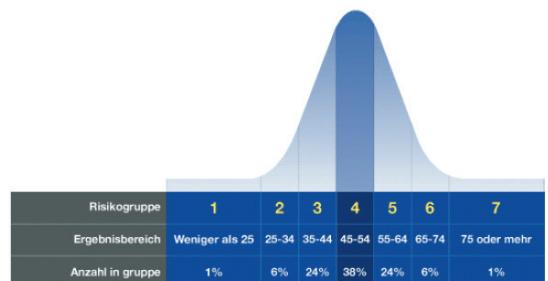
### Die praxisorientierte Softwarelösung für anspruchsvolle Finanzberater und Finanzunternehmen

- Ganzheitliche Finanzplanung auf Basis von Lebenszielen oder Zahlungströmen
- Simulation der Vermögensentwicklung mit und ohne Planung
- Risiko-Profilierung mit psychometrischem Test von FinaMetrica

ab 49 Euro/Monat

- Morningstar - Echtzeit-Marktdaten zu mehr als 18.000 Fonds und ETFs mit täglicher Aktualisierung
- Morningstar als wertvolle Hilfe bei der Umsetzung des Finanzplans auf Produkteinheit

zusätzlich für 26 Euro/Monat buchbar





**Mein Geld wächst!**

**Mehr Fakten. Mehr Wissen.**  
**Das Anlegermagazin**

**Mein Geld**  
ANLEGERMAGAZIN

[www.mein-geld-medien.de](http://www.mein-geld-medien.de)

# Minus hat auch eine positive Seite.

Preisgünstig global investieren.



Kosten haben einen ganz entscheidenden Einfluss auf den Erfolg einer Anlage. Mit ausgewählten ComStage Basisanlage ETFs ist eine breite Streuung zu niedrigen Kosten möglich.

ComStage	WKN	Pauschalgebühr p.a.
DAX® TR UCITS ETF	ETF 001	0,08%
EURO STOXX 50® NR UCITS ETF	ETF 050	0,08%
STOXX® Europe 600 NR UCITS ETF	ETF 060	0,20%
S&P 500 UCITS ETF	ETF 012*	0,12%
Nikkei 225® UCITS ETF	ETF 020**	0,25%
MSCI Japan 100% Daily Hedged Euro UCITS ETF	ETF 025	0,45%
MSCI Emerging Markets TRN UCITS ETF	ETF 127*	0,25%
MSCI World TRN UCITS ETF	ETF 110*	0,20%
Commodity ex-Agriculture EW Index TR UCITS ETF	ETF 090*	0,30%
NYSE Arca Gold BUGS UCITS ETF	ETF 091*	0,65%

Stand: 30. Juni 2015. Fondswährung: \* US-Dollar, \*\* Jap. Yen. Die jeweiligen Verkaufsprospekte mit ausführlichen Risikohinweisen und die wesentlichen Anlegerinformationen (KIIDs) sind bei ComStage, Kaiserplatz, 60311 Frankfurt a. M. kostenlos erhältlich. Der jeweilige Index und seine Marken sind geistiges Eigentum des jeweiligen Indexsponsors und für bestimmte Verwendungen an die Commerzbank AG bzw. Commerz Funds Solutions S.A. lizenziert worden.

Informieren Sie sich unter: [www.comstage.de](http://www.comstage.de)

ComStage

**COMMERZBANK**  
Die Bank an Ihrer Seite

