



GELD

Vorsorge, Finanzen, Vermögen

RUHE BEWAHREN

Geldanlage post Corona

Seite 8

TOKENISIERUNG

Assets teilbar machen

Seite 14

IMPACT-INVESTING

Rendite mit Wirkung

Seite 22

BUY BUY

Tschüss, Gebühren. Trading-Flatrate für 2,99 Euro pro Monat.

- Unbegrenzt alle Aktien, ETFs und Fonds traden
- 1.300 ETFs kostenlos als Sparplan verfügbar
- Überall handeln: Web und App, iOS und Android

Im PRIME Broker auf: www.scalable.capital



in|pact media GmbH
Dircksenstraße 40 | D-10178 Berlin

T +49 (0) 30 802086 -530
F +49 (0) 30 802086 -539
E redaktion@inpactmedia.com
www.inpactmedia.com



HERAUSGEBER
Edi Karayusuf (V.i.S.d.P.)

REDAKTEUR
Julia Thiem

PROJEKTLEITUNG
Konstantinos Tsavalos,
Laura Berninger, Charlotte Schnepf

ART DIRECTION / LAYOUT
Denis Held

LAYOUT
Joern Toellner

AUTOREN
Andrea Hessler, Simin Heuser,
Axel Novak, Udo Rettberg,
Johanna Schwabe, Julia Thiem

LEKTORAT
Gina Wittlich

ILLUSTRATIONEN
Oliver Navarro Schröder
www.olivernavarro.de

CHEFREDAKTION
Mirko Heinemann
Klaus Lüber (stellv.)

GESCHÄFTSFÜHRUNG
Edi Karayusuf
Sara Karayusuf Ifahani



HINWEIS:

Alle nicht mit dem Zusatz »Redaktion« gekennzeichneten Beiträge sind Auftragspublikationen und somit Anzeigen.



► eMagazine

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es ist bemerkenswert: Der Exportweltmeister Deutschland ist seit Jahrzehnten wirtschaftlich überragend und trotzdem ist das Privatvermögen des durchschnittlichen Deutschen relativ niedrig. Recht aktuell sind hier die Zahlen des Global Wealth Reports der Credit Suisse. Der Median des Vermögens pro Person in Deutschland beträgt 35.000 US-Dollar. Das ist international ziemlich abgeschlagen. In der Schweiz sind es 227.000, in den USA 66.000 US-Dollar. Aber auch innerhalb der EU ist Deutschland in den hinteren Rängen. Italien liegt bei 91.000, Spanien bei 95.000 und Frankreich bei 100.000 US-Dollar Privatvermögen pro Person. Unsere Regierung verweist gerne darauf, dass diese Zahlen nicht so recht vergleichbar sind. Die Deutschen brauchen dank der umlagefinanzierten staatlichen Rente kein Privatvermögen. Bei Licht betrachtet, wird es dadurch aber nur noch schlimmer. Die heute unter 40-jährigen haben nicht nur kaum Vermögen, sie müssen auch noch die garantierten Rentenansprüche der geburtenstarken Jahrgänge erwirtschaften, wenn diese 2030 beginnen in Rente zu gehen. Ganz unpolitisch zeigen die Zahlen einfach, dass bei uns seit Jahrzehnten viel schief läuft. Andere Länder sind offensichtlich schlauer. Bemerkenswert ist dabei auch der Diskussionsstand rund um Corona: Nicht der vermögende Italiener, sondern der deutsche Steuerzahler soll dem italienischen Staatshaushalt bei der Sanierung helfen – und zwar über neue Schulden. Die Lasten werden also wieder bei den heute unter 40-jährigen hängen bleiben. Ich habe das Gefühl, dass dies politisch nur deshalb möglich ist, weil sich die meisten jungen Menschen für Geld und Wirtschaft grundsätzlich nicht interessieren.



Andreas Beck
Gründer des Instituts für Vermögensaufbau und Geschäftsführer von Index Capital

INHALT

- Seite 4 **Aktuelles**
Im Fokus: Finanzmärkte
- Seite 8 **„Ruhe bewahren“**
Interview mit Dr. Markus Demary
- Seite 12 **App an den Kapitalmarkt**
Millennials und die digital Geldanlage
- Seite 14 **Klein, kleiner, Token**
Geldanlage teilbar machen
- Seite 16 **Offen für Geschlossene**
Der Markt für geschlossene AIF
- Seite 18 **Neue Versicherungswelt**
Die Digitalisierung der Branche und ihre Auswirkungen
- Seite 22 **Keine Rendite ohne Wirkung**
Kolumne von Simin Heuser
- Seite 24 **Forum der Akteure**
Geldanlage in unsicheren Zeiten
- Seite 26 **Reichtumsstudie 2020**
Vermögen in weiter Ferne
- Seite 27 **Themen & Trends**
Aktuelle Entwicklungen rund um Vorsorge, Versicherung, Vermögen
- Seite 28 **Strategieforum**
Wie hat sich die Anlagewelt durch Corona verändert?
- Seite 30 **Sport im Portfolio**
Ein Beitrag von Udo Rettberg



NOCH MEHR INHALTE IN DER APP!

Zusätzliche Inhalte plus Multimedia-Content, kostenloser Zugriff auf alle Publikationen, per Push-Nachricht immer informiert.

Dieses Magazin dient der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen dar.

Im Fokus: Finanzmärkte



Angekurbelt

„Whatever it takes“ scheint der neue Wahlspruch für Währungshüter rund um den Globus zu sein. Die ohnehin schon entgegenkommende Politik der großen Zentralbanken hat im Angesicht der Coronakrise noch einmal ganz neue Dimensionen erreicht: Allein die Europäische Zentralbank setzt im Kampf gegen eine drohende Liquiditätsklemme und um einen Konjunkturereinbruch zu verhindern weitere Anleihekaufprogramme in Höhe von derzeit 1,35 Billionen Euro auf. Und auch die amerikanische Fed sowie die Bank of England pumpen ordentlich Geld zur Stabilisierung in den Markt. Die Botschaft kommt an, die Frage ist nur, ob hier schon das letzte Wort gesprochen wurde. In Japan oder Australien gehen die Währungshüter beispielsweise schon einen Schritt weiter. Sie kontrollieren nicht nur die kurzfristigen Leitzinsen, sondern die gesamte Zinskurve, also das gesamte Renditeniveau von Staatsanleihen. Und wie nun aus dem Fed-Protokoll von Juni hervorgeht, denkt man auch jenseits des Atlantiks bereits über einen solchen Schritt nach.



Aufgebauscht

Wie konnte es Wirecard gelingen, die Unternehmensbilanzen über Jahre hinweg derart künstlich aufzublähen und Aufsicht sowie Wirtschaftsprüfer zu täuschen? So viel ist sicher: Mit reichlich krimineller Energie. Die Aufarbeitung des Falls wird definitiv noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Und in seiner jetzigen Struktur wird das insolvente Unternehmen sicherlich nicht bestehen bleiben. Für erste Tochtergesellschaften soll es bereits Interessenten geben. Wobei es nicht einfach sein wird, den Überblick über das stark verschachtelte Firmenkonstrukt zu behalten – vor allem nicht, wenn es darum geht, die werthaltigen Konzernteile von den aufgebauchten zu unterscheiden. Bitter ist der Fall Wirecard aber vor allem für die Anleger: Die Anleihe des Unternehmens wird nur noch zu einem Bruchteil ihres Nennwertes gehandelt. Die Aktie ist von einem Kurs von über 100 Euro (Stand 17. Juni 2020) auf mittlerweile rund drei Euro abgeschmiert. Schon alleine deshalb ist eine lückenlose Aufklärung des Falls eigentlich Pflicht. Ansonsten könnte es das gewesen sein mit dem Vertrauen der Anleger.



Angetrieben

Der Goldpreis hat den Juli mit einem neuen 8,5-Jahreshoch begrüßt – auch wenn er anschließend wieder etwas nachgab. Experten sind dennoch davon überzeugt: Der Goldbullmarkt ist nicht nur intakt, das Edelmetall dürfte in diesem Jahr auch ein neues Allzeithoch ansteuern. Der bisherige Höchststand kommt aus dem Jahr 2011 und lag damals knapp unter der 2.000-Dollar-Marke. Die soll nun in diesem Jahr fallen. Die Chancen stehen tatsächlich nicht schlecht: Zum einen wird die Coronakrise die Märkte in diesem und nächsten Jahr wohl noch unter Kontrolle haben. Das heißt im Klartext eine höhere Unsicherheit und damit größere Schwankungen. In einem solchen Umfeld sind sichere Häfen grundsätzlich gefragt. Außerdem dürfte dem Edelmetall die entgegenkommende Politik der großen Zentralbanken in die Hände spielen. Sie müsste früher oder später dafür sorgen, dass die wichtigen globalen Währungen abwerten.

Keine Sorge, ist nur Baufinanzierung.

**Baufi24 macht Baufinanzierung,
wie Sie es noch nie erlebt haben.**

Wir bieten schnelle und einfache Lösungen –
am liebsten innerhalb von 24 Stunden.



**Sie wollen eine Immobilie?
Mal ehrlich, die Finanzierung
steht nur im Weg.**

Deshalb bieten wir einen Weg ins Eigenheim, der so einfach ist wie Online-Shopping. Bei uns finden Sie die optimale Finanzierung zu besten Konditionen. Und Sie bekommen ein Finanzierungs-Zertifikat innerhalb von 24 Stunden. Damit Ihnen niemand etwas wegschnappt.

Wenn Sie Fragen persönlich besprechen wollen, sind unsere 900 Experten deutschlandweit für Sie da. Ob vor Ort oder im Internet. Besuchen Sie uns!

**T: 0800 808 4000
www.baufi24.de**

BAUFI 24

Das unschlagbare Angebot: Vermögensaufbau im Zeitraffer

Die Münchner SecCrest GmbH bietet Privatinvestoren eine einmalige Anlage-Chance: Passives Einkommen, das in kürzester Zeit einen nachhaltigen Vermögensaufbau ermöglicht. – Im Gespräch mit Dipl.-Kffr., CCP Malgorzata B. Borowa, CEO, Geschäftsführende Gesellschafterin.

Frau Borowa, gibt es heute überhaupt noch eine Möglichkeit, schnell und nachhaltig Vermögen zu bilden?

Ja, es ist das altbewährte Unternehmertum. Auch passiv.

Was ist mit Aktien oder Immobilien?

Auf den ersten Blick einfache Lösungen – aber der Schein trügt. Immobilien sind meistens „Sparbüchsen mit Inflationsausgleich“, die enorme Aufwände verlangen. Aktien stagnieren oft jahrzehntelang, was in letzter Zeit gerne übersehen wird. Die Volatilität nachhaltig zu nutzen gelingt nur wenigen. Für schnellen und nachhaltigen Vermögensaufbau sind hohe und stabile Zuwachsraten nötig. Börsennotierte Unternehmen haben oft ihre höchsten Wachstumsraten hinter sich. Den schnellsten Wertzuwachs bieten junge Unternehmen. Bester Beteiligungszeitpunkt: kurz vor Aufnahme des operativen Geschäfts. Allerdings sind solche Investments meist Venture-Kapitalisten vorbehalten, für Privatanleger in Deutschland sind derartige Chancen mehr als rar. Genauso eine seltene Gelegenheit bietet im Moment SecCrest.

Sie sprechen von einem unschlagbaren Angebot?

Eine Unternehmensbeteiligung an einem Fondsmanager ist immer mit Risiken verbunden. Der dem künftigen Fonds zugrundeliegende Währungshandel aber ist konjunkturunabhängig und – gekonnt gemacht – ein äußerst lukratives und sicheres Geschäft. Bewährtes Management, zuverlässige rechtliche Rahmenbedingungen und ein kalkulierbares Geschäftsmodell sichern Nachhaltigkeit. Über 3 Millionen Euro an eingeworbenem Kapital bilden eine stabile Basis für den weiteren Erfolg unseres Unternehmens, das über passives Einkommen einen nachhaltigen Vermögensaufbau im Zeitraffer ermöglichen kann.



Dipl.-Kffr., CCP Malgorzata B. Borowa
CEO | Geschäftsführende Gesellschafterin
der SecCrest GmbH

Wie möchten Sie schnellen Vermögensaufbau und nachhaltige Erträge sicherstellen?

Dafür ist der Geldmarkt am besten geeignet. Höhere Renditen als bei Aktien, stabilere Erträge als bei Immobilien durch 24/5-Handelszeiten und enorme Liquidität. Die Auflage des ersten Fonds, der den Umtausch von frei handelbaren Währungen betreibt, zum Beispiel EUR/USD oder USD/JPY, ist für das nächste Jahr geplant. Die hohen Handelsvolumina im ersten Fonds (bis zu 500 Millionen Euro), bieten das Potenzial, zukünftig hohe zweistellige Millionengewinne zu erwirtschaften, an denen die SecCrest GmbH als angehender Fondsverwalter in Form von Gewinnbeteiligungen partizipieren wird.

Die so erwirtschafteten Gewinne werden dann an alle Beteiligten der SecCrest GmbH verteilt. So können auch Privatanleger, welche aus gesetzlichen Gründen von diesem Fonds ausgeschlossen sind, vom SecCrest-Gewinnmodell profitieren.

Was zeichnet SecCrest aus?

SecCrest ist ein Zusammenschluss von unternehmerisch denkenden und handelnden Privatpersonen. Durch das Zusammenlegen von Kapital ermöglichen wir den Aufbau einer konkurrenzlosen Handelsinfrastruktur für die Finanzmärkte – zum Nutzen aller SecCrest Beteiligten.

Sie verfügen über bewährte Handelsstrategien und entwickeln selbst hochperformante Soft- und Hardware-Umgebungen?

Richtig. Seit 2016 haben wir mehr als 30.000 Arbeitsstunden in die Entwicklung von Handelsstrategien und in eigene, massiv skalierbare und parallelisierbare Analyse- und Handels-Systeme mit Hardwarebeschleunigung auf GPU-Basis für den Währungshandel investiert. Aktuell rechnen wir mit

der Live-Testphase im Herbst dieses Jahres.

Wie viel wird Ihr erster Währungshandelsfonds erwirtschaften?

Wir kalkulieren mit einer Zielrendite von 3 % pro Monat, also mind. 36 % pro Jahr. Ungehebelt. Unabhängig von der weltweiten Konjunkturlage. Konstant. Wiederholbar. Planbar.

Sind diese Erwartungen nicht zu hoch?

Überhaupt nicht. Experten bestätigen, dass die Zahlen mit bestimmten Einschränkungen (Handelsvolumina) äußerst belastbar sind. Der entsprechende Nachweis wurde bereits 2017 von uns erbracht.

Hohe Gewinne ohne hohes Risiko?

Das war mir von Anfang an besonders wichtig, da ich über 25 Jahre Erfahrung unter anderem im Risikomanagement verfüge. Durch minimale Reaktionszeiten und eine hohe Handelsfrequenz wird das Risiko auf ein absolutes Minimum begrenzt. Sich selbst kontrollierende Algorithmen und automatisierte Verlustbegrenzungsstopps reduzieren den Drawdown* auf nur 1,5 %, das Risiko einzelner Trades ungehebelt auf nur 0,1–0,3 % der Positionsgröße.

Und wie bekommt man als Außenstehender Zugang zu einem derartigen System?

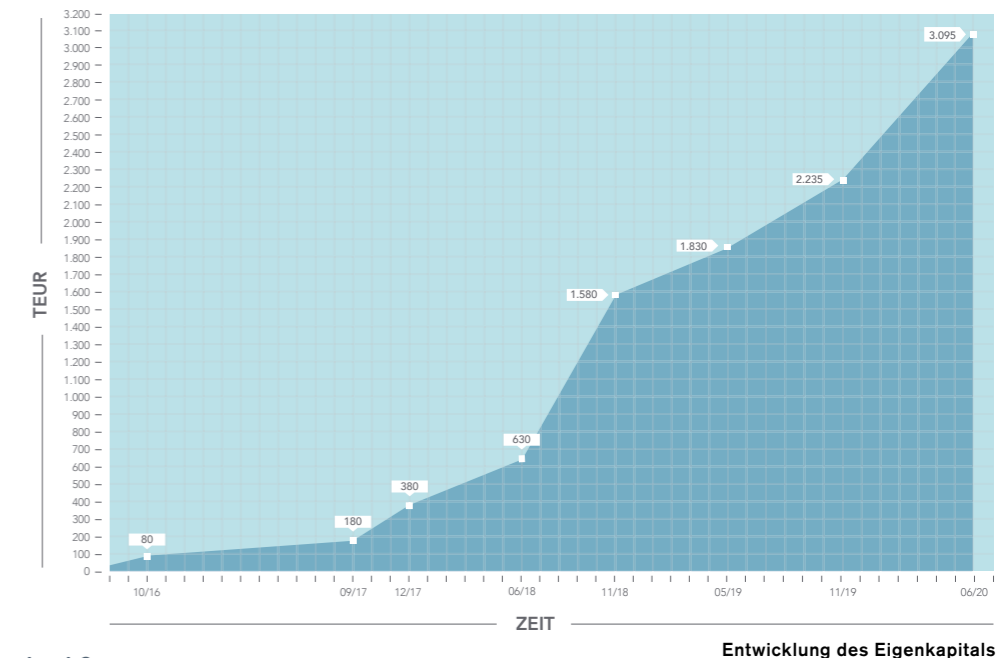
Normalerweise überhaupt nicht. Und genau das macht unser Angebot so einzigartig.

Wie kann man sich an SecCrest beteiligen?

Über eine Unternehmensbeteiligung in Form von Genussrechten.**

Was können SecCrest-Beteiligte erwarten?

Eine jährliche Grunddividende in Höhe von 6 % des Beteiligungsbetrages sowie zusätzlich einen hochattraktiven Anteil an den Unternehmensgewinnen (Überschussbeteiligung) des angehenden Fondsverwalters. Die aktuelle Serie bietet die Möglichkeit – konservativ gerechnet – aus einer Anlage von zum Beispiel 250.000 Euro innerhalb von 7 Jahren 2.500.000 Euro und mehr zu erwirtschaften.***



Wie hoch ist die Mindestinvestition?

Normalerweise ist die Investitionshöhe ab 250.000 Euro frei wählbar.

Gibt es auch Möglichkeiten für kleinere Anleger?

Für kurze Zeit ist eine SecCrest-Beteiligung bereits ab 25.000 Euro, in 1.000-Euro-Schritten möglich. Vertrauen und Entschlossenheit honorieren wir mit Vorzugskonditionen der jeweils streng auf maximal 20 Anleger limitierten Serien. Nachfolgende Serien zeichnen immer niedrigere Ausschüttungen. Wichtig ist: Es handelt sich um eine einmalige und limitierte Emission. Je weiter diese fortgeschritten ist, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass ein einzelner Investor alle verbleibenden Genussrechte zeichnet. Danach sind weitere Beteiligungen ausgeschlossen.

Ihr Fazit?

Ihre Chance vom SecCrest-Geschäftsmodell zu profitieren, haben Sie nur JETZT. Im Login-Bereich auf www.seccrest.com finden Sie unseren RENDITE-Rechner. Nach Registrierung geben Sie einfach die gewünschte Anlagesumme ein und erhalten Ihr persönliches unschlagbares Angebot.

www.seccrest.com

* Drawdown: Maximaler kumulierter Verlust im Beobachtungszeitraum.

** Disclaimer: Die Zeichnung von Genussrechten bedeutet eine Unternehmensbeteiligung, für die es keine Garantie des Gelingens gibt. Den hohen Erfolgchancen stehen ebensolche Risiken gegenüber, maximal bis zum Verlust des Beteiligungskapitals.

*** Die Annahmen im Beispiel basieren auf aktuellen Planzahlen der SecCrest GmbH. Stand: März 2020.



»Ruhe bewahren«

Viele Anleger sind bei der Geldanlage derzeit noch vorsichtiger als sonst. Für Dr. Markus Demary vom Institut der deutschen Wirtschaft gibt es dafür allerdings keinen triftigen Grund. Er rät: Ruhe bewahren.

JULIA THIEM / Redaktion

Herr Dr. Demary, der weltweite Covid-19-Ausbruch hat die Finanzmärkte zunächst auf Talfahrt geschickt. Dann ging es jedoch auch relativ schnell wieder aufwärts, während die konjunkturellen Aussichten weiter verhalten blieben. Sind Anleger vielleicht zu optimistisch?

Das denke ich nicht. Die Märkte sind eingebrochen, als klar wurde, dass wir es mit einer globalen Pandemie zu tun haben, die die gesamte Weltwirtschaft negativ beeinflussen wird. In welchem Ausmaß, war zu diesem Zeitpunkt nicht absehbar und eine hohe Unsicherheit führt in der Regel zu fallenden, mindestens aber zu schwankenden Märkten. Mit dem beherzten Eingreifen der Politik – nicht nur in Deutschland – und den Maßnahmen der großen Zentralbanken ist ein Großteil dieser Unsicherheit genommen worden. Anleger antizipieren einen v-förmigen Konjunkturverlauf – also einen starken Einbruch gefolgt von einer starken Erholung – und zum jetzigen Zeitpunkt ist das nicht unrealistisch.

Weil Sie die Zentralbankpolitik ansprechen: Die Währungshüter sind international schon seit langem sehr entgegenkommend mit ihren Maßnahmen und pumpen Liquidität in den Markt. Können die Antworten auf die Coronakrise da überhaupt noch Wirkung zeigen?

Die Coronakrise hat es noch einmal verdeutlicht: Obwohl es bereits viel Liquidität am Markt gibt und die Banken einen hohen Anteil an Zentralbankgeldern in ihren Bilanzen haben, reicht diese Liquidität nicht aus. Daher ist es ein gutes und wichtiges Signal, dass die großen Zentralbanken in der Krise reagieren und zeigen: „Wir können“. Und weil sie in der Lage sind, relativ schnell wirksame Maßnahmen umzusetzen, haben die Zentralbanken auch eine so wichtige Rolle für die Volkswirtschaft und eine herausragende im Krisenfall.

Halten die Unternehmen dann vielleicht zu wenig Liquidität für den Krisenfall vor?

Auch dem würde ich so nicht zustimmen. Die Unternehmen haben nach der Finanzkrise ihre Liquiditätsreserven stark ausgebaut. Allein schon die Bankenregulierung fordert das. Denn für Kredite ist ein gutes Rating nötig, das es nur mit hohen Eigenkapitalquoten gibt. Der Liquiditätsengpass, den wir mit Ausbruch von Covid-19 gesehen haben, ist tatsächlich der Schwere der Krise geschuldet.

Haben wir die Krise denn jetzt überstanden?

An sich sind die Zahlen derzeit gut, was auch daran liegt, dass wir die Situation hier in Deutschland verhältnismäßig gut unter ►

Kontrolle haben und Kontakte mittlerweile nachverfolgen können. Allerdings bleibt die Unsicherheit nach wie vor hoch. Und aus globaler Perspektive wird uns Corona noch lange beschäftigen, weshalb Anleger mindestens noch dieses und nächstes Jahr mit einer hohen Unsicherheit rechnen müssen, die sich in stärkeren Kursschwankungen auswirken wird.

Welche Sektoren sind vor diesem konjunkturellen Hintergrund überhaupt interessant?

Die Krise hat nicht alle Branchen gleichermaßen hart getroffen. Einige haben sogar profitiert wie beispielsweise IT oder E-Commerce. Und auch der Großteil der internationalen Lieferketten funktioniert bereits wieder. Zudem ist das Kurzarbeitergeld in Deutschland ein wichtiges und wirksames Instrument, da keine Mitarbeiter entlassen werden müssen und die Produktion so bei Bedarf schnell wieder hochgefahren werden kann. In anderen Bereichen ist aus Anlegersicht vermutlich eher eine gewisse Skepsis ratsam, was beispielsweise für die Tourismusbranche gilt.

Gilt es also, bei der Geldanlage jetzt noch selektiver zu sein?

Auf jeden Fall sollten Anleger ihren Investmenthorizont und das eigene Risikoprofil bei Anlageentscheidungen sehr genau berücksichtigen. Wir müssen noch eine Weile mit einer höheren Volatilität am Markt rechnen, sodass es nicht ratsam ist, Vermögen, auf das ich vielleicht kurzfristig zurückgreifen muss, am

»Man kann nicht häufig genug betonen, wie wichtig eine breite Streuung ist.«



Kapitalmarkt zu investieren. Andererseits ist in volatilen Zeiten Sicherheit gefragt, was den Preis für diese Anlagen deutlich steigen und damit die Renditen sinken lässt. Selektiver bei der Auswahl der Geldanlage zu sein, ist also nicht verkehrt.

Eigentlich sind Aktieninvestments für den langfristigen Vermögensaufbau Pflicht. Nun sind die Deutschen jedoch nicht für ihre Aktienliebe bekannt. Wie viel zusätzliches Vertrauen ist durch den Fall Wirecard verloren gegangen?

Viele Privatanleger haben sich mit dem Platzen der Dot-com-Blase vom Aktienmarkt abgewandt und den Weg zurück nie wieder richtig gefunden. Ohne Frage ist die Entwicklung um Wirecard vor diesem Hintergrund ein denkbar schlechtes Signal. Daher ist mein dringender Appell, hier Ursachenforschung zu betreiben. Es müssen Maßnahmen ergriffen werden, die sicherstellen, dass sich so etwas nicht wiederholen kann. Dass man als Anleger am Aktienmarkt durchaus mal eine Rezession mitnimmt, gehört dazu. Die Insolvenz eines großen Dax-Unternehmens ist hingegen nur schwer zu verkraften. Anleger müssen sich auf die verfügbaren Zahlen und Daten verlassen können. Dieses Vertrauen gilt es wiederherzustellen.

Ist Wirecard auch ein Appell für eine breite Streuung des eigenen Portfolios?

Auch ohne Wirecard kann man gar nicht häufig genug betonen, wie wichtig eine breite Streuung des Portfolios ist. Nach Möglichkeit will man an den Entwicklungen des gesamten Marktes partizipieren, was nicht funktioniert, wenn man auf nur eine Aktie, einen Sektor, eine Anlageklasse oder ein Land setzt. Außerdem sollten sich Anleger mehr mit den zugrundeliegenden Werten auseinandersetzen, die sie kaufen, und welche Risiken damit einhergehen. Je mehr ich über meine Investments weiß, desto eher kann ich fundierte Entscheidungen treffen.

Allerdings machen es neue, technologiebasierte Anlageformen – beispielsweise auf Blockchain-Basis – Anlegern nicht unbedingt einfacher, die zugrundeliegenden Assets zu verstehen.

Das ist sicher richtig. Hier ist insbesondere die Regulatorik gefordert. Sie muss hinterfragen, welche Informationen Privatanleger brauchen, um in neue, digitale Anlageformen investieren zu können. Bestes Beispiel sind die sogenannten Initial Coin Offerings, kurz ICOs. Dabei verkauft ein kapitalsuchendes Unternehmen, in der Regel ein Startup, blockchainbasierte Coins oder Tokens gegen Krypto- oder normale Währungen, um sich zu finanzieren. Dieser Bereich ist bisher unreguliert und für Anleger daher nicht transparent. In anderen Bereichen machen blockchainbasierte Lösungen eigentlich illiquide Assets wie beispielsweise Immobilien erst teil- oder handelbar. Ich denke, wir stehen hier am Anfang einer interessanten und unter Umständen attraktiven Entwicklung.

Wie lange wird diese Entwicklung dauern?

Die Erfahrung zeigt: Neue Anlageklassen etablieren sich nicht über Nacht – zumal mit Blick auf die zugrundeliegenden Technologien auch schlicht Erfahrungswerte fehlen. Vorsichtig geschätzt, würde ich denken, dass es gut fünf Jahre dauern kann, bis der Markt vollständig reguliert ist. Dann ist es allerdings durchaus vorstellbar, dass hier neue und attraktive Anlageprodukte entstehen.

Was geben Sie Anlegern mit auf den Weg, die Kapitalanlagen aufgrund der Unsicherheit derzeit eher meiden?

Zunächst einmal ist es wichtig, nur das Geld zu investieren, das ich nicht gleich morgen für eine dringende Investition benötige. Verkaufen zu müssen, kann in einer Situation, wie wir sie gerade erleben, durchaus schmerzhaft sein. Ansonsten gilt: Ruhe bewahren und Schwankungen einfach mal aushalten. Denn gerade mit einem langfristigen Anlagehorizont ist eine Krise gar nicht so schlimm. Im Gegenteil: Wer in der Krise zukaft, bekommt relativ günstig Zugang zu an sich attraktiven Anlagen. Eine Krise ist also immer auch eine Chance. ■



DR. MARKUS DEMARY

ist seit 2008 beim Institut der deutschen Wirtschaft. Als Senior Economist fokussiert er sich vor allem auf Geldpolitik und Finanzmarktökonomie. Der studierte Volkswirtschaftler lehrt außerdem im Fach Behavioral Finance an der Universität Ulm.

 SOS-KINDERDORF
STIFTUNG

WERDEN SIE SINNSTIFTER!

Nichts verändert die Zukunft eines Kindes nachhaltiger als frühe Förderung und Bildung. Unterstützen Sie junge Menschen und werden Sie Teil der SOS-Stiftungsfamilie!

Mehr Infos unter www.sos-kinderdorf-stiftung.de



App an den Kapitalmarkt

Jeder zehnte Bundesbürger zwischen 14 und 39 Jahren war 2019 in Aktien oder Aktienfonds investiert, so das Deutsche Aktieninstitut. Sie nutzen Internet, Smartphones und Apps. Doch bei der Wahl ihrer Anlageprodukte sind sie konservativ.

Andrea Hessler / Redaktion

Wegen Corona gehen Unternehmen bankrott, bei vielen Menschen wird das Geld knapp. Doch es gibt auch Profiteure. Dazu zählen nicht nur Streamingdienste wie Netflix oder Online-Händler wie Amazon. Auch Online-Banking erlebte in den vergangenen Monaten einen enormen Aufschwung. Kein Wunder, hatte man während des Shutdowns im Homeoffice genügend Zeit über die eigenen Finanzen nachzudenken, und sie gegebenenfalls durch die Eröffnung eines Online-Kontos oder -Depots zu optimieren.

Das amerikanische Clearingunternehmen Apex berichtet auf Basis seiner Kundendaten, dass quer über sämtliche Generationen hinweg schon zu Beginn der Coronakrise im März 2020 eine Rekordzahl an selbst gemanagten Wertpapierdepots eröffnet wurde. Diese lag deutlich über 300 Prozent des Monatsdurchschnitts von 2019. Die Neu-Investoren sind zudem besonders aktiv. Apex verbuchte im März rund 27 Millionen Käufe und Verkäufe, sogenannte Trades, von Wertpapieren – über 100 Prozent mehr als im Jahresdurchschnitt 2019. Besonders aktiv waren junge Menschen, die sogenannten Millennials, die zwischen 1980 und den späten 1990er Jahren geboren wurden. Diese Generation Y steigerte ihre Trades um mehr als 55 Prozent. Schneller Ausstieg, aber dann die Volatilität nutzen und zu günstigen Kursen wieder einsteigen – das haben gerade die jüngeren Anleger offensichtlich begriffen.

Kein Wunder. Millennials sind oft gut gebildet, wurden in die digitale Welt hineingeboren und sind es gewohnt, das eigene Leben online zu organisieren. Dazu zählen auch Finanzgeschäfte. So erstaunt es nicht, dass



sie schnell lernen und sich behertzer als ältere Anleger auf dem Finanzmarkt bewegen. „Millennials agieren bei der Geldanlage deutlich eigenständiger als Ältere“, bestätigt Boris Strucken, Head of Innovation bei der Fidelity Services GmbH (FIS), einem Banken-Technologie-Provider. „Sie sind freizeitorientiert, achten auf Work-Life-Balance und wollen Convenience auch bei der Geldanlage. Viele von ihnen haben noch nie eine Bank von innen gesehen. Sie wollen selbst entscheiden und mobil mittels Apps direkt anlegen oder Depots von einem Robo-Advisor, einer Anlage-Software, automatisch verwalten lassen.“ Doch das Bild des sorglosen Party-Hipsters trifft zumindest in Gelddingen nicht zu. „Insgesamt zeigen sie ein sehr reifes Verhalten, agieren langfristig und realistisch. Sie zocken nicht, sondern setzen auf einfache und günstige Produkte wie Exchange Traded Funds (ETFs) und Indexzertifikate“, so Strucken.

Es bleibt ihnen kaum etwas anderes übrig. Laut einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Kantar in mehr als 50 Ländern hat sich bei 52 Prozent der Millennials das Haushaltseinkommen wegen der Corona-Pandemie bereits verringert. 26 Prozent rechnen damit, dass dies noch passieren wird. Die Zukunftsangst bestimmt auch die Auswahl der Anlageprodukte, wie eine Studie der Santander Bank ergab: Greta und ihre Freunde mögen protestieren – für Anleger im Alter von 18 bis 38 ist im Gegensatz zu ihren Eltern Rendite jedoch wichtiger als Umweltschutz. ■

Wer streut, rutscht nicht aus

Wie man sein Portfolio effizient mit CFDs diversifizieren kann



Markus Kegler
Geschäftsführer
CMC Markets Germany
GmbH

Der Fall Wirecard hat wieder einmal gezeigt: Wer an der Börse alles auf eine Karte setzt, ist selbst dann nicht vor dem annähernden Totalverlust geschützt, wenn er eine Aktie aus dem DAX in seinem Portfolio hat. Auch wenn hier kriminelle Energie zum Absturz eines Unternehmens in einer durchaus zukunftsträchtigen Branche geführt hat, als Anleger ist man nie vor dem Versagen einzelner Akteure gefeit. Daher gilt es, sein Risiko zu streuen, man spricht von der Diversifikation eines Portfolios. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man nimmt die Auswahl mehrerer Aktien selbst vor oder man entscheidet sich für ein Produkt, in dem mehrere Unternehmen einer Branche, einer Region oder auch die Profiteure bestimmter Trends enthalten sind.

Wer als Anleger zum Beispiel vom Trend hin zu immer mehr Zahlungen via Smartphone oder im Internet profitieren will, kann sein Geld statt in ein einzelnes Unternehmen wie Wirecard in einen Exchange Traded Fund, oder kurz ETF, investieren, der die Kursentwicklung von Unternehmen wie Mastercard, Visa und Paypal und vielen anderen in diesem Bereich tätigen Firmen abbildet. CMC Markets bietet über 900 dieser Indexfonds auf seiner Handelsplattform an. Im Unterschied zum Handel bei einem Online-Broker investiert man hier allerdings nicht direkt in den ETF selbst, sondern kauft einen Contract for Difference (CFD), der die Kursentwicklung des ETF nahezu eins zu eins abbildet. Wie der Name schon sagt, liegt der Gewinn oder Verlust in der Differenz zwischen dem Kurs, zu dem man den CFD kauft und dem Kurs, wenn man die Position wieder schließt. Deshalb kann man als Anleger auch das tun, was einem im klassischen Wertpapierhandel in der Regel verwehrt bleibt. Man kann darauf setzen, dass sich eine Aktie, aber eben auch eine ganze Branche, Region oder ein Trend nicht so erfolgreich entwickelt und profitieren, wenn der Kurs fällt. Man verkauft dazu zuerst den CFD und schließt die Position, indem man den CFD wieder zurückkauft.

Beim Handel mit CFDs muss man als Anleger statt der vollen Anlagesumme nur eine Sicherheitsleistung hinterlegen. Dennoch partizipiert man genauso an der Kursentwicklung des Basiswertes, wie wenn man die Position voll eingezahlt hätte. Der daraus entstehende Hebel verstärkt die Gewinne, aber auch die Verluste, wenn die Kurse in die falsche Richtung laufen. Will ein Anleger zum Beispiel 50.000 Euro in einen ETF-CFD investieren, beträgt die sogenannte Margin 20 Prozent des Handelsvolumens, also 10.000 Euro. Die restlichen 80 Prozent, also 40.000 Euro, stellt ihm der Broker zur Verfügung. Normalerweise fallen für eine solche Art der Fremdfinanzierung Zinsen in Form von Haltekosten an, wenn die CFDs über Nacht gehalten werden. Sie können bei längerer Haltedauer die Rendite schmälern. Wer allerdings bei CMC Markets CFDs auf ETFs handelt, spart mit dem neuen Preismodell diese Zinsen und muss sich auch mit einem mittel- bis langfristigen Anlagehorizont keine Gedanken mehr darüber machen, wie lange er eine Position hält. Transparent ist auch die Gebührenstruktur: Für die über 500 in den USA handelbaren ETFs fällt für Kauf und Verkauf jeweils eine fixe Kommission von zehn US-Dollar an, unabhängig von der Positionsgröße, für deutsche ETFs fünf Euro.

Vor Turbulenzen, wie wir sie in den vergangenen Monaten erlebt haben, ist keiner gefeit. Wie überall gilt auch an der Börse: Wo Chancen sind, sind auch Risiken. Wer seine Anlagen allerdings breiter streut, ist zumindest sicherer unterwegs, wenn einzelne Unternehmen versagen. Mit ETF-CFDs steht für die Diversifikation in jedem Fall ein sehr flexibles und effizientes Anlageinstrument zur Verfügung. Mehr Informationen dazu unter www.cmc.mk/etfs oder

www.cmcmarkets.com

Disclaimer: CFDs sind komplexe Instrumente und gehen wegen der Hebelwirkung mit dem hohen Risiko einher, schnell Geld zu verlieren. 79% der Kleinanleger verlieren Geld beim CFD-Handel mit diesem Anbieter. Sie sollten überlegen, ob Sie verstehen, wie CFDs funktionieren, und ob Sie es sich leisten können, das hohe Risiko einzugehen, Ihr Geld zu verlieren. Anlageerfolge in der Vergangenheit garantieren keine Erfolge in der Zukunft.

Klein, kleiner, Token

*Die Digitalisierung macht's möglich: Mit Tokens investieren
Privatanleger einfach und günstig auch kleine Beträge.
Doch das hat auch Schattenseiten.*

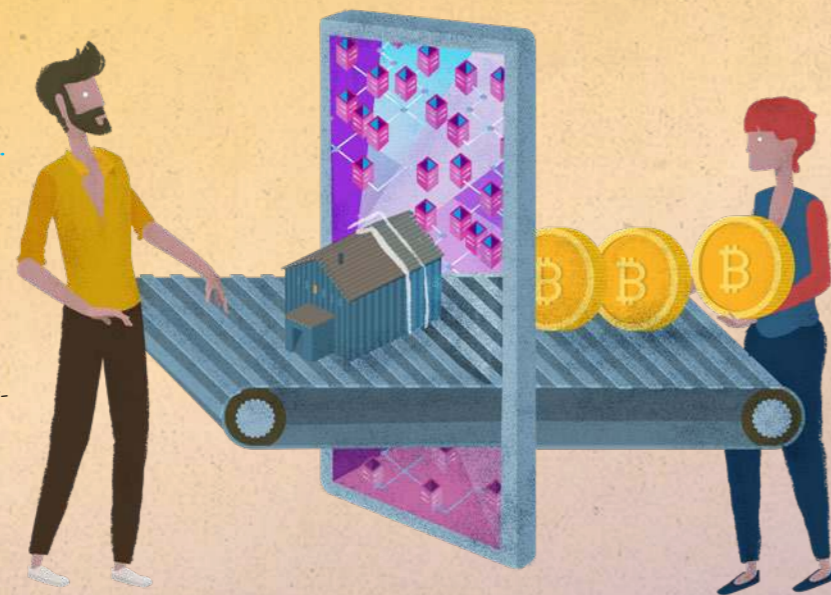
Axel Novak / Redaktion

Kein Licht ohne Schatten – das gilt in der Kunstwelt nicht erst seit Goya: Kürzlich wurde der britische Kunsthändler Inigo Philbrick verhaftet. Er soll seine Kunden betrogen haben, indem er Anteile an Werken wohl mehrfach verkaufte. Machbar war das, weil im Dickicht des milliardenschweren spekulativen Kunstmarktes wenig Transparenz besteht. Eigentumsanteile an Kunstwerken sind oft nicht schriftlich belegbar.

Doch es geht auch anders: Plattformen wie Monart oder Maecenas setzen auf digitale Dokumentation und Kryptowährungen aus der Blockchain, um Eigentumsrechte genau zu dokumentieren und zu handeln. Auf spezialisierten Plattformen können Investoren oft für recht wenig Geld Anteile an Kunstwerken erwerben und ihr Eigentum digital absichern. Für die Beteiligten hat das einen Vorteil: Der Künstler – wenn er denn noch lebt – kann einen fairen Preis erzielen, der Händler bietet Transparenz und sinkende Prozesskosten und der Sammler weiß, dass er ein Original ersteht.

Hinter dieser Digitalisierung des Kunstmarktes steht ein mittlerweile gut etabliertes System: Die Blockchain und die darauf aufbauenden Kryptowährungen schaffen durch eine Kette (Chain) von digitalen Operationen (Blocks) fälschungssichere Zertifikate, die Art und Umfang der Operationen genau dokumentieren. Vermögenswerte erhalten so digitale Abbilder, so genannte Tokens. Diese wiederum können mit den entsprechenden Rechten und Pflichten gehandelt werden – das ist die Tokenisierung.

Was auf dem Kunstmarkt funktioniert, ist auch für andere Anlagen attraktiv. Denn die Tokenisierung macht Investitionen mit kleinen und kleinsten Beträgen möglich. Zum Beispiel bei Immobilien: Startups bieten Investoren oftmals die Chance, sich schon ab einem Betrag von zehn Euro an einer Immobilie zu be-



teiligen. In Form von Bruchteilseigentum sparen Anleger kein hohes Startkapital mehr an, sondern erwerben und verkaufen kleinste Tokens, also Anteile.

Das funktioniert sogar bei der Beteiligung an Unternehmen: ICO statt IPO – Initial Coin Offering statt Börsengang – ist ein Trend, bei dem viele Startups mit Tokens um Investoren werben. Die Unternehmen vermeiden umfangreiche Offenlegungspflichten und gelangen relativ schnell an neues Geld. Investoren wiederum beteiligen sich unkompliziert mit kleinen Beträgen und können ihr Risiko streuen.

Allerdings gibt es noch viele Unklarheiten, zum Beispiel beim rechtlichen Rahmen. Digitale Grenzgänger nennt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Tokens, weil sie oft zwischen Anlagen und Wertpapier oszillieren. Das kann das Geschäft kompliziert machen, gerade im Streitfall. Auch kommt es trotz der vermeintlich einfachen digitalen Verfahren auf Antworten zu wichtigen Fragen an: Was geschieht mit dem Anlagegewinn? Wie wird er ausgezahlt? Wie hoch ist das Verlustrisiko? Denn bei vielen Werten gilt immer noch: Das digitale Abbild ist nur so viel wert wie das Objekt dahinter. Auch die kleinste Investition kann verloren sein, wenn das Immobilien-Anlageobjekt Schrott ist. ■

Die Demokratisierung des Immobilienmarktes

Günstiger, flexibler, kleinteiliger, liquider – die Liste der Vorteile, die digitale Wertpapiere Anlegern als Zugangsvehikel zum Immobilienmarkt bieten, ist lang.

Herr Brunke, für Anleger gibt es viele Möglichkeiten, in Immobilien zu investieren. Warum braucht es da mit der Blockchain noch eine weitere Option?

Auf Basis der Blockchain werden aus Immobilien digitale Wertpapiere. Für Anleger bedeutet das, sie profitieren wirtschaftlich wie ein (Teil-)Eigentümer der Immobilie. Gleichzeitig haben sie einen deutlichen Kostenvorteil und können bereits mit geringen Summen oder gar Sparplänen in Immobilien investieren. Blockchainbasierte Immobilieninvestments sind damit aus unserer Sicht keine weitere Option, in Immobilien zu investieren. Sie revolutionieren den Markt langfristig und nachhaltig.

Hinter diesem „digitalen Wertpapier“ steckt eine tokenisierte Anleihe. Wie genau ist die ausgestaltet?

Wir bieten Anlegern zwei verschiedene Arten von Immobilieninvestments: Exporo Finanzierung setzt auf Immobilienprojektentwicklung, Exporo Bestand – wie der Name schon sagt – auf Beteiligungen an vermieteten Bestandsimmobilien. Letztere Option war bisher über eine klassische Anleihe möglich. Das heißt, dass sich für Anleger an der Ausgestaltung durch die Tokenisierung nichts ändert: Der Charakter des Wertpapiers mit quartalsweisen Ausschüttungen, endfälliger Rückzahlung sowie der Beteiligung an der Wertsteigerung der Immobilien bleibt – nur eben zu deutlich schlankeren Kosten.

Woher kommt dieser Kostenvorteil?

In erster Linie daher, dass Finanzintermediäre überflüssig werden. Für ein digitales Wertpapier brauchen Sie weder eine Depotbank, noch einen Zentralverwalter oder Zahlungsdienstleister. Und diese niedrigeren Kosten führen mittelfristig zu höheren Renditen für die Anleger.

Wo wird mein digitales Wertpapier verwahrt, wenn nicht in einem Wertpapierdepot?

Das ist die eigentliche finanztechnische Revolution digitaler Wertpapiere: Jeder Anleger erhält sein eigenes digitales Schließfach, über das er jederzeit und weltweit auf seine Wertpapiere zugreifen kann. Für die Sicherheit ist natürlich

auch gesorgt: Wir arbeiten in diesem Bereich mit einem weltweit führenden Unternehmen für kryptografische Sicherheit zusammen und setzen bei unseren Transaktionen auf die Technologie der Ethereum Blockchain, die auch andere große Unternehmen wie die Daimler AG oder die Weltbank für die Emission digitaler Wertpapiere verwenden.

Werden sich digitale Wertpapiere als bevorzugte Anlageform für Immobilien durchsetzen?

Davon sind wir überzeugt – schlicht, weil die Vorzüge einfach beeindruckend sind. Digitale Wertpapiere ermöglichen eine echte „Demokratisierung“ des Immobilienmarktes, da Anleger im Prinzip schon mit nur einem Euro partizipieren können. Zwar verändern digitale Wertpapiere die zugrundeliegenden Assets nicht. Das heißt, das Risiko, das grundsätzlich mit Immobilieninvestments verbunden ist, bleibt. Allerdings machen sie aus einer verhältnismäßig illiquiden Anlageform eine jederzeit handelbare. Wenn ich also einen höheren Betrag – sagen wir 80.000 Euro – in eine Eigentumswohnung investiert habe und davon 10.000 Euro benötige, muss ich die ganze Wohnung verkaufen. Bei einem Engagement über ein digitales Wertpapier verkaufe ich nur in der Höhe der benötigten Liquidität.

Werden Sie bei Exporo komplett auf digitale Wertpapiere umstellen?

Definitiv. Wir sind die einzige Plattform in Deutschland, die bereits seit etwa einem Jahr digitale Wertpapiere in der Umsetzung hat. Und mit dieser Erfahrung im Hintergrund sind sie für uns schlicht die Zukunft von Immobilieninvestments.



Simon Brunke
Gründer und CEO
Exporo AG



Offen für Geschlossene

Sieben Jahre nach Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches hat sich der Markt für geschlossene alternative Investmentfonds zwar verändert, das Interesse der Anleger ist jedoch geblieben.

Johanna Schwabe / Redaktion

Es ist nun sieben Jahre her, dass sich der vormalige „graue“, weil nur in Teilen regulierte Kapitalmarkt einer Reform unterziehen musste. Mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), das im Juli 2013 in Kraft trat, wurden geschlossene Fonds vollreguliert – wobei rein rechtlich auch ihre Bezeichnung starb. Sie heißen nun „geschlossene Investmentvermögen“ oder „geschlossene alternative Investmentfonds“ (AIF).

Auf Anbieterseite hat sich der Markt mit Einführung des KAGBs deutlich dezimiert. Laut der Ratingagentur Scope lagen die Emissionsaktivitäten etwa ein Jahr lang brach, bevor sich der Markt neu geordnet hat. „Einige Anbieter sind aus dem Markt der geschlossenen Fonds ausgeschieden, weitere konzentrieren sich ausschließlich auf das institutionelle Geschäft. Andere Anbieter wiederum zeichnen sich durch konstante Marktpräsenz aus und emittieren und platzieren regelmäßig geschlossene Publikums-AIF“, heißt es in einem Bericht von Scope zu den aktuellen Platzierungszahlen geschlossener alternativer Investmentfonds 2019. So wundert es auch nicht, dass nach dem Bericht nur fünf Anbieter rund 53 Prozent des Platzierungsvolumens vereinen.

Dem Interesse der Privatanleger hat dieser Umbruch einer ganzen Branche jedoch keinen Abbruch getan. Im Gegenteil, wie die Scope-Zahlen belegen: Insgesamt investierten Privatanleger im vergangenen Jahr rund 1,6 Milliarden Euro in 58 geschlossene Publikums-AIF. Damit stieg das platzierte Eigenkapitalvolumen gegenüber dem Vorjahr um rund 43 Prozent an. Spitzenreiter bei

den alternativen Investmentfonds sind Immobilien. Ihr platziertes Eigenkapitalvolumen 2019 lag bei knapp 1,2 Milliarden Euro. Das sind rund 73 Prozent des insgesamt platzierten Eigenkapitals. Abgeschlagen auf Platz zwei folgt Private Equity mit 340 Millionen Euro, Multi-Asset mit 46 Millionen Euro auf Platz drei sowie erneuerbare Energien mit 38 Millionen Euro auf Platz vier.

Zudem sind laut Scope risikogemischte AIF bei Privatanlegern gefragt. Dahinter verbergen sich Fonds, die in mindestens drei Objekte investieren oder eine diversifizierte Mieterstruktur aufweisen. Sie sind nicht nur aus Anlegersicht die attraktivere Wahl, auch die regulatorischen Anforderungen an den Vertrieb von nicht-risikogemischten Fonds sind höher als die Mindestanlagesumme. Bei nicht-risikogemischten Fonds liegt sie bei 20.000 Euro, an risikogemischten Fonds können sich Anleger zum Teil schon mit 5.000 Euro beteiligen.

Ursprünglich hatten die Analysten von Scope für 2020 eine etwas verhaltene Emissionstätigkeit bei geschlossenen AIF und deshalb ein platziertes Eigenkapitalvolumen auf dem Niveau von 2018 mit 1,1 Milliarden Euro vorausgesagt. Durch die Coronakrise wurde diese Meinung jedoch revidiert. „Nach Ansicht von Scope ist zu erwarten, dass der Vertriebsstart von Fonds verschoben und die Konzeption neuer Produkte vorerst gestoppt wird“, heißt es dort. „Aufgrund der Coronakrise dürften Anleger weniger bereit sein, langfristige Investments zu tätigen, solange eine große Unsicherheit über die weitere gesamtwirtschaftliche Entwicklung besteht.“ ■

Handeln Sie jetzt: Gewinnen Sie frische Liquidität für Ihr Depot!

Warum die Veräußerung eines Fondsanteils vor dem Laufzeitende sinnvoll sein kann und das Thema Fondshandel auf der Agenda jedes Anlegers stehen sollte.



Jan-Peter Schmidt
Vorstand Deutsche
Zweitmarkt AG

Der Zweitmarkt für geschlossene Fonds hat sich in den vergangenen zwanzig Jahren als wichtiger Handelsplatz am deutschen Kapitalmarkt etabliert. Vom Schiffsboom über die Finanzmarktkrise bis zur Regulierung erlebte der Kapitalmarkt bereits so einige einschneidende Veränderungen – der Zweitmarkt für geschlossene Fonds zeigte sich dabei stets als stabile und verlässliche Größe. Dies ist nur ein Indiz dafür, warum der Zweitmarkt auch für die anstehenden Herausforderungen im Zuge der Coronapandemie gut gerüstet ist – und warum er für Verkäufer wie Käufer ein sicherer und liquider Handelsplatz bleiben wird.

ETABLIERTER MARKTPLATZ FÜR DEN FONDSHANDEL

Neben dem weltweit größten Zweitmarkt für Wertpapiere – der Wertpapierbörse – fehlte im Bereich der geschlossenen Fonds lange eine vergleichbare Möglichkeit, gebundenes Kapital zu liquidieren. Erst der Zweitmarkt hat den Markt für geschlossene Fonds komplettiert und den Markt liquide gemacht. Inzwischen hat sich das Geschäftsmodell etabliert. Als erfahrener Makler vermittelt die Deutsche Zweitmarkt AG heute über den größten Marktplatz für geschlossene Fonds bzw. Alternative Investmentfonds (AIF) mit der höchsten Zweitmarktliquidität. Ein Marktplatz lebt von seiner Liquidität: Die Bündelung von größtmöglichem Angebot und Nachfrage auf einem Marktplatz sorgt für eine faire Preisbildung.

FRISCHE LIQUIDITÄT GEWINNEN

Für die Veräußerung eines Fondsanteils gibt es ganz unterschiedliche Beweggründe: Während Verkäufe nach einer Erbschaft oder aus einer besonderen persönlichen Situation heraus durchaus üblich sind, steht vielfach der Wunsch dahinter, das eigene Portfolio zu verändern, seine Investitionen zu diversifizieren oder frische Liquidität für andere Ziele zu gewinnen. Somit ist der Zweitmarkt vergleichbar mit dem Aktien-

markt, an dem Anleger ebenfalls aus den unterschiedlichsten Motiven heraus handeln. Seit jeher sind Immobilien die meist gehandelte Assetklasse am Zweitmarkt. In den vergangenen Monaten waren es zudem vor allem Fonds im Bereich Erneuerbare Energien, die den Handel am Zweitmarkt bestimmten. Verkäufer sehen die stetig steigenden Kurse in diesen Bereichen und nutzen die Chance zur Liquidierung.

FAIRE KURSBILDUNG UND SICHERE RAHMENBEDINGUNGEN

Da bei der rechtlich sicheren Übertragung von Fondsanteilen die Zustimmung von Treuhand bzw. Emissionshaus notwendig ist, kommt dem Makler am Zweitmarkt eine zentrale Rolle zu: Er sorgt für den kompletten, unkomplizierten und vor allem rechtssicheren Prozess der Anteilsübertragung zwischen Verkäufer und Käufer. Als zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut unterliegt die Deutsche Zweitmarkt AG strengen Regularien und ist zugleich über den Handelsplatz an die Marktordnung der Fondsbörse Deutschland gebunden. Der Handel über diese Plattform ist genau geregelt, transparent und jederzeit öffentlich nachvollziehbar. All dies schafft sichere Rahmenbedingung für eine faire Kursbildung und stärkt das Vertrauen der Marktteilnehmer – und das ist nicht nur in der aktuellen Situation ein hohes Gut, das es zu schützen gilt.

SO FUNKTIONIERT DER HANDEL AM ZWEITMARKT

Ob Immobilien, Erneuerbare Energien, Schiffe oder Flugzeuge: Der Zweitmarkt für geschlossene Fonds führt Käufer und Verkäufer zusammen und besticht durch die große Nachfrage nach unterschiedlichen Sachwerten.

Sie möchten Ihre Anlage vor dem Ende der Laufzeit veräußern, sind sich aber noch unsicher, wie so etwas genau abläuft? Die Deutsche Zweitmarkt AG hat den Verkauf einer Beteiligung über den Zweitmarkt für Sie Schritt für Schritt nachgezeichnet – von der ersten Kontaktaufnahme über Vertragsabschluss und Kaufpreiszahlung bis zur Beteiligungsübertragung!

www.deutsche-zweitmarkt.de/verkaufen



Neue Versicherungswelt

Julia Thiem / Redaktion

Wann braucht man eigentlich eine Versicherung? Richtig, wenn man sich beispielsweise ein neues, nicht ganz günstiges E-Bike kauft und diese Investition gegen Diebstahl oder auch gegen Unfälle und Vandalismus versichern will. Oder, wenn morgen ein neues Auto – vielleicht auch hier ein Elektrofahrzeug oder Hybrid – in die Garage einzieht und für das neue Gefährt nur die Vollkaskoversicherung gut genug ist. Oder aber, wenn man gerade frisch seinen neuen Mietvertrag unterschrieben hat und der Vermieter schon andeutet, dass man definitiv alle Schäden, die die Dogge am Gebäude anrichten wird, auch begleichen muss. Wie gut wäre da eine Tierhalterhaftpflicht?

Diese Liste ließe sich natürlich beliebig weiterführen. Der entscheidende Punkt bei all diesen Szenarien: Ich bin bereits mit einem Verkäufer oder Vertragspartner im Gespräch – mit dem Fahrradhändler, einem Autoverkäufer oder Immobilienverwalter. Warum also nicht direkt mit dem Kauf des E-Bikes

Die Digitalisierung macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Das Ergebnis sind neue, kundenzentrierte Services und branchenfremde Kooperation.

die passende Versicherung abschließen? Genau an dieser Stelle sieht das Swiss Re Institute in einer aktuellen Studie großes Potenzial für Versicherer. Und auch die Unternehmensberatung Accenture hat schon in ihrem Report „Technology Vision for Insurance 2019“ betont, dass 59 Prozent der Versicherer bereits Partnerschaften außerhalb des traditionellen Bereichs eingehen. So können Kunden beim schwedischen Möbelhaus Ikea mittlerweile eine Hausrat- oder Haftpflichtversicherung abschließen. Und auch bei Tchibo gibt es von der Krankenzusatzversicherung bis zur OP-Versicherung für das Haustier gleich eine ordentliche Portion Versicherung zum Pfund Kaffee mit dazu.

Selbst der Mobilfunkanbieter Vodafone ist ins Versicherungsgeschäft eingestiegen und verkauft gemeinsam mit dem Berliner Start-up Emil Kfz-Versicherungen. Die Idee dahinter: Wer wenig fährt, baut weniger Unfälle und zahlt daher auch weniger. Hier werden also Versicherungs-Know-how und Datenanalyse kombiniert, deren Basis wiederum von Vodafone kommt. *Fortsetzung auf S.20 ►►*

Erfolg im Fahrradsattel

Geschäftliche Lastenräder und Diensträder sind gefragter denn je. Positive Trends, die aber auch Herausforderungen bergen. Gerold Saathoff, Vorstand Vertrieb der Ammerländer Versicherung, über den Erfolg auf zwei Rädern und wie man ihn absichert.



Gerold Saathoff
Vorstand Vertrieb
Ammerländer Versicherung

Herr Saathoff, sind Lastenräder die neuen Firmenwagen von Freiberuflern & Co.?

Das könnte die Zukunft sein. Vom Freiberufler über den Boten bis hin zum Handwerker fahren viele mit dem Lastenrad, auch Cargo Bike genannt, zum Kunden. Besonders im urbanen Raum sind diese Räder auf dem Vormarsch. Sie könnten ein Viertel des gewerblichen Lieferverkehrs in Städten leisten, hat eine Studie des EU-Projektes Cycle Logistics ergeben.

Warum sind Lastenräder so beliebt?

Auch wenn sich die Autos auf den Straßen stauen, ist das Lastenrad noch wendig unterwegs. Im Vergleich zum Auto ist das Parken einfacher und die Kosten sind geringer. Ganz zu schweigen von der Klimabilanz. Und es lassen sich Ausrüstung, Werkzeug und Material damit transportieren.

Das macht Lastenräder zum Erfolgsfaktor. Was heißt das für ihren Wert?

Egal ob Architekt, Landschaftsgärtner oder mobile Radwerkstatt – von ihren Lastenrädern hängt der geschäftliche Erfolg ab. Es sind hochwertige Modelle, oft mit E-Antrieb. Diesen Erfolgsfaktor sollte man absichern.

Eine umfassende Versicherung macht also Sinn. Was muss drin sein?

Sie sollte über bloßen Diebstahlschutz hinausgehen. Dazu gehört eine Neuwertentschädigung. Eine Selbstbeteiligung sollte entfallen. Wird das Lastenrad beschädigt, sollten die Kosten für die Reparatur und das Ersatzrad abgedeckt sein. Bei E-Lastenrädern sind Feuchtigkeits- und Elektronikschäden an Akku und Motor mitversichert.

Bislang waren diese Versicherungen für gewerbliche Lastenräder aber schwer zu finden.

Deshalb haben wir unsere Fahrrad-Vollkaskoversicherung Gewerbe auch für Lastenräder von Selbstständigen geöffnet. Neben unserer privaten Fahrrad-Vollkaskoversicherung haben wir damit im gewerblichen Bereich nun drei Produktlinien zu bieten: die Fahrrad-Vollkaskoversicherung für gewerbliche

Lastenräder, für geleaste Diensträder sowie die Diebstahlversicherung für gewerbliche Räder im Verleih.

Sie nennen das nächste Stichwort: Diensträder sind gefragter denn je...

Menschen schätzen die Freiheit und die Bewegung beim Radfahren. Außerdem ist das Dienstradleasing steuerlich so attraktiv wie nie. Seit Beginn des Jahres gilt die neue 0,25 %-Steuerung für Diensträder. Viele Unternehmen machen das Leasing also für ihre Mitarbeiter möglich.

Dienstradleasing ist ein Mehrwert für Arbeitnehmer, kann aber für Unternehmen zur Herausforderung werden.

Die Mitarbeiter tun nicht nur etwas für die Umwelt und ihre Gesundheit. Sie erhalten auch zu günstigen Konditionen ein Rad, das auch noch gut versichert ist. Allerdings kann das Dienstradleasing für Unternehmen zum finanziellen Risiko werden, wenn Mitarbeiter ihre Raten nicht mehr tragen können.

Wie können sich Unternehmen gegen die finanziellen Risiken beim Dienstradleasing absichern?

Die Lösung ist ein Ausfallschutz für Leasingraten, der den Versicherungsschutz ergänzt. Im Falle eines Unfalls oder einer Krankheit werden die Leasingraten des betroffenen Mitarbeiters übernommen, solange dieser ausfällt. In der Regel springt ein solcher Ausfallschutz mit dem Beginn des Krankengeldes ein. Wir machen das mit unserem neuen Partner AXA möglich.

www.ammerlaender-versicherung.de



► Deren Driving Academy-App misst und analysiert beispielsweise über zwei Wochen den Fahrstil eines potenziellen Versicherungskunden – etwa auch, ob er während der Fahrt unerlaubter Weise sein Smartphone am Steuer nutzt. Wer hier gut abscheidet, kann seinen Versicherungsbeitrag noch einmal um weitere 20 Prozent senken.

Kunden sind auch deshalb bereit, sich auf solche Rabatt-Vorschläge einzulassen, weil Technologie mittlerweile eine so prominente Rolle in unser aller Leben spielt, ja sogar tief in nahezu allen Aspekten unseres Alltags verwurzelt ist, wie 52 Prozent der befragten Kunden des aktuellen Reports „Technology Vision for Insurance 2020“ von Accenture bestätigen. Wir befinden uns also in einer Post-Digitalen-Welt – zumindest aus Kundensicht. Unternehmen müssen hier in vielen Bereichen noch aufschließen, auch die Versicherer.

Laut der Studie von Swiss Re wandelt sich die Aufgabe der Versicherer demnach auch kontinuierlich. Sie bieten längst keinen reinen Absicherungsmechanismus mehr für Verluste, sondern nehmen immer mehr eine beratende Rolle ein, bei der Risikoprävention und -reduktion im Fokus stehen. „Mit einer stärker digital vernetzten Wertschöpfungskette werden Versicherer sowohl die verschiedenen Kundensegmente als auch ihre Partner besser verstehen. Damit können sie sich nahezu in Echtzeit anpassen“, sagt Jonathan Anchen, Head of Swiss Re Institute Research & Data Support. „Versicherer werden künftig ununterbrochen auf Daten zugreifen müssen – auf Daten von vernetzten Objekten, Plattformanbietern, auf verhaltensrelevante Daten zum Kunden oder Umweltdaten, um nur ein paar zu nennen.“

Damit steht fest: Die Versicherungslandschaft, wie wir sie heute kennen, wird es morgen nur in abgewandelter Form geben. Wer heute jedoch schon wissen will, in welche Richtung es gehen könnte, muss nur nach China gucken. Dort ist mit Ping An – chinesisch für Sicherheit und Ruhe – in den letzten 30 Jahren eines der weltweit zehn größten Unternehmen entstanden, dessen Bilanz 2018 deutsche Versicherungsriesen in den Schatten stellt. Zum „Ping An Imperium“ gehören zahlreiche Gesundheitsdienstleister, ein Cloud Anbieter, die größte Krankenversicherung des Landes, das führende Gebrauchtwagenportal sowie eine Bonitätsauskunft. Und mit ZhongAn, dem ersten reinen Online-Versicherer Chinas, hat sich Ping An 2013 mit niemand geringerem als den beiden Digital-Giganten Tencent und Alibaba zusammengetan.

Diese Auflistung zeigt: Ping An scannt vor allem seine Kunden und bringt deren Daten aus ganz unterschiedlichen Lebensbereichen zusammen.

Schätzungsweise jeder siebte Chinese ist bei Ping An versichert. Und mit zusätzlichen Services wie Ping An Good Doctor, einer Plattform für Gesundheitsdienste, machen die Chinesen genau das, was die Studie von Swiss Re für die Zukunft der Branche als so wichtig erachtet: Zugang zu Fakten, Transparenz und einer personalisierten Kundenerfahrung schaffen. Über die Plattform werden Online-Konsultationen, Überweisungen oder Termine in Krankenhäusern abgewickelt. Und das funktioniert: Allein durch den Ausbruch von Covid-19 in China hat Ping An Good Doctor Rekordzuwächse verzeichnen können: Zwischen Dezember 2019 und Januar 2020 sind die Nutzerzahlen um fast 900 Prozent gestiegen.

Mittlerweile streckt Ping An auch seine Fühler in Richtung Europa aus. Beispielsweise haben sich die Chinesen bei der britischen Bank HSBC eingekauft – offiziell als Anlageobjekt für die zu verwaltenden Versicherungsgelder. Denn HSBC zahle eine gute Dividende. Experten sehen an der Beteiligung jedoch ein strategisches Investment, vor allem, weil Ping An zu den größten Investoren der Bank zählt. Und auch in Deutschland ist der Versicherer bereits aktiv. 2018 hat sich Ping An mit 41,5 Millionen Euro an der Berliner Fintech-Schmiede Finleap beteiligt und sich damit Zugang zu vielversprechenden Startups aus der Finanzbranche verschafft. Im September letzten Jahres flossen dann beispielsweise sowohl Gelder zur Wachstumsfinanzierung als auch Tech-Know-how von Ping An in ein neues Vergleichsportal aus dem Finleap-Universum namens Joonki. ■



LBN – sicher versichert

Der LBN ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Was verbirgt sich dahinter?

Der LBN ist vor 175 Jahren – wir feiern in diesem Jahr das Jubiläum – als Selbsthilfeeinrichtung für Lehrer im damaligen Königreich Hannover gegründet worden. Viele Jahre waren unsere Mitglieder auch ausschließlich Lehrer und Beamte des öffentlichen Dienstes, bis wir 2008 auch Kunden außerhalb dieser Zielgruppe unsere leistungsstarken Produkte zugänglich gemacht haben. Wobei es passender ist, anstatt von Kunden von Mitgliedern zu sprechen. Denn das ist, was einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ausmacht. Dementsprechend beteiligen wir unsere Mitglieder beispielsweise an den erzielten Jahresüberschüssen in Form der Beitragsrückvergütung, während es eine Verlustbeteiligung in der langen Geschichte des LBN noch nie gegeben hat.

Wie groß ist der LBN?

Mit über 140.000 Verträgen sind wir ein leistungsstarker Versicherer, der in Hannover von einem starken Versicherungsstandort profitiert. Gleichzeitig sind wir damit nicht zu groß, sodass wir unbürokratisch, schnell und flexibel für un-

sere Mitglieder da sein können – bei Fragen, im Service und natürlich im Schadenfall.

Welche Produkte bieten Sie Ihren Mitgliedern?

Der LBN steht für Top-Produkte in den Sparten Hausrat, Unfall und Unfall-Assistance. Ganz aktuell haben wir beispielsweise unsere Produktpalette um die Privathaftpflicht- und Hundehalterhaftpflicht erweitert. In unseren Hausratprodukten sind selbstverständlich die Grundgefahren im Rahmen der verschiedenen Tarifvarianten inkludiert. Darüber hinaus können Mitglieder eine Vielzahl von Leistungserweiterungen absichern – etwa Fahrraddiebstahl, aber auch Starkregen oder Überschwemmung und Rückstau. Und mit unseren Unfallversicherungen sind Mitglieder weltweit finanziell abgesichert, wenn beispielsweise ein teurer Umbau im Haus notwendig wird und die gesetzliche Versicherung nicht ausreicht oder leistet. Das Interview wurde mit Frau Scheppmann, Vorstandsvorsitzende des LBN, geführt.

www.lbn.de



Neue Impulse für Ihr ETF-Trading

5x
HEBEL

verstärkt Gewinne und Verluste

KEINE
HALTEKOSTEN

10\$
KOMMISSION

fix für US-ETF-CFDs

Handeln Sie jetzt ETF-CFDs auf cmc.mk/etfs

CMC
cmc markets

Traden, wie es zu Ihnen passt

CFD-Trading auf Indizes | FX | Aktien | Rohstoffe | Kryptos

CFDs sind komplexe Instrumente und gehen wegen der Hebelwirkung mit dem hohen Risiko einher, schnell Geld zu verlieren. **79% der Kleinanlegerkonten verlieren Geld beim CFD-Handel mit diesem Anbieter.** Sie sollten überlegen, ob Sie verstehen, wie CFDs funktionieren, und ob Sie es sich leisten können, das hohe Risiko einzugehen, Ihr Geld zu verlieren.

Keine Rendite ohne Wirkung

Ein Virus hält uns den Spiegel vor. Es wird Zeit, wach zu werden, uns umzuschauen und vor allem einen genauen Blick auf die eigenen Finanzanlagen zu werfen, glaubt Kolumnistin Simin Heuser.

Simin Heuser / Redaktion

Er arbeitet 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche. Er kennt weder Urlaub noch Pause. Und während wir gegen ein tödliches Virus kämpfen, freut er sich über eine viel zu lang ersehnte Auszeit: unser Planet Erde. Seit dem Ausbruch der Coronakrise erholt er sich – zumindest zeitweise – von den Belastungen durch Abgase, Treibhausmissionen und Touristenmassen.

In gewisser Weise wirkt daher die Pandemie wie eine Art Hilfeschrei unserer Erde. Nur werden dadurch die grundsätzlichen Probleme eben auch nicht gelöst. Die ersten Lockerungen nach einem wochenlangen Shutdown und einer vermeintlichen Eindämmung des Virus lassen befürchten, dass die Menschen ihr Verhalten kaum ändern werden. Sie werden nicht so ohne Weiteres damit aufhören, auch künftig weiter in die Lebensräume wilder Tiere vorzudringen,

Regenwälder zur Gewinnung von Rohstoffen zu roden und Abgase aller Art zu erzeugen. Auch wenn wir mehr und mehr verstehen, dass Naturschutz alles andere als ein Gefallen ist, den wir aus Rücksicht und Verantwortung der nächsten Generation gewähren, und dass die Folgen von Gier und Maßlosigkeit kein Phänomen einer fernen Zukunft sind: Im Grunde tun wir weiterhin so, als wären natürliche Ressourcen unendlich.

SIMIN HEUSER

hat Volkswirtschaftslehre studiert und arbeitet bereits seit ihren Studienanfängen in der Investmentfondsbranche. Seit einiger Zeit ist sie freiberuflich als Journalistin tätig und setzt sich für mehr Nachhaltigkeit in der Finanzbranche ein.

Aber die Corona-Pandemie hat uns noch etwas ganz anderes vor Augen geführt: Die Probleme, die aus einer immer stärkeren Vernetzung unserer Wirtschaft entstanden sind, sind keine Fantasien von vermeintlichen „Öko-Spinnern“. Vielmehr haben unterbrochene Lieferketten und Versorgungsengpässe bei Medikamenten die Nachteile ausgelagerter Produktionsstätten und einer global gewordenen Wirtschaft akut und greifbar gemacht.

Vor diesem Hintergrund wirkt es schon fast makaber, dass es am Ende genau diese weltweite Vernetzung ist, die Teil der Lösung sein müssen wird. Denn ein globales Problem erfordert eben auch eine globale Antwort. Mehr denn je benötigen wir die robuste und skalierbare Stärke unserer Finanzanlagen, um der viralen Bedrohung entgegenzuwirken. Und das beinhaltet auch jene Geldmittel, die wir für unsere Rente, unsere Kinder oder unsere Zukunftspläne zurücklegen.

Viele werden jetzt vielleicht sogar beruhigten Gewissens denken, dass sie doch schon längst auf nachhaltige Investmentprodukte setzen. Und ich sage: Weiter so! Doch es lohnt sich, an manchen Stellen einen Schritt weiter zu gehen. Denn ein genauer Blick zeigt: Der Anspruch von grünen Investmentfonds ist zwar hoch, die Wirklichkeit sieht aber oft gar nicht mehr so grün aus. So kann in einem Nachhaltigkeitsfonds auch gerne mal die „grünste“ aller Fluggesellschaften oder der angeblich nachhaltigste

Autobauer stecken. Dass es weder nachwachsendes Kerosin noch grünes Benzin gibt, wird bei einem solchen sogenannten „Best-in-Class-Ansatz“ als gegeben, wenn nicht irrelevant hingenommen.

Die aktuelle Krise scheint uns über die ohnehin dringende Notwendigkeit einer stärkeren Berücksichtigung von nachhaltigen Finanzprodukten hinaus geradezu dazu aufzufordern, den Blick stärker auf die Wirkung unserer Anlagen zu richten, womit sogenannte Impact-Investments in den Fokus rücken. Bei dieser speziellen Form der nachhaltigen Geldanlage steht neben dem Ziel einer positiven finanziellen Rendite vor allem eines im Vordergrund: die messbare, positive Wirkung eines Investments auf Umwelt oder Gesellschaft. Geld dient beim Impact-Investing nicht mehr nur dazu, mehr Geld zu erwirtschaften, sondern auch eine widerstandsfähigere, integrativere und nachhaltigere Welt zu fördern, aufzubauen und mitzugestalten.

Bedeutet das, dass wir ab jetzt nur noch Impact im Kopf haben sollen? Mit Sicherheit nicht. Aber es wäre wichtig, den Einstieg in dieses Thema zu suchen, auch wenn das Produktangebot für Privatanleger bisher noch erschreckend klein ist und entsprechende Investments den Anleger in der Regel über einen längeren Zeitraum binden, weil sie nur wenig liquide sind. Und natürlich ist das Thema „Greenwashing“ auch bei Impact-Investments kein neues: Nicht überall, wo Impact draufsteht, ist auch wirklich Impact drin. Umso wichtiger ist es, sich inhaltlich aktiv damit auseinanderzusetzen, um das eigene Portfolio in Zukunft nicht nur auf Nachhaltigkeit, sondern auch auf die tatsächliche und messbare Wirkung der Anlagen zu prüfen. Auch in einem nachhaltigen Depot sollten nicht alle Eier in nur einen Korb gelegt werden. Diversifikation bedeutet aber eben nicht nur Vielfalt über Themen, Branchen oder Regionen, sondern auch über die dafür eingesetzten Instrumente. ■



» Mit nachhaltigen Investments Zukunft gestalten «

Mit gutem Gewissen Geld anlegen und Renditen erwirtschaften: Aber nicht auf Kosten von Menschlichkeit, Ethik und Moral. terrAssisi-Fonds sind nachhaltiges Investment und zukunftsorientierte Hilfe. Denn mit jeder Anlage unterstützen Sie franziskanische Hilfsprojekte weltweit, wie auch ganz aktuell in der globalen Corona-Krise.

terrAssisi® Fonds

c/o Missionszentrale der Franziskaner

E-Mail: info@terrassisi.de

www.terrassisi.de

TERRASSISI®

Geldanlage in unsicheren Zeiten

Die Redaktion befragt Akteure zu den Auswirkungen von Corona auf den Umgang mit Geld.

Lars Brandau

Geschäftsführer Deutscher
Derivate Verband (DDV)



»Das menschliche Gehirn ist nicht auf logische Schlüsse programmiert.«

Spätestens mit der Corona-Pandemie haben wir uns an das Abstandsgebot gewöhnt. Selbiges sollte auch für die Geldanlage gelten. Grund dafür ist, dass das menschliche Gehirn nicht wirklich auf logische Schlüsse programmiert ist. Vielmehr neigt es zu emotionalem und irrationalen Verhalten. So hat es zumindest der Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman beschrieben. Beispielsweise dann, wenn es darum geht, das Auftreten seltener, aber einprägsamer Ereignisse wie Naturkatastrophen, aber auch Börsencrashes einzuordnen. Hier kommt es häufig zur sogenannten Wahrscheinlichkeitsvernachlässigung. Die Angst vor den Konsequenzen eines bedrohenden Ereignisses führen dazu, ihre Eintrittswahrscheinlichkeit vielfach zu überschätzen. In Bezug auf das ausgesprochen schwankungsreiche Börsenjahr sollten sich Anleger also nicht verunsichern lassen. Wer sich rational informiert und mit Abstand handelt, der verhindert auch in der Geldanlage die Wahrscheinlichkeitsvernachlässigung und damit, dass verhältnismäßig kleine Risiken entweder komplett ignoriert oder aber maßlos überschätzt werden.

www.derivateverband.de

Angela McClellan

Geschäftsführerin Forum Nachhaltige
Geldanlage (FNG)



»Nachhaltigkeitsfonds federn in schwierigen Börsenperioden Einbrüche besser ab.«

In Deutschland beträgt der Anteil Nachhaltiger Geldanlagen nach unserer Erhebung nun 269,3 Milliarden Euro, was einem Marktanteil von 5,4 Prozent entspricht – Tendenz steigend! Und auch in Zeiten der coronabedingten Talfahrt der Börsen zeigt sich, dass ESG-Fonds in Folge der COVID-19-Krise scheinbar nicht nur besser performt haben als vergleichbare Produkte ohne Nachhaltigkeitsfokus, sondern auch weiterhin Nettozuflüsse verzeichnen konnten.

Auch wenn es noch zu früh ist, in einem so volatilen Umfeld vollumfängliche Schlussfolgerungen zu ziehen, deuten die ersten Ergebnisse an, dass diversifizierte Nachhaltigkeitsfonds Kurseinbrüche in schwierigen Börsenperioden besser abfedern. Die Covid-19-Krise war für alle unvorhersehbar. Im Marktbericht „Nachhaltige Geldanlagen: Deutschland, Österreich, Schweiz 2020 prognostizierten mehr als 60 Prozent der Studienteilnehmer knapp vor dem Börsencrash noch Wachstumsraten von über 15 Prozent. Dieser Trend könnte sich jedoch trotz der Krise noch bewahren, denn Nachhaltige Geldanlagen wachsen seit der Erhebung ungebremst weiter.

www.fng-marktbericht.org

Matthias Wiegel

Mitglied des Vorstands Bundesverband
Finanzdienstleistungen AfW e.V.



»Diversifikation ist ein funktionierender Schutz gegen das Anlagerisiko.«

Die Corona-Krise hat erhebliche wirtschaftliche Folgen. Umso wichtiger ist es, jetzt Vermögen für die Zukunft aufzubauen und sich zusätzlich zur gesetzlichen Rente eine Altersvorsorge zu sichern.

Sinnvollerweise sollte man dazu Geld, auf das man nicht kurzfristig zurückgreifen muss, in Produktivvermögen anlegen. Das sind typischerweise Aktien. Aber bitte nach Möglichkeit keine Einzeltitel, das Beispiel Wirecard ist hier Warnung genug, sondern breiter und internationaler gestreut. Der schöne Satz, „wer streut, rutscht nicht aus“ zeigt sehr deutlich, worauf es ankommt. Diversifikation ist ein funktionierender Schutz gegen das Anlagerisiko. Über entsprechende ETFs oder aktiv gemanagte Fonds gelingt die Diversifikation in eine Vielzahl unterschiedlicher Aktien. Regelmäßiges Ansparen in die genannten Vehikel über Sparpläne führt zu einer zusätzlichen Diversifikation der angelegten Gelder, nämlich der auf der Zeitschiene. Man nutzt den „Cost-Average-Effekt“.

www.afw-verband.de

Gold ist eine Versicherung

Edelmetalle sind seit jeher ein beliebtes Anlageobjekt. Ronny Wagner von der Noble Metal Factory erklärt, welche Bedeutung sie für die Geldanlage haben können.



Ronny Wagner
Gründer und
Geschäftsführer Noble
Metal Factory

Herr Wagner, der physische Wert von Gold bleibt unverändert, während der Goldpreis stark schwankt. Sind Edelmetalle am Ende nur ein Spekulationsobjekt?

Für mich ist Gold weder Investment noch Spekulationsobjekt. Ich sehe Gold als notwendige Versicherung für „Schadensfälle“ im Finanzsystem, die jeder Anleger besitzen sollte. Es strahlt eine wohltuende Sicherheit aus und wird von den Menschen über die Zeitalter hinweg wertgeschätzt als Standard des Wohlstandes, ursprüngliches Geld und sicherer Hafen. Im Gegensatz dazu sehe ich die Edelmetalle Silber, Platin und Palladium als klassische Investments.

Diesen Versicherungscharakter müssen Sie bitte näher erklären.

Früher waren Gold und auch Silber als Deckung Bestandteil des Währungssystems. Davon ist man in einer globalisierten Welt mittlerweile abgekommen. Ungedeckte Währungen sind flexibler, sie können im Prinzip permanent ohne einen Gegenwert vorhalten zu müssen gedruckt werden. Und genau hier entsteht ein Problem: Wir bewerten Investitionen heute nach einem Maßstab, der sich ständig verändert. Versuchen sie das mal im Handwerk. Aber zurück zum Versicherungscharakter. Wenn der Goldpreis steigt, ist das meist ein Indiz dafür, dass etwas im Finanzsystem nicht stimmt. Und das sehen sie derzeit auch sehr eindrucksvoll: Der Goldpreis hat praktisch in allen wichtigen Währungen in diesem Jahr Rekordhochs erreicht.

Wie hoch sollte mein Versicherungsanteil im Portfolio denn sein?

Als Faustregel sind sicherlich 10 bis 20 Prozent als Versicherung empfehlenswert. Es kommt aber immer auf die individuellen Ziele und auch auf Anlagealternativen an. Ich habe derzeit beispielsweise rund 50 Prozent in Edelmetalle investiert, weil mir Aktien und Immobilien zum aktuellen Zeitpunkt zu teuer sind, es im Nullzinsumfeld keine attraktiven Anleihen

gibt und mir das Risiko bei Zertifikaten zu hoch ist. Besonders wichtig ist der Hinweis, dass eine Versicherung immer vor dem Schadensfall gekauft werden muss.

Ihre Erklärungen bis hierher zeigen, dass sich Anleger schon ein wenig auskennen müssen, um sich ein Portfolio zusammenzustellen.

Das ist richtig. Leider kommt der Finanzbildung in diesem Land nicht die Bedeutung zu, die sie meiner Meinung nach verdient. Aus diesem Grund haben wir auch „Die Schule des Geldes“ sowie den „Vermögensclub“ gegründet. Unser Ziel ist es, Schülern, Eltern und Anlegern eine gewisse Eigenverantwortung bei der Vermögensbildung und Altersvorsorge zu ermöglichen. Und das funktioniert nur, wenn eine Wissensgrundlage vorhanden ist.

Vorausgesetzt, ein Grundwissen ist vorhanden und die Entscheidung für Edelmetalle ist gefallen. Wie genau investieren sie?

Grundsätzlich sollte man in physische Edelmetalle investieren und nicht in Wertversprechen des Marktes wie Fonds, Zertifikate und Anleihen. Bei uns hat der Anleger die Wahl zwischen zwölf verschiedenen Programmen – von der Einmalanlage bis hin zu monatlichen Kaufprogrammen. Wichtig ist dabei, sich im Vorfeld klar zu werden, ob man lieber in Barren oder Münzen investieren und welche Stückelung man kaufen möchte.

Und wo werden meine Edelmetalle anschließend verwahrt?

Entweder wir schicken Ihnen Ihre Bestellung direkt nach Hause, wo Sie sie selbst verwahren können. Oder aber Sie entscheiden sich für ein Edelmetalldepot. Hier arbeiten wir beispielsweise mit spezialisierten Anbietern wie dem erfahrenen und weltweit tätigen Edelmetalllogistiker Loomis zusammen, wo auch unsere LBMA- und LPPM-zertifizierten Scheideanstalten ihre Bestände lagern. Wir bieten unseren Kunden auch einmal im Jahr an, direkt mit uns ins Lager zu fahren, um einfach ein Gefühl für ihre physischen Edelmetallbestände zu bekommen und sich persönlich von der Sicherheit zu überzeugen.

www.noble-metal-factory.de

Reichtumsstudie: Vermögen in weiter Ferne

Die Chancen, hierzulande reich zu werden, schwinden – zumindest in der Wahrnehmung der Deutschen, wie eine aktuelle Studie offenbart.

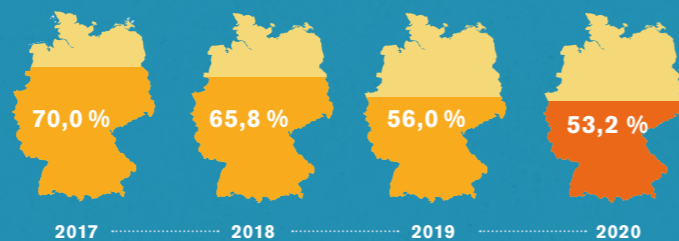
Johanna Schwabe / Redaktion

Wollen die Deutschen nicht mehr reich werden oder können sie es nicht? Glaubt man den Zahlen der aktuellen Reichtumsstudie der RWB Group, trifft beides zu. Laut der repräsentativen Umfrage, die jährlich vom Marktforschungsinstitut GfK durchgeführt wird, finden es nur noch 53,2 Prozent der Befragten überhaupt erstrebenswert, reich zu werden. 2017 waren es immerhin 70 Prozent. Allerdings ist auch der Anteil derjenigen, die ihre persönlichen Chancen auf ein hohes Vermögen als sehr beziehungsweise eher hoch einschätzen, mit nur noch 7,9 Prozent auf dem niedrigsten Stand seit Beginn der Erhebung. Bei der RWB Group glaubt man, die Corona-Pandemie könnte hier als Katalysator gewirkt haben. Mit 45,2 Prozent gibt fast die Hälfte der Deutschen an, die Möglichkeiten für den Vermögensaufbau hätten sich durch die Krise verschlechtert.

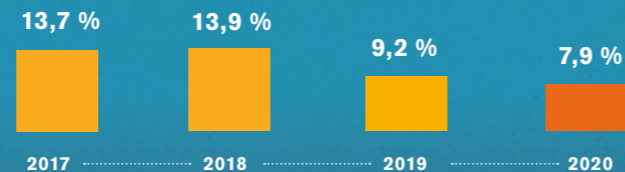
Es könnte jedoch auch am fehlenden Wissen liegen, wie man überhaupt ein Vermögen aufbaut. 22,7 Prozent der Befragten wissen es nicht. Das haben 2017 nur 8,5 Prozent der Teilnehmer zugegeben. Immerhin: Der Anteil derer, die sagen, regelmäßige Investitionen am Aktienmarkt würden langfristig zum Vermögensaufbau beitragen, ist von 11 Prozent in 2017 auf aktuell 15,6 Prozent gestiegen. Dass man mit einem hochqualifizierten Beruf reich wird, glauben hingegen nur noch 17,1 Prozent der Befragten (2017 24,6 Prozent). Selbst mit der Gründung eines eigenen Unternehmens scheinen sich die Chancen in der Wahrnehmung der Deutschen zu verschlechtern. 2017 waren es noch 21,5 Prozent, die darin einen Weg in Richtung Reichtum sahen. In diesem Jahr sind davon nur noch 13,6 Prozent überzeugt. ■

IMMER WENIGER DEUTSCHE WOLLEN REICH WERDEN

WIE ERSTREBENSWERT FINDEN SIE ES, REICH ZU SEIN?
„SEHR“ UND „EHER ERSTREBENSWERT“ SAGEN...



WIE HOCH SIND DIE CHANCEN EIN HOHES VERMÖGEN
AUFZUBAUEN? „SEHR“ UND „EHER HOCH“ SAGEN...



Quelle: obs/RWB Group AG, Reichtumsstudie 2020. Online-Umfrage repräsentativ unter der deutschen Bevölkerung ab 18 Jahren mit ca. 1000 Befragten durchgeführt von der GfK.



Themen & Trends

Aktuelle Entwicklungen rund um Vorsorge, Versicherung, Vermögen

WELTWEITE EPIDEMIE-VERSICHERUNG

Die TU Wien hat gemeinsam mit Forschern der Universität Liverpool ein Rückversicherungsprodukt entwickelt, das vor den finanziellen Folgen einer Epidemie schützen soll. Konkret schlägt Julia Eisenberg vom Institut für Stochastik und Wirtschaftsmathematik eine „parametrische Versicherung“ vor. Dabei wird von der Versicherung eine bestimmte Leistung erbracht, wenn ein genau definierter Fall eintritt – etwa eine bestimmte Zahl von Krankheitsfällen. Die Höhe des tatsächlichen Schadens spielt keine Rolle, daher kann die Versicherung zahlen, noch bevor der Schaden eingeschätzt werden kann.

VORSORGE STATT SOLI

Für den Großteil der Deutschen ist im kommenden Jahr Schluss mit dem Solidaritätszuschlag. Dann wird die Freigrenze von heute 972 auf 16.956 Euro angehoben. Das heißt: Erst ab einer zu zahlenden Einkommensteuer über dieser Freigrenze wird der Soli fällig. Für ein verheiratetes Paar mit zwei Kindern und einem

Jahresbrutto von 66.000 respektive 54.800 Euro sind das immerhin fast 1.000 Euro Ersparnis im Jahr, rechnet die Regierung auf ihrer Internetseite vor. Für einen Single mit etwa über 31.000 Euro Bruttolohn pro Jahr immerhin noch 200 Euro. Und laut einer Umfrage von Swiss Life Select wollen 67,2 Prozent der Deutschen diese Ersparnis künftig für die private Altersvorsorge nutzen.

GRENZE ZUR OBERSCHICHT

Paare ohne Kinder, die monatlich mehr als 5.294 Euro netto zur Verfügung haben, zählen in Deutschland zu den reichsten zehn Prozent. Bei Singles liegt diese Grenze bei 3.529 Euro. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft. Insgesamt ist der Wohlstand in Deutschland in den Jahren vor der Coronakrise deutlich gestiegen, zeigen die Berechnungen: Beispielsweise ist auch das Medianeinkommen gestiegen. 2016 lag es bei 1.869 Euro netto im Monat – die Hälfte der Bevölkerung verdiente also mehr, die andere Hälfte weniger. 2017 lag es schon bei 1.946 Euro monatlich.

BANK 11

DIGITAL, INNOVATIV UND PERSÖNLICH

WIR SIND BANK11.

Bank11 ist ein auf die Absatzfinanzierung spezialisiertes Kreditinstitut und unterstützt den mittelständischen Kfz-Handel durch wettbewerbsfähige Mobilitäts- und Versicherungsangebote, außerdem stellt Bank11 einfache und günstig kalkulierte Finanzierungsprodukte für Endkunden zur Verfügung. Für Anleger bietet Bank11 attraktive Anlageprodukte, modernes Online-Banking und eine kostenlose Kontoführung. 2020 wurde Bank11 mit dem BestBrands-Award und dem Finanz-Award „Dauerhaft Servicestark“ und „Top Festgeld“ ausgezeichnet.



Springer Automotive Media

**BEST BRANDS
2020 WINNER**
AUTOHAUS | asp



Erfahren Sie mehr über uns und unsere Produkte:



www.bank11.de

Impulse:

Hat sich die Anlagewelt durch Corona verändert?



SIMON BRUNKE
Gründer und CEO
Exporo AG

... gründete schon während seines Studiums seine erste Firma im Bereich der Finanzdienstleistungen. Abschalten kann der Gründer am besten bei langen Spaziergängen mit seinen beiden Hunden.

Tiefe Veränderungen kommen ja nicht über Nacht. Für die Anlagewelt lässt sich allerdings schon jetzt feststellen, dass die Corona-Pandemie zwei Faktoren verstärkt hat: Das sind zum einen die Digitalisierung und zum anderen dauerhaft niedrige Zinsen. Für den Anleger ist Letzteres zunächst eine Herausforderung. Ich bin allerdings sicher, dass die Anleger mit Ersterem neue Lösungen an die Hand bekommen, um diese Herausforderungen zu meistern.



MALGORZATA B. BOROWA
CEO
SecCrest GmbH

... ist Spezialistin für Compliance, Risk Management und digitalen Währungshandel.

Die Coronakrise hat eine durch die Demographie bereits vorgegebene Entwicklung verschärft und die Folgen werden noch lange zu spüren sein. Die Schuldenaufnahme des Staates wäre spätestens Mitte der 20er Jahre wieder stark angestiegen, was nun vorgezogen wird. Das zementiert das niedrige Zinsniveau in Deutschland langfristig. Das beste Beispiel hierfür ist Japan, wo sich die Leitzinsen seit 1995 auf 0,5% oder tiefer belaufen. Für einen Vermögensaufbau bleibt nur noch unternehmerisches Handeln – in welcher Form auch immer.



JAN-PETER SCHMIDT
Vorstand
Deutsche Zweitmarkt AG

...nach Stationen im Bereich Investment Banking (Mergers & Acquisitions) ist Schmidt seit 2008 Vorstand der Deutschen Zweitmarkt AG. Für den langjährigen HSV-Fan sind einschneidende Veränderungen nichts Unbekanntes.

In der Krise ist deutlich geworden, was Anleger in diesen Zeiten am höchsten schätzen: Liquidität. Noch immer agieren Käufer an den Kapitalmärkten zurückhaltend und Verkäufer sind eher bereit, auf konkrete Kaufangebote einzugehen. Nimmt die generelle Unsicherheit ab, wird sich das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage – mit einer erwartbaren Kurskorrektur – wieder einpegeln.

Die Top 5 Makro-Trends im Healthcare-Investing



Dr. Patrick Pfeffer
Gründer und
Geschäftsführer der
Aescuvest GmbH

Die ökonomischen Folgen der Coronakrise sind atemberaubend. Die Pandemie verdeutlicht, dass das Gesundheitswesen nicht vorbereitet war. Der Mangel an Diagnose-Tests, Intensivbetten und Beatmungsgeräten sind nur einige Beispiele. Viele private Firmen haben schnell reagiert, um diese Probleme anzugehen. Was bedeutet das für Investoren? Im Laufe der nächsten Jahre müssen Investitionen darauf gerichtet werden, die globale Gesundheitsinfrastruktur zu verbessern: Verringerung der Kostenbelastung durch höhere Effizienz; Ausbau der Leistungsfähigkeit und Agilität sowie Beschleunigung des Innovationstempos.

Ein zentral reguliertes und finanziertes Gesundheitswesen wird auch künftig die Basis sein, ohne private Initiativen sind diese Ziele allerdings nicht zu erreichen. Dabei sehen wir fünf Themen als Treiber der Transformation, die für Investoren attraktiv sind:

1. Aus Sickerare wird Healthcare: Vorsorge mit Fokus auf Früherkennung und Diagnostik gewinnt weiter an Gewicht.

2. Dezentralisierung durch Digitalisierung – Die Pandemie ist Katalysator der Digitalisierung. Organisationen, die diese vorwärtsbringen, sind häufig innovative Start-ups.
3. Data Democracy – Der breite Zugang zu Daten erleichtert die Beteiligung kleinerer Unternehmen.
4. Agilität versus Größe – Geschwindigkeit wird zum kritischen Faktor.
5. Globalisierung – Globalisierung setzt sich fort und begünstigt große Unternehmen. Durch die o.g. Faktoren können sich Start-ups aber zu einer entscheidenden Komponente im Gesundheits-Ökosystem entwickeln.

Wir haben durch die Pandemie gelernt, dass wir unsere Gesundheit besser in die Hände vieler legen, statt sie wenigen globalen und auf Gewinnmaximierung ausgerichteten Konzernen zu überlassen. Wir sind überzeugt, dass kleinere Firmen bedeutende Impulsgeber sein werden. Die Finanzierung von Innovationen wird jedoch eine der größten Hürden bleiben. Crowdfunding, das verglichen mit Wagnis- oder Förderkapital schneller verfügbar ist, entwickelt sich zu einer wesentlichen Finanzierungsquelle und eröffnet gleichzeitig jedem Bürger die Möglichkeit, sich zu beteiligen.

www.aescuvest.de

Ihre Werte wirken weltweit.



Gesellschaftliches Engagement aktiv gestalten und Leben zum Besseren wenden

Sie möchten Ihr gesellschaftliches Engagement mit einer gemeinnützigen Stiftung verwirklichen und den Kreislauf von Armut und Behinderung in den ärmsten Regionen der Welt durchbrechen. Planen Sie gemeinsam mit uns Ihr Engagement in internationalen Projekten für Menschen mit Behinderungen. Die CBM Stiftung greift auf ein Portfolio mit über 500 Projekten in mehr als 50 Ländern zu.

Ihr Engagement, unsere Verantwortung

Wir beraten Sie gerne bei der Wahl der geeigneten Stiftungsform und helfen Ihnen bei der Erstellung der Gründungsdokumente. Außerdem übernehmen wir für Sie die Korrespondenz mit den zuständigen Genehmigungsbehörden.

Gemeinnützig & Professionell Wir begleiten Sie auf dem Weg zu Ihrer eigenen Stiftung und darüber hinaus.

Als treuhänderischer Verwalter unterstützen wir Sie in allen Bereichen Ihrer Stiftungsarbeit:

- Buchhaltung & Berichtswesen
- Projektmanagement & Monitoring
- Vermögensanlage & Controlling
- Gremienarbeit & Nachfolgesicherung
- Öffentlichkeitsarbeit
- Interessenvertretung bei Verbänden
- Netzwerkarbeit

Sport im Portfolio

Wer wäre nicht gern Aktionär seines Lieblingsfußballclubs? Publizist Udo Rettberg sieht hier großes Potenzial für Anleger.

Udo Rettberg / Redaktion

Kaum ein Thema fasziniert die Menschen unter verschiedenen Aspekten so stark wie der sich konjunkturell über Jahre hinweg als Wachstumstreiber zeigende Sport. Die durch Covid-19 ausgelöste Pandemie hat diesen globalen Supertrend aus ökonomischer Sicht zwar sehr stark abgeschwächt, doch dürfte sich Sport bei einer Normalisierung der Lage künftig wohl wieder als treibende Kraft erweisen – auch auf internationaler Ebene.

Denn Sport als Veranstaltungs- und Ereignisbranche bietet viele positive Aspekte. Diese reichen von eher weichen Faktoren wie Freude, Identifizierung, Leidenschaft und Hingabe bis hin zu finanziellen, psychologischen und gesundheitlichen Aspekten. Kein Wunder also, dass auch Politiker die Bedeutung des Faktors Sport für die Gesellschaft erkennen.

Nackte Zahlen sprechen für sich: Mit einem Umsatz von fast 600 Milliarden US-Dollar war der Wirtschaftszweig Sport im Jahr 2019 weltweit unter den 30 größten Branchen zu finden. Dabei sind es längst nicht nur traditionelle Sportarten, auf denen der Boom basiert. Denn dieser hat sich – wie auch andere Industrien – längst an moderne Trends der Computerisierung, Automatisierung und Digitalisierung angepasst. Es überrascht nicht, wenn die Wachstumsraten im eSport und iSport sowie bei den meist auf digitalen Plattformen abgewickelten Sportwetten enorm sind.

Aktien von eSport-Firmen und von Sportwetten-Anbietern haben in den vergangenen Jahren jedenfalls gezeigt, dass diese Sektoren „Goldgruben“ sind. Und vermutlich wird auch kein Wirtschaftsbereich nach dem sehnlich erhofften Ende der Covid-19-Pandemie über ein so gigantisches wirtschaftliches, soziales und damit auch finanzielles Potenzial verfügen wie der Sport.

Wer als Kapitalanleger in den Sport investiert, dürfte auf mittlere und längere Sicht positive Resultate erzielen. Dies gilt etwa auch für Investments in Fußballclubs, die in den vergangenen Jahren als Kapitalanlage nicht völlig überzeugten. Ein wesentlicher Grund hierfür war die oft unzureichende Struktur der Clubs, die unter finanziellen Aspekten zu oft auf das Wohl und Wehe reicher Unternehmen oder Sponsoren angewiesen waren. Nur wenige Clubs haben den Gang an die Aktienbörse gewählt und sich so über ihre Fans eine solide Eigenkapitaldecke aufgebaut. Hier bieten sich Chancen – gigantische Chancen. In einer von Fremdkapital – sprich gigantischen Schuldenbergen – bestimmten Weltwirtschaft steht die Zeit für den Siegeszug des Eigenkapitals an.

Querdenker schlagen vor, mit Hilfe der Deutsche Börse AG zum Beispiel dort einen Sportmarkt aufzubauen, bei dem der lahmen Aktienkultur in Deutschland auf die Beine geholfen werden könnte. Kritiker zweifeln aber an der Umsetzbarkeit solcher Pläne, mit denen Vereinsmitglieder zu Aktionären werden könnten. Gleichwohl: Das Potential ist jedenfalls vorhanden. ■

UDO RETTBERG

war viele Jahre Finanzjournalist beim Handelsblatt. Er ist Autor des Buchs „Geld schießt Tore“ und Berater bei DGWA-SportInvest.



Fridays Insurance
WENN ES UM
Deine finanzielle Zukunft geht
SIND WIR DA

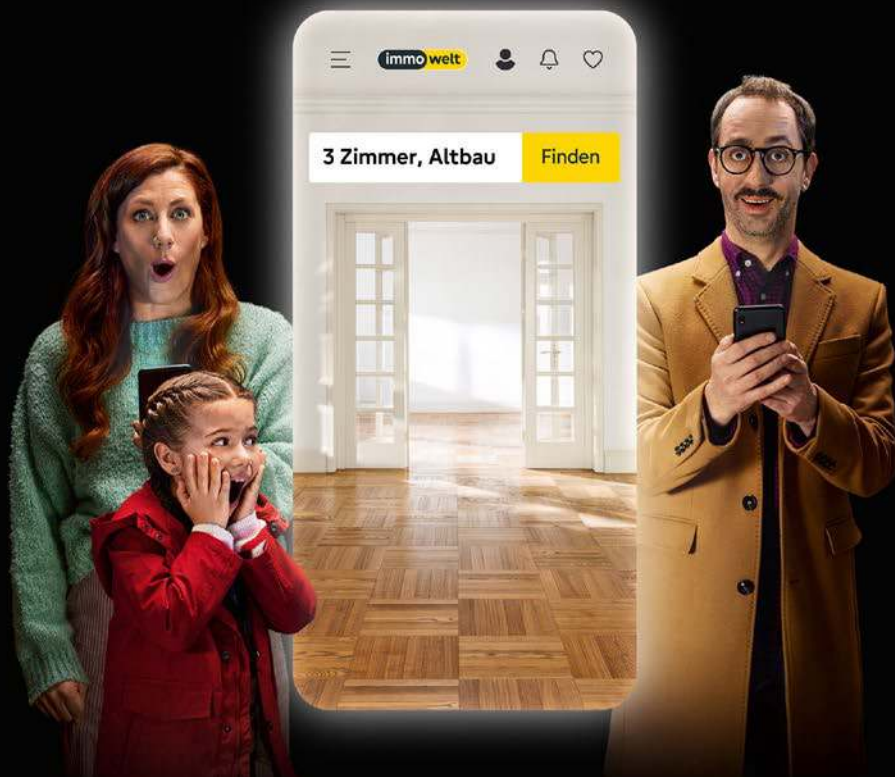
Die neue Allianz Lebensversicherung

Persönlich. Digital. Finanzstark.

allianz.de/deinezukunft

Allianz 

ÜBERALL GESUCHT. **NUR HIER**



GEFUNDEN.

Entdecke Immobilien, die sonst keiner hat.*



* Jede fünfte der von immowelt bundesweit angebotenen Wohnimmobilien (ohne Wohngemeinschaften und befristete Mietverhältnisse) ist nur auf den Portalen immowelt.de und immonet.de sowie den Kooperationspartnern der immowelt Group zu finden. Vergleich führender Immobilienportale zwischen 02/2020 und 04/2020. Onlinemessung von immowelt AG.