

## NEWSLETTER 02/2012

### Sehr geehrte Damen und Herren!

Das griechische Drama fand glücklicherweise nicht statt. Die Wahl am 17. Juni brachte den Linken nicht die Mehrheit, die europäischen Partner weiter am Nasenring durch die Arena zu ziehen. Die Zeiten sind aber nach wie vor schwierig. Die Beanspruchung des europäischen Schutzschirmes nimmt zu.



In solchen Zeiten ist guter Rat teuer. So freuen wir uns auch in dieser Ausgabe über drei Fachartikel von den Managern hs. Financial Services zum Thema „Weltweites Rentenmanagement“, der KAS Bank zum Reporting bei Versicherungsunternehmen sowie von der NORD/LB AM zum erfolgreichen passiven Management von Aktienindexfonds.

Auch unser diesjähriger WIESBADENER INVESTORENTAG, der am Freitag, den 22. Juni 2012, im Nassauer Hof in Wiesbaden stattfand, lieferte hochinteressante Beiträge zum aktuellen Kapitalmarktumfeld. Über 50 Teilnehmer von Asset Managern und institutionellen Anlegern fanden in der kurzweiligen Veranstaltung ausreichend Möglichkeiten zum persönlichen Austausch in fast privater Atmosphäre. Auf großes Interesse stießen die Ausführungen von Herrn Dieter Schorr von der Zahnradfabrik Friedrichshafen zu seinen Beweggründen, Manager auszuwechseln. Der eine oder andere Manager, der im Anschluss referierte, nahm Gedanken aus seinen Ausführungen gerne auf. Aktuelle Themen wie „Emerging Markets“ (DB Advisors) und „Asian Debt“ (ING) beschäftigten sich intensiv mit den Chancen und Risiken dieser attraktiven Anlagebereiche. Über das moderne Bond Management und den Trend weg von traditionellen Benchmarks leisteten Raiffeisen Capital Management und Jupiter AM wertvolle Beiträge. Aktuell interessante Investmentansätze zu Multi Assetklassen (Swiss & Global AM), Nachhaltiges Investment (Robeco) sowie Absolute Return (G&P Institutional Management) rundeten die Investmentthemen ab. BNY Mellon Service KAG brachte die Teilnehmer auf

den neuesten Stand in Sachen Master KAG und Reporting. Der Wiesbadener Investorentag hat sich damit zu einem Branchentreff etabliert. Informationen sowie die Präsentationen sind über [www.telosia.de](http://www.telosia.de) abrufbar. Ein institutioneller Anleger hat aktuell einen Search Prozess über unsere Ausschreibungsplattform „telosia“ für ein Covered Bond-Mandat i.H.v. 100 Mio.€ initiiert. Auch bei der Suche nach der besten Master KAG werden unsere Mitarbeiter und die Plattform „telosia“ verstärkt von Investoren in Anspruch genommen.

Unsere **Spezialfondsmarkt Studie 2012** ist inzwischen erschienen und ebenfalls über [www.telos-rating.de](http://www.telos-rating.de) kostenfrei aufrufbar.

Ihnen wünschen wir eine schöne Sommerzeit!

Mit freundlichen Grüßen

### In This Issue

Sehr geehrte Damen und Herren!.....	1
TELOS Fonds Ratings .....	2
Renten Weltweit – Gastbeitrag von Walter Vogl, Geschäftsführer & Partner von hs. Financial Products GmbH.....	3
Das Zünglein an der Waage - Gastbeitrag von KAS Bank, Deutschland .....	5
Aktienindexfonds: Passiv erfolgreich - Gastbeitrag von Andreas Lebe, einem Mitglied des Vorstandes von NORD/LB Asset Management .....	8

## TELOS Fonds Ratings

Nebenstehend finden Sie wie gewohnt die aktuellen qualitativen Fonds Ratings der letzten Wochen. Die Rating Reports stehen im übrigen wie immer auf unserer Website [www.telos-rating.de](http://www.telos-rating.de) zum kostenfreien Download bereit.

Im Newsletter 01/2012 berichteten wir über die Erweiterung unserer Rating-Palette um ein quantitatives und damit rein auf Performance- und Risiko-Kennziffern basierendes Fonds Ranking Produkt im Publikumsfondsbereich. Durch diesen Schritt will TELOS der Stärkung des Transparenzgebotes Rechnung tragen.

TELOS geht bei dem „Quant Rating“ selektiv nach Assetklassen vor, die wir als TELOS aus Gesprächen und Hintergrundinformationen mit Anlegern und Asset Managern als aktuell interessante Assetklasse empfinden. Gestartet ist TELOS mit der Assetklasse **„Emerging Markets Debt“**. Die ersten Ergebnisse liegen jetzt vor.

Die Top Five-Mager im 3- und 5-Jahresbereich sind die folgenden Anbieter:

Top Five Platzierungen	Über 3-Jahre	Über 5-Jahre
1	Aberdeen Global Select (EU)	Investec Emerging Markets
2	Invesco Emerging Markets (EU)	Julius Bär BF Local (EU)
3	T.Rowe Global (EU)	Pictet Emerging Local (EU)
4	Legg Mason Western (EU)	BNP Paribas L 1 (EU)
5	ING L Renta (EU)	F&C Emerging (C)

Grundlage für die Bewertung ist die Fonds-Datenbank von Financial Express. Zusätzlich werden alle Asset Manager durch persönliche Ansprache im Rahmen einer Marktanalyse eingeladen, Fondsdaten zu passenden Produkten bei TELOS einzustellen.

## Qualitative Fonds Ratings:

FONDSNAME:	ISIN:		
Earth Energy Fund UI (EUR R)	DE000A0MWKJ7	AA	05/2012
DJE – Dividende & Substanz	LU0159551042	AAA-	06/2012
Stadtsparkasse Düsseldorf Absolute Return Fonds	DE000A0D8QM5	AA	05/2012
Premium Pearls One	LU0333856689	AA-	05/2012
Julius Baer BF Absolute Return	LU0186679246	AAA-	04/2012
JB BF Local Emerging	LU0256065409	AAA	05/2012
DJE – Renten Global	LU0159550580	AA	04/2012
DeAM-Fonds WOP 3	DE000DBA0368	AAA-	04/2012
Fidelity European Large Cap Growth Strategy	-	AAA-	03/2012
DeAM-Fonds WOP 1	DE0008492331	AAA-	03/2012
DeAM-Fonds WOP 2	DE0003429221	AAA-	03/2012
PEH Strategie Flexibel	LU0086124129	AA-	01/03/12
BayernInvest Senior-Loan-Strategie	-	AA	03/2012
Wallberg Real Asset	LU0322787366	A+	02/2012

## Renten Weltweit – Gastbeitrag von Walter Vogl, Geschäftsführer & Partner von hs. Financial Products GmbH



### Was spricht derzeit für eine Anlage in internationalen Renten, oder wo findet man noch adäquate Rendite?

Anlagen in festverzinslichen Wertpapieren werden normalerweise mit konservativen Anlagestrategien in Verbindung gebracht; Sicherheit des Nominalwerts und stabile Einkommensgenerierung. Dennoch werden Renteninvestments außerhalb des Heimatmarktes häufig als eine riskantere Strategie wahrgenommen als die Anlage in vergleichbaren Vermögenswerten im Inland, insbesondere, wenn Währungsrisiken hinzukommen.

Diese Wahrnehmung ist aus Stand-Alone Sicht durchaus berechtigt, doch bei genauerer Prüfung im Rahmen einer Multi-Strategie-Portfolio Betrachtung, die auch internationale Anleihen in einem diversifizierten Anlageportfolio beinhaltet, erweist sich eine globale Investmentstrategie als überzeugend.

In der Vergangenheit zeigten die Erträge von internationalen Anleihen keine hohe Korrelation mit denen von lokalen Renten oder internationalen Aktien. Daher kann eine Beimischung internationaler Anleihen das Gesamtrisiko eines Portfolios verringern, obgleich internationale Renten für sich betrachtet als riskantere Anlageklasse angesehen werden. Darüber hinaus kann das aktive Management

eines Anleiheportfolios in Fremdwährung viele der attraktiven Merkmale bewahren, die mit einer Anlage in festverzinsliche Wertpapiere verknüpft werden. Hierzu gehören niedrige Volatilität des Nennwerts und wachsendes Ertragspotenzial.

Zu bedenken ist auch, dass man nicht nur die gesamte Währungsposition absichern oder offen lassen kann, vielmehr ist ein aktives Fremdwährungsmanagement wichtig. Eine teilweise Absicherung der Währungsrisiken eröffnet mehr Möglichkeiten und steuert das Risikoprofil ihres Fonds besser als eine Strategie der kompletten Währungsabsicherung. Gleichzeitig bieten sich auch höhere Chancen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein international investierender Fonds die Diversifikation und Chancen verbessert und die Abhängigkeit von einem einzelnen Zinsmarkt und damit auch den Launen einer einzelnen Zentralbank verringert.

Der internationale Rentenmarkt bot in den vergangenen Jahren attraktive absolute Renditen. Wie immer stehen nach einer erfolgreichen Periode in einem Marktsegment viele Anleger vor der Frage, ob es immer noch einen Grund gibt, in diese Anlageklasse „internationale Renten“ zu investieren. Wir glauben, die Antwort lautet **JA**.

Mit unserem Partner First International Advisors (FIA), London, setzen wir seit 3 Jahren eine erfolgreiche Strategie für globale Rentenanlagen in einem deutschen Publikumsfonds um. Seit Auflage im Mai 2009 konnten wir mit dem hsFP Renten International UI, bei einer Volatilität von 3,24%\* und einer Sharpe Ratio von 1,79%\*, einen durchschnittlichen Ertrag von 7,29 p.a.\* erwirtschaften. Seit 2002 erzielte diese von FIA angewandte Strategie, die bislang überwiegend in den Portfolios institutioneller Kunden umgesetzt wurde, in jedem Jahr eine positive Wertentwicklung.

Wir glauben, dass ein großes diversifiziertes Portfolio durch eine Beimischung internationaler Renten profitieren kann. Und zwar aus folgenden Gründen:

Wie bei jeder Assetklasse vergrößern sich die Diversifikationsmöglichkeiten, wenn auch Anlagen außerhalb des Heimatlandes und der Heimatwährung des Investors vorgenommen werden. Erträge von internationalen Anleihen weisen im Allgemeinen keine hohe Korrelation mit lokalen Anleihen und globalen Aktien auf. Somit können internationale Anleihen eine effektive Diversifikation bieten, die das Gesamtrisiko eines Portfolios verringert. Die Anlage in festverzinsliche Wertpapiere von mehreren Volkswirtschaften kann die Risiken, die sich aus den

Entscheidungen einer Zentralbank ergeben, verringern oder die Auswirkungen eines einzelnen inflationären Umfeldes abschwächen. Im Ergebnis sollten die Kursbewegungen von Anleihen verschiedener Länder entsprechend schwach korreliert sein, dadurch sinkt die Volatilität des Gesamtportfolios.

Anlagen außerhalb des jeweiligen „Heimatmarktes“ bieten die Möglichkeit, in Märkte mit höherer Rendite zu investieren, wodurch die Portfoliorendite insgesamt gesteigert wird. Mit einem höheren Ertrag und einer stabileren Kapitalbasis durch die Diversifikation können internationale festverzinsliche Anleihenportfolios eine bessere risikoadjustierte Rendite im Vergleich zu diversifizierten nationalen Anleiheportfolios erzielen.

Die Quellen für den Ertrag einer internationalen Anleihe unterscheiden sich grundsätzlich nicht von denen einer lokalen Anleihe. Die zusätzliche Ertragskomponente von Anleihen in Fremdwährung liegt in der Wechselkursveränderung. In Zeiten einer schwachen Basiswährung können Wechselkursgewinne die absoluten Renditen steigern. In Zeiten einer starken Basiswährung kann eine Wechselkursabsicherung in die Basiswährung dem Investor weiterhin Vorteile aus der höheren Basisverzinsung bieten. So können internationale Märkte weiterhin einen besseren Werterhalt des Kapitals durch Diversifikation bieten, wobei das Potenzial für Währungsverluste verringert wird.

**Zusammengefasst können internationale Anlagen das Anlageuniversum eines Investors vergrößern, wodurch sich die Chancen vervielfältigen. Somit bieten internationale Investments ein verbessertes Ertragspotenzial sowie höhere Gesamrenditen bei gleichzeitiger potenzieller Senkung des Gesamtrisikos des Portfolios.**

## Über hs. Financial Products GmbH:

hs. Financial Products GmbH (hsFP) vertritt in Deutschland seit 1999 ausgewählte internationale und nationale Asset Manager mit unterschiedlichen Anlagephilosophien. Im Rahmen der Investmentstile und Assetklassen ihrer Partnergesellschaften bietet die hsFP institutionellen Anlegern maßgeschneiderte Investmentlösungen an. hsFP arbeitet mit den Kooperationspartnern stets langfristig zusammen. Daher versteht sich die hsFP nicht als Placement Agent.

## Über First International Advisors:

Der Londoner Asset Manager First International Advisors (FIA) ist ein Unternehmen der Wells Fargo-Gruppe. FIA konzentriert sich seit Gründung vornehmlich auf das Management internationaler Rentenportfolios. Mit einem erfahrenen Team von Anlagespezialisten und einer selbst entwickelten Investmenttechnologie werden rund 7 Mrd. US-Dollar verwaltet.

\*Quelle: Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Zeitraum: 11.05.2009 – 11.05.2012

## Das Zünglein an der Waage - Gastbeitrag von KAS Bank, Deutschland

Steigende Berichtspflichten bereiten Versicherungsunternehmen Kopfzerbrechen, ein konsolidiertes Reporting für Sondervermögen und Direktanlagen kann Abhilfe schaffen.

Die Versicherungsunternehmen sehen sich ständig wachsenden Herausforderungen ausgesetzt. Sie müssen sich heute in einem Umfeld von steigendem Wettbewerbs- und Kostendruck und sich wandelnden gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen behaupten. Die im Rahmen von Solvency II ständig steigenden Anforderungen an das Reporting und das Risikomanagement und damit an die eigene IT sind nur einige Beispiele. Gleichzeitig sind für die Versicherungsgesellschaften Transparenz und aktuelle Informationen hinsichtlich ihrer Kapitalanlagen von essenzieller Bedeutung. Werden jedoch Sondervermögen und Direktanlagen der Gesellschaften von unterschiedlichen Adressen administriert, sind erhebliche Defizite erkennbar. Das Zünglein an der Waage kann gerade für kleinere und mittelständische Versicherungsunternehmen in diesem umkämpften Marktumfeld die Wahl des richtigen Servicepartners sein, der eine konsolidierte Berichterstattung mit entsprechender IT-Lösung bietet.

Während die kleineren und mittelständischen Versicherungsgesellschaften ihre Sondervermögen durch Master-KAGen verwalten lassen, nehmen sie die Administration ihrer Direktanlagen oftmals eigenständig vor. Das bedeutet, dass Reportings unterschiedlicher Qualität vorliegen und oftmals den Vorschriften des Meldewesens nicht gerecht werden. Folglich müssen die Versicherungsgesellschaften in einer zeit- und kostenaufwändigen und gleichzeitig fehleranfälligen Datenkonsolidierung die Administration ihrer Kapitalanlagen selbst vornehmen. Meistern große Versicherungsgesellschaften diese Herausforderungen größtenteils intern, sind kleinen und mittelständischen Versicherungsunternehmen hier Grenzen gesetzt. Ihnen fehlt häufig die erforderliche kostenintensive IT-Landschaft, um das komplexe Berichtswesen entsprechend der Richtlinien abbilden zu können.

Auch die Beschaffung von Marktdaten erweist sich oftmals für sie als problematisch, da die kleineren Gesellschaften die nicht selten beachtlichen Lizenzgebühren der verschiedenen Informationsdienste nicht tragen können oder wollen. Gleichzeitig setzt das heutige dynamische Rechtsumfeld die Versicherungsunternehmen unter

zusätzlichen Druck, denn gesetzliche Änderungen müssen rechtzeitig antizipiert und umgesetzt werden. Doch Studien zufolge hinken die Unternehmen in der Vorbereitung der Umsetzung der Anforderungen nach Solvency II gerade im Bereich Berichtswesen stark hinterher. Während sie ihr Augenmerk auf Säule I (Kapitaleffizienz) und Säule II (Risikomanagement) richten, schenken sie Säule III (Reporting) nur wenig Beachtung. Bis heute haben 84 Prozent der europäischen Versicherer noch keinen Berichtsrahmen und ergänzende Systeme implementiert. Folglich sind nur 16 Prozent darauf vorbereitet, den EU-Aufsichtsbehörden die geforderten Quartals- und Jahresberichte vorzulegen. An dieser Stelle besteht also dringender Handlungsbedarf (Quelle: BearingPoint).



Serviceangebot KAS BANK Gruppe

## **Administration von Sondervermögen und Direktanlagen aus einer Hand**

Vor dem Hintergrund volatiler Kapitalmärkte und steigender Komplexität der regulatorischen Anforderungen an Versicherungsunternehmen sind Master-KAGen und Depotbanken heute gefordert, ihre Versicherungskunden mit optimalen Serviceleistungen zu unterstützen. Innerhalb der KAS BANK Gruppe haben sich die KAS Investment Servicing GmbH als Master-KAG und die KAS BANK N.V. - German Branch als Depotbank neben der Administration und Verwahrung von Publikums- und Spezialsondervermögen auch auf die Verwaltung von direkten Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen spezialisiert. Das Angebot für die Direktanlagen- und Fondsadministration umfasst die gesamte Bandbreite von Buchhaltung und Bewertung der Anlagen, standardisiertes Reporting analog gesetzlicher oder externer Vorgaben sowie individuelles Reporting.

Nahezu alle Anlagearten können auf der IT-Plattform der KAS BANK Gruppe abgebildet werden. Die Bestandsführung und die Erzeugung der Buchungssätze nach den Vorschriften des HGB und der IFRS erfolgen in SimCorp Dimension. Per Schnittstelle werden werktäglich alle Buchungssätze in das Kontenwerk des Kunden exportiert. Durch den hohen Detaillierungsgrad und die Einheitlichkeit des gesamten Datenbestandes, der zur Verfügung gestellt werden kann, sind Versicherungsgesellschaften in der Lage, ihr komplettes Versicherungsmeldewesen gemäß der Sammelverfügung vom 21.06.2011 - Anordnung betreffend die Anzeige und Berichtspflichten des Versicherungsunternehmens über ihre Kapitalanlagen – mühelos zu leisten.

Die KAS BANK Gruppe unterstützt ihre Kunden sowohl als Master-KAG als auch von ihr unabhängig als Depotbank bei der Erstellung von IFRS-Fondsabschlüssen und bei der Konsolidierung ihrer Spezialfonds und Direktanlagen. Bei von der KAS BANK Gruppe verwalteten Spezialfonds steht die gesamte Datenbasis zur Verfügung, so dass die Konsolidierung bei IFRS-Konzernabschlüssen problemlos und effizient realisiert werden kann. Bei extern gemanagten Fonds kommt eine so genannte KAG-Schnittstelle zum Einsatz. Durch die Anbindung der externen KAGen werden alle Bestände, Geschäftsvorfälle und Bewertungskurse der in Spezialfonds verwalteten Assets in SimCorp Dimension auf werktäglicher Basis importiert. Dabei wird die tägliche Abstimmung der Fondsbestände des Versicherers mit den Beständen der KAGen vorgenommen. Die KAG-Schnittstelle ermöglicht

somit einen Durchblick in den Spezialfonds bis auf die Einzelpositionsebene und damit eine problemlose Konsolidierung von extern verwalteten Spezialfonds und der Direktanlagen nach IFRS.

Unterstützt werden die Kunden auch bei der Umsetzung von neuen gesetzlichen Anforderungen, beispielsweise hinsichtlich der Bilanzierung, der Bewertung und der Berichterstattung ihrer Kapitalanlagen. Insbesondere im Hinblick auf die Umsetzung der steigenden Berichtspflichten nach Solvency II profitieren die Kunden von professionellen, standardisierten Lösungen. In Bezug auf die Verwaltung von Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen bietet die KAS BANK Gruppe ein umfangreiches Produktportfolio, aus dem institutionelle Kunden einzelne Bausteine wählen können. Durch dieses Konzept erhalten Kunden auf sie sehr individuell abgestimmte, hochwertige Dienstleistungen.

## **Kontinuität seit mehr als 200 Jahren – Die KAS BANK im Profil**

Die KAS BANK Gruppe mit Hauptsitz in Amsterdam und Niederlassungen in London und Wiesbaden ist eine unabhängige Geschäftsbank für institutionelle Investoren und Finanzinstitute. Sie ist auf Wertpapierdienstleistungen für nationale und internationale Unternehmen des institutionellen Investmentmarktes spezialisiert. Zu ihren Kunden zählen namhafte Versicherungen, Pensionskassen, Asset Manager, Banken und Broker.

In Deutschland gehört die KAS BANK zu den wenigen Instituten, die sowohl Depotbank- und Global Custody-, Clearing- und Settlement Services als auch Master-KAG-Dienstleistungen unter einem Dach anbieten. Innerhalb der KAS BANK Gruppe agiert die KAS BANK N.V. - German Branch als eigenständige Depotbank nach deutschem Recht. Die KAS Investment Servicing GmbH hat sich als Master-KAG für die Fondsadministration von Publikums- und Spezialfonds und andere Wertpapierdienstleistungen (z. B. integriertes und vollumfängliches Direktanlagen-Reporting) für institutionelle Anleger spezialisiert. Sie ist stringent als unabhängige und interessensneutrale Master-KAG ausgerichtet. Das bedeutet, dass Schnittstellenmanagement, In- und Outsourcing-Beziehungen sowie Übernahme und Aufsetzen von Fonds wesentliche Kernkompetenzen sind. Vor diesem Hintergrund bietet KAS Investment Servicing neben den klassischen Master-KAG-Dienstleistungen auch Insourcing von Fondsadministration sowie weiterführende KAG-Prozesse an. Die KAS BANK wurde 1806 gegründet. Das Traditionsunternehmen

beschäftigt derzeit rund 760 Mitarbeiter aus mehr als 35 Nationen und ist an der NYSE Euronext in Amsterdam gelistet. Die Assets under Administration belaufen sich per 31.12.2011 auf 276 Mrd.Euro.

Kontaktdaten:

KAS BANK Gruppe

Biebricher Allee 2, 65187 Wiesbaden

<http://de.kasbank.com/>



**Jörg Sittmann**

Country Manager Germany

KAS Investment Servicing GmbH

KAS BANK Gruppe

Telefon +49 611 1865 3801

E-Mail: [joerg.sittmann@kasbank.com](mailto:joerg.sittmann@kasbank.com)



**Frank Vogel**

Geschäftsleiter

KAS BANK N.V. - German Branch

Telefon +49 611 1865 3901

E-Mail: [frank.vogel@kasbank.com](mailto:frank.vogel@kasbank.com)

## **Aktienindexfonds: Passiv erfolgreich - Gastbeitrag von Andreas Lebe, einem Mitglied des Vorstandes von NORD/LB Asset Management**

Trotz der weltweiten Finanzkrise verzeichnen Indexfonds weiter deutliche Mittelzuflüsse. Die Gründe für die Entwicklung sind vielfältig. Die Finanzkrise hat die Nachteile illiquider und komplexer Investments zunehmend in den Fokus geraten lassen. An Bedeutung haben dagegen Kosten, Liquidierbarkeit und Transparenz gewonnen. Zudem wird der Anlageerfolg zu 80% bis 90% aus der Auswahl der richtigen Märkte bestimmt. Selektion und Timing spielen nur eine untergeordnete Bedeutung. Eine dauerhafte Outperformance setzt Informationsvorsprünge bzw. überlegene Anlagestrategien gegenüber den anderen Marktteilnehmern voraus. Dies wird jedoch zunehmend schwieriger. So ist ein Rückgang der Value-Prämie bei Aktien-Standardwerten seit den sechziger Jahren festzustellen. Die Ursachen liegen unter anderem in der höheren Liquidität, niedrigeren Kosten und einer größeren Anzahl an Marktteilnehmern, die wertorientierte Anlagestrategien verfolgen. Ähnlich stellt sich die Situation im Segment alternativer Investments dar. Gab es Mitte der neunziger Jahre wenige hundert Hedge-Fonds, so ist deren Anzahl mittlerweile auf über 6000 angewachsen. Ein Teil der bestehenden Marktineffizienzen, die letztendlich Voraussetzung für den Erfolg aktiven Managements sind, dürften entsprechend zurückgegangen sein. Vor allem auch unter Berücksichtigung der insgesamt höheren Kosten schaffen es daher nur wenige Anlagemanager, ihre Vergleichsindizes über längere Zeiträume zu schlagen.

Indexfonds bieten einen einfachen und transparenten Zugang selbst zu entfernten Märkten und ermöglichen dementsprechend einen kostengünstigen und effizienten Einsatz innerhalb strategischer Asset Allocation, Asset Liability oder Core Satellite Ansätze. Durch den Einsatz von Derivaten lassen sich Wertsicherungs- und Overlay-Strategien umsetzen, Risikoanalyse und Controlling werden erheblich vereinfacht.

Die NORD/LB Asset Management Gruppe verwaltet und managt Aktien-Indexfonds seit dem operativen Start der Gesellschaft im Jahr 2000. Die Anlageschwerpunkte und -strategien haben sich seitdem einem deutlichen Wandel unterzogen. Anfangs dominierten Produkte auf die europäischen

und deutschen Aktienmärkte und dabei insbesondere auf den DAX 30 und den Eurostoxx 50 Index. Nach dem Platzen der Internetblase, dem 11. September 2001 und dem folgenden Irak-Krieg gelangten angesichts gesunkener Risikobudgets zudem unterschiedliche Overlay-Strategien und Wertsicherungsansätze zur Anwendung, die z.B. bei den oben erwähnten Indizes effizient und kostengünstig umgesetzt werden konnten. Seit den Jahren 2003 / 2004 hat sich der Fokus allerdings stark in Richtung einer weltweiten Diversifikation unter Einbeziehung der Wachstumsmärkte verändert. Unsere Indexfonds werden mittlerweile überwiegend in langfristig ausgerichteten Allokations- und Asset-Liability Ansätzen verwendet. Beispielhaft genannt seien weltweit investierende Fonds in den entwickelten Märkten, bei denen die Regionen-Gewichtungen regelmäßig rebasiert werden, oder Produkte auf stark diversifizierte Indizes wie den MSCI Europe, MSCI Nordamerika oder MSCI Pacific. Bei den Wachstumsmärkten konzentriert sich die Nachfrage auf den asiatischen Wirtschaftsraum. Eine Besonderheit stellt der NORD/LB AM Global Challenges Index Fonds dar - ein weltweit investierender Nachhaltigkeitsaktienfonds, der in Zusammenarbeit mit der oekom research AG und der Börse Hannover entwickelt wurde.

Unsere Leistungen umfassen neben der Verwaltung der Portfolios auch die Beratung bei der Auswahl eines geeigneten Zielindex, d.h. durch Untersuchung des Risiko- und Ertragsprofils, der Korrelationen zu anderen Anlageklassen oder beispielsweise im Bereich der Wachstumsmärkte auch die politischen Rahmenbedingungen. Hinzu kommen detaillierte Analysen der Liquidität und Kostenstruktur. Anschließend werden Methodik (Replikation oder Optimierung) und Zielparamester (Tracking Error) sowie die sonstige Anlagerestriktionen für die Indexnachbildung festgelegt. Die Abbildung erfolgt durchgehend physisch, Swap-basierte Konzepte kommen nicht zum Einsatz. Das NORD/LB AM eReporting bietet unseren Kunden zudem auf täglicher Basis Transparenz hinsichtlich der Portfolio-Struktur, Portfolio-Kennzahlen und Wertentwicklung.

Mit Ausnahme des NORD/LB AM Global Challenges Nachhaltigkeitsaktienfonds konzentrierten wir uns bis Ende 2011 auf das Spezialfondssegment. Erstmals stehen seit dem 30.11. vergangenen Jahres mit dem NORD/LB AM Aktien Europe T Fonds und der NORD/LB AM North America T Fonds zwei Index-Publikumsfonds auf Regionen-Indizes zur Verfügung. Der NORD/LB AM Aktien Europe T investiert in die entwickelten Aktienmärkte der Wirtschaftregion

Europa. Neben den Ländern der Eurozone werden Großbritannien, die Schweiz, Schweden, Norwegen und Dänemark berücksichtigt. Der NORD/LB AM Aktien North America T umfasst die USA und Kanada. Ziel ist es jeweils, den Wertzuwachs dieser Regionen in einem breit diversifizierten und liquiden Portfolio abzubilden. Die Fonds bieten einen effizienten und kostengünstigen Marktzugang und eignen sich damit als Basisinvestment und als Baustein einer strategischen Asset-Allocation. In Auflage befinden sich ein Publikumsfonds auf den MSCI Pacific Index und auf den MSCI Far East ex Japan Index, der insgesamt neun Länder aus dem asiatischen Wirtschaftsraum umfasst (China, Hong Kong, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Südkorea, Taiwan, Thailand).

Auch im Rentenbereich werden seit Geschäftsaufnahme im Jahre 2000 passive Indexportfolios gemanagt. Insgesamt bietet die NORD/LB Asset Management damit eine umfangreiche Produktpalette an passiven Indexfonds, die auf vielfältige Weise in das Anlageportfolio institutioneller Anleger passen.

#### Kontaktdaten:



NORD/LB Asset Management

Andreas Lebe

Vorstand

Prinzenstraße 12

D-30159 Hannover

Tel.: 0511-1 23 54-100

Fax: 0511-1 23 54-333

Mail: [andreas.lebe@nordlb-am.de](mailto:andreas.lebe@nordlb-am.de)

Dr. Frank Wehlmann  
Gesellschafter-Geschäftsführer  
TELOS GmbH  
Kirchgasse 2  
D-65185 Wiesbaden  
Tel: +49-611-9742-111  
Fax: +49-611-9742-200  
Email: [frank.wehlmann@telos-rating.de](mailto:frank.wehlmann@telos-rating.de)  
Internet: [www.telos-rating.de](http://www.telos-rating.de)

Handelsregister:  
Wiesbaden HRB 21860

# TELOS