

# 10. Jubiläumsausgabe

# TELOS



## Jahrbuch 2024

für institutionelle Investoren zu:

*Asset Manager*

*Master/Service KVGGen*

*Verwahrstellen*



[www.Investment-Manager.Info](http://www.Investment-Manager.Info)

IMI - Das online Informationsportal für  
institutionelle Investoren



Asset Manager und Assetklassen



Master- und Service-KVGen



Verwahrstellen



IMI-Themen und Portfolio Manager's Corner



Nachhaltigkeit - ESG



IMI Event News



# 10 Jahre TELOS Jahrbuch für das institutionelle Asset Management!



Das TELOS Team sagt DANKE an die vielen qualifizierten Asset Manager und Administratoren, die mit Ihren Präsentationen und Beiträgen allen interessierten Lesern über eine Dekade hinweg zur Seite standen und weiter stehen.

Ihnen, liebe Investoren, wünschen wir nun auch mit dieser Jubiläumsausgabe erneut eine helfende Lektüre sowie neue und fruchtbare Anregungen und Kontakte, die Ihre herausfordernde Arbeit helfend unterstützen.

Ihr TELOS Team

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	<b>1</b>
<b>Asset Management</b> .....	<b>4</b>
Agathon Capital GmbH.....	5
Algorithmen treffen die besseren Entscheidungen.....	9
AllianceBernstein.....	10
Amundi Deutschland GmbH.....	13
Apo Asset Management GmbH.....	17
Artis Institutional Capital Management GmbH.....	21
BANTLEON.....	24
Der Sweetspot am Anleihenmarkt.....	27
BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH.....	28
Bellevue Asset Management (Deutschland) GmbH.....	32
Capital Four AIFM A/S.....	34
Direct Lending in Nordeuropa mit Capital Four.....	37
Carmignac.....	38
Comgest Deutschland GmbH.....	43
Compounders-Aktien: Krisenfeste Marathonläufer mit Zinseszinsseffekt.....	46
DekaBank Deutsche Girozentrale.....	47
DJE Kapital AG.....	50
Edmond de Rothschild Asset Management.....	54
Emerging Markets Green Bonds: Ein wichtiger Faktor im Kampf gegen den Klimawandel.....	57
Energy Infrastructure Partners S.à r.l.....	58
Erste Asset Management GmbH.....	60
Eurizon Capital.....	64
Kreditmärkte bleiben für dynamisches Management attraktiv.....	67
EVLI Fund Management Company Ltd.....	68
Eyb & Wallwitz Vermögensmanagement GmbH.....	72
Franklin Templeton International Services S.à r.l.....	76
FREO Germany GmbH.....	81
HW HanseInvest GmbH.....	85
Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH.....	88
Schwellenländer mit stetig wachsender, globaler Relevanz.....	91
Invesco Asset Management.....	92
Wie passiv ist passiv? Ein Blick auf passive Nachhaltigkeitsstrategien.....	94
J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH.....	95
KEPLER-FONDS KAG.....	101
La Française Systematic Asset Management GmbH.....	104
Währungsrisiken als Chance begreifen:	
Ein auf maschinelles Lernen basierendes Währungsmanagement.....	108
Lampe Asset Management GmbH.....	109
Innovative Absicherungsstrategien für Investoren: LAM Equity Protect.....	112
LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH.....	113
Lupus alpha Asset Management AG.....	118
Manulife Investment Management.....	122
MEAG A Munich RE Company.....	127
MEAG A Munich RE Company zum Thema Forstinvestments.....	130
Metzler Asset Management GmbH.....	131
Nikko Asset Management Luxembourg S.A.....	134
ODDO BHF Asset Management GmbH.....	138
OVIDpartner GmbH.....	143
Nachhaltiges laufendes Einkommen aus Wasseraufbereitung in Ontario, Kanada.....	145
Paladin Asset Management InvAG m.v.K. und TGV.....	146
Quoniam Asset Management GmbH.....	148
Raiffeisen Capital Management.....	152
Fondstrends 2024: Anleihen, Themenfonds und Digitalisierung.....	155

Robert Beer Management GmbH.....	156
20 Jahre erfolgreich – risikoadjustierte „RB LuxTopic“-Strategie im Blick.....	158
SOLUTIO AG.....	159
Von Private-Debt-Secondaries profitieren.....	161
T. Rowe Price.....	162
Union Investment.....	166
Vontobel.....	170
Yellowfin Asset Management GmbH.....	174
<b>Master KVGGen / Service KVGGen.....</b>	<b>178</b>
BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH.....	179
Deka Investment GmbH.....	183
HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH (Service KVG).....	186
Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A.....	189
Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH.....	193
Metzler Asset Management GmbH.....	197
Prime AIFM Lux S.A. (Service KVG).....	200
<b>Verwahrstellen.....</b>	<b>204</b>
BayernLB.....	205
CACEIS Bank S.A.....	210
DekaBank Deutsche Girozentrale.....	213
„Wir wollen der Serviceführer in Deutschland sein“.....	216
Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG.....	220
Société Générale Securities Services.....	224
State Street.....	229
Langfristige Investitions- und Innovationsplanung.....	234
DISCLAIMER.....	235

# *Asset Management*



## AGATHON CAPITAL GMBH

### Adresse

**Straße** Kranhaus Süd – Im Zollhafen 24  
**PLZ** 50678  
**Ort (Land)** Köln  
**Webadresse** www.agathon-capital.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



**Name** Schilcher  
**Vorname** Erich  
**Funktion** Geschäftsführer  
**Telefon** +49 221975868 31  
**email** erich.schilcher@agathon-capital.de

#### Institutionell



**Name** Bünschges  
**Vorname** Jürgen  
**Funktion** Senior Sales Manager  
**Telefon** +49 221 975868 35  
**email** juergen.bueschges@agathon-capital.de

#### Institutionell



**Name** Postall  
**Vorname** Lars  
**Funktion** Senior Sales Manager  
**Telefon** +49 221975868 36  
**email** lars.postall@agathon-capital.de

#### Institutionell / Schweiz



**Name** Mösmang  
**Vorname** Kai  
**Funktion** Sales Manager  
**Telefon** +49151/43116671  
**email** kai.moesmang@agathon-capital.ch

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die AGATHON CAPITAL GmbH ist ein Spezialist für innovative, wertsichernde und nachhaltige Fondsstrategien. AGATHON gilt seit knapp 15 Jahren als unabhängiger sowie verlässlicher Partner für liquide und illiquide Finanzprodukte im Bereich Spezial- und Publikumsfonds. Insgesamt betreuen die AGATHON CAPITAL GmbH und die AGATHON CAPITAL SCHWEIZ GmbH unter der Leitung von Erich Schilcher ein Volumen von über 1,8 Milliarden Euro.

Als Bindeglied hilft AGATHON institutionellen und semi-institutionellen Investoren Renditen zu sichern, Risiken zu steuern und mit innovativen Fondslösungen die Kapitalanlage zu diversifizieren. AGATHON bündelt finanzwissenschaftliches Knowhow mit leistungsstarken Produkten ihrer Fondspartner und legt so die Grundlage für ein umfassendes Leistungsspektrum mit bestmöglicher Performance für ihre Kunden.

Seit 2016 ist AGATHON Fondsinitiator der ART Fonds-Familie. Ziel ist es, spezialisierte Asset Manager zu finden und zu entwickeln, die in jedem Börsenzyklus eine attraktive Rendite generieren können. Im Rahmen des Core-Satellite-Ansatzes erhalten somit professionelle Investoren maßgeschneiderte Satelliten-Lösungen. Mit dieser Strategie begleitet die AGATHON Capital ihre Kunden transparent, verlässlich und langfristig.

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Seit 2022 mit der AGATHON CAPITAL Schweiz GmbH in der Schweiz

	Deutschland	Global
Beginn des Marktauftritts (Jahr)	2009	Schweiz seit 2022
Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)	1,8 Mrd. (D + CH)	
Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)		
Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)		
Anzahl der Investmentspezialisten	7	8

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

Seit wann (Jahr)	2009
Im Outsourcing	
Im Advisory	
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	Alle gängigen KVGen
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓

We do not communicate on the detail by country.

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

AGATHON bietet professionelle Investoren maßgeschneiderte Anlagelösungen und arbeitet dafür in Deutschland mit spezialisierten Asset Managern bzw. Fondsboutiquen zusammen:

**Ultramarin** entwickelt quantitative Anlagestrategien auf Basis von Technologien des Maschinellen Lernens. Das interdisziplinäre Team aus den Bereichen Finance, Computer und Data Science sowie Mathematik, Physik und Neurowissenschaften arbeitet daran, die komplexe Dynamik der Einflussgrößen und Interdependenzen an Finanzmärkten in holistischen Modellen abzubilden und mit den Best Practices moderner Anlageprozesse zusammenzuführen.

**ThirdYear Capital** ist bankenunabhängiger Anbieter „quantamentaler“ Makro-Strategien und Absoluter Returns. Das Team vereint langjährige Global Macro-Research und Investmenterfahrung mit akademischer Präzision. Die Firma nutzt Daten und Technologien, um ein tiefes Verständnis der Volkswirtschaft systematisch und in Echtzeit auf liquide Anlageklassen anzuwenden.

**Pegasos Capital** ist als unabhängiger Vermögenverwalter tätig und gehört zu den Innovationsleadern rund um das Investment-Thema „Blockchain-Technologie“. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Verwaltung privater Vermögen sowie die Beratung (Advisory) von Publikums- und Spezialfonds.

**Intalcon Asset Management** ist ein bankenunabhängiger Fondsadvisor und Anbieter von Algorithmen für den Handel mit Wertpapieren. Die Gründer des Unternehmens haben mehr als 20 Jahre lang weltweit institutionelle Investoren bei der Entwicklung regel-basierter Systeme beraten. Dieses Know-how ist Grundlage der Produktstrategien.

Die langjährige Erfahrung aller Teammitglieder und der erfolgreiche Track Record der handelnden Personen machen **CONVEX Experts** zu einem der maßgeblichen Spezialisten im Bereich Wandelanleihen.

**Bankhaus Metzler** ist die älteste deutsche Privatbank im ununterbrochenen Familienbesitz und schöpft aus über 340 Jahren Geschäftserfahrung. Das seit Jahren erfolgreiche Metzler Currency Overlay erfolgt auf Basis einer quantitativen Multi-Modell-Architektur und sichert damit auch das Fremdwährungsrisiko im Rahmen von Devisentermingeschäfte, über die Zinsen der weltweit attraktivsten Hochzinswährungen vereinnahmt werden.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

**ART Transformer Equities:** Der globale Aktienfonds ermöglicht Privatanlegern und professionellen Investoren, an der enormen Wertschöpfung der Blockchain-Technologie zu partizipieren. Zudem ist der ART Transformer Equities der größte deutsche Aktienfonds, der sich aktiv gemanagt auf die Chancen der Blockchain-Technologie fokussiert.

### Renten

**ART Top 50 Smart ESG Convertibles:** Die Strategie investiert in die 50 besten nachhaltigen Wandelanleihen weltweit. Der Fokus liegt dabei auf den vorhandenen Ineffizienzen in der Assetklasse sowie auf den markneutralen Werttreibern von Wandelanleihen. Dabei neben Ausschlusskriterien und auch ein Best-in-Class-Ansatz angewandt. Das hochspezialisierte Team besitzt aufgrund von mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung in der Assetklasse das hierfür nötige Know-how.

**ART Metzler FX Protected Carry:** Eine systematische Anlagestrategie in attraktiven Währungsräumen. Ziel ist die Vereinnahmung risiko-adjustierter Zusatzerträge aus höheren Zinsen gegenüber der Eurozone. Die Positionierung erfolgt via Devisentermingeschäfte. Das Fremdwährungsrisiko wird aktiv gesteuert über das seit Jahren erfolgreiche Metzler Currency Overlay auf Basis einer quantitativen Multi-Modell-Architektur. Alle verwendeten Algorithmen und Modelle sind wissenschaftlich fundierte Eigenentwicklungen mit klar definierten Prozessen und Regeln. Durch den Einsatz dieser quantitativen Strategien gibt es keinen Spielraum für diskretionäre Entscheidungen. Das reduziert signifikant die Risiken von verhaltenspsychologischen Phänomenen, die leicht zu irrationalen Entscheidungen führen.

### Gemischt / Multi Asset

**ART Global Macro:** Die Kombination von quantitativer Technologie und fundamentaler Logik stellt eine sogenannte „quantamentale“ Strategie dar. Die systematische Strategie nutzt kurzfristige wirtschaftliche Prognosen, um historische Ursache-Wirkungs-Ketten in Echtzeit zu erkennen und ihre Auswirkungen auf die Finanzmärkte zu antizipieren. Der ART Global Macro partizipiert weltweit an fundamentalen Trends und profitiert zugleich von Wendepunkten in den liquiden Anlageklassen wie Aktien, Staatsanleihen, Inflation inklusive Gold und Währungen. Das Ziel sind differenzierte und deutlich positive Renditen in verschiedenen Marktumgebungen.

**ART AI US Balanced & ART AI Euro Balanced:** Der Anlageprozess basiert auf einem von Othoz entwickelten Machine Learning-Modell zur Aktienauswahl. Dieses Modell verknüpft eigene Forschung im Bereich des maschinellen Lernens aus großen Datenmengen und die rigorose Anwendung statistischer Verfahren mit etablierter Kapitalmarktforschung. Im Vergleich zu herkömmlichen quantitativen Methoden ermöglicht die Anwendung von maschinellem Lernen Finanzdaten so detailliert zu analysieren, dass komplexe, nicht-lineare Zusammenhänge erfasst werden können. Diese präzise Erfassung der sich im Zeitverlauf kontinuierlich wandelnden Abhängigkeiten an den globalen Kapitalmärkten versetzt Othoz in die Lage, Investmentportfolios mit überdurchschnittlichen Rendite-Risikoparametern zu generieren. Beiden Fonds liegt eine defensive Strategie zu Grunde, die auch in Niedrigzinsphasen stabile, positive Renditen bei einem im Vergleich zum Aktienmarkt reduzierten Verlustrisiko erzielen soll. Die Aktienquote (Universum: S&P 500 bzw. STOXX Europe 600) wird flexibel zwischen 0 und 50 Prozent gesteuert, die verbleibende Liquidität wird in Investment-Grade-Anleihen investiert.

**Intalcon Global Opportunities:** Der Mischfonds investiert hauptsächlich in börsennotierte, liquide Aktien mit Schwerpunkt USA sowie in Aktienindex- und Renten-Futures. Die Anlageentscheidungen für Kauf und Verkauf, Positionsgröße sowie für das Risikomanagement werden quantitativ, d. h. systematisch getroffen. Die Anlagestrategie stützt sich dabei auf langjährig getestete und in der Praxis bewährte Algorithmen. Hauptziele sind eine sehr niedrige Korrelation zu klassischen Indizes sowie die Generierung von Alpha. Der Fonds soll damit ein herkömmliches Wertpapierportfolio diversifizieren und dessen Rendite-Risiko-Verhältnis signifikant verbessern. Zudem ist seitens der Intalcon Asset Management vorgesehen, 20 Prozent einer Performance Fee an die gemeinnützige Intalcon Foundation zu spenden. Die Stiftung unterstützt ökologische sowie soziale Projekte und erzeugt damit einen messbaren Impact.

### Private Equity, Infrastruktur

**Kapital 1852 Equity Invest V „Digital Growth II“ (nur Schweiz):** Die Venture Capital-Strategie setzt auf ein diversifiziertes Portfolio mit bis zu 16 Zielfonds aus den Bereichen Digitalisierung, DeepTech, Digital Health und CleanTech. Der Investmentansatz des Dachfonds ist auf die Kernregionen USA, Europa und Israel fokussiert, wobei auch die dynamische Entwicklung in Indien, Lateinamerika oder Südostasien in das Portfolio einfließen. Investoren erhalten nicht nur den exklusiven Zugang zu einem internationalen Venture Capital-Ecosystem mit disruptiven Geschäftsmodellen und einzigartigen Technologien, sondern profitieren auch von einer direkten Partizipation an den Wertsteigerungen der Portfoliounternehmen, die stark von den langfristigen Megatrends profitieren. Mit einem Fokus auf technologische Innovationen partizipieren Investoren dabei von den tiefgreifenden Veränderungen von Wirtschaft und Gesellschaft. Dies führt letztendlich zu überdurchschnittlich hohen historischen Renditen bei vergleichbar geringer Volatilität.

### Private Equity, Infrastruktur

Fonds mit Absolute Return Charakter:

ART Global Macro  
 ART AI Euro Balanced  
 ART AI US Balanced

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	k.A.
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	k.A.
ESG-Research – intern / proprietär	k.A.
ESG-Research – extern	k.A.
Eingesetzte Kriterien	FNG, Österreichisches Umweltzeichen, Eurosif, Leitfaden für ethisch-nachhaltige Kapitalanlage in der evangelischen Kirche, transparent.

## Algorithmen treffen die besseren Entscheidungen

*KI ist in aller Munde und überall um uns herum übernehmen Algorithmen immer mehr Aufgaben. Und dennoch: Die Mehrheit der Menschen traut Algorithmen nicht über den Weg und verlässt sich bei der Entscheidungsfindung lieber auf Prognosen menschlicher Experten – selbst dann, wenn Algorithmen nachweislich besser abschneiden.*

### Mensch oder Maschine

Wer liefert bessere Prognosen: Menschen oder Algorithmen? Auch wenn es dem menschlichen Ego nicht gerade schmecken dürfte – die Forschungsergebnisse der letzten Jahre belegen, dass Algorithmen besser abschneiden als menschliche Experten, und zwar in unterschiedlichsten Bereichen. Eine schon im Jahr 2000 veröffentlichte, viel zitierte Meta-Studie [1] weist dies anhand von insgesamt 136 Studien nach: Algorithmen schlugen dort menschliche Vorhersagen in 94 Prozent aller Fälle, und zwar unabhängig vom Aufgabengebiet, der Art und Erfahrung der Teilnehmer und der zugrundeliegenden Daten.

Umso erstaunlicher ist die Tatsache, dass Menschen sich eher auf eine „menschengemachte“ Prognose verlassen als auf die eines statistischen Algorithmus. Dieses Phänomen wird als „Algorithm Aversion“ bezeichnet. Warum ist das so? Die Wissenschaft liefert hierfür mehrere Hypothesen: Zum einen könnte dies mit dem Wunsch des Menschen zusammenhängen, möglichst perfekte Vorhersagen erhalten zu wollen. Die Annahme, dass menschliche Experten im Laufe der Zeit durch ihre Erfahrung ihre Vorhersagequalität steigern, dürfte ebenso eine Rolle spielen wie die Bedürfnispyramide nach Maslow: Algorithmen, die besser als der Mensch abschneiden? Das steht im Widerspruch zur Selbstverwirklichung.

### Algorithmen am Kapitalmarkt

Wer an den Kapitalmärkten langfristig erfolgreich sein möchte, tut gut daran, seine Vorbehalte gegenüber Algorithmen abzubauen und lieber auf eine regelbasierte, systematische Strategie zu setzen als auf Meinungen und Gefühle. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Menschen können je nach physiologischem Zustand bei gleichen Fakten zu unterschiedlichen Entscheidungen kommen. Algorithmen haben dieses Problem nicht. Menschen verlassen sich auf Heuristiken, die nicht immer sinnvoll und empirisch fundiert sind. Algorithmen verlassen sich dagegen ausschließlich auf Fakten. Menschen neigen zu Over-Confidence und Überoptimismus. Algorithmen ist dies unbekannt. Sie kennen weder Angst noch Gier und haben kein Ego. Deshalb: Marktteilnehmer sollten sich auf ihre menschlichen Stärken bei der Entwicklung der Handelsstrategie konzentrieren. Die Entscheidung über Kauf, Verkauf, Positionsgröße u. a. aber ist beim Algorithmus meist besser aufgehoben. „If you can replace judgements by rules and algorithms, they'll do better.“ Daniel Kahnemann, Psychologe und Nobelpreisträger.

[1] Grove, Zald, Lebow, Snitz, and Nelson, "Clinical Versus Mechanical Prediction: A Meta-Analysis"

### Über Intalcon Asset Management

Intalcon Asset Management (IAM) ist ein bankenunabhängiger Fondsadvisor und Anbieter von Algorithmen für den Handel mit Wertpapieren. Die Gründer des Unternehmens haben mehr als 20 Jahre lang weltweit institutionelle Investoren bei der Entwicklung regel-basierter Systeme beraten; dieses einmalige Wissen wird seit 2024 aktiv für den Fonds „Intalcon Global Opportunities“ eingesetzt; d. h., die Anlagestrategie dieses Fonds stützt sich auf langjährig getestete und in der Praxis bewährte Algorithmen.

Das besondere an Intalcon: 20 Prozent seiner Umsätze gehen an die gemeinnützige Intalcon Foundation. Die Stiftung unterstützt ökologische sowie soziale Projekte, die zur Eindämmung der Klimaerwärmung und zum Artenschutz beitragen. Die Vision von Intalcon ist eine Welt, in der eine überdurchschnittliche Rendite am Kapitalmarkt auch dazu dient, eine nachhaltige Zukunft für Kinder und Enkel zu sichern.



**intalcon** alpha for  
 impact

Intalcon Asset Management GmbH  
 Klaus A. Wobbe  
 Geschäftsführer / Managing Director  
 +49 421 40886-555  
[klaus.wobbe@intalcon.com](mailto:klaus.wobbe@intalcon.com)

Weiter Beiträge auf:  
[www.intalcon.com/magazin](http://www.intalcon.com/magazin)



## ALLIANCEBERNSTEIN (LUXEMBOURG) S.À R.L., MUNICH BRANCH

### Adresse

<b>Straße</b>	Erika-Mann-Strasse 9
<b>PLZ</b>	80636
<b>Ort (Land)</b>	Germany
<b>Webadresse</b>	<a href="https://www.alliancebernstein.com">https://www.alliancebernstein.com</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Volkmar
<b>Vorname</b>	Siegfried
<b>Funktion</b>	Sales
<b>Telefon</b>	+49 89 255 40401
<b>email</b>	<a href="mailto:siegfried.volkmar@AllianceBernstein.com">siegfried.volkmar@AllianceBernstein.com</a>
<b>Team</b>	5

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Our Global Client Group is focused on delivering the entirety of AllianceBernstein, across all asset classes, to clients in a way that appreciates the nuances of each client and that maximizes the value of interactions from the client's perspective. AllianceBernstein has a separate and dedicated Client Service function that is distinct from Product Management and Investment Management. Our Client Service organization is part of our Global Client Group and is solely focused on delivering AllianceBernstein's products and services to institutional clients in their local markets.

We have separate but similar institutional client service functions in our New York, Nashville, London, Munich, Tokyo, Hong Kong, Sydney, Melbourne, and San Antonio offices. Because our client service professionals understand the challenges and opportunities in each global market, our Client Relations Teams recognize each client's unique perspective and understand local market dynamics. We believe our ability to serve clients in virtually all parts of the world makes AllianceBernstein a preeminent resource for institutional investors worldwide.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

AB offers research and investment services to global investors in major world markets.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2010	1971
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2.69	672.72
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0.128	378.54
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2.56	294.22
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	4	493

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2010
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	12.6%	1.9%
Versicherungen	✓	37.8%	15.2%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	47.4%	22.4%
Unternehmen	✓	0.0%	1.1%
Vermögensverwalter	✓	1.7%	13.9%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	0.0%	0.4%
Andere	✓	0.4%	45.1%

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

AllianceBernstein is singularly focused on asset management and research. Our objective is to deliver better investment outcomes to our clients through differentiated research insights and innovative portfolio solutions designed to address the specific challenges they face. As an active manager, our differentiated insights drive our ability to deliver alpha. Our exclusive focus on asset management and research - without the potential distractions or conflicts associated with investment banking, insurance writing, commercial banking, or proprietary trading - helps us maintain a highly effective investment organization with a culture that exists solely to benefit our clients. AllianceBernstein has long recognized that environmental, social and governance issues present both potential risks and opportunities that can impact the performance of portfolios. When we became a PRI signatory in November 2011, we began formalizing the integration of ESG into our investment processes for most actively-managed equity and fixed income client accounts, funds, and strategies, a process that continues today. We also created a management infrastructure for responsible investment leadership that today helps us drive our firm’s strategy and commitment to these issues firmwide.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Through our Equities Platform, we deliver our firm’s differentiated insights in high conviction strategies. This Platform offers Strategies offering stable and consistent alpha, unique alpha, limited downside risk, and style diversification. Our actively-managed equity strategies span both global and regional universes across various capitalization ranges styles, including value, growth and core equities.

**Renten**

We offer a globally-integrated Fixed Income Platform, with the Strategies on this Platform incorporating both fundamental and quantitative research and harnessing our firm’s integrated research and innovative technology tools and systems. This Platform offers broad market, alpha-generating Strategies, Strategies that focus on credit spreads within markets, high yield strategies, and multi-sector and unconstrained strategies.

**Gemischt / Multi Asset**

Our Multi-Asset Platform leverages our firm’s ability to deliver insights across all markets to build comprehensive solutions focused on client outcomes. Our “outcome-oriented” solutions include retirement strategies, total return strategies, income/thematic strategies, and risk-managed strategies. We also offer factor and beta strategies, including index strategies.

**Immobilien**

Our Commercial Real Estate Debt (“CRED”) platform spans both the US and Europe, offering investment solutions to meet the specific needs of clients’ portfolios. The platform offers clients the capability to invest through commingled funds, separately managed accounts, and co-investments across a range of risk and return profiles, geographic focus, and leverage preference. For institutional investors, the strategies are unleveraged at the fund level and have the capability to invest across the capital stack. For our Private Client channel, we recently launched a leveraged open-ended private REIT to serve the unique needs of high net worth investors. All of the CRED investment vehicles offer attractive distributable income while protecting downside risk and serves as a hedge against inflation in a potential rising rate environment.

**Private Equity, Infrastruktur**

Our Private Equity Platform delivers differentiated solutions across multiple strategies including diverse primary PE funds, PE secondary investments, and direct equity co-investments, with a focus on small-cap and middle market buyout and growth equity strategies. The Platform leverages a strategic relationship between AB Private Credit Investors (the Advisor) and Abbott Capital Management (the Sub-Advisor), who have complementary strengths spanning manager selection, middle market expertise, bottom-up fundamental underwriting, and portfolio construction.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Our Alternatives Platform benefits from the combination of each manager’s independent agility coupled with AllianceBernstein’s institutional strength. We offer opportunistic strategies such as global multi-strategy. AB Arya Partners is a low-net, long/short equity-focused multi-manager platform investing across industries and geographies. Strategies are dynamically managed for risk and capital allocation and are designed to be uncorrelated to each other. The Fund seeks to generate attractive risk-adjusted returns with low volatility and low correlation to traditional asset classes through all market conditions. Our Systematic Alternatives team believes that a systematic approach to alternative strategies traditionally found in hedge fund structures allows the team to create solutions that are more liquid, transparent and customizable than traditional solutions. Our capabilities include Event Driven, Macro and Equity Long/Short strategies.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Integration, Engagement, Exclusion Criteria, Thematic, Best-in-Class, Impact

# Individuell, transparent, praktisch

## Was heißt das, Herr Isecke?

*Torsten Isecke:* Wir bieten Unternehmen im Rahmen ihrer betrieblichen Altersvorsorge eine ganzheitliche Lösung, die auf unserem hauseigenen Lebenszyklusmodell basiert. Wir modellieren den gesamten Lebenszyklus, also die Ansparphase und die Rentenphase. Der Vorteil: Neben den Rendite- und Risikovorgaben der Unternehmen können beispielsweise ESG-Parameter sowie weitere plan-spezifische Anforderungen wie unterschiedliche Auszahlungsoptionen (Einmalzahlung, Ratenzahlung lebenslange Rente) problemlos berücksichtigt werden. Im Resultat bieten wir ein hohes Maß an Individualisierung und eine einfache sowie kostengünstige Implementierung.

## Wie gehen Sie vor, wenn Sie ein Unternehmen beauftragt?

*Lars Cichos:* Wir leiten auf Grundlage der Planzusage für die Belegschaft und weiterer Anforderungen des Kunden einen Gleitpfad für das Lebenszyklusmodell ab, das heißt, es wird für die einzelnen Jahrgänge eine strategische Asset Allocation vorgenommen. Diese wird von uns getestet, fortlaufend überwacht und bei Bedarf angepasst. Typischerweise haben wir bis zwölf Jahre vor Rentenbeginn eine hohe Aktienallokation, die dann bis Renteneintritt zurückgefahren wird. In der Rentenphase haben wir einen hohen Anteil an Geldmarktfonds und Anleihen.

## Warum sind Ihre Lösungen transparent?

*Lars Cichos:* Ganz einfach, weil wir keine versteckten Kosten in unserem Modell haben und fast ausschließlich günstige ETFs und Geldmarktfonds nutzen.

## Und praktisch?

*Lars Cichos:* Praktisch, weil wir die Implementierung über einen Spezialfonds mit zwei Segmenten umsetzen. Der Aufsatz über eine KVG ist bei leistungsorientierten Pensionszusagen seit vielen Jahren Standard, für beitragsorientierte Pensionslösungen aber noch nicht sehr verbreitet. Diese Umsetzung ist mit geringem Aufwand möglich und erlaubt zudem ein Risikomanagement sowohl auf Segmentebene als auch für das gesamte Planvermögen.

## Welche Erfahrung hat Amundi mit bAV?

*Torsten Isecke:* Amundi verfügt über 50 Jahre Erfahrung im Bereich Employee Savings & Retirement und verwaltet hier zum 31.12.23 ein Vermögen von ca. 86 Milliarden Euro. Wir bieten ein Höchstmaß an Individualisierung bei der Entwicklung der kundenspezifischen Lösungen. Unser Haus bietet ein deutschsprachiges Team entlang der gesamten Wertschöpfungskette (Portfoliomanagement, Rechts-, Compliance-, Steuer- und Back-office-Abteilung).



Torsten Isecke ist Executive Director – Institutional Sales and Head of Corporate & Corporate Pensions bei Amundi Deutschland



Lars Cichos ist Senior Investment Strategy Advisor OCIO Solutions bei Amundi Deutschland

Stand: 31.12.2023, sofern nicht anders angegeben. Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an institutionelle Investoren in Deutschland. Die geäußerten Ansichten sowie die diskutierten Anlagemöglichkeiten sind nicht als Anlageberatung, Wertpapierempfehlung oder Hinweis auf den Handel eines Amundi Produktes zu verstehen. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind weder eine Garantie noch ein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung einer Anlage.



# Amundi

ASSET MANAGEMENT

## AMUNDI DEUTSCHLAND GMBH

### Adresse

**Straße** Arnulfstraße 124-126  
**PLZ / Postcode** 80636  
**Ort (Land)** München (Deutschland)  
**Webadresse** www.amundi.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



**Name** Koch  
**Vorname** Alexander  
**Funktion** Head of Third Party Distribution  
**Telefon** Tel: +49 69 742 21288  
 Mobile: +49 171 481 86 96  
**email** alexander.koch@amundi.com  
**Team** 9

#### Institutionell



**Name** Sirch  
**Vorname** Marco  
**Funktion** Director, Institutional Sales  
**Telefon** Tel: +49 69 506037 649  
 Mobile: +49 151 461 608 87  
**email** marco.sirch@amundi.com  
**Team** 12

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Amundi Deutschland hat rund 40 Mitarbeiter, die in kundenbezogenen Funktionen für verschiedene Kundensegmente tätig sind und aus Frankfurt und München heraus arbeiten. Das Sales/Relationship-Management-Team für institutionelle Kunden besteht aus zwölf Kollegen, unterstützt durch weitere Experten aus dem Client-Service-Team, die für die täglichen Kundenanfragen zuständig sind. Das in Deutschland ansässige Client Service Team verantwortet außerdem mit den ebenfalls vor Ort ansässigen Rechts-, Compliance- und Risikomanagementabteilungen die Anbindung von Kunden, externen KVGs und Verwahrstellen.

Amundi Deutschland verwaltet seit dem Jahr 1960 Mandate und Spezialfonds für Kunden mit Sitz in Deutschland. Aufgrund der Vielzahl von Drittmandaten, die wir verwalten, arbeiten wir mit vielen lokalen und globalen Fondsadministratoren (KVGs) und Verwahrstellen zusammen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Frankreich, USA, Italien, Großbritannien, Irland, Japan (insgesamt in 35 Ländern vertreten).

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1990	2004
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	123,4 (Q4, 23)	2.038,6 (Q4, 23)
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	61,4 (Q4, 23)	1.109,8 (Q4, 23)
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	62,0 (Q4, 23)	926,8 (Q4, 23)
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	27 (Q4, 23)	1.260,0 (Q4, 23)

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

Seit wann (Jahr)	1960
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	✓
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	15
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	15

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	10,73%	
Versicherungen	✓	12,23%	31,94%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	30,05%	
Unternehmen	✓	37,17%	9,99%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	Enthalten in Altersvorsorgeeinrichtungen	
Kirchliche Einrichtungen	✓	2,56%	
Vermögensverwalter	✓	6,13%	
Dachfonds	✓		15,90%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	0,28%	
Institutionelle Kunden	✓		23,32%
Staatliche Institutionen	✓		9,89%
Andere	✓	0,85%	8,95%

<sup>1</sup>Q4, 23 für Deutschland und Global

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Mit einem verwalteten Vermögen von 2.036,6 Milliarden Euro (Q4, 23) ist Amundi der führende Vermögensverwalter in Europa.

- Gemessen an der Größe des verwalteten Vermögens befindet sich Amundi unter den Top 10 der Vermögensverwaltungsbranche weltweit, und ist zusätzlich unangefochtener Marktführer in Europa.
- Die Teams sind in allen wichtigen entwickelten und aufstrebenden Märkten angesiedelt (35 Länder).
- Amundi bietet Anlagelösungen für mehr als 1.000 institutionelle Kunden sowie staatliche Einrichtungen weltweit. Außerdem werden Investmentlösungen für über 100 Millionen Privatkunden von Partnernetzwerken und Drittanbietern verwaltet.
- Amundi verfügt über ein breit gefächertes Angebot an Anlagelösungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Privatkunden sowie von institutionellen und Firmenkunden in aller Welt zugeschnitten sind.
- Mit einem SRI-Vermögen von 886 Milliarden Euro (Q4, 23) ist Amundi führend in der SRI-Vermögensverwaltung.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Amundi bietet Anlegern ein nahezu vollständiges Fondsangebot für Aktien aller Regionen, Themen und Marktkapitalisierungen. Wir wollen außerdem individuelle Lösungen entwickeln, die genau auf das Risikoprofil unserer Kunden abgestimmt sind. Die Anlageprozesse unserer erfahrenen Investment Teams haben sich über zahlreiche Marktzyklen bewährt und werden durch umfangreiche interne Ressourcen und Spezialisten unterstützt. Hierunter fallen Produkte mit regionalen Schwerpunkten (Europa, Global und Emerging Markets) sowie mit spezifischem Länderfokus.

Die Integration von ESG-Faktoren spielt bei einer Vielzahl der Strategien eine wichtige Rolle.

**Renten**

Amundi ist an allen wichtigen Rentenmärkten präsent. Unsere Kompetenzen decken die Bereiche Staatsanleihen, Investment Grade- und High-Yield-Unternehmensanleihen, inflationsgeschützte Anleihen, Emerging Market Debt, Asset-backed-Securities und Nachranganleihen ab. Mit unseren flexiblen und diversifizierten Euro-, US Dollar- und Global-Fixed-Income-Strategien bieten wir Kunden zusätzlich auch breitere Ansätze an.

Amundi bietet im Bereich der Anleihen nahezu das volle Spektrum an Subanlageklassen und ist zudem ein Vorreiter was die ESG-Integration bei Renten betrifft. Spezifische Strategien zu den Themen Green Bonds und Social Bonds bieten wir ebenfalls an.

**Gemischt / Multi Asset**

Bei Multi-Asset Strategien profitieren Anleger von den globalen Ressourcen von Amundi. Zudem hat Amundi über 35 Jahre Erfahrung in diesem Bereich und die Strukturierung von individuellen Multi-Asset-Lösungen für institutionelle Kunden gilt als eine der Kernkompetenzen. Amundi bietet eine umfassende Palette von Multi-Asset-Strategien an, welche die verschiedensten Bedürfnisse der Kunden berücksichtigt. Insbesondere das Multi-Asset Team für institutionelle Anleger in München bietet unseren Kunden eine hohe Expertise bei der Modellierung individueller Anlagestrategien, welche zudem in deutscher Sprache aufbereitet und diskutiert werden können.

Verantwortungsvolles Investieren liegt in der DNA von Amundi, daher ist ESG vollständig in unseren Multi-Asset-Prozess eingebettet. Bereits vor über 30 Jahren haben wir den ersten nachhaltigen Multi-Asset Fonds aufgelegt.

**Immobilien**

Amundi Real Estate investiert seit über 40 Jahren in Immobilien und entwickelt die Assets konsequent weiter. Aktuell verwalten wir mit 130 Mitarbeitern über 40 Mrd. EUR in Immobilien, mit einem Schwerpunkt auf Core und Core+ Assets in Europäischen Top-Städten in den Segmenten Wohnen, Hotel, Büro, Einzelhandel und Light Industrial. Wir bieten unseren Investoren offene und geschlossene Fonds, Mandate und Club-Deals an.

**Private Equity, Infrastruktur**

Private Equity

Amundi Private Equity investiert in profitable und wachstumsstarke Europäische KMU, die sich oft in Familienbesitz befinden und deren Eigentümer die Kontrolle über sie behalten wollen. Als aktiver Minderheitsinvestor haben wir einen Sitz im Verwaltungsrat und stellen Wachstumskapital. Dabei fokussieren wir uns auf Unternehmen, die von mindestens einem unserer definierten Megatrends profitieren: Technologie, Demografie, Globalisierung, Umwelt oder gesellschaftlichem Wandel.

Infrastruktur

Amundi Energy Transition (AET) investiert in grüne Infrastruktur und ist ein innovativer Akteur, der die Energiewende vorantreibt. Wir investieren in Infrastruktur zur Erzeugung erneuerbarer Energien (Wind, Sonne, Hydraulik, Biogas, ...), Infrastruktur für die Verteilung und Energieeffizienz (Wärmenetze, Kraft-Wärme-Kopplung, Speicherung und Frequenzregulierung, ...) und Verbrauchsinfrastruktur (Elektromobilität, Energieumrüstung, intelligente Verbrauchsmessung, ...).

Private Debt

Amundi Private Debt verwaltet mit 30 Professionals über 8 Mrd. EUR in Corporate Debt (Middle Market Direct Lending), Real Estate Debt (mit Fokus auf "investment grade equivalent") und Liquid Loans (LBO Debt). Die Teams profitieren von der Expertise, dem Wissen und dem Zugang der Amundi Fixed Income Plattform, der Amundi Real Estate Plattform und dem direkten Zugang zu mittelständischen Unternehmen über das Netzwerk der Crédit Agricole-Gruppe.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Wir bieten eine umfassende Palette an Hedgefonds- und Absolute-Return-Strategien im UCITS Mantel mit täglicher Liquidität und managen Fund of Fund Mandate für institutionelle Investoren.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	✓	<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Exclusions, Best-In Class, Engagement/Voting, Impact Investing

# Die Zukunft der Medizin gestalten mit Healthcare-Investments.

Jetzt informieren über die Gesundheitsfonds der Apo Asset Management GmbH.



[www.apoasset.de](http://www.apoasset.de)

Heute in die Gesundheit  
von morgen investieren



Die in dieser Marketingmitteilung enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzungen der Apo Asset Management GmbH zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Zukunftserwartung von Apo Asset Management wider, können aber erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnissen abweichen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann keine Gewähr übernommen werden. Der Wert jedes Investments kann sinken oder steigen und Sie erhalten möglicherweise nicht den investierten Geldbetrag zurück. Mit dieser Veröffentlichung wird kein Angebot zum Verkauf, Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder sonstigen Titeln unterbreitet. Die enthaltenen Informationen und Einschätzungen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Sie ersetzen u.a. keine individuelle Anlageberatung. Informationen zu Anlegerrechten sind auf der Homepage der jeweiligen Verwaltungsgesellschaft zu finden. Weitere ausführliche Hinweise zu den Chancen und Risiken enthält der Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt. Der Verkaufsprospekt, das Basisinformationsblatt sowie die dazugehörigen Halbjahres- und Jahresberichte sind die alleinige verbindliche Grundlage für den Kauf von Fondsanteilen. Sie sind erhältlich bei der Apo Asset Management GmbH, Tel. 02 11-8632-310, [vertrieb@apoasset.de](mailto:vertrieb@apoasset.de), , [www.apoasset.de](http://www.apoasset.de). Stand: 02/2024.



## APO ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Richard-Oskar-Mattern-Str. 6
<b>PLZ</b>	40547
<b>Ort (Land)</b>	Düsseldorf
<b>Webadresse</b>	www.apoasset.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Engels
<b>Vorname</b>	Benedikt
<b>Funktion</b>	Leiter Vertrieb
<b>Telefon</b>	+49-211-863231-37
<b>email</b>	b.engels@apoasset.de
<b>Team</b>	5

#### Institutionell



<b>Name</b>	Dittmer
<b>Vorname</b>	Andreas
<b>Funktion</b>	Produktmanager/Client Portfolio Manager
<b>Telefon</b>	+49-211-863231-16
<b>email</b>	a.dittmer@apoasset.de
<b>Team</b>	5

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Als Teil der Finanz- und Gesundheitswelt fördern wir die Lebensqualität der Gesellschaft. Durch unsere Fonds unterstützen wir nachhaltig Wachstum und Innovationen, vor allem in der Medizin. Den Menschen und Organisationen, die uns die Verwaltung ihrer Geldanlage anvertrauen, ermöglichen wir damit langfristig mehr finanzielle Freiheit und Sicherheit. Wir sehen uns auch in der Verantwortung, das Vertrauen in den Kapitalmarkt zu stärken und seine Chancen unseren Anlegerinnen und Anlegern zu eröffnen. Durch aktives Management einen Mehrwert zu schaffen, bildet die Basis unseres Handelns. Außerdem stellen wir hohe Ansprüche an die Rendite unserer Fonds, ebenso an die Servicequalität für unsere Partner und Anleger.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Luxemburg, Israel

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1999	1999
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	3,9	3,9
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	3,2	3,2
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,7	0,7
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	43	43

Daten incl. Medical Strategy per 31.12.2023

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1999
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	7
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	5

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	11	11
Versicherungen	✓	4	4
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	64	64
Unternehmen	-	-	-
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	11	11
Kirchliche Einrichtungen	-	-	-
Vermögensverwalter	✓	3	3
Dachfonds	✓	7	7
Stiftungen, Family Offices, NGOs	-	-	-

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die Apo Asset Management GmbH (apoAsset) ist seit über 20 Jahren ein führendes Wertpapierinstitut mit dem Schwerpunkt Gesundheit. Sie wurde 1999 gegründet, vielfach ausgezeichnet und verwaltet zusammen mit beteiligten Unternehmen ein Anlagevermögen von rund 4 Milliarden Euro für private und institutionelle Anleger. Ein weiterer Schwerpunkt sind Multi-Asset-Fonds. Das Unternehmen verfügt über ein europaweit einzigartiges Netzwerk für Gesundheits-Investments. Dazu gehören neben dem eigenen Fondsmanagement-Team auch die Beteiligung am Biotech-Investment-Spezialisten Medical Strategy GmbH, ein hochkarätiger wissenschaftlicher Beirat sowie die Gesellschafter Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG und Deutsche Ärzteversicherung AG. Weitere Informationen unter [www.apoasset.de](http://www.apoasset.de).

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

Zu unseren Strategien bieten wir mehrere Umsetzungsmöglichkeiten an: Entweder können Investitionen in eigene Fonds bzw. Masterfondssegmente oder in bereits etablierte Publikumsfonds mit institutionellen Tranchen erfolgen. Diese Fonds sind nach Artikel 8 SFDR-klassifiziert.

**Aktien**

Unsere Strategien mit Schwerpunkt Gesundheit:

- Das Fondskonzept „apo Medical Opportunities“ investiert weltweit in Aktien mit Schwerpunkt auf den weitgehend konjunkturunabhängigen Healthcare-Markt (u.a. Pharma, Biotech, Medizintechnik und Dienstleister). Das Fondsmanagement von apoAsset und Medical Strategy sucht aus dieser Vielfalt weltweit besonders aussichtsreiche Aktien aus, unabhängig von Börsenindizes, Regionen und Unternehmensgröße. Der Publikumsfonds setzt dieses erfolgreich seit 2005 mit einer Rendite in Höhe von rd. 9 % p.a. seit Auflage um.
- Das Fondskonzept „apo Digital Health“ selektiert globale Aktien, die sich mit der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt beschäftigen. Durch die Verschmelzung der Megatrends Gesundheit und Digitalisierung entstehen zum Teil völlig neue Wettbewerber, Geschäftsmodelle und Märkte mit hohem Wachstumspotenzial. Beispiele dafür sind Krankenhaus-IT, Robotik, künstliche Intelligenz, Telemedizin oder Services auf mobilen Geräten. Hierbei stehen medizinischer Fortschritt (Innovationen) und Effizienzsteigerungen im Vordergrund. Die institutionelle Tranche spiegelt seit 2017 ein außergewöhnliches Wachstum wider.
- Das Fondskonzept „apo Emerging Health“ investiert selektiv in besonders aussichtsreiche Aktien aus prosperierenden Schwellenländern (Asien, Vorderasien, Afrika, Mittel- und Südamerika) mit Schwerpunkt auf den dortigen stark wachsenden Healthcare-Markt (u.a. Pharma, Biotech, Medizintechnik und Dienstleister). Künftig lebt dort ein Großteil der Weltbevölkerung, und mit der wachsenden Mittelschicht steigt die Nachfrage nach moderner Medizin und Infrastruktur. Der institutionelle Publikumsfonds bildet eindrucksvoll die Dynamik dieser Anlageregion ab.
- Das Fondskonzept „MEDICAL BioHealth“ unseres Partners Medical Strategy investiert in börsennotierte Unternehmen aus dem Healthcarsektor, die auf die Entwicklung und Vermarktung von innovativen Präparaten und Therapien spezialisiert sind. Dabei konzentrieren sich die Investments im Bereich Biotechnologie auf Firmen, die durch Innovationskraft eine hohe Wertsteigerungsdynamik aufweisen. Dies sind zu einem größeren Teil auch kleinere und mittelgroße Unternehmen (Small und Mid Caps). Dieser vielfach ausgezeichnete Publikumsfonds hält sechs verschiedene Tranchen für strategische Investoren bereit.

**Multi Asset / Balanced**

Unsere Strategien im Multi-Asset-Bereich wurden in der Vergangenheit bereits vielfach von Telos analysiert und mit hohem Qualitätsrating ausgezeichnet:

- Aktiv, global gemanagte Multi-Asset-Konzepte:**  
 Die Multi-Asset-Konzepte investieren in aktive und zu geringen Anteilen auch in passive Zielfonds. Bei der zugrundeliegenden quantitativen Auswahl der Zielfonds werden über 80 verschiedene Anlageklassen gescreent. Die qualitative Analyse wird durch ein zusätzliches vom Anbieter unabhängiges und persönliches Zielfondsmanagergespräch unterstützt. Je nach Risikopräferenz des Investors wird eine individuelle Asset Allokation festgelegt. Seit 2001 existieren Publikumsfonds in drei verschiedene Risikostufen apo Piano, apo Mezzo, apoForte, auch für institutionelle Investoren.
- Passiv gemanagte Dachfonds:**  
 Der global investierende Dachfonds „Global ETFs Portfolio“ ist bis zu 100 % in Aktien-ETF-Zielfonds und temporär auch in Anleihen-ETF-Zielfonds allokiert. Das Fondskonzept sieht eine Gleichgewichtung mit einem jährlichen Re-Balancing vor. Die regionale Aufteilung besteht aus jeweils einem Drittel USA, Europa und weiteren Industriestaaten. Der Fonds ist aktuell eines der günstigsten Produkte seiner Art. Das Fondsmanagement nutzt ausschließlich bekannte, breite Indizes mit besonders günstigen Konditionen und guter Handelbarkeit. Neben einer Euro-Tranche wird auch eine Schweizer Franken-Tranche angeboten.
- Gemischter Fonds mit Branchenschwerpunkt Gesundheit:**  
 Der Mischfonds apo Medical Balance investiert als einziger seiner Art sowohl in Aktien als auch in Unternehmensanleihen des globalen Gesundheitsmarkts. Dazu zählen Bereiche wie Pharma, Biotechnologie, Medizintechnik, Dienstleistungen oder Digital Health. Die Auswahl der Unternehmen erfolgt unabhängig von Börsenindizes, Regionen und Unternehmensgröße. Anleihen können in bestimmten Phasen als Gegengewicht zur Volatilität von Aktien dienen. So können Investoren in mehrfacher Hinsicht am Megatrend Gesundheit partizipieren. Ratingagenturen zählen ihn zu den besten ausgewogenen Mischfonds.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Je nach Konzept:Ausschlusskriterien und/oder Best-in-Class siehe auch <a href="http://www.apoasset.de/ueber-uns/nachhaltigkeit">www.apoasset.de/ueber-uns/nachhaltigkeit</a>



## ARTIS INSTITUTIONAL CAPITAL MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Walter-Kolb-Straße 1-3
<b>PLZ</b>	60594
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.artis-icm.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Thürmer
<b>Vorname</b>	Sebastian
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer
<b>Telefon</b>	069-7191439-10 / 0172-664 2087
<b>email</b>	st@artis-icm.de
<b>Team</b>	Thürmer

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Für uns als Placement Agent steht der professionelle Austausch mit institutionellen Investoren an erster Stelle. artis ist im Besonderen auf die Bedürfnisse und Anforderungen von institutionellen Investoren (bspw. Versicherungen, Pensionskassen und -fonds, Versorgungswerke, Unternehmen, Banken und Sparkassen, kirchliche Einrichtungen sowie auch Stiftungen und Family Offices) in Deutschland, Österreich und der Schweiz spezialisiert. Durch unsere Expertise können wir zielgerichtet auf die jeweiligen aufsichtsrechtlichen und regulatorischen Anforderungen der unterschiedlichen Anlegergruppen reagieren. Im aktuellen Marktumfeld wird es für institutionelle Anleger immer anspruchsvoller, Renditevorgaben einzuhalten sowie diversifizierte und qualitativ hochwertige Produkte ausfindig zu machen. artis ermöglicht institutionellen Anlegern bestmögliche Investments mit einem Mix aus Nachhaltigkeit, Rendite und Zukunftstechnologien. Wir verfügen 40 Jahre Erfahrung im Umgang mit institutionellen Anlegern, den regulatorischen Gegebenheiten, Fondsstrukturen sowie über fast alle Anlageklassen und ist dadurch in der Lage, dem Anleger auch als holistischer Sparringspartner zur Seite zu stehen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	10/2018
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	k.A.
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	k.A.
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	k.A.
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	2

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	Seit 40 Jahren (D-A-CH-Region)
<b>Im Outsourcing</b>	Seit 20 Jahren
<b>Im Advisory</b>	Seit 20 Jahren
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	4
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓
<b>Andere</b>	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

artis ist ein unabhängiger Placement Agent für institutionelle Anleger mit der ausschließlichen Ausrichtung auf Immobilien (z. B. Sozialimmobilien und US-Wohnimmobilien) sowie Alternative Investments (z.B. Energie- oder Verkehrsinfrastruktur, Erneuerbare und Private Debt). Wir verstehen uns als Bindeglied zwischen spezialisierten Produktanbietern (Asset Managern) und institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum (D-A-CH-Region), mit denen wir im ständigen, intensiven Austausch sind.

artis ermöglicht institutionellen Anlegern optimale Investments, die sich durch einen ausgewogenen Mix aus Rendite, Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit auszeichnen. Im Fokus stehen wertige und renditeträchtige Anlagemöglichkeiten für den institutionellen Investor wie auch nachhaltige Lösungen für Wirtschaft, Finanzmärkte und Gesellschaft.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Immobilien**

Die Immobilienanlage ist elementarer Bestandteil eines breit diversifizierten Anlageportfolios und nimmt immer noch eine wichtige Rolle in der Allokation institutioneller Anleger ein. artis bietet institutionellen Investoren Zugang zu spannenden Anlagemöglichkeiten im Bereich der indirekten Immobilienanlage, welche unseren internen Due Diligence Prozess erfolgreich durchlaufen haben. Im Fokus stehen Investitionen, die sich durch Qualität, Innovation und Ausrichtung auf institutionelle Anleger auszeichnen. Aktuell sind wir mit einem US-Wohnimmobilienfonds sowie einen Sozialimmobilien Impactfonds mandatiert.

**Infrastruktur, Erneuerbare und Private Debt**

Eine steigende Anzahl von institutionellen Investoren hat in den vergangenen Jahren Alternative Investments in ihrem Portfolio integriert. Dieser Anteil wird in den kommenden Jahren weiter ausgebaut und auch breiter über Anlageklassen und Regionen diversifiziert werden, um im aktuellen Marktumfeld noch risikoadäquate Renditen erwirtschaften zu können.

artis bietet institutionellen Investoren Zugang zu Alternative Investments in Form von indirekten Investments (Einzelmandate + Poolfonds). Aktuell sind wir insbesondere in den Segmenten Energie-Infrastruktur, nachhaltige Verkehrsinfrastruktur, Erneuerbare Energien sowie Private Debt mandatiert. Alle Anlagemöglichkeiten haben unseren internen Due Diligence Prozess erfolgreich durchlaufen. Im Fokus stehen Investitionen, die sich durch Qualität, Innovation und Ausrichtung auf institutionelle Anleger auszeichnen.

**Weitere Services**

Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Portfoliomanagement

✓ Overlaymanagement

Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Kundenbetreuung

✓ Risikomanagement

ALM (Asset Liability Management)

TM (Transition Management)

Asset Allocation Beratung

✓ Kapitalmarkt - Research

LDI (Liability Driven Investment)

ETFs

Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte

✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI

Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen

ESG-Research – intern / proprietär

✓

ESG-Research – extern

✓

Eingesetzte Kriterien

Nachhaltigkeit spielt bei der Auswahl der Anlagemöglichkeiten eine wichtige Rolle. In Abhängigkeit von der Anlageklasse sowie der jeweiligen Strategie werden unterschiedliche ESG-Kriterien und Ansätze verfolgt.

# BANTLEON

Institutional Investing

## BANTLEON AG

### Adresse

**Straße** Claridenstrasse 35  
**PLZ** 8002  
**Ort (Land)** Zürich (Schweiz)  
**Webadresse** www.bantleon.com

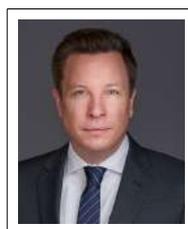
### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



**Name** Schwarzmann  
**Vorname** Christoph  
**Funktion** Leiter Partnervertrieb  
 Deutschland,  
 Österreich und Schweiz  
**Telefon** +49 89 2620 753-40  
**email** christoph.schwarzmann  
 @bantleon.com  
**Team** 4

#### Institutionell



**Name** Möller  
**Vorname** Ulf  
**Funktion** Leiter Relationship  
 Management Institutio-  
 nelle Investoren  
**Telefon** +49 511 288 789-31  
**email** ulf.moeller  
 @bantleon.com  
**Team** 6

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Betreuung unserer in Deutschland ansässigen institutionellen Kunden findet von Hannover (Deutschland) aus statt, der Partnervertrieb hat seinen Sitz in Hannover und München. Unser Relationship Management für institutionelle Investoren besteht aus einem 6-köpfigen Team, ausgezeichnet durch langjährige Erfahrung. Darüber hinaus ist jeder unserer Relationship Manager auf eine bestimmte Kundengruppe spezialisiert, sodass unsere Kunden stets einen Ansprechpartner haben, der beispielsweise mit den jeweiligen regulatorischen Rahmenbedingungen vertraut ist. BANTLEON legt großen Wert auf Personalkontinuität, welche sich insbesondere auch im Relationship Management in einer sehr geringen Fluktuation spiegelt.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Schweiz, Spanien und Italien

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1991	1994
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	23,6	23,9
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,24	0,33
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	23,37	23,57
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	30	49

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

**Seit wann (Jahr)** 2007  
**Im Outsourcing** -  
**Im Advisory** -  
**Anzahl der angebotenen Master-KVGen** 13  
**Anzahl der angebotenen Verwahrstellen** 13

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

BANTLEON ist ein Spezialist für konjunkturbasiertes und regelbasiertes Asset Management mit Fokus auf Kapitalerhalt in Kombination mit attraktiven Erträgen sowie ein Anbieter erstklassiger Master-KVG-Dienstleistungen. Hinter den Anlagestrategien steht ein Team aus erfahrenen Portfoliomanagern und quantitativen Analysten sowie einigen der weltweit besten Konjunkturanalysten. Mit mehr als 140 Mitarbeitern an den Standorten in Deutschland und der Schweiz verwaltet BANTLEON rund 24 Mrd. Euro in Publikums- und Spezialfonds (AuM). Das insgesamt betreute Vermögen (AuA) beträgt rund 41 Mrd. Euro (Stand: 31.12.2023). Zu unseren Kunden zählen Versicherungen, Industrieunternehmen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Banken, Sparkassen, Family Offices und zahlreiche Vertriebspartner aus dem deutschsprachigen Raum, Italien und Spanien.

Kernkompetenz von BANTLEON ist die Identifizierung und Bewertung aller Risikofaktoren in den globalen Anleihen- und Aktienmärkten sowie deren konjunkturstrategische Steuerung. Daneben werden prognoseunabhängige, regelbasierte Managementansätze eingesetzt. Zusammen mit einer fundierten Titelselektion und quantitativem Risikomanagement stehen als Ergebnis risikoreduzierte Portfolios, die attraktive Erträge bieten. Die Bandbreite unserer aktiven Lösungen reicht von hochqualitativen Anleihen- und Aktienportfolios über dynamische Multi-Asset-Strategien bis zu Risiko-Overlay-Konzepten und marktunabhängigen alternativen Ertragsquellen. Zudem haben wir eine langjährige Expertise in der passiven Abbildung globaler Aktienindizes.

Bei den Master-KVG-Dienstleistungen übernehmen wir neben der reinen Verwaltungsfunktion einer Service-KVG für Sondervermögen auch das Management ausgewählter Subfonds.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Aktive, konjunkturunabhängige Aktienstrategien mit deutlich reduzierten Kursschwankungen und indexnahe Strategien. Spezialgebiete sind neben börsennotierter Basis-Infrastruktur, welche substanzstarke Infrastruktur-Unternehmen mit den Chancen eines strukturellen Wachstumstrends und hohen Dividendenerträgen kombiniert, auch aktive quantitative Aktienstrategien mit dem Ziel, breite Aktienuniversen systematisch und risikooptimiert zu bewirtschaften. Im Zentrum dieser Strategien steht die gezielte Zerlegung und anschließende aktive Steuerung der Risiko- und Ertragsfaktoren jeder Einzelaktie.

**Anleihen**

Das Anleihenmanagement liegt uns in den Genen, denn wir haben mehr als 25 Jahre Erfahrung in der umfassenden Bewirtschaftung von Anleihen. Die Basis ist unsere Immunisierungsstrategie, in der wir die vier wichtigsten Ertragsbausteine im Anleihenmanagement optimal kombinieren und aktiv bewirtschaften: Duration, Zinsspread, Zinskurve und Inflationsindexierung. Bei der Bewirtschaftung der Bausteine sind die Ergebnisse der fundamentalen Konjunkturanalyse unserer mehrfach prämierten Volkswirte der Ausgangspunkt: Die Position im Konjunktur- und Kreditzyklus entscheidet über die Laufzeit-, Segment- und Branchengewichtungen ebenso wie über derivative Strategien. Außerdem bieten wir semi-aktive Ansätze zur individuellen, intelligenten und kosteneffizienten Abbildung von kundenspezifischen Anlagethemen und indexnahe Strategien an.

**Gemischt / Multi Asset**

Die taktische Asset Allocation zählt seit mehr als 15 Jahren zu unseren Kernkompetenzen. Unsere mehrfach ausgezeichnete Konjunkturanalyse in Verbindung mit den quantitativen Kompetenzen des »BANTLEON Quant Lab« ermöglicht die systematische Ertrags- und Risikooptimierung innerhalb unserer Multi-Asset-Strategien. Die Allokationsentscheidungen umfassen sowohl die dynamische Gewichtung der verschiedenen Assetklassen als auch die Auswahl von beispielsweise Laufzeiten, Stilfaktoren oder Sektoren. Unsere bewährten quantitativen Systeme zur Risikosteuerung stellen sicher, dass die vorgegebenen Risikobudgets optimal ausgenutzt und wirksam abgesichert werden. Aktive Multi-Asset-Strategien, unter anderem mit Fokus auf Nachhaltigkeit sowie Investitionen in Substanz- und Wachstumswerte der entscheidenden Zukunftsthemen: Nachhaltige Infrastruktur, Demografischer Wandel, Intelligente Städte, Digitale Disruptoren.

**Private Equity, Infrastruktur**

Unser Fokus auf börsennotierte regulierte Infrastruktur bietet institutionellen Investoren die Chance auf stabile laufende Erträge. Wir investieren anhand fundamentaler Analysen in langfristige, strukturelle Themen wie Urbanisierung, Energieversorgung, Mobilität und demografischer Wandel. Bevorzugte Charakteristika sind Robustheit gegenüber Konjunkturschwankungen, stetige Cashflows der Unternehmen, solide Dividendenpolitik und eine niedrige Aktienkursvolatilität. Weitgehend vermieden werden hingegen Investitionen in Infrastruktur-Anbieter mit unreguliertem Geschäft und mit Produktionsschwerpunkten wie Bau, Zement und Energieproduktion.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Durations- und Aktien-Overlay in den wesentlichen Marktsegmenten und globale Managed-Futures-Strategien sowie marktneutrale Long-Short-Equity-Strategien.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Ausschlusskriterien, Impact Investing, Best-in-Class, Engagement

# BANTLEON

## Institutional Investing

### Der Sweetspot am Anleihenmarkt

***Im aktuellen Kapitalmarktumfeld locken High-Yield-Anleihen mit durchschnittlichen Renditen von über 6% (Stand: 9. Februar 2024). Wesentlich attraktiver sind aber Nachranganleihen von Industrieunternehmen (Corporate Hybrids). Ihre Rendite entspricht derzeit nahezu der Rendite von High-Yield-Anleihen. Deren Ausfallraten lagen aber in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids aufgrund des soliden Investment-Grade-Ratings keine Ausfälle zu verzeichnen hatten. Auch die Erholungsphasen nach Kurseinbrüchen waren stets kürzer.***

Dass Anleihen nach dem starken Zinsanstieg wieder attraktiv sind, ist eine Binsenweisheit. Aber mit Blick auf die sich abkühlende Konjunktur sollten Anleger neben den relativ hohen Coupons auch die Risiken betrachten. Das gilt vor allem für High-Yield-Anleihen, wo derzeit Renditen von mehr als 6% locken – gemessen am »ICE BofA Euro High Yield Index«. Angesichts der konjunkturellen Entwicklung – die Eurozone befindet sich womöglich bereits in einer milden Rezession und die US-Wirtschaft dürfte spätestens im 2. Quartal 2024 ebenfalls an Fahrt verlieren – sollten Anleger sich ein anderes Anleihensegment anschauen: Nachranganleihen von Industrieunternehmen (Corporate Hybrids).

Für risikobewusste Anleger sind Corporate Hybrids nämlich eine gute Alternative zu High-Yield-Anleihen und auch angesichts der bereits wieder etwas gesunkenen Zinsen immer noch der Sweetspot am Anleihenmarkt. Ihre Rendite entsprach Mitte Februar mit gut 5,5% (ICE BofA Euro Non-Financial Subordinated Index) nahezu der Rendite von High-Yield-Anleihen. Deren Risikoprämien reflektierten aber noch nicht die zu erwartenden steigenden Insolvenzzahlen. Zudem lagen die Ausfallraten von High-Yield-Anleihen in Stressphasen an den Finanzmärkten bei über 12%, während die Emittenten von Corporate Hybrids keine Ausfälle zu verzeichnen hatten. Auch die Erholungsphasen nach Kurseinbrüchen waren in der Vergangenheit stets kürzer.

Darüber hinaus sind Corporate Hybrids auch solider als das High-Yield-Segment. So haben ihre Emittenten im Durchschnitt bessere Bilanzkennzahlen als High-Yield-Unternehmen und sind somit wesentlich krisenresistenter. Trotz der ähnlichen Performance werden Corporate Hybrids in der Regel von Emittenten mit Investment-Grade-Rating begeben – die nachrangigen Anleihen selbst sind aufgrund des hybriden Charakters gewöhnlich zwei Ratingstufen darunter einzuordnen.

Angesichts hoher Renditen liegt es nah, auch in Nachranganleihen von Finanzunternehmen (Financial Hybrids) zu investieren. Aber der Totalausfall von AT1-Anleihen der Credit Suisse im März 2023 machte klar, dass es einen wichtigen Unterschied gibt: Während die Rendite aufgrund der Nachrangigkeit in beiden Segmenten sehr attraktiv ist, können die Aufsichtsbehörden bei Financial Hybrids anordnen, dass mit dem Anleihenkapital die Finanzinstitute gerettet werden. Gleiches gilt beim Unterschreiten einer bestimmten Kernkapitalquote. Dagegen ist der Nominalwert bei Corporate Hybrids nur im Insolvenzfall gefährdet. Darüber hinaus liegt das Durchschnittsrating von Financial Hybrids (ICE BofA Contingent Capital Index) mit einem Wert von »BB+« bereits im Bereich High-Yield, während Corporate Hybrids (ICE BofA Euro Non-Financial Subordinated Index) auf einem Niveau von »BBB« liegen.

Auch die Performance ist – insbesondere in Stressphasen – sehr unterschiedlich: Während Financial Hybrids in der Coronavirus-Krise einen maximalen Kursverlust von -27,8% verzeichneten, erlitten Corporate Hybrids lediglich einen Drawdown in Höhe von -15,1%. Und im Jahr 2023 erreichte der maximale Drawdown bei Financial Hybrids -20,3, bei Corporate Hybrids nur -3,7%. Ebenso deutlich sind die Unterschiede bei den Erträgen: Financial Hybrids 4,0%, Corporate Hybrids 10,5%. Unter dem Strich sind Corporate Hybrids aus der Risiko-Ertrags-Perspektive das deutlich attraktivere Anlagesegment, insbesondere hinsichtlich der von uns mittelfristig erwarteten globalen konjunkturellen Abkühlung.

Um die Risiken zu minimieren, ist bei Corporate Hybrids eine aktive Bewirtschaftung wichtig: Weil diese Nachranganleihen im Insolvenzfall erst dann bedient werden, wenn die Ansprüche der vorrangigen Gläubiger vollständig erfüllt sind, sollten solide Emittenten ausgewählt werden. Zudem gilt es, neben den Unternehmen und der Marktsituation auch die Verträge der Corporate Hybrids zu analysieren.

# Schicken Sie Ihr Portfolio auf Europareise – nur mit der Nummer 1

Profitieren Sie von der Zinswende mit dem mehrfach ausgezeichneten **BayernInvest Renten Europa-Fonds**.

Alle Informationen zum Fonds finden Sie auf [bayerninvest.de/renten-europa](https://bayerninvest.de/renten-europa)

**Breites Anlageuniversum. Erfahrenes Fondsmanagement. Keine Währungsrisiken.**



Disclaimer: Zu Werbezwecken; allein verbindlich sind Verkaufsprospekt, wesentliche Anlegerinformationen, Geschäftsberichte, kostenfrei unter [www.bayerninvest.de](http://www.bayerninvest.de) oder [www.bayerninvest.lu](http://www.bayerninvest.lu); keine Gewähr für Entwicklung der Länder, Märkte, Branchen, Renditen; Veränderungen können zu vollem Verlust des Investments führen; Performance nach BVI-Methode; ersetzt keine Rechts-/Steuerberatung.

 Sterne  
im Morningstar Rating™



## BAYERNINVEST KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Karlstraße 35
<b>PLZ</b>	80333
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.bayerninvest.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Leimbeck
<b>Vorname</b>	Holger
<b>Funktion</b>	Bereichsleiter Kundenbetreuung und Vertrieb
<b>Telefon</b>	089 54 850 0
<b>email</b>	Kundenbetreuung@bayerninvest.de
<b>Team</b>	12

#### Wholesale



<b>Name</b>	Perschke
<b>Vorname</b>	Marcus
<b>Funktion</b>	Leiter Wholesale
<b>Telefon</b>	089 54 850 0
<b>email</b>	Kundenbetreuung@bayerninvest.de
<b>Team</b>	2

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Institutionellen und Wholesale Kunden bieten wir als Asset Manager und Master-KVG erstklassige Dienstleistungen in höchster Qualität. Die BayernInvest berücksichtigt individuelle Kundenwünsche und bietet Investoren maßgeschneiderte Lösungen. Mit Hilfe der modular aufgebauten Produktpalette, die durch exzellente risikoadjustierte Renditen überzeugt, werden die maßgeschneiderten Lösungen flexibel umgesetzt. Da wir, im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern, nahezu die gesamte Wertschöpfungskette In-House abbilden, können wir flexibler und schneller agieren. So ist beispielsweise die Aufnahme neuer und komplexer Anlageinstrumente innerhalb kurzer Zeit möglich. Dies gestattet eine optimale Nutzung der bestmöglichen Instrumente im Portfolio.

Die Kundenbetreuung der BayernInvest steht dem Kunden als zentraler Ansprechpartner zur Verfügung, der alle Anfragen des Kunden koordiniert. Auf Wunsch besteht für Kunden auch die Möglichkeit, direkt mit den Fachabteilungen in Kontakt zu treten. Die personelle Stabilität in nahezu allen Bereichen bildet die Basis für von gegenseitigem Vertrauen geprägte Zusammenarbeit, die durch stetige Assetzuflüsse honoriert wird. Dies alles führt zu höchster Produktqualität in allen Bereichen, individuell auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmte Anlagelösungen und langanhaltende Kundenbeziehungen, die durch höchste Kundenzufriedenheit gekennzeichnet sind. Daher ist die BayernInvest der strategische Berater des Kunden mit hoher Produkt-, Beratungs- und Problemlösungskompetenz.

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1989
<b>Im Outsourcing</b>	1991
<b>Im Advisory</b>	2006
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	2
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	18

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	18,81	18,81
Versicherungen	✓	24,48	24,48
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	22,97	22,97
Unternehmen	✓	20,99	20,99
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	In anderen Kategorien enthalten	
Kirchliche Einrichtungen	✓	in Stiftungen enth.	
Vermögensverwalter	✓	-	-
Publikums- /Investmentvermögen	✓	3,06	3,06
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	4,81	4,81
Andere	✓	4,88	4,88

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Wir machen Nachhaltigkeit profitabel. Und Profitabilität nachhaltig. Als Asset Manager mit Fokus auf nachhaltige Investmentstrategien bieten wir institutionellen und privaten Investoren maßgeschneiderte und innovative Anlage- und Risikomanagement-Konzepte, eine professionelle Fondsverwaltung sowie ein marktführendes Nachhaltigkeitsreporting. Die BayernInvest zählt zu den ersten deutschen Asset Managern, die bereits im Jahr 2011 die UN PRI unterzeichneten. Seit 2020 unterstützen wir die Green Recovery Alliance und fördern damit gezielt Investitionen in klimafreundliche Unternehmen und Infrastrukturen.

Mit der Plattform für Alternative Investment der BayernInvest Luxembourg S.A. setzen wir auch komplexe Anlagestrategien im Bereich der Alternativen Anlageklassen kundenindividuell um. Dabei bilden Investments mit attraktiven, stabilen Renditen und einem ausgewogenen Risikoprofil in den Bereichen Infrastruktur, Private Debt und Private Equity den Leistungsschwerpunkt des Kompetenzzentrums für Alternative Investments innerhalb der BayernInvest-Gruppe.

Als 100%ige Tochter der BayernLB verwalten wir per 31.12.2023 ca. 90,4 Mrd. Euro. Wir stehen für klare Orientierung, schnelle Umsetzung und verlässlich stabile Performance.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Die BayernInvest ist Asset Manager von sowohl aktiven als auch indexnahen Aktienportfolios. Wir bieten aktive Euroland-, Europa- und globale Aktienstrategien an. Mit unseren Nachhaltigkeitsstrategien, insbesondere der proprietären Klimastrategie, wie sie im DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz verfolgt wird, belegen wir, dass nachhaltiges Investieren und nachhaltige Profitabilität Hand in Hand gehen. Darüber hinaus bieten wir quantitative Faktor- sowie Dividenden-Strategien an, bei denen ebenfalls Nachhaltigkeitsthemen integriert werden. Regulatorische Bedürfnisse unserer Kunden greifen wir in spezifischen Strategien auf (z.B. LCR-optimierte Portfolios sowie ausschüttungsorientierte Strategien).

Alle gemäß der eigenen Anlagestrategie der BayernInvest verwalteten Publikumsfonds erfüllen die Vorgaben der Artikel 8 der Offenlegungsverordnung. Dies gilt auch für neue Publikumsfonds.

**Renten**

Die BayernInvest ist Asset Manager von sowohl aktiven als auch indexnahen Rentenportfolios. Unsere Kernkompetenz ist das aktive Management von Rentenmandaten. Gerade in Zeiten gestiegener Zinsen und volatiler Märkte gibt es Chancen, die durch ein aktives Management genutzt werden können.

Mit unserem Fokusprodukt „BayernInvest Renten Europa-Fonds“ zeigen wir, welche Möglichkeiten der Rentenmarkt bietet. Der Fonds weist seit Jahren eine herausragende risikoadjustierte Performance aus und ist unter anderem mit 5 Sternen von Morningstar und 2 Lipper Fund Awards und als „Bestes aktives Fondsmanagement“ (Capital) ausgezeichnet.

Das erfolgreiche Management von Credit-Portfolios belegt unser sehr guter Track Record in diesem Bereich. Neben Strategien, die sich gegenüber Investment Grade-Benchmarks messen lassen, verfolgen wir auch explizite Nachrang-, Crossover- und High Yield-Strategien. Allesamt versehen mit einem stringenten Nachhaltigkeitsansatz zur weiteren Verbesserung der langfristigen Rendite-Risiko-Struktur. Regulatorische Bedürfnisse unserer Kunden greifen wir in spezifischen Strategien auf. Dabei seien beispielhaft LCR-optimierte Portfolios sowie ausschüttungsorientierte Strategien genannt.

Alle gemäß der eigenen Anlagestrategie der BayernInvest verwalteten Publikumsfonds erfüllen die Vorgaben der Artikel 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung.

**Gemischt / Multi Asset**

Wer aktuell konkrete Renditevorgaben erreichen möchte bzw. muss, kommt an Investments in risikoreichere Assets nicht vorbei. Anlagekonzepte mit risikobehafteten Assetklassen erfordern eine robuste Asset Allokation und ein umfangreiches Risikomanagement. Ziel dabei ist, in allen Marktphasen durch ein aktives Management und eine konsequente Risikosteuerung einen positiven Ertrag zu erzielen. Hierfür bieten wir unseren Kunden Multi Asset-Portfolios auch in einem Total Return Ansatz.

In kunden-individuellen Lösungen für Multi Asset Fonds verfolgen wir das Ziel, sicherheitsorientierten Anlegern eine attraktive Wertentwicklung und hohe ausschüttungsfähige Erträge anzubieten.

Im Rahmen von Spezialfonds bietet die BayernInvest kundenindividuell maßgeschneiderte Investmentlösungen an. Hinsichtlich Anlageklassen, Renditeerwartungen und Risikotoleranz wird das Portfolio dynamisch auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasst. Der Einsatz moderner Diversifikationsmethoden erlaubt die Bildung robuster, und intelligent diversifizierter Portfolien, die das zulässige Portfoliorisikobudget unter Berücksichtigung sämtlicher Anlagerestriktionen jederzeit optimal zur Ertragssteigerung nutzen und auch die langjährige Kapitalmarktexpertise der BayernInvest in den relevanten Anlageklassen für das Portfolio nutzbar machen. Die BayernInvest verfolgt dabei einen Top-Down-Ansatz, bei dem ESG-Kriterien berücksichtigt werden und gleichzeitig eine kosteneffiziente Portfoliosteuerung sichergestellt ist.

**Immobilien**

Im Konzern BayernLB ist die Real I.S. AG das Kompetenzzentrum für Real Estate Investments:

<https://www.realisag.de/de/startseite/index.html>

**Private Equity, Infrastruktur**

Im Rahmen von Alternativen Assetklassen bildet die Administration von Investments mit attraktiven, stabilen Renditen und einem ausgewogenen Risikoprofil in den Bereichen Infrastruktur, Private Debt und Private Equity den Leistungsschwerpunkt der BayernInvest Luxembourg S.A. – dem Kompetenzzentrum für Alternative Investments innerhalb der BayernInvest-Gruppe. Ebenso gehört die Administration unverbriefter Darlehensforderungen in Luxemburger Fondsstrukturen sowie deutscher Vehikel gemäß den Anforderungen nach KaMaRisk zum Angebotspektrum.

Die BayernInvest bietet in Kooperation mit ausgewählten Partnern alternative Investmentlösungen an, z.B. im Bereich Infrastructure Equity. Dabei kombinieren wir die Administrationskompetenz der BayernInvest Luxembourg S.A. mit der spezifischen Investmentkompetenz der Partner und liefern investorengruppenbezogenen Mehrwert, insbesondere im Bereich der regulatorischen Begleitung und Ausgestaltung der Investmentlösungen. Zukünftige Erweiterungen des Angebots sind insbesondere im Bereich Infrastruktur entlang der drei Megatrends Digitalisierung, Demographie und Dekarbonisierung geplant.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	ESG-Integration, Ausschlusskriterien, Best-In-Ansätze, Impact Investing, Engagement & Voting, Reporting

## BELLEVUE ASSET MANAGEMENT (DEUTSCHLAND) GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Taunusanlage 15
<b>PLZ</b>	60325
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.bellevue.ch

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Ulmer
<b>Vorname</b>	Heiko
<b>Funktion</b>	Senior Sales
<b>Telefon</b>	+49 69 770 608 106
<b>email</b>	hul@bellevue.ch
<b>Team</b>	4

#### Institutionell



<b>Name</b>	Brühl
<b>Vorname</b>	Alexander
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer Bellevue Asset Management (Deutschland) GmbH
<b>Telefon</b>	+49 69 770 608 103
<b>email</b>	abr@bellevue-am.de
<b>Team</b>	2

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Kundenbetreuung für das deutsche institutionelle Geschäft erfolgt aus der Bellevue Asset Management (Deutschland) mit Sitz in Frankfurt am Main. Die Kundenbetreuer verfügen über eine langjährige Erfahrung in der Betreuung institutioneller Kunden. Anlageausschusssitzungen können auf Ebene der Kundenbetreuer und des Portfoliomanagements für alle angebotenen Strategien in deutscher Sprache erfolgen.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Global

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1993	1993
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2.2	7.3
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>		38

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2017
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	4
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	3

### Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Bellevue Asset Management ist Teil der Bellevue Group, einer unabhängigen, schweizerischen Investmentboutique mit Sitz in Zürich und Listing an der Schweizer Börse SIX. Bellevue wurde 1993 gegründet und zählt heute mit einem Kundenvermögen von 7.3 Mrd. Euro zu den führenden Investmentboutiquen in den Anlagebereichen Healthcare, spezialisierte Aktienstrategien und Multi-Asset. Die Bellevue Asset Management Deutschland GmbH stellt mit 15 Mitarbeitern vor Ort die wichtigste Auslandsniederlassung dar.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Eine unserer Kernexpertisen ist seit 30 Jahren der globale Gesundheitssektor. Angeführt von unserem Flaggschiff, der börsennotierten Beteiligungsgesellschaft BB Biotech AG, finden Investoren entsprechend ihrer Bedürfnisse eine breite Palette an Anlagefonds- und Mandatslösungen. Als UCITS-Fondslösung kann der global ausgerichtete Bellevue Healthcare Strategy einen Leistungsausweis von über 17 Jahren aufweisen. Der Fonds investiert in die 40 attraktivsten Gesundheitsfirmen und konnte durch seinen Ansatz sowie Ausrichtung den Gesamtmarkt deutlich übertreffen. Unser selektiver Investmentansatz spiegelt sich auch in regionalen Spezialthemen wider. Mit unseren Entrepreneur-Strategien setzen wir auf besonders aussichtsreiche familien- bzw. eigentümergeführte Unternehmen aus der Schweiz oder Europa.

**Renten**

Der Rentenfonds StarCapital Dynamic Bonds bietet Zugang zu einer global ausgerichteten und breit diversifizierten Rentenstrategie auf Basis eines antizyklischen Investmentstils. Die Fixed-Income-Alternative „Bellevue Global Income“ beabsichtigt unabhängig vom Marktumfeld, konsistente Mehrrenditen von 2-4% p.a. über dem entsprechenden 3-Monats Geldmarktsatz zu erzielen. Der Fonds investiert dabei weltweit in Anleihen, wobei das neutrale Portfolio Staatsanleihen und High Yield Anleihen mit je 50% gewichtet.

**Gemischt / Multi Asset**

Das Bedürfnis nach konservativen Renditeansprüchen bei kontrollierten Schwankungsrisiken decken wir mit unserer Bellevue Global Macro-Strategie ab – ein Multi Asset-Ansatz mit Fokus auf absolute Rendite. Tägliche Liquidität und strenge Governance nach Luxemburger Anlagefondsvorschriften kommen sicherheitsorientierten Anlegern zusätzlich entgegen. Der StarCapital Multi Income bieten ganzheitliche und sicherheitsorientierte Vermögensverwaltung auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrung des erfolgreichen Portfoliomanagements.

**Private Equity, Infrastruktur**

Zur Kernkompetenz im Bereich Private Markets gehören Teams mit Fokus auf Direktinvestitionen. So eröffnet der BB Entrepreneur Private qualifizieren Anlegern einen einzigartigen Zugang zu vielversprechenden Investitionen in wachstumsstarke KMU in der DACH-Region mit Fokus auf die Schweiz. Der Fonds investiert gemeinsam mit einer Investorengruppe von erfolgreichen UHNW-Unternehmerfamilien (Club Deals), sowie mit weiteren erfolgreichen Lead-Investoren.

**Hedgfonds, Absolute Return**

Abseits der ausgetretenen Pfade im Optionsmarkt bietet Bellevue Asset Management eine Optionsstrategie an, die eine regelmäßige Ertragsquelle bei begrenzten Risiken bietet und damit auch für defensiv orientierte Anlegerinnen und Anleger eine Alternative ist. Für den Fonds Bellevue Option Premium werden Put-Optionen vorwiegend auf US- amerikanische und europäische Aktienindices mit vergleichsweise kurzen Restlaufzeiten verkauft und parallel Put-Optionen mit identischen Restlaufzeiten aber unterschiedlichen Basispreisen gekauft. Zusätzlich werden Call-Optionen auf Volatilitätsindizes erworben. Angestrebt wird, mit diesem Optionskonzept für den Fonds stabile Zusatzerträge zu erwirtschaften.

**Weitere Services**

- |   |   |
|---|---|
| <b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b> | ✓ <b>Overlaymanagement</b>              |
| <b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>     | ✓ <b>Risikomanagement</b>               |
| <b>ALM (Asset Liability Management)</b>                       | <b>TM (Transition Management)</b>       |
| <b>Asset Allocation Beratung</b>                              | <b>Kapitalmarkt - Research</b>          |
| <b>LDI (Liability Driven Investment)</b>                      | <b>ETFs</b>                             |
|   | <b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b> ✓ |

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

- |   |  |
|---|--|
| <b>Unterzeichner der UN PRI</b>                                 | ✓  |
| <b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b> |  |
| <b>ESG-Research – intern / proprietär</b>                       | ✓  |
| <b>ESG-Research – extern</b>                                    | ✓  |
| <b>Eingesetzte Kriterien</b>                                    | («best-in-class») + negative Ausschlusskriterien |

# CAPITAL FOUR

## CAPITAL FOUR AIFM A/S

### Adresse

<b>Straße</b>	Bockenheimer Anlage 46
<b>PLZ</b>	60322
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.capital-four.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Albers
<b>Vorname</b>	Jan
<b>Funktion</b>	Managing Director, Head of Client Relations Germany and Austria
<b>Telefon</b>	+49 173 6738301
<b>email</b>	Jan.albers@capital-four.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Hauptansprechpartner für Kunden ist jeweils der Client Relations Manager (in Deutschland: Jan Albers). Die Client Relations Manager werden von unserem Client Service Team sowie unseren Institutional Client Portfolio Managern in Kopenhagen unterstützt. Als mittelständige Investment Boutique ist es für uns zudem selbstverständlich, dass unsere Portfoliomanager in die Betreuung unserer Kunden eingebunden sind.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Unser Hauptsitz ist in Kopenhagen. Daneben betreiben wir Büros in New York, London, Frankfurt und Stockholm

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2007	2007
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	3,5	20
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>	2	150

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2010
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	3
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	3

Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Versicherungen	✓		25%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓		46%
Kirchliche Einrichtungen	✓		
Vermögensverwalter	✓		9%
Dachfonds	✓		8%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓		10%
Andere	✓		2%

Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Capital Four ist eine reine Credit Boutique und mit rund 20 Mrd EUR der führende unabhängige Credit Asset Manager in den nordischen Ländern.

Unsere Plattform deckt 5 wesentliche Teilbereiche des Leveraged Finance Marktes ab: **High Yield, Leveraged Loans, Multi Asset Credit, Structured Credit** und **Private Credit**. Der Bereich Private Credit umfasst dabei **Corporate Direct Lending** und die **Infrastructure Debt** Strategie von Vantage Infrastructure.

Ein charakterisierendes Merkmal von Capital Four ist unser einheitlicher, bottom-up und team-orientierter Investmentprozess, der auf alle Strategien angewendet wird und uns ermöglicht stets die Kapazität unserer gesamten Plattform auf einzelne Kreditentscheidungen anzuwenden. Zudem entscheidet unser Investment Committee stets einstimmig und einzelfallbezogen über neue Investitionen. Dadurch entstehen einzigartige Mindestanforderungen, die Investmentideen erfüllen müssen, um in die Portfolios zu gelangen, was sich positiv in unserer Ausfallstatistik widerspiegelt.

Vantage Infrastructure gehört seit 2024 zu Capital Four. Das 25 Mitarbeiter starke Team arbeitet seit über 10 Jahren zusammen und managed derzeit rd 3,5 Mrd EUR in Infrastructure Debt Investments.

Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

Renten

**High Yield Bonds** – Fokus Europa + Nordamerika; bottom up getriebener, Benchmark relativer Ansatz mit 100-150 Bps Alpha-Ziel. Capital Four hat hier über 20 Jahre erfolgreichen Track Record mit europäischen High Yield Bonds.

**Leveraged Loans** – Fokus Europa + Nordamerika; bottom up getriebener Investmentansatz mit, je nach Ausgestaltung, Benchmarkorientierung oder absolutem Ertragsziel über einen Kreditzyklus.

**Structured Credit** – Gemanagte Portfolios von CLO Tranchen verschiedener CLO Manager entlang der Kapitalstruktur von CLOs. Wir managen Strategien mit Schwerpunkt High Grade Tranchen ebenso wie Strategien mit Schwerpunkt Mezzanine und Equity.

Bei CLO Equity bieten wir zudem Beteiligungsmodelle für das Eigenkapital unserer eigenen CLOs – siehe „Private Equity“.

**Multi Asset Credit** – Siehe „Multi Asset“

**Direct Lending** – Finanzierung von mittelständischen Unternehmen mit 10-20m EBITDA. Geographischer Fokus auf Nordics, DACH und Benelux. Sponsorgetriebener Ansatz. In-House Originierung mit Kontrolle über die Kreditbedingungen. Aktuell im Fundraising: PD V – Senior“ - Erstrangige Finanzierungen; Ertragsziel Cash + 7-8% IRR.

**Infrastructure Debt** – siehe „Infrastruktur“

Gemischt / Multi Asset

**Multi Asset Credit** - Fokus Europa + Nordamerika; flexible Allokation in alle liquiden und semi-liquiden Credit-Assets, d.h. HY Bonds, Loans, CLOs, Financials (vorallem AT1); bottom up getriebener Investmentansatz mit je nach Ausgestaltung, Benchmarkorientierung oder absolutem Ertragsziel über einen Kreditzyklus. Herzstück dieser Strategien ist unser einheitlicher Investmentprozess, der es uns erlaubt stets den relativen Wert einzelner Assets im liquiden Leveraged Finance Spektrum zu erfassen.

Wir bieten hier verschiedene Fondslösungen, mit unterschiedlichen Ertragszielen, ebenso wie Mandate an Publikumsfonds:

a) **Capital Four Total Return Credit Fund:** „Best Ideas“-Portfolio mit mittlerem Risiko;

b) **Capital Four Credit Opportunities Fund:** Opportunistisches Credit-Portfolio mit absoluten Ertragsziel von 8-12% p.a. über einen Kreditzyklus. SFDR Klassifizierung als Artikel 8 Fonds.

**Private Equity, Infrastruktur**

CLO Risk Retention: - Jedes CLO erfordert regulatorisches Eigenkapital. Wir bieten Investoren die Möglichkeit über unsere **Risk Retention Capital Programme** laufend in das regulatorische Eigenkapital unserer eigenen CLOs zu investieren. Hierbei handelt es sich um Closed-Ended Investmentprogramme mit Draw-Down Strukturen, die gemessen am Anlagehorizont (ca. 15 Jahre) und Ertragsziel (ca. 14% IRR) im Grunde ein Private Equity Investment darstellen. Allerdings mit einem sehr eng definierten Investmentfokus, so dass Investoren praktisch kein „Blind-Pool“ Risiko haben. Zudem bieten CLO Equity Investments i.d.R. sehr hohe anfängliche Ausschüttungen und stellen dadurch ein komplementäres Investment zu Anlagen mit einer ausgeprägten J-Curves, wie Private Equity und insbesondere Venture Capital.

**Infrastructure Debt** – Globale Finanzierung von Infrastrukturprojekten. Mandatslösungen mit unterschiedlichen Risikoprofilen von langfristigem Investment Grade bis Nachrang/Mezzanine. Fondslösung mit dem **Vantage Infrastructure Debt Fund (VIDF)**. VIDF investiert in nicht-geratete, erstrangige Kredite an mittelgroße Infrastruktur-Projekte und Infrastrukturinvestitionen der Energiewende. Die Strategie erzielt eine Ertragsprämie durch die Originierung kleinerer und komplexerer Finanzierungen und hat ein Ertragsziel von ca. 8-10% bei einem Kreditausfallrisiko, das mit Investment Grade vergleichbar ist.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern		
Eingesetzte Kriterien		Volle Integration im Investmentprozess; NZAM

# CAPITAL FOUR

## Direct Lending in Nordeuropa mit Capital Four

### **Nordeuropa ist eine attraktive Region für Direct Lending.**

Die Volkswirtschaften sind mittelständisch geprägt, robust aufgestellt und haben eine kreditgeberfreundliche Rechtsprechung, sowie solide, aber gleichzeitig flexible soziale Sicherungssysteme. Restrukturierungen und Verschmelzungen von Unternehmen sind vergleichsweise unkompliziert. Dies ist attraktiv für Private Equity Investoren, die sog. „GPs“. Das Fremdkapital für Leveraged Buy-Outs oder andere M&A Transaktionen wurde traditionell von den Banken gestellt. Der Risikoappetit der Banken wird durch die gestiegenen regulatorischen Anforderungen, vor allem beim Eigenkapital, mehr und mehr eingebremst. Das zeigt sich insbesondere bei den kleineren mittelständigen Unternehmen mit EBITDAs in einer Spanne von 10 - 25 Mio. Eur, das sog. „lower-middle Market“ Segment. Direct Lender wie Capital Four stellen mit ihren Private Debt Fonds mithin eine volkswirtschaftlich wichtige alternative Finanzierungsquelle für die Unternehmen dar. Zudem können Direct Lender häufig schneller verlässliche Kreditentscheidungen abgeben, was insbesondere im Kontext von M&A Transaktionen eine entscheidende Rolle spielt. Dabei können sie flexibleren Darlehenskonditionen und Kreditbedingungen abwägen und sind häufig in der Lage auch größere Kreditvolumina mit zusätzlichen flexiblen Linien für Akquisitionen anzubieten. Dies erspart den GPs Verhandlungen mit mehreren Fremdkapitalgebern.

### **Der Wettbewerb unter den Direct Lendern ist in Nordeuropa geringer.**

In Europa hat man diese Vorzüge sicherlich zuerst in Großbritannien und Frankreich erkannt, wo sich Direct Lending als Finanzierungsform bei M&A Transaktionen von Private Equity Investoren, den sog. „sponsored Deals“, bereits durchgesetzt hat. Die nordischen Länder sind hier noch unterrepräsentiert. Gleichzeitig wachsen die Volumen der Private Equity Fonds und die Transaktionen in Nordeuropa nehmen zu.

### **Capital Four hat eine starke Marktposition.**

Als führenden nordische Leveraged Finance Boutique hat Capital Four in dem Markt für Sponsor-getriebene Direct Lending Transaktionen für kleinere mittelständische Unternehmen in Nordeuropa eine herausragende Stellung. Dies liegt zunächst an den in über 20-jähriger Zusammenarbeit entstandenen Kontakten mit den vielen auf die Region und das Größensegment spezialisierten Private Equity GPs. Zum anderen können wir aufgrund unserer Struktur als spezialisierte Credit-Boutique mit einer integrierten Kreditplattform mit über 20 Mrd. EUR Anlagevolumen erhebliche Ressourcen in einzelne Transaktionen einbringen. Wir verwalten Private Debt seit 2013 und haben seitdem rund 3,5 Mrd. EUR an „committed Capital“ in über 100 Krediten investiert.

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an

**Jan Albers, CFA**

**Head of Client Relations, Germany / Austria**

**Email: [jan.albers@capital-four.com](mailto:jan.albers@capital-four.com)**

**Mob: +49 173 6738301**



## CARMIGNAC GESTION LUXEMBOURG, Niederlassung Deutschland

### Adresse

<b>Straße</b>	Junghofstraße 24
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main (Deutschland)
<b>Webadresse</b>	www.carmignac.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



**Name** Hemmer  
**Vorname** Nils  
**Funktion** Head of Country  
 Germany & Austria  
**Telefon** +49-69-71042-3615  
**email** nils.hemmer@  
 carmignac.com

#### Institutionell



**Name** Kopp  
**Vorname** Markus  
**Funktion** Director Business  
 Development Wholesale  
 & Institutional Germany  
**Telefon** +49-69-71042-3639  
**email** markus.kopp@  
 carmignac.com

#### Institutionell



**Name** Metzen  
**Vorname** Andreas  
**Funktion** Business Development  
 Director - Institutional  
 Germany & Austria  
**Telefon** +49-69-71042-3616  
**email** andreas.metzen@  
 carmignac.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

#### Ein unabhängiges 35-jähriges Familienunternehmen mit Tradition

Carmignac ist eine französische unabhängige Vermögensverwaltung, die 1989 von Édouard Carmignac und Eric Helderlé gegründet wurde. Sie zählt zu den führenden europäischen Anbietern und basiert auf der Grundlage von drei Prinzipien:

Ein Team aus selbständig denkenden Mitarbeitern.  
 Die Freiheit unabhängige Risikoanalysen durchführen zu können.  
 Der Mut daraus starke Überzeugungen abzuleiten und nach diesen zu handeln.

#### Unser Investment-Ansatz

Wir sind bestrebt bedeutende Trends frühzeitig zu erkennen, um langfristige Wachstumschancen zu nutzen. Diese Philosophie untermauert Carmignac seit seiner Gründung, bis zum heutigen Tage. Über 2 Mrd. Euro eigenes Kapital der Familie Carmignac und der Belegschaft sind in den eigenen Fondsstrategien investiert.

- 30,3 Mrd. € AUM
- über 2 Mrd. € Eigenkapital in Carmignac Fonds
- über 300 Mitarbeiter
- 63 Fondsmanager und -analysten
- 25 Investmentstrategien
- 15 Vertriebsländer

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Weltweite Präsenz mit zentralen Niederlassungen in Paris, Luxemburg und London. 6 weitere Büros in Europa. Vertrieb unserer Fonds in 16 Ländern.

	Deutschland	Global
Beginn des Marktauftritts (Jahr)	2004	1989
Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)		30,3
Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)		
Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)		
Anzahl der Investmentspezialisten		63

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

	Anteil an AUM (in %)	
	Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	✓
Versicherungen	✓	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	✓
Unternehmen	✓	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓	✓
Vermögensverwalter	✓	✓
Dachfonds	✓	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

**Unser Fokus ist eine aktive Vermögensverwaltung für unsere Kunden**

Um die langfristigen Wertsteigerungsziele unserer Kunden zu erreichen, wenden wir einen auf Überzeugungen basierenden aktiven Investmentansatz im Rahmen ausgewählter Strategien an, welche sich mit hohen Active Share und hohen Tracking Error zeigen. Unser globaler Ansatz mit einer 35 Jahre lang erfahrenen makro-ökonomischen Expertise (Top-Down), kombiniert sich mit internationalen renommierten Bottom-Up-Investmentteams.

**Unser institutionelles Angebot in Deutschland**

Erweitertes Vertriebsteam für Entwicklung und Servicing institutioneller Investoren. Innovative und bewährte institutionelle Spezialfondslösungen aus unserer Abteilung "Investment Solutions". Seminare zu Spezialthemen; persönliche Fondsmanagementgespräche vor Ort beim Kunden; gemeinsame Produktentwicklung;

Mit dem Beginn des Marktauftritts 2004 und der Eröffnung der Niederlassung in Frankfurt 2011 haben wir zusätzlich den Weg für unsere Kunden durch ein in die Breite und in die Tiefe kompetentes Investment-Team, speziellen und der Zeit angepassten Anlagestrategien, und einem unterstützenden Vertriebsteam erweitert und gebnet.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

**Internationale Aktien**

**Carmignac Portfolio Investissement, Artikel 8 SFDR** (ISIN LU0992625839): Mehr als 35 Jahre erfolgreicher Track-Record. Ziel ist anhand eines systematisch-disziplinierten aktiven Ansatzes Qualitätsunternehmen mit nachhaltiger Profitabilität zukünftiger Themen, wie Digitalisierung, demografischer Wandel, technologische Beschleunigung und Klimawandel, zu selektieren.

**Carmignac Portfolio Grandchildren, Artikel 9 SFDR** (ISIN LU1966631266): Ein Fonds, der sich auf die Auswahl hochwertiger Unternehmen aus aller Welt mit solider Finanzlage und nachhaltiger Rentabilität konzentriert. Ein Anlageprozess, der sich auf eine eingehende Fundamentalanalyse, eine Auswahl nach quantitativen Kriterien und einen sozialverantwortlichen Investmentansatz stützt. Ein konzentriertes Portfolio aus vielversprechenden Titeln, das einen geringen Umschlag aufweist, um Ihnen langfristig ein stetiges Kapitalwachstum zu bieten.

**Carmignac Portfolio Human Xperience, Artikel 9 SFDR (ISIN LU2295992247):** Sozialer Themenfonds: Eine Strategie, deren thematischer Schwerpunkt auf der Kunden- und der Mitarbeiterzufriedenheit liegt. Quantitatives Know-how und Erfahrung im Umgang mit „alternativen“ Datenquellen. Die Strategie funktioniert branchen- und regionenunabhängig, da sie darauf abzielt, anhand unserer firmeneigenen Datenbank sowie eines Best-in-Class-Ansatzes Unternehmen mit attraktiven Bewertungen auszuwählen.

**Thematische globale Aktien mit Fokus auf das ESG Merkmal Environmental**

- **Carmignac Portfolio Climate Transition, Artikel 8 SFDR (LU16237620909):** Fokussierung auf Unternehmen erneuerbarer Energien und grünen Wertschöpfungsketten. Die Architektur der Strategie besteht aus grüner Energie, grünen Technologien und Transformationsprozessen von Unternehmen in eine umweltfreundliche Zukunft. Der Fonds investiert nach Taxonomie-Vorgabe mindestens 60% seines Vermögens in Unternehmen, die zum Klimaschutz beitragen.

**Thematische globale Aktien mit Fokus auf das ESG Merkmal Governance**

- **Carmignac Portfolio Family Governed, Artikel 8 SFDR (LU1966630961):** Investiert in Familienunternehmen, die langfristig ausgerichtet sind, attraktive Wachstumsprofile haben und den Anlegerinteressen entsprechende Strategien nutzen. Herzstück der Strategie ist Carmignac's proprietäres und über viele Jahre entwickeltes Family Governed-Analyse und Datenbank-Tool. Der Fonds besitzt ein SRI-Label mit vierteljährlichem Audit vom französischen Ministerium.

**Europäische Aktien**

- **Carmignac Portfolio Grande Europe, Artikel 9 SFDR (LU1623761951):** Erst quantitativ, dann fundamental getriebener systematisch-disziplinierter Ansatz mit Fokus auf Secular Growth und den 17 SDG's der Vereinten Nation. Der Fonds profitiert von der Vielfalt und Komplexität in Europa, und selektiert Innovation und nachhaltig qualitatives Wachstum. Der Fonds besitzt ein SRI-Label mit vierteljährlichem Audit vom französischen Ministerium.

**Schwellenländer-Aktien**

- **Carmignac Portfolio Emergents, Artikel 9 SFDR (LU1623762413):** Erst Top-Down, dann Bottom-Up Stock-Picking Analyse mit Fokus auf Secular Growth und den 17 SDG's der Vereinten Nation. Der Fonds profitiert von der langjährigen und bewährten Expertise des Carmignac EM-Fondsmanagementteams. Im Vordergrund steht qualitatives und nachhaltiges Wachstum der Gewinner von heute und morgen in den Emerging Markets zu erkennen und zu selektieren. Der Fonds besitzt ein SRI-Label mit vierteljährlichem Audit vom französischen Ministerium.
- **Carmignac Portfolio China New Economy, Artikel 8 SFDR (LU2295992676):** Mit Überzeugung anlegen: Ziel sind Unternehmen der chinesischen New Economy, die langfristig vom wirtschaftlichen Wandel und von Reformen profitieren. Selektiv anlegen: Bevorzugt werden heimische Qualitätsunternehmen mit hoher Ertragstransparenz unter Ausschluss von Unternehmen, die von der Auslandsnachfrage abhängen. Nachhaltig anlegen: Analyse der Unternehmen anhand ihres Finanzprofils, aber auch anhand ihrer Praktiken in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG).

**Renten**

- **Carmignac Portfolio Sécurité, Artikel 8 SFDR (LU0992624949):** Risikoklasse 2, Euro-Rentenfonds mit niedriger Duration. Aktiver Ansatz und Flexibilität bei der Steuerung der modifizierten Duration von -3 bis +4, Assetklassen und Allokation von Industrie- und Schwellenländern, Staats- und Unternehmensanleihen.
- **Carmignac Portfolio Flexible Bond, Artikel 8 SFDR (LU0992631217):** Risikoklasse 3, globaler Total-Return-Ansatz in Euro ohne Währungsrisiko mit aktiver und flexibler modifizierter Duration von -3 bis +8. Benchmark-unabhängiger Ansatz über Industrie- und Schwellenländern, Staats- und Unternehmensanleihen, sowie CLO's und Wandelanleihen.
- **Carmignac Portfolio Global Bond, Artikel 8 SFDR (LU0992630599):** Globales Anlageuniversum zur Ermittlung und Nutzung makroökonomischer Trends weltweit. Zugang zu zahlreichen Performancetreibern in den Industrie- und Schwellenländern, inkl. Fremdwährungen. Dynamischer und flexibler Ansatz zur Anpassung an die verschiedenen Marktzyklen.
- **Carmignac Portfolio Credit, Artikel 6 SFDR (LU1623763148):** Risikoklasse 4, benchmark-unabhängiger globaler Unternehmensanleihefonds in Euro ohne Währungsrisiko. Im Vordergrund steht ein fundamentaler und selektiver Bond-Picking-Prozess in Kombination mit antizyklischen und opportunistischen Ansatz entlang des Kreditzyklus. Keine Durations- und Währungswetten.
- **Laufzeitfonds: Carmignac Credit 2029, Artikel 8 SFDR (ISIN FR001400KAX0):** Eine Carry-Strategie mit Laufzeit bis 2029, die planbare Renditen bietet. Ein überzeugungsbasierter Anlageprozess, um ein breit gefächertes Portfolio aus Schultiteln aufzubauen, die im Durchschnitt ein „Investment Grade“-Rating aufweisen. Im Laufe der Zeit sinkende, streng kontrollierte Risiken dank der festen Laufzeit und einer systematischen Absicherung des Wechselkursrisikos.
- **Carmignac Portfolio EM Debt, Artikel 8 SFDR (LU1623763734):** Risikoklasse 4, Zugang zu einem breiten Spektrum an Performancefaktoren in Schwellenländern: Lokalwährungsanleihen, Fremdwährungsanleihen und Währungen. Ein benchmark-unabhängiger und systematisch/disziplinierter Prozess, um attraktive Chancen und positive Realrenditen in den Schwellenländern zu erzielen. Vollständige Einbindung im Auswahlprozess der Merkmale E, S und G anhand eines ESG-Scoring-Modells, Minimum 60% in Anleihen zu investieren, die in einer Bewertung von 3 und höher eingestuft sind.

**Gemischt / Multi Asset**

- **Carmignac Portfolio Patrimoine, Artikel 8 SFDR (LU0992627611):** Mehr als 35 Jahre erfolgreicher Track-Record. Max. 50% Aktienquote. Aktiver, flexibler und benchmark-unabhängiger globaler Mischfonds mit dem Doppelmandat langfristig Vermögen zu schützen und aufzubauen.
- **Carmignac Portfolio Patrimoine Europe, Artikel 8 SFDR (LU1744630424):** Nutzt die attraktivsten Renditechancen an den europäischen Aktien- und Anleihemärkten bei begrenztem Währungsrisiko von 20%. Max. 50% Aktienquote. Aktiver, flexibler und benchmark-unabhängiger Investment-Ansatz mit Fokus auf die SDG's der Vereinten Nationen und dem Doppelmandat risikoadjustierte Renditen mit Verantwortliches Investieren zu kombinieren. Der Fonds besitzt ein SRI-Label mit vierteljährlichem Audit vom französischen Ministerium.
- **Carmignac Portfolio Emerging Patrimoine, Artikel 8 SFDR (LU0992631647):** Schwellenmarkt-Mischfonds mit max. Aktienquote von 50%. Aktiv, flexibler und benchmark-unabhängiger Investment-Ansatz mit den Portfoliomanagement-Team vom Carmignac Portfolio Emergents und Carmignac Portfolio EM Debt. Der Fonds besitzt ein SRI-Label mit vierteljährlichem Audit vom französischen Ministerium und fokussiert sich auf die 17 SDG's der Vereinten Nationen.

**Alternatives**

- **Carmignac Absolute Return Europe, Artikel 8 SFDR (FR001400JG56):** Ein diversifiziertes Portfolio auf Basis eines kombinierten Top-down- und Bottom-up-Ansatzes zur Nutzung von Marktineffizienzen. Eine aktive Verwaltung des Nettoaktienexposures (-20% bis +50%). Diszipliniertes Portfoliorisikomanagement zur Begrenzung des Abwärtsrisikos.
- **Carmignac Portfolio Merger Arbitrage, Artikel 8 SFDR (LU2585801090):** Eine defensive Merger-Arbitrage-Strategie, die darauf abzielt, bei begrenzter Korrelation zu den Aktienmärkten bessere Renditen zu erzielen als der Geldmarkt. Eine alternative Strategie mit einem sozial verantwortlichen Investmentansatz und einem Fokus auf den offiziell bekanntgegebenen Fusionen und Übernahmen in den Industrieländern. Die Strategie bietet eine positive Korrelation zu den Zinssätzen.
- **Carmignac Portfolio Merger Arbitrage Plus, Artikel 8 SFDR (LU2585801330):** Eine aktive Merger-Arbitrage-Strategie, die darauf abzielt, bei begrenzter Korrelation zu den Aktienmärkten positive absolute Renditen zu erzielen. Eine alternative Strategie mit einem sozial verantwortlichen Investmentansatz und einem Fokus auf den offiziell bekanntgegebenen Fusionen und Übernahmen in den Industrieländern. Die Strategie bietet eine positive Korrelation zu den Zinssätzen.
- **Carmignac Portfolio Long-Short European Equities, Artikel 8 SFDR (LU0992627298):** Aktiver Stock-Picker auf der Suche nach asymmetrischen Risk-Reward-Situationen mit einer Kombination von Long- und Short-Positionen bei -20% bis +50% Netto-Aktienexposure. Keine Pair-Trades.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓

**Seit 2012 Unterzeichner der UNPRI.**

ESG in 100% unserer Fonds mit Ausschlussrichtlinien, Engagement und unternehmenseigenes aktives ESG-Analyse-System, names START (System for Tracking and Analysis of a Responsible Trajectory).

**Eingesetzte Kriterien**

Carmignac’s ESG Approach richtet sich nach dem **Best Effort und Best-In-Universe-Prinzip**; Artikel 6, 8 und 9 Fondslösungen und -strategien zur Auswahl, siehe aktuelles Verkaufsprospekt vom März 2021 und Carmignac’s SFDR Leitfaden; SRI Label Fonds-Auswahl aus den unterschiedlichen Regionen und Themen mit vierteljährlichen Audit vom französischen Ministerium.



# COMGEST

## COMGEST DEUTSCHLAND GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Kennedydamm 24
<b>PLZ</b>	40476
<b>Ort (Land)</b>	Düsseldorf
<b>Webadresse</b>	www.comgest.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Pollitaras
<b>Vorname</b>	Thorben
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer, Managing Director
<b>Telefon</b>	0211 – 44 03 87 22
<b>email</b>	tpollitaras@comgest.com
<b>Team</b>	3

#### Institutionell



<b>Name</b>	Neupert
<b>Vorname</b>	Maximilian
<b>Funktion</b>	Investor Relations Manager
<b>Telefon</b>	0211 – 44 03 87 26
<b>email</b>	mneupert@comgest.com
<b>Team</b>	3

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Zu unseren Kunden gehören institutionelle Anleger aus Europa, Asien-Pazifik, dem Mittleren Osten und Nordamerika. Unsere Kunden sind langfristig orientierte Anleger, darunter Staatsfonds und andere internationale Organisationen, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices, Stiftungen, Privatbanken und Multi-Manager. Mit unserem Anlageansatz können wir über Spezialfonds maßgeschneiderte Portfolios unter Berücksichtigung kundenspezifischer Anforderungen und Vorgaben aufbauen.

Loyalität prägt unsere Kundenbeziehungen, die wir im Laufe langer Partnerschaften durch gegenseitiges Vertrauen und Integrität aufgebaut haben. Die Stärke dieser Kundentreue zeigt sich insbesondere in Krisenzeiten.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Mit Anlageexperten in allen wichtigen Regionen der Welt bieten wir Fonds mit globalen, regionalen und länderspezifischen Schwerpunkten an.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2005	1985
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	4,9	29,3
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	1,8	7,4
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	3,1	21,9
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	0	50

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2009
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	8
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	8

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	30%	22%
Versicherungen	✓	7%	15%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	12%	16%
Unternehmen	✓	2%	10%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	3%	3%
Kirchliche Einrichtungen	✓	10%	5%
Vermögensverwalter	✓	21%	13%
Dachfonds	✓	5%	5%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	6%	7%
Andere	✓	4%	4%

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Comgest ist ein globaler Asset Manager mit Hauptsitz in Paris und Niederlassungen in Europa, im asiatisch-pazifischen Raum und Nordamerika. Seit der Gründung im Jahr 1985 investiert das Unternehmen ausschließlich in Qualitätswachstumsaktien aus einer Vielzahl von Regionen und ist vollständig im Besitz der Mitarbeitenden und Gründer. Die beiden Firmengründer Jean-François Canton und Wedig von Gaudecker teilten die Vision einer unabhängigen Partnerschaft verbunden mit dem Fokus auf ausschließlich einem Anlagestil.

So fördert Comgest seither ein langfristig orientiertes und verantwortungsbewusstes Miteinander unter den Mitarbeitern, setzt sich dabei für eine Kultur einer nachhaltigen, diversifizierten Partnerschaft ein und verfolgt das Ziel, den Anlegern einen beständigen Qualitätswachstumsansatz für Kapitalanlagen an den internationalen Aktienmärkten zu bieten.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Unsere Philosophie gründet auf der Überzeugung, dass

- sich Fundamentaldaten auf lange Sicht durchsetzen und sich das Kurswachstum dem Gewinnwachstum je Aktie annähert,
- die Märkte den Wert eines Unternehmens mit starkem und nachhaltigem Wettbewerbsvorteil sowie dauerhaft überdurchschnittlichem Gewinnwachstum in der Regel falsch einschätzen,
- nachhaltiges Gewinnwachstum je Aktie zu überdurchschnittlichen Anlageerträgen bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Risiko führen kann.

Unsere Erfahrung zeigt, dass wir Werte für unsere Anleger schaffen, indem wir unsere intensiven Bottom-up-Analysen auf Unternehmen konzentrieren, die nach unserer Einschätzung überdurchschnittliches Gewinnwachstum erzielen.

Comgest verfolgt einen auf Qualitätswachstum fokussierten Anlagestil, der ESG-Faktoren integriert: über eine vollständige Unternehmensanalyse, die die entsprechenden Titel eingehend prüft – und entsprechend ausgereifte Engagement-Prozesse. Gepaart mit der eigenverantwortlichen Partnerschaft und einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung lebt Comgest Nachhaltigkeit aus der Tiefe des Selbstverständnisses heraus. Deshalb verwalten wir Portfolios mit einem niedrigen CO2-Fußabdruck, haben bereits 2010 die UN PRI unterzeichnet und sehen unsere Investmentprozesse und -produkte für alle weiteren EU-weiten Regulierungen gut aufgestellt.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Ausschlusskriterien, Best-in-Universe, Engagement, Responsible Investment Reporting



## Compounders-Aktien: Krisenfeste Marathonläufer mit Zinseszinsseffekt



Franz Weis, Alistair Wittet und Pierre Lamelin  
Co-Portfoliomanager der Comgest Growth Europe Compounders-Strategie

Die Märkte werden dieses Jahr durch die Wahlen in den USA und im Vereinigten Königreich, das dritte Jahr des Krieges in der Ukraine sowie die eskalierenden Spannungen im Nahen Osten belastet werden. In diesem herausfordernden Marktumfeld bewähren sich insbesondere qualitativ hochwertige und langlebige Unternehmen, sogenannte „Marathonläufer“. Der Europe Compounders-Fonds von Comgest konzentriert sich auf diese Titel und ist zum Jahresstart laut Morningstar der beste Fonds für europäische Growth-Aktien mit großer Marktkapitalisierung (im drei Jahresvergleich)<sup>1</sup>.

Für den Fonds sucht das Portfoliomanagement-Team etablierte Unternehmen, die teilweise seit mehr als 100 Jahren bestehen. Diese haben Weltkriege, Rezessionen und die Digitale Revolution erfolgreich bewältigt und wachsen auch heute konstant. Solche „Marathonläufer“ wie LVMH, Novo Nordisk oder Reckitt erzielen nicht unbedingt hohe zweistellige Wachstumsraten und sind deshalb oftmals unter dem Radar vieler Investoren.

Diese Unternehmen verfügen meist über mehrere dauerhafte Markteintrittsbarrieren, die ihr Geschäftsmodell schützen und ihnen Preissetzungsmacht geben. Sie investieren darüber hinaus den erwirtschafteten Gewinn und Cashflow erfolgreich in das eigene Unternehmen und nutzen so das „achte Weltwunder“ (Albert Einstein), den Zinseszinsseffekt (engl.: compounding interest).

Um die Kraft dieser ausdauernden Qualitätsunternehmen langfristig nutzen zu können, hat Comgest 2019 den Comgest Growth Europe Compounders aufgelegt. Der Fonds nutzt die Stärken dieser besonderen Unternehmen in einem Portfolio, das sich durch eine langfristig stabile Wertentwicklung und eine vergleichsweise geringe Volatilität auszeichnet. Mit derzeit 28 Titeln ist das Portfolio noch konzentrierter als bei den anderen Comgest-Strategien, auch die durchschnittliche Haltedauer ist mit zehn Jahren länger als die sonst üblichen fünf Jahre. Der Fonds setzt auf große etablierte Unternehmen: im Schnitt 120 Jahre alt, mit einer durchschnittlichen gewichteten Marktkapitalisierung von 146 Mrd. Euro.

Nicht jedes Traditionsunternehmen wird aber zu einem echten „Marathonläufer“. Dies zeigt sich erst, wenn es in seiner Existenz über Jahrzehnte hinweg viele Krisen und Rezessionen durchlebt und gemeistert hat. Und eine Auswahl dieser Marathonläufer verschaffte dem Portfolio der Comgest Growth Europe Compounders-Strategie laut Morningstar den Spitzenplatz als beste große Europa-Growth-Strategie der letzten drei Jahre.

Weitere Informationen zur Comgest Compounders-Strategie finden Sie hier:  
[www.comgest.com/de/de/professionelle\\_anleger/unsere-fonds/compounders](http://www.comgest.com/de/de/professionelle_anleger/unsere-fonds/compounders)

**Wichtige Informationen:** Dies ist eine Marketingmitteilung. Bitte lesen Sie das Basisinformationsblatt und Verkaufsprospekt des Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Die Dokumente sind in elektronischer Form auf der Webseite [comgest.com](http://comgest.com) erhältlich. Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte des hier genannten Fonds gemäß der Verordnung (EU) 2019/2088 stehen unter [comgest.com/de/de/privat\\_anleger/unser-unternehmen/esg](http://comgest.com/de/de/privat_anleger/unser-unternehmen/esg) zur Verfügung. Die hier erwähnten Comgest Growth-Fonds sind OGAW-konforme Teilfonds der Comgest Growth plc (CGPLC), einer offenen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital und getrennter Haftung zwischen den Teilfonds, die in Irland eingetragen ist und von der irischen Zentralbank reguliert wird. Der Anlageverwalter kann beschließen, die für den Vertrieb seines OGAW getroffenen Vereinbarungen jederzeit zu beenden. Die Richtlinien von CGPLC für den Umgang mit Beschwerden sind in deutscher Sprache auf der Website [comgest.com](http://comgest.com) im Bereich „Regulatory Information“ verfügbar.

<sup>1</sup> Morningstar-Kategorie des Comgest Growth Europe Compounders Fonds: Europe Large-Cap Growth Equity



## DEKABANK DEUTSCHE GIROZENTRALE

### Adresse

<b>Straße</b>	Mainzer Landstraße 16
<b>PLZ</b>	60325
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.deka.de, www.deka-institutionell.de

### Kundenbetreuung / Kontakte



**Name** Leicher  
**Vorname** Thomas  
**Funktion** Leiter  
 Institutionelle Kunden  
**Telefon** 069 / 7147 – 3114  
**email** Thomas.Leicher@deka.de



**Name** Hellmann  
**Vorname** Susanne  
**Funktion** Leiterin Vertrieb  
 Institutionelle Anleger  
**Telefon** 069 / 7147 – 8764  
**email** Susanne.Hellmann@deka.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden stehen für uns am Anfang aller Überlegungen. Dabei beziehen wir spezielle regulatorische Anforderungen ebenso ein wie beispielsweise Nachhaltigkeitsaspekte. Als Vollanbieter beraten wir ganzheitlich, aber immer aus dem Blickwinkel eines deutschen institutionellen Investors. Bei Bedarf ziehen wir hauseigene Expertinnen oder Experten für spezielle Themen hinzu, um auch komplexeste Aufgaben stets effizient und zielgerichtet zu lösen.

Wir übernehmen Verantwortung für die Kapitalanlage und weisen eine hohe Betreuungsintensität auf. Dies spiegelt sich in der Bewertung unserer Kundinnen und Kunden wider, die uns wiederholt eine hohe Betreuungsqualität bescheinigen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1918	1971
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		357,7 <sup>1</sup>
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		184,6
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		173,1
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>		231

<sup>1</sup> Stand per 31.12.2023

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1969
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	13
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	10

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓
Andere	✓

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Deka bietet ein breites Spektrum von Anlageinstrumenten für institutionelle Kundinnen und Kunden: aktive Fondslösungen für alle Haupt-Assetklassen (Aktien, Renten, Multi-Asset, Geldmarkt, Rohstoffe, Immobilien) sowie ETFs, Strukturierungen und Overlays. Im aktiven Management von Wertpapierfonds verfügen wir über fundamentale (traditionelle) und quantitative Lösungen. Dazu offerieren wir institutionellen Kunden in Deutschland verschiedene Investmentstile und innovative Produkte mit maßgeschneiderter Risikosteuerung.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Traditionell-fundamentale Anlagekonzepte:

- Über 60 Jahre Erfahrung im aktiven Aktienfondsmanagement
- Investmentuniversum: Large/Mid/Small Caps aus allen Regionen
- Zusätzliche Expertise in spezifischen Märkten und Segmenten
- Kombination von fundamentalem Research und makroökonomischer Komponente
- Stärken bei Titelselektion, Liquiditätsmanagement und Risikomanagement

Quantitative Anlagekonzepte:

- Rund 20 Jahre Erfahrung im quantitativen Fondsmanagement
- Strategien: LowRisk, Aktien Core und Value
- Proprietäre Prognose- und Risikomodelle
- Skalierbarkeit: individuelle Anpassung von Modellportfolios

### Renten

Traditionell-fundamentale Anlagekonzepte:

- Über 50 Jahre Erfahrung im aktiven Rentenfondsmanagement
- Investmentuniversum: Staats- und Unternehmensanleihen, Pfandbriefe und High Yield Bonds aus allen Regionen sowie Geldmärkte und alle wichtigen Währungen
- Zusätzliche Expertise in spezifischen Märkten und Segmenten
- Top-Down-Research auf Makro- und Sektorebene, Bottom-Up-Research auf Unternehmensebene
- Diversifikation von Alpha-Quellen über Durationssteuerung, Anleiheauswahl und derivative Overlay-Strategien

Quantitative Anlagekonzepte:

- Rund 20 Jahre Erfahrung im quantitativen Fondsmanagement
- Spektrum: Staats- und Unternehmensanleihen sowie Aggregate-Mandate
- Proprietäre Prognose- und Risikomodelle
- Skalierbarkeit: individuelle Anpassung von Modellportfolios

### Gemischt / Multi Asset

Traditionell-fundamentale Anlagekonzepte:

- Über 55 Jahre Erfahrung im aktiven institutionellen Fondsmanagement
- Investmentuniversum: breite Diversifizierung über unterschiedlichste Renditequellen
- Enge Abstimmung mit fundamentalem Aktien-/Renten-Research und Portfoliomanagement-Einheiten
- Portfoliokonstruktion reflektiert Risiko-Rendite-Profil und Asset-/Liability-Struktur der Kundin, des Kunden

Quantitative Anlagekonzepte:

- Rund 20 Jahre Erfahrung im quantitativen Fondsmanagement
- Strategien: Total Return und benchmarkorientiert, z. B. Global Tactical Asset Allocation, Trendfolge, Risikosteuerung
- Proprietäre Prognose- und Risikomodelle
- Transparenter arbeitsteiliger Investmentprozess

**Private Equity, Infrastruktur**

- Deka Alternative Investments (DALI) umfasst verschiedene Fondslösungen für Alternative Investments
- Es erfolgte ein schrittweiser Ausbau und eine Weiterentwicklung seit 2011
- Anleger investieren über einen Luxemburger oder deutschen Spezialfonds in Alternative Investments – Zielfonds mit Fokus auf Private Equity, Mezzanine, Hedgefonds, Real Estate, Infrastruktur, erneuerbare Energien und Private Debt

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	✓	<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Ausschlusskriterien, Best-in-Class (Zielfonds), Engagement, integrierte ESG-Analyse sowie aktives Engagement

Das Thema Nachhaltigkeit ist seit 2015 fest im Kern der Deko-Gruppe verankert, als Teil unserer Geschäftsstrategie. Von der Personalführung bis hin zu Compliance und Datenschutz – in der gesamten Unternehmensführung legen wir großen Wert auf die verschiedenen Prinzipien der Nachhaltigkeit. Dazu kommt der Bereich der Produkte: Auch hier ist Nachhaltigkeit ein elementares Thema. Klare Prinzipien geben uns den Rahmen für unsere Fonds und Finanzierungen vor.

Ankerpunkt unseres Angebots ist die Beratung von institutionellen Kunden zu einer nachhaltigen Ausrichtung ihres Portfolios. Umfassend berät die Deko zum Beispiel bei der Definition individueller Nachhaltigkeitskriterien, der Festlegung des Anlageuniversums oder bei der Optimierung bestehender Portfolios und hilft dabei, den passenden Umsetzungsweg zu finden.



**Quellen:**

THE USE BY DekoBank Deutsche Girozentrale ("Deko") OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF Deko BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI. Stand Nachhaltigkeitsratings: MSCI: 10.06.2022 (AAA bis CCC; Peer Group: Asset Management & Custody Banks); Sustainalytics: 24.01.2024 (0-40+; Peer Group: Asset Management & Custody Services); ISS-ESG: 23.08.2023 (A+ bis D-; Peer Group: Financials/Public & Regional Banks; Moody's ESG: Mai 2021 (0 – 100/100 (Peer Group: Retail & Specialised Banks)

Further Details: <https://www.deka.de/deka-gruppe/unsere-verantwortung/wie-wir-nachhaltigkeit-leben/nachhaltigkeitsberichte--ratings>

# Ihr Partner für **Investment-Lösungen** nach Maß

**Risikomanagement, Performance und Kosteneffizienz –  
alles aus einer Hand.**

Institutionellen Anlegern bieten wir ein für ihren Bedarf maßgeschneidertes Anlagekonzept. Die Leistungen unserer Fondsmanager sind auch in institutionellen Anteilsklassen erhältlich, zum Beispiel in unserer ausgewogenen Mischfonds-Strategie. Nutzen Sie diese Flexibilität für Ihre Vermögensallokation.

Weitere Informationen unter: [dje.de](http://dje.de)



## DJE KAPITAL AG

### Adresse

<b>Straße</b>	Pullacher Straße 24
<b>PLZ</b>	82049
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.dje.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail / Wholesale



<b>Name</b>	Huber
<b>Vorname</b>	Andrea
<b>Funktion</b>	Head of Retail and Wholesale Clients
<b>Telefon</b>	+49-89-790453-652
<b>email</b>	andrea.huber@dje.de
<b>Team</b>	6

#### Institutionell



<b>Name</b>	Richter, CFA
<b>Vorname</b>	Natalie
<b>Funktion</b>	Director Institutional Clients & Strategic Partners
<b>Telefon</b>	+49-89-790453-669
<b>email</b>	natalie.richter@dje.de
<b>Team</b>	5

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Kundenzufriedenheit steht stets im Zentrum unseres Kundenbetreuungsansatzes. Dabei setzen wir unseren Schwerpunkt auf eine individuelle und kompetente Betreuung aus einer Hand, d.h. Ihr direkter persönlicher Ansprechpartner steht Ihnen in allen Belangen zur Seite.

Gerne koordiniert Ihr Ansprechpartner auch die Einbindung weiterer Experten rund um das Thema Portfoliomanagement. Unseren hohen Qualitätsanspruch stellen wir durch unsere langjährige Erfahrung und Expertise in der Betreuung von (semi-) institutionellen Kunden sicher.

Unser Ziel ist es stets, eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen, um als langfristiger Partner an Ihrer Seite zu stehen.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Die Produkte der DJE Kapital AG werden in Europa mit Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und Schweiz vertrieben. Des Weiteren ist DJE Kapital AG auch in Italien, Spanien und Portugal aktiv.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1974	1974
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	15,8	15,8
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	6,2	6,2
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	9,6	9,6
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	30	30

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	
<b>Im Outsourcing</b>	✓ (2010)
<b>Im Advisory</b>	✓ (1987)
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	21
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	20

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	9,5	9,5
Versicherungen	✓	6,6	6,6
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	42,0	42,0
Unternehmen	✓	3,4	3,4
Kirchliche Einrichtungen	✓	10,2	10,2
Vermögensverwalter	✓	3,5	3,5
Dachfonds	✓		
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	24,4	24,4

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die DJE-Gruppe ist seit 1974 als unabhängige Vermögensverwaltung am Kapitalmarkt aktiv. Das familiengeführte Unternehmen aus Pullach bei München verwaltet mit ca. 200 Mitarbeitern aktuell über 15,8 Mrd. Euro (Stand: 31.12.2023) in den Bereichen individuelle Vermögensverwaltung, institutionelles Asset Management sowie Publikumsfonds.

Kern des DJE-Anlageprozesses und aller Investmententscheidungen ist die FMM-Methode, der fundamentale, monetäre und markttechnische Indikatoren zugrunde liegen und welche auf dem hauseigenen, unabhängigen Research basiert DJE folgt bei der Wertpapierauswahl Nachhaltigkeitskriterien, berücksichtigt ausgewählte nachhaltige Entwicklungsziele, vermeidet oder verringert nachteilige Nachhaltigkeitsauswirkungen und gehört zu den Unterzeichnern der „Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren“ der Vereinten Nationen. DJE hat den Anspruch, ihren Kunden weitsichtige Kapitalmarktexpertise in allen Marktphasen zu bieten.

DJE ist Gründungsmitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) und hat sich dazu verpflichtet, stets Entscheidungen ausschließlich im Interesse des Kunden zu treffen. DJE besitzt zudem den Status eines von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassenen und lizenzierten Wertpapierdienstleisters und unterliegen den damit verbundenen Prüfungs- und Qualitätsanforderungen.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Schwerpunkt unserer Assets und auch Expertise, neben Multi-Asset Produkten

- Regionen: Global
- Marktkapitalisierung: Large-Caps, Small- & Mid-Caps
- Anlagestile: Value, Blend, Growth
- Sektoren: Globale ICB-Sektoren

**Renten**

Im Rentenfondsmanagement haben wir Expertise in folgenden Bereichen:

- Staatsanleihen (Developed und Emerging Markets)
- Unternehmensanleihen (USA, Europa, Emerging Markets)
- Covered Bonds/Pfandbriefe (Europa)
- Fremdwährungsanleihen (USD, GBP, CHF, SEK, NOK, AUD, NZD, Emerging Markets)

**Gemischt / Multi Asset**

Neben der Einzelassetklassen-Expertise liegt ein weiterer Schwerpunkt unserer Assets in der Verwaltung von Gemischten und Multi-Asset Strategien mit Asset Allocation Fokus, mit und ohne Verlustobergrenzen und mit und ohne Beimischung von Edelmetallen.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen		
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Ausschlusskriterien, Best-in-Class, Engagement



**EDMOND  
DE ROTHSCHILD**

## EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT

### Adresse

**Straße** Global Tower, Neue Mainzer Straße 32-36  
**PLZ** 60311  
**Ort (Land)** Frankfurt  
**Webadresse** www.edram.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell / Wholesale



**Name** Wiedmann  
**Vorname** Regine  
**Funktion** Head of Distribution  
Austria & Germany,  
Managing Director  
**Telefon** +49151/43116671  
**email** r.wiedmann@edr.com  
**Team** 13

#### Institutionell / Wholesale



**Name** Nink  
**Vorname** Niclas  
**Funktion** Team Head Sales  
Austria & Germany  
**Telefon** +49151/25378180  
**email** n.nink@edr.com  
**Team** 13

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Unternehmensphilosophie der Kundenbetreuung bei Edmond de Rothschild Asset Management (Deutschland) ist von einer tiefen Verpflichtung und Serviceorientierung gegenüber unseren Kunden geprägt. Mit unserer deutschen Niederlassung in Frankfurt, bieten wir mit 13 engagierten Mitarbeitern vor Ort eine vollständige Kundenbetreuung in deutscher Sprache.

Unsere Philosophie ist es, maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, die auf die einzigartigen Bedürfnisse unserer Investoren abgestimmt sind. Das Reporting, das wir anbieten, ist nicht nur individuell, sowohl auf Englisch als auch Deutsch verfügbar, sondern deckt selbstverständlich auch alle gängigen Anforderungen institutioneller Kapitalanleger in Deutschland ab (VAG Reporting, SII Reporting, Reporting für Genossenschaftsbanken und Sparkassen). Investoren haben bei uns vollen Zugang zu unseren Investmentteams. Dieser direkte Zugang ermöglicht einen tiefen Einblick in unsere Investmentstrategien und -prozesse, und gewährleistet eine offene Kommunikationslinie.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Frankreich, Spanien, Italien, Schweiz, Österreich, Belgien, Dänemark, Vereinigtes Königreich, Finnland, Schweden, Norwegen, Niederlande, Portugal, Luxemburg, Irland

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2011	1985
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		71.138
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		30.619
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		40.518
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>		Liquide Assets (76) Private Banking Investment Advisory (123) Infra Debt (13) Real Estate Plattform (133) Private Equity Plattform (45)

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

Seit wann (Jahr)	2012
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	✓
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	1
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	2

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)
		Global
Finanzinstitutionen	✓	26.5
Versicherungen	✓	11.4
Pensionsfonds-Einrichtungen	✓	8
Unternehmen	✓	2.1
Kirchliche Einrichtungen	✓	0.6
Asset Manager	✓	0,9
Dachfonds	✓	6.7
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	0.1
		8,0%*
Andere	✓	

\*Institutionelle Kunden, investiert in Real Estate und Private Equity Fonds.

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Edmond de Rothschild ist ein etablierter und renommierter Asset Manager, der sich auf eine globale Organisation seines Vermögensverwaltungsgeschäfts stützt.

Unser Geschäft in der Vermögensverwaltung ist darauf ausgerichtet, aus Überzeugung Investitionen zu tätigen, die für unsere Kunden erfolgreich sind. Wir handeln mutig und treffen engagierte Entscheidungen, um langfristigen Mehrwert zu schaffen.

Unter der Leitung von Christophe Caspar, CEO Global Asset Management, fasst der Geschäftsbereich Asset Management alle Vermögensverwaltungsaktivitäten der Edmond de Rothschild Gruppe zusammen:

**Liquide Vermögenswerte**, die auf drei Plattformen organisiert sind, um die Weiterentwicklung und Innovation von Produkten zu fördern, die an die Bedürfnisse und Bedingungen der Kunden angepasst sind.

**Illiquide Vermögenswerte** (Infrastructure Debt, Private Equity und Real Estate);

Unser Angebot ist über spezielle Anlagelösungen (SMAs, Mandate oder Spezialfonds) und offene Fonds (französische und/oder luxemburgische Fondspalette) verfügbar, die über 32 Niederlassungen in 13 Ländern vertrieben werden.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

European Equity (SCR optimized), Global Equity, Thematic Funds (Big Data/Health Care/Human Capital/Green New Deal), Value Strategies , SRI

**Renten**

Convertibles Global/Europe, Emerging Bonds (Local/Hard Currency), Emerging Corporates, SRI, Global Unconstrained Bonds, Financial Bonds, Cross Over Credit, Corp. Hybrid Bonds, Impact Emerging Bonds

**Gemischt / Multi Asset**

Multi Asset

**Immobilien**

Europe Core / Core +, Value add, Real Estate Debt, Sectors, Offices, Residential, Hotel, EIREF (Light Industrial RE)

**Private Equity, Infrastruktur**

Infrastructure Debt, Infrastructure Equity, PE (Growth; Buyout; Impact; Emerging)

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓



EDMOND  
DE ROTHSCHILD

**EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT**

**EMERGING MARKETS GREEN BONDS: EIN WICHTIGER FAKTOR IM KAMPF GEGEN DEN KLIMAWANDEL**

In den meisten Schwellenländern sind die derzeitigen Pro-Kopf-Emissionen recht niedrig, vor allem im Vergleich zu den meisten Industrieländern; ihre wirtschaftliche und demografische Entwicklung werden jedoch zu einem starken Anstieg des Energieverbrauchs führen. So dürfte Indien bis 2030 die Europäische Union als drittgrößten Energieverbraucher der Welt überholen. Bis 2040 wird Indien seinen Primärenergieverbrauch voraussichtlich um 70 % steigern. Dies ist nur ein Beispiel, aber es verdeutlicht das Ausmaß der Herausforderung, vor der die Schwellenländer, und damit die Welt, in den kommenden Jahrzehnten stehen werden.

Green Bonds gehören zu den wirksamsten Finanzinstrumenten, um dieser Herausforderung zu begegnen, da sie Kapital in dringend benötigte nachhaltige Projekte umleiten. Green Bonds bieten den Anlegern Transparenz und Struktur, so dass die Auswirkungen konkret gemessen werden können. Dank detaillierter Allokationsberichte haben Anleger Einblick, welches Projekt an welchem Standort finanziert wird. Außerdem enthalten diese Berichte Statistiken über die Auswirkungen, wie z. B. die eingesparten CO<sub>2</sub>-Emissionen oder andere Klimaindikatoren. Entscheidend ist, dass der Markt für Green Bonds gut entwickelt und reguliert ist, sodass Emittenten strenge internationale Grundsätze und Richtlinien befolgen müssen, die auch für Schwellenländer gelten.

Green Bonds aus Schwellenländern sind nicht nur wirkungsvoll, sondern auch aus finanzieller Sicht attraktiv. Sie sind einer der am schnellsten wachsenden Märkte für festverzinsliche Wertpapiere und haben sich zwischen 2016 und 2022 mehr als versechsfacht, was sie zu einer einzigartigen Anlagemöglichkeit werden lässt. Der Markt ist mit rund 1 Billion US-Dollar an ausstehenden Schwellenländeranleihen bereits beachtlich, und die Wachstumsaussichten bleiben stark. Diese neue Anlageklasse bietet eine ähnliche Rendite wie herkömmliche Schwellenländer-Unternehmensanleihen und zeigt, dass es möglich ist, Impact zu erzielen, ohne auf Rendite verzichten zu müssen.

**EdR FUND EM CLIMATE BONDS: EINE IMPACT-GETRIEBENE STRATEGIE**

EdRF EM Climate Bonds, ein von Edmond de Rothschild Asset Management aufgelegter SFDR-Artikel-9-Anleihenfonds, ist eine Antwort auf die Herausforderungen des Klimawandels und schafft gleichzeitig Mehrwert für die Anleger. Der Fonds konzentriert sich auf qualitativ hochwertige Unternehmen, die eine langfristige Perspektive haben. Er hat ein durchschnittliches Investment-Grade-Rating (derzeit BBB+) und bietet eine starke Diversifizierung über seine Schwellenländer Exposure. Der Fonds investiert derzeit zu 100 % in sog. „labelled bonds“ (z.B. Green Bonds). Die Strategie steht im Einklang mit dem Ziel des Pariser Abkommens, den Temperaturanstieg auf unter 2,0°C zu begrenzen.

Die Strategie ist Teil der bestehenden EM-Plattform von Edmond de Rothschild Asset Management, die aus einem engagierten Team von vier Fixed Income Portfolio-Managern und Portfolio-Managerinnen mit durchschnittlich 16 Jahren Erfahrung besteht. Die Portfolio-Managerinnen des EdRF EM Climate Bonds verpflichten sich zu einem strengen Anlageprozess, einschließlich der strikten Einhaltung von ESG-Kriterien und einer transparenten Berichterstattung über die Intensität der erzeugten und eingesparten CO<sub>2</sub>-Emissionen (Scopes 1, 2 und 3). Die Fondsmanager schließen außerdem die Sektoren Kohle, Öl und Gas, sowie die Unternehmen mit den niedrigsten 20 % ESG-Ratings und die größten CO<sub>2</sub>-Emittenten aus. Darüber hinaus steht die Strategie im Einklang mit den Grundsätzen des UN Global Compact und folgt den "Green Bond Principles" der International Capital Market Association (ICMA).

Der EdRF EM Climate Bonds konzentriert sich auf Schwellenländer, um an der globalen Kapitalreallokationsdynamik teilzuhaben und den Anlegern einen doppelten Mehrwert zu bieten: echter positiver Impact geht Hand in Hand mit finanzieller Rendite.



Unsere leitenden Portfolio-Managerinnen Daniela Savioa (links) und Lisa Turk (rechts) haben über eine Dekade Erfahrung im Portfolio-Management und weisen langjährige Erfahrung im Investmentbereich der Emerging Markets vor.



## ENERGY INFRASTRUCTURE PARTNERS S.À.R.L.(AIFM) Niederlassung Deutschland

### Adresse

<b>Straße</b>	Taunusanlage 9-10
<b>PLZ</b>	60329
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	<a href="http://www.energy-infrastructure-partners.com">www.energy-infrastructure-partners.com</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Hennig
<b>Vorname</b>	Michael
<b>Funktion</b>	Head of Client Solutions Germany
<b>Telefon</b>	+49 (0)69 505060 4288
<b>email</b>	Michael.Hennig@energy-infrastructure-partners.lu
<b>Team</b>	2 (Dedizierter Sales in Client Solutions Deutschland)

#### Institutionell



<b>Name</b>	Sayar
<b>Vorname</b>	Daniel
<b>Funktion</b>	Senior Sales Director
<b>Telefon</b>	+49 (0)69 505060 4289
<b>email</b>	Daniel.Sayar@energy-infrastructure-partners.lu
<b>Team</b>	2 (Dedizierter Sales in Client Solutions Deutschland)

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Für Energy Infrastructure Partners (EIP) als Energieinfrastruktur Investor stehen langfristige und starke Partnerschaften im Zentrum. EIP hat daher ein dediziertes Client Solutions Team in Deutschland, Luxemburg sowie in der Schweiz – Dank welchem wir unsere Investoren professionell und eng betreuen können.

Zu unseren Investoren gehören vorwiegend Versorgungswerke, Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften und große Family Offices, die zunehmend daran interessiert sind, einen Beitrag zur Energie-Transformation zu leisten, um positive wirtschaftliche, ökologische und soziale Entwicklungen zu fördern, und deren langfristiger Finanzierungsbedarf weitgehend mit der Anlageklasse Energieinfrastruktur übereinstimmt.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Energy Infrastructure Partners AG ist ein in Zürich, Schweiz ansässiger Vermögensverwalter. Zwei weitere Standorte befinden sich in Luxemburg sowie in Deutschland.

	Schweiz	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2014	2018	2022
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		EUR 6 Mrd.	
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		-	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		EUR 6 Mrd.	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	Unser Investmentteam besteht aus rund 40 Fachleuten, aufgeteilt in Investment-Generalisten und Expertenfunktionen.		

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK, Versorgungswerke etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

EIP ist eine Best-in-Class Investment Boutique mit Spezialisierung auf den Energiesektor mit Hauptsitz in Zürich und weiteren Standorten in Luxemburg und Frankfurt. Wir beschäftigen ein interdisziplinäres Team von mehr als 110 Mitarbeitenden, die 24 Sprachen sprechen. Wir verwalten ein Vermögen von EUR 6 Mrd. von institutionellen Anlegern aus der Schweiz, Europa und Asien.

EIP fokussiert sich auf langfristige Investitionen in systemkritische Energieinfrastrukturen. Als spezialisierter Investor, der sich ausschließlich auf Energieinfrastruktur konzentriert, verfügen wir über sektorspezifisches Wissen, ein umfangreiches Netzwerk und Expertise im Management von umfangreichen Transaktionen und Investitionen. Dieser Branchenfokus und unser einzigartiges Netzwerk ermöglichen es uns, einen Mehrwert zu schaffen, indem wir erstklassige Investitionen auf eigener Basis identifizieren und proaktiv gestalten.

Ein fester Bestandteil unseres Geschäftsmodells ist die sorgfältige Auswahl unserer Partner und der Aufbau einer Kernplattform zur Schaffung langfristiger Engagement Möglichkeiten. Wir sind nicht "nur" ein Finanzpartner, sondern wir suchen gezielt nach Möglichkeiten, bei denen wir über einen längeren Zeitraum ein echter Partner sein und unser Know-how und unsere Erfahrung einbringen können.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Private Equity, Infrastruktur**

2014 startete EIP mit dem Vehikel CSA Energie Infrastruktur Schweiz, einer Anlagegruppe der Credit Suisse Anlagestiftung mit EIP als delegierten Portfoliomanager. Die Anlagegruppe hat sich inzwischen zur größten Anlagegruppe im Schweizer Infrastrukturbereich entwickelt: Jede zehnte Schweizer Pensionskasse ist Investor.

Dank unserer starken Partnerschaften und unserem Team von Sektorspezialisten konnten wir unser Angebot erweitern und auf Europa und darüber hinaus ausdehnen. Wir haben 2016 unsere erste Investition außerhalb der Schweiz getätigt und 2018 einen auf Europa fokussierten Fonds aufgelegt: den EIP (Lux) SICAV-SIF - Energy Infrastructure Europe 2018.

Darüber hinaus haben wir 2022 unseren drittes Investmentvehikel mit Schwerpunkt auf der globalen Energiewende aufgelegt, den EIP Energy-Transition Infrastructure 2022 SICAV-SIF.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓
<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓		

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Bei Energy Infrastructure Partners werden Nachhaltigkeitsfaktoren in jede Phase des Investitionszyklus integriert. ESG-Chancen und -Risiken sind ein integraler Bestandteil des Due-Diligence-Prozesses, der vom internen ESG-Team geleitet und von externen Beratern ergänzt wird. Wir verfügen über ein spezielles ESG-Team, das aus zwei Mitarbeitenden besteht, die in das Anlageteam eingebettet sind und für die Integration von ESG- und Nachhaltigkeitsaspekten in die Anlagetätigkeit verantwortlich sind.

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

**Eingesetzte Kriterien** Ausschlusskriterien für Zielinvestitionen

**ERSTE**  
Asset Management

# Machen wir den ersten Schritt!

Als einer der ersten Asset Manager haben wir unsere Biodiversitätsziele in einer eigenen Richtlinie festgehalten. Mehr dazu unter:

[www.erste-am.de/biodiversitaet](http://www.erste-am.de/biodiversitaet)



Hierbei handelt es sich um eine Werbemitteilung der Erste Asset Management GmbH (EAM). Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie das Basisinformationsblatt und die Jahres- und Halbjahresberichte sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung unter [www.erste-am.com](http://www.erste-am.com) abrufbar und stehen dem/der interessierten Anleger:in kostenlos am Sitz der EAM oder der Depotbank zur Verfügung. Umfassende Informationen zu den, mit der Veranlagung möglicherweise verbundenen Risiken sind dem Prospekt bzw. „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des jeweiligen Fonds zu entnehmen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.erste-am.de/de/private-anleger](http://www.erste-am.de/de/private-anleger).



## ERSTE ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Am Belvedere 1
<b>PLZ</b>	1100
<b>Ort (Land)</b>	Wien
<b>Webadresse</b>	www.erste-am.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Minderlein
<b>Vorname</b>	Kilian
<b>Funktion</b>	Senior Sales Manager Wholesale
<b>Telefon</b>	+49 89 877 690 774
<b>email</b>	kilian.minderlein@erste-am.com

#### Institutionell



<b>Name</b>	Röder
<b>Vorname</b>	Oliver
<b>Funktion</b>	Head of Institutional Sales
<b>Telefon</b>	+49 89 877 690 777
<b>email</b>	oliver.roeder@erste-am.com
<b>Team</b>	14

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Persönliche Betreuung durch erfahrene Spezialisten ist uns sehr wichtig. Deutsche Kunden werden direkt aus der deutschen Tochtergesellschaft mit Sitz in Haar bei München und Berlin betreut.

Kontakte:

Dr. Bernd Marzin	Tel.: +49 89 877 690 – 772	bernd.marzin@erste-am.com
Harry Möhring	Tel.: +49 89 877 690 – 773	harry.moehring@erste-am.com
Hagen Sinodoru	Tel.: +49 30 8105800 – 5512	hagen.sinodoru@erste-am.com

Link <https://www.erste-am.de/de/institutionelle-anleger/ansprechpartner-institutionelle-anleger>

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Die Erste Asset Management (Erste AM) ist ein führender Vermögensverwalter in Zentral- und Osteuropa mit Hauptsitz in Wien. Zusätzlich hat die Erste AM Asset Management-Töchter/-Filialen in Zentral- und Osteuropa in Tschechien, in der Slowakei, Rumänien, Kroatien und Ungarn.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2007 (Gründung Tochtergesellschaft)	1965
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,8	78
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-	35
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,8	43
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	-	106

#### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2002
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	-
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	3
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)
		Global*
Kreditinstitute	✓	5
Versicherungen	✓	13
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK, Versorgungswerke etc.)	✓	19
Unternehmen	✓	7
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	2
Kirchliche Einrichtungen	✓	1
Vermögensverwalter	✓	
Dachfonds	✓	11
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	3
Andere	✓	39

\* Erste Asset Management per 31.12.2023

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Mit einem verwalteten Vermögen von rund 78 Mrd. ist die Erste Asset Management (Erste AM) einer der führenden Vermögensverwalter in Zentral- und Osteuropa. Die Erste AM ist eine Tochter der Erste Group Bank AG ([www.erstegroup.com](http://www.erstegroup.com)) und koordiniert bzw. verantwortet sämtliche Asset-Management-Aktivitäten innerhalb der Erste Group.

Wir sehen uns als Komplettanbieter für sämtliche Anforderungen im Bereich des Asset Managements, sowohl in Form von Investmentfonds als auch Portfoliolösungen. Wir bieten eine breite Auswahl an Publikumsfonds an, die in den Kernmärkten der Erste AM sowie international zugelassen sind.

Zahlreiche österreichische und internationale institutionelle Kunden sind in unseren Publikumsfonds investiert und zu unseren Spezialfondskunden zählen diverse österreichische und deutsche institutionelle Kunden wie Pensions- und Vorsorgekassen, Versicherungen, Versorgungswerke, Corporates, öffentlicher Sektor, kirchliche Organisationen, Kammern, Stiftungen, Family Offices, Banken und Sparkassen, Dachfondsmanager und andere juristische Personen.

Der Fokus im deutschsprachigen Raum liegt auf unseren erfolgreichen Kernkompetenzen Fixed Income Management, Emerging Markets sowie Responsible Investments. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden individuelle Lösungen im Bereich Multi Asset Management an.

In der Erste AM hat das Thema Nachhaltigkeit Tradition: Unser erster ESG-Fonds wurde bereits 2001 aufgelegt. Seither haben wir ein eigenes Research-Team aufgebaut sowie ein breites Angebot an nachhaltigen Fonds entwickelt und erfolgreich eingeführt. Dafür wurden wir vielfach ausgezeichnet.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Wir bieten aktive Strategien in den Regionen Europa, USA, Japan, globale entwickelte Märkte und globale Schwellenländer an. Zu unserem Angebot gehören auch nachhaltige Aktienfonds, sowie Branchen- und Themenfonds.

Unser erfahrenes länderübergreifendes Aktien-Team verfolgt einen effizienten Teamansatz mit Schwerpunkt auf fundamentaler Analyse mit ergänzenden Top-Down-Einschätzungen.

Es besteht die Möglichkeit unterschiedliche Investmentstile umzusetzen.

**Renten**

Fixed Income gehört zu den Kernkompetenzen der Erste Asset Management. Wir sind überzeugt, dass mit aktivem Management die höchsten Wertzuwächse erzielt werden können. Dabei ist uns bewusst, dass die verschiedenen Assetklassen nach unterschiedlichen Strategien verlangen.

Wir bieten eine breite Produktpalette (sortenreine Bausteinfonds für Asset Allocation, Spezialthemen wie „BB-Rating“ oder nachhaltige Emerging-Markets-Strategien) im Rentenbereich an. Unser länderübergreifendes Fixed-Income-Team verfügt über langjährige Erfahrung und verfolgt einen aktiven Teamansatz.

**Gemischt / Multi-Asset**

Die Verwaltung von Multi-Asset-Strategien zählt zu einen unserer Kernkompetenzen. Abgestimmt auf die individuellen Veranlagungsbedürfnisse bieten wir maßgeschneiderte Portfoliolösungen, die sowohl hinsichtlich Produktdesign als auch Investment- und Risikomanagement nachhaltigen Mehrwert schaffen. Wir unterscheiden im Produktdesign grundsätzlich zwischen Benchmark- und Absolute-Return-Produkten. Im Bereich Absolute Return verfügen wir auch über Erfahrung im Management von Wertsicherungsmandaten.

Die Umsetzung der Strategien erfolgt entweder als „Dachfonds“ oder als Einzeltitellösung.

Unser erfahrenes Multi-Asset-Team verfolgt einen aktiven teamorientierten Ansatz. Dieser basiert auf einen technologiegestützten, nachvollziehbaren Prozess, der quantitative und diskretionäre Entscheidungen kombiniert.

**Immobilien**

Die Immobilienochter der Erste Asset Management investiert seit über einem Jahrzehnt erfolgreich in Immobilien. Für unsere Kunden verwalten wir ein Vermögen von rund 5 Mrd. Euro in Form von Publikums- und Immobilienspezialfonds. Der Veranlagungsschwerpunkt liegt auf Österreich, Deutschland sowie Mittel- und Osteuropa. Unsere Expertenteams befinden sich vor Ort in Österreich und in mehreren Ländern im östlichen Teil der EU.

**Private Equity, Infrastruktur**

In den letzten Jahren haben wir unser Angebot im Bereich von Private Markets erweitert. Hier liegt der Schwerpunkt auf Private Equity aus der Region Zentral- und Osteuropa.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Wir bieten UCITS-konforme Dach-Hedgefonds mit Zugang zu direktionalen Hedgefonds-Aktienstrategien sowie zu diversifizierenden alternativen Investmentstrategien wie „Global Macro“ und „CTA Managed Futures“.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	-	<b>TM (Transition Management)</b>	-
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	-
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	-	<b>ETFs</b>	-
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	ESG-Ausschlüsse, Best-in-Class, Impact, Voting & Engagement

**DISCLAIMER**

Hierbei handelt es sich um eine Werbemitteilung der Erste Asset Management GmbH (EAM). Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie das Basisinformationsblatt und die Jahres- und Halbjahresberichte sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung unter [www.erste-am.com](http://www.erste-am.com) abrufbar und stehen dem/der interessierten Anleger:in kostenlos am Sitz der EAM oder der Depotbank zur Verfügung. Umfassende Informationen zu den, mit der Veranlagung möglicherweise verbundenen Risiken sind dem Prospekt bzw. „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des jeweiligen Fonds zu entnehmen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.erste-am.de/de/private-anleger](http://www.erste-am.de/de/private-anleger).



## EURIZON CAPITAL

### Adresse

<b>Straße</b>	Neue Mainzer Straße 32-36 (Global Tower 8th Floor)
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.eurizoncapital.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Saam
<b>Vorname</b>	Gerald H.
<b>Funktion</b>	Country Head Germany & Austria
<b>Telefon</b>	Ph. +49 69 667 748485 Mob. +49 151 511 50249
<b>email</b>	gerald.saam@eurizoncapital.lu
<b>Team</b>	2

#### Institutionell / Wholesale



<b>Name</b>	Drollinger
<b>Vorname</b>	Erik
<b>Funktion</b>	Senior Sales Germany
<b>Telefon</b>	Ph. +49 69 5060 37002 Mob. +49 151 68549785
<b>email</b>	erik.drollinger@eurizoncapital.lu

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

The international sales support is then split in two separate teams: client management (operational support) and sales (commercial) support teams. There is a strong interaction within the Teams based in the different location. Everything is brought together; contents, documentation and analysis are shared in order to increase the effectiveness of our support activities and reduce the "time to market" to get back to our clients.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

The main focus is in Europe especially in France, German, Spain and Switzerland and of course in Italy (headquarter).

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2016	1983
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		Over 560 Mrd. EUR
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		Over 260 Mrd. EUR
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		Over 280 Mrd. EUR
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	2	

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2016
<b>Im Outsourcing</b>	
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Eurizon is a leading player in the European Asset Management space, of widespread international presence. For 35 years has continually innovated to grow and expand its business.

Eurizon adopts a diversified investment approach, with recognized abilities in Euro Fixed Income, Multi-Asset and Quantitative Management. Eurizon Capital SGR is the Asset Management Division Company of the Intesa Sanpaolo Group. In Europe, Eurizon controls Eurizon Capital S.A. which develops growth in foreign markets, Epsilon SGR, specialized in structured products, and the Eastern Europe hub. In the UK, with Eurizon SLJ Capital LTD, a joint venture owned 65% by Eurizon Capital SGR and 35% by the founding management, providing investment and advisory services with a focus on currency management and macroeconomic research. Eurizon operates through its commercial branches in France, Spain, Germany and Switzerland.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Our Equity Research & Portfolio Management team is formed by portfolio managers and analysts specialised by business area and geographical region. The products are managed actively, with an approach that combines global macro economic cycle analysis (top down) and research on the fundamentals of each individual listed company (bottom up). Individual companies are studied in depth to identify the names that hold more appeal in terms of valuation and/or expected earnings growth. The team uses proprietary fundamentals analysis models, as well as research services provided by third companies.

### Renten

Our Fixed Income & FX team is composed of portfolio managers and analysts specialized on issuer and financial instrument type (money markets, government bonds, emerging markets bonds, corporate bonds and currencies).

Fixed income funds follow an approach that combines top-down and bottom-up analyses.

The investment process of government bonds products is typically top-down, that is based on the analysis of valuation models aggregated for market typology and based on the expected course of economic cycle, interest rates and inflation. Allocation decisions in terms of portfolio duration, exposure to single countries and various maturities of the yield curve derive from these analyses.

The investment process of not government bonds products combines the economic cycle analysis (top-down approach) to the in-depth study of single companies (bottom-up approach), with the aim of assessing issuers' credit risk.

### Gemischt / Multi Asset

Our Flexible Portfolio Management team includes three groups of managers that take three different approaches: strategic allocation, thematic allocation, and dynamic allocation. The groups' activities differ mostly in terms of the time horizon of the investment (respectively medium, long and near term) and the rules followed in implementing the choices made.

The team conducts investment activity combining a qualitative top-down approach with a bottom-up qualitative approach, and uses both proprietary and third-company skills and models. The models used range from asset allocation, to sector allocation and stock picking. The team builds Model Portfolios consistently with the investment strategies indicated and in respect of the investment processes. It also carries out risk budgeting analyses allocating and monitoring risk across the various strategies and sub-portfolios that make up the assets managed.

### Immobilien

Eurizon Capital Real Asset SGR has been operating since 31 December 2019 and is an AM company focused on alternative asset classes, dedicated to the real economy.

The company, 51% owned by Eurizon Capital SGR and 49% owned by Intesa Sanpaolo Vita, stands out as a distinctive pole of competence in alternative investments and the private markets. Eurizon Capital Real Asset SGR is active in establishing and managing AIFs (Alternative Investment Funds) addressed to customers of the Intesa Sanpaolo Group's Insurance Division, to institutional investors, to family offices and HNWI (High Net Worth Individuals). It is competent in multi-manager funds (selection of AIFs), co-investments and direct equity investments, and is in the position to offer individual portfolio management addressed to institutional investors, also through the management under mandate of AIFs under Italian and foreign law.

### Private Equity, Infrastruktur

Eurizon Capital Real Asset SGR has been operating since 31 December 2019 and is an AM company focused on alternative asset classes, dedicated to the real economy.

The company, 51% owned by Eurizon Capital SGR and 49% owned by Intesa Sanpaolo Vita, stands out as a distinctive pole of competence in alternative investments and the private markets. Eurizon Capital Real Asset SGR is active in establishing and managing AIFs (Alternative Investment Funds) addressed to customers of the Intesa Sanpaolo Group's Insurance Division, to institutional investors, to family offices and HNWI (High Net Worth Individuals). It is competent in multi-manager funds (selection of AIFs), co-investments and direct equity investments, and is in the position to offer individual portfolio management addressed to institutional investors, also through the management under mandate of AIFs under Italian and foreign law.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Our Absolute return teams use in particular fundamental analyses, especially top-down, technical market analyses, analyses of financial flows and liquidity, as well as proprietary quantitative models in order to select asset classes, markets and securities that appear to be more attractive and consistent with the mission of various products from time to time. Tactical management and market timing are carried out mainly through listed derivative instruments (futures). The products managed by the team with a Total Return philosophy, although including different management approaches, aim at achieving a return target within a specific time horizon with respect to a given risk budget. The investment process generally combines proprietary absolute return strategies (mainly) with strategies delegated to primary third parties fund managers. Typical of the total return process are the discipline in the drawdown control and the search for relatively stable results throughout time.

**Weitere Services**

**Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Portfoliomanagement**

**Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Kundenbetreuung**

**ALM (Asset Liability Management)**

**Asset Allocation Beratung**

**LDI (Liability Driven Investment)**

**Overlaymanagement**

✓ **Risikomanagement**

**TM (Transition Management)**

✓ **Kapitalmarkt - Research**

**ETFs**

**Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte**

✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

**Unterzeichner der UN PRI**

✓

**Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen**

✓

**ESG-Research – intern / proprietär**

✓

**ESG-Research – extern**

✓

**Eingesetzte Kriterien**

Impact Investing, Engagement, Exclusion Criteria,  
Green Bonds

Unternehmensinformationen, die sich an professionelle Anleger in Deutschland richten.

## Kreditmärkte bleiben für dynamisches Management attraktiv

*Massimo Spadotto, Head of Credit Strategies bei Eurizon*

Entgegen den Erwartungen zu Jahresbeginn erwies sich der Kreditmarkt 2023 als eine der "Überraschungen" in Bezug auf Widerstandsfähigkeit und Performance. Die Vermögensverwalter rechneten mit einer bevorstehenden Rezession, da die Zentralbanken die Zinsen plötzlich und stark anhoben. Der Anlageschwerpunkt lag auf der Reduzierung des Engagements in Staatsanleihen und Krediten, da ein Anstieg der Ausfallquoten befürchtet wurde. Fundamentale Daten wie die Liquidität in den Unternehmensbilanzen, ein begrenzter Rückgang der Gewinnmargen bei über den Erwartungen liegenden Erträgen sowie technische Faktoren wie die "Maturity Wall" und eine geringere Allokation seitens der Marktteilnehmer waren die treibenden Kräfte für die außergewöhnliche Performance von Credits. Ein Blick auf die verschiedenen Segmente des Kreditmarktes zeigt, dass Investment-Grade-Unternehmensanleihen von attraktiven Renditen bis zur Fälligkeit profitierten, die nicht nur ein hervorragendes Einstiegsniveau darstellten, sondern auch ein angemessenes Risiko-Rendite-Profil boten.

Der Markt für Hochzinsanleihen erwies sich ebenfalls als widerstandsfähig, was auf eine Reihe von Faktoren zurückzuführen ist, die sich sowohl aus mikroökonomischer als auch aus technischer Sicht positiv auswirkten. Ersteres betrifft die in den Bilanzen vorhandene Liquidität und die Möglichkeit, in den letzten Jahren niedrige historische Refinanzierungsspreads zu erzielen, die zu niedrigen Zinskosten führten. Letzteres hängt mit den auf 2025 und 2026 verschobenen Fälligkeitsterminen der Verschuldung und dem Mangel an Fusionen und Übernahmen aufgrund der restriktiven Geldpolitik zusammen, die das Nettoangebot an spekulativen Wertpapieren auf dem Markt effektiv reduziert hat. Die Summe all dieser Faktoren stützte die Anleihekurse und führte zu einer unerwartet guten Performance.

### Der europäische Markt für ABS wächst weiter

Ein weiteres Segment, das sich in den letzten Jahren entwickelt hat, sind strukturierte Kredite. Sie können sich inzwischen auf einen regulatorischen Rahmen stützen, der eine gesunde und sichere Verbriefungsinfrastruktur fördert. Insbesondere der europäische ABS-Markt (Asset Backed Securities) ist inzwischen sehr bedeutend und bietet die Möglichkeit, das Portfolio nach Ländern und Besicherungsarten zu diversifizieren. Darüber hinaus bieten strukturierte Kreditpapiere im Vergleich zu herkömmlichen Unternehmensanleihen eine erhebliche Verringerung des Kreditrisikos, eine geringe Korrelation mit traditionellen Anlageklassen, ein geringes Zinsrisiko und die Möglichkeit, das Kreditrisiko durch Investitionen in verschiedene Teile der Kapitalstruktur zu modulieren.

Nicht zuletzt ist auch die Sektorrotation entscheidend und hängt von den Informationen ab, die sich aus den makroökonomischen Daten und den Auswirkungen der Geldpolitik ergeben. Der Finanzsektor kann sicherlich vom aktuellen Zinsumfeld profitieren. Real Estate Investment Trusts (REITS) verdienen dabei besondere Aufmerksamkeit. Tatsächlich verfolgt Eurizon diesen Sektor sehr genau, da er die wirtschaftliche Volatilität und eine potenziell hohe Inflation abfedern kann. Die Struktur dieser Anlageformen bietet stabile Cashflows, die aufgrund der in den Verträgen enthaltenen Schutzmechanismen mit dem Inflationsumfeld wachsen. REITS sind jedoch nicht gleich REITS, und die Fundamentalanalyse ist entscheidend, um eine Präferenz innerhalb der Sektoren zu bilden und zu verstehen, welche makroökonomischen Trends sich ebenfalls durchsetzen könnten.

Im Allgemeinen hält Eurizon alle Kreditbereiche weiterhin für attraktiv, wenn man von einem dynamischen Management ausgeht, das seine Allokation auf der Grundlage neuer makro- und mikroökonomischer Informationen anpasst.

*Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Erträge.*

#### WICHTIGE INFORMATIONEN

Unternehmenskommunikation in Bezug auf Eurizon Capital S.A. Es handelt sich nicht um Marketingkommunikation in Bezug auf einen Fonds, ein Anlageprodukt oder eine Anlagedienstleistung in Ihrem Land. Der Inhalt dieses Dokuments stellt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Alle Meinungen oder Prognosen beziehen sich auf das angegebene Datum, können sich ohne Vorankündigung ändern, lassen keine Rückschlüsse auf zukünftige Ergebnisse zu und stellen weder eine Empfehlung noch ein Angebot für ein Anlageprodukt oder eine Anlagedienstleistung dar. Nur für professionelle Anleger im Sinne der Richtlinie 2014/65/EU (MiFID) in EU-Ländern. Nicht für Privatanleger oder US-Anleger bestimmt.

Quelle / Herausgeber: Eurizon Capital S.A., zugelassene Verwaltungsgesellschaft der Fonds gemäß Luxemburger Gesetz vom 17. Dezember 2010 (Handelsregister Luxemburg: B.28536) - 28, boulevard Kockelscheuer, L-1821 Luxemburg.

Dieses Dokument und dessen Inhalt dürfen ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung weder ganz noch teilweise vervielfältigt oder verbreitet werden.

#### Ansprechpartner Eurizon

**Gerald Saam**

*Country Head Germany & Austria*

gerald.saam@eurizoncapital.lu

Tel: +49 151 51150249



**Erik Drollinger**

*Senior Sales Germany & Austria*

erik.drollinger@eurizoncapital.lu

Tel: +49 151 68549785



# EVLI

## Bester Fondsanbieter in Skandinavien

Evli ist Skandinaviens bester Fondsanbieter<sup>1</sup> und der beste institutionelle Vermögensverwalter<sup>2</sup> in seinem Heimatmarkt Finnland. Für verantwortungsbewusstes Investieren (ESG) wurde Evli in Finnland bereits mehrfach ausgezeichnet und belegte dort bei Umfragen regelmäßig den ersten Platz.



<sup>1</sup> Lipper Fund Awards 2023

<sup>2</sup> Kantar Prospera External Asset Management Finland 2023

# EVLI

## EVLI FUND MANAGEMENT COMPANY LTD

### Adresse

<b>Straße</b>	Aleksanterinkatu 19 A, 4th floor
<b>PLZ</b>	FI-00100
<b>Ort (Land)</b>	Helsinki
<b>Webadresse</b>	www.evli.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Geier
<b>Vorname</b>	Michael
<b>Funktion</b>	
<b>Telefon</b>	+49 2624950550
<b>email</b>	geier@accelerando-tpm.com
<b>Team</b>	7

#### Institutionell



<b>Name</b>	Hau
<b>Vorname</b>	Robert
<b>Funktion</b>	
<b>Telefon</b>	+49 171 4751024
<b>email</b>	hau@bavicon.de
<b>Team</b>	7

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Evli offers customer support through its German Third-Party Marketer Accelerando and directly from headquarters in Helsinki. Customer questions and issues are always received with openness, enthusiasm and promptness.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Evli is a Finnish fund management company located in Helsinki, Finland. Evli operates in Continental European countries through local marketing partners. Evli funds are registered for public distribution in all main Central Europe countries, including Germany, Austria and Luxembourg.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2018	1986
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		18.0
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		2.7
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		15.3
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	2	130

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓
<b>Andere</b>	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Evli is a Nordic Asset Manager with a focus on institutional investors only. Evli manages UCITS and AIF strategies and funds with a proprietary clear-cut strategy and impressive track record. Both fixed income and equity funds are actively managed, with a bottom-up approach and focus on long-term free cash-flow generation. Evli has some 300 employees and EUR 18 billion in assets under management. Senior portfolio managers have on average over 20 years of experience in the financial industry and have been with EVLI for about 10 years.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Evli has three different equity strategies. The first one is a valuation-oriented strategy that focuses on companies that have a proven track of free cash-flow generation, have strong debt coverage and the stock price is underpriced. This strategy is implemented in seven award-winning funds globally with 10+ years of alpha generating track. The unique strategy results in a unique set of stocks, providing great diversification for investors.

Second strategy is a Nordic small cap strategy based on in-house research and strong conviction. Evli offers both Nordic country-specific small-cap funds with 10++ years of double-digit returns, as well as a general Nordic Small Cap fund.

The third equity strategy is an Emerging Frontier strategy where the aim is to find stocks that can double in price - within the next 12 months. This boots-on-the-ground strategy has won numerous awards and has beat all Frontier and EM UCITS peers during the last 5 years.

**Renten**

Evli is one of the most experienced European corporate bond managers, with funds investing in the European credit markets with the same strategy for over 20 years. All Evli credit funds follow the same in-house developed bottom-up investment philosophy where companies' true creditworthiness is internally assessed, not only following the official credit ratings. Most often the best risk adjusted return over a credit cycle is found in the cross-over segment, ie best yielding IG and safest HY. Blockbuster funds are the short duration Evli Short Corporate Bond fund and the crossover fund Evli Nordic Corporate bond fund, but also European IG fund, crossover Corporate Bond fund and European HY fund all have beat their benchmarks and passive peers.

**Immobilien**

Finnish residential real-estate AIF with control over the entire value-chain results in an expected IRR of above 10%.

**Private Equity, Infrastruktur**

Evli Impact Forest Fund is a global fund-of-funds investing in carefully selected forestry funds mainly in North America, Latin America and in some cases Australia and New Zealand. The forestry asset class is the only asset class that removes carbon from the atmosphere, and investors portfolios. The fund has a carbon sequestration target which it reports annually.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement		Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Exclusion list, daily integration, monitoring, engagement, reporting

# DIE PHILOSOPHIE DES INVESTIERENS.

Die Ratio kommt vor der Emotion.  
Diesen Ansatz verfolgen wir in unseren  
PHAIDROS FUNDS.



Ausgewogener  
Mischfonds



Defensiver  
Mischfonds



Monopolisten und  
Herausforderer mit Fokus auf  
Wachstumstrends



Globaler Anleihenfonds –  
Fokus auf das  
Crossover-Ratingsegment



[www.eybwallwitz.de](http://www.eybwallwitz.de)

Nur für professionelle Anleger.

## EYB & WALLWITZ VERMÖGENSMANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Maximilianstr. 21
<b>PLZ</b>	80539
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.eybwallwitz.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Schmitz
<b>Vorname</b>	Oliver
<b>Funktion</b>	Senior Relationship Manager
<b>Telefon</b>	+49 (0)69 273 11 48-08
<b>email</b>	schmitz@eybwallwitz.de
<b>Team</b>	8

#### Institutionell



<b>Name</b>	Schmidt
<b>Vorname</b>	Kai
<b>Funktion</b>	Senior Relationship Manager
<b>Telefon</b>	+49 (0)69 273 11 48-03
<b>email</b>	schmidt@eybwallwitz.de
<b>Team</b>	8

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Bei Eyb & Wallwitz erfolgt die Kundenbetreuung und der Vertrieb aus dem Standort in Frankfurt am Main heraus. Dabei agiert das qualifizierte Team als kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden und Partner. Alle Teammitglieder besitzen langjährige Berufserfahrung und haben über diese Zeit ein sehr gutes Verständnis für die Belange und Arbeitsweise deutscher Investoren erlangt. Der Anspruch, die Gelder unserer Kunden intelligent zu investieren und somit langfristig zu bewahren und zu vermehren, geht unseres Erachtens Hand in Hand mit einem exzellenten Kundenservice. Beide Komponenten sind die Basis, um eine langfristige und erfolgreiche Kundenbeziehung auf Augenhöhe aufzubauen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg, Österreich, Schweiz

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2004
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2,8
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	1,5
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	1,3
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>	8

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2012 (Advisory) / 2015 (Outsourcing)
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	5
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓
Andere	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Eyb & Wallwitz ist ein im Jahre 2004 gegründeter Vermögensverwalter mit Hauptsitz in München. Einhundert Prozent unabhängig befindet sich das Unternehmen im Eigentum der Mitarbeiter. Aktuell verwaltet das Haus mit 24 Mitarbeitern rund 2,8 Mrd. EUR für seine Kunden.

Das fokussierte Geschäftsmodell liegt ausschließlich im Portfoliomanagement (Spezialisierung auf ein täglich liquides, globales Aktien- und Anleihenuniversum). Dabei werden Nicht-Kernaufgaben, wie u.a. administrative Bereiche entweder ausgelagert, automatisiert oder gemeinsam mit anderen spezialisierten Unternehmen umgesetzt.

Eyb & Wallwitz hat sich einerseits über den Bereich der diskretionären Mandate und andererseits über die mehrfach ausgezeichneten, hauseigene Publikumsfonds, den Phaidros Funds, auf das institutionelle bzw. semi-institutionelle Kundensegment spezialisiert. Hierunter fallen u.a. Banken und Sparkassen, Family Offices, Stiftungen, Kirchen, Dachfonds, Vertriebsgesellschaften sowie Versorgungswerke und Pensionskassen. Neben zwei Mischfonds, die über einen langjährigen und hervorragenden Track Record verfügen, verwaltet Eyb & Wallwitz auch einen erfolgreichen globale Aktien- sowie Anleihenfonds.

Das Investmentteam besitzt einen institutionellen und multidisziplinären Hintergrund und verfügt durchschnittlich über 18 Jahre Kapitalmarkterfahrung. Dem Portfoliomanagement dient in einem Top-Down Ansatz ein makroökonomisches Weltbild (Strategische und taktische Asset Allokation) als oberste Orientierungsinstanz für die Investmententscheidungen. Aus dieser Perspektive wird dann abgeleitet, in welche Assetklassen und Titel investiert wird.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Mit dem **Phaidros Funds Schumpeter Aktien** wurde im Jahr 2018 die Aktienstrategie, die seit 2007 innerhalb unseres Mischfonds, Phaidros Funds Balanced, umgesetzt wird, separat abgebildet. Mit dem Begriff „Schumpeter-Aktien“, benannt nach der Theorie des österreichischen Nationalökonom Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), umschreiben wir einerseits Unternehmen, die Branchen dominieren („**Monopolisten**“). Sie besitzen nachhaltige Geschäftsmodelle, die in allen Marktphasen zu vergleichsweise stabilen Gewinnen führen und zu einem guten Teil als Dividenden ausgezahlt werden können. Die andere Kategorie bilden disruptive Unternehmen („**Herausforderer**“), die über eine hohe Innovationskraft sowie sehr starkes Wachstum verfügen. Kennzeichnend sind bei diesen Unternehmen vornehmlich eine stärkere Umsatzdynamik, die sich idealerweise in einem überdurchschnittlichen Kurspotential niederschlägt. Durch die Einbeziehung von ESG-Kriterien klassifiziert sich dieser Fonds als Artikel 8-Produkt nach SFDR.

**Renten**

Im 1. Quartal 2024 werden wir - vorbehaltlich der ausstehenden Genehmigung durch die CSSF - unseren seit 2013 gemanagten Anleihenfonds Phaidros Funds Fallen Angeles einer Strategie- und Namensanpassung unterziehen. Der neue Fonds **Phaidros Funds Kairos Anleihen** ist mit einem breiteren Investmentansatz auf globale Opportunitäten ausgerichtet. Mit unserem Kairos-Anleihenansatz verfolgen wir das Erkennen und Umsetzen „besonderer Gelegenheiten“. Dazu nutzen wir Opportunitäten an den globalen Anleihenmärkten und investieren antizyklisch in Ertrags- und Stabilitätsquellen mit Fokus auf Unternehmensanleihen über die gesamte Ratingklaviatur. Antizyklisch heißt für uns, in einem guten Marktumfeld mit auskömmlichen Zinsen auf vergleichsweise niedrige Risikoprämien zu verzichten und mit höheren Bonitäten und Laufzeiten für Stabilität und Rendite zu sorgen. Im Umkehrschluss setzen wir in einem schwierigeren Marktumfeld und bei niedrigen Zinsen aktiv auf gestiegene und wieder auskömmliche Risikoprämien. Durch die Einbeziehung von ESG-Kriterien klassifiziert sich dieser Fonds auch weiterhin als Artikel 8-Produkt nach SFDR.

**Gemischt / Multi Asset**

Die Expertise von Eyb & Wallwitz liegt seit jeher im Management von Multi Asset-Portfolios. Unser Fokus liegt vornehmlich auf den liquiden Anlageklassen Aktien und Anleihen. Dabei werden die Portfolios grundsätzlich als „Allwetter“-Lösungen konzipiert. Hierbei identifizieren wir langfristige Investments, die solide und quantifizierbar sind und verfolgen das Ziel, ein flexibles Portfolio aufzustellen, das sich unabhängig von einzelnen Finanzmarktsituationen, robust und liquide sowie optimal diversifiziert gestaltet. Unser mit rund 1,7 Mrd. EUR gemanagte ausgewogene Mischfonds, Phaidros Funds Balanced (25%-75% Aktienquote), wurde im April 2007 aufgelegt und verfügt über einen langjährigen und exzellenten Track Record. Als Gewinner des Scope Investment Awards 2024 in der Kategorie „Mischfonds Global Ausgewogen“ besitzt der Fonds außerdem ein 5-Sterne Rating von Morningstar.

Im Jahre 2013 folgte unser defensiverer Mischfonds, der mit 5 Morningstar Sternen prämierte Phaidros Funds Conservative, bei dem die Aktienquote zwischen 0% und 30% variieren kann. Durch die Einbeziehung von ESG-Kriterien klassifizieren sich beide Fonds als Artikel 8-Produkt nach SFDR.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Ausschluss durch normbasiertes und Negativ-Screening, Stimmrechtsausübung und Engagement



# Immer einen Schritt voraus mit dem Franklin Templeton Magazin

## Wo sich Innovation und Investment-Expertise treffen

Erhalten Sie vierteljährlich unsere innovativen Berichte, die sich mit den neuesten Kapitalmarkt-Trends befassen und nicht mit den Nachrichten von gestern. Mit jeder Ausgabe helfen wir Ihnen, einen Schritt voraus zu sein!



**FRANKLIN  
TEMPLETON**



**Jetzt abonnieren**

**Nur für institutionelle Anleger – nicht zum Weitergeben an Privatanleger.**

**Alle Anlagen sind mit Risiken verbunden.** Dieses Material dient ausschließlich der allgemeinen Information. Es ist weder als individuelle Anlageberatung noch als Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers oder zur Übernahme einer bestimmten Anlagestrategie zu verstehen. Er stellt keine Rechts- oder Steuerberatung dar. Die geäußerten Ansichten sind die des Anlageverwalters, und die Kommentare, Meinungen und Analysen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die in diesem Material enthaltenen Informationen sind nicht als vollständige Analyse aller wesentlichen Fakten in Bezug auf ein Land, eine Region oder einen Markt gedacht. Dieses Material wird von den folgenden Franklin Templeton-Einheiten in den Ländern zur Verfügung gestellt, in denen Franklin Templeton die Erlaubnis hat, entsprechende Geschäfte zu tätigen. Franklin Templeton International Services S.à r.l. Niederlassung Deutschland, Mainzer Landstr. 16, 60325 Frankfurt/Main, Deutschland. Tel +49 (0) 69/27223-557, Fax +49 (0) 69/27223-622, institutional@franklintempleton.de. © 2024 Franklin Templeton. Alle Rechte vorbehalten.



**FRANKLIN  
TEMPLETON**

**FRANKLIN TEMPLETON INTERNATIONAL SERVICES S.À.R.L.**

**Adresse**

**Straße** Mainzer Landstr 16  
**PLZ** 60325  
**Ort (Land)** Frankfurt am Main (Deutschland)  
**Webadresse** [www.franklintempleton.de](http://www.franklintempleton.de)  
[www.linkedin.com/company/franklin-templeton](https://www.linkedin.com/company/franklin-templeton)

**Kundenbetreuung / Kontakte**



**Name** Keil-Mouy  
**Vorname** Marie  
**Funktion** Head of Institutional Sales Germany  
**Telefon** +49 69 27223-552  
**email** Institutional@franklintempleton.de



**Name** Rumpf  
**Vorname** Christian  
**Funktion** Institutional Sales Director  
**Telefon** +49 69 27223-221  
**email** Institutional@franklintempleton.de

**Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung**

Bei Franklin Templeton ermöglichen wir unseren Kunden den Zugang zu Investment-Exzellenz, gestützt von einer globalen Organisation und umgesetzt durch eine konsistente, koordinierte Kundenerfahrung.

Wir haben unsere Kompetenzen erweitert, indem wir führende Manager für liquide und private Märkte für unser Unternehmen gewinnen konnten. Dabei legen wir Wert darauf, die Investitionsunabhängigkeit dieser Manager zu fördern und zu schützen, während wir ihnen gleichzeitig Zugang zu Kapital, Technologie, Risikomanagement- und Nachhaltigkeitsressourcen bieten.

Heute gehören wir zu den größten Vermögensverwaltern der Welt mit Niederlassungen an allen wichtigen Finanzplätzen. Wir betreuen Kunden in mehr als 150 Ländern und verwalten ein Vermögen von knapp 1,6 Billionen US-Dollar. In Deutschland verwaltet Franklin Templeton etwa 21,9 Milliarden US-Dollar, was uns zu einem der größten ausländischen Anbieter von Investmentlösungen macht. (Stand: 31.12.2023)

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Wir betreuen Kunden in mehr als 150 Ländern und haben Mitarbeiter in über 30 Ländern.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1992	1947
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. USD)</b>	21,9	1.607
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. USD)</b>	18,5	863
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. USD)</b>	3,4	704
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	7	über 1.400

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

**Seit wann (Jahr)** 2001  
**Im Outsourcing** Seit 2001  
**Im Advisory** Seit 2005  
**Anzahl der angebotenen Master-KVGen** 7  
**Anzahl der angebotenen Verwahrstellen** 6

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

- Kreditinstitute ✓
- Versicherungen ✓
- Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.) ✓
- Unternehmen ✓
- Kirchliche Einrichtungen ✓
- Vermögensverwalter ✓
- Dachfonds ✓
- Stiftungen, Family Offices, NGOs ✓
- Andere ✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Jede Anlageplattform innerhalb von Franklin Templeton verfolgt eigenständig ihre jeweilige Anlagephilosophie mit unabhängigen, hochspezialisierten Anlageprozessen. Qualitativ hochwertiges Research und diszipliniertes Risikomanagement bei jedem Schritt des Anlageprozesses sind die Grundlage jeder Plattform. Während sich die Aktienstrategien auf Bottom-up-Research konzentrieren, basieren die Fixed-Income-Strategien auf einer Kombination aus Top-down- und Bottom-up-Research und quantitativer Analyse. Die Immobilienstrategien basieren ebenfalls auf einem Bottom-up-Research und nutzen unser starkes Netzwerk innerhalb der globalen Immobilienbranche.

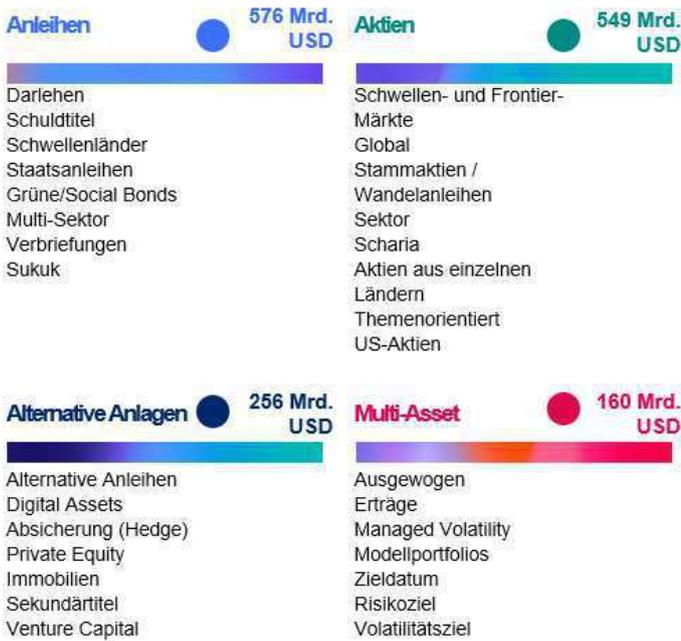
**Anlageprozess, Philosophie und Stil bleiben erhalten  
Die Unternehmen von Franklin Templeton**

<p>Vermögensverwaltungs-kompetenz über Anlageklassen, Stile und Regionen hinweg</p>	<p>Europäischer Kreditgeber im Alternative-Credit-Segment</p>	<p>Alternative-Credit-Anlagen, vor allem im Bereich Direct Lending</p>	<p>Langfristiger Value-Investor mit einer globalen makro-ökonomischen Perspektive</p>
<p>Private-Real-Estate-Strategien, die das gesamte Risiko-Rendite-Spektrum abdecken</p>	<p>Für Strategien mit hohem Active Share bekannter Aktienmanager</p>	<p>Hedgefonds-Investor mit einer risikoorientierten Philosophie</p>	<p>Secondary Private Equity und Co-Investments</p>
<p>Spezialist für nachhaltige Aktien und Schwellenländeraktien</p>	<p>Erzielt stilübergreifend aktiengetriebenes Alpha<sup>1</sup></p>	<p>Ein Pionier im Bereich Small-Cap-Investments mit 45-jähriger Erfolgsbilanz</p>	<p>Langfristig und fundamental orientierter globaler Anleihenmanager</p>

1 Am 2. Januar 2024 schloss Franklin Templeton die Übernahme von Putnam Investments ab und begann eine strategische Partnerschaft mit Power Corporation of Canada und Great-West Lifeco.

Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

Unsere Investmentkompetenzen



Ergänzt durch Innovationen in den Bereichen:

Nachhaltige Anlagen und Impact Investing, Smart Beta, Custom Indexing, Frontier Risk Alternatives und mehr

**Hinweis:** Das verwaltete Vermögen ist in US-Dollar per 31. Dez. 2023 angegeben und beinhaltet nicht das verwaltete Vermögen von Putnam Investments (\$148bn USD). Das gesamte verwaltete Vermögen beläuft sich auf 1,6 Bio. USD und enthält 66 Mrd. USD, die auf das Cash-Management entfallen und hier nicht berücksichtigt sind.

Unsere Anlageverwalter

Anlageklassen

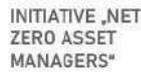
Manager	Asset Class Indicators
Franklin Templeton (1947)	Blue, Green, Dark Blue, Red
Alcentra (2002)	Dark Blue
Benefit Street Partners (2008)	Dark Blue
Brandywine Global (1986)	Blue, Green
Clarion Partners (1982)	Dark Blue
ClearBridge Investments (2005)	Green, Dark Blue
K2 Advisors (1994)	Dark Blue
Lexington Partners (1994)	Dark Blue
Martin Currie (1881)	Green
Putnam Investments (1937)	Green
Royce Investment Partners (1972)	Green
Western Asset (1971)	Blue

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	u.a. CDP, Ceres, Climate Action 100+, US SIF, GIIN
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impact Investing</li> <li>• Responsible Investments</li> <li>• Controversial Weapons Policy</li> </ul>



# Grünes Development – so macht man das!

## Unser Projekt in Barcelona:

Estel, Avenida Roma 89, 51.500 qm<sup>2</sup>, CBD,  
Büro, hochgradig ökologisch effizient, entspricht  
den Nutzungsanforderungen unserer Zeit.  
Bereits zu 50% vermietet.



Pioniere im Bereich supergrüne  
und renditestarke Immobilien



# FREO GERMANY GMBH

## Adresse

**Straße** Stephanstraße 5  
**PLZ** 60313 Frankfurt  
**Ort (Land)** Deutschland  
**Webadresse** <https://de.freogroup.com>

## Kundenbetreuung / Kontakte

### Institutionell



**Name** Prof. Dr. Leser  
**Vorname** Hartmut  
**Funktion** Chief Investment Officer FREO Group, Partner, Sprecher der Geschäftsführung  
**Telefon** +49 (0)69/717126-22  
**email** [h.leser@freogroup.com](mailto:h.leser@freogroup.com)  
**Team** 3 Kollegen im institutionellen Geschäft

## Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Unser Unternehmen stellt sich klar auf individuelle Investorenbedürfnisse ein. Wir legen großen Wert auf Transparenz, Schnelligkeit und kommunizieren auf Augenhöhe. Sowohl die Investitionsmethodik wie auch die schlanke und sehr unternehmerische Aufstellung der FREO entsprachen und entsprechen nach wie vor den äußerst anspruchsvollen Vorstellungen unserer Kundengruppe.

FREO Group wendet sich ausschließlich an institutionelle Investoren. Historisch haben führende Private Equity und Alternatives Häuser wie etwa Bain Capital oder Oaktree FREO Gelder anvertraut. Der Kreis ausländischer Investoren, darunter viele weltweit führende Adressen aus dem Alternatives-Bereich sowie große Staatfonds, hat sich in den Folgejahren ausgeweitet und stellt weiterhin die dominante Kapitalquelle für FREO dar.

Die persönliche Betreuung durch unsere Geschäftsführung ist gewährleistet. FREOs Kundenbetreuer ist der erste Ansprechpartner für den Kunden. Er/Sie greift auf unsere Expertenteams in den Bereichen Bau, Planung, Projektmanagement und Finanzen zurück und stellt für jedes Kundenmeeting das optimale Team zusammen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Kontinentaleuropa (Frankreich, Spanien, Italien, Schweiz, Luxemburg und UK)

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2001	
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		2,2 Mrd €
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0 €	0 €
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		2,2 Mrd. €
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	8	57

## Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

**Seit wann (Jahr)**  
**Im Outsourcing**  
**Im Advisory** ✓  
**Anzahl der angebotenen Master-KVGs**  
**Anzahl der angebotenen Verwahrstellen**

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

	Anteil an AUM (in %)	
	Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	✓
Versicherungen	✓	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	✓
Unternehmen	✓	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓	✓
Vermögensverwalter	✓	✓
Dachfonds	✓	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die FREO ist ein erfolgreicher, paneuropäischer Immobilien-Manager. Seit Unternehmensgründung setzen sich die Kunden des Unternehmens vorwiegend aus internationalen Top-Adressen wie Private Equity- und Sovereign Wealth-Funds zusammen. Per 2024 umfasst das paneuropäische Projektportfolio 2,2 Mrd. €. Das Unternehmen ist mit über 80 Mitarbeitern in 11 Büros und 7 europäischen Ländern vertreten.

Geographisch liegt der Investmentschwerpunkt der FREO in Europa. Wir arbeiten ausschließlich mit institutionellem Kunden in den Bereichen Büro, Wohnen, Logistik und Retail.

In Deutschland bieten wir auf die lokalen Verhältnisse zugeschnittene Entwicklungs- und Sanierungsdienstleitungen für institutionelle Investoren an. Wir bieten Kunden hervorragende Wachstumschancen mit institutionellen Individualfonds- und Club Deals im Value Add-Segment. Das umfasst sowohl Manage-to-Core-Fonds, Develop & Hold-Fonds wie auch Fonds, die durch unsere Tochtergesellschaft Green Only Development (GOD®) nachhaltig und nach ESG-Kriterien gemanagt werden.

Wir legen großen Augenmerk auf die nachhaltige und zukunftsorientierte Sanierung von größeren institutionellen Direktbeständen. Schwerpunkt in diesem Bereich bildet dabei das langfristige Management von ehemaligen Direktbeständen im Rahmen von Einbringungs-Spezialfonds auf der Grundlage von unserem innovativen und supergrünen Green Only Development-Konzeptes.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Immobilien**

FREO betreibt seit 26 Jahren sehr erfolgreiche Immobilieninvestments mit einem hervorragenden Track Record. In dieser Assetklasse beherrschen wir souverän die technischen, operativen und kommerziellen Risiken von komplexen Bau -oder Sanierungsprojekten. Unsere Produkte finden sich im Value Add-Segment wieder, dessen etwas höhere Risiken wir umsichtig und vorausschauend managen. Wir schützen unsere Investoren weitgehend vor ihnen. Wir verfügen selbstverständlich über ein auf hohe Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Risikomanagement und Reporting-System.

Im Bereich der Nachhaltigkeit sind wir durch unsere enge Zusammenarbeit mit der ETH Zürich mit unserem Green Only Development-Konzept (GOD®) einzigartig aufgestellt. FREO entwickelt Gebäude, die im Bau CO2-minimal und im Betrieb CO2-neutral sind und beträchtliche Kostenvorteile gegenüber einer konventionellen Bauweise aufweisen. Unser ökologisches Niveau liegt deutlich über den verbreiteten Zertifizierungen. Zusätzlich sanieren wir Bestandsimmobilien „zukunfts-fähig“. Wir bieten diese Leistung für Einzelobjekte wie auch in Form von „supergrünen“ Fonds an.

Darüber hinaus bietet FREO Beteiligungen und Investments im Private Market-Segment Real Assets (Renewables / Infrastruktur) über die Tochtergesellschaft Avelios an.

**Weitere Services**

Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Portfoliomanagement

✓ Overlaymanagement

Deutschsprachige  
Ansprechpartner – Kundenbetreuung

✓ Risikomanagement

ALM (Asset Liability Management)

TM (Transition Management)

Asset Allocation Beratung

Kapitalmarkt - Research

LDI (Liability Driven Investment)

ETFs

Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte

✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI

✓

Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen

ESG-Research – intern / proprietär

✓

ESG-Research – extern

Eingesetzte Kriterien

Green Only Development (GOD®):  
Entwicklung von Null-Emissions-Gebäuden,  
Impact Investing



## HW HANSEINVEST GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Flößaustraße 22a
<b>PLZ</b>	90763
<b>Ort (Land)</b>	Fürth
<b>Webadresse</b>	<a href="https://institutional.hw-hanseinvest.de">https://institutional.hw-hanseinvest.de</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte



**Name** Schilling  
**Vorname** Andreas  
**Funktion** Geschäftsführender  
 Gesellschafter  
**Telefon** 0911 780 619 70  
**email** andreas.schilling@  
 hw-hanseinvest.de  
**Team** 12



**Name** Elbin  
**Vorname** Arthur  
**Funktion** Senior Consultant  
 Executive  
**Telefon** 0911 780 619 40  
**email** arthur.elbin@  
 hw-hanseinvest.de  
**Team** 12

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Bei der Gründung unseres Unternehmens im Jahr 2004 haben wir uns bewusst dafür entschieden, den Begriff „Hanse“ im Firmennamen zu tragen. Die seit Jahrhunderten gültige Leitidee des „Ehrbaren Kaufmanns“ beeinflusst nicht nur unser Handeln, sondern sie bestimmt es!

Der ehrbare Kaufmann schafft in seinem Unternehmen die Voraussetzungen für ehrbares Handeln. Er wirkt auf die Organisation ein und gibt vor, dass seine Maximen gelebt werden. Unsere Tugenden sind gegenüber Mitarbeitern und Geschäftspartnern unerlässlich. Sie schärfen unsere Glaubwürdigkeit und schaffen Vertrauen!

(in Anlehnung an die Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V. (VEEK))

### Auftritt

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2004	
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>		

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2004
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebundenen Master-KVGen</b>	
<b>Anzahl der angebundenen Verwahrstellen</b>	

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

### HW HanselInvest GmbH – Ihr Sachwerte-Advisor

Die HW HanselInvest GmbH ist seit nunmehr 20 Jahren Sachwerte-Spezialist in Deutschland. Wir vernetzen Asset-Manager, Kapitalverwaltungsgesellschaften sowie Investoren und haben dabei immer den Fokus auf das Asset an sich. Im Auftrag unserer Partner prüfen wir Sachwert-Investments auf Plausibilität und sind dabei unter anderem alleiniger Auslagerungspartner einer deutschen Landesbank. Institutionelle Investoren begleiten wir bei Pitch-Verfahren.

Unser Leistungsspektrum nach Investorengruppe;

### Sachwertinvestments für Banken

- Auslagerungspartner einer deutschen Landesbank
- Grundsätzliche Eignung zur Aufnahme im Depot-A, im Spezialfonds oder zum Direkterwerb
- Einhaltung von Reporting- und Controllingstandards nach MaRisk, CRR, CRD, LCR, usw.
- Institutsgruppenspezifische Sonderreportings
- Anbindung an bankgruppenspezifische, automatisierte Datenliefersysteme
- Stabilität und Ertragskraft des Investments
- Einschätzung der beteiligten Parteien (KVG, Assetmanager, Propertymanager, ...)
- Einschätzung und Hervorhebung von Besonderheiten des Businessplans
- Notwendigkeit eines NPP nach MaRisk, ggf. Unterstützung Ihres Prüfprozesses in Zusammenarbeit mit dem Anbieter/ der KVG
- Beachtung hoher ESG-Standards

### Sachwertinvestments für VAG-Anleger

- Grundsätzliche Eignung als Investment z. Bsp. im gebundenen Vermögen
- Einhaltung von Reporting- und Controllingstandards gemäß Vorgaben, z. Bsp. der BaFin, bis hin zu Solvency in der jeweils aktuellen Fassung
- Stabilität und Ertragskraft des Investments
- Einschätzung der beteiligten Parteien (KVG, Assetmanager, Propertymanager, ...)
- Einschätzung und Hervorhebung von Besonderheiten des Businessplans
- Beachtung hoher ESG-Standards

### Sachwertinvestments für Stiftungen und Stiftungsberatung

- Prüfung der grundsätzlichen Eignung als Investment im Stiftungsvermögen / Grundstockvermögen
- Analyse bestehender Sachwertinvestments und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Stabilität und Ertragskraft des Investments
- Mission Investing: Deckung des Anlagebedarfs und gleichzeitig Erfüllung Ihres Stiftungszwecks
- Einschätzung der beteiligten Parteien (KVG, Assetmanager, Propertymanager, ...)
- Einschätzung und Hervorhebung von Besonderheiten des Businessplans
- Beachtung hoher ESG-Standards
- unabhängiges, externes Advisory für Ihre Sachwertanlagen
- Sicherheits- und Ausschüttungsorientierte Selektion der Zielinvestments

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement		Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓ (12)	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	

# Helaba Invest

## HELABA INVEST KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Junghofstr. 24
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.helaba-invest.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Dr. Templin
<b>Vorname</b>	Hans-Ulrich
<b>Funktion</b>	Sprecher der Geschäftsführung
<b>Telefon</b>	069/29970-0
<b>email</b>	info@helaba-invest.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Betreuungskonzeptes legen wir einen besonderen Wert auf eine langfristige Kundenbeziehung mit Persönlichkeit. Für die vielfältigen Anliegen stehen unseren Anlegern daher ein Portfoliomanager sowie ein Relationship Manager direkt als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung. Die Vermögensanlage in den „Spezialfonds“ verstehen wir im Wortsinn und erarbeiten für passgenaue Lösungen. Dies ist nach unserer Auffassung eine zentrale Voraussetzung, um die individuellen Anlageziele unserer Investoren bestmöglich und nachhaltig zu erreichen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Der Fokus der Helaba Invest liegt in der D/A/CH-Region.

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1991
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	225 Mrd. €
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	225 Mrd. €
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>	405 gesamt davon 103 PM

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1991
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	8
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	9

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)
		Deutschland
Kreditinstitute	✓	13
Versicherungen	✓	32
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	45
Unternehmen	✓	4
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	2
Kirchliche Einrichtungen	✓	1
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	3

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die Unternehmensstrategie der Helaba Invest basiert auf den drei Geschäftsfeldern Asset Management, Alternative Investments sowie dem Asset Servicing (Master-KVG). Das Asset Management für liquide Assetklassen umfasst i. W. die Assetklassen Aktien und Anleihen (Staatsanleihen, Pfandbriefe, Corporate Bonds, High Yields) sowie Multi-Asset- und Absolute Return-Produkte. Die Kernkompetenz im Bereich illiquide Investments liegt in der Beratung institutioneller Anleger bei der Formulierung und Umsetzung ihrer Immobilien- sowie Infrastrukturstrategie. Hier agiert die Helaba Invest als Multi Manager für Beratungsmandate und Dachfonds. Als Brücke zwischen Master-KVG und Asset Management bietet die Helaba Invest darüber hinaus seit mehreren Jahren ein Overlay Management an.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Beim Management von Aktien fokussieren wir uns auf faktorbasierte Ansätze. Mit dem DividendenPlus-Konzept ist die Helaba Invest seit 20 Jahren Vorreiter des „Value Investing“ in Deutschland. Basis der Aktienselektion (Euroland / Europa) für DividendenPlus bildet bei diesem Ansatz die geschätzte Jahresdividende.

Das Aktien Low Risk-Konzept fokussiert sich bei der Selektion auf risikoarme Aktien der Eurozone.

Im Rahmen eines europäischen und eines globalen Multi-Faktor-Ansatzes erfolgt die Aktienselektion basierend auf einer kennzahlenbasierten Analyse mehrerer Faktoren, wie z.B. Bewertung, Momentum, etc. und der relativen Attraktivität der einzelnen Titel zueinander. Bei allen Aktienansätzen berücksichtigen wir ESG-Kriterien.

**Renten**

Neben klassischen Rentenportfolios managen wir erfolgreich Mandate für Corporate Bonds im Investmentgrade sowie im Non-Investmentgradebereich. Um die Zinsänderungs- und Kreditrisiken zu reduzieren, bieten wir zudem Kurzläuferportfolios an, die sich entweder auf den Investmentgradebereich fokussieren oder das gesamte Creditspektrum (Multi Credit) abdecken. Eine weitere Stärke liegt im Management von Staats- und Unternehmensanleihen aus den Emerging Markets.

**Gemischt / Multi Asset**

Im Rahmen von Multi Asset Mandaten legen wir einen hohen Wert auf eine ausgewogene Asset Allokation. Ziel dieses Vorgehensweise ist die Partizipation an der Wertentwicklung der wichtigsten globalen Märkte unter Ausschöpfung der Diversifikationspotenziale. Die Ermittlung der Portfoliostruktur erfolgt dabei durch eine optimale Risikobudgetierung der einzelnen Märkte und Assetklassen. Diese basiert auf dem Prinzip der Risikoparität von Risikofaktoren. Dabei werden die Assetklassen nach ihren Risikofaktoren unterschieden, was zu einem optimal diversifizierten und nach Risikogesichtspunkten ausgewogenem Portfolio führt.

**Immobilien**

Investitionen in Immobilien setzen wir auf Basis eines Multi Manager-Ansatzes um. Multi Manager definieren wir als die Rolle einer übergreifenden Portfoliosteuerung von indirekten Immobilienanlagen in Fonds, Beteiligungen und Joint Ventures. Diese erstreckt sich von der Strategiefindung über die Asset Allokation und Manager Selektion bis hin zum Transaktionsmanagement und der laufenden Betreuung. Der Multi Manager-Ansatz stellt die Zielkonformität von Portfolios für die jeweiligen Anleger in den Mittelpunkt. Risikovermeidung und -beherrschung sowie die Zusammenarbeit mit fokussierten Managern stehen dabei im Vordergrund.

Auch die Assetklasse Infrastruktur decken wir im Rahmen unseres Multi-Manager-Ansatzes ab.

In beiden Assetklassen erfolgt die Umsetzung sowohl in Individual- als auch Mehranleger Dachfonds.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	Screening, Ausschlusskriterien, ESG Integration

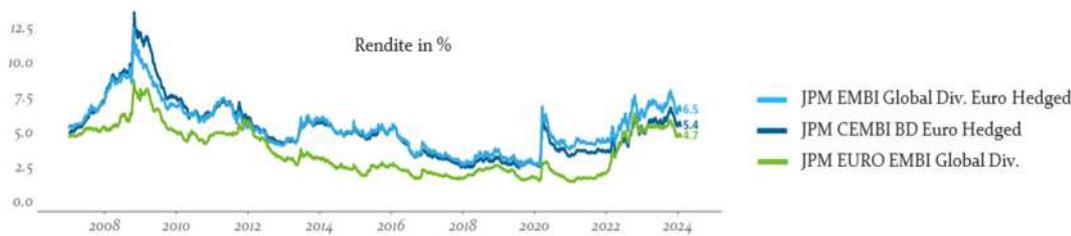
# Helaba Invest

## Schwellenländer mit stetig wachsender, globaler Relevanz

Innerhalb von 20 Jahren hat der Anteil der Emerging Markets am Welt-BIP von 45% auf 59% erheblich zugenommen. Nicht zuletzt wegen der demographischen Entwicklung wird das Wachstum auch in 2024 und 2025 mit voraussichtlich etwas mehr als 4% deutlich über dem der entwickelten Märkte (2024e: 1,2%/2025e: 1,7%) liegen.

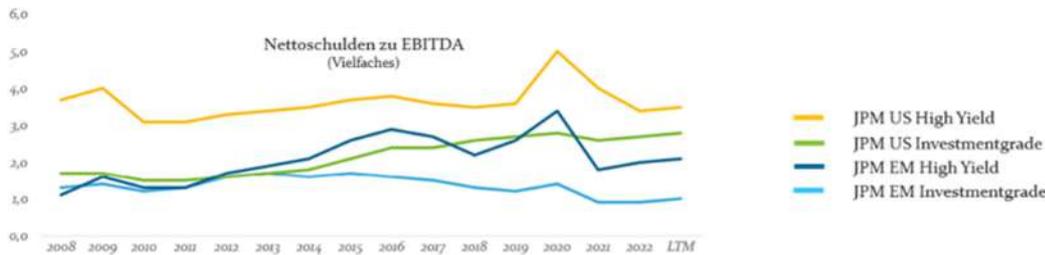
## Hohe Renditen bei Emerging Markets-Bonds

Der weltweit starke Anstieg der Inflationsraten hat seit 2020 zu einem enormen Anstieg des Renditeniveaus an den internationalen Bondsmärkten geführt. Mit dem Rückgang der Teuerungsraten haben sich inzwischen in Europa und den USA auch die Renditen wieder deutlich zurückgebildet. In den Emerging Markets standen möglicherweise die zahlreichen Krisenherde (Ukraine, Israel, China), Befürchtungen bezüglich künftig verstärkter Protektionismus unter Trump oder zuletzt eher gesunkenen Zinssenkungsfantasien einem stärkeren Renditerückgang entgegen. Im Ergebnis befindet sich die EM-Verzinsung somit noch immer auf hohem Niveau.



## EM-Unternehmensanleihen sind eine interessante Alternative

Viele Investoren konzentrieren sich bei EM-Investments auf Staatsanleihen. Allerdings bieten auch Corporate Bonds aus Schwellenländern in Hartwährung attraktive Opportunitäten. Neben den zuvor beschriebenen dynamischeren Wachstumsperspektiven, ausgezeichneten Diversifikationsmöglichkeiten (Faktor 4-5 vs. Govies) sprechen auch die im Vergleich mit US-Pendants deutlich günstigeren Verschuldungskennzahlen für EM-Corporates.



EM-Corporate Bonds eignen sich mit einer Duration von aktuell rd. 4,2% zudem für Anleger, die eine weniger zinssensitive Anlage im EM-Bereich (Govies aktuell ca. 6-7%) bevorzugen.

## HI-Sustainable EM Corporate Bonds-Fonds berücksichtigt Nachhaltigkeitsaspekte

Neben diversen Ausschlüssen (z.B. keine Investments in Corporates mit schweren Verstößen gegen UN Global Compact und kontroversen Geschäftsfeldern) erreicht der Fonds auch eine erheblich niedrigere CO<sub>2</sub>-Intensität.

	HI-Sust. EM Corp. Bonds	JPM ESG CEMBI	JPM CEMBI
Effektivverzinsung	6,36%	5,36%	5,31%
Emittenten	128	599	719
Bonitätsrating	BB+	BBB-	BBB-
ESG-Rating	A	A	BBB
CO <sub>2</sub> -Intensität	225	375	494

## Fazit

EM-Corporate Bonds stellen aus unserer Sicht aktuell eine attraktive Anlageokkasion dar. Zwar können durch unerwartete geopolitische Verschlechterungen oder enttäuschte Zinserwartungen auch Kursrückgänge eintreten. Allerdings bietet das aktuelle Renditeniveau auch einen komfortablen Puffer für solche Entwicklungen. Im von uns erwarteten Szenario von weltweit sinkenden Leitzinsen und einem stabilen Wachstumsumfeld liegt das Ertragspotenzial sogar über der aktuellen Effektivverzinsung.



## INVESCO ASSET MANAGEMENT DEUTSCHLAND GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	An der Welle 5
<b>PLZ</b>	60322
<b>Ort (Land)</b>	60322 Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.invesco.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Cord
<b>Vorname</b>	Ulrich
<b>Funktion</b>	Head of Wholesale & ETFs Germany
<b>Telefon</b>	089 20606140
<b>email</b>	Ulrich.Cord@invesco.com

#### Institutionell



<b>Name</b>	Specketer
<b>Vorname</b>	Sascha
<b>Funktion</b>	Head of DACH & CEE Distribution
<b>Telefon</b>	089 2060 6137
<b>email</b>	Sascha.Specketer@invesco.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Nähe zu unseren Kunden vor Ort ist uns wichtig. Mit Büros in der Finanzmetropole Frankfurt und München können wir gezielt auf die Bedürfnisse deutscher Kunden eingehen und spezielle Investmentlösungen anbieten. Unsere Teams aus dem Portfoliomanagement, Research, Marketing, Client Service, Sales und Administration engagieren sich für die individuellen Ziele unserer Kunden in Deutschland.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Invesco fördert den grenzüberschreitenden Ideenaustausch zwischen seinen weltweiten Investmentexperten und Spezialisten vor Ort in 25 Ländern. Unsere Produktpalette umfasst alle Regionen weltweit.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1987	1978
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	15,45 EUR per 31.12.2023	1.434,90 EUR per 31.12.2023
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2,57 EUR	880,55 EUR
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	12,88 EUR	554,34 EUR

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	Seit 1987
<b>Im Outsourcing</b>	
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	20
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	Mehr als 20

### Zielkundengruppen (semi-)institutionell

<b>Anzahl von bestehenden deutschen Kunden</b>	52
<b>Anzahl von "Spezialfonds"</b>	35

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Invesco ist eine der weltweit führenden unabhängigen Investmentgesellschaften. Mit einem verwalteten Vermögen von 1.434,9 Mrd. Euro (Stand: 31.12.2023), über 8.000 Mitarbeitern und einem mehr als 20 Länder umfassenden operativen Netzwerk ermöglicht Invesco Anlegern Zugang zu attraktiven Anlagechancen weltweit.

Unser breit gefächertes Produktangebot deckt alle wichtigen Aktien- und Rentenmärkte, aber auch Mischfonds sowie alternative Investments wie Immobilieninvestments und passive Produkte auf regionaler und globaler Ebene ab.

Seit 1987 ist Invesco in Deutschland präsent. In Frankfurt am Main setzt das Invesco Quantitative Strategies Team aktive Multi-Faktor und systematische Multi-Asset Mandate um. In München werden über Invesco Real Estate die Immobilienaktivitäten gebündelt.

Unser globales Netzwerk sorgt für einen Informationsvorsprung und eine Reichweite, die ausschließlich lokale Wettbewerber zuweilen nicht vorweisen können. Unsere starke lokale Präsenz gibt die nötige Flexibilität, um die individuellen Erfordernisse unserer Kunden zu adressieren.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Wir sehen unsere Stärke darin, dass wir aufgrund unserer Unternehmensstruktur unterschiedliche Investmentansätze in unseren globalen Investmentcentern unter einem Dach vereinen, und dadurch in der Lage sind, unseren Kunden für die Asset Klasse Aktien ein individuelles Angebot unterbreiten zu können, das zu deren jeweiligen Bedürfnissen passt.

### Renten

Der disziplinierte, teambasierte Ansatz von Invesco Fixed Income stützt sich auf die Einschätzung erfahrener Fondsmanager und Analysten, die eine breite Palette von Fixed Income Anlageklassen beobachten. Dafür vernetzen sich die Experten und tauschen ihr lokales Marktwissen miteinander aus. Mit Hilfe ausgefeilter Prozesse und Instrumente konstruieren sie Portfolios, deren Risiken sie jederzeit genau einschätzen können. Auf der Grundlage dieser Prinzipien wird eine umfassende Palette an Single und Multi Sector Lösungen angeboten.

### Gemischt / Multi Asset

Das derzeitige Marktumfeld mit niedrigen Zinsen und hoher Volatilität stellt Investoren vor große Herausforderungen bei der Suche nach adäquaten Renditen. Dabei spielen sowohl die optimale Vermögensaufteilung als auch die Kontrolle der Risiken eine große Rolle. Lösungsansätze bietet Invesco mit verschiedenen Multi Asset Konzepten. Dadurch sind wir in der Lage, unseren Kunden ein individuelles Angebot unterbreiten zu können, das zu deren jeweiligen Bedürfnissen passt.

### Immobilien

Invesco Real Estate kann in allen Regionen und Risikokategorien passende Lösungen anbieten. Individuelle Anlagestrategien können auf Nachfrage erarbeitet werden. In allen Strategien sind sowohl Fondslösungen als auch Einzelmandatsstrukturen darstellbar. Immobilienaktienstrategien (REITs) werden als Publikumsfonds sowie als Individualmandat angeboten.

## Weitere Services

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

## Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	Ausschlusskriterien, Engagement, Klimalösungen



### Wie passiv ist passiv? Ein Blick auf passive Nachhaltigkeitsstrategien.

**Zusammenfassung:** Wir betrachten das Faktorprofil gängiger Nachhaltigkeitsstrategien. Hierbei fällt auf, dass diese Strategien sowohl auf der Aktien- als auch auf der Rentenseite zu einer Tendenz in Richtung höher bewerteter Wertpapiere neigen. Im Weiteren diskutieren wir Portfoliokonstruktionsansätze, die diese Problematik zu lösen versuchen.

Die Wertentwicklung von Nachhaltigkeitsindizes in den Jahren 2022 und 2023 hat viele Investoren enttäuscht. So hat die Wertentwicklung des MSCI World SRI Index den MSCI World um 4,4% in 2022<sup>[1]</sup> im fallenden Markt unterboten. Das widerspricht den Prinzipien des passiven Investierens, dessen Ziel es eigentlich ist, durch möglichst breite Streuung eine Abbildung der Wertentwicklung des breiten Kapitalmarkts zu erreichen.

Oft wird die o.g. Minderrendite auf die sektoralen Ausschlüsse zurückgeführt. Genauer wird argumentiert, dass durch den russischen Krieg gegen die Ukraine der Verteidigungs- und der Ölsektor eine besonders starke Wertentwicklung verzeichneten. Diese Sektoren sind aufgrund ethischer Kriterien in den gängigen Nachhaltigkeitsindizes untergewichtet.

Dies stellt jedoch nur einen Teil der Antwort dar. Betrachtet man das Faktorprofil verschiedener Nachhaltigkeitsstrategien, so lässt sich erkennen, dass nahezu alle dieser Strategien eine signifikant negative Ausprägung im Bewertungsfaktor ausweisen, mit anderen Worten sind sie im Mittel teurer. Dies lässt sich durchaus als Erfolg systematischer Nachhaltigkeitsstrategien interpretieren: die Eigenkapitalkosten der nach den jeweiligen Metriken als nachhaltiger eingestuft Unternehmen sind niedriger als jene der weniger nachhaltigen Konzerne.

Ein ähnliches Bild ergibt sich auf der Anleihe Seite: hier neigen nachhaltige passive Strategien dazu, tendenziell höhere Bonitäten zu veranlassen. Im Gegenzug bedeutet dies, dass die Bonitätsrisikoprämie hier nicht in vollen Zügen vereinnahmt werden kann und mit einer längerfristig geringeren Rendite durch das geringere Risiko zu rechnen ist. Auch hier kann andererseits ein Erfolg systematischer Nachhaltigkeitsstrategien attestiert werden: auch die Fremdkapitalgeber belohnen eine nachhaltigere Ausrichtung mit geringeren Bonitätsaufschlägen.

Beide beschriebenen Phänomene stellen für Investoren jedoch ein Dilemma dar: Nachhaltigkeitsstrategien scheinen gegen gängige Risikoprämien positioniert zu sein und versprechen damit langfristig eine niedrigere Rendite. Welche Lösungen bieten sich an? Invesco führt für viele Kunden Portfolioanalysen durch, und dabei lassen sich zwei Ansätze extrahieren:

Beim ersten Ansatz werden nach einer Portfolioanalyse Bausteine zum Portfolio hinzugefügt, die die im bestehenden Ansatz fehlenden Komponenten ergänzen. Dieses als Completion Portfolio bezeichnete Vorgehen bietet sich insbesondere dann an, wenn ein Investor mit den bestehenden Portfoliobausteinen an sich zufrieden ist und diese nur ergänzen möchte.

Im zweiten Ansatz wird hingegen das Portfolio direkt mittels einer expliziten Steuerung sowohl auf die Nachhaltigkeitsziele als auch auf die finanziellen Charakteristiken konstruiert. Dies kann entweder faktorneutral erfolgen (d.h., dass das Ziel ist, die Wertentwicklung der marktbreiten Benchmark, die keine ethischen Kriterien verfolgt, möglichst nah zu replizieren) oder sogar eine explizite Vereinnahmung zusätzlicher Faktorprämien zur Generierung von Zusatzerträgen beinhalten. Ziel dieser Strategie ist es dann, durch geeignete Portfoliokonstruktion eben jene Wertpapiere, die sowohl aus ethischen als auch aus finanziellen Gesichtspunkten attraktiv sind, überzugewichten. Gerade konzentrierte Aktienmärkte können zu einigen Schwierigkeiten führen, die eine Portfoliokonstruktion erfordern, die über die einfache Nutzung eines Optimierers hinausgeht. Dies wird noch deutlicher, wenn verschiedene Aspekte der Nachhaltigkeit wie Dekarbonisierung, Ausschlüsse und Best-In-Class-Kriterien verfolgt werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Werkzeugkasten des quantitativen Investierens sowohl auf der Renten- als auch der Aktienseite geeignet ist, ein Portfolio nach strengen ethischen Kriterien zu verwalten und gleichzeitig ein attraktives Chance-Risikoprofil sicherzustellen.

### Wichtige Informationen

Kapitalverluste sind möglich. Dies ist Marketingmaterial richtet sich nur an professionelle Anleger und ist kein Anlagerat. Es ist nicht als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf einer bestimmten Anlageklasse, eines Wertpapiers oder einer Strategie gedacht. Regulatorische Anforderungen, die die Unparteilichkeit von Anlage- oder Anlagestrategieempfehlungen verlangen, sind daher nicht anwendbar, ebenso wenig wie das Handelsverbot vor deren Veröffentlichung. Die Ansichten und Meinungen beruhen auf den aktuellen Marktbedingungen und können sich jederzeit ändern.

[1] Quelle: Invesco, Bloomberg. Stand: 31.12.2023



**J. Safra Sarasin**



Nachhaltigkeit ist kein Trend.  
Sie ist das Rückgrat mit der wir Weitsicht walten lassen.



Sustainable Asset Management



J. Safra Sarasin

## J. SAFRA SARASIN (DEUTSCHLAND) GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Kirchnerstr. 6-8
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.jsafrasarasin.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Baier
<b>Vorname</b>	Michael
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer
<b>Telefon</b>	069/714497-353
<b>email</b>	michael.baier@jsafrasarasin.com

#### Retail



<b>Name</b>	Huber
<b>Vorname</b>	Peter
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer
<b>Telefon</b>	089/558999-482
<b>email</b>	peter.huber@jsafrasarasin.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH ist als Finanzanlagevermittler tätig und eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der renommierten Schweizer Bank J. Safra Sarasin AG, deren Hauptaktivitäten die ganzheitliche Anlageberatung und Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden umfassen. In Deutschland ist J. Safra Sarasin neben dem Hauptsitz in Frankfurt am Main in München vertreten. Nachhaltigkeit betrachtet J. Safra Sarasin als wesentliche Komponente einer erfolgreichen Unternehmensphilosophie. J. Safra Sarasin gilt mit 35 Jahren Erfahrung im Bereich der nachhaltigen Analyse und Vermögensverwaltung als Pionier sowie einer der größten Anbieter Kontinentaleuropas.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Die J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH bietet institutionellen Kunden Zugang zu den weltweiten Asset Management Dienstleistungen der Bank J. Safra Sarasin AG, die Ihren Hauptsitz in der Schweiz hat. Als aktiver Asset Manager betreut die Bank J. Safra Sarasin AG institutionelle Vermögensverwaltungsmandate. Die Möglichkeit der Auflage von Spezialfonds rundet das Angebot ab. Institutionelle Kunden können darüber hinaus aus einer Palette erstklassiger Anlageprodukte, beispielsweise der Fondsgesellschaft in Luxemburg, geeignete Anlagelösungen auswählen. Als Teil der Bankengruppe bietet die Gesellschaft in Deutschland seit 30 Jahren eine lösungsorientierte, individuelle und verantwortungsvolle Betreuung institutioneller Kunden auf höchstem Niveau und in exzellenter Qualität. Zu den Banken der J. Safra Gruppe, die weltweit an über 160 Standorten vertreten sind, gehören: J. Safra Sarasin mit Sitz in Basel, Schweiz, Banco Safra mit Sitz in São Paulo, Brasilien, und die Safra National Bank of New York mit Sitz in New York City.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1993	1841
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		197,9 Mrd CHF (31.12.2022)
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	50%	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	50%	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	7	

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

- Seit wann (Jahr)
- Im Outsourcing ✓
- Im Advisory
- Anzahl der angebundenen Master-KVGen
- Anzahl der angebundenen Verwahrstellen

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

- Kreditinstitute ✓
- Versicherungen ✓
- Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.) ✓
- Unternehmen ✓
- SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.) ✓
- Kirchliche Einrichtungen ✓
- Vermögensverwalter ✓
- Dachfonds ✓
- Stiftungen, Family Offices, NGOs ✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

**Der Nachhaltigkeit verpflichtet:**

Als ein führender Anbieter von nachhaltigen Anlagelösungen entwickelt J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management seit über 35 Jahren fortlaufend seine Nachhaltigkeitsstrategie weiter. Durch die Integration von ESG-Faktoren in die Anlagelösungen und das aktive Engagement bei Unternehmen arbeitet J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management daran, mit seinen Investitionen substanziell Wirkung zu erzielen.

Gemäß EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungsverpflichtungen im Finanzdienstleistungssektor entspricht der überwiegende Teil der JSS Sustainable Funds den „Nachhaltigkeits“-Kriterien gem. Art. 8 EU-Taxonomie. Darüberhinaus erfüllen vier der JSS Sustainable Funds die „Impact“-Kriterien nach Art. 9 EU-Taxonomie.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Spezialfondsmandate, 16 Aktienfonds

**Renten**

Spezialfondsmandate, 12 Rentenfonds

**Gemischt / Multi Asset**

Spezialfondsmandate, 4 Multi Asset/Mischfonds

**Immobilien**

Sarasin Sustainable Properties - European Cities



**J. Safra Sarasin**

**EU-Transparenzverordnung für nachhaltige Investments / SFDR**

Nachhaltigkeitskriterien gem. EU-Transparenzverordnung 2019/2088	Umwelt- und Sozial-Kriterien / ESG (Artikel 8+)	<b>Equities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JSS Sustainable Equity – Global Thematic</li> <li>JSS Sustainable Equity – Tech Disruptors</li> <li>JSS Sustainable Equity – Future Health</li> <li>JSS Sustainable Equity – Next-Gen Consumer</li> <li>JSS Sustainable Equity – Europe</li> <li>JSS Sustainable Equity – European Smaller Companies</li> <li>JSS Sustainable Equity – Swiss SME Plus</li> <li>JSS Sustainable Equity – USA</li> <li>JSS Sustainable Equity – Systematic Emerging Markets</li> <li>JSS Sustainable Equity – Global Dividend</li> <li>JSS Sustainable Equity – Global Multifactor</li> <li>JSS Responsible Equity – India</li> <li>JSS Sustainable Equity – Real Estate Global</li> </ul>	<b>Bonds</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JSS Sustainable Bond – EUR Corporates</li> <li>JSS Sustainable Bond – Total Return Global</li> <li>JSS Sustainable Bond – Global High Yield</li> <li>JSS Sustainable Bond – Emerging Markets Corporate IG</li> <li>JSS Sustainable Bond – Emerging Markets Local Currency</li> <li>JSS Sustainable Bond – Global Short-term</li> <li>JSS Sustainable Bond – Global Convertibles</li> <li>JSS Twelve Sustainable Insurance Bond</li> <li>Twelve Cat Bond Fund (JSS Anteilsklassen)</li> <li>Twelve Insurance Best Ideas Fund</li> <li>Twelve Insurance Fixed Income Fund</li> </ul>
	kann nach BVI-Verbände-konzept/MIFID ESG-orientierten Anlegern angeboten werden	<b>Balanced</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JSS Sustainable Multi Asset – Global Opportunities</li> <li>JSS Sustainable Multi Asset – Thematic Balanced (EUR)</li> <li>JSS Sustainable Multi Asset – Global Income</li> <li>Sarasin-FairInvest-Universal-Fonds</li> </ul>	<b>Immobilien</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sarasin Sustainable Properties – European Cities</li> </ul>
	Nachhaltige Zielsetzung / Impact (Artikel 9)	<b>Equities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JSS Sustainable Equity – Green Planet</li> <li>JSS Sustainable Equity – Global Climate 2035</li> <li>JSS Sustainable Equity – SDG Opportunities</li> </ul>	<b>Bonds</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>JSS Sustainable Bond – Euro Broad</li> </ul>

FNG vergibt 3-Sterne-Nachhaltigkeits-Rating für JSS Sustainable Equity – Global Thematic, JSS Sustainable Equity – Tech Disruptors, JSS Sustainable Equity – Future Health, JSS Sustainable Bond – Euro Broad und JSS Sustainable Bond – EUR Corporates und 2-Sterne-Nachhaltigkeits-Rating für JSS Twelve Sustainable Insurance Bond und Sarasin-FairInvest-Universal (Stand Nov. 2023)

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement

✓ Overlaymanagement

Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung

✓ Risikomanagement

ALM (Asset Liability Management)

TM (Transition Management)

Asset Allocation Beratung

Kapitalmarkt - Research ✓

LDI (Liability Driven Investment)

ETFs

Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte ✓

Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail

Nachhaltigkeit bei J. Safra Sarasin seit 1989

Nachhaltigkeit ist in unserer Marke und in unseren Genen

Wir sind **Pioniere und Vordenker** mit über 30 Jahren an Erfahrung bei nachhaltigen Anlagen.

Unser großes und erfahrenes **Team integriert Nachhaltigkeit in jeden Schritt unseres Anlageprozesses.**



Unsere eigene und eingetragene **J. Safra Sarasin Sustainability Matrix®** trägt zur Minderung von Reputationsrisiken bei und verbessert das Nachhaltigkeitsprofil der Portfolios.

Wir **bekennen uns zum Pariser Klimaabkommen** und zu einer **transparenten Berichterstattung** in Bezug auf ESG-Faktoren, SDGs<sup>1</sup> und Klimaschutz.

<sup>1</sup> Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) sind ein Aufruf der Vereinten Nationen zum Handeln mit dem Ziel, die Armut zu beenden, den Planeten zu schützen und gleichzeitig Frieden und Wohlstand für alle zu sichern.

Von Ausschlüssen zum Impact Investing

J. Safra Sarasin

Die Entwicklung des nachhaltigen Investierens



<p><b>1989</b> Lancierung des ersten nachhaltigen Mandats</p>	<p><b>2001</b> Lancierung unserer bankeigenen Sarasin Sustainability Matrix®</p>	<p><b>2002</b> Einführung des Nachhaltigkeit-Länderratings</p>	<p><b>2009</b> Alle Private-Banking-Mandate werden nachhaltig, wofür wir ausgezeichnet werden: FT Sustainable Finance, IPE ESG Leaders und Deutscher Nachhaltigkeitspreis</p>	<p><b>2015</b> J. Safra Sarasin Sustainability Matrix® wird mit dem Investment Innovation Benchmark ausgezeichnet Roll-out unseres ersten umfassenden institutionellen ESG &amp; Impact Portfolio Reporting.</p>	<p><b>2021</b> Beitritt zu Net Zero Asset Manager und Glasgow Financial Alliance for Net Zero.  Implementierung des Klimaversprechens 2035 für 19% des verwalteten Vermögens</p>
<p><b>1999</b> UN Global Compact</p>	<p><b>2006</b> UN-Prinzipien für verantwortliches Investieren (PRI)</p>	<p><b>2015/16</b> Klimaabkommen von Paris  UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung</p>	<p><b>2018</b> EU-Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzwesen</p>	<p><b>2021/22</b> EU-Verordnung über nachhaltigkeits-bezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (SFDR)  EU-Anforderungen an die Eignung für Kunden (MiFID)</p>	
Ausschluss		Integration		Beitrag	

Quelle: Bank J. Safra Sarasin AG, per April 2022.

# Unser Nachhaltigkeits-Toolkit kommt in jedem Schritt unseres Anlageprozesses zum Einsatz

J. Safra Sarasin



Abbildung: Integration spezifischer Nachhaltigkeitsziele

	Nachhaltige Anlageinstrumente	Mögliche Integration spezifischer Nachhaltigkeitsziele		
		Klima	SDGs	Biodiversität
Definition des Universums	<b>1</b> <b>Ausschluss</b> kontroverser Aktivitäten			Auswirkung auf Biodiversität als Bewertungskriterium
	<b>2</b> <b>ESG-Screening:</b> Anlageuniversum	«Grüne» Umsätze und Temperaturpfad	Explizite Integration positiver SDG-Umsatzkategorien	Biodiversitätsrisiken sind Teil v. Branchen- u. Unternehmensrating
Anlage-Analyse	<b>3</b> <b>Langfristige ESG-Trends:</b> Ideengenerierung für Allokation und Auswahl	Verwendung einer eigenen Klima-Engine	Verwendung einer eigenen SDG-Engine	«Grüne» Umsätze
	<b>4</b> <b>ESG-Integration:</b> In die Finanzanalyse und Investment Case	Operative Finanz-, ESG- und Klimaexzellenz	SDG-Beitrag zum Fair Value	Definition von Biodiversitäts-KPIs
Portfolio-Zusammenstellung	<b>5</b> <b>ESG-Profil und Risikobewertung:</b> Portfoliopositionierung und Überprüfung von Tail Risks	ESG- und Klima-Risikoprofil		Diversifizierung von Umweltrisiken
	<b>6</b> <b>Klimaprofil und Risikobewertung:</b> auf Portfolio-Ebene	Klimaziele und Risikomanagement	SDG-Umsatzziele	Biodiversitätsziele
Ständiges Monitoring	<b>7</b> <b>ESG-Risikoüberwachung und -berichterstattung</b>	Massgeschneiderte Klimametrien	Dedizierte SDG-Berichterstattungselemente	Umweltrisiken und ihre Auswirkungen
	<b>8</b> <b>Active Ownership:</b> Dialog m. investierten Unternehmen u. Stimmrechtsausübung bei relevanten Themen	Fokus auf Klima	Fokus auf Förderung der SDGs	Fokus auf Biodiversität

Die Bank J. Safra Sarasin ist eine der Erstunterzeichnerinnen der UN Principles for Responsible Banking und der UN Principles for Responsible Investing. Damit will die Bank ihren Beitrag zur Umsetzung der von der Weltgemeinschaft angestrebten Zielsetzungen leisten, wie in den 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen und dem Pariser Klimaabkommen spezifiziert. J. Safra Sarasin Asset Management fördert die Zusammenarbeit zwischen den Finanzmarktakteuren, um so die Auswirkungen des Klimawandels abschwächen und die Anpassung an ihn fördern zu können. Gleichzeitig beteiligt es sich im Rahmen von Veranstaltungen und kollaborativen Initiativen an der öffentlichen Debatte über seine Auswirkungen.

Das Asset Management entwickelt Geschäfts- und Anlagestrategien, die einen positiven Beitrag zum Umgang mit den Herausforderungen des Klimawandels leisten. Dazu gehört auch die Unterstützung von Aktionen, welche die Folgen des Klimawandels entschärfen und entsprechende Anpassungen ermöglichen. 2020 hat J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management ihre Klimaversprechen veröffentlicht, mit denen sie bis 2035 ein klimaneutrales Ergebnis anstrebt. In Bezug auf ihre Anlageprodukte und -dienstleistungen hat sich J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management ehrgeizige Ziele gesetzt. Über den Zeitraum von 2020 bis 2035 werden die nachhaltigen Investmentprozesse in Richtung Kohlenstoffneutralität weiterentwickelt.

# KEPLER FONDS

## KEPLER-FONDS KAG

### Adresse

<b>Straße</b>	Europaplatz 1a
<b>PLZ</b>	4020 Linz
<b>Ort (Land)</b>	Österreich
<b>Webadresse</b>	www.kepler.at

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Mag. Haberfellner
<b>Vorname</b>	Christian
<b>Funktion</b>	Leiter Stv. Sales / Retail
<b>Telefon</b>	+43 732 6596 25373
<b>email</b>	ch.haberfellner@kepler.at
<b>Team</b>	4

#### Institutionell



<b>Name</b>	Prok. Mittmannsgruber
<b>Vorname</b>	Renate
<b>Funktion</b>	Leiterin Sales/Institutionelle Kunden
<b>Telefon</b>	+43 732 6596 25317
<b>email</b>	Mittmannsgruber@kepler.at
<b>Team</b>	9

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

#### DAS TEAM IST DER STAR

Den „einen“ Starfondsmanager finden Sie bei KEPLER nicht. Trotzdem stehen unsere Fondsmanager in den Finanzmedien regelmäßig im Rampenlicht. Die Konzentration auf eine Person sehen wir als Risikofaktor, daher definiert bei KEPLER das Team die Strategie und Titelauswahl.

#### AKTIVES FONDSMANAGEMENT AUS ÜBERZEUGUNG

Aktiv oder Passiv? Beides: In unseren Mischfonds werden zum Beispiel auch ETFs eingesetzt, um bestimmte Themen/Regionen effizient abzudecken. ABER: Hinter jedem KEPLER Fonds steckt ein aktiver Investmentansatz - mit der Chance auf Outperformance.

#### MANCHE FRAGEN STELLEN WIR UNS FRÜHER

Das macht uns zum anerkannten Pionier bei nachhaltigen Investments und zu einem Innovator, der bereits heute erfolgreich KI-Modelle berücksichtigt.

#### UND DAS WICHTIGSTE: SIE

Unsere Fondsmanager und Service-Teams sind den Kunden bestens bekannt - und digital wie analog direkt auf Augenhöhe erreichbar. Genau das macht den Unterschied.

Weitere Informationen unter: [kepler.at](http://kepler.at)

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

KEPLER Fonds sind in Österreich/zum Teil in Deutschland zum Vertrieb zugelassen – [KEPLER-FONDS KAG](http://KEPLER-FONDS KAG)

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1998	1998
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-	19.445
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-	6.741
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-	11.160
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	-	Fondsmanager: 25

## Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

Seit wann (Jahr)	2007
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	3
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	3

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	-	
Versicherungen	✓	-	9,91%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	-	16,70%
Unternehmen	✓	-	4,52%
Kirchliche Einrichtungen	✓	-	0,77%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	-	3,08%
<b>Andere:</b> Großkunden Privat und Privatkunden, sonstige institutionelle Anleger	✓	-	47,24%

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Die KEPLER-FONDS KAG steht seit 25 Jahren für Kompetenz:

- **Sie als Anleger stehen im Mittelpunkt:** Ihr Vermögen wird von erfahrenen Fondsmanagern mit aller Sorgfalt investiert. Transparenz und Service sind uns dabei besonders wichtig. Daher bietet Ihnen KEPLER als einziges Fondshaus im deutschsprachigen Raum ein tagesaktuelles Fonds-Reporting mit allen Einzeltiteln und direkten Kontakt zu den Fondsmanagern.
- **Oberstes Ziel ist eine langfristige Wertsteigerung der uns anvertrauten Kundengelder:** Um dieses Ziel zu erreichen, bekennen wir uns klar zu einem aktiven Managementansatz. Unsere Anlagestrategien und Managementprozesse erfüllen internationale Qualitätsstandards, von unabhängigen Ratingagenturen und namhafte Finanzmedien bestätigt.
- **Gute Mitarbeiter. Gut für Ihr Geld:** Viele Mitarbeiter sind seit der Gründung im Jahr 1998 dabei und bilden gemeinsam mit einer engagierten jungen Garde die richtige Mischung für erfolgreiche Geldanlage am Puls der Zeit. Im KEPLER-Team trifft Erfahrung auf Innovation. Neue digitale Trends ergänzen laufend unsere etablierten Anlagestrategien.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Klare Meinung zu jedem Einzelinvestment:

- Beurteilung jedes Unternehmens aus dem Anlageuniversum nach eigenen Bewertungs-, Wachstums- und Qualitätsfaktoren.
- Berücksichtigung von KI-Modellen, um Unternehmensentwicklungen präziser einschätzen zu können – enge Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Hagenberg
- Ad-Hoc-System identifiziert Problemfälle, auf die rasch reagiert wird
- Defensive Aktienstrategie: Minimum Varianz mit Fokus auf die Reduzierung von Aktienrisiko
- Offensive Aktienstrategie: Dynamischer Ansatz mit klarem Ziel Outperformance

### Renten

Anleihen – international mehrfach ausgezeichnet:

- Top Adresse im Rentenfondsmanagement mit Auszeichnungen unabhängiger Ratingagenturen in Österreich und Deutschland
- Investition in alle relevanten Anleihe-segmente wie Staats-, Bank- und Unternehmensanleihen, inflationsgeschützte Anleihen sowie Anleihen aus den Emerging Markets
- Lukrieren von Prämien für die gezielte Übernahme von Zinsänderungs- und Bonitätsrisiken
- Beimischung von kleinen Emissionen, die aufgrund der eingeschränkten Liquidität attraktive Zinsaufschläge aufweisen – globales Netzwerk zu den Anbietern und umfassendes Know-how in dieser Nische

**Gemischt / Multi Asset**

Asset Allokation – Einbindung von Marktpsychologie:

- Integration von marktpsychologischen Faktoren in den Mischportfolios
- Asset-Allokation-Team analysiert neben klassischen Finanzmarktdaten wie Makro-Ökonomie und Bewertung auch emotionale Verhaltensmuster
- Behavioral Finance ist das Spezialgebiet des renommierten Finanzwissenschaftlers Teodoro Cocca von der Universität Linz – langjährige Kooperation seit 2009
- Univ.-Prof. Cocca liefert Inputs zur Marktpsychologie und entwickelt Indikatoren, die u.a. Sentiment- und Volatilitätskennzahlen enthalten

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓		

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – extern	✓

Eingesetzte Kriterien Einen umfassenden Überblick über die Nachhaltige Geldanlage bei KEPLER finden Sie unter: [Nachhaltige Geldanlage bei KEPLER](#)

**DISCLAIMER:**

**RISIKOHINWEISE, HAFTUNGAUSSCHLUSS**

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine **Marketingmitteilung**, die von der KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft m.b.H. (KEPLER-FONDS KAG), 4020 Linz, Österreich erstellt wurde. Sie wurde nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen. Diese Marketingmitteilung stellt weder eine Anlageberatung, eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf noch ein Angebot oder eine Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Veranlagungen dar. Die enthaltenen Angaben, Analysen und Prognosen basieren auf dem Wissensstand und der Markteinschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung - vorbehaltlich von Änderungen und Ergänzungen. Die KEPLER-FONDS KAG übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Inhalte und für das Eintreten von Prognosen.

Die Inhalte sind unverbindlich. Da jede Anlageentscheidung einer individuellen Abstimmung auf die persönlichen Verhältnisse (z.B. Risikobereitschaft) des Anlegers bedarf, ersetzt diese Information nicht die persönliche Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater im Rahmen eines Beratungsgesprächs. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Finanzinstrumente und Veranlagungen mitunter erhebliche Risiken bergen.

Angaben über die Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und stellen daher keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Entwicklung dar. Währungsschwankungen bei Nicht-Euro-Veranlagungen können sich auf die Wertentwicklung ertragserhöhend oder ertragsmindernd auswirken. Aus der Veranlagung können sich steuerliche Verpflichtungen ergeben, die von den jeweiligen persönlichen Verhältnissen des Kunden abhängen und künftigen Änderungen unterworfen sein können. Diese Information kann daher nicht die individuelle Betreuung des Anlegers durch einen Steuerberater ersetzen. Die beschränkte Steuerpflicht in Österreich betreffend Steuerausländer impliziert keine Steuerfreiheit im Wohnsitzstaat. Die Wertentwicklung von Fonds wird entsprechend der OeKB-Methode, basierend auf den veröffentlichten Fondspreisen, ermittelt. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sich die Zusammensetzung des Fondsvermögens in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Regelungen ändern kann. Im Rahmen der Anlagestrategie von Investmentfonds kann überwiegend in Investmentfonds, Bankeinlagen und Derivate investiert oder die Nachbildung eines Index angestrebt werden. Fonds können erhöhte Wertschwankungen (Volatilität) aufweisen. In durch die FMA bewilligten Fondsbestimmungen können Emittenten angegeben sein, die zu mehr als 35 % im Fondsvermögen gewichtet sein können. Marktbedingte geringe oder sogar negative Renditen von Geldmarktinstrumenten bzw. Anleihen können den Nettoinventarwert von Investmentfonds negativ beeinflussen bzw. nicht ausreichend sein, um die laufenden Kosten zu decken.

Anleger oder potentielle Anleger finden die Zusammenfassung ihrer Anlegerrechte und der Instrumente zur kollektiven Rechtsdurchsetzung auf Deutsch und Englisch unter <https://www.kepler.at/de/startseite/beschwerden.html>. Es wird darauf hingewiesen, dass die KEPLER-FONDS KAG den Vertrieb ihrer Fondsanteile im Ausland jederzeit beenden kann.

Die Gegenüberstellung des Portfolios zu einem Vergleichsindex (z.B. Performance, Branchengewichtungen...) dient bei jenen Portfolios, die nicht in Bezug zu einer Benchmark gemanagt werden, rein zu Reportingzwecken. Der Vergleichsindex schränkt das Management in solchen Fällen bei seiner Anlageentscheidung nicht ein (aktives Management).

© 2022 Morningstar. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen, Daten, Analysen und Beurteilungen („Angaben“): (1) beinhalten Informationen, die Morningstar und deren Inhaltsanbietern gehören, (2) dürfen ohne ausdrückliche Zustimmung nicht kopiert oder weitergegeben werden, (3) erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Richtigkeit oder dass sie aktuell sind und können. Morningstar haftet nicht für Schäden oder Verluste, die mit den Angaben im Zusammenhang stehen oder aus deren Nutzung resultieren. Ein bestimmtes Abschneiden in der Vergangenheit ist keine Gewähr für künftige Ergebnisse. Für detaillierte Informationen inkl. Methodik zum Morningstar Rating siehe: [https://www.morningstar.com/content/dam/marketing/shared/research/methodology/771945\\_Morningstar\\_Rating\\_for\\_Funds\\_Methodology.pdf](https://www.morningstar.com/content/dam/marketing/shared/research/methodology/771945_Morningstar_Rating_for_Funds_Methodology.pdf)

Der aktuelle Prospekt (für OGAW) sowie das Basisinformationsblatt (BIB) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS KAG, Europaplatz 1a, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter [www.kepler.at](http://www.kepler.at) kostenlos erhältlich. Ausführliche Risikohinweise und Haftungsausschluss unter [www.kepler.at](http://www.kepler.at)

**Herausgeber**  
 KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft mbH  
 Europaplatz 1a | 4020 Linz | Internet: [www.kepler.at](http://www.kepler.at)



## LA FRANÇAISE SYSTEMATIC ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Neue Mainzer Str. 80
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.la-francaise-systematic-am.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Scherf
<b>Vorname</b>	Kay
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer Vertrieb & Marketing
<b>Telefon</b>	+49 69 297 24 3816
<b>email</b>	Kscherf@ la-francaise.com
<b>Team</b>	4

#### Institutionell



<b>Name</b>	Mudra
<b>Vorname</b>	Maximilian
<b>Funktion</b>	Director Sales
<b>Telefon</b>	+49 69 297 24 3802
<b>email</b>	Mmudra@ la-francaise.com
<b>Team</b>	1

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Unternehmensgruppe spricht institutionelle und Privatkunden weltweit an. Seit über 40 Jahren entwickelt die La Française Gruppe Kernkompetenzen im Asset Management. La Française ist in Deutschland mit mehr als 40 Mitarbeitern an den Standorten Frankfurt, Hamburg und München vertreten. Unseren nationalen Kunden bieten wir eine lokale, deutschsprachige Kundenbetreuung an. Das Vertriebsteam besteht aus vier erfahrenen Experten in der Betreuung professioneller Anleger sowie aus dem Retail – und Wholesale Segment. Seit über 10 Jahren betreut La Française Systematic Asset Management deutsche institutionelle Kunden über diverse Assetklassen hinweg, in Form von Spezialfonds, Overlay Management und Publikumsfonds. Das Management von maßgeschneiderten Wertsicherungslösungen stellt unsere Kernkompetenz im institutionellen Geschäft in Deutschland dar. Mit unserer langjährigen Immobilienkompetenz in Frankreich und Deutschland komplettieren wir das Produktangebot für institutionelle Kunden.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Frankreich, Spanien, Italien, England, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Österreich, Schweiz

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1991	1975
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		45 Mrd. € AuM (Stand 30.6.23)
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		Financial assets: 16%, Real Estate: 50%
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		Financial assets: 84%, Real Estate: 50%
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>		

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	✓ (seit 2007)
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	4
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Basierend auf unseren Erfahrungen als Kapitalverwaltungsgesellschaft nach deutschem Recht, die wir seit 1991 sammeln konnten, ist die La Française Systematic Asset Management der erfahrene Spezialist für systematische, regelbasierte Investmentstrategien und ein integraler Bestandteil der [La Française Gruppe](#). Das Geschäftsmodell der Gruppe konzentriert sich auf die Bereiche Kapitalmarkt- und Immobilienanlagen. Als Teil eines globalen Multi-Spezialist Asset Managers profitieren wir vom schnellen Zugang zu Expertenwissen und firmeneigenem Research. Wir agieren flexibel und individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Als innovativer Asset Manager für quantitative Anlagestrategien liegt systematisches Investieren in unserer DNA. Wir kombinieren die langjährige Erfahrung unserer Muttergesellschaft im Bereich Nachhaltigkeit mit regelbasierten Anlagestrategien. Daraus ergeben sich robuste und maßgeschneiderte Produktlösungen für unsere Kunden.

Die La Française Gruppe (GLF) hat sich über das unternehmerische Engagement hinaus dazu entschieden, die Folgen klimatischer, ökologischer und demographischer Risiken in ihre Vermögensverwaltung zu integrieren. Ziel ist es, Anlage-lösungen anzubieten, die den Erwartungen all jener Investoren entsprechen, die an einer nachhaltigen Wirtschaft teilhaben möchten. Heute ist das Know-how für nachhaltiges Investieren vollständig in das gesamte Unternehmen integriert.

Bereits 2008 begann die GLF mit der Entwicklung ihres einzigartigen ESG-Ansatzes. Seitdem hat die Gruppe wichtige Fortschritte gemacht und unter anderem 2010 die UN PRI unterzeichnet sowie 2015 – zeitgleich zur Unterzeichnung des Pariser Abkommens – ihre Carbon-Impact-Strategie eingeführt.

Die La Française Systematic Asset Management hat sich bereits seit über 10 Jahren auch auf das Risikomanagement spezialisiert und versteht es als integralen Bestandteil des Investmentprozesses sowie der optimalen Nutzung des Risikokapitals. Dabei bieten wir unseren institutionellen Kunden unterschiedliche Bausteine an, die nach den kundenspezifischen Anforderungen kombiniert oder separat eingesetzt werden können. Einen Grundbaustein stellt dabei unser eigens entwickeltes und dynamisches Risk@Work Risiko-Overlay-System dar, welches auf die Begrenzung von Verlusten ausgerichtet ist und generell die Risiko-Steuerung auf der Portfolio-Ebene mit einer optimalen Nutzung des Risikobudgets übernimmt. Das systematische Overlay Risk@Work als Fundament befasst sich mit der Identifikation der optimalen Ausgestaltung des Portfolios in Bezug auf sein Risiko-Rendite-Profil. Hierbei wird ein Multiplikator auf Basis des Kelly-Kriteriums ermittelt, welcher dem Investor die beste Rendite, bezogen auf sein eingesetztes Risikokapital, ermöglichen soll.

Die taktische Steuerung der jeweiligen Assetklassen übernimmt der zweite Baustein, das ADORA System (Advanced Data Operating Risk Agent). Der Vorteil des erweiterten Modells liegt vor allem in der Kombination hochmoderner Methoden des maschinellen Lernens mit verhaltensökonomischen Erklärungsansätzen zur Modellierung komplexer Finanzmarktentwicklungen. Somit werden Aktienrisiken kalkulierbarer. Das Konzept wertet eine Vielzahl von signifikanten Kapitalmarkt-Daten, darunter Preis-, Fundamental-, Sentiment-, und makroökonomische Daten aus. Da eine globale Portfolio-Allokation mit Fremdwährungsrisiken verbunden ist, integrieren wir unser ADORA FX, Währungsoverlay. Dieses nutzt die Vorteile innovativer und methodischer Ansätze, basierend auf der langjährigen Expertise im Bereich der Währungsabsicherung. Somit kann eine effiziente Umsetzung individueller kundenspezifischer Anforderungen im Rahmen eines dezidierten und zentralisierten Währungsoverlays ermöglicht werden. Der systematische und aktive Ansatz zur Steuerung der Währungsrisiken in ADORA FX bietet Investoren die Möglichkeit Währungsrisiken als Ertragsquelle zu nutzen.

Als kundenorientiertes Unternehmen und erfahrener Investor, versuchen wir einen Schritt voraus zu sein und nehmen die Herausforderungen von morgen schon heute in die Überlegungen und Entwicklungen unserer Investmentstrategien auf. Sowohl nationalen als auch internationalen Kunden bieten wir durch eine starke und wachstumsorientierte Vertriebseinheit Zugang zu einem großen Teil der Produktpalette der Gruppe, sowohl im Retail- als auch im institutionellen Kundensegment. La Française bietet seiner breit gefächerten nationalen und internationalen Kundschaft vielfältige Dienstleistungen rund um die Portfolioverwaltung für direkte und indirekte Immobilienanlagen an.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Wir sind davon überzeugt, dass systematische Anlageentscheidungen die Grundlage für langfristige Wertzuwächse schaffen können. Deshalb verlassen wir uns bei La Française Systematic Asset Management auf regelbasierte und transparente Investmentprozesse. Darüber hinaus spielen Nachhaltigkeitskriterien eine ausschlaggebende Rolle in den Selektionsmodellen einiger unserer Fonds. Nahezu alle Aktienfonds werden nach einem systematischen, Multi-Faktor Ansatz gemanagt. Neben sehr fokussierten direkt investierenden Aktienfonds bietet La Française Systematic Asset Management unter anderem mit dem La Française Systematic ETF Portfolio Global auch einen breit diversifizierten Aktienfonds auf Basis von Exchange Traded Funds (ETFs) an. Der Europa-Aktienfonds La Française Systematic European Equities wird von uns bereits seit 1991 gemanagt. Zusätzlich bieten wir unter anderem über den La Française LUX – Inflection Point Carbon Impact Global Zugang zu einem großen Teil der Produktpalette der La Française Gruppe. Der Teilfonds investiert hauptsächlich in Aktien von globalen Unternehmen, auch in Schwellenländern, die sich verpflichtet haben, ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren, ihre Strategie zur Verringerung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes auszubauen und fossile Energieträger durch CO<sub>2</sub>-arme Alternativen zu ersetzen.

### Renten

La Française agiert seit mehr als 15 Jahren in den verschiedenen Anleihen- und Geldmarktsegmenten und bietet innovative, maßgeschneiderte Lösungen. Das breite Angebotsspektrum umfasst: Staatsanleihen, inflationsgeschützte Anleihen, Schwellenmarktanleihen, nachrangige Schuldtitel, Unternehmensanleihen des ganzen Ratingspektrums (von Investment Grade bis hin zu High Yield) und Wandelanleihen. Neben der Verwaltung der verschiedensten Assetklassen haben unsere Vermögensverwalter Lösungen entwickelt, die einen innovativen Ansatz und rentable Anlagethemen verfolgen. Beispiele dafür sind: Fonds mit festen Laufzeiten, aktive Allokation in nachrangige Schuldtitel zur Nutzung regulatorischer Entwicklungen, opportunistische Fonds, Absicherung gegen sinkende Zinsen, Verwaltung auf absolute Renditen ausgelegte Anleihestrategien und Carbon Impact Credit und Floating Rate Strategien an. Der La Française Rendement Global 2028 z.B. strebt das Ziel an, über den empfohlenen Anlagezeitraum bis zum 31. Dezember 2028 eine Nettorendite (ohne Gebühren) zu erzielen, die über derjenigen von auf EUR lautenden Anleihen liegt, die bis 2028 von der französischen Regierung ausgegeben wurden.

### Immobilien

Wir bieten Investmentlösungen mit Immobilien unterschiedlicher Nutzungsart in französischen Kernstädten inkl. Value Add Strategien, Investmentlösungen mit Europäischen Immobilien unterschiedlicher Nutzungsart aber auch Generationenübergreifenden Immobilien mit Fokus auf Studenten, junge Arbeitnehmer und Senioren an. Der La Française Systematic Global Listed Real Estate ist ein konzentrierter Aktienfonds und bietet Zugang zu globalen Immobilienaktien und REITs (Real Estate Investment Trusts).

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	Impact, Engagement, Exclusion, Voting

Wichtige Hinweise:

Nur für professionelle Investoren - nicht für Privatanleger geeignet. Anlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl fallen als auch steigen und es besteht die Möglichkeit, dass Anleger den investierten Betrag nicht oder nicht vollständig zurückerhalten.

Die hier erwähnten Investmentvermögen weisen aufgrund ihrer Zusammensetzung eine erhöhte Volatilität auf, d.h. Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein. Die erwähnten Investmentvermögen sind nicht unmittelbar auf eine Benchmark ausgerichtet.

Wir haben die Anlageziele, die finanzielle Lage oder die speziellen Bedürfnisse des Lesers, einer bestimmten Person oder Personengruppe nicht untersucht oder berücksichtigt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Meinungen und Daten stellen keine Anlage-, Rechts-, Steuer- oder irgendeine andere Art von Beratung dar und dürfen nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung oder sonstige Entscheidung herangezogen werden. Wir garantieren nicht die Genauigkeit, Zweckdienlichkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Informationsmaterialien und lehnen die Haftung für Fehler oder Auslassungen in solchen Informationen und Informationsmaterialien ausdrücklich ab.

Aus diesem Grund übernehmen wir weder eine Gewähr für die enthaltenen Informationen noch die Haftung für Verluste, die dem Leser, einer anderen Person oder Personengruppe dadurch entstehen, dass sie auf der Grundlage der in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Meinungen oder Schätzungen handeln. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Dokument enthaltenen Meinungen jederzeit ohne Ankündigung zu korrigieren und zu ändern.

Die Verkaufsprospekte, die Basisinformationsblätter, frühere Wertentwicklung, die jeweiligen Jahres- und Halbjahresberichte sowie weitere zu veröffentlichende und für jede Art einer Anlageentscheidung heranzuziehenden Informationen der hier erwähnten Investmentvermögen erhalten Sie in deutscher (und oder englischer Sprache bei der La Française Systematic Asset Management GmbH, Neue Mainzer Str. 80, 60311 Frankfurt am Main, Tel. +49(0)69 975743-0 oder unter [www.la-francaise-systematic-am.com](http://www.la-francaise-systematic-am.com) sowie bei folgenden Zahlstellen: In Österreich bei der Société Générale S.A., Paris, Zweigniederlassung Wien, Prinz-Eugen-Straße 8-10/5/TOP 11, A-1040 Wien.

Hinweis zu dargestellten Modellen (Risk@Work, ADORA):

Modellrisiko: Das Modell verhält sich möglicherweise nicht immer wie erwartet. Daher kann das Modell keine Garantie für die Reduzierung von Wertverlusten geben.

Risiko im Zusammenhang mit Derivaten: Das Modell setzt Derivate ein. Dabei handelt es sich um Finanzinstrumente, deren Wert vom zugrunde liegenden Basiswert abhängt. Geringe Kursschwankungen des Basiswertes können zu erheblichen Preisveränderungen beim Derivat führen.

Die Gesellschaft hat das Recht, die Vermarktung der genannten Risikomodelle zu stoppen.

Die von der La Française Systematic Asset Management umgesetzte Richtlinie zu Informationen und Beschwerden von Kunden ist auf unserer Website verfügbar:

[https://www.la-francaise-systematic-am.com/fileadmin/docs/Rechtliche\\_Hinweise/Informationen\\_zum\\_Beschwerdemanagement\\_01-2024.pdf](https://www.la-francaise-systematic-am.com/fileadmin/docs/Rechtliche_Hinweise/Informationen_zum_Beschwerdemanagement_01-2024.pdf)

Die La Française Systematic Asset Management GmbH ist mit Erteilung der Erlaubnis durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Betreiben des Investmentgeschäftes zugelassen (BaFin-ID: 10105549) und ist unter der Registernummer HRB 34125 im Handelsregister registriert.



# LA FRANÇAISE

INVESTING TOGETHER



## Währungsrisiken als Chance begreifen: Ein auf maschinellem Lernen basierendes Währungsmanagement

**Der systematische und aktive Ansatz zur Steuerung der Währungsrisiken von der La Française Systematic Asset Management bietet Investoren die Möglichkeit Währungsrisiken als Ertragsquelle zu nutzen.**

Die zunehmende Globalisierung und die daraus folgenden globalen Investitionsmöglichkeiten reduzieren dank der Diversifizierung die Risiken des Investmentportfolios. Gleichzeitig erhöhen sie aber das Fremdwährungsrisiko, welches die nachteilige Eigenschaft hat, sich additiv auf die Volatilität des Portfolios auszuwirken.

Um die negativen Auswirkungen eines solchen Engagements abzumildern, kann der Anleger auf verschiedene FX/Währungsabsicherungsansätze zurückgreifen. Dabei erscheint eine systematische, aktive Strategie, die einen wirksamen Schutz bei der Abwertung der Fremdwährung bietet und gleichzeitig von ihrer Aufwertung profitiert, am sinnvollsten, da sie zu einem asymmetrischen Auszahlungsprofil führt.

### Systematische, aktive Absicherungsstrategie

In einem aktiven Währungsmanagement wird der optimale Absicherungsgrad der Währung von der aktuellen Marktsituation abgeleitet. Dabei unterliegen die Währungsmärkte einer Vielzahl von makroökonomischen und politischen Variablen. Um diese Komplexität zu erfassen, wird unsere Währungs-Overlay-Strategie kontinuierlich weiterentwickelt. Unser Ansatz kombiniert dabei modernste Methoden des überwachten maschinellen Lernens mit einer auf Verhaltensökonomie basierenden Komponente. Gleichzeitig folgt es einem Modell-Pooling-Ansatz, welcher in unterschiedlichen Marktphasen zu robusteren Ergebnissen führt.

### La Française Systematic Asset Management GmbH

Neue Mainzer Str. 80, 60311 Frankfurt am Main, [www.la-francaise-systematic-am.com](http://www.la-francaise-systematic-am.com)

WERBEDOKUMENT, für professionelle Kunden im Sinne der MIFID-Richtlinie.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen weder eine Anlageberatung noch ein Angebot oder eine Aufforderung zur Anlage an den Finanzmärkten dar. Nichtvertragliche Informationen, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung als korrekt gelten, können sich im Laufe der Zeit ändern. Nähere Informationen zu den in diesem Dokument dargestellten Risikomanagement-Methoden finden Sie unter [www.la-francaise-systematic-am.com/risikomanagement](http://www.la-francaise-systematic-am.com/risikomanagement).

La Française Systematic Asset Management GmbH ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin - ID: 10105549) zum Betreiben des Investmentgeschäfts zugelassen und im Handelsregister unter der Registernummer HRB 34125 eingetragen.

Das Währungsmanagement von LF SAM nutzt die Vorteile innovativer und methodischer Ansätze, basierend auf der langjährigen Expertise im Bereich der Währungsabsicherung. Somit kann eine effiziente Umsetzung individueller kundenspezifischer Anforderungen im Rahmen eines dezidierten und zentralisierten Währungsoverlays ermöglicht werden.

### Über La Française Systematic Asset Management

La Française Systematic Asset Management ist der erfahrene Spezialist für systematische, regelbasierte Investmentstrategien und ein integraler Bestandteil der La Française Gruppe. Das Geschäftsmodell der Gruppe konzentriert sich auf die Bereiche Kapitalmarkt- und Immobilienanlagen.

Als innovativer Asset Manager für quantitative Anlagestrategien liegt systematisches Investieren in unserer DNA. Wir kombinieren die langjährige Erfahrung unserer Muttergesellschaft im Bereich Nachhaltigkeit mit regelbasierten Anlagestrategien. Daraus ergeben sich robuste und maßgeschneiderte Produktlösungen für unsere Kunden.

Als Teil eines globalen Multi-Spezialist Asset Managers profitieren wir vom schnellen Zugang zu Expertenwissen und firmeneigenem Research. Wir agieren flexibel und individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Das Produktportfolio umfasst systematische Multi-Asset- und Overlay-Strategien, Aktienstrategien, REITS, Infrastruktur- und Dachfonds. Durch unsere regelbasierten Prozesse und unser eigens entwickeltes Risk@Work Modell, einem Risikomanagement System mit dem Ziel der Begrenzung von Verlusten, mit dem wir aber auch Chancen an den Märkten gezielt nutzen.



## LAMPE ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Kaiserstraße 24
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.hal-privatbank.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Schneider
<b>Vorname</b>	Stephan
<b>Funktion</b>	Abteilungsleiter Institutional Sales
<b>Telefon</b>	+4969244487881
<b>email</b>	Stephan.schneider@ lampe-am.de
<b>Team</b>	5

#### Institutionell



<b>Name</b>	Zeppenfeld
<b>Vorname</b>	Rüdiger
<b>Funktion</b>	Head of Sales & Relationship Management
<b>Telefon</b>	+4969244487882
<b>email</b>	Ruediger.zeppenfeld@- lampe-am.de
<b>Team</b>	5

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Lampe Asset Management (LAM) legt Wert auf eine hochindividuelle Kundenbetreuung. Daher stehen 5 Ansprechpartner im Bereich Sales & Relationship Management zur Verfügung, welche, als Spezialisten für einzelne Kundengruppen, bundesweit agieren. Der Gedanke hierbei ist, dass die Spezialisierung auf Segmente statt auf Regionen den Sales Mitarbeitern eine tiefe Expertise und ein tiefes Verständnis für Ihre Zielgruppe ermöglicht, sodass in jedem Gespräch für den Kunden wertvolle Einsichten und Mehrwerte geboten werden können.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Fokus ist Deutschland

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2001
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	12,6
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	38

## Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

Seit wann (Jahr)	2001
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	✓
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	15
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	17

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓
Andere: Öffentliche Hand	✓

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

LAM ist insbesondere ein Spezialist für quantitative Strategien. Fokus sind, neben Fondslösungen, Overlaystrategien. Hierbei nutzt die LAM den wissenschaftlich fundierten Ansatz der Optionsreplikation.

Daneben bietet die LAM im Fundamentalen Bereich eine kuratierte Auswahl von High Conviction Strategien. Im Fokus stehen hier bspw. europäische Small Caps, Corporate Hybrid Anleihen oder auch ein nachhaltiger High Yield Ansatz.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Die LAM bietet im Aktienbereich sowohl quantitative als auch fundamentale Strategien an. Im Bereich der systematischen Strategien stehen asymmetrische Auszahlungsprofile als auch Long Only Ansätze im Fokus, während im fundamentalen Bereich die Bottom-up Titelselektion das Herzstück der Allokation bildet. Bei der Produktentwicklung bezieht die LAM regelmäßig Kundenfeedback ein und versucht so, stets nah am Markt zu sein. Verwaltet werden sowohl Mandate, Spezialfonds als auch Publikumsfonds.

### Renten

In unserem Rentenmanagement verfolgen wir einen fundamentalen top-down Investmentansatz. Wir bieten unseren Investoren eine breite Palette an Strategien, wobei der Fokus auf dem Management europäischer Anleihen liegt. Die Bandbreite reicht von reinen Treasury Strategien bis hin zu Aggregate Ansätzen. Zusätzlich bietet die LAM das Management von High Yield und Unternehmensnachranganleihen an.

### Gemischt / Multi Asset

Die LAM bietet im Multi-Asset Bereich sowohl quantitative als auch fundamentale Strategien an. Im Bereich der systematischen Strategien stehen Wertsicherungsstrategien im Fokus, während im fundamentalen Bereich klassisches Multi-Asset Portfoliomanagement mit Quality-Fokus den Schwerpunkt bildet.

### Hedgefonds, Absolute Return

Mit dem Lampe AIR<sup>2</sup> bietet unser Haus einen innovativen UCITS Dach-Hedgefonds an. Die Strategie misst sich am HFRU Composite Index und konnte diesen über die letzten Jahre deutlich outperformen. Mit dieser Strategie bieten wir Kunden Zugang zu den Top Hedgefondsmanagern im UCITS Bereich. Abgebildet werden alle gängigen Hedgefondsstrategien mit dem Ziel, einen Mehrertrag über dem Geldmarkt zu erzielen.

Darüber hinaus gibt es, wie bereits zuvor erwähnt, eine breite Auswahl an Absolute-Return und Wertsicherungsstrategien, in welchen wir bspw. die aus unserem Overlay bewährte und wissenschaftlich fundierte Methode der Optionsreplikation umsetzen.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Unterz. UN Global Compact, Ausschlusskriterien, Best-in-Class, Engagement, Berücksichtigung von SDGs



## Innovative Absicherungsstrategie für Investoren: LAM Equity Protect

In einem Umfeld, das von Volatilität geprägt ist, stehen institutionelle Investoren vor der Herausforderung, attraktive Renditen zu erzielen, ohne dabei ihre Risiken aus den Augen zu verlieren. Die Folgen des Kriegs in der Ukraine sowie der sich immer weiter ausbreitende Protektionismus und Ressourcen-Nationalismus der Weltmächte USA, Russland und China, sowie der ressourcenreichen Länder dürften uns als vorherrschende Faktoren begleiten. Dies wird mit hoher Wahrscheinlichkeit kein linearer und damit planbarer, sondern eher eine stochastische Entwicklung sein und damit in der Folge zu Phasen von höherer Volatilität an den Kapitalmärkten führen. Zudem scheinen die aktuellen Themen De-Globalisierung, Demografie, De-Karbonisierung und Künstliche Intelligenz (KI) zu dominierenden Faktoren für die Kapitalmärkte zu werden.

In diesem Kontext präsentiert sich die [LAM Equity Protect](#) Strategie als innovative Lösung, die es institutionellen Anlegern ermöglicht, an den attraktiven Ertragschancen des Aktienmarktes teilzuhaben, gleichzeitig jedoch ihr Risiko zu begrenzen. Diese Strategie wird von Lampe Asset Management (LAM) umgesetzt, einem unternehmerisch geprägten Asset Manager mit langjähriger Erfahrung und hoher Expertise im Bereich asymmetrischer Ertragsstrukturen.

Die Grundidee der LAM Equity Protect Strategie beruht auf einem sorgfältig konstruierten Optionsansatz. Durch den systematischen Einsatz von Put-Optionen erfolgt eine permanente Absicherung, welche das Risiko auf Jahresbasis bei ca. 10% begrenzt. Neben der Absicherung ermöglicht dies Solvency II regulierten Investoren zusätzlich, die Kapitalanforderungen auf das vorgegebene Sicherungsniveau zu reduzieren. Das bedeutet, dass sie ihre Portfolios gegen potenzielle Verluste absichern können, ohne dabei auf die attraktiven Renditechancen von Aktien verzichten zu müssen.

Die Umsetzung der Strategie erfolgt über einen disziplinierten Investmentprozess, der frei von Prognosen oder persönlichen Marktmeinungen ist. Ein den NASDAQ 100 nachbildendes Aktienportfolio wird aufgebaut und über den Kauf von Put-Optionen auf Indexebeine abgesichert. Durch den Verkauf von Call-Optionen auf Einzeltitelebene werden Prämieinnahmen generiert, um die Absicherung zu finanzieren. Ein entscheidender Vorteil der Strategie liegt in ihrer Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Sie ermöglicht eine hohe Partizipation an der Aktienmarktentwicklung bei gleichzeitiger Begrenzung von Verlusten. So partizipiert die Strategie bei einem Risiko von 10% durchschnittlich mit etwa 70% am zugrunde liegenden Index.

01/2005-02/2024	LAM NDX Protect	NASDAQ 100	DAX	MSCI World (USD)
return p.a.	10,4%	14,4%	7,4%	8,2%
vola p.a. (daily)	13,2%	22,1%	21,0%	16,6%
Max drawdown	-22,6%	-53,4%	-54,8%	-57,4%



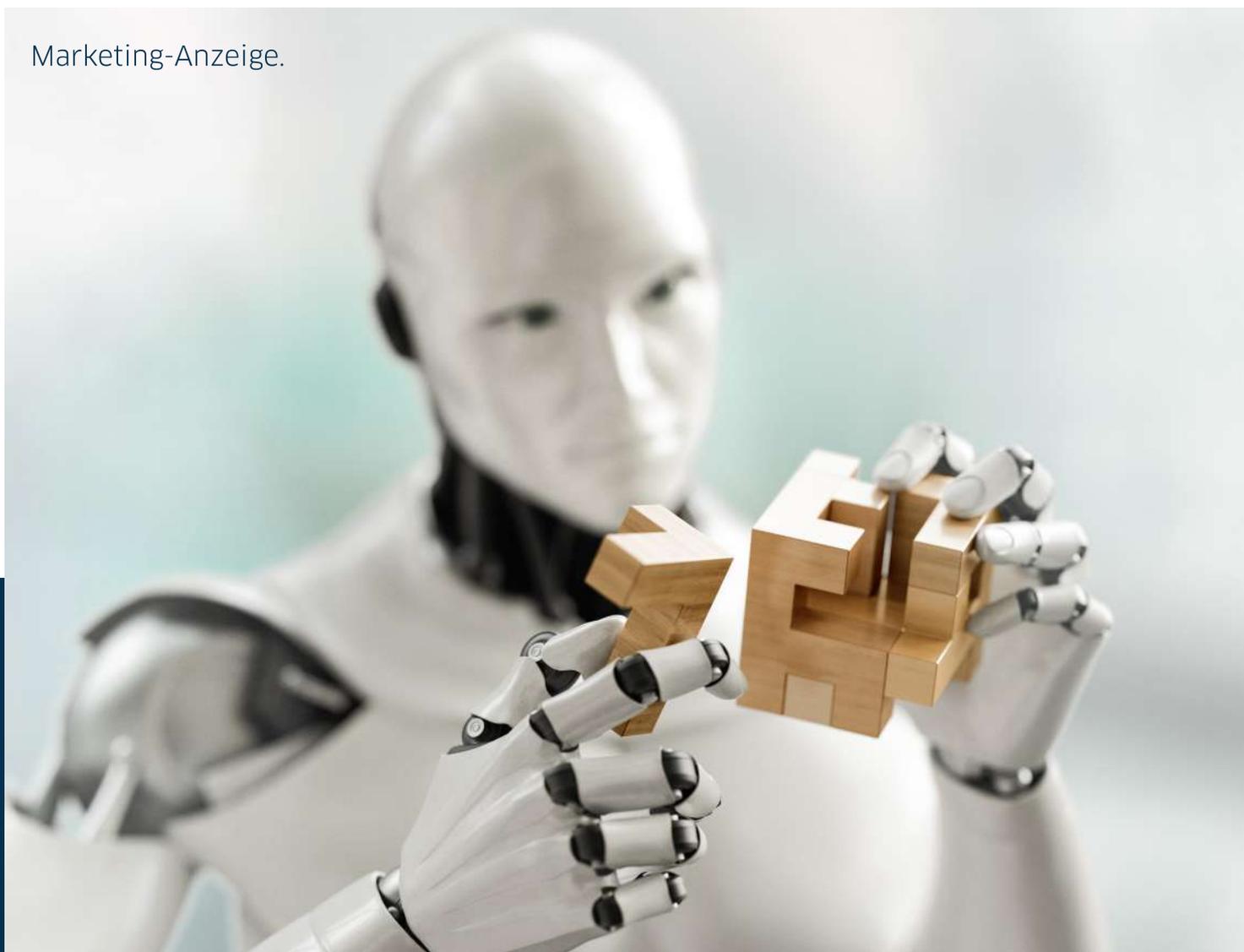
Quelle: Bloomberg und eigene Berechnungen

Seit November 2023 wird die Strategie erfolgreich als Publikumsfonds umgesetzt. Seit Auflage wurde eine Rendite von über 10% generiert und das Absicherungsniveau wurde bereits mehrfach nachgezogen. Die obige Grafik (bis Nov. 2023 historische Simulation auf Basis von Marktdaten) zeigt jedoch, dass die Strategie nicht nur für institutionelle Anleger wie Versicherer oder Pensionskassen interessant ist. Auch Intermediäre, wie bspw. Vermögensverwalter, profitieren, da sie ihren Kunden eine Partizipation an Megatrends wie Digitalisierung oder KI ermöglichen, ohne das volle Risiko der Anlageklasse US Tech tragen zu müssen. Das Profil ist am Ende für jeden risikobewussten Anleger interessant, der kontrolliert an aktuellen Wachstums- und Megatrends teilhaben will. Weitere Infos unter: <https://www.hal-privatbank.com/risikomanagement-bei-lam>

### Kontakt:

<p><b>Stephan Schneider</b> (Abteilungsdirektor Institutional Sales)</p> <p>Tel.: +49 69 2444878- 81 Mail: <a href="mailto:Stephan.schneider@lampe.de">Stephan.schneider@lampe.de</a></p>	<p><b>Rüdiger Zeppenfeld</b> (Head of Sales &amp; Relationship Management)</p> <p>Tel.: +49692444878-82 Mail: <a href="mailto:Ruediger.zeppenfeld@lampe-am.de">Ruediger.zeppenfeld@lampe-am.de</a></p>
---	--

Marketing-Anzeige.



## Kosteneffiziente Buy-and-Maintain-Lösungen

### Sichern Sie sich ein stabiles Portfolio – passend für Ihre speziellen Anforderungen

Die LBBW Asset Management ist der Anbieter innovativer Investmentlösungen mit optimierten Rendite- und Risikoprofilen. Im Mittelpunkt ihres Handelns steht dabei

stets der Mehrwert für den Kunden.

Lassen Sie uns über die Gestaltung Ihres Portfolios sprechen.

Marketing-Anzeige. Sie enthält nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind und berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Allein verbindliche Grundlage für den Anteilerwerb der dargestellten Investmentvermögen sind die jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblätter, Verkaufsprospekte, Jahres- oder Halbjahresberichte. Die Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache kostenlos bei den Vertriebspartnern der LBBW und der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Postfach 10 03 51, 70003 Stuttgart, E-Mail: [info@lbbw-am.de](mailto:info@lbbw-am.de) sowie unter [www.LBBW-AM.de](http://www.LBBW-AM.de) erhältlich. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen zu Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung sind ebenfalls in deutscher Sprache kostenlos bei der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH wie oben angegeben sowie unter <https://www.lbbw-am.de/anlegerrechte> erhältlich.

**LB≡BW Asset Management**

# LB BW Asset Management

## LBBW ASSET MANAGEMENT Investmentgesellschaft mbH

### Adresse

<b>Straße</b>	Pariser Platz 1, Haus 5
<b>PLZ</b>	70173
<b>Ort (Land)</b>	Stuttgart
<b>Webadresse</b>	www.lbbw-am.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Wittwer
<b>Vorname</b>	Stephan
<b>Funktion</b>	Leiter Retail
<b>Telefon</b>	0711 / 22910 3150
<b>email</b>	Stephan.Wittwer@lbbw-am.de
<b>Team</b>	3

#### Institutionell



<b>Name</b>	Gleich
<b>Vorname</b>	Andreas
<b>Funktion</b>	Leiter Institutionelle Kunden
<b>Telefon</b>	0711 / 22910 3202
<b>email</b>	Andreas-Gleich@lbbw-am.de
<b>Team</b>	6

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Unser Geschäftsfeld "Vertrieb & Kundenbetreuung, Marketing und Produktmanagement" umfasst die Bereiche "Institutionelle Kunden" (11 MA), "Sparkassen/Banken" (13 MA) sowie „Produktmanagement / Vertriebsunterstützung“ (22). Hierdurch ist eine individuelle, auf die speziellen Erfordernisse der jeweiligen Kundengruppe ausgerichtete Betreuung möglich. Für die bestmögliche Betreuung unserer Kunden wenden wir einen „Tandemansatz“ an: Für alle Angelegenheiten und Belange rund um die Ausrichtung des Fonds bzw. des Fondsmanagements steht dem Kunden der jeweilige für den Fonds verantwortliche Fondsmanager als Ansprechpartner zur Verfügung. Alle darüberhinausgehenden administrativen Belange verantwortet ein Kundenbetreuer.

Um den Anforderungen unserer Kunden stets optimal gerecht werden zu können, haben wir die entsprechenden Bereiche in den vergangenen Jahren beständig verstärkt. Jeder Kundenbetreuer verfügt zudem nur über eine beschränkte Anzahl von Mandaten, wodurch die ständige individuelle Betreuung gewährleistet werden kann.

Jede Anfrage des Kunden wird schnellstmöglich und zielorientiert beantwortet. Notwendige Anpassungen werden sofort umgesetzt. Die LBBW AM stellt ihren Kunden je nach Bedarf verschiedene und sehr umfangreiche Sonderreportings zu Verfügung und steht auch sonst ihren Kunden bei regulatorischen, steuerlichen oder abwicklungstechnischen Fragen zu Verfügung.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Deutschsprachige Nachbarländer

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1988
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	70,30
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	7,15
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	63,15
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	48

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

Seit wann (Jahr)	1988
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	✓
Anzahl der angebotenen Master-KVGs	13
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	15

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)
		Deutschland
Kreditinstitute	✓	0,58
Versicherungen	✓	37,35
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	20,19
Unternehmen	✓	7,19
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	0,8
Kirchliche Einrichtungen	✓	1,05
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	3,39
Öffentlich rechtliche Einrichtungen / Sparkassen	✓	16,10
Publikumsfonds	✓	13,35

Per 31.01.2024

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH (LBBW AM) ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und agiert als Center of Competence für das Asset Management innerhalb des LBBW-Konzerns.

Die wichtigsten Geschäftsfelder sind das Management von Spezialfonds für institutionelle Investoren, Direktanlage-Mandaten für Versicherungen und Versorgungseinrichtungen sowie Publikumsfonds für institutionelle und private Anleger. Die Gesellschaft verwaltete per 31.01.2024 insgesamt ein Volumen (Total Assets) von 70,3 Mrd. EUR, davon 9,4 Mrd. EUR in Publikumsfonds und 44,7 Mrd. EUR in Spezialfonds sowie 16,2 Mrd. EUR im Direktanlagemanagement für Versicherungen.

Die LBBW AM nimmt seit dem Jahr 1988 die Aufgaben einer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) wahr. Den Schwerpunkt bilden Full-Service-Mandate (Verwaltung durch die LBBW AM), Insourcing-Mandate (Management fremder Fonds) sowie Service-KVG-Dienstleistungen (Abwicklung/Administration).

Die LBBW AM ist Anbieter innovativer Investmentlösungen mit optimierten Rendite- und Risikoprofilen, ausgerichtet auf die individuellen Anlagebedürfnisse ihrer Investoren. Im Mittelpunkt steht dabei stets der Mehrwert für den Kunden. Die LBBW AM nutzt hierzu ihre langjährige Erfahrung im Kapitalmarktgeschäft, das fundierte Expertenwissen und die Fokussierung auf ihre Kernkompetenzen im Bereich liquider Anlagen von Aktien und Renten. Darüber hinaus ist die LBBW AM im Direktbestandsmanagement einer der führenden versicherungsunabhängigen Manager. Schwerpunkt bilden kundenspezifische Fixed Income Lösungen mit Buy-and-Maintain Charakter.

Alternatives ergänzen unser Leistungsspektrum. Dieses Segment werden wir in den kommenden Jahren deutlich ausbauen.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Aktien gewinnen aufgrund ihres höheren Renditepotenzials insbesondere für institutionelle Investoren eine immer wichtigere Bedeutung.

Der Erfolg der Aktienfonds der LBBW Asset Management beruht auf einem fundamental-qualitativen Stockpicking-Ansatz. Erfahrene Research-Analysten liefern dabei in einem ersten Schritt Investmentideen auf Basis einer klassischen Fundamentalanalyse mit qualitativem Fokus. Um neue Investmentideen zu entwickeln, kommt zudem ein technisches Scoring-Modell zum Einsatz. In einem zweiten Schritt treffen die Portfoliomanager die Aktienauswahl. Dabei fließen auch portfoliospezifische Auswahlfilter in das eigene Alpha-Enhancement ein.

Die LBBW Asset Management verfügt im Bereich Aktien über eine große Expertise sowie langjährige Erfahrung. So beschäftigten sich die Experten der LBBW Asset Management unter anderem bereits seit nunmehr fast 22 Jahren sehr erfolgreich mit dem Thema Dividendenstrategien. Darüber hinaus bietet sie leistungsfähige Low-Beta-, Minimum-Varianz- und Behavioral-Finance-Ansätze.

## Renten

Renten sind traditionell die wichtigste Anlageklasse für institutionelle Investoren. Aus gutem Grund: Rentenpapiere sind in der Regel weniger volatil als Aktien und tragen wesentlich zur Diversifikation und Stabilisierung des Depots bei.

Das Portfoliomanagement der LBBW Asset Management nutzt einen stringenten Investmentprozess zur Identifizierung der vielversprechendsten Investments: In einer Top-Down-Analyse werden die bevorzugten Rating-Kategorien, Sektoren und Senioritäten selektiert. Mittels eines qualitativen Bottom-Up-Ansatzes werden Einzeltitel und Branchen analysiert; dabei kommen auch Relative-Value-Gesichtspunkte zum Tragen.

Das breite Produktspektrum bei festverzinslichen Wertpapieren erlaubt es den Anlageexperten der LBBW Asset Management, den Anleihen-Anteil im Portfolio zielgenau auf die jeweiligen Bedürfnisse ihrer Investoren abzustimmen. Die Investmentlösungen der LBBW Asset Management decken dazu eine Vielzahl an Bereichen ab:

Dabei verfügt die LBBW Asset Management über eine ausgewiesene Expertise, insbesondere im Bereich der Hybridanleihen, Anleihen aus dem Nachrangbereich sowie Nicht-Investmentgrade-Anleihen. Dem größeren Bonitätsrisiko und der höheren Komplexität von Nicht-Investmentgrade-Anleihen tragen die Portfoliomanager mit einem strukturierten Investmentprozess Rechnung, bei dem sie insbesondere auf die Einschätzungen der hauseigenen Research-Teams zurückgreifen.

## Gemischt / Multi Asset

Multi-Asset-Strategien stellen einen zentralen Baustein in der Anlagestrategie institutioneller Investoren dar. Die breite Streuung des Kapitals auf mehreren Assetklassen und Strategien kann die Volatilität deutlich senken. Gleichzeitig bieten Multi-Asset-Strategien institutionellen Investoren die Möglichkeit, eine unter Risikogesichtspunkten attraktive Rendite zu erzielen.

Die LBBW Asset Management verfügt in diesem Bereich über ausgewiesene Expertise, sowohl bei Publikumsfonds als auch bei Spezialfondsmandaten. Erfolgreiche Publikumsfondslösungen, wie der 1995 aufgelegte LBBW Multi Global, untermauern unsere langjährige Erfahrung.

Viele Multi-Asset-Lösungen werden durch ein aktives Risikomanagement gesteuert: In schwachen Marktphasen setzt das Fondsmanagement Absicherungsinstrumente ein bzw. reduziert den Anteil schwankungsanfälliger Anlagen, wie zum Beispiel Aktien, um dadurch das Verlustrisiko zu reduzieren. Auf diese Weise steuert das Fondsmanagement das Chance-Risiko-Profil des Portfolios.

Die Schwerpunkte des Leistungsspektrums der LBBW Asset Management hierbei sind:

- Globale Multi-Asset-Konzepte
- Absolute Return / Marktneutrale Strategien / Benchmark-Ansätze
- Rohstoffstrategien

Darüber hinaus bietet die LBBW Asset Management Core-Satellite-Lösungen an, bei denen der Anleger von den Chancen eines globalen Anlageuniversums profitieren kann.

## Rohstoffe

Die LBBW Asset Management ist ein Pionier im Bereich Rohstoff-Investments in Deutschland. Sie bietet eine breite Palette an Rohstoff-Fonds an, mit denen Investoren an den Preisentwicklungen der internationalen Rohstoffmärkte über ihre regelbasierten und prognosefreien Ansätze partizipieren können.

Dabei können die Kunden bereits seit vielen Jahren über eine "Long-only"-Strategie von steigenden Preisen profitieren oder sich mittels einer marktneutralen "Long-Short"-Strategie auch für den Fall wappnen, dass die Rohstoffpreise zwischenzeitlich nachgeben. Darüber hinaus bietet die LBBW Asset Management einen Fonds an, der abhängig von der Marktphase investiert, abgesichert oder nicht investiert ist.

Diese regelbasierten Ansätze im Bereich der Rohstoff-Investments verfolgt die LBBW Asset Management seit Jahren mit großem Erfolg und ist dafür bereits mehrfach ausgezeichnet worden.

## Alternative Risikoprämien

Die aktuelle Realität an den Kapitalmärkten führt zu zwei Erkenntnissen: Zum einen muss die sich im Zeitablauf immer wieder wandelnde Korrelation zwischen den Assetklassen als Risikofaktor begriffen werden. Wenn die klassische Diversifikation nicht mehr die gewohnten Schutz bietet, bedarf es eines intelligenten Risikomanagements. Zum anderen sind Strategien gefragt, die es mit Blick auf das herausfordernde Zinsumfeld ermöglichen, Zusatzerträge zu erzielen – und zwar möglichst unabhängig von den Bewegungen an den Aktien- und Rentenmärkten.

Alternative Risikoprämien können in diesem Zusammenhang eine interessante Alternative zu traditionellen Investments sein, mit denen sich zusätzliche Erträge erzielen lassen. Diese sind weitestgehend unabhängig von den Bewegungen an den Märkten und haben das Ziel, das Risiko des Gesamtportfolios nicht zu erhöhen.

Möglich wird dies durch die Entwicklung von Strategien, die eine geringe Korrelation zu anderen Assetklassen aufweisen. Zudem sind die einzelnen, derivativ umgesetzten Strategien untereinander ebenfalls nur gering korreliert. Durch den Einsatz von alternativen Risikoprämien der LBBW Asset Management lassen sich somit Erträge erzielen, ohne Durations- oder direktionale Aktienrisiken in Kauf nehmen zu müssen. Diese Strategien basieren auf einem strukturierten und regelbasierten Investmentansatz sowie auf einer effizienten Risikosteuerung.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓ (seit 2017)
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓ (FNG, UN Global Compact)
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	Ausschlusskriterien (Negatives Screening); Normen-basiertes Screening; Positives und/oder "best-in-class" Screening; ESG Strategie und/oder themen-basierte Investments; Impact Investments (z.B. nach Social Development Goals – SDG's); Active Ownership



## 6 Spezialisierungen. 1 Ziel: Echter Mehrwert für Sie.

Voneinander unabhängige Ertragsquellen erschließen – so schaffen wir Investmentlösungen, mit denen wir Investoren helfen, erfolgreichere Portfolios zu gestalten. Das aktive Management unserer erfahrenen Teams und unser klarer Fokus auf spezialisierte Strategien machen uns zum Multi-Spezialisten, an den Sie höchste Ansprüche stellen können. Entdecken Sie die Möglichkeiten unseres „alpha way to invest“. [www.lupusalpha.de](http://www.lupusalpha.de)

THE ALPHA WAY TO INVEST

Lupus alpha

# Lupus alpha

## LUPUS ALPHA ASSET MANAGEMENT AG

### Adresse

<b>Straße</b>	Speicherstraße 49-51
<b>PLZ</b>	60327
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.lupusalpha.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Böttger
<b>Vorname</b>	Oliver
<b>Funktion</b>	Senior Relationship Manager, Partner
<b>Telefon</b>	+49 69 365058 7000
<b>email</b>	Oliver.Boettger@lupusalpha.de
<b>Team</b>	4

#### Institutionell



<b>Name</b>	Dr., Zuber
<b>Vorname</b>	Markus
<b>Funktion</b>	CSO, Partner
<b>Telefon</b>	+49 69 365058 7000
<b>email</b>	Markus.Zuber@lupusalpha.de
<b>Team</b>	7

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Bei Lupus alpha setzen wir unsere mittelständische Größe in Flexibilität für unsere Kunden um. Wir denken nicht in Produkten und Servicemodulen, sondern in individuellen Lösungen für die wirklichen Anforderungen unserer Kunden. Als Teil der individuellen Betreuung gibt es für jeden Kunden von Lupus alpha einen Ansprechpartner, der für die Entwicklung kundenspezifischer Anlagekonzepte bis hin zur regelmäßigen Berichterstattung und Kundenbetreuung verantwortlich ist. Der Relationship Manager dient für Anfragen jeglicher Art als Schnittstelle zwischen Investor und Portfolio Management bzw. unserem Reporting-Team. Die Betreuung richtet sich ganz nach den individuellen Wünschen des Investors. Das kann beispielsweise auch die Weiterentwicklung bestehender Anlagestrategien miteinschließen, um spezifische Anforderungen auf Kundenseite zu berücksichtigen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Frankreich, Luxemburg, Österreich, Niederlande, Schweiz, Asien

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2000
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	14,7
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	2,0
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	12,7
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	35

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	200
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	14
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	16

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %) Deutschland
Kreditinstitute	✓	10
Versicherungen	✓	8
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	51
Unternehmen	✓	10
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	
Kirchliche Einrichtungen	✓	16
Vermögensverwalter	✓	
Dachfonds	✓	
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	5

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Als eigentümergeführte, unabhängige Asset Management-Gesellschaft steht Lupus alpha seit über 20 Jahren für spezialisierte Investmentlösungen. Lupus alpha ist ein Pionier für europäische Nebenwerte und heute gleichzeitig einer der führenden Anbieter von liquiden alternativen Investmentkonzepten sowie spezialisierten Fixed Income-Strategien. Mehr als 90 Mitarbeiter, davon 35 Spezialisten im Portfolio Management, engagieren sich für eine überdurchschnittliche Performance und einen Service, der ganz auf die individuellen Anforderungen unserer Investoren abgestimmt ist. Unser Ziel: Durch aktive, innovative Anlagestrategien einen nachhaltigen Mehrwert für eine intelligente Portfolio-Diversifikation institutioneller Anleger zu liefern.

Lupus alpha legt Fondsprodukte nur in Asset-Klassen auf, für die ein ganz besonderes Know-how erforderlich ist. Als Spezialist konzentrieren wir uns auf wenige Assetklassen mit hohem Alpha-Potenzial außerhalb der traditionellen Indexwelt: europäische Small & Mid Cap-, Wertsicherungs-, Volatilitäts-, Risiko-Overlay- sowie CLO- und Wandelanleihestrategien. Nur so können wir unseren eigenen hohen Qualitätsansprüchen gerecht werden und für unsere Kunden einen echten Mehrwert generieren.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Das spezialisierte Team für Small & Mid Caps von Lupus alpha deckt das gesamte Spektrum börsennotierter Nebenwerte in Europa ab – von Micro Caps über Small Caps bis zu Mid Caps. So können Anleger mit Lupus alpha das Renditepotenzial des Nebenwertesegments ganzheitlich nutzen. Wesentlicher Erfolgsfaktor in diesem informationsineffizienten Segment ist das richtige Stockpicking. Dafür arbeiten bei Lupus alpha 9 Spezialisten, die durchschnittlich rund 17 Jahre Investorfahrung einbringen. Ein auf Small & Mid Caps spezialisiertes Team, das so europaweit einzigartig sein dürfte.

**Renten**

Wir bieten unseren Investoren spezialisierte Investment-Strategien, die traditionelle Anlagestrategien im Rentenbereich ergänzen. Anders als klassische Rentenstrategien zeichnen sich diese Anlagekonzepte durch ein geringeres Durationsrisiko und ein höheres Ertragspotenzial aus. Lupus alpha bietet zwei solcher spezialisierten Assetklassen aus dem Rentenbereich an: Collateralized Loan Obligations und globale Wandelanleihen. Unsere Konzepte richten sich insbesondere an institutionelle Investoren, die im Fixed Income-Bereich nach Lösungen mit möglichst geringen Zinsänderungsrisiken suchen (CLOs) oder eine gewisse Stabilität mit der Möglichkeit auf Partizipation an Marktaufschwüngen verbinden möchten (Wandelanleihen). Diese fungieren dabei als Alternativen jenseits von klassischen Staats- und Unternehmensanleihen oder als Beimischung zu diesen. Durch die Hinzunahme spezialisierter Assetklassen kann das Ertragspotenzial institutioneller Portfolios erhöht werden. Darüber hinaus verbessern sie die Diversifikation - und das bei einem geringen Durationsrisiko.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Institutionelle Investoren müssen an den Kapitalmärkten immer wieder auch mit Phasen extremer Volatilitäten rechnen. Daher versuchen Investoren, ihr Portfolio stärker zu diversifizieren, um die Gesamtrendite zu stabilisieren bei gleichzeitiger Einhaltung definierter Risikogrenzen. Angesichts volatiler Aktienmärkte und knapper Risikobudgets setzen Anleger dabei zunehmend auf alternative Anlagestrategien. Diese Investmentkonzepte zielen auf eine langfristige positive Rendite bei einer vergleichsweise niedrigen Volatilität. Im Bereich Liquid Alternatives bieten wir bei Lupus alpha Volatilitäts-, Wertsicherungs- und Risiko-Overlay-Strategien an. Während Letztere insbesondere für risikoaversere Anleger von Interesse sind, richten sich unsere Short-Volatilitätsstrategien an Investoren, die nach alternativen Ertragspotenzialen jenseits der klassischen Aktien- und Rentenmärkte suchen.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Ausschlusskriterien, Best-In-Class, Engagement, SDGs

# Der *Wert* einer Investition in unsere Umwelt

Als der weltweit grösste Investmentmanager für Anlagen in Naturkapital<sup>1</sup> befassen wir uns seit nahezu 40 Jahren mit der Schöpfung von Mehrwert durch eine nachhaltige Bewirtschaftung von Naturressourcen zum Nutzen unserer Investoren, der Umwelt und lokaler Gemeinschaften.

Heute unterstützen wir Investoren dabei, ihre Portfoliodiversifikation zu erhöhen und attraktive risikobereinigte Renditen mit geringer Korrelation zu erreichen und bieten gleichzeitig sowohl ein Inflationsschutzpotenzial als auch die Möglichkeit, positive Auswirkungen für das Klima und die Umwelt zu erzielen.

**Erfahren Sie, wie Anleger mit unserer Unterstützung diese Chancen wahrnehmen können.**



[manulifeim.com/institutional/  
climate-opportunities](https://manulifeim.com/institutional/climate-opportunities)

<sup>1</sup> IPE-Research, Stand: 29. Januar 2024. Ranking basierend auf der Gesamtsumme des in Naturkapitals investierten verwalteten Vermögens (AuM). Dieses beinhaltet u. a. Vermögenswerte aus den Bereichen Forst- und Waldwirtschaft sowie landwirtschaftlich genutzte Flächen. Die Investmentmanager wurden gebeten, ihre AuM-Daten anzugeben, wobei die Stichtage im Zeitraum vom 31. Dezember 2022 bis zum 31. Dezember 2023 liegen können. Manulife, Manulife Investment Management, Stylized M Design und Manulife Investment Management & Stylized M Design sind Markenzeichen der The Manufacturers Life Insurance Company und werden von ihr sowie von ihren verbundenen Unternehmen per Lizenz genutzt.



# Manulife

Investment Management

## MANULIFE INVESTMENT MANAGEMENT (IRELAND) LTD

### Adresse

<b>Straße</b>	Friedrich-Ebert-Anlage 49 / MesseTurm
<b>PLZ / Postcode</b>	60308
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt, Germany
<b>Webadresse</b>	www.manulifeim.com/institutional

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Ms, Kudlek
<b>Vorname</b>	Nicole
<b>Funktion</b>	Head of Distribution, Germany
<b>Telefon</b>	+49 (173) 280 3045
<b>email</b>	nicole_kudlek@manulifeam.com
<b>Team</b>	4

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Our vision is to be the partner of choice globally in our areas of expertise for our clients.

We draw on more than a century of financial stewardship to serve individuals, institutions, and retirement plan members worldwide.

German clients are supported by native German speakers Nicole Kudlek, Head of Distribution, Germany (based in Frankfurt) and Christos Tsaravas, CAIA, Head of Distribution, Continental Europe (based in Zurich). Both Nicole and Christos are supported by a dedicated client service team including Andrea Ackermann, based in Zurich (native German speaker), as well as Priya Holland and Neil Summers, based in London. Each client account has a primary relationship manager and a deputy relationship manager. Our team also has considerable experience and knowledge in the operational and reporting requirement as well as the regulatory environment of various fund vehicles for the German investor market.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

EMEA (Switzerland, UK, Ireland, Italy), USA, Canada, Japan, China, Hong Kong, Singapore (present in 20 countries worldwide).

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2013	1826
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	Not disclosed	403,75
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-	-
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	Not disclosed	403,75
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	-	657

Founding date of John Hancock Mutual Life Insurance Company, Manulife IM (Europe) Limited opened its first office in 1993.

## Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

Seit wann (Jahr)	2013
Im Outsourcing	✓
Im Advisory	-
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	12
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	4

Please note the number of Master-KVGs and Custodians is as of 30 September 2023. 31 December 2023 data is not yet available.

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	-	0,5%
Versicherungen	✓	72,69%	24,4%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	22,25%	-
Unternehmen	✓	-	4,4%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	-	0,2%
Kirchliche Einrichtungen	✓	1,64%	0,1%
Vermögensverwalter	✓	0,01%	0,7%
Dachfonds	✓	3,41%	-
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	-	0,2%
Andere	✓	-	69,9%

Please note the proportion of AUM is as of 30 September 2023. 31 December 2023 data is not yet available.

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Manulife IM is the global asset management arm of Manulife, one of the world’s leading financial services groups, that traces its roots and investment management experience back to the 1800s.

Our leading capabilities in public and private markets are strengthened by an investment footprint spanning 20 geographies. We complement these capabilities in our multi-asset portfolios by providing access to a network of unaffiliated asset managers around the world—a specialist approach that leverages the diverse expertise of a robust investment organization in a culture of cross-asset class collaboration.

We are committed to investing responsibly. We develop innovative global frameworks for sustainable investing, collaboratively engage with companies in our securities portfolios, and maintain a high standard of stewardship where we own and operate assets.

In addition, as the world’s largest natural capital investment manager,<sup>1</sup> our long-term experience of investing in and operating timberland across a variety of tree species, age classes and geographies, and farmland assets across several commodity types, has shaped and refined our ability to manage sustainably over extended time horizons.

<sup>1</sup>IPE research as of 29 January 2024.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Our investment teams are focused on long-term risk-adjusted returns, offering differentiated outcomes relative to traditional beta sources. Proprietary research generates unique company insights and results in high-conviction, risk-aware portfolios, with appropriate levels of active share and tracking error ranges to meet client objectives.

Our equity teams are led by industry veterans with many with decades of experience managing their respective strategies. Focused teams are empowered to design and implement its own structure and processes through bottom-up research and analysis, leveraging the resources of a global organization and a culture of formal and informal collaboration.

Our diverse capabilities cover global/international equity, regional equities (US, Canada, Asia), emerging markets across market capitalizations and core value growth approaches, in addition to sector-focused strategies and ESG thematic offerings.

### Renten

Our fixed income capabilities span diverse strategies built on centralized research, autonomous teams, and a heritage of risk management.

We offer clients a broad range of single- and multi-sector strategies focused on both regional and global opportunities. Our globally integrated platform leverages local expertise, covering the quality and duration spectrum and every region of the world. Our autonomous investment teams use intensive fundamental research to build portfolios from the bottom up. The result is a diverse range of investment strategies including global multi-sector, US Core/Core Plus, high yield, securitized debt, preferred income, emerging markets debt, Asia fixed income, Canadian fixed income, municipal bonds and money markets. We take a multi-dimensional approach with the aim of better understanding of the risks and associated with both individual issuers and the markets overall.

### Gemischt / Multi Asset

Our approach encompasses tailored solutions, dynamic asset allocation, and holistic risk management on a global scale, with over 25 years of multi-asset innovation. We begin with in-depth client engagement followed by a flexible portfolio development process. Our approach to portfolio construction and management begins with proprietary asset class forecasting and leverages an open-architecture platform that spans active and passive strategies in public and private markets. The goal is to achieve more effective diversification while maximizing opportunities to generate alpha. At the foundation of our approach is a strategic asset allocation view built from the five-year forecasts of 140 asset categories, the result of analyzing long-term macro drivers and asset class fundamentals such as valuations, dividends, and earnings.

### Immobilien

We have been developing and managing diversified real estate portfolios for nearly a century. Our global, sustainably operated real estate portfolio includes core, core-plus, and value-add assets across the United States, Canada, and Asia-Pacific. Through our experienced real estate team, we offer investors the ability to invest in products that acquire, develop, and manage properties across office, industrial, multifamily, and retail. Our regional partnerships and our entrepreneurial investment approach help us engage and understand local markets and drive deal sourcing. We then leverage the diverse resources and expertise of our globally interconnected investment organization to access opportunities across the entire risk/reward spectrum.

### Private Equity, Infrastruktur

We have over 20 years of private equity and credit experience investing in and alongside high quality middle market sponsors across the capital structure. Our strategies include include senior and junior private credit, fund investing, and equity co-investments focused on the North America and Asia middle markets.

We have 40 years of experience investing in core/core-plus, mid-market U.S. infrastructure assets characterized by cash yield, low volatility, certain downside protection, and capital appreciation. Our diversified offering includes power, renewable energy and utilities, transportation, midstream, and telecommunications.

### Natural Capital

Our private investment capabilities extend to natural capital solutions, dating back to 1985. We offer timberland solutions across a variety of tree species, age classes, and geographies and farmland investments include customized, vertically integrated, sustainable agricultural investment solutions across a variety of commodity types and geographies.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement		Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	Exclusion criteria, impact investing, engagement and proxy voting

# MEAG

A Munich Re company

## MEAG MUNICH ERGO KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Am Münchner Tor 1
<b>PLZ</b>	80805
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.meag.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Plate
<b>Vorname</b>	Volker
<b>Funktion</b>	Wholesale Manager
<b>Telefon</b>	+49 89 2489-1454
<b>email</b>	vplate@meag.com

#### Institutionell



<b>Name</b>	George
<b>Vorname</b>	Alexander
<b>Funktion</b>	Director Institutional Clients
<b>Telefon</b>	+49 89 2489-2831
<b>email</b>	ageorge@meag.com
<b>Team</b>	9

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

MEAG verfolgt in der Kundenbetreuung das Konzept „One face to the customer“, d.h. eine Person, der MEAG Kundenbetreuer, fungiert als kompetenter Ansprechpartner für den Kunden. Er koordiniert alle Kundenanfragen und -wünsche innerhalb der MEAG mit den jeweiligen Fachbereichen (z.B. Research, Portfoliomanagement, Risikocontrolling etc.) und stellt eine kompetente sowie zügige Beantwortung aller Anforderungen sicher und garantiert somit eine hohe Servicequalität.

Die Kundenbetreuer sind hochqualifiziert und verfügen über fundierte Kenntnisse in allen relevanten Assetklassen. Zusätzlich sind sie Spezialisten für administrative Aufgaben und das Risikomanagement. Sie erfüllen den Anspruch, über die Kundenbeziehung bzw. über die Spezifika innerhalb der Kundenbeziehung im Detail informiert zu sein.

Der Kundenbetreuer fungiert darüber hinaus als Kontroll- und Steuerungsinstanz mit einem ganzheitlichen Blick auf das Mandat. Er steht dem Kunden zu regelmäßigen und bedarfsindizierten, persönlichen und telefonischen Besprechungen zur Verfügung. Im Falle von Handlungsanweisungen durch den Kunden zeichnet der Kundenbetreuer für deren korrekte und zeitgerechte Umsetzung verantwortlich.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Schweiz, Nordics, Benelux

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2000	2000
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	295	340
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	5,2	5,2
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	289,8	334,8
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	162	167

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2006
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGEn</b>	11
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	10

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	1	1
Versicherungen	✓	81,9	81,9
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	11,4	11,4
Unternehmen	✓	1	1
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	1	1
Kirchliche Einrichtungen	✓	1	1
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	1	1
Andere	✓	1,7	1,7

### Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Wir stehen für die Kapitalanlage von Munich Re Gruppe und damit für mehr als 140 Jahre Erfahrung und ein Anlagevermögen von 340 Milliarden Euro (12/2023). Das macht uns zu einem angesehenen und einflussreichen Akteur im internationalen Finanzsektor.

Größe, Kompetenz und Kontinuität machen uns zum Partner der Wahl für Privatanleger und institutionelle Investoren, die Wert auf Stärke und Verlässlichkeit legen. So beträgt das Vermögen, das private und externe Anleger uns in maßgeschneiderten Kapitalanlageprodukten anvertrauen, rund 340 Milliarden Euro. Professionelles Vermögensmanagement und persönliches Verantwortungsbewusstsein gewährleisten, dass dieses Geld in guten Händen ist: Portfolios werden präzise und effizient nach gewinnorientierten Vorgaben zusammengestellt, bei Fondsvermögen ebenso wie im Immobilienmanagement oder bei Direktanlagen. Die Zugehörigkeit zu Munich Re Gruppe bürgt dabei für unseren guten Ruf und verschafft uns aufgrund der Größe und des Anlagevolumens exzellente Konditionen.

Unsere Maximen lauten:

- Wir handeln zum Besten unserer Anleger
- Wir erhalten und mehren das Vermögen unserer Kunden
- Wir schaffen unseren Mitarbeitern Perspektiven und Chancen

Die MEAG hat sich daher zum Ziel gesetzt:

- Den Gesamtertrag auf die Kapitalanlagen von Munich Re und ERGO zu optimieren
- Das Vermögensmanagement um attraktive neue Assetklassen zu erweitern
- Das Geschäft mit Privatanlegern und institutionellen Kunden kontinuierlich auszubauen

### Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

#### Aktien

Unsere Portfoliomanager analysieren Unternehmen und deren Geschäftsmodelle und Zukunftsperspektiven um auf dieser Grundlage und unter Berücksichtigung der Marktbewertungen in die entsprechenden Aktien zu investieren. Der Bereich verantwortet hierbei das Management der Aktienportfolios sowie Derivatehandel und Rohstoffinvestitionen. Investiert wird in allen großen europäischen Aktienmärkten, den USA sowie in weiteren ausgewählten Märkten.

Zusätzlich zu unseren aktiven fundamentalen Strategien, bieten wir langjährig erfolgreiche aktiv quantitative Strategien im Aktienbereich an. Das von MEAG entwickelte "Dynamic Value-Konzept" basiert auf einer quantitativen Bottom-Up-Analyse mit qualitativen Overlay. Dabei werden erfolgreiche Anlagestile kombiniert, die eine Überrendite erwarten lassen und zur besseren Risikostreuung möglichst untereinander eine geringe Korrelation aufweisen. Dazu zählen u.a. günstige Bewertung, hohe Rentabilität und relative Kursstärke. Nach dieser Strategie wird z. B. der vielfachausgezeichnete MEAG EuroInvest gemanagt.

#### Renten

Unsere Fixed-Income-Portfoliomanager handeln und steuern alle zinstragenden Anlagen sowie Währungspositionen der MEAG. Sie beraten unsere Mandanten und nehmen innerhalb der Portfolios die Allokation auf die Marktsektoren, Währungen und Einzeltitel vor. Grundlage hierfür bildet die Entwicklung ertragreicher Strategien hinsichtlich der Positionierung bei Zinsen, Bonitäten, Finanzinstrumenten und Währungen in spezialisierten Teams. Mehrerträge werden durch die aktive Nutzung von Marktchancen erzielt. In den Buy-and-Maintain-Portfolios liegt der Schwerpunkt auf der Auswahl sicherer und unter bilanziellen Gesichtspunkten langfristig tragfähiger Anlagen, mit denen die Verpflichtungen des Konzerns vollständig abgedeckt werden können. Entscheidend sind hierbei neben der Rendite auch die Minimierung der Ausfallrisiken und die Begrenzung der eingegangenen Verpflichtungen je Emittent.

**Gemischt / Multi Asset**

MEAG bietet privaten und institutionellen Anlegern verschiedene moderne Multi-Asset-Konzepte mit unterschiedlichen Rendite-/Risiko-Profilen an. Die Fondspalette umfasst defensive Fonds (MEAG EuroErtrag), ausgewogene Fonds (MEAG EuroBalance), aktien-lastige Fonds (MEAG Eurokapital), dynamische risikokontrollierte Fonds (MEAG Vermögens-Anlage Komfort und Return) sowie individuelle Investmentlösungen. Die Fonds stellen je nach Risikoneigung attraktive Anlagelösungen dar und wurden für ihre überdurchschnittliche Performance in der Vergangenheit wiederholt ausgezeichnet. Sie sind breit diversifiziert, da sie weltweit in eine Vielzahl von Assetklassen wie z.B. Anleihen, Aktien sowie über indirekte Anlagen in Immobilien, Rohstoffe und Edelmetalle investieren.

**Immobilien**

Als Immobilienspezialisten bieten wir institutionellen Anlegern neben dem soliden Fundament und der Erfahrung der Munich Re (Gruppe) die Beweglichkeit und die Reichweite eines international agierenden Real Estate Investment Managers. Unsere Anlagen sind breit diversifiziert; wir investieren für Sie in unterschiedliche Nutzungsarten, Länder und Risikoklassen. Unser Ansatz ist integriert und verfolgt Wertschöpfung konsequent über den gesamten Immobilienlebenszyklus hinweg. Wir folgen dem einen Ziel, den Wert Ihres Portfolios nachhaltig zu steigern. Dafür sind wir stetig im Auftrag unserer Mandanten auf der Suche nach neuen interessanten Immobilienanlagen im In- und Ausland.

Unsere Expertise in Zahlen: rund € 15,9 Mrd. Immobilienvolumen, über 180 Immobilien Spezialisten, rund 100 Jahre Erfahrung in der Assetklasse Immobilien.

**Private Equity, Infrastruktur**

Die MEAG ist ein bedeutender Investor in den Bereichen Private Equity und Infrastruktur.

Die Investments erfolgen hauptsächlich in folgende Private Equity-Segmente: Buyout, Venture Capital, Growth Equity, Infrastruktur, Mezzanine, Distressed Debt und Secondaries. Wir tätigen insbesondere Investments mit europäischem und amerikanischem Fokus sowie selektive Investitionen in Emerging Markets. Direkte Investments in Private Equity werden derzeit nicht getätigt.

In der Assetklasse Infrastruktur stellt MEAG langfristiges Eigen- und Fremdkapital für Infrastruktur-Projekte mit einem Projektvolumen von mindestens € 50 Mio. u.a. in den Sektoren Transport-Infrastruktur, gemeinnützige Dienstleistungen und Energie, erneuerbare Energien, Kommunikation und soziale Infrastruktur zur Verfügung. Mit dem MEAG Infrastructure Debt Fund III ergänzen wir unser Angebot an Private-Debt-Fonds: Der Fonds konzentriert sich auf erstrangig besicherte Infrastruktur-Finanzierungen mit Schwerpunkt in Europa. Der Sektor-Fokus liegt auf den Bereichen Transport, Soziales, Kommunikation sowie Energy & Clean Tech, da hier ein erheblicher Investitionsbedarf sowie langfristige Investment-Opportunitäten bestehen.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Als Experte im Management diverser Assetklassen versteht es die MEAG sehr gut, langfristig stabile Erträge zu erwirtschaften. Ein breites Anlageuniversum erlaubt es, die besten Anlagechancen zu nutzen und damit planbare Erträge zu generieren. Ertragserwartung und individuelle Strategien werden innerhalb eines vorgegebenen Rahmens vom Investor bestimmt.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	✓	<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Ausschlusskriterien, Best-in-Class, Engagement

# MEAG

A Munich Re company

Wer denkt beim Stichwort Wald nicht sofort an einen Lebensraum für Flora und Fauna, Biodiversität, natürlichen Rohstoff Holz oder CO<sub>2</sub>- Bindung? Kein Wunder also, dass Forstinvestments neben der Aussicht auf weitestgehend unkorrelierte Erträge und Inflationsschutz auch unter nachhaltigen Gesichtspunkten zunehmend gefragt sind. Dabei stehen bislang vor allem ökologische Aspekte im Vordergrund. Um das Potenzial der Anlageklasse Forst voll zu erschließen, gilt es aber auch soziale Aspekte umfassend zu berücksichtigen – in Bezug auf Bewirtschaftung, Diversifikation und Risikomanagement.

## Ökonomie, Ökologie und Soziales als Dreiklang verstehen

Beim Investieren mit nachhaltigkeitsbezogener Anlagestrategie geht es im Kern darum, wie gut und sinnstiftend wir Menschen in Zukunft leben werden. Wichtig ist ferner, dass es neben der ökonomischen Dimension des nachhaltigen Wirtschaftens und Investierens auch eine ökologische und eine soziale gibt. Diese sollten idealerweise einen Dreiklang bilden. Bei Forstinvestments liegt der Fokus neben dem Renditeaspekt bislang vielfach eher auf ökologischen als auf sozialen Aspekten. Dies kann kaum verwundern. Schließlich bedecken Wälder circa 30 Prozent der Landoberfläche. Das macht sie unter anderem zu einem gigantischen Kohlenstoffspeicher und einem wichtigen Ort für Biodiversität. Walderhalt kann einen positiven Beitrag in Bezug auf Klimawandel und Artenvielfalt leisten.

## Ländlichen Regionen Perspektiven bieten

Neben diesen ökonomischen und ökologischen Aspekten haben Forstinvestments auch eine starke soziale Komponente, die in der Betrachtung häufig noch nicht ausreichend gewürdigt wird. Beispielsweise liefern Wälder diverse Leistungen, die für die Menschheit unverzichtbar sind und als Ökosystemleistungen zusammengefasst werden können. Dazu gehört beispielsweise, dass in Wäldern häufig Trinkwasser gewonnen wird oder auch, dass sie Raum für Ruhe und Erholung bieten. Zudem eröffnet die Forstwirtschaft die Möglichkeit, in der dem Wald vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette Arbeitsplätze zu schaffen – vor allem in dünner besiedelten ländlichen Räumen, die meist strukturschwach sind. So eröffnet sie dort lokale Perspektiven für junge Menschen und wirkt dadurch der voranschreitenden Urbanisierung entgegen.

Angeichts dessen kommt dem sozialen Aspekt bei der nachhaltigen Bewirtschaftung von Forstflächen eine hohe Bedeutung zu. Dies hat die MEAG erkannt und ein Programm entwickelt, bei dem je nach Lage der Waldflächen und örtlichen Gegebenheiten individuelle Projekte identifiziert und umgesetzt werden – unter Berücksichtigung der Interessen von Investoren und lokaler Bevölkerung. Diese Projekte werden dann im Rahmen der Jahresplanung der einzelnen Forstbetriebe mit separaten Budgets für ein zielgerichtetes soziales Engagement in ländlichen Regionen versehen. Oft kombinieren diese Vorhaben auch soziale Aspekte mit Tier und Landschaftsschutz oder der Erhaltung natürlicher Lebensräume. Ein Beispiel hierfür ist die finanzielle Förderung des lokalen Brand-schutzes.

## Lokales Denken nicht pauschal anwendbar

Als Asset Manager der Munich Re Gruppe, die seit 2009 auf sechs Kontinenten und in zwölf Ländern in Forst investiert hat, wissen wir bei der MEAG, dass das Wäldern und deren Bewirtschaftlich sein kann. Hierbei nicht zu unterschätzende Rolle, schiedenen Waldbewirtschaft-Kontinentaleuropa zeigt: In Eu-Fläche gleichzeitig als Wirt-versität und der Erholung an- Art und Weise in den USA nicht Fläche stillgelegt und eine an- sofern ist es ein Trugschluss, tevorstellungen eins zu eins tragen zu wollen – oder allge-Denken global anwenden zu



lassen sich auch bei der Forstbewirtschaftung in Anbetracht des Klimawandels erkennen. Der Klimawandel setzt den Wäldern zu, keine Frage. Doch in diesem Zusammenhang zwangsläufig vom großen Waldsterben zu reden und dies monokausal auf die sich verändernden klimatischen Bedingungen zurückzuführen, wie es in Deutschland verbreitet der Fall ist, greift zu kurz. Vielmehr haben wir es mit einem Ökosystem zu tun, das sich veränderten Gegebenheiten durchaus anpassen kann. Der Wald kann aus eigener Kraft zurückkommen – auch unter widrigsten Umständen. Dieser natürliche Prozess braucht jedoch viel Zeit, die wir vor dem Hintergrund der schnell voranschreitenden Veränderungen nicht haben. Daher sehen wir es als unsere Aufgaben an, die Wälder bei diesem Anpassungsprozess mit Wissen und notwendigen Investments bestmöglich zu unterstützen. Besorgniserregend ist die Tatsache, dass es in manchen Regionen versäumt wurde, rechtzeitig klimastabilere Wälder aufzubauen. Hierzulande hängen wir zu stark am Modell überalterter, gleich alter Wälder. Sinnhafter wäre, das Risiko zu diversifizieren – zum Beispiel durch das Einbringen weiterer, besser an das Klima angepasste Baumarten. Das wurde in der Vergangenheit vernachlässigt.

*Die MEAG steht für alle Kapitalanlageaktivitäten von Munich Re und ERGO, ist institutionellen Kunden ein zuverlässiger und leistungsstarker Partner und gehört mit EUR 340 Mrd. (12/2023) Assets under Management zu den bedeutenden Asset-Management-Gesellschaften weltweit.*



**Ansprechpartner:**  
**Alexander George**  
**T +49 89 2489-2831**  
**E [institutional@meag.com](mailto:institutional@meag.com)**



# METZLER

*Asset Management*

## METZLER ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Untermainanlage 1
<b>PLZ</b>	60329
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main, Deutschland
<b>Webadresse</b>	www.metzler.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



**Name** Schätzle  
**Vorname** Philip  
**Funktion** Geschäftsführung  
 Institutionelle  
 Kundenbetreuung  
**Telefon** 069 / 2104-1533  
**email** Pschaetzle@metzler.com  
**Team** 20

#### Institutionell



**Name** Mansky  
**Vorname** Tobias  
**Funktion** Institutional  
 Sales  
 Manager  
**Telefon** 069 / 2104-1691  
**email** tobias.mansky@metzler.com  
**Team** -

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Kundenbetreuung und Kundenservice haben bei Metzler oberste Priorität. Wir streben enge, vertrauensvolle und dauerhafte Beziehungen zu unseren Kunden an, wobei deren spezifische Wünsche und Anforderungen stets im Mittelpunkt stehen. Dabei verfolgt Metzler Asset Management einen prozessorientierten Teamansatz, der durch ein duales Prinzip gekennzeichnet ist. Die **Portfoliomanager** sind verantwortlich für die Anlagestrategien und deren Umsetzung in den Kundenportfolios. Dabei ist er Ansprechpartner für spezielle Fragestellungen bezüglich des Tagesgeschäftes, der Performance, der Investmententscheidungen und des Marktes. Zusätzlich steht dem Kunden ein verantwortlicher **Kundenbetreuer** zur Verfügung. Dessen Aufgaben umfassen primär die Beratung, bei der Auswahl passgenauer Produkte und Dienstleistungen sowie die Koordination und Steuerung der entsprechenden administrativen Prozesse hinsichtlich der Mandate (z. B. Anlageausschusssitzungen). Unseren Master-KVG-Kunden steht darüber hinaus ein spezialisierter Mitarbeiter aus dem **Client Account Management** Team zur Seite. Damit stellen wir sicher, dass unsere Kunden in unserem Haus jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner haben.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Unsere deutschen Kunden werden von unserer Hauptniederlassung in Frankfurt am Main betreut. Außerhalb Deutschlands sind wir schwerpunktmäßig in den Ländern Österreich und Schweiz vertrieblich aktiv. Darüber hinaus bieten wir über unsere Niederlassung in Japan Asset-Management-Dienstleistungen für japanische institutionelle Kunden an.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1971	1971
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	39,45	46,45
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	5,70	6,57
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	33,75	39,88
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	269	269

## Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

Seit wann (Jahr)	1971
Im Outsourcing	Reporting
Im Advisory	Reporting
Anzahl der angebotenen Master-KVGen	18
Anzahl der angebotenen Verwahrstellen	25

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	1,41	1,41
Versicherungen	✓	1,90	1,96
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	12,61	12,77
Unternehmen	✓	6,94	6,94
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	0,31	0,31
Kirchliche Einrichtungen	✓	8,79	8,79
Vermögensverwalter	✓	Siehe (1)	Siehe (1)
Dachfonds	✓	Siehe (1)	Siehe (1)
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	0,60	0,76
Andere	✓	1,19	7,72

(1) Diese Angabe können wir nicht separat ausweisen.

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Im Bereich **Metzler Asset Management** bieten wir sowohl Portfoliomanagement für **Spezial- und Publikumsfonds** (Finanzportfolioverwaltung) als auch die individuelle Vermögensverwaltung, die Beratung von institutionellen Kunden sowie sicheren Lösungen in der Administration der Vermögensverwaltung. Hierbei konzentrieren wir uns auf das aktive Management von Multi-Asset (Aktien & Renten) Strategien.

Unser **Metzler Pension Management** bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen und Finanzierungsvehikeln rund um die betriebliche Altersversorgung. Neben den Finanzierungsvehikeln CTA, Metzler Pensionsfonds AG und Metzler Sozialpartner Pensionsfonds AG bieten wir Konzeption und Beratung von Kapitalanlagestrategien an.

Es ist unser strategisches Anliegen im Markt als führende Adresse für das Management von **nachhaltigen Kapitalanlagen** wahrgenommen zu werden.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Das Management unserer diskretionären Aktienstrategien zeichnet sich aus durch stilltreues und aktives Stock-Picking mit klaren Prozessen und Strukturen. Das Investmentuniversum deckt **sämtliche Marktkapitalisierungsgrößen** ab, die **disziplinierte Titelselektion** - unter Einbezug von Nachhaltigkeitskomponenten - ist die wichtigste Entscheidungsebene. Unsere Strategien werden nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden einen passiv gemanagten, globalen Aktienfonds an, der als Artikel 9 Fonds eingestuft ist. Die klare Produktverantwortung innerhalb des Portfoliomanagement-Teams erhöht die Entscheidungsqualität.

### Renten

Wir verfügen über **langjährige Erfahrung** im Management von Renten, insb. **Euro-denominierten Unternehmensanleihenportfolios**. Die Bonitätsanalyse von Emittenten sowie unsere lokale Marktkenntnis sind dabei wichtige Faktoren unseres Anlageerfolges. Unser ganzheitlicher Investmentansatz verbindet Top-down- und Bottom-up-Elemente sowie quantitative und qualitative Analysemethoden.

### Gemischt / Multi Asset

Mit unseren fundamentalen Multi-Asset-Strategien verfolgen wir einen **aktiven und diskretionären Managementansatz**. Die breit diversifizierte **strategische Asset-Allokation SAA** - der langfristige Performancetreiber der Anlagestrategie - wird möglichst individuell auf das Ertrags-Risiko-Profil des Anlegers zugeschnitten. Im Rahmen der Anlage nutzen wir neben den traditionellen Asset-Klassen wie Aktien und Renten auch alternative Asset-Klassen, die den Portfolioertrag stabilisieren und das Portfoliorisiko langfristig weiter diversifizieren sollen.

Von dieser strategischen und robusten Portfoliostruktur weichen wir je nach Marktumfeld und Einschätzung ab (**taktische Asset-Allokation** = TAA), um auch über kürzere Zeiträume der allgemeinen Marktsituation Rechnung zu tragen und taktische Zusatzerträge für das Portfolio zu erwirtschaften. Basis für unsere Einschätzungen und die taktische Positionierung sind unsere proprietären Indikatorensets.

**Immobilien**

Wir **begleiten** und **beraten** institutionelle Kunden über den gesamten Prozess ihrer Investments – von der Strategieentwicklung über den Manager- und Produktauswahlprozess sowie das Management der Beteiligungen bis hin zum Verkauf oder der Auflösung eines Fonds. Unsere Kunden profitieren dabei von unserer Erfahrung aus einer **Vielzahl von erfolgreich umgesetzten Mandaten**, unserem Einblick in die Produktwelt mehrerer hundert Fondsanbieter sowie vom Know-how-Transfer im Metzler Asset Management und in der gesamten Metzler-Gruppe.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Die Wertsicherungsstrategien von Metzler Asset Management mit fester Wertuntergrenze bieten eine **effiziente Steuerung limitierter Risikobudgets unter der Maßgabe höchster Liquidität und Transparenz**. Mit einer **dynamischen Asset-Allokation** und **integriertem Risikomanagement** können Anleger an steigenden Aktien- und Rentenkursen partizipieren; gleichzeitig sind ihre Verlustrisiken begrenzt. Durch die Wahl einer Wertuntergrenze legen Anleger fest, welchen Verlust Sie zum definierten Stichtag (z. B. Geschäfts- oder Kalenderjahresende) maximal tolerieren. Minimierte Strategie- und Sicherungskosten tragen zudem zu einer stabilen Wertentwicklung bei.

Die Metzler Wertsicherungsstrategien mit Wertuntergrenze werden sowohl in institutionellen Publikumsfonds als auch in Spezialfonds umgesetzt. Publikumsfonds bieten wir mit vier unterschiedlichen Wertuntergrenzen an; in Spezialfonds können Investoren die Wertuntergrenze individuell festlegen. Sie können so entsprechend ihrer Risikotragfähigkeit an Marktentwicklungen partizipieren. Zielrendite und Anlagerisiko sind klar formuliert, das Einhalten der Wertuntergrenze ist oberstes Ziel.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
<b>Eingesetzte Kriterien</b>		Ausschlusskriterien, Proxy Voting, Engagement, Impact Investing, ESG-Integration, ESG-Advisory & Konzept, QbrickS®* und ESG-Reporting

\*QbrickS® ist einem modularen, dreidimensionalen Würfel nachempfunden (Englisch: cube oder „Q“), dessen Bausteine („brick“) durch eine einheitliche Investitionslogik verbunden sind und mittels dessen sich Nachhaltigkeit (Sustainability oder „S“) in Portfolios integrieren lässt.

# I am Japan

I am investing in an economy  
I can trust.

Unlock the hidden potential of Japan with  
nikko am.



Erfahren Sie mehr über unser Team und  
was wir tun können um Sie zu unterstützen  
[nikkoam.de](https://www.nikkoam.de)

**nikko am**  
Nikko Asset Management

Wichtige Information: Nur für professionelle Investoren. Dieses Dokument wurde nur zu Informationszwecken erstellt und ist nicht als Offerte oder Aufforderung zu einer Offerte zum Kauf oder Verkauf von Anlagen oder zur Teilnahme an einer Handelsstrategie gedacht. Bei jeder Anlage ist die historische Performance weder ein Hinweis noch eine Garantie für die zukünftige Performance, und es kann zu einem Kapitalverlust kommen. Dieses Dokument wird übermittelt von Nikko Asset Management Luxembourg S.A, das von der CSSF in Luxembourg zugelassen und geregelt ist (RCS Number: B12310).

## NIKKO ASSET MANAGEMENT EUROPE LTD Niederlassung Deutschland

### Adresse

<b>Straße</b>	Brüsseler Str. 1-3
<b>PLZ</b>	60327
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	<a href="https://www.nikkoam.de/">https://www.nikkoam.de/</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell und Retail



<b>Name</b>	Herr Steiner
<b>Vorname</b>	Michael
<b>Funktion</b>	Director, Business Development
<b>Telefon</b>	+49 (0) 174 970 978 2
<b>email</b>	michael.steiner@nikkoam.com
<b>Team</b>	2

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Zusätzlich zum Relationship Director wird jedem Kunden ein dedizierter Account Manager vom Client Services-Team zugewiesen. Zusammen ist dieses Team direkt dafür verantwortlich, die Kunden über die Portfolio- und Marktaktivitäten zu informieren und sicherzustellen, dass die Dienstleistungen den Kundenerwartungen entsprechen. Dies umfasst die rechtzeitige Bereitstellung präziser Berichte, das Beseitigen von Unstimmigkeiten in der Buchhaltung, das Planen regelmäßiger Besprechungen und die Erfassung eventueller Probleme, mit denen der Kunde konfrontiert sein kann.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Großbritannien (London & Edinburgh), Luxemburg, USA, Japan, Singapur, Australien, Neuseeland

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2019	1959
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		206.9
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		162.5
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		44.5
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>		219

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2008
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
			Global
Kreditinstitute	✓		1.1%
Versicherungen	✓		1.4%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓		6.0%
Unternehmen	✓		0.0%
Vermögensverwalter	✓		88.7%
Dachfonds	✓		0.0%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓		0.1%
Andere	✓		2.7%

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Mit einem verwalteten Vermögen von 229 Milliarden US-Dollar ist Nikko Asset Management einer der größten Vermögensverwalter in Asien. Seit mehr als 55 Jahren bietet das Unternehmen ein überzeugendes, aktives Fondsmanagement für eine Vielzahl von Aktien-, Renten-, Multi-Asset- und alternativen Strategien. Im passiven Segment deckt Nikko AM mehr als 20 Indizes ab und umfasst einige der größten börsennotierten Fonds in Asien (ETFs).

Das Unternehmen ist seit 1959 in Japan ansässig und beschäftigt in neun Ländern fast 200 Finanzprofis mit über 30 Nationalitäten. Weltweit vertreiben mehr als 400 Banken, Makler, Finanzberater und Lebensversicherer die Produkte von Nikko AM.

Die Investmentstrategie des Hauses verbindet die asiatische DNA konsequent mit einer globalen Perspektive für eine langfristige und nachhaltige Performance. Nikko AM ist stolz auf seinen fortschrittlichen lösungsorientierten Ansatz, der zahlreiche innovative Fonds für seine Kunden hervorgebracht hat.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Über Portfolio Management-Teams in Europa, Asien, Neuseeland und USA bieten wir Aktienlösungen für unsere lokalen und internationalen Kunden an. Diese Lösungen umfassen Global Equity (Edinburgh), Japan Equity (Tokyo), Asia ex Japan Equity (Singapore), Neuseeland Equity (Auckland) und China Equity (China, Singapore). Bei Nikko Asset Management bieten talentierte und sehr erfahrene Teams einen disziplinierten Investitionsansatz bei der Aktienauswahl. Die Expertise unserer Portfoliomanager und Analysten in Kombination mit unserem proprietären Research ermöglicht es uns, effektiv Fehleinschätzungen im Aktienuniversum zu identifizieren.

**Renten**

Unser Angebot an Global Fixed Income-Strategien umfasst traditionelle Core Fixed Income-, Geldmarkt- und Corporate Credit-Strategien sowie fundiertes Know How in den Bereichen Asian Fixed Income und Green Bonds (aufgelegt 2010). Die Global Fixed Income-Teams verfügen über unterschiedlichste Hintergründe und einen reichen Erfahrungsschatz bei Investitionen unter verschiedenen Marktbedingungen. Die Portfoliomanager werden von einem Team von Sektor- und Kreditanalysten in London, Singapur, Auckland und Tokio unterstützt. Ihr Fachwissen in Kombination mit einem transparenten Anlageprozess, der sich auf die Überwachung von sicherheits- und marktspezifischen Risiken konzentriert, bietet einen ausgewogenen Ansatz für die Verwaltung festverzinslicher Strategien.

**Gemischt / Multi Asset**

Unser Multi-Asset-Team bietet Investoren kundenspezifische Lösungen und maßgeschneiderte Vermögensallokation an. Dies erfolgt mit starkem Fokus auf Down-side Risiken zur Vermeidung von Verlusten. Durch Zugriff auf die globale Expertise der Nikko Asset Management Portfolio Management-Teams, sind unsere Lösungen darauf ausgelegt, die Risikobudgets der Kunden über die verschiedenen Ertragskomponenten und alle Marktphasen auszuwogen zu navigieren.

**Hedgefonds, Absolute Return**

Dynamic Japan Long Short ist eine fundamentale Bottom-up-Aktienstrategie, die in börsennotierte japanische Aktien über alle Sektoren und das gesamte Marktspektrum investiert. Im Mittelpunkt des Anlageprozesses stehen die folgenden drei Konzepte:

1. Contextual Investing: Das Investmentteam ist der Ansicht, dass der Investmentprozess in jeder Aktie kontextabhängig sein sollte. Allein die Ermittlung unterbewerteter Aktien guter Unternehmen garantiert keine Performance. Um den Kontext zu verstehen, geht der Portfoliomanager über die herkömmliche Fundamentalanalyse hinaus auf das Verständnis nichtfinanzieller Informationen (z. B. Ertragsrevisionen, Saisonalität bei den Faktorrenditen und Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage im Handelsvolumen) ein.

2. Diversity in Alpha Source: Eine echte Diversifizierung wird durch die Diversifikation der Alpha-Quellen erreicht, nicht nur traditionelle Maßeinheiten wie Sektor oder Stil.
3. Agiles Risikomanagement: Eine dynamische Anpassung des Risikos und die strikte Einhaltung der Verkaufsdisziplinen ist für die Erzielung stabiler Erträge von entscheidender Bedeutung.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓	
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓	
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓	
<b>Eingesetzte Kriterien</b>		Exclusions, ESG Integration, Impact Investing, Engagement



ODDO BHF

MAKE *every day* AN OPPORTUNITY

# ODDO BHF SUSTAINABLE CREDIT OPPORTUNITIES DIE *flexible Fixed-Income-Lösung* FÜR ALLE MÄRKTE

Nur für professionelle Investoren

Nutzung des gesamten Fixed-Income-Spektrums  
Flexible Allokation zwischen den Anleihen-Segmenten  
Aktiv gemanagtes Zinsrisiko  
Fundamentale Kreditanalyse  
Integration von ESG-Kriterien

ODDO BHF Asset Management ist die Vermögensverwaltungssparte der ODDO BHF-Gruppe. Es handelt sich hierbei um die gemeinsame Marke von drei eigenständigen juristischen Einheiten; ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich), ODDO BHF Asset Management GmbH (Deutschland) und ODDO BHF Asset Management Lux (Luxembourg). Vorliegendes Dokument wurde durch die ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH zu Werbezwecken erstellt. Dieses Dokument ist ausschließlich für als professionell klassifizierte Kunden (MiFID) bestimmt und nicht zur Aushändigung an Privatkunden gedacht. Es darf nicht in der Öffentlichkeit verbreitet werden. Der Anleger wird auf die mit der Anlage des Fonds in Investmentstrategie und Finanzinstrumente verbundenen Risiken und insbesondere auf das Kapitalverlustrisiko des Fonds hingewiesen. Bei einer Investition in den Fonds ist der Anleger verpflichtet, das Basisinformationsblatt (KID) und den Verkaufsprospekt des Fonds zu lesen, um sich ausführlich über sämtliche Risiken und Kosten der Anlage zu informieren. Der Wert der Kapitalanlage kann Schwankungen sowohl nach oben als auch nach unten unterworfen sein, und es ist möglich, dass der investierte Betrag nicht vollständig zurückgezahlt wird. Die Investition muss mit den Anlagezielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft des Anlegers in Bezug auf die Investition übereinstimmen. ODDO BHF Asset Management GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die sich aus der Nutzung des gesamten Dokuments oder eines Teiles davon ergeben. Alle in diesem Dokument wiedergegebenen Einschätzungen und Meinungen dienen lediglich zur Veranschaulichung. Sie spiegeln die Einschätzungen und Meinungen des jeweiligen Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung verändern, eine Haftung hierfür wird nicht übernommen. Die in dem vorliegenden Dokument angegebenen Nettoinventarwerte (NIW) dienen lediglich der Orientierung. Nur der in den Ausführungsanzeigen und den Depotauszügen angegebene NIW ist verbindlich. Ausgabe und Rücknahme von Anteilen des Fonds erfolgen zu einem zum Zeitpunkt der Ausgabe und Rücknahme unbekanntem NIW. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist kostenlos in elektronischer Form in deutscher Sprache auf der Website verfügbar unter [https://am.oddo-bhf.com/deutschland/de/privatanleger/infos\\_reglementaire](https://am.oddo-bhf.com/deutschland/de/privatanleger/infos_reglementaire). Die in diesem Marketing beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedstaaten zum Vertrieb angemeldet worden sein. Die Anleger werden darauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft beschließen kann, die von ihr getroffenen Vorkehrungen für den Vertrieb der Anteile ihrer Fonds in Übereinstimmung mit Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU zu widerrufen. Die Richtlinien für die Bearbeitung von Beschwerden sind auf unserer Website [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com) im Abschnitt über regulatorische Informationen zu finden. Kundenbeschwerden können in erster Linie an die folgende E-Mail-Adresse gerichtet werden: [kundenservice@oddo-bhf.com](mailto:kundenservice@oddo-bhf.com) (oder direkt an die Verbraucherschlichtungsstelle: <http://mediationconsummateur.be> (Gilt nur für Belgien)). Das Basisinformationsblatt und der Verkaufsprospekt sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management GmbH, unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com) oder bei autorisierten Vertriebspartnern erhältlich. Die Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management GmbH oder unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com).

[am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com)



**ODDO BHF**  
ASSET MANAGEMENT

## ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Herzogstr. 15
<b>PLZ</b>	40217
<b>Ort (Land)</b>	Düsseldorf (Deutschland)
<b>Webadresse</b>	am.oddo-bhf.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Piening
<b>Vorname</b>	Selina
<b>Funktion</b>	Head of Wholesale Germany & Austria
<b>Telefon</b>	+49 69 920 50 346
<b>email</b>	selina.piening@oddo-bhf.com
<b>Team</b>	7

#### Institutionell



<b>Name</b>	Dr. Steurer
<b>Vorname</b>	Stefan
<b>Funktion</b>	Head Institutional Sales Germany & Austria
<b>Telefon</b>	+49 211 23 924 1 11
<b>email</b>	stefan.steurer@oddo-bhf.com
<b>Team</b>	8

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

ODDO BHF Asset Management (ODDO BHF AM) ist als Asset Manager Teil der ODDO BHF Gruppe.

Unser Anlagestil ist geprägt von einem auf Langfristigkeit angelegten, aktiven Managementansatz. Unser Ziel ist es, die Marktperformance zu übertreffen, um für unsere Kunden Wert zu schöpfen. Hierzu stellen wir die Analyse finanzieller und nicht finanzieller Aspekte in den Mittelpunkt unserer Anlagestrategien. Beständige und erfahrene Management Teams sowie transparente Investmentprozesse sind zentrale Elemente, die unser Unternehmen auszeichnen. Unser langjähriger Fokus liegt, insbesondere über unsere seit 1969 am Markt agierende deutsche Gesellschaft, im Geschäft mit anspruchsvollen institutionellen Kunden. Zu ihnen zählen u.a. Unternehmen, Banken, Versicherungen, Altersversorgungseinrichtungen, Family Offices und kirchliche Träger, denen wir unsere Investmentlösungen in maßgeschneiderter Form anbieten.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Investmentzentren: Düsseldorf, Frankfurt, Paris & Luxemburg & Vertriebsstandorte in Mailand, Genf, Madrid, Zürich und Abu Dhabi.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1969	1994
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	26,6	58,3
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	10,5	23,6
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	16,1	34,7
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	42	101

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1969
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	15
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	14

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	32,2%	26,4%
Versicherungen	✓	3,0%	5,2%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	21,6%	21,3%
Unternehmen	✓	7,6%	5,7%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	5,4%	5,8%
Kirchliche Einrichtungen	✓	Siehe Stiftungen	Siehe Stiftungen
Vermögensverwalter	✓	6,6%	6,1%
Dachfonds	✓	0,1%	2,1%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	14,1%	9,6%
Andere	✓	9,4%	17,8%

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Mit einem verwalteten Vermögen von 58,4 Mrd. EUR per 31. Dezember 2023 und 4 Investmentzentren in Paris, Düsseldorf, Frankfurt und Luxemburg ist ODDO BHF AM einer der führenden Vermögensverwalter in Europa. Das Unternehmen ist Teil der 1849 gegründeten deutsch-französischen Finanzgruppe ODDO BHF und umfasst ODDO BHF AM GmbH in Deutschland, ODDO BHF AM SAS in Frankreich sowie ODDO BHF AM Lux in Luxemburg. ODDO BHF AM bietet institutionellen Kunden und Vertriebspartnern Lösungen zur Anlage in Aktien, Anleihen und Asset-Allocation-Produkten sowie im Bereich Private Equity und Private Debt. Im Zentrum stehen dabei die Nähe zu den Anlegern und ein genaues Verständnis ihrer Bedürfnisse. Hierzu ist ODDO BHF AM in den wichtigsten europäischen Städten präsent und verfügt über eine profunde Kenntnis der Märkte, in die die Verwaltungsgesellschaft investiert. Der Anlagestil von ODDO BHF AM ist geprägt von einem auf Langfristigkeit angelegten, aktiven Investmentansatz mit dem Ziel, für die Kunden langfristig und nachhaltig Wert zu schöpfen. ESG-Integration, Ausschlüsse und Active Ownership sind die 3 Säulen unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Deren Qualität und Zuverlässigkeit spiegeln sich in der Zertifizierung unserer Fonds durch unabhängige Stellen mit den entsprechenden Siegeln wider. Somit erhalten Kunden Zugang zu einer breiten Palette an nachhaltigen Finanzlösungen in sämtlichen Anlageklassen.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Aktien Europa – überzeugungsbasierter Ansatz

- Überdurchschnittliche Wertentwicklung basierend auf eigenen Fundamentalanalysen
- Strategien insbesondere für Mid-Caps, Small-Caps und Micro-Caps
- Benchmarkunabhängiges Stock Picking, hoher Active Share
- Sehr gute Vernetzung mit Unternehmen in Kontinentaleuropa
- 18 Investmentspezialisten mit durchschnittlich 15 Jahren Investmenterfahrung
- Über 25-jährige Anlagehistorie, Portfolien mit ESG-Integration verfügbar

Quantitative Strategien Europa und USA

- Ausschöpfung von Zusatzertragspotenzial mittels faktorbasierter Anlageansätze auf Basis eigenentwickelter Instrumente und Filter
- Breit diversifizierte, risikokontrollierte Portfolios
- Long-only- und marktneutrale Varianten
- 7 Investmentspezialisten mit langjähriger Investmenterfahrung
- Anlagehistorie von über 20 Jahren in der Eurozone und über 15 Jahren in Europa und den USA
- Beständige Ergebnisse über diverse Marktzyklen und Anlageuniversen

AI - eine neue Art des Investierens: Konstruktion von Themen-Portfolios mit künstlicher Intelligenz

- Weltweit attraktive Standardwerte und Nebenwerte
- Leistungsfähigkeit von AI vereint mit der Stringenz quantitativer Analyse
- 4 Investmentspezialisten mit durchschnittlich 15 Jahren Investmenterfahrung

Produktbeispiele: ODDO BHF Artificial Intelligence\*; ODDO BHF Green Planet\*

## Renten

Unternehmensanleihen/ Aggregate Europa - Duration – Kreditanalyse – Risikomanagement

- Verschiedene Lösungen zur Erzielung von Erträgen unabhängig vom jeweiligen Zinsumfeld
- Expertise über das gesamte Anleihespektrum
- Überzeugungsbasierter Ansatz und Top-down-Analyse
- 21 Investmentspezialisten mit durchschnittlich 14 Jahren Investmenterfahrung
- Beständigkeit über Marktzyklen hinweg

Einige unserer Investmentlösungen

- ODDO BHF Sustainable Euro Corporate Bond\* – Investmentgrade-Unternehmensanleihen, fundamentale Titelauswahl mit Integration von ESG-Kriterien in den Investmentprozess
- ODDO BHF Green Bond\* – nachhaltiges Investieren durch Finanzierung von Umwelt- und Klimaschutzprojekten
- ODDO BHF Euro Credit Short Duration\* – Unternehmensanleihen mit kurzen Restlaufzeiten
- ODDO BHF Euro High Yield Bond\* – hochverzinsliche Unternehmensanleihen, konservativer Investmentansatz mit sorgfältigem Risikomanagement
- ODDO BHF Laufzeitfondsfamilie – 13 Fonds seit 2009 – mehr als €1.8 Mrd. verwaltetes Vermögen

## Gemischt / Multi Asset

Multi-Asset-Lösungen: Global – Europa – Flexibilität

- Die gesamte Asset-Management-Expertise der ODDO BHF-Gruppe gebündelt in einer Strategie.
- Diversifikation über alle Anlageklassen mit dynamischer Allokation
- Umfassende Produktpalette: von defensiv bis dynamisch
- Beständiges und bewährtes Team mit durchschnittlich mehr als 20 Jahren Investmenterfahrung in der globalen Asset Allocation von allen Anlageklassen und Regionen
- Beständigkeit über Marktzyklen hinweg

## Immobilien

ODDO BHF Immobilien\*

- Das Ziel des hauptsächlich in europäische Immobilienaktien investierten Fonds ODDO BHF Immobilien\* ist es, die Performance des FTSE EPRA/NAREIT Eurozone CAPPED Index Net TRI über einen Anlagezeitraum von mindestens 5 Jahren zu übertreffen.
- Einfacher, diversifizierter und liquider Zugang zu europäischen Unternehmen, die in Immobilien investieren: Einkaufszentren, Büros, Wohnimmobilien, Industriegelände, Logistikplattformen, Hotels, Seniorenheime.
- Das Managementteam wählt Unternehmen aus, die in den dynamischsten Segmenten des europäischen Immobilienmarktes tätig sind, sowie Unternehmen, die Immobiliendienstleistungen, Immobilienentwicklung oder Autobahn-/Flughafenkonzessionen und Parkplätze anbieten.
- Konzentriertes Portfolio mit den Aktien, die die stärkste Überzeugung des Management-Teams darstellen.
- 4 Investmentspezialisten mit durchschnittlich 17 Jahren Berufserfahrung
- Mehr als 30 Jahre Track-Record für den Fonds

## Private Equity, Infrastruktur

Private Equity: Primary – Secondary –Technology Opportunities

Zugang zu Chancen aus nicht-börsennotierten Beteiligungen.

Expertise in Primär-, Sekundär-Investments:

- Alle Regionen und Segmente
- Großes Netzwerk ermöglicht Zugang zu interessanten Transaktionen
- 18 Investmentspezialisten, darunter 6 Seniorspezialisten mit durchschnittlich 20 Jahren Investmenterfahrung
- Anlagehistorie im institutionellen Bereich ab 2000
- Investmenterfahrung in allen Private-Equity-Strategien
- Aktuelle Produkte:
  - ODDO BHF Secondaries II\*: Schwerpunktmäßig ein Buy-Out Fonds mit Fokus auf USA und Europa. Sowohl LP- als auch GP-led Deals
  - ODDO BHF Technology Opportunities: Globaler Venture Capital Fonds\* mit Schwerpunkt auf Primaries und Co-Investments. Sektoraler Schwerpunkt bei Early Stage Investments unter Beimischung von Scale-ups, Tech-Buy Outs und Growth Equity

Private Debt: Fokus auf den deutschen Mittelstand

- Zugang zum deutschen KMU-Segment, das aufgrund seiner Fragmentierung und geringen Finanzierungsvolumina eine Vielzahl von Investmentmöglichkeiten bietet
- Strukturierung und Finanzierungen in allen Sektoren für diverse Finanzierungsanlässe, z.B.: Private-Equity-finanzierte Transaktionen, Unternehmensfusionen & -akquisitionen, Refinanzierungen, Investitionsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierung
- Starkes Netzwerk für die Identifikation von Kredittransaktionen (Senior- und Unitranche-Finanzierungen)
- Lokale Präsenz in Frankfurt am Main mit einem Team aus 6 Investmentspezialisten
- Erster Fonds erfolgreich geschlossen. Nachfolgeprodukt in Vorbereitung

**Absolute Return**

ODDO BHF Sustainable Credit Opportunities\*

- Diversifiziertes Fixed-Income-Portfolio basierend auf den besten Ideen der Portfoliomanager
- Absolute-Return-Ansatz
- Dynamische Allokation zwischen Fixed-Income-Segmenten
- Überzeugungsbasierte Anleihenauswahl, Integration von ESG-Kriterien in den Investmentprozess
- Aktives Kredit- und Zinsrisikomanagement unterstützt durch bewährte Risikomodelle
- 3 Investmentexperten mit durchschnittlich 18 Jahren Berufserfahrung

\* Mit den Fonds ist das Risiko eines Kapitalverlustes verbunden.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Best-in-Universe & Dialog, Klimaansatz

Disclaimer:

ODDO BHF Asset Management ist die Vermögensverwaltungssparte der ODDO BHF-Gruppe. Es handelt sich hierbei um die gemeinsame Marke von drei eigenständigen juristischen Einheiten: ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich), ODDO BHF Asset Management GmbH (Deutschland) und ODDO BHF Asset Management Lux (Luxembourg). Vorliegendes Dokument wurde durch die ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH zu Werbezwecken erstellt. Dieses Dokument ist ausschließlich für als professionell klassifizierte Kunden (MiFID) bestimmt und nicht zur Aushändigung an Privatkunden gedacht. Es darf nicht in der Öffentlichkeit verbreitet werden. Der Anleger wird auf die mit der Anlage des Fonds in Investmentstrategie und Finanzinstrumente verbundenen Risiken und insbesondere auf das Kapitalverlustrisiko des Fonds hingewiesen. Bei einer Investition in den Fonds ist der Anleger verpflichtet, das Basisinformationsblatt (KID) und den Verkaufsprospekt des Fonds zu lesen, um sich ausführlich über sämtliche Risiken und Kosten der Anlage zu informieren. Der Wert der Kapitalanlage kann Schwankungen sowohl nach oben als auch nach unten unterworfen sein, und es ist möglich, dass der investierte Betrag nicht vollständig zurückgezahlt wird. Die Investition muss mit den Anlagezielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft des Anlegers in Bezug auf die Investition übereinstimmen. ODDO BHF Asset Management GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die sich aus der Nutzung des gesamten Dokuments oder eines Teiles davon ergeben. Alle in diesem Dokument wiedergegebenen Einschätzungen und Meinungen dienen lediglich zur Veranschaulichung. Sie spiegeln die Einschätzungen und Meinungen des jeweiligen Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung verändern, eine Haftung hierfür wird nicht übernommen. Die in dem vorliegenden Dokument angegebenen Nettoinventarwerte (NIW) dienen lediglich der Orientierung. Nur der in den Ausführungsanzeigen und den Depotauszügen angegebene NIW ist verbindlich. Ausgabe und Rücknahme von Anteilen des Fonds erfolgen zu einem zum Zeitpunkt der Ausgabe und Rücknahme unbekanntem NIW. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist kostenlos in elektronischer Form in deutscher Sprache auf der Website verfügbar unter [https://am.oddo-bhf.com/deutschland/de/privatanleger/infos\\_reglementaire](https://am.oddo-bhf.com/deutschland/de/privatanleger/infos_reglementaire). Die in diesem Marketingdokument beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedstaaten zum Vertrieb angemeldet worden sein. Die Anleger werden darauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft beschließen kann, die von ihr getroffenen Vorkehrungen für den Vertrieb der Anteile ihrer Fonds in Übereinstimmung mit Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU zu widerrufen. Die Richtlinien für die Bearbeitung von Beschwerden sind auf unserer Website [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com) im Abschnitt über regulatorische Informationen zu finden. Kundenbeschwerden können in erster Linie an die folgende E-Mail-Adresse gerichtet werden: [kundenservice@oddo-bhf.com](mailto:kundenservice@oddo-bhf.com). Das Basisinformationsblatt und der Verkaufsprospekt in deutscher Sprache sind kostenlos bei der ODDO BHF Asset Management GmbH, unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com) oder bei autorisierten Vertriebspartnern erhältlich. Die Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management GmbH oder unter [am.oddo-bhf.com](http://am.oddo-bhf.com).



## OVIDPARTNER GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Heiliger Weg 8-10
<b>PLZ</b>	44135
<b>Ort (Land)</b>	Dortmund (Deutschland)
<b>Webadresse</b>	<a href="http://www.ovid-partner.de">www.ovid-partner.de</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell und Retail



<b>Name</b>	Fritzsche
<b>Vorname</b>	Rainer
<b>Funktion</b>	Geschäftsführender Gesellschafter
<b>Telefon</b>	+49 231 13887 355
<b>email</b>	<a href="mailto:fritzsche@ovid-partner.de">fritzsche@ovid-partner.de</a>
<b>Team</b>	17

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die OVIDpartner GmbH bietet einen kompletten und transparenten Kundenbetreuungsservice. Ein schneller und direkter Zugriff auf die jeweiligen ausgelagerten Assetmanager ist Teil davon. Der Einsatz aller Informationstechnologien wie aktueller Internetauftritt, digitale Meetings und Konferenzen, Präsenzveranstaltungen vor Ort, Offenlegung der Gesamtportfolien und Zugriff auf das vom Gründer, seit über 30 Jahren, aufgebaute Branchennetzwerk sind Teil der Philosophie.

### Auftritt

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2014
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,101
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	ausgelagert

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	
<b>Im Outsourcing</b>	
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	1

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓
<b>Andere</b>	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die OVIDpartner GmbH ist eine Investment-Manufaktur. Das Unternehmen heißt „OVID“ – nach dem römischen Dichter, dessen „Bücher der Verwandlungen“ zu dieser Namensgebung inspiriert haben. Ihr Grundgedanke „Alles wandelt sich und nichts vergeht“ steht wie kein anderer für das, was sich „OVID“ zum Ziel gesetzt hat: Zukunftsgestaltende Lösungen für Kundengelder anbieten. Die OVIDpartner GmbH versteht sich als Ideenentwickler und Koordinator von Asset Management und KVG. Die aktuell vier Strategien sind transparente, nachvollziehbare Lösungen mit einem Schwerpunkt im Infrastrukturbereich. Hier stehen regelmässiges Zinseinkommen, Vermögenswachstum und börsenunabhängiges Investieren zur Auswahl. Infrastruktur eignet sich aufgrund der relativen Unabhängigkeit von Wirtschafts- und Börsenzyklen unserer Meinung nach besonders gut, zum Erreichen der genannten Ziele. Ein aktives Management und jahrzehntelange Erfahrung der Assetadvisors erhöht die Attraktivität. Die OVIDpartner GmbH übernimmt nach Auflage der Strategien den kompletten Vertrieb, Marketing und Betreuung der Investoren.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Im März 2021 erfolgte die Auflegung der Strategie „Infrastrukturaktien im asiatisch-pazifischen Raum“. Das weltweite Netzwerk des Portfolioadvisors kommt hier zum Tragen. Bei dem Investmentstil handelt es sich um einen aktiven Blend-Ansatz, thesaurierend und ohne Währungsabsicherung. Das Portfolio aus bis zu 60 Aktien deckt sowohl die „Neue“ Infrastruktur als auch die alte Infrastruktur ab. Unter der neuen Infrastruktur verstehen wir die digitale Welt mit Serverfarmen, Funknetzen und erneuerbaren Energieerzeugern. Die Strategie deckt den gesamten asiatisch/pazifischen Raum ab. Dazu gehören auch der A-Share Markt in China, die entwickelte Infrastruktur in Australien, Neuseeland und Japan, als auch das Thema der Megacities und des Bevölkerungswachstums. Wir sind überzeugt, daß im Bereich Asien Pazifik das größte Wachstum in den nächsten Jahrzehnten zu beobachten sein wird. Die in 2020 beschlossene größte Freihandelszone der Welt die RCEP-Regional Comprehensive Economic Partnership unterstreicht das.

**Renten**

Die Strategie „Infrastruktur-Einkommen“ investiert seit 2014 in HY-Anleihen global von Infrastrukturunternehmen. Das Ziel hier ist das Ausschütten von 3,5-5% p.a. ordentlichem Zinseinkommen. Dieses wurde seit 2015 immer erreicht. Der aktive Managementansatz ist eine Mischung aus „buy and hold“ mit dem Ziel regelmäßiges Zinseinkommen zu generieren. Basis dafür sind ein fundierter Researchprozess auf der Macroebene und eine tiefgreifende Unternehmensanalyse. Dabei stützt sich der Portfolioadvisor auf sein globales Netzwerk an Researchquellen. Die dritte Säule des Portfoliomanagementprozess ist das strikte prozessgetriebene Risikomanagement bei dem Kapitalstabilität im Vordergrund steht

**Private Equity, Infrastruktur**

Die dritte, wichtigste Infrastrukturstrategie der OVIDpartner GmbH investiert „börsenunabhängig in Wasserinfrastruktur in Nordamerika“. Sie kann mit ihren Projekten den UN-SDG zugeordnet werden. Das operative Management ist ausgelagert. Dieser Partner ist seit 2006 in Nordamerika aktiv. Er betreut Projekte in einem Volumen von ca. 700 Millionen USD. Wasserinfrastruktur definiert sich in diesem Fall als kommunale- und industrielle Wasseraufbereitung, Elektrizitätserzeugung durch Flusskraftwerke und Wasserinfrastruktur-Dienstleistungen. Portfolien können sowohl nach VAG- als nach Solvency II Vorgaben strukturiert werden. Auch sind Direktinvestments möglich.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓



## Nachhaltiges laufendes Einkommen aus Wasseraufbereitung in Ontario, Kanada

Mit über 40.000 Wasseraufbereitungswerken in Ontario gehört die kanadische Provinz zu den größten Nachfragern innovativer und nachhaltiger Wasseraufbereitung. Dabei ist eine starke Durchmischung von privaten Anbietern mit staatlichen Abnehmern festzustellen. In Kanada kann ein Wasserwerk in privatem Besitz sein und trotzdem vom staatlichen Wasseraufbereiter betreut werden. Die Finanzierung hingegen ist oft privatwirtschaftlicher Natur. Seit dem Clean Water Act 2004 sind Erneuerungsmaßnahmen gesetzlich vorgeschrieben und nach der Finanzkrise wurden viele Investitionen verschoben oder anders verwendet. Veolia, Jacobs und andere Anbieter haben sich in den letzten Jahren entsprechend positioniert und etabliert.

Was ist Wasseraufbereitung? Die Wasseraufbereitungsindustrie gehört innerhalb der Wasserinfrastruktur zu den relevantesten Bereichen für den öffentlichen und privaten Bereich. Sie beinhaltet sowohl privat benutzte Wasseraufbereitung als auch industrielle Aufbereitung. Als Grundregel in Kanada gilt für alle Wasserbenutzer, dass es in der gleichen Qualität dem Kreislauf zugeführt werden muss, wie es entzogen wurde.

Marktübersicht Kanada ist staatsrechtlich ähnlich wie Deutschland strukturiert. Es gibt keine direkten Garantien, aber Gemeinden gehen in der Realität nicht Konkurs und Budgets können auf Gemeindeebene nur verhandelt werden, wenn die Provinz dafür auch die Verantwortung übernimmt. Spezifisch im Wasserbereich existiert das Municipal Responsibility Agreement (MRA), welches für ein Einspringen des Staates sorgt, wenn es Probleme gibt. Dieser unterschiedliche Aufbau der Finanzierungsstruktur, zusammen mit der seit Jahrzehnten etablierten Privatisierung, hat in Nordamerika für eine stark erhöhte Marktaktivität gesorgt. Explizit sorgt dieser Umstand bei vermeintlich illiquiden Projekten für bessere Ausstiegs-Szenarien als im europäischen Markt.

Aktivitäten im kanadischen Markt Während in Europa nicht nur in Krisenjahren über öffentlich-private Projektfinanzierungen diskutiert wird, haben in Kanada institutionelle Investoren längst operative Wasserfirmen übernommen. Die Signina Capital hat aufgrund ihrer Etablierung im kanadischen Markt seit 2006 ein Portfolio von verschiedenen Wasserprojekten in Ontario aufgebaut und ist mittlerweile unter den drei größten privaten Anbietern auf diesem Gebiet.

Aktuelle Marktnachfrage Der kanadische Markt hat zurzeit eine starke Nachfrage für regulatorische und umweltrechtliche Erneuerungen und Kapazitätsausweitungen. Die sich verändernde Demographie unterstützt diesen Trend. Historisch gesehen kommt es alle 15 Jahre zu einer solch spezifischen Phase und die Renditen z.B. auf der Fremdkapitalseite sind dabei typischerweise 250 Basispunkte über längerfristigen CAD-Zinssätzen.

Aufsichtsrechtliche Anforderungen der Investoren Die Investitionen müssen den jeweiligen aufsichtsrechtlichen Anforderungen der Investoren entsprechen. Hier profitieren Investments in Wasseraufbereitung durch ihre Eignung als **qualifizierte Infrastrukturinvestments** im Aktien- bzw.-Kredit-Modul und speziell die Fremdkapitalvarianten zusätzlich durch ihre lange Duration im Zinsmodul. Desweiteren **erfüllen die Wasseraufbereitungsprojekte die gängigen Kriterien von Nachhaltigkeitsinvestments**. Gemäß der UN ist das UN-Nachhaltigkeitsziel 6 (sauberes Wasser) der größte Wohltätigkeitsfaktor aller 17 Subkategorien.

Ausblick Aufgrund der regulatorischen und politischen Nachfrage kommen mittelgroße Projekten verstärkt auf den Markt. Die Nachfrage von USD 5-50 Mio. Projektfinanzierungen ist exponentiell gestiegen, hauptsächlich im rentablen Kapazitätsausweitungsbereich (keine Greenfield Projekte). Nur ist die Finanzierungsseite von Banken und Großinvestoren praktisch nicht existent. Dies führt zu erzielenden Renditen von über 5% ohne Hebel bei gleicher politischer Sicherheit. In Konklusion lässt sich sagen, dass sich mit Portfoliobildungen von Projekten, außerhalb der normalen Betrachtungsparameter, ein interessantes Risiko-/Ertragsprofil erstellen lässt. Die zurzeit sehr wichtigen Cash-Renditen und langen Laufzeiten sind ideal für Unternehmen der Altersvorsorge und andere Institutionelle und deren wachsendes Bedürfnis, gleichzeitig auch nachhaltig investieren zu können.

### Autoren:

Martin Klöck, Gründer von Signina Capital AG  
Rainer Fritzsche, geschäftsführender Gesellschafter OVIDpartner GmbH

### **Weitere Informationen unter:**

<https://www.ovid-partner.de/>

# PALADIN

*Intelligente Anlagestrategien*

## PALADIN ASSET MANAGEMENT INVAG M.V.K. UND TGV

### Adresse

<b>Straße</b>	Lister Straße 6
<b>PLZ</b>	30163
<b>Ort (Land)</b>	Hannover
<b>Webadresse</b>	www.paladin-am.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell & Retail



<b>Name</b>	Billen
<b>Vorname</b>	Thomas
<b>Funktion</b>	Leiter Vertrieb
<b>Telefon</b>	+49 171 1014165
<b>email</b>	tb@paladin-am.com
<b>Team</b>	4

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Zu unseren eher langfristig orientierten Anlegern zählen neben Privatpersonen auch institutionelle Kunden, darunter Family Offices, Vermögensverwalter und Kreditinstitute.

Über regelmäßig erscheinende Newsletter, Blogbeiträge, Webinare oder auch Veranstaltungen erhalten Investoren und Interessierte transparente Einblicke und aktuelle Informationen zu den Portfolien unserer Fonds.

Darüber hinaus pflegen und schätzen wir den persönlichen und ehrlichen Austausch mit unseren Kunden.

#### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Unser Anlageschwerpunkt liegt im deutschsprachigen Raum, der Benelux-Region sowie den skandinavischen Staaten.

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2014
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,195 Mrd. Eur
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,195 Mrd. Eur
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	10%	
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	10%	
Vermögensverwalter	✓	37%	
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	3%	
Andere	✓	40%	

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Die Paladin Asset Management InvAG ging aus der 2011 als Single Family Office der Unternehmerfamilie Maschmeyer gegründeten Paladin Asset Management GmbH hervor. Seit 2014 sind die Anlagestrategien unserer Fondsboutique auch für externe Investoren geöffnet.

Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auf der Fundamentalanalyse von Unternehmen und sogenannten Sondersituationen sowie dem Portfoliomanagement defensiv ausgerichteter Aktienkonzepte.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Unsere defensiv ausgerichteten Aktienfonds Paladin ONE und Paladin ORIGINS sind konzentrierte Stock-Picking Strategien mit durchschnittlich rund 25 Titeln.

Regional liegt der Fokus in beiden Portfolien vorwiegend auf europäischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum, der Benelux-Region sowie den skandinavischen Staaten. Der größte Unterschied: Während der Paladin ONE mit knapp 10-jährigem Track Record hauptsächlich auf Small und Mid Caps setzt, umfasst das Anlageuniversum des im September 2022 aufgelegten Paladin ORIGINS vor allem Micro Caps.

Sowohl dem Paladin ONE als auch dem Paladin ORIGINS liegt ein 4-stufiger ESG-Analyseprozess mit Kontroversen-Screening, Ausschlusskriterien, ESG-Scorings und Engagement zugrunde. Um eine bestmögliche ESG-Datenabdeckung zu gewährleisten, haben wir ein eigenes systematisches Bewertungsverfahren für Nachhaltigkeit komplementär zu den Daten externer Anbieter aufgebaut. Dieses ist integraler Bestandteil unseres Portfoliomanagements. Beide Anlagestrategien sind als Artikel 8-Produkt nach SFDR eingestuft.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen		
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Ausschlusskriterien, Engagement, ESG Integration im Investmentprozess, Norm-Based Research

The background of the top half of the page is a complex, abstract digital graphic. It consists of numerous overlapping, concentric, and slightly offset lines and shapes in shades of blue, purple, and magenta, creating a sense of depth and movement, reminiscent of a data tunnel or a complex network structure.

**27. Juni 2024**

**DFB-Campus  
in Frankfurt am Main**

## Vorsprung fürs Portfolio: Erfolgreich durch überlegene Datenanalyse **Quoniam wird 25 – feiern Sie unsere Erfolgsgeschichte mit uns!**

Seit 25 Jahren kombinieren wir wissenschaftliche Methoden, technologische Exzellenz und höchste Kapitalmarktexpertise, um unseren Anlegern einen nachhaltigen Vorsprung zu verschaffen. Erfahren Sie im sportlichen Ambiente des DFB-Campus von unseren Experten aus der Welt des Asset Managements und des Fußballs, wie sie komplexe Daten beherrschen, um die optimale Aufstellung für ein erfolgreiches Match und Portfolio zu finden. Sie sind institutioneller Anleger? Melden Sie sich jetzt an!

[quoniam.com/25-jahre](https://quoniam.com/25-jahre)  
T +49 69 74 384 0  
[news@quoniam.com](mailto:news@quoniam.com)

Information  
und Anmeldung:



# Quoniam

## QUONIAM ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Westhafen Tower, Westhafenplatz 1
<b>PLZ</b>	60327
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.quoniam.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



<b>Name</b>	Herrmann
<b>Vorname</b>	Andreas
<b>Funktion</b>	Head of Client Relations DACH
<b>Telefon</b>	069 / 74384 117
<b>email</b>	andreas.herrmann@quoniam.com
<b>Team</b>	6

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Bei Quoniam betreuen wir ausschließlich institutionelle Anleger. Wir kennen die Anforderungen der jeweiligen Kundengruppen und richten Management und Service darauf aus. Als partnergeführtes Unternehmen sind wir flexibel und entwickeln in enger Zusammenarbeit mit unseren Investoren individuelle Angebote.

Zuständig für die Kundenbetreuung ist der Bereich Client Relations unter der Leitung von Managing Partner Jonathan Clenshaw, Mitglied der Quoniam Geschäftsführung. Mit einem eigenen Team in Frankfurt betreuen wir unsere Kunden in Deutschland sowie in Österreich und der Schweiz. Unsere internationalen Kunden betreuen wir mit einem Team von unserem Büro in London aus.

Jeder Investor hat einen festen Ansprechpartner, der bei Bedarf von Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Administration und Investments unterstützt wird. Je nach Kundenbedarf stellen wir den Kontakt zum Portfoliomanagement regelmäßig oder ad hoc her. Ein monatliches Reporting, Anlageausschusssitzungen und weitere Angebote in Form von Publikationen, Webinaren und Veranstaltungen runden unser Kommunikationsangebot für unsere Kunden ab.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Schweiz, Benelux, Frankreich, Skandinavien, UK, Irland, Middle East

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1999	1999
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	20,8 (29.12.2023)	20,8 (29.12.2023)
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0	0
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	20,8 (29.12.2023)	20,8 (29.12.2023)
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	45 (29.12.2023)	45 (29.12.2023)

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1999
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	12
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	13

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	7% (1475)	11% (2337)
Versicherungen	✓	15% (3046)	15% (3046)
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	10% (2064)	13% (2789)
Unternehmen	✓	29% (6007)	29% (6007)
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	1% (234)	1% (234)
Kirchliche Einrichtungen	✓	8% (1754)	8% (1754)
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	4% (915)	5% (997)
Andere	✓	11% (2364)	19% (3874)

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Als Experten für datenbasiertes Asset Management bieten wir unseren Kunden eine Kombination aus wissenschaftlichen Methoden, technologischem Vorsprung und fundierter Kapitalmarktexpertise in einem innovativen und aktiven Investmentansatz für Aktien, Renten und Multi-Asset. Sie profitieren von einem diversifizierten Anlagestil und langfristig erfolgreichen Portfolios unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten.

Auf Basis der von uns analysierten und beobachteten Rendite- und Risikofaktoren erstellen wir diversifizierte Portfolios mit aktiven Positionen über Sektoren, Länder und Faktoren hinweg. Mit unserem systematischen Ansatz schaffen wir für unsere Kunden eine zusätzliche Diversifikation hinsichtlich ihrer Anlagestile. Durch unseren datengetriebenen, systematischen Ansatz können Mandate in Bezug auf Auswahluniversen, Bonitätsklassen, Währungen, Laufzeitbänder, Portfolio- und Risikokennzahlen sowie Nachhaltigkeit individuell angepasst werden.

Unsere Philosophie setzen wir seit 25 Jahren erfolgreich um. Heute arbeiten 125 erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für das Unternehmen, das als Teil der Union Investment Gruppe auf einem soliden finanziellen Fundament steht.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Institutionelle Investoren mit einem langfristigen Anlagehorizont befinden sich in einem Spannungsfeld: Einerseits müssen sie kurzfristige Marktverzerrungen aushalten, andererseits ihre aktuelle Positionierung gegenüber ihren Stakeholdern verantworten.

Hier setzen die Quoniam Anlagekonzepte für Aktien an. Wir bieten professionellen Anlegern langfristig ausgerichtete Strategien, die Faktorstile wie Value, Quality und Momentum kombinieren. Implizit berücksichtigen wir auch den Faktor Size bzw. die Marktkapitalisierung, da wir das gesamte Anlageuniversum betrachten. Unser integrierter Ansatz kombiniert Signale auf Einzeltitelebene und zielt auf Aktien ab, die ein positives Exposure gegenüber einer Vielzahl von Faktoren aufweisen. Unser Research hat gezeigt, dass dies zu stabileren Portfolios mit konsistentem Alpha führt. Darüber hinaus wirkt unser Multi-Faktor-Stil diversifizierend innerhalb der Asset Allocation institutioneller Investoren.

**Renten**

Die Forschung belegt es: Ein Multi-Faktor-Ansatz bietet Anlegern eine größere Diversifikation in Bezug auf das Anlageuniversum und das Rendite-Risiko-Profil als traditionelles fundamentales Management.

Wir managen seit über 15 Jahren Multi-Faktor-Strategien für Unternehmensanleihen mit individuellen Rendite-Risiko-Profilen für die Segmente Investment Grade und High Yield. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung spiegeln unsere Modelle und Prozesse die Lernkurve über verschiedene Marktzyklen wider. Dabei fließen Faktoren ein, die langfristig stabile ökonomische Zusammenhänge abbilden und deren Prognosekraft historisch belegt ist: Value, Momentum und Carry. Durch die Kombination dieser gering korrelierten Faktoren entsteht zum einen ein Portfolio mit besseren Rendite-Risiko-Eigenschaften als ein Portfolio, das nur auf einen Faktor setzt. Zum anderen ergeben sich auch in unterschiedlichen Marktphasen stetige Renditequellen.

**Gemischt / Multi Asset**

Quoniam bietet individuelle Multi-Asset-Lösungen. Das Spektrum reicht von klassischen Mischmandaten über Wertsicherungsmandate und innovative Data Sentiment-Strategien bis hin zu maßgeschneiderten Anlagelösungen gemäß Solvency II.

Unsere Multi-Asset-Strategien verbinden Liquidität mit Sicherheit und Rentabilität. Wir investieren ausschließlich in liquide Standardinstrumente. Wir setzen auf eine Vielzahl von Ertragsquellen, mit möglichst geringer Korrelation. Dazu analysieren wir das gesamte Anlageuniversum. So sind alle Portfolios hoch diversifiziert, tragen weniger Risiko und haben mehr Ertragschancen. Darüber hinaus vereinnahmen wir durch Multi-Faktor-Investing eine Vielzahl an Risikoprämien, die fundamental orientierte Strategien nicht erfassen. Bei Aktien kombinieren wir die Faktoren Value, Quality und Momentum, bei Anleihen Value, Momentum und Carry. Wenn ein Faktor eine Schwächephase hat, liefern die anderen weiterhin Rendite.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Screening, Integration, Engagement

## RAIFFEISEN KAPITALANLAGE-GESELLSCHAFT M.B.H.

### Adresse

<b>Straße</b>	Mooslackengasse 12
<b>PLZ</b>	1190
<b>Ort (Land)</b>	Wien, Österreich
<b>Webadresse</b>	<a href="http://www.rcm-international.com">www.rcm-international.com</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail / Wholesale



<b>Name</b>	CAIA, Kuster
<b>Vorname</b>	Carmen
<b>Funktion</b>	Head of Institutional Business International
<b>Telefon</b>	+43 1 71170 3452
<b>email</b>	carmen.kuster@rcm.at
<b>Team</b>	Team gesamt für Deutschland: 6

#### Institutionell



<b>Name</b>	CFA, Dünisch
<b>Vorname</b>	Claudia
<b>Funktion</b>	Head of Institutional Business International
<b>Telefon</b>	+43 1 71170 3951
<b>email</b>	claudia.duenisch@rcm.at
<b>Team</b>	Team gesamt für Deutschland: 6

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Raiffeisen Capital Management bietet Kund:innen dank mittlerer Unternehmensgröße und langjähriger Expertise zum einen die notwendige Sicherheit für Ihre Investments, zum anderen hohe Flexibilität und individuellen Kundenfokus. Auf spezielle Bedürfnisse von Kund:innen einzugehen, ist seit jeher Teil der Geschäftsstrategie und gehört zweifellos zu den Stärken des österreichischen Asset Managers.

Servicequalität auf höchstem Niveau hat bei der Betreuung institutioneller Anleger:innen oberste Priorität. Sie werden von ihren Kundenbetreuer:innen aktiv betreut und im Zuge periodischer Anlageausschusssitzungen auch von den Fondsmanager:innen regelmäßig detailliert informiert und für mögliche Kapitalmarktszenarien sensibilisiert. Das Reporting erfolgt selbstverständlich gemäß internationalen Standards und zeichnet sich durch hohe Transparenz und tagesaktuelle Verfügbarkeit aus. Darüber hinaus werden bei Mandaten individuelle Reporting-Vorgaben von Kund:innen umgesetzt.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Neben Deutschland liegt der Fokus auf dem Heimatmarkt Österreich, Italien und Zentral/Osteuropa.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1998	1985
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	1,3	42,1 <sup>1</sup>
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,6	21,5 <sup>1</sup>
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,7	20,6 <sup>1</sup>
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	-	66

<sup>1</sup> inklusive Deutschland; \* Publikumsfonds; \*\* Spezialfonds/Advisories für institutionelle Kunden  
Quelle: Raiffeisen KAG, 29.12.2023

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2002
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	5*
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	7*

\* per 29.12.2023 in Deutschland

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	35%	40%
Versicherungen	✓	25%	15%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	5%	30%
Unternehmen	✓	25%	5%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	Unter „Versicherungen“	-
Kirchliche Einrichtungen	✓	Unter „Andere“	Unter „Andere“
Vermögensverwalter	✓	Unter „Kreditinstitute“	Unter „Kreditinstitute“
Dachfonds	✓	Unter „Kreditinstitute“	Unter „Kreditinstitute“
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	Unter „Andere“	Unter „Andere“
Andere	✓	10%	10 %

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Raiffeisen Capital Management verwaltet ein Volumen von 41,2 Mrd. Euro (29.12.2023), zählt zu den führenden Fondsgesellschaften Österreichs und ist in insgesamt 19 Ländern aktiv. Darüber hinaus ist Raiffeisen Capital Management in Österreich marktführend bei nachhaltigen Publikumsfonds. Die maßgeschneiderte Investmentlösungen und Publikumsfonds werden aktiv von über 64 Investment-Professionals in Wien gemanagt. Die Asset-Klassen umfassen Aktien, Renten sowie Multi-Asset-Strategien. Eine zentrale Rolle nimmt der Bereich nachhaltige Investments ein. 2024 steht weiterhin ganz im Zeichen der Produkttransformation und -weiterentwicklung. Um produktseitig adäquat und state of the art auf gesamtgesellschaftliche Entwicklungen reagieren zu können, hat Raiffeisen Capital Management vor mehr als drei Jahren Zukunftsthemen definiert (Smart Energy, HealthCare, Infrastruktur, Kreislaufwirtschaft ...), die von abteilungsübergreifenden Arbeitsgruppen als Querschnittsmaterien analysiert und bearbeitet werden. Auf Basis dieser Vernetzung von Wissen und Teams entwickelt die Fondsgesellschaft eine Unternehmensmeinung zu den jeweiligen Themen und generiert so auch innovative Ideen für neue nachhaltige Fondsprodukte. Durch die Integration von Nachhaltigkeit in allen Assetklassen wird die Produktlinie kontinuierlich erweitert, wobei das Volumen nachhaltig gemanagter Assets per Ende Dezember 2023 bereits 22,7 Mrd. Euro betrug. Mit nachhaltigen ausgerichteten Investments positioniert sich Raiffeisen Capital Management im deutschsprachigen Raum themenführend.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Auf der Aktienseite ist Raiffeisen Capital Management auf Basis nachhaltig ausgerichteter globaler Investments ein langjähriger und erfahrener Spezialist bei Themenfonds: Smart Energy, Megatrends, HighTech-Aktien, aber auch Infrastruktur sind für Anleger:innen bedeutende Investmentthemen. Darüber hinaus hat Raiffeisen Capital Management eine jahrzehntelange Expertise bei Zentral/Osteuropa und Global-Emerging-Markets-Aktien.

**Renten**

Auf der Anleienseite umfassen die Kernkompetenzen von Raiffeisen Capital Management insbesondere Euroanleihen, wo – abgesehen von ABS – das gesamte Anleihenuniversum von Euro-Staatsanleihen bis hin zu High Yield Anleihen abgedeckt wird. Darüber hinaus werden auch verschiedene globale Anleihefonds, thematische Fonds wie GreenBonds oder auch regional fokussierte Fonds wie Emerging Markets-Bonds verwaltet. Auch hier ist das Ziel von Raiffeisen Capital Management, den nachhaltigen Investmentprozess in sämtliche Publikumsfonds zu integrieren.

**Gemischt / Muti Asset**

Im Multi-Asset-Strategien Bereich umfasst die Produktpalette traditionelle strategische und taktische Asset Allocation in gemischten Mandaten, Absolute-Return orientierte Portfolios sowie Portfolios mit asymmetrischer Risikosteuerung. Das Ziel von Raiffeisen Capital Management ist, den nachhaltigen Investmentprozess in sämtliche Publikumsfonds zu integrieren.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Negativkriterien, Best-in-Class, Engagement, Voting, Impact Investing

## Fondstrends 2024: Anleihen, Themenfonds und Digitalisierung

Es ist noch gar nicht so lange her, dass das Thema Nachhaltigkeit für die Investmentbranche nicht viel mehr als ein Orchideenthema war. Heute zählen ESG-Strategien zu den wichtigsten Kompetenzen im Portfolio eines Asset Managers. Und auch wenn inzwischen eine gewisse Ermüdung in Hinblick auf die Allgegenwärtigkeit des Wortes „nachhaltig“ feststellbar ist, so herrscht doch Konsens darüber, dass wir als Finanzdienstleister diesen verantwortungsvollen Weg im Sinne unserer Gesellschaft und der kommenden Generationen weiterverfolgen und -entwickeln müssen. Denn die Finanzwirtschaft, das steht außer Frage, ist eine der zentralen Säulen des Green Deals der Europäischen Union. Als Haus sind wir darüber hinaus überzeugt davon, dass verantwortungsvolles Investieren auch auf die Qualität der Produkte einzahlt. Investieren entlang von ESG-Kriterien wird daher auch 2024 die vielleicht etwas weniger langlebigen Trends im Fondsvertrieb als große Klammer umschließen.

### In Themen investieren

Smart-Energy, Infrastruktur, Technologie aber auch HealthCare sind (Sub-)Sektoren, die auf das Thema Nachhaltigkeit einzahlen und von unseren Anleger:innen investierbar sind. Die Branchen bieten Chancen auf attraktive Renditen und weisen beispielsweise bei den erneuerbaren Energien aktuell sehr günstige Bewertungen auf. Raiffeisen Capital Management hat einige Fonds im Portfolio, die speziell auf die genannten Themen abzielen. Wir gehen davon aus, dass diese Fonds im laufenden Jahr stark nachgefragt werden.

### Gutes Umfeld für aktives Anleihenmanagement

Im vergangenen Jahr preisten die Anleihenmärkte mehrfach Zinsanhebungen, Rezessionen und Zinssenkungen ein und wieder aus, was zu kräftigen Kursschwankungen führte. In diesem Umfeld bewährte es sich, bei Anleihen eine antizyklische Investmentstrategie zu fahren: Bei Kursrückgängen in Folge von Renditeanstiegen (oder bei der Ausweitung von Renditeaufschlägen für Unternehmensanleihen) werden dabei Anleihenpositionen (zu)gekauft. In Kursanstiege hinein werden entsprechende Positionen reduziert und Gewinne mitgenommen. Diese Strategie hat sich besonders in den Monaten ausgezahlt, als die Anleihenurse markant angestiegen sind. Wir gehen davon aus, dass sich diese Strategie auch in diesem Jahr weiter bewähren wird. Und sehen das auch bei unseren entsprechenden Produktlösungen.

### Digitalisierung und künstliche Intelligenz

Ein für den Vertrieb extrem wichtiges Thema ist die Digitalisierung. Wir wollen Investor:innen und Partnern den Zugang zu Produktinformationen und -abschlüssen erleichtern und haben dazu im vergangenen Jahr digitale Lösungen entwickelt. Auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) wird künftig eine immer wichtiger werdende Rolle spielen. Darüber hinaus testen wir seit einiger Zeit, inwieweit KI die Arbeit in der Fondsadministration und im Fondsmanagement vereinfachen kann. Es gibt erste Pilotversuche, von denen sich noch wenig ableiten lässt. Im Fondsmanagement steht die Frage im Vordergrund, ob KI für den Bereich Datenabfragen, Analysen und Zusammenfassungen tauglich ist. Es geht weniger darum, dass KI eine Allokation vorbereiten soll, sondern darum, zu testen, ob uns diese Systeme helfen, zum Beispiel ESG-Angaben oder andere Kapitalmarktdaten effizienter aufzubereiten.

Ausgestattet mit zeitgemäßen und nachgefragten Produktlösungen, mit denen wir gleichzeitig auf Investmentebene Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt mittragen können, sowie einem starken und gut ausgebildeten Netz an Partnern und Mitarbeiter:innen sehen wir uns für die Trends im Fondsvertrieb 2024 sehr gut aufgestellt.

**Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten.** Die veröffentlichten Prospekte bzw. die Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG sowie die Basisinformationsblätter der Fonds der Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. stehen unter [www.rcm.at](http://www.rcm.at) unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in deutscher Sprache (bei manchen Fonds die Basisinformationsblätter zusätzlich auch in englischer Sprache) bzw. im Fall des Vertriebs von Anteilen im Ausland unter [www.rcm-international.com](http://www.rcm-international.com) unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in englischer (gegebenenfalls in deutscher) Sprache bzw. in ihrer Landessprache zur Verfügung. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte steht in deutscher und englischer Sprache unter folgendem Link: <https://www.rcm.at/corporategovernance> zur Verfügung. Beachten Sie, dass die Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. die Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteilscheine außerhalb des Fondsdomizillandes Österreich aufheben kann. Raiffeisen Capital Management steht für die Raiffeisen KAG. Dies ist eine Marketingmitteilung. Stand: 14. Februar 2024



## ROBERT BEER MANAGEMENT GMBH

### Adresse

**Straße** Weidener Str. 36  
**PLZ / Postcode** 92711  
**Ort (Land)** Parkstein (Germany)  
**Webadresse** www.robertbeer.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Retail



**Name** Herold  
**Vorname** Matthias  
**Funktion** Direktor  
**Telefon** +49 (9602) 939 86-21  
**email** Matthias.herold@robert-beer.com

#### Institutionell



**Name** Schnabl  
**Vorname** Michael  
**Funktion** Leiter Vertrieb und Öffentlichkeitsarbeit  
**Telefon** +49 (9602) 939 86-22  
**email** Michael.schnabl@robert-beer.com  
**Team** 4

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Schweiz und Luxemburg

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2013	2009
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,33	
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,14	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,19	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	5	

#### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

**Seit wann (Jahr)** 2007  
**Im Outsourcing**  
**Im Advisory** ✓  
**Anzahl der angebundenen Master-KVGen**  
**Anzahl der angebundenen Verwahrstellen**

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Vermögensverwalter	✓
Dachfonds	✓
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Dipl.-Ing. Robert Beer, Inhaber und Fondsmanager der Investmentboutique, verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung am Kapitalmarkt mit der Expertise Aktienselektion und Risikomanagement. Statt Mainstream-Investments liegt der Schwerpunkt seines Teams auf systematischen und risikoadjustierten Lösungen mit intelligenten Algorithmen. Grundlage hierfür ist die FSR-Methode. Fundamental erstklassige Blue Chip Aktien, systematisch selektiert und aktives Risikomanagement. Das Ergebnis sind bewährte Konzepte, die ein ausgezeichnetes Chance-Risiko-Profil und positive Korrelationseigenschaften zu anderen Strategien aufweisen. Zahlreiche internationale Auszeichnungen, u.a. Lipper Fund Awards, belegen die Qualität der Konzepte.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Der RB LuxTopic Aktien Europa verfolgt eine risikoadjustierte Strategie auf europäische Blue Chip Aktien. Diese liefern als „Kern der europäischen Wirtschaft“ seit Jahrzehnten solide Unternehmensgewinne, sind oftmals Marktführer mit starken Marken und Marktpositionen. Aus dem Spektrum werden die trendstärkeren Aktien selektiert. In Kombination mit einer permanenten aktiven Risikosteuerung ist das Ziel, größere Drawdowns abzufedern, um anschließend von einem höheren Niveau aus zu starten. Im Ergebnis weist die Strategie nach über 20 Jahren ein ausgezeichnetes Rendite-Risiko-Profil aus, hat den Index/ETF bei weniger Volatilität outperformt und verfügt über sehr gute ESG-Ratings.

**Gemischt / Multi Asset**

Der RB LuxTopic Flex verfolgt als flexibel aktienorientierter Mischfonds ebenfalls eine risikoadjustierte Strategie. Grundlage sind globale Standardaktien mit sehr guten Marktpositionen, weltweiten Umsätzen und starken Gewinnen. In Kombination mit einer permanenten aktiven Risikosteuerung ist das Ziel, größere Drawdowns abzufedern, um anschließend von einem höheren Niveau aus zu starten. Im Ergebnis weist die Strategie nach knapp 20 Jahren ein ausgezeichnetes Rendite-Risiko-Profil aus, hat aktienähnliche Renditen bei deutlich weniger Volatilität generiert und verfügt über sehr gute ESG-Ratings.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	
ESG-Research – intern / proprietär	
ESG-Research – extern	✓
Eingesetzte Kriterien	



## 20 Jahre erfolgreich – risikoadjustierte „RB LuxTopic“-Strategie im Blick

Verluste schmerzen. Wenn ein Investment erst einmal ordentlich ins Minus rutscht, verlieren viele Anleger irgendwann die Nerven und ziehen die Reißleine. Finanzberater kennen diesen Fallstrick aus ihrem täglichen Umgang mit Kunden nur zu gut, bei institutionellen Anlegern erscheinen mit Blick auf das Jahresende und die Aufsichtsbehörden meist Sorgenfalten auf der Stirn. In Kombination mit den Verlusten zehren auch die zugrundeliegenden Nachrichten – in schwierigen Phasen meist negativer Natur – an den Nerven der Anleger.

Sorgen, denen die „LuxTopic Fonds“ mit einer systematischen Risikosteuerung begegnen. Die Grundüberlegung hinter dem Ansatz wurde bereits um die Jahrtausendwende von Robert Beer entwickelt. So liefern Standardwerte langfristig etwa 7 - 8% p.a. Rendite. Langfristig im Mittel, denn statistisch kommt es alle paar Jahre zu den erwähnten Unsicherheiten und Korrekturen am Aktienmarkt. Und diese will das Team um Robert Beer auch künftig ausnutzen.

Basis der Fonds sind daher systematisch selektierte trendstärkere Aktien, um von deren langfristiger Entwicklung profitieren zu können. Eine aktive Risikosteuerung dient dazu, bei größeren Marktkorrekturen Abwärtsbewegungen abzufedern. Dies wird permanent eingesetzt, da Beer nicht an Markt-Timing glaubt. Die Steuerung erfolgt hier ebenfalls systematisch.

Dies ist auch die Expertise von Robert Beer und seinem Team: Fundamental erstklassige Blue Chips systematisch zu selektieren und mit aktiven Risikomanagement das Portfolio zu steuern. Gepaart mit mehr als 35 Jahren Erfahrung des Gründers und Namensgebers ergibt dies eine Strategie, die aufgeht, wie viele Auszeichnungen in und nach der Finanzkrise aber auch zu Corona-Zeiten zeigen.

So investiert der RB LuxTopic Flex in globale Marktführer mit starken Marktpositionen, stabilen Margen und soliden Gewinnen. Mit einem Algorithmus werden die jeweils trendstärkeren Aktien selektiert. Diese Aktien bilden das breit gestreute und gut diversifizierte Fundament des RB LuxTopic Flex. Die besondere Note verleiht dem Fonds das aktive Risikomanagement. 2020 wurde so der Corona-Crash ohne größere Delle überstanden. Im folgenden Aufschwung musste er nicht erst mühsam Verluste aufholen, sondern konnte von Anfang an partizipieren.

Einkalkuliert ist hierbei, dass man in Aufwärtsphasen der Aktienmärkte reinen Aktienanlagen etwas hinterherhinkt. Dies soll sich dann durch geringere Verluste in Korrekturphasen umdrehen.

Insbesondere der RB LuxTopic Flex hat in den letzten Jahren Dank eines überzeugenden Rendite-Risiko-Profiles die Aufmerksamkeit vieler Anleger erhalten. Erstklassige Ratings, günstige Korrelationseigenschaften zu vielen Fonds bzw. Aktienstrategien und die Aussicht auf eine attraktive Entwicklung: Die Strategie des RB LuxTopic Flex solle auch künftig für viele Investoren als Baustein und zur Diversifikation ein Blick wert sein. Anleger, die europäische Aktien bevorzugen, können auf den RB LuxTopic Aktien Europa zurückgreifen.

### Gründe für die Fonds

- **Systematisch selektierte Blue Chips als Renditequelle**
- **Permanente Risikosteuerung mit langjährig bewährten Derivatestrategien**
- **Defensiver Charakter sowie günstige Korrelationseigenschaften bei starken Drawdowns**
- **Ausgezeichnetes Rendite-Risiko-Profil mit 20-jährigem Track Rekord**

#### Disclaimer:

Quelle für alle Angaben ist die Robert Beer Investment GmbH. Alle veröffentlichten Angaben stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Fonds. Alleinige Grundlage für den Kauf von Wertpapieren sind nur die aktuellen Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen (KID), Verkaufsprospekt, Jahresbericht und - falls dieser älter als acht Monate ist - der Halbjahresbericht). Die Verkaufsunterlagen sind kostenfrei bei der jeweiligen Fondsgesellschaft sowie Vertriebsgesellschaft oder unter [www.robertbeer.com](http://www.robertbeer.com) erhältlich. Alle Angaben und Einschätzungen sind indikativ und können sich jederzeit ändern. Die Angaben wurden mit Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Änderungen vorbehalten. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. So dürfen die Anteile dieses Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von in den USA steuerpflichtigen Personen oder in den USA ansässigen US-Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. Verwaltungsgesellschaft des Fonds ist die DJE Investment S.A., Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.



## SOLUTIO AG

### Adresse

<b>Straße</b>	Bavariafilmplatz 7, Gebäude 100
<b>PLZ</b>	82031
<b>Ort (Land)</b>	Grünwald
<b>Webadresse</b>	www.solutio.ag

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Massing
<b>Vorname</b>	Robert
<b>Funktion</b>	Vorstand Vertrieb
<b>Telefon</b>	+49893603570
<b>email</b>	massing@solutio.ag
<b>Team</b>	19

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die SOLUTIO AG wurde 1998 gegründet und ist spezialisiert auf die Entwicklung und Verwaltung innovativer Anlagekonzepte. In Kooperation mit erfolgreichen, internationalen Investmentgesellschaften realisieren wir langfristig angelegte Anlageprogramme. Dabei konzentrieren wir uns auf die Anlageklassen Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und Immobilien. Kriterien für unsere Anlagekonzepte sind Performance, Kontinuität und Nachhaltigkeit.

Wir sind die entscheidende Verbindung zwischen Investor und Investments in Real Assets und schließen die Lücke zwischen Strategie und Administration. Unsere Anlagekonzepte bieten die ideale Lösung für eine zielgerichtete und effiziente Implementierung und machen Real Assets investierbar.

Dabei ermöglichen wir über breit diversifizierte Dachprogramme den Zugang zu unternehmerischer Wertschöpfung über ein erstklassiges und globales Asset Management. Außerdem profitieren unsere Kunden von einer engen Betreuung und der Übernahme der Administration über den ganzen Lebenszyklus eines Investments hinweg. Das bedeutet: weniger Aufwand und höhere Effizienz.

### Auftritt

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1998
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	6,9 Mrd
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	-
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	6,9 Mrd.
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>	19

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Immobilien**

Das Anlageprogramm SOLUTIO Immobilien Mezzanine Fund vergibt nachrangige Darlehen an einzelne Projektgesellschaften der Aventin Real Estate. Investoren partizipieren dadurch an der operativen Wertschöpfung von Immobilien. Der Investmentfokus richtet sich auf den Erwerb von Immobilien in den A- und B-Städten Deutschlands, deren bauliche Weiterentwicklung und anschließende Veräußerung sowie auf Bestandsobjekte in A- und B-Städten und deren Repositionierung/Revitalisierung. Für die Investoren zielt der Fonds durch ein innovatives Sicherungskonzept auf ein attraktives Rendite-/ Risikoprofil in dieser Assetklasse. Kurz: Eine Win-Win-Situation durch exklusive Zusammenarbeit mit Aventin als Investmentpartner.

**Private Equity, Private Debt, Infrastruktur**

Das strategische Anlageprogramm SOLUTIO PREMIUM Private Equity bietet Zugang zu einem Kernportfolio aus europäischen und US-amerikanischen Private Equity-Fonds. Dabei stehen Investitionen in mittelgroße Buyouts im Vordergrund. Neben neu aufgelegten Programmen (Primaries) beteiligt sich das Anlageprogramm auch an einem Portfolio aus Sekundärtransaktionen. Die SOLUTIO AG realisiert das Anlageprogramm gemeinsam mit Pantheon Ventures LLP. aus London, GB.

SOLUTIO PREMIUM Private Debt erschließt den Private Debt Sekundärmarkt in Europa und Nordamerika. Bei den Transaktionen wird gezielt in sogenannte „corporate sponsored deals“, d.h. in Gesellschaften bzw. Portfolien, die von Private Equity-Fonds gehalten werden, investiert. Das Anlageprogramm realisieren wir ebenfalls gemeinsam mit unserem Joint-Venture-Partner Pantheon.

APPIA Global Infrastructure Portfolio bietet ein Kernportfolio der Anlageklasse Infrastruktur, welches speziell auf deutsche und österreichische institutionelle Investoren zugeschnitten ist. APPIA bündelt dafür das Know-how der UBS REPM Multi-Managers Infrastructure, einem der erfahrensten Infrastrukturinvestoren mit globaler Präsenz, und die Expertise der SOLUTIO AG für die strategischen und administrativen Anforderungen institutioneller Anleger.

## Anlageideen

### Von Private-Debt-Secondaries profitieren

Bessere Renditen durch ein Portfolio mit höherer Kreditqualität und breiterer Diversifizierung

Der Rückzug der Banken bei der Kreditvergabe hat aufgrund von Konsolidierung und verschärften Kapitalbeschränkungen nach der globalen Finanzkrise zu einer weiteren Verschiebung der Kreditvergabe von Banken hin zu privaten Kreditfonds geführt.

Bis 2022 haben diese ein verwaltetes Vermögen von 1,4 Bio. USD erreicht – und es wird erwartet, dass sich dies in den nächsten fünf Jahren verdoppeln wird.

### Wachstum des Private-Debt-Sekundärmarkts

Obwohl der Private-Debt-Sekundärmarkt im Vergleich zum Private-Equity-Sekundärmarkt noch unreif ist, wächst der Sekundärmarkt für Kreditfonds weiter. Der Private-Debt-Sekundärmarkt entwickelt sich parallel zum Wachstum des Primärmarkts und ist insbesondere in den letzten fünf Jahren stark gewachsen.

Unser Joint-Venture-Partner Pantheon hat allein im Jahr 2023 stolze 24,4 Mrd. USD an Transaktionen im Private-Debt-Sekundärmarkt beobachtet, im Vergleich zu 5,5 Mrd. USD im Jahr 2019.

### Auswirkungen auf Kredite – gestiegene Base Rate und größere Spreads

Seit Mitte 2021 ist das makroökonomische Umfeld weitgehend von Inflationsdruck dominiert. Die darauf folgende Zinspolitik der Zentralbanken, in vielen Fällen mit historischer Geschwindigkeit bei den Erhöhungen, hat einen direkten Einfluss auf die private Kreditvergabe; die zugrunde liegenden Konditionen und Bedingungen für private Kredite variieren je nachdem, in welchem Konjunkturzyklus die Emission von Schuldtiteln stattfindet.

Die wiederholten Zinserhöhungen und die anhaltende Marktunsicherheit haben zu einem starken Rückgang der weltweiten M&A-Aktivitäten und zu einer gedämpften Aktivität bei der Kreditvergabe sowie dem Angebot an Kreditverträgen geführt.

Gleichzeitig haben die wirtschaftliche Volatilität und die steigenden Zentralbankzinsen privaten Kreditgebern ermöglicht, die Spreads vorübergehend zu erhöhen und den Schutz der Kreditgeber zu verbessern, vor allem durch strengere Wertsicherungsklauseln (Covenants).

Die derzeitige Marktunsicherheit hat ein attraktives Umfeld für private Kreditgeber geschaffen, die von den Kreditnehmern bessere Konditionen als Ausgleich für die Kreditvergabe in einer Zeit der wirtschaftlichen Unsicherheit und höheren Zentralbankzinsen erlauben.

### Private-Debt-Secondaries

Generell ist festzustellen, dass Secondaries als Variante innerhalb der Anlageklasse Private Debt aufgrund ihrer vom reinen Primärfondsinvestment abweichenden Eigenschaften genutzt werden: Insbesondere die wichtige Performancekennzahl IRR ist im Vergleich zu einem Primärfondsinvestment höher und das Portfolio diversifizierter. Die Abrufgeschwindigkeit ist höher und die Rückflüsse erfolgen früher.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass zum Zeitpunkt der Due Diligence auf einer Sekundärtransaktion das Kreditportfolio in der Regel zu circa 70% bis 80% bereits investiert ist. Secondaries können den Anlegern also bessere absolute Renditen beschere. Durch ein Portfolio mit höherer Kreditqualität, breiterer Diversifizierung und einer höheren Sicherheit bei der Rendite gegenüber einer vergleichbaren Primärkreditinvestition können sie zudem unabhängig vom Marktzyklus attraktivere risikobereinigte Renditen bieten.

### FAZIT

Da die Weltwirtschaft eine Phase der Turbulenzen durchläuft und die Unsicherheit kurz- bis mittelfristig anhält, stellt die Assetklasse Private Debt weiterhin eine attraktive Anlagemöglichkeit dar. Die Hauptvorteile einer Allokation in die Assetklasse Private-Debt-Secondaries könnten höhere Renditen, ein geringeres Risiko (vor allem durch Portfoliodiversifizierung und Transparenz) und eine verbesserte Liquidität über einen kürzeren Zeithorizont sein. Die Allokation in Private-Debt-Secondaries bietet innerhalb eines diversifizierten, gut strukturierten Private-Market-Portfolios den Anlegern Zugang zu einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil, indem sie Zugang zu erfahrenen Managern und diversifizierten Portfolios erhalten.

Robert Massing ist Vorstand der SOLUTION AG Anlagekonzepte für Institutionen.



# T. Rowe Price

## T. ROWE PRICE

### Adresse

**Straße**

Besucheradresse: Neue Rothofstraße 19  
60313 Frankfurt am Main  
Postanschrift: Junghofstraße 22  
60311 Frankfurt am Main

**PLZ**

Siehe oben

**Ort (Land)**

Deutschland

**Webadresse**

www.troweprice.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



**Name** Müller  
**Vorname** Jan H.  
**Funktion** Head of Institutional Sales DACH  
**Telefon** +49 (0) 69 24437 1931  
**email** Jan.Mueller@troweprice.com  
**Team** 14

#### Institutionell



**Name** Richters  
**Vorname** Peter  
**Funktion** Deputy Head of Institutional Sales DACH  
**Telefon** +49 (0) 69 24437 1923  
**email** Peter.Richters@troweprice.com  
**Team** 14

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Im Mittelpunkt unseres täglichen Handelns steht die Pflege unserer langfristigen Kundenbeziehungen auf der Basis von Integrität, fundamentalem Research und Stabilität.

#### INTEGRITÄT BEDEUTET, DER KUNDE KOMMT IMMER ZUERST

In enger Abstimmung mit unseren Kunden suchen wir nach optimalen Lösungen für die individuellen Bedürfnisse. Unser Ziel sind nachhaltige und langfristig überdurchschnittliche Anlageergebnisse und nicht das kurzfristige Wachstum von Umsätzen oder verwaltetem Vermögen bestimmt unser Handeln.

#### FUNDAMENTALES RESEARCH BILDET DIE GRUNDLAGE, DIE BESTEN IDEEN AUFZUSPÜREN

Durch unabhängige Analysen, unterschiedliche Blickwinkel und eine Unternehmenskultur, die auf Zusammenarbeit ausgerichtet ist, können unsere Experten attraktive Anlagechancen ausfindig machen, die andere vielleicht übersehen.

#### STABILITÄT FÖRDERT EINE BESTÄNDIGE WERTENTWICKLUNG

Unsere Finanzkraft und unsere stabile Führungsmannschaft geben uns die Möglichkeit, langfristig zu denken und kontinuierlich ins Unternehmen zu reinvestieren. Nicht zuletzt dadurch sind wir in der Lage, herausragende Leistungen zu erbringen und für unsere Kunden regelmäßig gute Anlageergebnisse zu erzielen.

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Seit 1937 haben wir stets darauf geachtet, in maßvollem Tempo zu wachsen. Neue Kapazitäten und Standorte wurden nur aufgebaut, wenn Bedarf dafür bestand. Unsere 7.485 (7.906 inkl. OHA) Mitarbeiter verteilen sich weltweit auf Niederlassungen in 17 Ländern, die Kunden in 51 Ländern betreuen.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2015 (Inst. Kunden seit 2018)	1937
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		1.308 Mrd. EUR* (Stand: 31. Dezember 2023) *Das unternehmensweit verwaltete Vermögen umfasst Vermögenswerte, die von T. Rowe Price Associates, Inc. und ihren verbundenen Anlageberatungsunternehmen verwaltet werden.
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>		
<b>Anzahl der Investmentsspezialisten</b>	0	812 (exkl. OHA) (Stand: 31. Dezember 2023)

**Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds**

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2018
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	4
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	4

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Dachfonds</b>	✓
<b>Stiftungen, Family Offices, NGOs</b>	✓
<b>Andere</b>	✓

## Unternehmen / Tätigkeitsfelder

T. Rowe Price ist ein globaler Asset Manager, der auf aktives Portfolio Management setzt. Anleger können aus einem breiten Angebot an Aktien-, Anleihen- und Multi-Asset-Strategien wählen.

### Eigenes Research

Unsere Fondsmanager können bei ihren Anlageentscheidungen auf eine der größten Buy-Side Research Plattformen der Branche und ein Team äußerst erfahrener Analysten zählen. Die Arbeit und Analysen dieser Experten helfen uns dabei, weltweit die interessantesten Investments aufzuspüren.

### Kultur des Miteinanders

In unserer Unternehmenskultur wird Zusammenarbeit großgeschrieben. Wir ermuntern unsere Mitarbeiter zum ständigen Austausch von Ideen und Informationen innerhalb und zwischen den Abteilungen, Segmenten und Regionen.

### Beständigkeit

Wir sind überzeugt: Ein langfristiger Anlagehorizont ermöglicht stabilere und zuverlässigere Anlagerenditen. Wir machen bei unserem Anlagestil keine Kompromisse und missachten nie die Ziele unserer Kunden, um kurzfristigen Marktentwicklungen zu folgen.

### Risiken im Blick

In jeder Phase des Investmentprozesses erfolgt eine rigorose Risikomodellierung und -überwachung, ergänzt durch formelle Überprüfungen.

## Produkte / Segmente des Asset Management Angebots

### Aktien

Mit Aktienanlagen befassen wir uns seit unserer Firmengründung in 1937. Für institutionelle Anleger haben wir seit 1950 ein entsprechendes Angebot. Zum Ende 2023 betrug unser Anlagevermögen in Aktienstrategien mehr als USD 743,6 Mrd. Wir sind hier mit unserer langjährigen Erfahrung ein kompetenter Partner für Anleger weltweit und bieten ein breites Angebot von globalen/regionalen Aktien über Schwellenländeraktien bis hin zu US-Aktien.

Unser weltweites Netzwerk besteht aus 812 hochkarätigen Investmentspezialisten in neun Ländern auf vier Kontinenten. Unsere Portfoliomanager werden durch eine der branchenweit größten Researchplattformen (380 Researchspezialisten exkl. OHA) unterstützt. Mit unseren vier eigenen Aktienhandelseinheiten in Baltimore, London, Hongkong und Sydney haben wir die Möglichkeit, an allen internationalen Börsen jederzeit Transaktionen zu tätigen.

Unsere erfahrenen Experten treffen für unsere Kunden fundierte Entscheidungen, gestützt auf strikt angewandte Investmentverfahren. Zum Managen von Risiken blickt unser hauseigenes Aktien-Rating-System vor allem auf die Bewertungen und Führungsgrundsätze von Unternehmen.

### Renten

Unsere Anleiensparte wurde 1971 gegründet und verwaltet mittlerweile über USD 170 Mrd. ( 31. Dez 2023). Heute bieten wir Anlegern weltweit ein breites Spektrum von Anlagelösungen im Rentenbereich: Globale-, Schwellenländeranleihen, Investment Grade/High Yield Credit, regionale Anleihen sowie Total Return Strategien. Auch hier wird die Division getragen von Teams mit ausgewiesener Sektor- und Kreditexpertise.

Wir gehen davon aus, dass die Märkte nicht effizient sind und eine aktive Vermögensverwaltung diesen Umstand nutzen kann. Um unsere Struktur, Unternehmen und Länder gründlich zu analysieren, ermöglicht die Identifizierung von Fehlallokationen, dass unsere Kunden profitieren können.

Die Analysten sind Experten auf ihrem Gebiet mit tiefgehender Kenntnis der abgedeckten Unternehmen, Länder und Sektoren. Sie vergeben für jedes analysierte Unternehmen ein internes Rating, das der zuständige Analyst regelmäßig überprüft und ggfs. anpasst.

### Gemischt / Multi Asset

Unser Ansatz für globale Multi-Asset-Anlagen basiert auf mehr als 26 Jahren Erfahrung in strategischer und taktischer Asset Allokation und stützt sich auf das Research und die aktiven Management-Ressourcen der T. Rowe Price Divisionen für Aktien und festverzinsliche Anlagen. Unsere Multi-Asset-Sparte verwaltet mittlerweile über USD 483 Mrd. (Stand: 31. Dezember 2023).

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

Unterzeichner der UN PRI	✓	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓	
ESG-Research – intern / proprietär	✓	
ESG-Research – extern	✓	
Eingesetzte Kriterien		Integration, Engagement, Exclusion Criteria, Thematic, Best-in-Class, Impact

# Ohne Rohstoffe dreht sich nichts.



Für ein Windrad, das **3.700 Haushalte** ein Jahr lang mit Strom versorgt, werden **25 Tonnen Kupfer** benötigt. Kupfer ist eine der wichtigsten Ressourcen für eine nachhaltige Zukunft. Mit unserem nachhaltigen Anleihenportfolio gemäß Art. 8 OffVo in Kombination mit **ökologisch relevanten Rohstoffderivaten** bieten wir Ihnen einen interessanten Baustein für Ihre Asset Allocation.

Erfahren Sie mehr unter  
[ui-link.de/commodities-select](https://ui-link.de/commodities-select)

Wir arbeiten für Ihr Investment



Kontakt: Union Investment Institutional GmbH, Weißfrauenstraße 7, 60311 Frankfurt am Main,  
Telefon 069 2567-7652, Website [www.institutional.union-investment.de](http://www.institutional.union-investment.de).  
Bei dieser Anzeige handelt es sich um Werbung.



## UNION INVESTMENT

### Adresse

<b>Straße</b>	Weissfrauenstrasse 7
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.union-investment.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Freyer
<b>Vorname</b>	Nicolas
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer
<b>Telefon</b>	+49 69 2567 1495
<b>email</b>	Nicolas.freyer@union-investment.de
<b>Team</b>	37

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Union Investment ist das Kompetenzzentrum für Asset Management in der genossenschaftlichen Finanz-Gruppe. Daher ist die Verantwortung, im Interesse unserer Investoren, Eigentümer und Mitarbeiter zu handeln, ein natürlicher Teil unseres Geschäftsmodells. So messen wir der Kundenbetreuung eine große Bedeutung bei und unsere stabile Eigentümerstruktur erlaubt uns eine Fokussierung auf stabile und langfristige Kundenbeziehungen. Wir bündeln unsere Kompetenzen über die gesamte Wertschöpfungskette an einem Standort. Regelmäßig wird uns ein exzellenter Kundenservice in Kundenbefragungen unabhängiger Anbieter bestätigt. Im institutionellen Bereich verfolgen wir einen dualen Betreuungsansatz: Der Client Relationship Manager verantwortet die Gesamtkundenbeziehung (regelmäßiger Kontakt mit dem Kunden; Koordination der für ein Portfolio vorgesehenen Anlageausschuss-Sitzungen, etc.) während der Portfoliomanager für Themen rund um das jeweilige Portfolio (Bearbeitung aller Fragen zur Performance, Positionierung und sonstiger portfoliospezifischer Themen) in der Kundenbeziehung verantwortlich ist.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich, Schweiz, Skandinavien, Italien, BeNeLux, Asien, Großbritannien

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1956	1956
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	430	455
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	213	218
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	217	237
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	260	260

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1970
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGEn</b>	9 (inkl. Ausland 20)
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	12 (inkl. Ausland 23)

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	44,6%	42,6%
Versicherungen	✓	21,1%	20,1%
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	12,2%	13,8%
Unternehmen	✓	4,4%	4,2%
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	0,5%	0,4%
Kirchliche Einrichtungen	✓	6,2%	5,8%
Vermögensverwalter	✓	0%	1,7%
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	6,3%	5,9%
Andere	✓	4,7%	5,5%

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Wir sind Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe und bieten Lösungen sowohl für Institutionelle als auch für Privatkunden an. Seit unserer Gründung 1956 haben wir uns zu einem der größten institutionellen Asset Manager in Europa entwickelt. Als aktiver Manager betreiben wir Portfoliomanagement auf Basis fundamentaler Analysen. Unserer Positionierung als Risikomanager folgend, legen wir in der Verwaltung von Kundengeldern einen starken Fokus auf risiko-adjustierte Mehrerträge. Als Universalanbieter ist uns eine Abdeckung fast aller Asset Klassen mit einer klaren Fokussierung auf mehrwertstiftende Kernkompetenzen möglich.

Unsere Werte und Grundsätze sind langfristig ausgerichtet und wir glauben an:

**Langfristige partnerschaftliche Zusammenarbeit**

Durch unsere stabile Eigentümerstruktur können wir uns auf langfristige Kundenbeziehungen und eine solide Geschäftsentwicklung fokussieren. Die Zusammenarbeit mit unseren über 6 Millionen Privatkunden und 1.500 institutionellen Kunden ist geprägt von unseren Grundwerten Partnerschaftlichkeit, Professionalität und Transparenz. Die Stabilität unserer Eigentümer zeigt sich auch in einem der besten Ratings der Finanzbranche in Deutschland (Langfrist-Rating von S&P A+; AA- von Fitch Ratings).

**Breite Kompetenz als Asset Manager**

Als fundamentaler aktiver Asset Manager verfügen wir über ein breites Spektrum an Assetklassen, insbesondere Equity, Fixed Income, Multi Asset, Alternatives und Real Estate. Diese bieten wir in allen gängigen Vehikeln wie Spezialfonds, institutionelle Publikumsfonds, Advisory und Direktanlagen an. Bei Bedarf übernehmen wir auch die Funktion der KVG.

**Über 30 Jahre Erfahrung im nachhaltigen Asset Management**

Seit unser erstes Portfolio mit Nachhaltigkeitskriterien im Jahr 1990 aufgelegt wurde, entwickeln und steuern wir nachhaltige Anlagelösungen für unsere Kunden. Unser hauseigenes ESG Team ist in den gesamten Investmentprozess eingebunden und treibt die Entwicklung der ESG Integration kontinuierlich voran. Eines der wichtigsten Instrumente ist unser intern entwickeltes ESG Analysetool, mit dessen Hilfe wir Nachhaltigkeitsanalysen für Portfolios generieren und einen hohen Individualisierungsgrad für unsere Kunden ermöglichen können.

**Hohe Leistungsstärke für individuelle Lösungen**

Wir bieten die komplette Wertschöpfungskette innerhalb unseres Hauses an einem Standort in Frankfurt am Main an. Durch die räumliche Bündelung unserer Ressourcen – 263 Investmentspezialisten – können wir individuelle Lösungen vom Portfoliomanagement über die Administration bis hin zum Reporting optimal erarbeiten.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Seit 1960 managen wir erfolgreich Aktienportfolios. Als aktiver, fundamentaler Asset Manager zeichnen wir uns durch die Kombination von Research- und Portfoliomanagement in einer Person aus. Dadurch können wir unsere Ressourcen effektiv einsetzen und legen einen klaren Fokus auf die Unternehmensanalyse und die Titelselektion. Unsere 38 Aktienportfoliomanager mit einer durchschnittlichen Berufserfahrung von 20 Jahren sind an einem Standort konzentriert. Diese räumliche Nähe ermöglicht uns eine enge und schnelle Kommunikation und damit eine hohe Handlungsfähigkeit.

**Renten**

Als aktiver Asset Manager zeichnen wir uns durch die Kombination von Research- und Portfoliomanagement in einer Person aus. Dies gewährleistet eine starke Marktnähe und effiziente Kommunikation. Darüber hinaus erfolgt dadurch ein portfolioorientiertes Research, das nur solche Titel analysiert, die Outperformance erwarten lassen und investierbar sind. Weitere große Vorteile sind neben der Größe und Stabilität unseres Rententeams deren Erfahrung. Dieser umfasst aktuell 56 Portfoliomanager mit einer durchschnittlichen Berufserfahrung von 18 Jahren. Insbesondere unsere Expertise bei europäischen Anleihen und Structured Credit sind im In- und Ausland weithin anerkannt.

**Gemischt / Multi Asset**

Im Bereich der Multi-Asset-Strategie verfügen wir bereits seit 1979 über eine umfangreiche Erfahrung. Unsere asymmetrischen Strategien haben sich zu einem der führenden Ansätze in Deutschland entwickelt. Mit einer durchschnittlichen Kapitalmarkterfahrung von 19 Jahren und einer Größe von 42 Portfoliomanagern weist unser Team eine hohe Stabilität auf. Die breite Basis unseres hauseigenen Researchs von 180 Portfoliomanagern trägt zum Erfolg unserer Asset Allocation bei.

**Immobilien**

Im Immobilienbereich bieten wir unsere Expertise bereits seit 1965 an. Heute sind wir mit über EUR 49 Mrd. an verwaltetem Immobilienvermögen einer der größten Manager in Europa. Durch internationale Repräsentanzen und Kooperationen mit Partnern vor Ort sind wir in der Lage, unsere Portfolios international zu diversifizieren.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	✓	<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausschlusskriterien</li> <li>- Best-in-class Ansatz &amp; ESG Optimierung mit Hilfe eines proprietären ESG Scores</li> <li>- Impact Investing anhand von UN Sustainable Development Goals (SDGs)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Co2 Intensität</li> </ul> </li> <li>- Engagement (Vote und Voice, basierend auf unserer Engagement und Proxy Voting Policy)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Transformation mit Hilfe proprietären ESG Transformations Ratings</li> </ul> </li> </ul>

# Vontobel

## VONTOBEL

### Adresse

**Straße** Bockenheimer Landstrasse 24  
**PLZ** 60323  
**Ort (Land)** Frankfurt am Main  
**Webadresse** www.vontobel.com/am

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Gesamt- leitung, Wholesale/ Intermediary und Institutio- nell



**Name** Weinhold  
**Vorname** René  
**Funktion** Head of Germany & Austria  
**Telefon** +49 69 695 996 3264  
**email** rene.weinhold@vontobel.com

#### Leitung Institutionell



**Name** Kirner  
**Vorname** Franziska  
**Funktion** Head Institutional Sales Germany & Austria  
**Telefon** +49 89 211 133 50  
**email** franziska.kirner@vescore.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Unsere Reputation beruht auf unseren langfristigen Kundenbeziehungen. Wir hören unseren Kunden aufmerksam zu und erstellen maßgeschneiderte Angebote für sie. Gemeinsam mit unseren Kunden zu investieren, macht uns zu Partnern. Als Anbieter aktiv verwalteter Strategien legen wir großen Wert auf langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Das erfordert fundierte Beratung und ein tiefes Verständnis von Kundenbedürfnissen. Unsere Kundenbetreuer arbeiten in spezialisierten Teams, die auf unsere Boutiquestruktur abgestimmt sind. Dank dieser Organisation haben die Vertriebsverantwortlichen hervorragende Produktkenntnisse und ein genaues Verständnis der Anliegen unserer Kunden.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Schweiz, Großbritannien, Italien, Frankreich, Spanien, Luxemburg, USA, Singapur, Hong Kong, Japan und Australien

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1998	1988
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	14	111
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	NA	NA
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	NA	NA
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	10	250

### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	1998
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	>10
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	>10

Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	10.6	32.6
Versicherungen	✓	9.6	5.4
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	38.8	27.5
Unternehmen	✓	15.4	3.7
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)			
Kirchliche Einrichtungen	✓	inkludiert in „Stiftungen, Family Offices, NGOs“	inkludiert in „Stiftungen, Family Offices, NGOs“
Vermögensverwalter	✓	22.5	18
Dachfonds	✓	0	5
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	2.7	2.8
Andere	✓	0.3	9.7

Unternehmen / Tätigkeitsfelder

Vontobel ist ein internationaler aktiver Investmentmanager mit Schweizer Wurzeln, der institutionelle und private Kunden betreut. Unsere Anlageteams stützen sich auf spezialisierte Anlagetalente, eine starke Performancekultur und ein solides Risikomanagement. Unser Bekenntnis zu aktivem Management ermöglicht es uns, auf der Grundlage unserer Überzeugungen zu investieren. Wir beschäftigen rund 250 Anlageexperten, die an verschiedenen Standorten in der Schweiz, Europa, Asien und den USA tätig sind und Strategien und Lösungen in den Bereichen Aktien, Anleihen und Multi-Asset-Anlagen entwickeln. Die Namenaktien der Vontobel Holding AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die enge Verbundenheit der Familien Vontobel mit dem Unternehmen garantiert unsere unternehmerische Unabhängigkeit. Per 31. Dezember 2023 betreute Vontobel Kundenvermögen in der Höhe von CHF 264.9 Milliarden. Weltweit und in unserem Heimmarkt betreuen wir unsere Kunden an 27 Standorten.

Equities

Als Verwalter von Kundengeldern seit mehr als dreißig Jahren ist es unser Ziel, Aktienportfolios mit überzeugenden Anlageentscheidungen in zwei Boutiquen anzubieten:

- **Quality Growth Boutique**  
 Unser Ziel ist es, unseren Kunden eine langfristige Performance zu bieten, die auf stabilem, qualitativ hochwertigem Ertragswachstum basiert und zu vernünftigen Preisen bezahlt wird. Um dies zu erreichen, suchen wir nach Unternehmen, sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern, mit marktführenden Positionen und starken Marken. Unser Investmentteam verfolgt diesen Ansatz seit 40 Jahren konsequent.
- **Vontobel Conviction Equities Boutique**  
 Strategien, die sich auf bestimmte Anlagethemen und Schweizer Aktien konzentrieren und dabei die Aspekte Nachhaltigkeit sowie Umwelt, Soziales und Governance (ESG) berücksichtigen. Unser Angebot umfasst:
  - mtX Sustainable Leaders: unsere Portfoliomanager investieren in führende Unternehmen mit hoher und wachsender Profitabilität in Schwellenländern und erfüllen ESG-Standards
  - Thematic Investing: Das Ziel des thematischen Anlegens ist es, sektor- und regionenübergreifende Themen auszunutzen. In thematischen Portfolios finden sich Unternehmen, die sich durch hohe Innovationskraft auszeichnen und soziale Trends optimal nutzen können. Unserer Ansicht nach sind solche Unternehmen langfristige Werttreiber und können in einer im Wandel befindlichen Welt effektiv zur Risikominderung beitragen.
  - Impact Investing: Im Zentrum des «Impact-Investing»-Ansatzes steht der Wunsch der Kunden, zusätzlich zur finanziellen Rendite eine positive Wirkung zu erzielen. Wir investieren in Unternehmen, die anstreben unser Leben und unsere Umweltbilanz zu verbessern und finanziell eine gute Performance zu erzielen. Unser Ziel ist es, Aktienportfolios mit einem soliden Mix aus etablierten Unternehmen und innovativen Neulingen aufzubauen, die einen messbaren Beitrag zur Erreichung ökologischer und sozialer Ziele leisten.
  - Schweizer Aktien, die in attraktiv bewertete Unternehmen mit steigender Profitabilität in allen Industriesektoren und Marktkapitalisierungssegmenten investieren.

Fixed Income:

Unsere erfahrenen Fixed-Income-Teams verwalten Vermögenswerte, um eine breite Auswahl an Anlegerbedürfnissen zu erfüllen, die jeweils von einer konsistenten Anlagephilosophie und einem konsistenten Prozess unterstützt werden.

- **Fixed Income Boutique**  
 Wir verfolgen einen aktiven Ansatz an den Anleihemärkten, der von der Überzeugung geleitet wird, dass es im fest-

verzinslichen Anlageuniversum Unzulänglichkeiten gibt. Unsere Kunden verlassen sich darauf, dass wir mit Überzeugung investieren, Anomalien ausnutzen und so Wert außerhalb der gängigen Benchmark-Indizes schaffen. Unser Ansatz hilft uns, attraktive Gelegenheiten in den Bereichen Emerging Markets, Unternehmensanleihen, globale und Schweizer Anleihen zu finden.

- **TwentyFour Asset Management**

TwentyFour Asset Management ist eine auf festverzinsliche Anlagen spezialisierte Boutique mit Sitz in London und New York. Der robuste Investmentprozess und die hochtransparenten Prozesse der Boutique zielen darauf ab, über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg attraktive risikoadjustierte Renditen zu erwirtschaften, wobei ein starker Fokus auf Kapitalerhalt in unseren Multi-Sektor-, Absolute-Return-Credit- und marktführenden ABS-Strategien liegt.

**Multi Asset:**

- **Vontobel Multi Asset Boutique**

Die Vontobel Multi Asset Boutique decken alle wichtigen Anlageklassen ab und verfolgen fundamentalanalytische Ansätze. Die Boutique offeriert massgeschneiderte Multi-Asset-Mandate sowie Fondslösungen für institutionelle und Privatkunden.

- **Vontobel Quantitative Investment Boutique**

Die Vontobel Quantitative Investment Boutique wurde 1998 gegründet und ist ein Pionier in der Bewirtschaftung von Risiko Prämien. Die Boutique verfolgt einen auf Finanzmarktforschung basierenden, quantitativen und modellbasierten Anlageansatz mit dem Ziel, eine langfristige Performance zu erzielen.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Produktlinien der Quality Growth Boutique:

- Global Equity
- Global Equity Income
- Emerging Markets Equity
- US Equity
- European Equity
- Asia ex Japan Equity

Produktlinien der Vontobel Conviction Equities Boutique:

- mtX – Emerging Markets Equity ex China
- Sustainable Emerging Market Equity
- mtX – Sustainable Asian Equity
- mtX – China A-shares Equity
- Swiss Equities
- Global Impact
- Global Environmental Change
- Megatrends

Produktlinien der Vontobel Quantitative Investments:

- Aktien (Factor Investing)
- Enhanced Equity Income

**Renten**

Produktlinien der Fixed Income Boutique:

- Global Flexible Bonds
- Corporate Bonds
- Emerging Markets Bonds
- Global & Swiss Bonds
- Sustainable Emerging Market Debt
- Green Bond

Produktlinien der TwentyFour Boutique:

- Asset Backed Securities (ABS)
- Outcome Driven
- Strategic Income

Produktlinie der Vontobel Quantitative Investments:

- Bonds (Durationmanagement)

**Gemischt / Multi Asset**

Produktlinien der Multi Asset Boutique:

- Global Balanced Switzerland
- Multi Manager Solutions
- Multi Asset Solutions
- Multi-Asset/Balanced
- Listed infrastructure

**Absolute Return**

- Multi Asset Absolute Return
- Rohstoffe, Rohstoffe Non-Food

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Impact Investing, Best-in-Class, Integration, Thematisch, Ausschlusskriterien

Rechtliche Hinweise

Dieses Marketingdokument wurde durch ein oder mehrere Unternehmen der Vontobel-Gruppe (zusammen "Vontobel") für institutionelle Kunden erstellt.

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken und ist weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, noch zur Abgabe eines Kauf- oder Zeichnungsangebots.

Ausser soweit im Rahmen der anwendbaren Urheberrechtsgesetze vorgesehen, darf die hier wiedergegebene Information ohne die ausdrückliche Zustimmung von Vontobel weder in Teilen noch in ihrer Gesamtheit wiederverwendet, angepasst, einer Drittpartei zur Verfügung gestellt, verlinkt, öffentlich aufgeführt, weiterverbreitet oder in anderer Art und Weise übermittelt werden. Vontobel entbindet sich, soweit gemäss dem geltenden Recht möglich, von jeglicher Haftung für direkte oder indirekte Schäden oder Verluste, die sich aus den hier zur Verfügung gestellten Informationen oder deren Fehlen ergeben. Haftungsansprüche, die gegen uns infolge unterlassener oder unvollständiger Übermittlung dieser Informationen oder allfälliger Probleme mit diesen Informationen wegen Fahrlässigkeit, Vertragsbruch oder Gesetzesverstössen gegen uns gelten gemacht werden könnten, beschränken sich nach unserem Ermessen und soweit gesetzlich zulässig auf die erneute Bereitstellung dieser Informationen beziehungsweise eines Teils davon beziehungsweise auf die Zahlung eines dem Aufwand für die Beschaffung dieser Informationen oder eines Teils davon entsprechenden Geldbetrages. Weder dieses Dokument noch Kopien davon dürfen in Ländern zur Verfügung gestellt oder Personen in solchen Ländern zugänglich gemacht werden, wo dies aufgrund der geltenden Gesetze verboten ist. Personen, denen dieses Dokument zur Verfügung gestellt wird, sind verpflichtet, sich über solche Einschränkungen kundig zu machen und die lokalen Gesetze zu befolgen. Insbesondere darf dieses Dokument weder US-Personen zur Verfügung gestellt oder diesen ausgehändigt noch in den USA verbreitet werden.



# Die Investmentboutique für passgenaue Investmentstrategien

In einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld mit sich schnell ändernden Spielregeln sind funktionierende Asset-Management-Konzepte gefragt. Unser Ansatz basiert auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und kann auch hochkomplexen Anforderungen Rechnung tragen. Unsere anspruchsvollen Kunden schätzen den direkten Draht zum Investmentteam.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.yellowfin-am.de](http://www.yellowfin-am.de).



## YELLOWFIN ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Junghofstraße 13-15
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main (Deutschland)
<b>Webadresse</b>	<a href="http://yellowfin-am.de">Yellowfin Asset Management – Die Investment-Boutique (yellowfin-am.de)</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Institutionell



<b>Name</b>	Zühlke
<b>Vorname</b>	Tobias
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer
<b>Telefon</b>	+49 69 136 26825
<b>email</b>	tobias.zuehlke@yellowfin-am.de
<b>Team</b>	10

#### Institutionell



<b>Name</b>	Kuhlisch
<b>Vorname</b>	Manuel
<b>Funktion</b>	Portfolio Manager / Investment Advisory
<b>Telefon</b>	+49 69 136 26824
<b>email</b>	Manuel.kuhlisch@yellowfin-am.de
<b>Team</b>	10

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Yellowfin Asset Management GmbH ist eine Investment Boutique in Frankfurt am Main und bietet institutionellen Kunden sowie Ultra High Net Worth Individuals ein breites Spektrum an Portfoliomanagement- und mandatsbezogene Dienstleistungen an. Die Betreuung erfolgt direkt aus dem Portfoliomanagement Team heraus. Das Team von Yellowfin ist geprägt von hohem persönlichem Engagement der handelnden Personen und hoher Transparenz bei den Investmententscheidungen. Der Boutique-Ansatz ermöglicht zudem schnelle Entscheidungsfindungen und eine effiziente Umsetzung innerhalb des jeweiligen Mandates. Für jedes Mandat wird ein individuelles Reporting erstellt, der Austausch zwischen dem Investor und dem Portfoliomanagement Team findet in regelmäßigen Abständen oder ad-hoc statt. Durch die Einbindung in die Commerzbank Gruppe können Investoren zudem auf ein großes Netzwerk an Spezialisten in weiteren Bereichen zurückgreifen.

#### Auftritt

##### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Österreich

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2013	
<b>Gesamt Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	11	
<b>Retail Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	0,65	
<b>Inst. Volumen (AUM; Mrd. EUR)</b>	10,35	
<b>Anzahl der Investmentspezialisten</b>	10	

##### Erfahrung im Management von deutschen Spezialfonds

<b>Seit wann (Jahr)</b>	2013
<b>Im Outsourcing</b>	✓
<b>Im Advisory</b>	✓
<b>Anzahl der angebotenen Master-KVGen</b>	7
<b>Anzahl der angebotenen Verwahrstellen</b>	9

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUM (in %)	
		Deutschland	Global
Versicherungen	✓	4,08%	
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	32,00%	
Unternehmen	✓	46,8%	
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	5,38%	
Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	2,84%	
Andere	✓	8,90%	

**Unternehmen / Tätigkeitsfelder**

Yellowfin Asset Management GmbH ist eine Investment Boutique mit mehr als € 11 Mrd. Assets under Management in rund 45 individuellen Mandaten und bietet Institutionellen Kunden, Firmenkunden und Ultra High Net Worth Individuals professionell gemanagte Investment Strategien.

Das Team wurde bereits im Jahr 2013 von Dr. Andreas Neumann in dem Bereich Equity Markets und Commodities (EMC) der Commerzbank AG gegründet. Seit 2013 arbeitet das Team, bis auf wachstumsbedingte Personaleinstellungen unverändert zusammen. Im November 2019 wurde der gesamte Geschäftsbereich EMC im Zuge der Neuausrichtung der Commerzbank AG an die Société Générale verkauft. Bis 2022 setzte das Team die individuellen Anlagestrategien in der Tochtergesellschaft der Société Générale Lyxor Asset Management u.a. auch für Commerzbank Kunden um. 2022 kehrte das Yellowfin-Team als neu gegründeter Bereich "Aktives Asset Management" zur Commerzbank zurück und wurde im Sommer 2023 schließlich in die neu gegründete Tochtergesellschaft Yellowfin Asset Management GmbH, mit Sitz in Frankfurt am Main, ausgelagert. Damit unterstreicht die Commerzbank AG ihren Fokus auf diesen Geschäftsbereich.

Das Yellowfin-Team bietet umfangreiche Strategien und Lösungen im Bereich Overlay Management, Multi Asset und Benchmark Konzepte an. Die Anlagestrategien werden individuell auf das jeweilige Mandat zugeschnitten und mit einem hochwertigen Service kombiniert. Die Einbindung in die Strukturen der Commerzbank AG sichert dabei eine konstant hohe Prozessqualität in den Bereichen Compliance, Legal, Risk Management und IT-Infrastruktur.

Der Investmentprozess ist wissenschaftlich fundiert und seit vielen Jahren praxiserprobt mit exzellentem Track Record. Die Umsetzung der Strategien erfolgt über Spezial- oder Publikumsfonds. Angeboten werden individuelle Anlagelösungen für ein breites Kundenspektrum ab € 30 Mio., darunter Groß- und mittelständische Unternehmen, Versorgungswerke und Pensionskassen, Ultra High Net Worth Individuals und Family Offices, Versicherungen, sowie Stiftungen und SGB IV Anleger.

Durch den Aufsatz als Boutique wird sichergestellt, dass alle Entscheidungen zentral getroffen werden, klare Verantwortlichkeiten bestehen und die Investment Strategien mandatspezifisch individualisierbar sind. Aufgrund der Präsenz von über 10 Jahren im deutschsprachigen Raum gibt es eine hohe Anzahl an namenhaften Referenzkunden für alle Strategien.

**Produkte / Segmente des Asset Management Angebots**

**Aktien**

Die Auswahl von Einzeltiteln erfolgt unter Anwendung eines transparenten, systematischen Investmentprozess und dient der Erzielung einer nachhaltigen Outperformance gegenüber der Benchmark. Der Ansatz wird für alle liquiden Aktienmärkte der entwickelten Industrieländer (Developed Markets) eingesetzt. Auf Basis eines mehrstufigen Selektionsprozess werden Aktien nach Qualitätskriterien (Bewertung, Volatilität, Dividendenrendite) gefiltert.

Das Managementkonzept ist quantitativer Natur und sieht eine Entscheidungsfindung ohne „Bauchgefühl“ vor, darüber hinaus ist es unabhängig von einzelnen Personen („Key-Man-Risk“). Die in der Behavioral Finance Forschung beschriebenen Anomalien im Verhalten von Finanzmarktteilnehmern werden durch den eher prozessgetriebenen Ansatz minimiert. Gleichwohl wird das Konzept durch die Manager stetig weiterentwickelt. Bei der Selektion der Einzeltitel ist die Anzahl der Umsätze während der Laufzeit trotz vieler möglicher Einzelaktien im Index relativ gering. Neben der Auswahl der Einzeltitel steht auch die Festlegung der optimalen regionalen Gewichtung des Aktienportfolios im Fokus. Hierfür erstellen wir ein Ranking der einzelnen Marktregionen und machen uns den „Momentum-Effekt“ zu Nutze.

**Renten**

Unsere Strategien im Multi-Asset-Bereich wurden in der Vergangenheit bereits vielfach von Telos analysiert und mit Management von Unternehmensanleihen, Staatsanleihen und Pfandbriefen aus einem breiten EUR Investment Grade Universum. Die aktiv-quantitative Strategie basiert auf einer selbst entwickelten Scorecard, wodurch ein strukturierter und prozessgetriebener Top-Down Ansatz unter Berücksichtigung von Makro- und Marktdaten umgesetzt wird. Die Auswertung der Daten erfolgt quantitativ sowie qualitativ und die Entscheidung wird über Sektor, Bonität und Duration getroffen. Für die Umsetzung der Allokationsentscheidung werden Einzeltitel, anhand von Relative Value und Liquiditätskriterien, ausgewählt. Zur effizienten Feinsteuerung und zum Risikomanagement können derivative Finanzinstrumente eingesetzt werden.

**Gemischt / Multi Asset**

Unsere Multi-Asset-Investment-Strategie bietet Anlegern eine Diversifikation über verschiedene globale Anlageklassen und verschiedene Multi-Asset-Stile, die in einem konsistenten Investmentprozess zusammengefasst werden. Neben traditionellen Assetklassen wie Aktien, Renten und Geldmarkt berücksichtigen wir auch liquide alternative Anlageklassen wie Währungen, Rohstoffe, Volatilität und REITs. Das Aktienuniversum umfasst sowohl Developed Markets, als auch Emerging Markets und unterscheidet zudem bei der Auswahl der Aktiensegmente zwischen Large und Mid/Small Caps. Die Renten werden über mögliche Anlagen in Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, High Yield und Emerging Markets Anleihen angeboten. Alle Mandate können dabei höchstspezifisch ausgestaltet werden, etwa mit individuell festgelegten Aktienbandbreiten, kundenspezifischen Ausschlusslisten, Nachhaltigkeitsaspekten, Schwellenwerten und Risikobudgets.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – Aspekte – Detail**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	Commerzbank AG
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basis Ausschlusskriterien für Unternehmen:</li> <li>• Thermalkohle max. 10%</li> <li>• Tabak max. 5%</li> <li>• Glücksspiel max. 5%</li> <li>• Geächtete Waffen 0%</li> <li>• Pornographie 0%</li> <li>• Verstöße gegen globale Normen (Menschenrechte, Umweltschutz, Arbeitsrechte, Korruption)</li> </ul>

## *Master / Service KVGen*





## Weil Alternatives alternativlos sind.

Seit über 10 Jahren sind wir Ihr erfahrener Alternative Investment Fund Manager (AIFM) in Luxemburg. Wir bieten Ihnen umfassende Expertise über alle alternativen Produkte und Assetklassen hinweg.

Kontaktieren Sie uns: [www.bayerninvest.lu/alternatives](http://www.bayerninvest.lu/alternatives)

**Wir machen Nachhaltigkeit profitabel. Und Profitabilität nachhaltig.**



 **Bayern Invest**  
Luxembourg

Nur für professionelle Anleger. Eine Anlage ist mit Risiken verbunden, darunter fällt das Risiko des Kapitalverlustes.



## BAYERNINVEST KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Karlstraße 35
<b>PLZ</b>	80333
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.bayerninvest.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Leimbeck
<b>Vorname</b>	Holger
<b>Funktion</b>	Bereichsleiter Kundenbetreuung und Vertrieb
<b>Telefon</b>	089 54 850 0
<b>email</b>	Kundenbetreuung@bayerninvest.de
<b>Team</b>	12

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Leibold
<b>Vorname</b>	Florian
<b>Funktion</b>	Leiter KVG Strategy & Service
<b>Telefon</b>	089 54 850 0
<b>email</b>	Kundenbetreuung@bayerninvest.de
<b>Team</b>	10

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Als Master-KVG richten wir unsere Strategie an dem Selbstverständnis "Anspruch trifft Innovation" aus. Für unsere Kunden sind wir Dienstleister, der die gesamte Administration ihrer Investmentvermögen bündelt. Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how sowie leistungsfähige IT-Systeme – das sind in einem sich rasch wandelnden Investmentumfeld entscheidende Faktoren für eine erfolgreiche Fonds-Administration. Auf dieser Basis bieten wir innovative und maßgeschneiderte Lösungen für den gesamten Back und Middle-Office-Bereich. Mit unseren Kunden pflegen wir einen regelmäßigen Austausch, unsere Services entwickeln wir kontinuierlich weiter. Unsere administrativen Dienstleistungen bieten wir auch als Outsourcing-Lösung an.

Wir entwickeln Anlagelösungen und realisieren sie unter Einhaltung höchster Qualitätsansprüche. Master-KVG-Strukturen setzen wir individuell nach den Wünschen und Anforderungen der Anleger auf. Möglich sind Lösungen im Sinne einer reinen Reporting-Struktur bis hin zur Strukturierung über verschiedene Investmentvermögen und Segmentfonds sowie einer Investment-AG unter Einbeziehung der Administration von Direktbeständen. Wir können alle gängigen Assetklassen und Instrumente systemseitig abbilden. Auch mit komplexen Assetklassen sind wir vertraut; so waren wir die erste deutsche KVG, die US Senior Secured Loans administrierte. Für die Umsetzung von Anlagestrategien mit Alternativen Investments wie Private Equity und Infrastruktur dient die BayernInvest Luxembourg S.A. als Plattform. Die Administration aller Assetklassen erfolgt auf der Systemarchitektur in München, so dass Investoren ein ganzheitliches Reporting über alle Assetklassen und Fondsstrukturen erhalten.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Schwerpunkte außerhalb von Deutschland sind Österreich und Luxemburg.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1989	1989
<b>Anzahl Standorte</b>	1	2
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	90	90
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	182	211
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	8	9
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	16	18

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUA (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	8,7	8,7
Versicherungen	✓	44,8	44,8
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	28,1	28,1
Unternehmen	✓	4,9	4,9
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	In anderen Kategorien enthalten	
Kirchliche Einrichtungen	✓	6,3	6,3
Publikumsfonds	✓	2,6	2,6
Spezialfonds	✓	1,5	1,5

**Unternehmen**

Als Gesamtanbieter ist die BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft sowohl Asset Manager als auch Master-KVG. Das Unternehmen mit Sitz in München wurde 1989 als hundertprozentige Tochter der BayernLB gegründet. Mit einem verwalteten Volumen von über 90 Milliarden Euro in Spezial- und Publikumsfonds gehört sie zu den großen Kapitalverwaltungsgesellschaften. Bei der BayernInvest ist die Analyse und Integration von Nachhaltigkeitsaspekten Bestandteil jedes Investmentprozesses. Erklärtes Ziel ist, spätestens bis zum Jahr 2025 alle in eigener Verantwortung gemanagten Portfolios in Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaabkommens zu bringen – in Abstimmung mit den jeweiligen Anlageziele und -strategien unserer Kundinnen und Kunden. Darüber hinaus entwickeln wir auf Kundenwunsch weitere individuelle nachhaltige Investmentlösungen. Sie ermöglichen institutionellen Anlegern ihre spezifischen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und ihr angestrebtes Chancen-Risiko-Profil zu verbessern. Ergänzend die BayernInvest auch als Unternehmen selbst die Weichen auf Klimaneutralität gestellt: Wir beziehen unseren Strom aus 100% aus grüner Energie von Vattenfall. Seit 2022 wird die CO2-Abgabe über atmosfair ausgeglichen.

Wir verfügen über mehr als 30 Jahre Erfahrung am Kapitalmarkt. Zu unseren Kunden zählen Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Kreditinstitute, Unternehmen, Stiftungen und kirchliche Einrichtungen. Wir bieten maßgeschneiderte und innovative Anlage- und Risikomanagement-Konzepte, eine professionelle Fondsverwaltung sowie ein marktführendes Nachhaltigkeitsreporting. Wir sind aktiver Manager von Renten- und Aktienportfolios sowie von Multi-Asset Mandaten; indexorientierte Anlagelösungen runden unser breites Leistungsspektrum ab. Im Bereich der Master-KVG administrieren wir Fonds und bieten hierfür umfassende und individuelle Lösungen für den gesamten Back- und Middle-Office-Bereich. Der Fokus liegt auf Lösungen für individuelle Kundenbedürfnisse sowie der Einbeziehung regulatorischer Anforderungen auf Investorenmenseite beim Setup eines Master-KVG-Vehikels.

**Services als Master KVG**

Als Master-KVG richten wir unsere Strategie an dem Selbstverständnis "Anspruch trifft Innovation" aus. Für unsere Kunden sind wir Dienstleister, der die gesamte Administration ihrer Investmentvermögen bündelt. Langjährige Erfahrung, fundiertes Know-how sowie leistungsfähige IT-Systeme – das sind in einem sich rasch wandelnden Investmentumfeld entscheidende Faktoren für eine erfolgreiche Fonds-Administration. Auf dieser Basis bieten wir innovative und maßgeschneiderte Lösungen für den gesamten Back und Middle-Office-Bereich. Mit unseren Kunden pflegen wir einen regelmäßigen Austausch, unsere Services entwickeln wir kontinuierlich weiter. Unsere administrativen Dienstleistungen bieten wir auch als Outsourcing- Lösung an.

Wir entwickeln Anlagelösungen und realisieren sie unter Einhaltung höchster Qualitätsansprüche. Master-KVG-Strukturen setzen wir individuell nach den Wünschen und Anforderungen der Anleger auf. Möglich sind Lösungen im Sinne einer reinen Reporting-Struktur bis hin zur Strukturierung über verschiedene Investmentvermögen und Segmentfonds sowie einer Investment-AG unter Einbeziehung der Administration von Direktbeständen.

Wir administrieren alle Assetklassen - auch Alternative Investments

Wir können alle gängigen Assetklassen und Instrumente systemseitig abbilden. Auch mit komplexen Assetklassen sind wir bestens vertraut; so waren wir die erste deutsche KVG, die US Senior Secured Loans administrierte. Für die Umsetzung von Anlagestrategien mit Alternativen Investments wie Private Equity und Infrastruktur dient die BayernInvest Luxembourg S.A. als Plattform. Die Administration aller Assetklassen erfolgt auf der Systemarchitektur in München, so dass Investoren ein ganzheitliches Reporting über alle Assetklassen und Fondsstrukturen erhalten.

Unser Leistungsspektrum

**Basis-Paket**

- Beratung zur Mandatsstrukturierung
- Fondsbuchhaltung
- Investmentcontrolling
- Performance- und Risikomessung
- Reporting
- Gesetzliches Meldewesen
- Client Services

**Premium-Leistungen**

- Portfoliomanagement
- Handel
- Collateral Management
- Risiko-Overlay Management
- Liquiditätsmanagement
- Transaktionskostenanalyse
- Transition Management
- Ausgestaltungsmöglichkeiten

Die Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Regelungen bieten eine hohe Flexibilität bei der Umsetzung.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus BAYERNINVEST KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH – Erläuterungen**

Die BayernInvest bringt alle eigenverantwortlich gemangten Portfolios bis 2025 in Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaabkommens und begleitet, nicht nur im Hinblick auf regulatorische Anpassungen, die Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen auf allen Ebenen der Nachhaltigkeit. So erfüllen alle Publikumsfonds, die nach der eigenen Anlagestrategie der BayernInvest verwaltet werden, die Vorgaben der Artikel 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung.

Als Administrator macht die BayernInvest Chancen und Risiken in Portfolios über das innovative und automatisierte Nachhaltigkeitsreporting transparent. ESG-Qualität, CO2-Intensität und Wirkungsanalysen in Anlehnung an die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele, sind granular und übersichtlich dargestellt.

Die Analyse von Umwelt-, sozialen und Governance-Aspekten sowie die Berücksichtigung von Mindestnormen und Wirkungsanalysen in Anlehnung an die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele sind Grundlagen unserer Investmententscheidungen. Bei der BayernInvest ist die Analyse von Nachhaltigkeitsaspekten integraler Bestandteil jedes Investmentprozesses im Portfoliomanagement. Das Fundament des Investmentprozesses ist die Festlegung der individuellen Nachhaltigkeitsziele. Intelligente nachhaltige Anlagestrategien zeichnen sich durch eine Kombination von Mindeststandards und dem Einbezug von ESG-Aspekten aus, die qualitative und quantitative Elemente zur Optimierung des Chance-Risiko-Profiles nutzen. Die BayernInvest steht für ein Portfoliomanagement, das transparent, diszipliniert und mit schnellen Reaktionszeiten ausgestattet ist.



## DEKA INVESTMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Lyoner Straße 13
<b>PLZ</b>	60528
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.deka.de, www.deka-institutionell.de

### Kundenbetreuung / Kontakt



<b>Name</b>	Schillai
<b>Vorname</b>	Matthias
<b>Funktion</b>	Leiter Asset Servicing
<b>Telefon</b>	069 / 7147 – 5102
<b>email</b>	Matthias.Schillai@deka.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Das breite Produktspektrum der Master-KVG der Deka wird begleitet von Dienstleistungen wie der Performancemessung und -attribution, einem ausgefeilten Risikocontrolling sowie individuellen und standardisierten Reportings, alles vereint in einem umfassenden Betreuungskonzept. Unser ganzheitlicher Ansatz in der Betreuung basiert auf dem Vorhaben, praxisorientierte Lösungen zu erarbeiten und diese so schnell wie möglich umzusetzen. So haben wir den Aufbau unserer Einheit Kunden- und Mandatsbetreuung nach Kundensegmenten ausgerichtet. Hier steht eine persönliche Kundenbetreuung in allen Belangen zur Seite. Die definierte Vertretungsregelung gewährleistet eine kontinuierliche Beratung mit einer Qualitätssicherung nach dem Vier-Augen-Prinzip.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg

	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2004
<b>Anzahl Standorte</b>	1
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	95,7
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	*
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	104
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	10

\* Über die Kundenbetreuung bis zur Fondsbuchhaltung wird auf rund 500 Mitarbeitende aus verschiedenen Facheinheiten zugegriffen. Eine alleinige Zuordnung zur Funktion Master-KVG liegt nicht vor.

Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUA (in %)	
		Global	
Kreditinstitute	✓	47	
Versicherungen	✓	20	
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	9	
Unternehmen	✓	10	
Kommunale / Kirchliche Anleger	✓	9	
Stiftungen	✓	6	

**Unternehmen**

Die DekaBank bildet gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften die Deka-Gruppe. Als zentraler Dienstleister bündelt sie Kompetenzen in Asset Management und Bankgeschäft – als Vermögensverwalter, Finanzierer, Emittent, Strukturierer und Verwahrstelle. Mit Total Assets von knapp 357,7 Mrd. Euro sowie über fünf Millionen betreuten Depots (Stand per 30.12.2023) ist die Deka-Gruppe einer der größten Wertpapierdienstleister in Deutschland.

**Services als Master KVG**

Als Master-KVG der Deka-Gruppe verfügen wir über eine langjährige, ausgeprägte Expertise in der Auflegung und Administration von Fonds sowie in der Anbindung von externen Asset Managern und Verwahrstellen. Unseren Kundinnen und Kunden bieten wir Zugriff auf die Ressourcen und Kompetenzen der Deka-Gruppe, insbesondere der Deka Investment, einer der größten deutschen Fondsgesellschaften. Für institutionelle Anleger sind wir ein zuverlässiger Partner mit dauerhaft hohem Qualitätsniveau und größenbedingten Skaleneffekten.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Ausschlusskriterien, Best-in-Class (Zielfonds), Engagement, integrierte ESG-Analyse sowie aktives Engagement

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus DEKA INVESTMENT GMBH – Erläuterungen**

Das Thema Nachhaltigkeit ist seit 2015 fest im Kern der Deka-Gruppe verankert, als Teil unserer Geschäftsstrategie. Von der Personalführung hin zu Compliance und Datenschutz – in der gesamten Unternehmensführung legen wir großen Wert auf die verschiedenen Prinzipien der Nachhaltigkeit. Dazu kommt der Bereich der Produkte: Auch hier ist Nachhaltigkeit ein elementares Thema. Klare Leitlinien geben den Rahmen für unsere Fonds und Finanzierungen vor.

Ein zentraler Aspekt unseres Angebots ist die Beratung von institutionellen Kunden zu einer nachhaltigen Ausrichtung ihres Portfolios. Umfassend berät die Deka zum Beispiel bei der Definition individueller Nachhaltigkeitskriterien, der Festlegung des Anlageuniversums oder bei der Optimierung bestehender Portfolios und hilft dabei, den jeweils passenden Umsetzungsweg zu finden.



**Quellen:**

THE USE BY DekaBank Deutsche Girozentrale ("Deka") OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF Deka BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI. Stand Nachhaltigkeitsratings: MSCI: 10.06.2022 (AAA bis CCC; Peer Group: Asset Management & Custody Banks); Sustainalytics: 24.01.2024 (0–40+; Peer Group: Asset Management & Custody Services); ISS-ESG: 23.08.2023 (A+ bis D-; Peer Group: Financials/Public & Regional Banks); Moody's ESG: Mai 2021 (0 – 100/100 (Peer Group: Retail & Specialised Banks)  
Further Details: <https://www.deka.de/deka-gruppe/unsere-verantwortung/wie-wir-nachhaltigkeit-leben/nachhaltigkeitsberichte--ratings>

# HANSAINVEST

## HANSAINVEST HANSEATISCHE INVESTMENT-GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Kapstadtring 8
<b>PLZ</b>	22297
<b>Ort (Land)</b>	Hamburg
<b>Webadresse</b>	www.hansainvest.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Dr. Stotz
<b>Vorname</b>	Jörg W.
<b>Funktion</b>	Sprecher der Geschäftsführung & Geschäftsführer Service-KVG Financial Assets
<b>Telefon</b>	+49 40 30057 6167
<b>email</b>	joerg.stotz@ hansainvest.de

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Wibbeke
<b>Vorname</b>	Ludger
<b>Funktion</b>	Geschäftsführer Service-KVG Real Assets
<b>Telefon</b>	+49 40 30057 6144
<b>email</b>	ludger.wibbeke@ hansainvest.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Bei der HANSAINVEST ist ein Team von über 30 Mitarbeitenden sowohl in Hamburg als auch in der Niederlassung in Frankfurt am Main in der Kundenbetreuung für die individuelle Strukturierung in allen relevanten Assetklassen zuständig. Jedem Kunden wird an dieser Stelle ein Hauptansprechpartner genannt, der für ihn sowohl bei der Fondsauflegung als auch später im Tagesgeschäft als Ansprechpartner zur Verfügung steht. Aufgrund der jeweiligen Teamgröße ist gewährleistet, dass auch die anderen Mitarbeiter informiert und im Vertretungsfall kompetente Ansprechpartner sind. Im Bereich Financial Assets erweitert zudem seit Anfang 2022 das Team Community Service das Serviceportfolio. Mit der neuen Einheit bieten wir unseren Partnern zusätzliche Dienstleistungen insbesondere in den Bereichen Vertriebs- und Marketingunterstützung.

Bei allen weiterführenden Fragestellungen – insbesondere im Tagesgeschäft – stehen unseren Kunden aus den relevanten Abteilungen jeweils fachliche Ansprechpartner direkt zur Verfügung.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Die HANSAINVEST ist über die Tochtergesellschaft HANSAINVEST LUX S.A. in Luxemburg als AIFM/Super-ManCo aktiv.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1969	1988
<b>Anzahl Standorte</b>	2	1
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	Über 58 (Stand: Jan 2024)	Ca. 2,2 (Stand: Jan 2024)
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	rd. 350	> 20
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	rd. 200	> 10
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	-	-

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

<b>Kreditinstitute</b>	✓
<b>Versicherungen</b>	✓
<b>Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)</b>	✓
<b>Unternehmen</b>	✓
<b>SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)</b>	✓
<b>Kirchliche Einrichtungen</b>	✓
<b>Vermögensverwalter</b>	✓
<b>Asset Manager</b>	✓

**Unternehmen**

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und ist Teil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets erbringt die Hamburger Gesellschaft vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Der Hauptsitz befindet sich in Hamburg, zudem ist das Unternehmen mit einer Niederlassung in Frankfurt am Main präsent. Über ein Tochterunternehmen ist die HANSAINVEST auch in Luxemburg vertreten. Aktuell werden von rund 370 Mitarbeitenden mehr als 500 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondsvermögen von über 55 Milliarden Euro administriert.

**Services als Servicer KVG**

Als Service-KVG legt HANSAINVEST für Initiatoren Labelfonds auf und administriert diese. Egal ob Sachwert oder Wertpapier, offen oder geschlossen, in Deutschland oder Luxemburg – die HANSAINVEST hat die Erlaubnis zur Auflage aller relevanten Anlageklassen und fungiert als „One-Stop-Shop“ in Sachen Fondslösungen. Für ihre Kunden übernimmt sie u. a. die Erfüllung regulatorischer Anforderungen und stellt die Fondsadministration, das Risikomanagement oder die Compliance-Funktionen sicher. Die HANSAINVEST greift für Ihre Tätigkeiten immer auf die aktuellste Technik zurück, entsprechend digitalisieren sich die Tätigkeiten immer mehr. Ziel ist es dabei, immer State-of-the-Art zu sein und dadurch als Pionier und dezidierter Spezialist für unsere Fondspartner laufend neue Möglichkeiten zu erschließen. Außerdem unterstützt die HANSAINVEST bei Marketing- und Vertriebsthemen ihre Fondspartner – auch auf konzeptioneller Ebene - mit einem kreativen und flexiblen Mix aus On- und Offline-Bausteinen.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus HANSAINVEST – Erläuterungen**

Als Service-KVG ist sich HANSAINVEST ihrer treuhänderischen Verantwortung bewusst. Wir sind in besonderer Weise auf das Vertrauen der Anleger in den von uns verwalteten Fonds als auch das Vertrauen unserer Geschäftspartner und Mitarbeiter/innen angewiesen.

Die Nachhaltigkeitsstrategie haben wir aus diesem Grund fest in die allgemeine Unternehmensstrategie verankert und nehmen so unsere Verantwortung wahr. Unter Corporate Social Responsibility fassen wir unsere Verantwortung gegenüber der Gesellschaft für die Auswirkungen unseres unternehmerischen Handelns zusammen. Wir sind überzeugt, dass Unternehmen, die nachhaltig wirtschaften, langfristig erfolgreicher sind. Diesen Ansatz implementieren wir entlang unserer Wertschöpfungskette in die Geschäftsstrategie und haben folgende Handlungsfelder festgelegt, für die wir jeweils Leitlinien für verantwortungsvolles Handeln bestimmen und umsetzen:

- Unternehmensführung
- Mitarbeiter/innen
- Umwelt
- Gesellschaft
- Produkte und Dienstleistungen
- Kundenbeziehungen

Durch unsere Nachhaltigkeitsstrategie setzen wir Ressourcen so effizient ein, dass es gemäß der Definition der Brundtland Kommission „den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen und ihren Lebensstil zu wählen“. Dabei sind wir uns bewusst, dass Energie- und Ressourceneffizienz nicht nur die ökologischen Auswirkungen der Geschäftstätigkeit, sondern langfristig auch Kosten reduziert.

Den wichtigsten Teil unserer Wertschöpfungskette bilden unsere Produkte und Dienstleistungen. Durch die Umsetzung der BVI Wohlverhaltensregeln und die Unterzeichnung der UN Principles für Responsible Investments in unserer Rolle als Fondsadministrator unterstützen wir unsere Geschäftspartner bei der Erhebung von Daten zur Auflage von Art. 8 und Art. 9 -Fonds nach der Offenlegungsverordnung sowie der Taxonomieverordnung. Bei der Auflegung von nachhaltigen Fondsprodukten leisten wir so einen aktiven Beitrag zur Umsetzung der Prinzipien für verantwortliches Investieren.

Bei unseren Bestrebungen zur Umsetzung der CSR-Handlungsfelder bemühen wir uns einen Beitrag zu den UN Sustainable Development Goals zu leisten, soweit dies unsere Geschäftsprozesse sinnvoll zulassen.



## #EchteAssets

Jetzt QR-Code mit Smartphone scannen und Interview mit Dr. Uwe Rathausky ansehen.

# Qualität ist ein echtes Asset

Dr. Uwe Rathausky, Mitglied des Vorstands der GANÉ Aktiengesellschaft und Kunde bei Hauck Aufhäuser Asset Servicing.

### Hauck Aufhäuser Asset Servicing

Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, Versicherungen, Pensionsfonds oder Investmentgesellschaften: Als führender Serviceanbieter für liquide Investmentlösungen begleitet Hauck Aufhäuser Asset Servicing Sie persönlich bei allen administrativen, operativen und vertrieblichen Aktivitäten rund um Ihr individuelles Fondsprodukt. Sowohl in Deutschland als auch in Luxemburg. Als Full-Service-Anbieter wie auch modular.

[www.hal-privatbank.com/echte-assets](http://www.hal-privatbank.com/echte-assets)

HAUCK  
AUFHÄUSER  
LAMPE





HAUCK  
AUFHÄUSER  
FUND SERVICES

## HAUCK & AUFHÄUSER FUND SERVICES S.A.

### Adresse

<b>Straße</b>	1c, rue Gabriel Lippmann
<b>PLZ</b>	L-5365
<b>Ort (Land)</b>	Munsbach (Luxembourg)
<b>Webadresse</b>	<a href="http://www.hal-privatbank.com/asset-servicing">www.hal-privatbank.com/asset-servicing</a>

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Schmitt
<b>Vorname</b>	Wendelin
<b>Funktion</b>	Vorstand
<b>Telefon</b>	+352 4513 14505
<b>email</b>	wendelin.schmitt@hal-privatbank.com
<b>Team</b>	42

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Kraiker
<b>Vorname</b>	Christoph
<b>Funktion</b>	Vorstand
<b>Telefon</b>	+352 4513 14510
<b>email</b>	christoph.kraiker@hal-privatbank.com
<b>Team</b>	42

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Hauck & Aufhäuser Fund Services bietet Ihnen in Bezug auf moderne Investmentprodukte eine ganzheitliche Beratung, die Möglichkeit der Produktentwicklung sowie maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Bedürfnisse. Abgerundet wird dieses Angebot durch unsere umfangreiche und qualitativ hochwertige Produktpalette für Anbieter von Investmentprodukten wie UCITS-Fonds, Spezialfonds, Verbriefungen und anderer Investmentvehikel. Dank unserer langjährigen Erfahrung und umfassenden Infrastruktur für Private-Label Fonds ermöglichen wir Ihnen eine zeitnahe Fondsaufgabe sowie die umfassende Administration ihres Produktes. Bei den Alternativen Investmentfonds betreuen wir offene und geschlossene Publikums- und Spezialfonds sämtlicher gängigen Asset Klassen sowie Verbriefungen – in Deutschland, Luxemburg und Irland. So profitieren Sie gleich an drei Standorten von einem ausgezeichneten Netzwerk aus erstklassigen Finanzexperten, Juristen und Wirtschaftsprüfern. Unsere Kunden erhalten sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand. Wir zählen Family-Offices, Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Unabhängige Vermögensverwalter, Private Equity-Gesellschaften, Unternehmer, Vermögende Privatinitiatoren und Immobiliengesellschaften zu unseren Kunden.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg, Deutschland, Irland, Schweiz, Österreich, China, Hongkong

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>		1988
<b>Anzahl Standorte</b>		3
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>		78,6 per 31.12.2022
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>		125
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>		> 190
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>		1

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Kreditinstitute	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓
Unternehmen	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Unabhängige Vermögensverwalter	✓
Family Offices	✓
Asset Manager	✓

**Unternehmen**

Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A. (HAFS) gehört zum Hauck Aufhäuser Lampe Konzern. Die HAFS blickt auf dem Gebiet der Konzeption und Administration von klassischen Publikumsfonds auf eine Erfahrung von mehr als 35 Jahren zurück. Mit der Gründung der Tochtergesellschaft Hauck & Aufhäuser Alternative Investment Services S.A. (HAAS) vor 15 Jahren sind wir über dies in der Lage institutionellen Initiatoren und Assetmanagern auch die komplette Dienstleistungspalette für Real-Asset Produkte anzubieten. Unser Service erstreckt sich von der individuellen Beratung und Konzeption Ihrer Produktidee über die Markteinführung bis hin zur vollständigen Administration der Fondsstruktur im laufenden Tagesgeschäft. 2016 erfolgte die Übernahme der Bank durch die chinesische Beteiligungsgesellschaft Fosun. Dies ermöglicht uns die Erschließung neuer, internationaler Märkte und Wachstumsperspektiven. Heute belegt die HAFS Platz 2 im Bereich der Third Party ManCos in Luxemburg.

**Services als Master KVG**

Unsere Dienstleistungen erstrecken sich von der Betreuung und Beratung, Fondskonzeption und Legal Services, Fondsmanagement / Adviserdesk, Register- und Transferstelle, Fondsadministration und -buchhaltung sowie Risikomanagement und AIFM-Services. Unsere Kunden profitieren zudem von unserer individuell geplanten Vertriebsunterstützung, dem maßgeschneiderten Fondsreporting Tool und dem modularen Investment Management System XENTIS.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung		Kapitalmarkt - Research	
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

## Nachhaltigkeit / ESG – (Services)

Unterzeichner der UN PRI



Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen

ESG-Research – intern / proprietär

ESG-Research – extern



## Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus HAUCK & AUFHÄUSER FUND SERVICES S.A. – Erläuterungen

Das Thema Nachhaltigkeit und die ESG-Faktoren sind ein integraler Bestandteil unserer Bank – sowohl auf der Service- als auch auf der Produktebene sowie im Hinblick auf unsere Unternehmenskultur. Bei Hauck Aufhäuser Lampe ist ein dezidiertes ESG-Team dafür zuständig, das Thema Nachhaltigkeit im Bankhaus zu gestalten und umzusetzen. Dafür ist es wesentlich, den Einfluss von ESG-Faktoren entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Bank zu betrachten. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern arbeiten wir kontinuierlich an einem Nachhaltigkeitsleitbild, das zukunftsweisend für unser Bankhaus und unsere Kunden ist. Im Asset Servicing begleiten wir Asset Manager auf der operativen Seite und prüfen gemeinsam ihre Produkte hinsichtlich der Umsetzung von Nachhaltigkeitsfaktoren. So identifizieren wir einen regulatorischen Handlungsbedarf frühzeitig und können die Umsetzung aller Maßnahmen in die Wege leiten. Ein zentrales Anliegen ist für uns dabei auch der frühzeitige und regelmäßige ESG-Knowledge Transfer hin zu unseren Kunden. Ziel ist es, diese dabei zu unterstützen, eine fundierte Entscheidung bezüglich der Ausrichtung ihrer Fonds treffen zu können.



## Das Triple der institutionellen Kapitalanlage.

Als Full-Service-Manager und starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie mit unserem Wissen entlang der gesamten Wertschöpfungskette: vom Asset Management über Alternative Investments bis zum Asset Servicing Ihrer gesamten Kapitalanlagen.

Nutzen Sie unser Wissen, um Ihre Ziele zu erreichen.

[helaba-invest.de](https://www.helaba-invest.de)

**Helaba** *Invest*  
Wissen entscheidet.

# Helaba Invest

## HELABA INVEST KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Junghofstr. 24
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt
<b>Webadresse</b>	www.helaba-invest.de

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Dr. Templin
<b>Vorname</b>	Hans-Ulrich
<b>Funktion</b>	Sprecher der Geschäftsführung
<b>Telefon</b>	069-29970-0
<b>email</b>	info@helaba-invest.de

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Dr. Wiedmann
<b>Vorname</b>	Jürgen
<b>Funktion</b>	Mitglied der Geschäftsführung
<b>Telefon</b>	069-29970-0
<b>email</b>	info@helaba-invest.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Betreuungskonzeptes legen wir einen besonderen Wert auf eine langfristige Kundenbeziehung mit Persönlichkeit. Für die vielfältigen Anliegen stehen unseren Anlegern ein Client Manager sowie ein Relationship Manager direkt als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung. Die Vermögensanlage in den „Spezialfonds“ verstehen wir im Wortsinn und erarbeiten für passgenaue Lösungen. Dies ist nach unserer Auffassung eine zentrale Voraussetzung, um die individuellen Anlageziele unserer Investoren bestmöglich und nachhaltig zu erreichen.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Der Fokus der Helaba Invest liegt in der D/A/CH-Region

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1991
<b>Anzahl Standorte</b>	1
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	225
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	405
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	172
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	9

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUA (in %) Deutschland
Kreditinstitute	✓	13
Versicherungen	✓	32
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	45
Unternehmen	✓	4
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	2
Kirchliche Einrichtungen	✓	1
Sonstige (Stiftungen etc.)	✓	3

**Unternehmen**

Seit mehr als 30 Jahren entwickeln wir für institutionelle Investoren Anlagekonzepte. 1991 als Tochtergesellschaft der Helaba gegründet zählen wir heute mit einem verwalteten Volumen von ca. 225 Mrd. Euro zu den führenden Kapitalverwaltungsgesellschaften im deutschen Markt.

Unsere Unternehmensstrategie basiert auf den drei Geschäftsfeldern Asset Management, Alternative Investments sowie dem Asset Servicing (Master-KVG). Dabei verstehen wir uns als Full-Service-Manager mit ausgewählten Kernkompetenzen: Im Asset Management für liquide Wertpapiere liegt unsere Stärke im Management von Credit- und Multi Asset-Portfolios sowie im Risiko-Overlay. Unsere Kernkompetenz im Bereich Alternative Investments liegt in der Beratung institutioneller Anleger bei der Formulierung und Umsetzung ihrer Immobilien- sowie Infrastrukturstrategie. Hier agieren wir als Multi Manager für Beratungsmandate und Dachfonds. Im Geschäftsfeld Asset Servicing bieten wir institutionellen Investoren alle Dienstleistungen rund um die Administration von offenen Spezial- und Publikumsfonds.

Bei all unserem Handeln ist das Thema Nachhaltigkeit für uns nicht nur integraler Bestandteil unseres eigenen Asset Managements, sondern hat vielmehr einen übergeordneten Stellenwert. Denn als großer institutioneller Investor sehen wir uns in einer Vorbildfunktion. Diese möchten wir nutzen, um auch andere von der Notwendigkeit nachhaltigen Wirtschaftens zu überzeugen. So haben wir uns als Full-Service-Manager eine umfassende Nachhaltigkeitsagenda gesetzt, die wir konsequent Schritt für Schritt umsetzen.

**Services als Master KVG**

In der Funktion als Master-KVG bieten wir alle Dienstleistungen rund um die Administration von Kapitalanlagen an. Hierzu zählen eine leistungsfähige Buchhaltung (KAGB, HGB und IFRS), ein detailliertes Risikomanagement und Controlling sowie ein umfassendes Reporting. Darüber hinaus bietet die Helaba Invest die Administration und das Reporting von Direktanlagen sowie die Übernahme des aufsichtsrechtlichen Meldewesens für Versicherungen und Kreditinstitute an. Die operative Betreuung des Master-Mandates erfolgt durch einen Client Manager, welcher alle Fragen des Kunden mit den Fachbereichen bzw. der Verwahrstelle koordiniert und für die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Anlageausschuss-Sitzungen zuständig ist.

Im Rahmen unserer ganzheitlichen Betreuung legen wir Wert auf eine proaktive Unterstützung bezüglich aktueller Themen rund um die Fondsanlagen. Steuerliche, regulatorische und rechtliche Themen greifen wir auf und treten in den Dialog mit unseren Kunden ein, um zu informieren, ggf. Handlungsbedarf festzustellen und Lösungen anzubieten.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus HELABA INVEST – Erläuterungen**

Als Helaba Invest sind wir der Überzeugung, dass Nachhaltigkeit einen wesentlichen Teil zur Zukunftsfähigkeit von Staaten und Unternehmen beiträgt. In einem von Ressourcenknappheit, Klimawandel und gesellschaftlichen Herausforderungen geprägten Umfeld stellen nachhaltige Anlagestrategien eine Grundvoraussetzung für die Erzielung langfristiger Erträge sowie die Vermeidung von Risiken dar. Sie sind daher im besonderen Interesse von Investoren.

Mit unserer nachhaltigen Investmentphilosophie möchten wir zu einer stärkeren Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten beitragen und den Dialog fördern. Wir sind der Auffassung, auf diese Weise eine doppelte Rendite erwirtschaften zu können. Neben einem finanziellen Mehrwert für unsere Kunden schaffen wir einen gesellschaftlichen Mehrwert.

Wir verfolgen den Ansatz des verantwortlichen Investierens. Dabei berücksichtigen wir neben gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben auch verschiedene nationale und internationale Standards. Helaba Invest hat die internationalen Grundsätze für verantwortliches Investieren - Principles for Responsible Investment (PRI) - unterzeichnet. Die PRI ist eine von den Vereinten Nationen unterstützte Investoreninitiative, die in Kooperation mit der United Nations Environmental Programme Finance Initiative (UNEP) und dem Global Compact agiert und einen Beitrag zu einem nachhaltigeren globalen Finanzsystem leisten möchte. Mit unserer Unterzeichnung bekennen wir uns zu den sechs Prinzipien der PRI und dokumentieren damit öffentlich unsere Einstellung hinsichtlich verantwortungsvollen Investierens. Wir sind davon überzeugt, dass die Erfüllung dieser sechs Prinzipien gleichzeitig zur Erreichung der UN Sustainable Development Goals beiträgt.

Ferner unterstützen wir die BVI-Wohlverhaltensrichtlinien, in die u.a. die Leitlinien des BVIs zum verantwortlichen Investieren integriert wurden. Als Teilnehmer der Arbeitskreise Verantwortliches Investieren und Nachhaltigkeit bei Immobilien-fonds des BVI fördern wir den regelmäßigen Austausch in der Branche. Darüber hinaus sind wir Signatory des Carbon Disclosure Projects.

Um Nachhaltigkeit aktiv zu fördern, informieren wir unsere Kunden im Rahmen von Anlageausschuss-Sitzungen, im laufenden Dialog sowie in speziellen Workshops kontinuierlich über die aktuellen Entwicklungen und Umsetzungsmöglichkeiten auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit.

# METZLER

*Asset Management*

## METZLER ASSET MANAGEMENT GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Untermainanlage 1
<b>PLZ</b>	60329
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main, Deutschland
<b>Webadresse</b>	www.metzler.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Schätzle
<b>Vorname</b>	Philip
<b>Funktion</b>	Geschäftsführung Institutionelle Kundenbetreuung
<b>Telefon</b>	069 / 2104-1533
<b>email</b>	Pschaetzle@metzler.com
<b>Team</b>	20

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Restifo
<b>Vorname</b>	Mario
<b>Funktion</b>	Head of Client Account Management
<b>Telefon</b>	069 / 2104-1247
<b>email</b>	MRestifo@metzler.com
<b>Team</b>	9

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Kundenbetreuung und Kundenservice haben bei Metzler oberste Priorität. Wir streben enge, vertrauensvolle und dauerhafte Beziehungen zu unseren Kunden an, wobei deren spezifische Wünsche und Anforderungen stets im Mittelpunkt stehen. Um für unsere institutionellen Investoren eine umfassende Kundenbetreuung zu gewährleisten, haben wir ein **duales Kundenbetreuungssystem** eingeführt. Damit stellen wir sicher, dass unseren Kunden jederzeit für unterschiedliche Fragestellungen ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung steht. Das **Client Account Management Team** ist **der zentrale Ansprechpartner** bei fachspezifischen Fragestellungen, verantwortet die interne und externe Kommunikation zwischen Ihnen und allen Prozessbeteiligten. Für alle Themen, die über die Master-KVG hinausgehen, steht jedem Kunden ein verantwortlicher **Kundenbetreuer zur Verfügung**. Darüber hinaus verantwortet Herr Philip Schätzle als Geschäftsführer den Bereich Master-KVG.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Unsere deutschen Kunden werden von unserer Hauptniederlassung in Frankfurt am Main betreut. Außerhalb Deutschlands sind wir schwerpunktmäßig in den Ländern Österreich und Schweiz vertrieblich aktiv. Darüber hinaus bieten wir über unsere Niederlassung in Japan Asset-Management-Dienstleistungen für japanische institutionelle Kunden an.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2001	2001
<b>Anzahl Standorte</b>	1	1
	(für Master-KVG-Dienstleistung)	(für Master-KVG-Dienstleistung)
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	48,66 (per Dezember 2023)	53,82 (per Dezember 2023)
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	269	269
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	50	87
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	4	4

Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUA (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	0,66	0,66
Versicherungen	✓	9,23	9,23
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	12,22	12,22
Unternehmen	✓	6,57	6,57
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	0,34	0,34
Kirchliche Einrichtungen	✓	13,24	13,24
Andere 1 - Stiftungen, Family Offices, NGOs	✓	1,27	1,27
Andere 2 - Andere	✓	0,70	5,86
Andere 3 – Dachfonds & Vermögensverwalter	✓	Siehe (1)	Siehe (1)

(1) Diese Angabe können wir nicht separat ausweisen.

**Unternehmen**

Im Bereich **Metzler Asset Management** bieten wir sowohl Portfoliomanagement für **Spezial- und Publikumsfonds** (Finanzportfolioverwaltung) als auch die individuelle Vermögensverwaltung, die Beratung von institutionellen Kunden sowie sicheren Lösungen in der Administration der Vermögensverwaltung. Hierbei konzentrieren wir uns auf das aktive Management von Multi-Asset (Aktien & Renten) Strategien. Als Metzlers Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die **Metzler Asset Management GmbH** Ihr maßgeblicher Vertragspartner für die Übernahme der KVG-Funktion.

Unser **Metzler Pension Management** bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen und Finanzierungsvehikeln rund um die betriebliche Altersversorgung. Neben den Finanzierungsvehikeln CTA, Metzler Pensionsfonds AG und Metzler Sozialpartner Pensionsfonds AG bieten wir Konzeption und Beratung von Kapitalanlagestrategien an.

Es ist unser strategisches Anliegen im Markt als führende Adresse für das Management von **nachhaltigen Kapitalanlagen** wahrgenommen zu werden.

**Services als Master KVG**

Metzler bietet individualisierte Rundumlösungen mit kompetenter und persönlicher Betreuung. Unsere Kunden können sich aus verschiedenen Dienstleistungen das gewünschte Servicepaket flexibel zusammenstellen und bei Bedarf erweitern. Wir bieten ein umfassendes Online-Reporting mit individualisierten Berichten für alle Sondervermögen und Direktanlagen. Zudem erstellen wir ein umfangreiches ESG-Reporting sowie ein separates regulatorische Reporting. Risiko-Overlay-Management mit Wertuntergrenze\* für die Gesamtanlagen gehört ebenso zu unserem Angebot wie ein Currency-Overlay-Management, mit dem sich Währungsrisiken steuern lassen. Weitere individuelle Mehrwertleistungen runden das Angebot ab. Höchster Technologiestandard und eine hohe Prozessautomatisierung gewährleisten eine effiziente, vollautomatisierte Abwicklung aller Fondstransaktionen. Das „Dual-Data-Center“-Konzept von Metzler minimiert IT-Betriebsrisiken.

Auf Basis umfangreicher Erfahrungen im Transition-Management – vorwiegend mit externen Parteien – können wir eine effiziente und sichere Übertragung von Alt-KVGGen anbieten. Ein eigenes Team betreut unsere Kunden bei allen Belangen und Fragen.

\*Es kann weder garantiert noch zugesichert oder gewährleistet werden, dass die Wertuntergrenze gehalten wird.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)	✓	TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)	✓	ETFs	
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus METZLER ASSET MANAGEMENT – Erläuterungen**

Nachhaltigkeit beinhaltet für die Metzler Asset Management GmbH ein **klares Bekenntnis** zur Entwicklung langfristig tragfähiger Konzepte. Dies bezieht sich zunächst auf Produkte und Dienstleistungen, aber auch auf eine dauerhafte Begleitung unserer Kunden bei allen Finanzmarktfragen und nicht zuletzt auf unsere bewährten Kooperationen.

Im Bereich Asset Management bieten wir mit unseren diskretionär gesteuerten Aktien-, Renten- und Multi-Asset-Fonds (**Sustainability-Fonds**) aktuell 13 Publikumsfonds, die nach **Artikel 8** der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert sind. Mit dem indexnahen Metzler Global Ethical Values Fonds bieten wir zudem einen Publikumsfonds, der nach **Artikel 9** gemanagt wird. Dieser Fonds senkt durch klimabezogene Ausschlusskriterien den CO2-Fußabdruck im Portfolio signifikant und berücksichtigt strenge ESG-Kriterien ethisch-nachhaltiger Anleger.

Ein regelmäßig tagendes **ESG-Board** von Metzler Asset Management diskutiert Nachhaltigkeitsthemen. Zusammen mit der mandatierten Columbia Threadneedle Investments sorgt Metzler Asset Management dafür, dass in Gesprächen mit den in unseren Portfolios vertretenen Unternehmen geschäftsrelevante ESG-Herausforderungen thematisiert werden (Engagement und Voting). Entsprechende Engagement-Reports dokumentieren unter anderem erreichte Meilensteine im Engagement.

Das von Metzler Asset Management implementierte **Sustainable Investment Office** beschäftigt sich ausschließlich mit dem Thema ESG. Unsere **ESG-Advisory Services** sind darauf spezialisiert, unsere (Master-KVG)-Kunden möglichst umfassend und ganzheitlich beraten zu können. Die proprietäre Applikation **QbrickS®**\* unterstützt die individuelle **ESG-Integration in Portfolios**. Mithilfe dieses Konzepts werden die Interdependenzen zwischen Allokations-, Risikoprämien- und ESG-Entscheidungen transparent und gleichzeitig wird eine simultane Steuerung dieser Komponenten ermöglicht. Mittels eines ESG-Controllings verbessern wir die ESG-Integration kontinuierlich.

Metzler Asset Management handelt im Einklang mit diversen **nationalen und internationalen Standards**. Vor allem orientiert sich Metzler Asset Management an internationalen normenbasierten Ausschlusskriterien, unter anderem an den anerkannten zehn Prinzipien des **UN Global Compact** und den Richtlinien der **ILO** (International Labour Organisation). Als einer der ersten Asset-Manager in Deutschland unterzeichnete Metzler Asset Management im Jahr 2012 die Prinzipien für verantwortungsvolles Investment der Vereinten Nationen, die **UN PRI**.

Im Jahre 2021 trat Metzler Asset Management der "Net Zero Asset Managers Initiative" bei. Die im Dezember 2020 gegründeten internationale Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, die Vermögensverwaltungsbranche zu einer aktiveren Rolle im Kampf gegen den Klimawandel zu verpflichten.

Zudem steht allen Anlegern unser aktuelles **16-seitiges ESG-Reporting** zur Verfügung. Dieses ESG-Reporting bietet mehr Informationen, mehr Transparenz mit zahlreichen Neuerungen, wie **Engagement Auswertung** oder Darstellung der Portfolio Temperatur.

\*Das Modell **QbrickS®** ist einem modularen, dreidimensionalen Würfel nachempfunden (Englisch: cube oder „Q“), dessen Bausteine („brick“) durch eine einheitliche Investitionslogik verbunden sind und mittels dessen sich Nachhaltigkeit (Sustainability oder „S“) in Portfolios integrieren lässt.

# PRIME AIFM LUX S.A.

## ALTERNATIVE INVESTMENTS SERVICES

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

### Focused on Alternatives. Focused on Results.

Ob es sich um Portfoliomanagement, Risikomanagement, Bewertungsfunktion oder strukturelle Fragen handelt - wir sind in der Lage, die Anforderungen externer Investmentmanager und institutioneller Investoren zu erfüllen und individuelle Fondslösungen zu realisieren.

Durch unsere AIFM+ Dienstleistungen erhalten Sie zusätzlich Zugang zu:

- + Unseren Fondsplattformen
- + Projektmanagement
- + Structuring Support\*
- + Verbriefungen\*

\*Angebote der Prime Capital AG Frankfurt

PRIME  
AIFM

Von der CSSF in Luxemburg zugelassen und reguliert.



## PRIME AIFM LUX S.A.

### Adresse

<b>Straße</b>	13, Rue Beaumont
<b>PLZ</b>	L-1219
<b>Ort (Land)</b>	Luxemburg
<b>Webadresse</b>	www.primeaifm.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Ludwig
<b>Vorname</b>	Christoph
<b>Funktion</b>	Portfolio Management
<b>Telefon</b>	+352 279 94077 166
<b>email</b>	christoph.ludwig@primecapital-ag.com

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Schmid
<b>Vorname</b>	Wolfgang
<b>Funktion</b>	Chief Operation Officer
<b>Telefon</b>	+352 279 94077 168
<b>email</b>	wolfgang.schmid@primecapital-ag.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Wir verstehen, dass jeder Kunde und Partner einzigartig ist und es keine Standardlösung für alle gibt. Wir glauben an maßgeschneiderte Konzepte – der Kunde steht für uns im Zentrum unseres Handelns. Egal ob groß oder klein, bereits etabliert oder neu auf dem Markt. Bei der Anbindung externer Portfoliomanager sind wir gleichermaßen erfahren hinsichtlich Auslagerungs- und Beratermodellen. Jeder Kunde erhält von Fondsaufgabe bis Laufzeitende einen eigenen, festen Ansprechpartner aus unserem Projektmanagementteam, welcher sowohl interne als auch externe Parteien koordiniert.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2016	2016
<b>Anzahl Standorte</b>	2	2
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	8,5	8,5
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	30	30
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	10+	10+
<b>Anzahl der Verwahrstellen, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	3	3

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

	Anteil an AUA (in %)	
	Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	
Versicherungen	✓	
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	
Unternehmen	✓	
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	
Kirchliche Einrichtungen	✓	
Spezialfonds	✓	

**Unternehmen**

Prime AIFM Lux S.A. ist ein unabhängiger Alternative Investment Fund Manager (AIFM), der in ausgewählten Private Markets agiert. Als Tochtergesellschaft des deutschen Asset Managers Prime Capital AG ist die Gesellschaft Teil einer privaten Unternehmensgruppe mit rund 130+ Mitarbeitern in Frankfurt und Luxemburg, einer mehr als 15-jährigen Erfolgsgeschichte und einem verwalteten Vermögen (AuA) von 8,5 Milliarden Euro in Luxemburg sowie Assets under Management (AuM) beim Portfoliomanager Prime Capital AG in Höhe von derzeit 4,3 Milliarden Euro.

Der luxemburgische AIFM wurde 2016 gegründet und verwaltet mit ca. 30 Mitarbeitern sowohl Single-Funds als auch Multi-Compartment-Strukturen (Umbrellas). Das Dienstleistungsangebot für Vermögensverwalter und deren Kunden umfasst das Portfolio- und Risikomanagement sowie eine erfahrene In-House-Bewertungsfunktion.

Zur Expertise gehört auch die Auflage und Verwaltung von ESG-Fonds mit Klassifizierung nach Art. 8 und Art. 9 SFDR (siehe ESG-Kompetenzen).

Wir bieten ein tiefes Verständnis von Alternative Investments, mit besonderer Expertise in den Assetklassen Infrastruktur, Renewables, Real Estate, Aviation, Hedgefonds und Private Debt. Hinzu kommen umfangreiche Erfahrung und ein tiefes Verständnis für buchhalterische, regulatorische sowie Bewertungs- und Reporting-Fragen.

Sollte eine Fondslösung nicht dem präferierten Produktangebot entsprechen, entwickelt und entwirft die Prime Capital AG maßgeschneiderte Verbriefungslösungen auf der Basis luxemburgischer Verbriefungsgesellschaften. Mehr als 2 Milliarden Euro werden in Multi-Compartment-Gesellschaften gehalten, wobei der Gebrauch der eigenen Prime-Capital-Verbriefungsplattformen eine besonders kurze Time-to-Market ermöglicht.

Zu unseren Kunden zählen interne Asset Management Teams, große Investmentfirmen sowie kleine unabhängige Fondsmanger und Asset Owner, die illiquide Strategien verfolgen.

**Services als Service KVG**

**AIFM-Services im Detail**

- AIFM
- Portfolio Management (Advisor-Modell oder Auslagerung)
- Risikomanagement (Einhaltung von Richtlinien; CSSF-Berichte, Überwachung der Hedging-Effektivität, etc.)
- Vertriebspartner Due Diligence
- Outsourcing Controlling für delegierte Funktionen
- MLRO (RC / RR)
- Vertriebsanmeldungen
- Gebrauchsfertige Fondsstrukturen
- Übernahme von Bestands-Portfolien
- Bewertung

**Reporting Services im Detail**

- AIFMD Reporting
- CSSF/BCL Reporting
- KIID / PRIIPs / TPTs
- Estimates Reporting
- Factsheet Reporting
- Valuation Services
- Allocation/Attribution/Exposure/Performance und andere maßgeschneiderte Berichte
- Datenbank-Berichterstattung (z.B. Bloomberg)

**Operational Support Services im Detail**

- Koordination der Fondsauflegung sowie von Steuer- und Rechtsangelegenheiten einschließlich Jahresabschlussprüfung
- Koordinierung und Überprüfung der NAV- und Fondsberichtsanforderungen
- Verwaltung der Fondsliquidität
- Middle-Office-Funktionen

**Bewertung**

- Interne Bewertungsfunktion für alle Anlageklassen des Privatmarktes, einschließlich Distressed/Recovery-Strategien
- Unabhängig vom Portfoliomanagement

**Strukturierung / Beratung (in Zusammenarbeit mit der Prime Capital AG)**

- Beratung bei Fondsstrukturierung und Prozessaufsatz für die Zielanlegergruppe(n)
- Projektmanagement – von der Auflage neuer Strukturen über Änderungen im Rahmen des Life-Cycle-Managements bis zu Abverkäufen und Liquidationen
- Feeder-Vehikel (Fonds oder Notes/Schuldverschreibungen), die Anlegern mit hohen regulatorischen und/oder steuerlichen Anforderungen den Zugang zum Zielfonds ermöglichen
- Unterstützung bei speziellen Investorenanforderungen (einschließlich Reporting und Anlegerkommunikation)

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus PRIME AIFM LUX S.A. – Erläuterungen**

Nachhaltigkeitsfaktoren sind ein fester Bestandteil der Portfoliomanagement-, Risikomanagement- und Bewertungsprozesse der Prime AIFM Lux S.A.. Die systematische Integration von Nachhaltigkeitskriterien in allen Aspekten des Anlageprozesses trägt zur Erreichung von Anlagezielen und einer Minimierung von Risiken bei. Eine ständige Weiterentwicklung der Integrationsstrategien berücksichtigt das sich ändernde Marktumfeld und ermöglicht eine Anpassung an Best-Practice-Konzepte.

Die Prime Capital Group verfügt über eine Corporate Responsible Investment Policy. Die Richtlinie beschreibt, wie ESG-Erwägungen in unsere Organisationsstruktur auf Strategie- und Steuerungsebene sowie in den Prozess der Anlageentscheidungen und die Kommunikation mit den Anlegern integriert werden.

Detailliertere und maßgeschneiderte Richtlinien für verantwortungsbewusstes Investieren, die Screening-, Integrations- und Engagement-Methoden beschreiben, sind für ausgewählte Geschäftsbereiche und ESG-zentrierte Produkte verfügbar.

Die Prime Capital Group ist seit 2020 Unterzeichner der UN PRI, beteiligt sich aktiv an Diskussionen von ESG-zentrierten Arbeitsgruppen von Branchenverbänden wie des Bundesverbands Alternative Investments e.V., der Alternative Investment Management Association und der Luxembourg Private Equity and Venture Capital Association und ist Mitglied der Bundesinitiative Impact Investing.

Für den Wissensaufbau und die Vermittlung innerhalb der Prime Capital Group wurde ein Nachhaltigkeitsteam sowie ein Nachhaltigkeitsausschuss mit Vertretern aus allen Geschäftsbereichen aufgebaut. Die Gremien sind für die Überwachung der Umsetzung und Einhaltung unserer Richtlinien für verantwortungsbewusstes Investment und ESG (auf Unternehmens- und Geschäftsbereichsebene) verantwortlich. Das Nachhaltigkeitsteam überwacht aufsichtsrechtliche Änderungen, ist die erste Anlaufstelle für externe Initiativen und gibt Leitlinien für die Nutzung externer Daten und Datenanbieter vor. Ein Mitglied des Nachhaltigkeitsteams ist fester Bestandteil unseres Onboarding-Prozesses für neue Geschäftsaktivitäten und neue Produkte. Auf diese Weise können Nachhaltigkeitsaspekte bereits in einem frühen Stadium des Produktentwicklungsprozesses angesprochen werden. Darüber hinaus ist ein Mitglied des Nachhaltigkeitsteams Teil des Investment Oversight Committees, um sicherzustellen, dass ESG-Themen auf Ebene des Investment Committees angemessen berücksichtigt werden.

Die Prime AIFM Lux S.A. hat langjährige Erfahrung in der Verwaltung von Investmentfonds mit dedizierten ESG-Strategien. Seit Einführung der SFDR im Jahr 2021 betreut die Gesellschaft Artikel 9-Fonds und ist hierdurch mit dem regulatorischen Umfeld und dessen Entwicklung vertraut. Innerhalb der letzten Jahre konnte eine umfassende Expertise bezüglich der Umsetzung von regulatorischen Auflagen sowie Investorenbedürfnissen – sowohl im Anlageprozess als auch in der Berichterstattung – aufgebaut werden.

## *Verwahrstellen*





## Unser Verwahrstellenservice

### Individuell und persönlich.

Die BayernLB zählt seit mehr als 30 Jahren zu den leistungsstärksten und erfolgreichsten Verwahrstellen in Deutschland. Mit Erfahrung und Expertise bieten wir unseren Kunden ein lückenloses Leistungsspektrum in höchster Qualität. Unsere Flexibilität ermöglicht uns das individuell und persönlich zu tun, mit einem vollumfänglichen Service der vollständig in München erbracht wird. Interessiert? Kontaktieren Sie uns unter [depotbank@bayernlb.de](mailto:depotbank@bayernlb.de)



Wir finanzieren Fortschritt.

**BAYERNLB**

**Adresse**

**Straße** Brienner Straße 18  
**PLZ** 80333  
**Ort (Land)** München  
**Webadresse** www.bayernlb.de

**Kundenbetreuung / Kontakte**

**Kontakt 1**



**Name** BUCHER  
**Vorname** Melanie  
**Funktion** Spezialistin Vertrieb  
 Verwahrstelle/Depot  
 BayernLB  
**Telefon** +49 89 2171 21733  
**email** melanie.bucher@  
 bayernlb.de  
**Team** 21

**Kontakt 2**



**Name** FEDERHOFER  
**Vorname** Leonhard  
**Funktion** Spezialist Vertrieb  
 Verwahrstelle/Depot  
 BayernLB  
**Telefon** +49 89 2171 24133  
**email** leonhard.federhofer@  
 bayernlb.de  
**Team** 21

**Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung**

**Die BayernLB Kundenbetreuung - Ihr direkter Kontakt – wir sind für Sie da!**

Die BayernLB verfügt über einen zweistufigen Betreuungsprozess. Unseren Kunden steht ein fester Kundenbetreuer zur Seite, der die Kundenbeziehung als Ganzes betreut und Ihnen als erster Ansprechpartner zur Verfügung steht. Daneben gibt es für die verschiedenen Produkte jeweils Spezialisten, die bei Bedarf vom Kundenbetreuer hinzugezogen werden. Persönliche und feste Ansprechpartner sind die Basis einer guten Zusammenarbeit, kein Call-Center, keine Warteschleife. Ihre persönlichen Ansprechpartner betreuen Sie nicht nur während der Auflage eines Fonds, sondern stehen Ihnen auch anschließend gerne für alle Ihre Anliegen rund um Ihren Spezialfonds zur Verfügung

**Auftritt**

	Deutschland
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1989
<b>Anzahl Standorte</b>	1
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	141 (einschließlich Direktanlagen)
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	94
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	39
<b>Anzahl der Master KVGEn, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	6

## Zielkundengruppen (semi-)institutionell

Kreditinstitute, Sparkassen, Bausparkassen	✓
Versicherungen	✓
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK, Versorgungswerke etc.)	✓
Unternehmen	✓
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓
Kirchliche Einrichtungen	✓
Öffentliche Hand	✓
Publikumsfonds	✓
CTA's	✓

## Unternehmen

Die BayernLB ist als fokussierte Spezialbank wichtiger Investitionsfinanzierer für die bayerische und deutsche Wirtschaft. Wir haben uns dem Fortschritt verpflichtet. Unsere Kunden – Unternehmen, Sparkassen, institutionelle Investoren und die öffentliche Hand – stehen im Mittelpunkt unseres nachhaltigen Handelns. Als stabile und finanzstarke Bank mit internationalem Wirkungskreis arbeiten wir effizient und denken langfristig.

Wir besitzen langjährige Erfahrung und tiefgehende Kenntnisse der Branchen, in denen unsere Kunden tätig sind. Wir verstehen deren unternehmerische Herausforderungen für die Zukunft, bieten passende Lösungen und sind Gesprächspartner auf Augenhöhe – immer verlässlich und vertrauensvoll in der Zusammenarbeit.

### Unsere Leistungen

- Wir haben die Zukunftssektoren im Blick. Besonders gut kennen wir uns mit Mobilität, Energie, Technologie, Bau, Grundstoffen, Maschinen- und Anlagenbau aus. Speziell Unternehmen aus diesen Branchen begleiten wir als Investitionsfinanzierer bei der erfolgreichen Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle.
- Als Immobilienfinanzierer bieten wir eine 360 Grad-Kompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette im Immobiliengeschäft – und in zahlreichen Assetklassen. Neben hoher Expertise zeichnen uns eine umfassende Betreuung und das tiefe Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden aus.
- Wir sind Zentralbank der Sparkassen in Bayern und seit Jahrzehnten bewährter Partner von Sparkassen im Freistaat und in ganz Deutschland. Unsere über Jahrzehnte gewachsene Verbindung ist geprägt von Leistungsfähigkeit, Professionalität und Verlässlichkeit.
- Wir überzeugen Banken, Versicherungen oder Pensionskassen mit Know-how und den passenden Angeboten für ihre Finanzierungs- und Anlagewünsche. Das ist die Basis für unsere engen und langjährigen Beziehungen zu Finanzinstitutionen.
- Wir verschaffen der öffentlichen Hand Gestaltungsspielraum. Mit unseren Finanzlösungen sind wir Hausbank des Freistaats Bayern sowie zuverlässiger Partner von Ländern, Kommunen sowie öffentlichen Unternehmen.
- Wir sind mit unserem Förderinstitut BayernLabo unverzichtbar für die Wohnbauförderung im Freistaat und Marktführer bei Krediten an bayerische Kommunen.

### Unsere Konzerntöchter

- Die DKB bietet ihren mehr als 5,3 Millionen Kunden als TechBank ein herausragendes Kundenerlebnis und hervorragende digitale Lösungen.
- Mit unseren Asset-Management-Gesellschaften BayernInvest und Real I.S. stellen wir unseren Kunden vielfältige Möglichkeiten für nachhaltige Kapitalanlagen bereit.

### Unsere Anteilseigner

- Freistaat Bayern (rd. 75%)
- Sparkassenverband Bayern (rd. 25%)

### Vor Ort für unsere Kunden

- Deutschland: Hauptsitz München, Nürnberg, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg, Berlin, Leipzig
- Europa: Niederlassungen Amsterdam, London, Mailand, Paris
- Amerika: Niederlassung New York
- German Centre: Shanghai

**Services als Verwahrstelle**

**Was spricht für die BayernLB als Verwahrstelle?**

Die BayernLB gehört lt. BVI-Statistik (30.06.2023) zu den Top 10 der Verwahrstellen für Wertpapier-Spezialfonds in Deutschland und betreut aktuell ein Volumen Asset unter Verwahrstelle von rund 41 Mrd. EUR. Bei den mehr als 135 Spezialfonds, die durch uns betreuten werden, handelt es sich bei über 50 Mandaten um Master-KVG Strukturen mit bis zu 10 Segmenten. Wir zählen derzeit große namhafte Versicherungsunternehmen, Sparkassen, Bausparkassen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Versorgungswerke, Stiftungen, Unternehmen, kirchliche Einrichtungen, die Öffentliche Hand sowie CTA´s zu unseren Kunden. Die BayernLB verfügt zudem über eine hohe Kernkapitalquote und ein hervorragendes Rating.

Wir sind groß genug, um unseren Kunden ein lückenloses Leistungsspektrum in höchster Qualität anzubieten und schlank genug, um dies individuell und persönlich zu tun. Wir betrachten es als Stärke eine mittelgroße Verwahrstelle/Depotbank zu sein. Unser Serviceangebot ist modular aufgebaut - sie zahlen nur das was sie benötigen oder in Anspruch nehmen. Langjährige Geschäftsbeziehungen mit zufriedenen Kunden, im Schnitt seit über 20 Jahren, sprechen für sich.

**Unsere Basisleistungen als BayernLB Verwahrstelle für Sie sind:**

- Verwahrung und Verwaltung von Sondervermögen
- Ausgabe und Rücknahme von Anteilsscheinen
- Anteilspreisermittlung
- Kontrollfunktion als Verwahrstelle zu den gesetzlich und vertraglichen Anlagegrenzen, Marktgerechtigkeit und ausländisches Lagerstellenscoring
- Verursachungsgerechte Transaktionsentgelte & länderabhängige Verwahrentgelte
- Abwicklung von Fondstransaktionen in ca. 50 Ländern
- Abwicklung von Ertragsausschüttungen
- Flexible Auftragsplatzierung/Ordererteilung über den Handel der BayernLB oder über den Weg des Drittbank-Clearings
- Derivate Clearing

**Unsere Zusatzleistungen umfassen:**

- Quellensteuerservice (Vorabbefreiung, Ermäßigung, Rückerstattung)
- HV-Service (Proxy Voting oder Bestellung und Versand von Eintrittskarten gemäß Kundenweisung für das In- und Ausland)
- CLS – Continuous Linked Settlement (Lösung zur Eliminierung des Erfüllungsrisikos bei Devisenhandelsgeschäften)
- Kundenportal & Reporting (digitale Bereitstellung von Belegen und Depotübersichten etc. im Kundenportal oder individuelle Reports mit der DPG als Partner)
- Wertpapierleihe (zusätzliche Erträge durch das Verleihen von Wertpapieren im Fonds)
- Auf Wunsch ist die BayernLB auch Ihr Handelspartner (Geschäftsabschluss direkt über unseren Handel möglich für Wertpapiere, FX, Derivate ...)

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	Nein, aber unsere Konzern KVG BayernInvest
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus BayernLB – Erläuterungen**

**Die BayernLB - aus Überzeugung nachhaltig!**

Für die BayernLB ist Nachhaltigkeit nicht nur ein kurzfristiger Trend, sondern bereits seit 25 Jahren eine Verpflichtung. Systematisch und konsequent setzen wir uns mit den Herausforderungen einer nachhaltigen Entwicklung unserer Welt, der unserer Kunden und unseres Konzerns auseinander, was z.B. durch die nennenswerte Erhöhung ESG-konformer Finanzierungen oder Fokussierung auf Kundengruppen mit positivem ESG Beitrag zu einer nachhaltig geprägten Entwicklung führt. Die BayernLB richtet sich somit klar auf Nachhaltigkeit aus.

Die BayernLB verpflichtet sich zu rechtmäßigem, ethischen, verantwortungsvollem und nachhaltigem unternehmerischen Handeln. Wir tun dies aus eigener Überzeugung und aufgrund politischer und/oder gesetzlicher Vorschriften, welche für die BayernLB allerdings immer nur den Mindeststandard vorgeben. Beispiele für wesentliche politische und/oder gesetzliche Vorschriften zum Thema Nachhaltigkeit sind das Pariser Klimaabkommen, die EU-Taxonomie-Verordnung, die bayerische und die deutsche Nachhaltigkeitsstrategie und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz.

Innerhalb der BayernLB selber bilden der Verhaltenskodex, die Nachhaltigkeits- und Umweltpolitik, die Nachhaltigkeitsstrategie, die Leiplanken der Transformation sowie weitere interne Vorgaben das normative Fundament des Nachhaltigkeitsmanagements der BayernLB. Diese helfen der BayernLB somit, durch einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess die politischen und gesellschaftlichen Vorgaben und Ziele umzusetzen und zu erreichen.

Unsere Kunden profitieren dabei von einem ganzheitlichen Beratungsansatz bei der Begleitung ihrer Transformation und bei der Entwicklung nachhaltiger Innovationen. Dabei decken wir das gesamte Spektrum an wettbewerbsfähigen ESG-Produkten rund um Finanzierung, Kapitalanlagen und weiteren Dienstleistungen ab.

Alle Informationen zu Nachhaltigkeit in der BayernLB finden sich gebündelt auf unserer Homepage, auf der auch alle Publikationen mit Nachhaltigkeitsbezug veröffentlicht werden: [bayernlb.de/csr](http://bayernlb.de/csr)

Ratingagentur	Stand	Rating	Bewertungsskala
<b>ISS ESG</b>	02/2022	C+ Prime Status	A+ bis D- gut bis schlecht
<b>Moody's ESG Solutions</b>	03/2023	52	0 bis 100 schlecht bis gut
<b>Morningstar Sustainalytics</b>	08/2022	23,6 (ESG Risk Rating)	0 bis 40+ gut bis schlecht
<b>MSCI</b>	01/2023	A	AAA-CCC gut bis schlecht
<b>Sustainable Fitch</b>	08/2023	3	1 bis 5 gut bis schlecht

Stand 01.01.2024: ESG-Ratings sind nicht von der BayernLB beauftragt. Falls als relevant eingestuft, sollten sich Investoren direkt bei der jeweiligen ESG-Ratingagentur über deren aktuelles BayernLB ESG-Rating und dessen Aussagekraft erkundigen. Das aktuellste Rating findet sich jeweils auf der Homepage der BayernLB: [www.bayernlb.de/csrrating](http://www.bayernlb.de/csrrating)



## CACEIS BANK S.A., GERMANY BRANCH

### Adresse

<b>Straße</b>	Lilienthalallee 36
<b>PLZ</b>	80939
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	www.caceis.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Schepp
<b>Vorname</b>	Daniel
<b>Funktion</b>	Deputy Head of Sales
<b>Telefon</b>	089-5400-3320
<b>email</b>	daniel.schepp@caceis.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

- ein zentraler Ansprechpartner für alle Themen
- definierte Vertretungsregelung
- direkter Zugang zum Senior Management der Bank
- regelmäßige Service-Review-Meetings und Kundenzufriedenheitsbefragungen (kontinuierlicher Verbesserungsprozess)

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Belgien, Brasilien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Hong Kong, Irland, Italien, Kanada, Kolumbien, Luxemburg, Niederlande, Mexiko, Schweiz, Spanien

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	2008	2005
<b>Anzahl Standorte</b>	2	18
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>		
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	450	7000
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	75	

### Unternehmen

CACEIS ist die Asset-Servicing-Bankengruppe von Crédit Agricole und Santander, die für Vermögensverwalter, Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds, Banken, Private-Equity- und Immobilienfonds, Makler und Firmenkunden tätig ist. Mit Niederlassungen in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien bietet CACEIS eine breite Palette von Dienstleistungen wie etwa Trade Execution, Clearing, Devisen-Services, Wertpapierleihe, Custody Services, Verwahrstellen- und Fonds-administrations-Services, Transfer Agency, Fonds-Distributions-Support, Middle-Office Outsourcing sowie Emittenten-Services. Mit €4,7 Billionen Assets under Custody und €3,3 Billionen Assets under Administration ist CACEIS führend in Europa im Bereich Asset Servicing und einer der bedeutendsten Akteure weltweit (Zahlen zum 31. Dezember 2023).

**Services als Verwahrstelle**

Als voll lizenzierte Verwahrstelle erfüllt CACEIS vollumfänglich die regulatorischen Anforderungen der AIFMD und die lokalen Vorschriften der Länder, in denen die Bank vertreten ist (Belgien, Brasilien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Hong Kong, Irland, Italien, Kanada, Kolumbien, Luxemburg, Niederlande, Mexiko, Schweiz, Spanien) und verfügt über alle erforderlichen Lizenzen, um die entsprechenden Aktivitäten in diesen Ländern durchzuführen. CACEIS selbst unterliegt allen aufsichtsrechtlichen Vorschriften (CRD4), insbesondere Solvency (Basel 3) und den Liquiditätsgrundsätzen (LCR) und hält diese ein.

CACEIS ist eine internationale Bankengruppe, die sämtliche Back-Office-Leistungen in allen Anlageklassen anbietet. Die mit einer soliden IT-Infrastruktur ausgestattete Unternehmensgruppe bietet ihren Kunden, darunter institutionelle Anleger, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Banken, Broker und Unternehmen, innovative Lösungen in den Bereichen Execution, Clearing, Custody, Verwahrstellenfunktion sowie Fondsadministration an. Als Spezialist für die Auslagerung operativer Prozesse schafft die CACEIS-Gruppe ein Umfeld, das es den Kunden ermöglicht, ihre eigenen Ziele zu erreichen.

Mit einem innovativen Produktangebot, das stets den Marktansätzen sowie den regulatorischen Anforderungen entspricht, ist die CACEIS-Gruppe ein führendes europäisches Unternehmen, das Verwahrstellen- und Fondsadministrations-Services anbietet. Bei ihrer Geschäftstätigkeit erzielt CACEIS regelmäßige Zuwachsraten hinsichtlich Vermögenswerten, Kunden und geografischer Abdeckung.

CACEIS profitiert von der Unterstützung seines langjährigen Gesellschafters Crédit Agricole SA sowie von Santander. Ende 2019 erwarb die in Spanien führende Bank eine Beteiligung und brachte ihre vollständigen Dienstleistungen im Wertpapierbereich für institutionelle Anleger in Spanien und Lateinamerika (Brasilien, Mexiko und Kolumbien) in CACEIS ein. Durch diese Transaktion wurden CACEIS und Santander Securities Services (S3) zu einem führenden Global Player vereint, der Dienstleistungen für internationale institutionelle Kunden erbringt.

Mit der Integration der KAS BANK im Jahr 2020 wurde eine weitere große Transaktion zur internationalen Entwicklung abgeschlossen, die die Position von CACEIS in den Niederlanden, in Deutschland und im Vereinigten Königreich stärkt und das Spektrum der angebotenen Dienstleistungen für Unternehmen aus den Bereichen Pensionsfonds, Versicherungen und Asset Management erweitert.

2023 hat CACEIS den Kauf der europäischen Asset-Servicing-Aktivitäten von RBC Investor Services und des zugehörigen malaysischen Exzellenzzentrums abgeschlossen. Mit dieser Transaktion gewinnt CACEIS eine breitere internationale Abdeckung und ein erweitertes Angebot für alle seine Kunden. Über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg stärkt CACEIS seine führende Position im europäischen Asset Service.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	
<b>ESG-Research – extern</b>	✓

## Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus CACEIS BANK S.A. – Erläuterungen

Für CACEIS ist der soziale, gesellschaftliche und ökologische Ansatz eine Quelle der Wertschöpfung in einem sich verändernden Umfeld. Es steht im Einklang mit der CSR-Strategie der Crédit Agricole Group, einem führenden Anbieter von Klimafinanzierungen. Als Schlüsselement zur Sicherstellung der Einhaltung der Geschäftsethik unterstützt CACEIS die Kunden bei der Antizipation und dem Management ihrer Risiken im Rahmen von gesetzlichen, regulatorischen und arbeitsrechtlichen Vorschriften, die ihre verschiedenen Aktivitäten regeln.

Als verantwortungsbewusster Arbeitgeber ist CACEIS den Mitarbeitenden gegenüber verpflichtet und verfolgt eine Sozialpolitik, die auf die Unterstützung strategischer Fragen und Unternehmensumwandlungen ausgerichtet ist. Durch die Förderung von Vielfalt, Gerechtigkeit und Lebensqualität am Arbeitsplatz bekräftigt CACEIS sein Engagement für die Gesellschaft. Schließlich sind die Mittel, die für ihr Handeln eingesetzt werden, umweltfreundlich. Im Januar 2019 bekräftigt die CACEIS Bank Ihr Engagement für die Werte Kundennähe, Verantwortung und Solidarität in einem Verhaltenskodex. Ende 2023 haben deutsche CACEIS Mitarbeitende gemeinsam mit Kunden während der Baumpflanzungssaison etwa 1.200 Bäume gepflanzt – ein Projekt zur Nachhaltigkeit und des gesellschaftlichen Engagements von CACEIS in Deutschland, dass auch künftig fortgesetzt werden soll.

Die CACEIS Bank S.A., Germany Branch, wurde 2020 von der Ratingagentur TELOS für den Bereich Nachhaltigkeit mit der Note „AA“ (sehr gut) bewertet. Als erste Verwahrstelle in Deutschland hat sich CACEIS dieser umfassenden Bewertung im Bereich Nachhaltigkeit unterzogen. Laut der Bewertung von Telos nimmt die deutsche CACEIS Niederlassung damit als innovativer Anbieter eine Vorreiterrolle auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit ein.

Bereits 2017 verabschiedete die Crédit Agricole-Gruppe eine Ethik-Charta, die ihre Werte Kundennähe, Verantwortung und Solidarität unterstreicht und ihre Verpflichtungen, Identität und Handlungsprinzipien bekräftigt. CACEIS möchte das eigene Engagement für die Werte Kundennähe, Verantwortung und Solidarität mit einem Verhaltenskodex bekräftigen. Dieser Kodex, der in 5 Sprachen vorliegt und online auf der Website von CACEIS eingesehen werden kann, bildet die Grundlage für ethisches und professionelles Verhalten, das von allen Mitarbeitenden erwartet wird, unabhängig von ihrer Funktion innerhalb der Gruppe. Es wurde so konstruiert, dass es dem täglichen Verhalten so nahe wie möglich kommt.

Es präsentiert und veranschaulicht die Situationen, denen sich jeder stellen kann. Dazu gehören die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten, soziale, ökologische und gesellschaftliche Verantwortung, Verpflichtungen zur Korruptionsprävention und ganz allgemein die Einstellung zur Einhaltung der geltenden Gesetze zum Schutz des Images und der Reputation der Gruppe.



## DEKABANK DEUTSCHE GIROZENTRALE

### Adresse

**Straße** Mainzer Landstraße 16  
**PLZ** 60325  
**Ort (Land)** Frankfurt am Main  
**Webadresse** [www.deka.de](http://www.deka.de), [www.deka-institutionell.de](http://www.deka-institutionell.de)

### Kundenbetreuung / Kontakte



**Name** Bednarz  
**Vorname** Dirk  
**Funktion** Vertrieb / Kundenbetreuung Investment Services  
**Telefon** (069) 7147 - 8390  
**email** Dirk.Bednarz@deka.de



**Name** Groll  
**Vorname** Markus  
**Funktion** Vertrieb / Kundenbetreuung Investment Services  
**Telefon** (069) 7147 - 7044  
**email** Markus.Groll@deka.de

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Wir verfolgen einen individuellen, ganzheitlichen Ansatz und bieten Ihnen eine umfassende Betreuung aus einer Hand. Sie haben eine persönliche, deutschsprachige Kundenbetreuung, die sich um alle Ihre Belange kümmert; diese arbeitet eng zusammen mit den Expertinnen und Experten der Verwahrstelle und Abwicklung. Weiterhin stellt diese auf Wunsch gerne den Kontakt zu unseren Expertenteams aus den Bereichen Regulatorik, Steuern, Recht oder ESG her. Bei der Deka legen wir höchsten Wert auf die Kunden- und Serviceorientierung unserer Mitarbeitenden. Dabei stehen Sie als Kundin oder Kunde im Mittelpunkt.

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

Luxemburg

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1962	1962
<b>Anzahl Standorte</b>	1	2
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	227	291
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	192	233
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	82	85

Zielkundengruppen (semi-)institutionell

		Anteil an AUA (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	27,6	27,8
Versicherungen	✓	6,1	6
Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.)	✓	14,4	14,1
Unternehmen	✓	2,3	2,4
SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.)	✓	14,3	14,1
Kirchliche Einrichtungen	✓	5,1	4,6
Stiftungen	✓	4,4	4,4
Öffentlicher Sektor	✓	1,1	1,2
Sonstige	✓	24,7	25,4
<b>Gesamt</b>		<b>100</b>	<b>100</b>

**Unternehmen**

Die DekaBank ist eine der führenden Verwahrstellen Deutschlands als zentraler Ansprechpartner für institutionelle Investoren, Banken, Versicherungen, Pensionsfonds, Asset Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften. Die feste Verankerung im größten europäischen Finanzverbund bildet das solide Fundament der DekaBank. Unser Ziel ist es, optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden einzugehen – mit hochspezialisierten Teams, in denen wir unsere Kompetenz und unser Fachwissen für unterschiedliche Investorengruppen konzentrieren.

Wir bieten ein breites Spektrum an Leistungen, die den Investmentprozess unterstützen. Im Verwahrstellengeschäft verfügen wir über einen langjährigen Erfahrungsschatz. Seit 1962 verwahrt die DekaBank nationale und internationale Assets im Wertpapierbereich sowohl für Publikums- als auch für Spezialfonds. Zuverlässigkeit und Servicequalität für unsere Kundinnen und Kunden stehen bei uns stets an erster Stelle.

Darüber hinaus agiert die DekaBank auch als Depotbank, wo sie ihre institutionellen Kunden beispielsweise durch die Online-Plattform „Deka Easy Access“ (DEA) bei der Steuerung der Direktanlagen unterstützt.

Als Vollanbieter entlang der gesamten Wertschöpfungskette stellen unsere Kundenbetreuer sehr gerne den Austausch mit den Fachabteilungen aus Regulatorik, Steuer, Recht, ESG, KVG oder Asset Management her.

Wir bieten eine hohe Solidität durch sehr gute Eigenkapitalausstattung. Zudem erhalten wir regelmäßig positive Bewertungen von den international führenden Ratingagenturen. Die ausgezeichnete Reputation der DekaBank sowie der Deka-Gruppe wird getragen durch ein konsequentes Compliance-System, ein effizientes Risiko-Controlling und hohe Ethikstandards. Eine nachhaltige Ausrichtung ist zudem tief in der Geschäftsstrategie und den Leitsätzen der Deka-Gruppe verankert.

**Verwahrstelle auch für Alternative Assets**

Alternative Anlagen können für Anleger eine interessante Gelegenheit zur Diversifizierung ihrer Portfolios bieten, die Auswirkungen der Marktvolatilität dämpfen und ihnen dabei helfen, ihre langfristigen Anlageziele zu erreichen, selbst in Zeiten der Marktunsicherheit.

Laut einer Studie von PwC werden alternative Anlageklassen – insbesondere Sachwerte, Private Equity und Private Debt – bis 2025 in Summe rund 21 Billionen US-Dollar erreichen und somit ihr Volumen mehr als verdoppeln, was etwa 15 Prozent des weltweit verwalteten Vermögens entspricht.

Die Administration von Alternativen Assets für institutionelle Investoren ist ein herausfordernder Prozess, der eine sorgfältige Planung und Umsetzung erfordert. Die DekaBank verwahrt neben klassischen Asset-Klassen auch Direkt-Investments in Immobilien, Private Debt oder Private Equity.

Die Verwaltung dieser Vermögenswerte erfordert das Vorhandensein von Spezialisten mit Know-how, um Transparenz, Compliance sowie Effizienz sicherzustellen. Hierfür ist ein hohes Maß an Fachwissen und Engagement notwendig, um die Möglichkeiten, die diese Anlagen bieten, optimal nutzen zu können. Gleichzeitig sollten die Risiken minimiert und die regulatorischen Anforderungen erfüllt werden.

Darüber hinaus setzt die Blockchain-Technologie und die daraus resultierenden Potenziale für Krypto- bzw. digitale Assets & Co. neue Standards, wodurch das Anlageuniversum verändert wird. Laut der Beratungsgesellschaft zeb soll der Markt für digitale Assets allein in Deutschland bis 2024 um mehr als 600 Prozent wachsen.

Die DekaBank stellt sich den zukünftigen Herausforderungen und hat zahlreiche Aktivitäten initiiert. So wurde z. B. die SWIAT GmbH gegründet, um neue Branchenstandards in der Wertpapierabwicklung via Blockchain zu setzen. Die Krypto-

verwahrlizenz wurde ebenfalls beantragt, und es wird an einer Kryptoverwahrlösung für institutionelle Kunden gearbeitet. Für das Engagement der Deka in dem Bereich wurde die Bank als „Champion der digitalen Transformation“ ausgezeichnet. Sie bietet ihren Kunden Zukunftssicherheit bei allen Themen rund um die Digitalisierung, was sich auch in der Nominierung zum „CIO des Jahres“ gezeigt hat.

Aufgrund dieses hohen Engagements in der Digitalisierungsstrategie ist es ein definiertes Ziel der Deka Verwahrstelle, den aktuell hohen manuellen Aufwand bei der Administration von Alternative Assets auf einen automatischen Prozess mit minimalen Interaktionen weiterzuentwickeln.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>	✓	<b>TM (Transition Management)</b>	✓
<b>Asset Allocation Beratung</b>	✓	<b>Kapitalmarkt - Research</b>	✓
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>	✓	<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

<b>Unterzeichner der UN PRI</b>	✓
<b>Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen</b>	✓
<b>ESG-Research – intern / proprietär</b>	✓
<b>ESG-Research – extern</b>	✓
<b>Eingesetzte Kriterien</b>	Ausschlusskriterien, Best-in-Class, Engagement

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus DEKABANK DEUTSCHE GIROZENTRALE – Erläuterungen**

Das Thema Nachhaltigkeit ist seit 2015 fest im Kern der Deka-Gruppe verankert, als Teil unserer Geschäftsstrategie. Von der Personalführung über Menschenrechte bis hin zu Compliance und Datenschutz – in der gesamten Unternehmensführung legen wir großen Wert auf die verschiedenen Prinzipien der Nachhaltigkeit. Dazu kommt der Bereich der Produkte: Auch hier ist Nachhaltigkeit ein elementares Thema. Klare Prinzipien geben uns den Rahmen für unsere Fonds und Finanzierungen vor.

Ankerpunkt unseres Angebots ist die Beratung von institutionellen Kunden zu einer nachhaltigen Ausrichtung ihres Portfolios. Umfassend berät die Deka zum Beispiel bei der Definition individueller Nachhaltigkeitskriterien, der Festlegung des Anlageuniversums oder bei der Optimierung bestehender Portfolios und hilft dabei, den passenden Umsetzungsweg zu finden.

Die DekaBank bietet den Kundinnen und Kunden der Verwahrstelle und Depotbank ein von der KVG unabhängiges ESG-Reporting in verschiedenen Levels an.



Quelle:

THE USE BY DekaBank Deutsche Girozentrale ("Deka") OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF Deka BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI. Stand Nachhaltigkeitsratings: MSCI: 10.06.2022 (AAA bis CCC; Peer Group: Asset Management & Custody Banks); Sustainalytics: 30.11.2022 (0-40+; Peer Group: Asset Management & Custody Services); ISS-ESG: 23.08.2023 (A+ bis D-); Peer Group: Financials/Public & Regional Banks; Further Details: <https://www.deka.de/deka-gruppe/unsere-verantwortung/wie-wir-nachhaltigkeit-leben/nachhaltigkeitsberichte--ratings>



## „Wir wollen der Serviceführer in Deutschland sein“

**Auch wenn das Geschäft meist eher im Hintergrund läuft: An der Verwahrstelle führt für institutionelle Investoren kein Weg vorbei. Dirk Bednarz, Business Development Investment Services, und Markus Groll, Kundenbetreuer im Investment Service, erläutern im Interview, warum Alternative Assets stark an Bedeutung gewinnen und wie die Deka im zunehmenden Wettbewerb der Verwahrstellen punkten will.**

***Herr Bednarz, Herr Groll, welchen Trend sehen Sie aktuell im Markt für Verwahrstellen?***

**Dirk Bednarz:** Ein wichtiger Trend ist die deutlich gestiegene Nachfrage der institutionellen Investoren nach Alternative Assets. Sie können für Anleger eine interessante Gelegenheit zur Diversifizierung ihrer Portfolios bieten, die Auswirkungen der Marktvolatilität dämpfen und ihnen dabei helfen, ihre langfristigen Anlageziele zu erreichen, selbst in Zeiten der Marktunsicherheit. Einer Studie von PwC zufolge werden alternative Anlageklassen – insbesondere Sachwerte, Private Equity und Private Debt – bis 2025 in Summe rund 21 Billionen US-Dollar erreichen und somit ihr Volumen mehr als verdoppeln. Das sind etwa 15 Prozent des weltweit verwalteten Vermögens.

**Markus Groll:** Wir sind der festen Überzeugung, dass Alternative Assets unabhängig von der Zinslandschaft ein wichtiger Baustein im Portfolio institutioneller Anleger sein sollten. Viele Investoren müssen die Verpflichtungen, die sie gegenüber ihren Kundinnen und Kunden haben, erfüllen. Und Alternatives bieten die Chance auf höhere Erträge gegenüber klassischen Anlageklassen.

**Dirk Bednarz:** Die Kapitalverwaltungsgesellschaften finden mit uns den geeigneten Geschäftspartner. Neben klassischen Anlageklassen und Direktanlagen sind wir seit langem in der Lage, auch Direktinvestments in Alternative Assets wie Immobilien, Private Equity und Loans zu verwahren. Und das in der von uns gewohnt zuverlässigen Qualität.

***Aber der administrative Aufwand dürfte bei alternativen Anlagen deutlich höher als bei liquiden Assets sein. Was gilt es besonders zu beachten?***

**Markus Groll:** Die Administration von Alternative Assets für institutionelle Investoren ist in der Tat ein herausfordernder Prozess, der eine sorgfältige Planung und Umsetzung erfordert. Die Verwaltung dieser Vermögenswerte erfordert ein hohes Maß an Fachwissen, zum einen um die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, und zum anderen, um Transparenz, Compliance und Effizienz sicherzustellen. All das können wir bieten.

***Doch der Wettbewerb der Verwahrstellen hierzulande ist ja durchaus umkämpft. Wie kann die Deka hier überzeugen?***

**Markus Groll:** Die Argumente, zur Deka zu kommen, sind im Grunde die gleichen wie bei den klassischen Assets. Wir punkten vor allem mit unserem besonderen Kundenbetreuungsmodell: Wir bieten die Services und Dienstleistungen – anders als viele Mitbewerber – nahezu komplett aus Deutschland und zu Teilen aus Luxemburg heraus. Das bedeutet auch in deutscher Sprache, was gerade für kleinere Häuser beziehungsweise Institutionen einen wichtigen Mehrwert liefert und entsprechend sehr geschätzt wird. Viele unserer institutionellen Kunden verwalten ein Vermögen zwischen 200 Millionen und 4 Milliarden Euro und haben nicht ausreichende Ressourcen, um Spezialisten zur Übersetzung der ausführlichen und hochgradig technischen Reportings zu beschäftigen.

**Dirk Bednarz:** Natürlich beinhaltet unser Angebot die komplette Bandbreite an regulatorischen Kontrollfunktionen über Wertpapierabwicklung bis zum Reporting. Aber der persönliche Kontakt zwischen Investor und Ansprechpartner der Verwahrstelle wird häufig unterschätzt. Zu Unrecht.

***Welche Rolle spielt die Größe der Deka im zunehmenden Wettbewerb?***

**Dirk Bednarz:** Eine große Rolle, denn in einem Umfeld stetig wachsender regulatorischer Anforderungen und zunehmender Produktkomplexität werden solide Partner immer wichtiger. Die Verwahrstelle der Deka bietet Kontinuität und Verlässlichkeit. Mehr als 55 Jahre Erfahrung und über 290 Milliarden Euro verwahrte Assets machen unser Haus zu einer der führenden deutschen Verwahrstellen.

**Markus Groll:** Für unsere Kunden ist es außerdem wichtig, dass wir als großes Haus den Zugriff auf verschiedene Ressourcen ermöglichen können. Wer also Unterstützung bei gewissen Fragestellungen zu Rechtsthemen, volkswirtschaftlichem Ausblick, Asset Management oder beispielsweise ESG benötigt, kann sich jederzeit an uns wenden, und wir vermitteln die entsprechenden Experten hier im Haus.

***Erheben Sie den Anspruch der Marktführerschaft?***

**Dirk Bednarz:** Nein, wir wollen der Serviceführer in Deutschland sein. Unser Betreuungsangebot ist wirklich gut. Wir sind sehr nah am Kunden dran, denn als deutsches Haus verstehen wir die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden auf dem deutschen Markt und gehen daher die berühmte „Extrameile“. Das bedeutet, dass wir über das vereinbarte Leistungsspektrum hinaus sehr partnerschaftlich mit den Fragen und Anliegen unserer Auftraggeberinnen und Auftraggeber umgehen. Und die Zahlen geben uns recht, dass wir mit unserem Ansatz, der höchste Priorität auf Kommunikation und erstklassigen Service legt, auf dem richtigen Weg sind.

**Wie lässt sich das in Zahlen ausdrücken?**

**Markus Groll:** Konkrete Zahlen veröffentlichen wir nicht. Aber wir sind mit unserer Verwahrstelle sehr erfolgreich. 2022 war hinsichtlich des Neugeschäftes das beste Jahr seit Bestehen der Verwahrstelle, und auch mit der Entwicklung 2023 sind wir sehr zufrieden. Seit 2018 hat sich das Gesamtvolumen in Spezialfonds in der Verwahrstelle der Deko ungefähr verdoppelt.

**Welche Bedeutung hat das Pricing im Wettbewerb?**

**Markus Groll:** Der Preis spielt für die Vergabe von Mandaten immer noch eine große Rolle, auch weil sich der Mehrwert einer Verwahrstelle nicht so klar in Kennzahlen abbilden lässt wie beispielsweise beim Asset Management. Ausschlaggebend ist aber vor allem die Transparenz. Die Investoren als Kunden wollen verstehen, wofür sie einen Preis bezahlen. Und wir sind sehr transparent, was unser Pricing angeht. Wir weisen unsere Kosten genau aus, und auch die externen Kosten, denn wir arbeiten ja mit einem globalen Custodian zusammen, der unter anderem den Zugang zu über 70 internationalen Märkten ermöglicht. Diese Transparenz kommt sehr gut an.

**Wir hatten eingangs über Trends im Verwahrstellen-Geschäft gesprochen. Welche Rolle spielt das Thema Digitalisierung?**

**Markus Groll:** Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Das Verwahrgeschäft wird sich in den kommenden Jahren komplett verändern, weil insbesondere die Blockchain-Technologie sehr viele Möglichkeiten bietet und die Aspekte Sicherheit, Handelbarkeit und Kosten verbessert. Die Abwicklung und Verwahrung werden effizienter. Darüber hinaus setzt die Blockchain-Technologie und die daraus resultierenden Anwendungen für Krypto-Assets bzw. digitale Assets & Co. neue Standards und verändert das Anlageuniversum.

**Dirk Bednarz:** Unser Haus hat die Potenziale der neuen Technologien schon früh erkannt und entsprechende Lösungen entwickelt. Zu nennen ist hier vor allem die Blockchain-basierte Plattform SWIAT (Secure Worldwide Interbank Asset Transfer), die internationale Wertpapierabwicklung in Echtzeit ermöglicht und einen neuen Branchenstandard setzt. Es geht hier um ein globales Netzwerk für digitale Assets, traditionelle Wertpapiere sowie digitale Services.

**Markus Groll:** Außerdem haben wir einen Antrag auf die Krypto-Verwahrlizenz bei der BaFin gestellt. Damit können wir unseren Kundinnen und Kunden eine sichere, regulatorisch konforme und zuverlässige Plattform für die Verwahrung von Kryptowerten auf Basis der Blockchain-Technologie zur Verfügung stellen. Die Verwahrlizenz bildet quasi die Grundlage, um Kunden im Bereich der Krypto-Assets zu begleiten.

**Wo steht die Deka Verwahrstelle in ein paar Jahren? Was können Kundinnen und Kunden in der Zukunft erwarten?**

**Markus Groll:** Die Deka wird sich auch den zukünftigen Herausforderungen stellen und weitere Aktivitäten initiieren. Aufgrund des hohen Engagements in der Digitalisierungsstrategie ist es unser definiertes Ziel, den aktuell hohen manuellen Aufwand bei der Administration von Alternative Assets auf einen automatischen Prozess mit minimalen Interaktionen weiterzuentwickeln.

**Dirk Bednarz:** Wir versuchen immer mit einem gewissen Weitblick zu agieren. Unsere Kundinnen und Kunden müssen sich keine Gedanken machen, dass sie bei der Deka irgendeinen Zug verpassen, der in Richtung Digitalisierung und Zukunftstechnologien fährt. Sie sind auf jeden Fall dabei.

**Kompetenter und verlässlicher Partner**

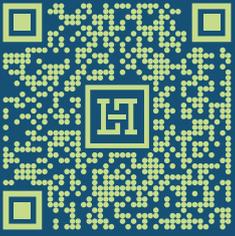
Die Deka ist mit rund 290 Mrd. Euro verwahrten Assets (Stand 31.12.2023) eine der führenden Verwahrstellen in Deutschland. Als zentraler Ansprechpartner bietet die Deka nunmehr seit 60 Jahren Investoren, KVGen und Asset Manager ein breites Spektrum an Leistungen, die den Investmentprozess unterstützen.

Neben der Bereitstellung der grundlegenden Infrastruktur für einen reibungslosen Ablauf des Fondsgeschäfts zählt dazu vor allem die Administration der Direktanlagen. Hierfür bietet die Deka mit der Online-Plattform „Deka Easy Access (DEA)“ ein ideales Tool zur Steuerung der Direktanlagen. Darüber hinaus zeichnet sich die Deka durch viele Zusatz-Services wie Wertpapierleihe, Collateral Management und Clearing von börsengehandelten Derivaten aus.

Gerne stellen die Kundenbetreuerinnen und -betreuer bei Bedarf Kontakt zu den vielen Spezialisten der Deka aus den Bereichen Recht, Steuer, ESG, Regulatorik, KVG oder Asset Management her

**Hinweis:**

Diese Unterlage / Inhalte wurden zu Werbezwecken erstellt. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Deka Investmentfonds sind die jeweiligen Basisinformationsblätter, die jeweiligen Verkaufsprospekte und die jeweiligen Berichte, die Sie in deutscher Sprache bei Ihrer Sparkasse oder der DekaBank Deutsche Girozentrale, 60625 Frankfurt und unter [www.deka.de](http://www.deka.de) erhalten. Bitte lesen Sie diese, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.



## #EchteAssets

Jetzt QR-Code mit Smartphone scannen und Interview mit Jürgen Harter ansehen.

# Expertise ist ein echtes Asset

Jürgen Harter, Geschäftsführer der Medical Strategy GmbH und Kunde bei Hauck Aufhäuser Asset Servicing.

### Hauck Aufhäuser Asset Servicing

Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, Versicherungen, Pensionsfonds oder Investmentgesellschaften: Als führender Serviceanbieter für liquide Investmentlösungen begleitet Hauck Aufhäuser Asset Servicing Sie persönlich bei allen administrativen, operativen und vertrieblichen Aktivitäten rund um Ihr individuelles Fondsprodukt. Sowohl in Deutschland als auch in Luxemburg. Als Full-Service-Anbieter wie auch modular.

[www.hal-privatbank.com/echte-assets](http://www.hal-privatbank.com/echte-assets)

HAUCK  
AUFHÄUSER  
LAMPE





HAUCK  
AUFHÄUSER  
LAMPE

## HAUCK AUFHÄUSER LAMPE PRIVATBANK AG

### Adresse

**Straße** Kaiserstraße 24  
**PLZ** 60311  
**Ort (Land)** Frankfurt am Main (Deutschland)  
**Webadresse** [www.hal-privatbank.com/asset-servicing](http://www.hal-privatbank.com/asset-servicing)

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



**Name** Schlick  
**Vorname** Anja  
**Funktion** Head of Relationship Management  
 Financial Assets  
**Telefon** 089 / 2393 2165  
**email** [Anja.schlick@hal-privatbank.com](mailto:Anja.schlick@hal-privatbank.com)  
**Team** 59

#### Kontakt 2



**Name** Axel  
**Vorname** Janik  
**Funktion** Head of Relationship Management - Mitte  
**Telefon** 069 / 2161 1382  
**email** [Axel.janik@hal-privatbank.com](mailto:Axel.janik@hal-privatbank.com)  
**Team** 5

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Durch unser seit vielen Jahren bewährtes dreistufiges Betreuungskonzept können wir eine schnelle und direkte Kundenbetreuung mit hoher Individualität und klarer Rollenverteilung anbieten. Dieses Betreuungskonzept hat sich für eine intensive Kundenbetreuung bewährt und führt auch im Falle nicht vorhersehbarer Themenstellungen zu kurzen Reaktionszeiten und flexiblen Lösungen.

Zusammenspiel zwischen Relationship Management und Client Service

Relationship Management (RSM):	Client Service (CS):
Beratung und strategische Begleitung	Operative Kundenbetreuung für Fragen des Tagesgeschäfts
- Ansprechpartner für strategische Anliegen und Koordination von Kundenanfragen (Sparringpartner)	- Tandembetreuung der Kunden gemeinsam mit RSM
- First Point of Contact sowie erste Eskalationsstufe	- Spezialisten-Team für das Tagesgeschäft
- Einbindung und Koordination von Produktspezialisten	- Hohe Qualitätsstandards durch professionelle Betreuung
- Eruiierung neuer Trends und Chancen (Ohr am Markt)	
- Begleitung bei Auflage von Private-Label-Fonds	

Das Relationship Management besteht in Deutschland für die Verwahrstelle aus zwei Teams (Frankfurt und München). Insgesamt umfasst es 10 RSM. Das Client Service-Team ist in Frankfurt und Luxemburg stationiert und besteht aus 25 Mitarbeitern.

Alle Relationship Manager verfügen über eine bankfachliche Ausbildung und zusätzlich über ein betriebswirtschaftliches Studium. Teilweise liegen auch Zusatzqualifikationen wie bspw. CIIA (Certified International Investment Analyst®) oder CFP (Certified Financial Planner®) vor. Die Mitarbeiter des Client Service Teams verfügen alle mindestens über eine bankfachliche Ausbildung.

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Der Schwerpunkt unseres Verwahrstellengeschäfts liegt in Deutschland und Luxemburg. In Luxemburg bieten wir darüber hinaus auch sämtliche KVG-Dienstleistungen an.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1969	1988
<b>Anzahl Standorte</b>	14	18
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	110,3	238,2
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	946	1621
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	300	300

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

- Kreditinstitute ✓
- Versicherungen ✓
- Altersvorsorgeeinrichtungen (Pensionskassen, ZVK etc.) ✓
- Unternehmen ✓
- SGB IV (Krankenkassen, Berufsgenossenschaften etc.) ✓
- Kirchliche Einrichtungen ✓
- Vermögensverwalter ✓
- Stiftungen ✓
- Family Offices ✓

**Unternehmen**

Hauck Aufhäuser Lampe kann auf eine mehr als 225 Jahre lange Tradition zurückblicken. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser Georg Hauck und Bankhaus H. Aufhäuser schlossen sich 1998 zusammen, 2021 kam Bankhaus Lampe dazu. Der Vorstand der Bank besteht aus dem Vorsitzenden des Vorstands Michael Bentlage sowie den Mitgliedern des Vorstands Oliver Plaack, Madeleine Sander, Dr. Holger Sepp und Gordan Torbica. Hauck Aufhäuser Lampe versteht sich als traditionsreiches und gleichzeitig modernes Privatbankhaus.

Die Privatbank fokussiert sich auf die vier Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für Institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg und Irland sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit. Zudem bietet Hauck Aufhäuser Lampe Research-, Sales- und Handelsaktivitäten mit einer Spezialisierung auf Small- und Mid-Cap-Unternehmen im deutschsprachigen Raum sowie individuelle Services bei Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen an.

Hauck Aufhäuser Lampe ist Premiumanbieter unter den Verwahrstellen. Alle Prozesse sind durch die langjährige Erfahrung unserer Organisation und unserer Mitarbeiter in diesem Segment aufeinander abgestimmt. Durch unsere profunde Erfahrung auf dem Markt der Private-Label- und Spezialfonds und unseren hohen Marktanteil haben unsere Kunden die Gewissheit, dass wir auch in Zukunft für sie da sein werden.

Hauck Aufhäuser Lampe befindet sich mit einem insgesamt verwahrten Fondsvermögen von 83,7 Milliarden Euro zum 30. Juni 2023 unter den Top 10 der Verwahrstellen in Deutschland. Gemäß der BVI-Verwahrstellenstatistik zählt die Bank mit 25,2 Milliarden Euro verwahrtem Fondsvermögen zudem zu den Top 4 Verwahrstellen für Wertpapier-Publikumsfonds.

**Services als Verwahrstelle**

Unser Service im Geschäftsbereich Asset Servicing erstreckt sich neben der Verwahrstelle von der individuellen Beratung und Konzeption der Produktidee über die Markteinführung bis hin zur vollständigen Administration. Der Kunde erhält sämtliche Dienstleistungen im Asset Servicing aus einer Hand: Beratung und Betreuung, Fondskonzeption, Fondsmanagement und Adviserdesk, Register- und Transferstelle, Risikomanagement, Administration und Fondsbuchhaltung, AIFM.

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

Unterzeichner der UN PRI	
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	
ESG-Research – extern	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus HAUCK AUFHÄUSER LAMPE PRIVATBANK AG – Erläuterungen**

Das Thema Nachhaltigkeit und die ESG-Faktoren sind ein integraler Bestandteil unserer Bank – sowohl auf der Service- als auch auf der Produktebene sowie im Hinblick auf unsere Unternehmenskultur. Bei Hauck Aufhäuser Lampe ist ein dezidiertes ESG-Team dafür zuständig, das Thema Nachhaltigkeit im Bankhaus zu gestalten und umzusetzen. Dafür ist es wesentlich, den Einfluss von ESG-Faktoren entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Bank zu betrachten. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern arbeiten wir kontinuierlich an einem Nachhaltigkeitsleitbild, das zukunftsweisend für unser Bankhaus und unsere Kunden ist.

Im Asset Servicing begleiten wir Asset Manager auf der operativen Seite und prüfen gemeinsam ihre Produkte hinsichtlich der Umsetzung von Nachhaltigkeitsfaktoren. So identifizieren wir einen regulatorischen Handlungsbedarf frühzeitig und können die Umsetzung aller Maßnahmen in die Wege leiten. Ein zentrales Anliegen ist für uns dabei auch der frühzeitige und regelmäßige ESG-Knowledge Transfer hin zu unseren Kunden. Ziel ist es, diese dabei zu unterstützen, eine fundierte Entscheidung bezüglich der Ausrichtung ihrer Fonds treffen zu können.

# SIE KONZENTRIEREN SICH AUF IHR BUSINESS, WIR UNTERSTÜTZEN SIE DABEI

Ein zukunftsfähiges Serviceangebot als Basis, angepasst auf Ihre individuellen Wünsche, zur Abdeckung Ihrer finanztechnischen Bedürfnisse – Ihre Verwahrstelle in Deutschland.

[securities-services.societegenerale.com](https://securities-services.societegenerale.com)



**THE FUTURE  
IS YOU**  **SOCIETE  
GENERALE**

ADVISORY – INVESTMENT BANKING – FINANCING – MARKETS – TRANSACTION BANKING  
ASSET MANAGEMENT – **SECURITIES SERVICES** – EQUIPMENT FINANCE – FLEET MANAGEMENT

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Unter keinen Umständen ist es ein Angebot zum Abschluss eines Vertrags. Société Générale übernimmt keine Verantwortung (weder direkt noch indirekt) für die Verwendung des Dokuments. Société Générale S.A., Statutalkapital 1.025 947 048,75 EUR - 552,120,222 RCS PARIS. Eingetragene Adresse: 29, Boulevard Haussmann, 75009 Paris. Bildnachweis: © GraphicObsession – 10/2023.



## SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES

### Adresse

<b>Straße</b>	Neue Mainzer Straße 46–50
<b>PLZ</b>	60311
<b>Ort (Land)</b>	Frankfurt am Main
<b>Webadresse</b>	www.securities-services.societegenerale.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	Fiedler
<b>Vorname</b>	Boris
<b>Funktion</b>	Director Sales
<b>Telefon</b>	+49 69 7174463
<b>email</b>	boris.fiedler@sgss.socgen.com
<b>Team</b>	

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	Werthmann
<b>Vorname</b>	Dirk
<b>Funktion</b>	Global Relationship Management
<b>Telefon</b>	+49 69 7174 533
<b>email</b>	Dirk.Werthmann@sgss.socgen.com

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Die Société Générale zeichnet sich durch ihre ausgezeichnete Kundenbetreuung aus. Wir verstehen uns als die Leading Relationship Bank. Dies bedeutet, dass neben den auf den Kunden ausgerichteten Produkten bei der Société Générale höchster Wert auf eine partnerschaftliche Beziehung gelegt wird. Kundenorientierung ist die zentrale Ausrichtung unseres Handelns. Dies ist nicht nur ein Bekenntnis, sondern wird durch zahlreiche Auszeichnungen und eine Vielzahl langjähriger zufriedener Kunden, verbunden mit einer hohen Weiterempfehlungsrate, belegt. Wir können schnell und flexibel auf einzelne Wünsche unserer Kunden eingehen und stehen im engen Austausch mit allen Beteiligten.

Die Kernpunkte sind die Betreuung durch einen produktübergreifenden Relationship Manager sowie durch produktspezifische Client Service Manager.

Relationship Manager und Client Service Manager dienen unseren Kunden als zentrale Ansprechpartner für alle Kundenanfragen. Damit wird sichergestellt, dass sämtliche Anfragen aufgenommen, intern zielgerichtet gesteuert und gerade auch im Hinblick auf eine zeitnahe Rückmeldung überwacht werden können.

Der Relationship Manager ermittelt mit unseren Kunden fortlaufend deren Anforderungen, tauscht sich mit ihnen hinsichtlich der zukünftigen Produktentwicklung aus und führt mit ihnen Sitzungen in Bezug auf den strategischen Umfang und die Qualität unserer Dienstleistungen durch.

Der Client Service Manager agiert als Ansprechpartner für Fragen und Anliegen, die das operative Tagesgeschäft betreffen. Er übernimmt die Verantwortung bereits während der Auflagephase eines Mandates. Der Client Service Manager bildet die Schnittstelle zwischen dem Kunden, unseren internen Fachabteilungen sowie den möglichen involvierten Drittparteien (Treuhänder/Asset Manager etc.). Der Client Service Manager organisiert mit unseren Kunden die halbjährlichen Service Review Meetings. Hier nehmen wir gemeinsam einen Rückblick auf die von uns erbrachten Dienstleistungen vor, geben einen Ausblick bezüglich zukünftiger Services und nehmen anstehende Anforderungen unserer Kunden auf.

**Auftritt**

**Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland**

Société Générale Securities Services ist weltweit in 22 Niederlassungen an 17 Standorten vertreten. In Europa zählen insbesondere Frankreich, Luxemburg, Italien, Irland, Schweiz, Niederlande und Belgien zu den Schwerpunktländern der SGSS.

	Deutschland	Global
Beginn des Marktauftritts (Jahr)	1991	1864
Anzahl Standorte	1	22 Niederlassungen an 17 Standorten
Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)	20	4.671
Anzahl Mitarbeiter	27	4000

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

		Anteil an AUA (in %)	
		Deutschland	Global
Kreditinstitute	✓	80,9	68
Versicherungen / Vorsorgeeinrichtungen	✓	13,8	6
Unternehmen	✓	1,3	4
Kirchliche Einrichtungen	✓	4	
Asset Manager	✓		20
Verschiedene	✓		2

**Unternehmen**

Das Geschäftsmodell der Société Générale Gruppe basiert auf den drei Säulen Privatkundengeschäft, Firmenkunden- und Anlagegeschäft sowie globale Investmentdienstleistungen. Die Société Générale Securities Services (im Folgenden SGSS) ist Teil des Kernbereichs globale Investmentdienstleistungen und verfügt über sieben Geschäftsbereiche, einer davon Custody & Trustee (Verwahrstelle).

Uns zeichnet der Leitsatz „Globale Ausrichtung mit starker lokaler Präsenz“ aus:

Société Générale Securities Services vereint die globale Präsenz mit einer starken selbständigen lokalen deutschen Ausrichtung – also „das Beste aus zwei Welten“.

Die Société Générale Gruppe zählt zu den führenden Bank- und Finanzdienstleistungsunternehmen in der Eurozone. Durch diese Größe können wir unseren Kunden eine umfassende Produktpalette sowohl lokal als auch global anbieten. SGSS belegt im europäischen Ranking der Verwahrstellen Platz 3.

Die Société Générale Securities Services (SGSS) in Deutschland zählt zu den führenden Full-Service-Anbietern im Bereich Wertpapierdienstleistungen. Ob Verwahrstelle, integrierten Front-to back Lösungen (Front-, Middle- und Backoffice) im Insourcing, Analytics oder weitere nutzensteigernde Zusatzdienstleistungen – bei uns erhalten die Kunden alles aus einer Hand und profitieren dabei von maßgeschneiderten Lösungen für ihre individuellen Anforderungen.

Als paneuropäischer Marktteilnehmer verfolgen wir ein klares Wachstumsziel, indem SGSS als einer der Top-3-Player in Europa seine Stärke weiter ausbauen und diese Kapazitäten verstärkt auf dem deutschen Markt ausrollen wird. Bereits heute ist SGSS weitreichend in Europa positioniert und bietet ein differenziertes Dienstleistungsspektrum. In Deutschland wird eine klare Wachstumsstrategie verfolgt. Durch eine erhöhte Produktivität sowie durch signifikante Verbesserungen der IT-Infrastruktur sind wir in der Lage, den Kunden fortlaufend Innovationen anzubieten, Kundenanforderungen zügig umzusetzen und internationale Lösungen den deutschen Verwahrstellenkunden vollumfänglich zur Verfügung zu stellen. Unsere Gruppe verfolgt die Entwicklung im deutschen Verwahrstellenmarkt sehr genau und möchte an der erwarteten Marktkonsolidierung unter anderem aufgrund der hohen regulatorischen Anforderungen partizipieren. SGSS treibt diese Marktentwicklung aktiv voran und ist offen, weitere Marktanteile zu erwerben.

**Services als Verwahrstelle**

SGSS bietet die Flexibilität eines inländischen Spezialisten in Verbindung mit der Stärke eines führenden globalen Finanzinstituts. Der hohe Ausbildungsstandard, die lange Betriebszugehörigkeit und Erfahrung vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen für hohe Kontinuität, große Zuverlässigkeit und ausgeprägte Kompetenz.

Unser Dienstleistungsangebot

Verwahrstellendienstleistungen

Die Verwahrstellendienstleistungen der Société Générale Securities Services (SGSS) werden für unsere deutschen Kunden durch die Société Générale S.A., Zweigniederlassung Frankfurt am Main, erbracht. Als deutsche Niederlassung der Société Générale sind wir seit dem Jahr 1991 als Verwahrstelle und Global Custodian in Deutschland tätig.

Für die Ausübung der Verwahrstellenfunktion gemäß KAGB für deutsche Sondervermögen (Publikums- und Spezialfonds/AIFs) kommt das System SimCorp Dimension (SCD) zum Einsatz. Verwahrfähige Finanzinstrumente werden auf entsprechenden Sperrdepots bzw. Sperrkonten verwahrt und verwaltet. Für alle weiteren Finanzinstrumente prüft die Verwahrstelle das Eigentum, überwacht diese und führt sie im Fondsbuchhaltungssystem. Die Verwahrstelle übermittelt alle notwendigen Informationen und Unterlagen an die KVG, die zur Ausübung der Aktionärs- und Gläubigerrechte erforderlich sind.

Custody-Dienstleistungen

Unser europaweites Custody-System bietet Verwahrdienstleistungen über das gesamte nationale und internationale Vermögen unserer Kunden. Kerndienstleistungen sind dabei:

- Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren (Zins- und Dividendenzahlung, Quellensteuer, Kapitalmaßnahmen und Stimmrechtsausübungen)
- Abwicklung/Settlement von Handelsgeschäften
- Cash-Management
- Wertpapierleihe (Agency und Proprietary)
- Umfangreiches Reporting via Internetportal SG Markets
- Handelsplattform für internationale Fondsanteile

Fund-Distribution-Services

Im Rahmen des grenzüberschreitenden Vertriebs bieten wir unseren Kunden über unsere Niederlassungen und Tochterunternehmen in 15 Ländern eine Reihe von Services rund um die Distribution ihrer Fonds im Ausland an. Unsere Servicemöglichkeiten decken sowohl länderspezifische Anforderungen als auch kundenindividuelle Bedürfnisse ab.

**Weitere Services**

<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement</b>	✓	<b>Overlaymanagement</b>	✓
<b>Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung</b>	✓	<b>Risikomanagement</b>	✓
<b>ALM (Asset Liability Management)</b>		<b>TM (Transition Management)</b>	
<b>Asset Allocation Beratung</b>		<b>Kapitalmarkt - Research</b>	
<b>LDI (Liability Driven Investment)</b>		<b>ETFs</b>	✓
		<b>Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte</b>	✓

## Nachhaltigkeit / ESG – (Services)

**Unterzeichner der UN PRI**

**Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen**



**ESG-Research – intern / proprietär**



**ESG-Research – extern**



### Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES – Erläuterungen

Die Société Générale begann im Jahr 2000, ökologische und soziale Belange bei ihren Aktivitäten zu berücksichtigen, und ihr Engagement für eine grünere und integrativere Wirtschaft ist seitdem kontinuierlich gewachsen.

Insbesondere der Energiewandel und dessen Finanzierung stehen dabei im Zentrum der Veränderungen hin zu einer nachhaltigen Entwicklung, die wir bei Société Générale vorantreiben wollen.

Die Société Générale Gruppe versteht sich als Pionier im Bereich Nachhaltigkeit / ESG. So hat sie sich den Prinzipien des Positive-Impact-Funding des UNEP verschrieben und mit der Auflage des weltweit ersten Green Bonds im Jahr 2015 einen Aufwärtstrend in dem Sektor gestartet. Zudem ist sie Gründungsbank der UN Principles for Responsible Banking.

Um dem Anspruch eines Konzerns, der sich der Nachhaltigkeit verpflichtet, gerecht zu werden, weitet die Gruppe ihre Anstrengungen natürlich auf alle Geschäftsbereiche aus, so auch auf die SGSS.

Die SGSS ist seit dem Jahr 2013 im Bereich nachhaltiges Investieren / ESG aktiv: Im Bereich Investment-Controlling arbeiten wir mit Ausschlusslisten des „ISS-oekom Screening“.

Im Jahr 2016 hat die SGSS die Auswertung nach ESG-Kriterien im Reporting-Bereich über den externen Datenlieferanten MSCI eingeführt.

Im nächsten Schritt besteht die Möglichkeit ESG-Fondsdaten gegen ESG-Daten einer Benchmark im Reporting zu vergleichen. Dabei ist es unerheblich, ob ein typischer ESG-Index, mehrere ESG-Indizes für die Analyse durch den Kunden selektiert werden oder jegliche andere Art von Index für die Benchmark durch den Kunden verwendet wird.

Als weiteren wichtigen Service bietet die SGSS die ESG-Risikoüberwachung an. Dabei werden ex-post nach definierten Grenzen, wichtige kontroverse Geschäftsfelder, Ratings und internationale Normen geprüft. Auf Basis der Klimaszenarien des NGFS (Network for Greening the Financial System) erstellt die SGSS einen Klimastresstest im Rahmen der ESG-Risikomessung. Zur ESG-Risikosteuerung bietet die SGSS einen ESG-Risiko-Report an, welcher die wesentlichen ESG-Risikokennzahlen zusammenfasst. Damit stellt das ESG-Risikocontrolling einen weiteren Baustein in unserem Risikoservice dar.

Für Asset-Manager im Besonderen arbeitet die SGSS aktuell an einem zielgruppenspezifischen Support im Investmentprozess: Durch Kooperationen mit ESG-Daten Providern sollen ESG-Informationen im „Pre-trade“-Prozess, im Rahmen des SGSS Produkts „CrossWise“, angeboten werden, damit Asset-Manager neben Vorgaben von finanziellen Kennzahlen und Ratings wie z.B. einem „Credit-Rating“ auch direkt die Möglichkeit haben, im SGSS Front-Office System nicht finanzielle Kennzahlen und Kriterien wie z.B. Carbon Footprint oder verschiedenen ESG Ratings und Scorings zu berücksichtigen. Dabei hat der Asset-Manager die Möglichkeit, verschiedene Datenprovider als Quelle zu wählen oder Daten aus dem eigenen Research zu nutzen. Im Rahmen der Einführung der Offenlegungs- und Taxonomie Verordnung durch die Europäische Union bietet die SGSS Ihren Kunden Lösungen an und setzt im Rahmen ihrer ESG-Strategie auch die anstehenden Anforderungen aus Level 2 der Regulierung um.

Um auch Lösungen für die Teilnahme an Hauptversammlungen und Proxy Voting anbieten zu können, arbeiten wir mit einem externen Partner zusammen. Durch diese Zusammenarbeit profitieren unsere Kunden von einer langjährigen Expertise. Grundsätzlich sehen wir großes Potenzial in der Kollaboration mit Partnern, was sich in unserer übergreifenden Strategie einer „offenen Plattform“ (SGSS-as-a-platform) und der Anbindung von Services über unsere SG Markets Plattform mittels APIs widerspiegelt.



## STATE STREET BANK INTERNATIONAL GMBH

### Adresse

<b>Straße</b>	Brienner Str. 59
<b>PLZ</b>	80333
<b>Ort (Land)</b>	München
<b>Webadresse</b>	Statestreet.com

### Kundenbetreuung / Kontakte

#### Kontakt 1



<b>Name</b>	MD, Keller
<b>Vorname</b>	Harold
<b>Funktion</b>	Head of Business Development
<b>Telefon</b>	+49 69 66774 5820
<b>email</b>	hkeller@statestreet.com
<b>Team</b>	4

#### Kontakt 2



<b>Name</b>	MD, Franz
<b>Vorname</b>	Andreas
<b>Funktion</b>	Head of Client Management
<b>Telefon</b>	+49 69 667745 113
<b>email</b>	afranz@statestreet.com
<b>Team</b>	9

### Philosophie der Kundenbetreuung / Angaben zur Kundenbetreuung

Professionalität, Einsatzwillen und Integrität zeichnen das Betreuungsteam ebenso aus, wie ein breites Erfahrungsspektrum und Marktwissen. Die State Street stellt ihren Kunden einen zentralen Ansprechpartner als „Single Point of Contact“ an die Seite der den Kunden durch die State Street Welt navigiert. Uns ist es sehr wichtig, dass wir jederzeit sprachfähig und in der Lage sind langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen aufzubauen.

Ein fest zugeordneter Relationship Manager für:

- Strategische Themen
- Zentraler Kontakt für den Investor
- Anfrage für neue / zusätzliche Mandate
- Konditionenvereinbarungen
- Alle anfallenden Fragen der Kunden
- Eskalationen aus dem Client Service / Tagesgeschäft von Bestandsmandaten

Sowie ein fest zugeordneter Client Service Manager für direkten Kontakt für die Inestoren/KVGen/Asset Manager:

- alle bestehenden Mandate
- alle Fragen bzgl. des Tagesgeschäfts, z.B.
  - NAV
  - Anteilscheingeschäfte
  - Steuerliche Aspekte
- alle Fragen rund um das Berichtswesen/Datenlieferungen für die Kunden

### Auftritt

#### Schwerpunkte (Länder) außerhalb von Deutschland

State Street ist sowohl in Luxemburg als auch in Irland der Nr.1 Administrator am Platz und kann damit seine Deutschen Kunden in allen wesentlichen Marktplätzen in Europa vollumfänglich servieren und bedienen.

	Deutschland	Global
<b>Beginn des Marktauftritts (Jahr)</b>	1970	Vor 230 Jahren (1792)
<b>Anzahl Standorte</b>	3	29
<b>Gesamt Volumen (AUA; Mrd. EUR)</b>	€ 573,2 Mrd. AuC Deutschland € 874,7Mrd AuA Deutschland	€ 33.493Mrd AuCA
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	Ca. 850	Ca. 46.000
<b>Anzahl der Asset Manager, mit denen zusammengearbeitet wird</b>	>80	>169

**Zielkundengruppen (semi-)institutionell**

Assets under Custody in <u>Mrd.</u> Euro (juristische/physische Bestände in Deutschland)	573,2	in Mrd. Euro
davon institutionelle Assets	573,2	in Mrd. Euro
davon Retail Assets	0.0	in Mrd. Euro
Assets under Custody in <u>Mrd.</u> Euro weltweit	33,493	in Mrd. Euro
Assets under "Verwahrstelle/Depotbank" in <u>Mrd.</u> Euro (juristische/physische Bestände in Deutschland)	340.4	in Mrd. Euro
davon Spezialfonds	157.0	in Mrd. Euro
davon Publikumsfonds	183.4	in Mrd. Euro
davon Wertpapierfonds	340.4	in Mrd. Euro
davon "Nicht-Wertpapierfonds" (Immobilien & weitere Sachwerte)	30.2	in Mrd. Euro
Aufteilung der Assets under Verwahrstelle auf Investorengruppen (in Prozent)	100.0	(%-Kontrolle)
Altersvorsorgeeinrichtungen	56.0	Zahl in %
Versicherungen	6.0	Zahl in %
private Organisationen ohne Erwerbszweck (Stiftungen, Kirchen, Gewerkschaften etc.)	1.0	Zahl in %
Kreditinstitute (Depot-A)	31.0	Zahl in %
Corporates/Firmenkunden	4.0	Zahl in %
Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen	1.0	Zahl in %
Sonstige	1.0	Zahl in %
Anzahl Publikumsfonds in Deutschland	302	Zahl
Anzahl Spezialfonds in Deutschland	349	Zahl
Anzahl Wertpapierfonds in Deutschland	651	Zahl
Anzahl "Nicht-Wertpapierfonds" (Immo, Alternatives etc.) in Deutschland	89.0	Zahl
Anzahl abgedeckter Länder weltweit	>100	Zahl
davon eigene Lagerstellen	4	Zahl
davon "aktive" Märkte/Länder	>100	Zahl
Anzahl involvierter Subcustodians/CSD's in Ihrer Verwahrkette gemäß Beständen aus Deutschland?	>100	Zahl
Personalstärke Custody Services in Deutschland	612	Zahl
weltweit	35,258	Zahl
Personalstärke Verwahrstellen Services (in Deutschland)	202	Zahl
Anzahl der KVGen, mit denen Sie zusammenarbeiten	21	Zahl
davon Master-KVG	s.o.	Zahl
davon "aktive" KVGen (bestehende aktive Verbindung)	s.o	Zahl
Anzahl der institutionellen Endinvestoren	544	Zahl
Anzahl der Asset Manager, mit denen Sie zusammenarbeiten	169	Zahl
Welche dieser Themen decken Sie umfänglich ab?		
Hedgefonds	ja	ja / nein
Private Equity	ja	ja / nein
Immobilien	ja	ja / nein
Infrastruktur	ja	ja / nein
Darlehensfonds	ja	ja / nein
sonstige Real Assets (Flugzeuge, Schiffe)	ja	ja / nein

## Unternehmen

Strategischer Fokus auf das Verwahrstellengeschäft mit globaler Reichweite – State Street bietet über alle relevanten Assetklassen und Märkte für Fonds und Direktanlagen hervorragenden Service. State Street ist die global führende auf das Verwahrstellengeschäft und direkt damit verbundene Dienstleistungen fokussierte Bankengruppe. Auf unseren verschiedenen Plattformen sind uns ca. USD 36.7 Billionen an Vermögen anvertraut und unser weltweites Netzwerk deckt über 100 Märkte ab. Als global systemrelevante Finanzinstitution werden wir den höchsten Standards in Bezug auf Überwachung und Kontrolle, Sicherheit und Qualität gerecht.

Mit State Street als Verwahrstelle können sie darauf vertrauen, eine außerordentlich starke und sichere Partnerin an Ihrer Seite zu haben. So verfügen wir etwa über ein AA- Rating, eine Bilanz von USD 314 Milliarden und ein Tier 1 Capital Ratio von 13.2%, bei einem gleichzeitig sehr risikoarmen Business-Mix.

Wir betreiben keine Retail-, keine Privat- und auch keine Investmentbank und stehen unter keinen Interessenkonflikten. Das Verwahrstellengeschäft ist seit den 1970er-Jahren unser strategischer Fokus und wird dies auch in Zukunft bleiben. Über 80% unserer Mitarbeitenden fokussieren auf dieses Kerngeschäft und generieren über 80% unseres Umsatzes. Wir haben große Erfahrung als globale Verwahrstelle auch für sehr komplexe Kunden und Tiefe und Breite unserer Expertise und Kompetenz über alle relevanten Assetklassen und Märkte, in Fonds und Direktanlagen, sind unübertroffen.

Fortschrittliche Datentechnologie - State Street schöpft aus Ihren konsolidierten Verwahrstellendaten direkt Mehrwert für Sie

Die Aufteilung von institutionellen Anlageportfolien auf verschiedene Fondstypen, Direktanlagekonten und Verwahrstellen führt in der Praxis regelmäßig zu Silos mit inkonsistenten Daten, unterschiedlichen Datenschemata sowie verschiedenen Datei- und Berichtsformaten. Dieser Sachverhalt stellt institutionelle Anleger vor große Herausforderungen, wie z.B. eine gesamtheitliche Anlageübersicht zu erhalten, um ihre Investitionen richtig zu steuern und Risiken frühzeitig zu erkennen. Darüber hinaus verschafft die Konsolidierung bei State Street den Kunden die Option, in Zukunft auch auf weitere Tools und Services aus dem umfassenden Angebot von State Street zuzugreifen. Besonders zu erwähnen ist dabei unsere Risiko- und ESG-Analyse-Plattform truView®.

Bei Bedarf steht dem Kunden damit ein mächtiges Tool sowie ergänzende Services zur Verfügung, um Risiken in den Portfolien umfassend zu identifizieren, zu messen und zu managen. truView® beinhaltet zudem die Möglichkeit, ESG-Faktoren aus einer Vielzahl von Quellen zu integrieren und entsprechende ESG-spezifische Chancen und Risiken zu managen.

Starke Verankerung und lokale Präsenz in Deutschland – State Street betreut Sie über alle Anlagen hinweg aus einer Hand, persönlich und engagiert vor Ort in Deutschland. Sehr hohe Expertise zeichnet State Street auch im deutschen Verwahrstellengeschäft aus. Unsere kontinentaleuropäische Tochtergesellschaft – State Street Bank International GmbH (SSBI), eine deutsche Bank unter Aufsicht der BAFIN – wurde 1970 gegründet (Banklizenz seit 1994), hat eine Bilanzsumme von € 55 Mrd. und beschäftigt insgesamt über 8'400 Personen. Mit einem Long-Term-S&P-Rating von AA- und aufgrund des risikoarmen Geschäfts bietet SSBI eine sehr hohe Finanzstabilität und ist dadurch eine sehr attraktive Gegenpartei. Darüber hinaus verfügt SSBI über eine regulatorische Garantie des Konzerns.

Über 800 Mitarbeitende von SSBI sind lokal in Deutschland tätig, verteilt auf den Hauptsitz München sowie die Standorte Frankfurt und Leipzig. Dank dieser starken Präsenz vor Ort kennen wir auch die lokalen Eigenheiten und Anforderungen im Detail und sind wie keine andere Anbieterin in der Lage, die Bedürfnisse unserer deutschen Kunden zu adressieren. Als eines der marktführenden Unternehmen im deutschen Verwahrstellengeschäft sind wir auch mit den spezifischen Anforderungen von deutschen Pensionseinrichtungen engstens vertraut. Zudem unterhalten wir eine langjährig etablierte Partnerschaft mit der Universal, aber auch mit allen anderen führenden deutschen KVGen. Zahlreiche automatisierte Prozesse, z.B. für NAV-Abstimmungen und Bestätigungen, sowie Schnittstellen für die Verarbeitung von mit der Verwahrstelle verbundenen Geschäften sind bereits etabliert und es findet eine regelmäßige gegenseitige Überprüfung und laufende Verbesserung der Servicequalität statt. Unser Anspruch ist es, die höchsten Anforderungen an Kontrollen und Verfahren zu erfüllen, mit unseren Kunden in eine vertrauensvolle, persönliche und langfristige geschäftliche Partnerschaft zu treten und sie bei der Umsetzung Ihrer strategischen Ziele mit großem Engagement zu unterstützen.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, stellen wir unseren Kunden ein sehr erfahrenes und kompetentes deutschsprachiges Team zur Verfügung. Andre Lehmann wird als dedizierter Kundenbetreuer persönlich vor Ort für Sie zur Verfügung stehen. Er ist ihre zentrale Ansprechperson und Anlaufstelle. Für eine schnelle und zielgerichtete Abwicklung erfolgt die Interaktion im Tagesgeschäft über zugeordnete, deutschsprachige und lokal verankerte Ansprechpartner. Darüber hinaus werden Ihnen Herr Andreas Franz, Leiter Client Management Deutschland, wie auch Herr Dr. Andreas Przewloka, CEO State Street Bank International GmbH, jederzeit für eventuelle Eskalation von Problemen sowie für einen regelmäßigen strategischen Austausch zur Verfügung stehen.

### **Unsere 4 Fokus-Themen:**

#### **Asset servicing**

- Führender Anbieter für Finanzdienstleistungen, mit weltweit € 24.366 Mrd AuC und € 33.493Mrd AuA
- Experte für Fondsbuchhaltung- und Administration, Verwahrung und Inv. Operations Outsourcing
- Umfangreiche Abdeckung alternativer Anlageklassen, u.a. Hedgefonds, Immobilien & Private Equity

#### **Research and trading**

- Einer der führenden Anbieter von Marktliquidität, Funding, Collateral-Management, und Wertpapierleihe
- Einblicke in den Markt und akademische Partnerschaften ermöglichen optimale Investment Indikatoren und Analysen anzubieten
- 2021 wurden € 29 bn in Devisengeschäften gehandelt

## **State Street Alpha®**

- Erste vollkommen interoperable Front-to-Back Investment Plattform von einem Anbieter, die Technologie und Services zusammenbringt und offen für die Anbindung von Dritt-Anbietern ist
- Liefert Echtzeitinformationen der Investments, Gewichtungen und Liquidität auf einem Desktop
- Die Alpha Data Plattform optimiert die Datenstruktur und das Verständnis der Kapitalanlagen

## **State Street Digital**

- Ausbau einer Lösung entlang der kompletten Wertschöpfungskette inkl. Entwicklung einer 'GSIFI-grade' Digital Trading Infrastruktur für den institutionellen Bereich mit hoher Priorität
- Partnerschaften mit Technologie-Plattformen, der Industrie, Regulatoren und Disruptoren

Asset Servicing ist unser Kerngeschäft (Marktanteil Deutschland 13,0%) und elementarer Bestandteil unserer Unternehmensstrategie.

## **Unsere Stärken auf einen Blick:**

- Betreuung einer umfassenden Auswahl traditioneller und alternativer Anlageklassen
- Etablierte Beziehungen und Prozesse mit allen gängigen KVGen
- Umfangreiche Erfahrung mit der erfolgreichen Durchführung von Projekten unterschiedlichster Größe und Komplexität.
- Dediziertes Team zur Planung & Koordination des Aufsatzes unter Einbeziehung aller Parteien und Anforderungen.
- Zuverlässige operative Prozesse basierend auf ausgereifter Technologie-Plattform
- Hoher Grad an Digitalisierungslösungen zur Unterstützung der Kundenanforderungen und Steigerung von Prozesseffizienzen
- Expliziter Fokus auf effizientem Daten-Management sowie Reportinglösungen

## **Services als Verwahrstelle**

Unsere Verwahrstelle hat ein Alleinstellungsmerkmal in Deutschland, da wir die einzige Verwahrstelle in Deutschland sind, die alle Fondstypen und Assetklassen, die in der BVI Statistik erfasst/dargestellt werden abbilden können. Zu den Services zählen folgende:

- Fondsbuchhaltung
- Wertpapierbekursung
- Inventarwertberechnung
- Abstimmungen
- Regelmäßiges und ad-hoc Reporting und Berichtswesen
- Verwahrung
- Abwicklung
- Geldkonten
- Berichtswesen
- Depotabstimmung
- Erträge / Steuerrückerstattung
- Kapitalmaßnahmen
- Kontrollfunktion, Investment Compliance
- Verwahrung und Verwaltung der Sondervermögen
- Abwicklung aller Geschäfte der Sondervermögen
- Anteilsscheinabwicklung

Darüber hinaus bieten wir:

- Multi Asset Ausführungen
- Devisenhandel
- Wertpapierleihe
- Fondsanteilshandel

**Weitere Services**

Deutschsprachige Ansprechpartner – Portfoliomanagement	✓	Overlaymanagement	✓
Deutschsprachige Ansprechpartner – Kundenbetreuung	✓	Risikomanagement	✓
ALM (Asset Liability Management)		TM (Transition Management)	✓
Asset Allocation Beratung	✓	Kapitalmarkt - Research	✓
LDI (Liability Driven Investment)		ETFs	✓
		Nachhaltigkeit / ESG - Aspekte	✓

**Nachhaltigkeit / ESG – (Services)**

Unterzeichner der UN PRI	✓
Mitglied in Nachhaltigkeitsorganisationen/-vereinigungen	✓
ESG-Research – intern / proprietär	✓
ESG-Research – extern	✓

**Thema Nachhaltigkeit / ESG im Haus State Street – Erläuterungen**

truView® - ESG und Risikoservices:

**ESG Services**

Als Organisation sind wir seit 2015, als unsere ersten Partnerschaften mit führenden ESG-Datenanbietern geschlossen wurden, stark in die ESG-Analyse und -Berichterstattung involviert. Seitdem unterstützen wir zahlreiche – auch sehr große – Vermögensverwalter und Investoren aus der ganzen Welt dabei, ihre ESG-Datenherausforderungen zu meistern und ESG-Analysen in ihre täglichen Aktivitäten zu integrieren.

Mit **truView®** hat State Street eine interaktive, webbasierte Plattform entwickelt und eingeführt, um unseren Kunden transparente und optimierte ESG-Analysen und -Berichte bereitzustellen. Die Plattform und unsere ergänzenden ESG Services helfen Kunden dabei, sich in der nicht-traditionellen Finanzdatenlandschaft zurechtzufinden, und ermöglichen es ihnen, ihr Portfolio durch die Linse branchenführender ESG-Datensätze und -Frameworks zu betrachten. Auch modellierte und von Unternehmen direkt publizierte oder proprietäre Daten können integriert werden.

Nachhaltig: ESG steht im Zentrum unseres Handelns. State Street als Unternehmen nimmt die Eigenverantwortung wahr und hat umfangreiche ESG-Maßnahmen getätigt. State Street ist Teil des Dow Jones Sustainability World Index und Unterzeichner des United Nation Global Compact. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden ESG-Lösungen: Gerade für institutionelle Anleger wie Kirchen spielen Nachhaltigkeitskriterien eine wichtige Rolle – unser Ziel es, diese bei der Erreichung der eigenen gesetzten und den regulatorischen Vorgaben zu unterstützen.

**Risikoservices**

Über ESG hinaus bildet truView® auch die Basis für unseren Risikoservice, welcher alle relevanten Aspekte der Risikomessung und des Risikomanagements umfasst. Angefangen bei der Übernahme aktueller Bestandsdaten aus den Systemen von State Street und/oder Dritter, über die Anreicherung der Bestände mit zusätzlichen Gattungsdaten und der Versorgung mit Marktdaten bis hin zur Modellierung und Berechnung der Risikoergebnisse. Die Prozesse werden ohne die Notwendigkeit einer laufenden Mitwirkung des Kunden durchgeführt.

Über eine Vielzahl von Standardberichten hinaus, hat der Kunde jederzeit die Möglichkeit sich Berichte individuell zusammenzustellen. So können beispielsweise Portfolio-Bestände in beliebiger Detailtiefe, sortiert nach Regionen, Ländern oder Währungen analysiert werden. Darüber hinaus besitzt truView® die Flexibilität, kundenspezifische Aggregationen zu implementieren, um die Portfoliostruktur inklusive Bezeichnungen an ein eventuell bereits vorhandenes internes Berichtswesen anzugleichen.



Langfristige Investitions- und Innovationsplanung – State Street investiert laufend und langfristig in den Erhalt und den Ausbau von Technologien und Kompetenzen.

Technologieführerschaft im Verwahrstellenbereich bildet eine zentrale Säule der Strategie von State Street. Daher tätigen wir nicht nur laufende Investitionen in deren Erhalt, sondern setzen das höchste Forschungs- und Entwicklungsbudget im globalen Verwahrstellenmarkt ein, um unsere führende Position weiter auszubauen.

Entsprechend verfügen wir über eine äußerst starke Innovations-Pipeline. Besonders hervorzuheben für die Dienstleistungen im unmittelbar relevanten Bereich ist dabei unsere «Global Custody Solution» (GCS), welche über die nächsten fünf Jahre kontinuierlich entwickelt und implementiert wird. GCS beinhaltet ein umfassendes Re-Engineering unserer Kern-Plattform. Dadurch werden Daten praktisch in Echtzeit verfügbar gemacht und funktionale Verbesserungen und Ergänzungen wie beschleunigtes Settlement, vereinfachtes Onboarding (inkl. Digitale Kontoeröffnung) sowie verbesserte Cash- und Bankdienstleistungen (inkl. Neues Zahlungssystem, neues Instruktions-Tool, erweiterte «Cut-Off»-Zeiten, erweiterte Währungsmanagement-Dienste) eingeführt. Zudem werden mit GCS vermehrt Dienste von externen Fintechs (wie z.B. Proxymity.io für Proxy-Voting) in unsere Custody-Plattform eingebunden.

Außerdem rollen wir im Bereich der Fonds-Verwahrstellen derzeit ein integriertes Operating-Model für unsere Europäischen Standorte aus. Dies bedeutet, dass – obschon die einzelnen Verwahrstellen unabhängig sind, um Ihre Kontrollpflichten und treuhänderischen Aufgaben wahrzunehmen – gemeinsame Technologieinvestitionen getätigt werden. Dies führt zu verbesserten internen Workflows, aber auch zu besserer Kommunikation mit unseren Kunden, etwa in Bezug auf ESG-Themen oder globale Konflikte. Es versetzt uns z.B. bereits heute in die Lage, unseren Kunden nahtlos Transparenz zu verschaffen bezüglich des Einflusses des Ukrainekriegs auf Wert und Übertragbarkeit von russischen Wertpapieren.

## Disclaimer

Diese Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und nicht an Privatkunden. Sie sind nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt.

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Jahrbuch beruht auf Fakten und Informationen, deren Quellen wir für zuverlässig halten, ohne jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit garantieren zu können. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die in diesem Jahrbuch dargestellten Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.



[www.Investment-Manager.Info](http://www.Investment-Manager.Info)

IMI - Das online Informationsportal für  
institutionelle Investoren



Asset Manager und Assetklassen



Master- und Service-KVGen



Verwahrstellen



IMI-Themen und Portfolio Manager's Corner



Nachhaltigkeit - ESG



IMI Event News