

TELOS Spezial

zur

2. Wiesbadener Alternative Konferenz

4. November 2021

*"Nachhaltig investieren mit
Alternative Investments"*

TELOS GmbH

abrdrn



ALLIANCEBERNSTEIN

ampega.

Talanx Investment Group



SMART. GREEN. ASSETS.

Federated
Hermes
International

Hermes GPE

LYXOR
Asset Management

SOCIETE GENERALE GROUP

CREDIT SUISSE 



EDMOND
DE ROTHSCHILD

Lupus alpha



ODDO BHF
ASSET MANAGEMENT

Santander
Asset Management

SOLUTIO AG
Anlagekonzepte für Institutionen

TOBAM*
CORE INVESTMENTS

Unsere Consulting Services für institutionelle Investoren

Individuell, transparent, erfahren



Asset Manager Auswahl



Master-KVG Auswahl



Verwahrstellen Auswahl



Asset Manager Monitoring



ESG Analysen



Kostenanalysen

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten Ihnen bei dieser Gelegenheit nochmals für Ihren Besuch der 2. Wiesbadener Alternative Konferenz danken. Es hat uns wie immer sehr gefreut, dass wir mit Ihnen sowie einer ausgewählten Gruppe von Asset Managern zusammen aktuelle Aufgabenstellungen für Investoren sowie konkrete Lösungsideen dazu diskutieren konnten. Die Vehemenz, mit der der Bereich der Alternative Investments mehr und mehr ins Augenmerk institutioneller Anleger gerückt ist, hat sicherlich mehrere Gründe. Zwei wesentliche mögen die Effekte aus der politischen Willensbildung in Form global festgestellter Notwendigkeiten für verstärkte Infrastrukturausgaben und das unverändert herausfordernde Zinsumfeld sein.

Gerade in diesen extremen Zeiten, in denen bei niedrigsten Zinsen intensivste Anstrengungen bei der Suche nach adäquaten Anlagemöglichkeiten an der Tagesordnung sein müssten, wurde dies lange Zeit für den Weg des direkten Austauschs in persönlichen Gesprächen durch pandemiebedingte Regelungen erschwert oder gar unmöglich gemacht. Aktuell sehen wir diesbezüglich eine gewisse Entspannung. Für den Ausruf zur Rückkehr auf den Pfad vollständiger „Normalität“ mag es dennoch etwas verfrüht sein. Umso mehr freuen wir uns, dass wir mit unserem heutigen Treffen einen „kleinen“ Beitrag auf dem Weg zu dieser sicher von uns allen gewünschten „Normalität“ leisten konnten.

Es würde uns sehr freuen, wenn unser Ziel des Zusammenführens von Investitionsanbietern und -nachfragern für alle Beteiligten zu einer weiteren Intensivierung des Austauschs führt und vielleicht auch der ein oder andere Investor unter Ihnen passende Lösungen für sein Portfolio finden kann. Selbstverständlich stehen auch wir von TELOS Ihnen wie immer beratend zur Verfügung.

Die Asset Manager, mit denen Sie sich heute bei unserer Wiesbadener Alternative Konferenz austauschen konnten, haben für Sie auf den folgenden Seiten weitere Informationen, Ideen und Anregungen bereitgestellt. Allen Asset Managern möchten wir von TELOS dafür und auch für ihre guten und interessanten Vorträge und Gespräche danken.

Ihnen als Investor wünschen wir auf den folgenden Seiten hilfreiche Einblicke und Anregungen und freuen uns auf einen weiteren intensiven Austausch.

Mit bestem Dank!

Ihr TELOS Team

Wiesbaden, den 4. November 2021



Wie Megatrends den Immobilienmarkt in Europa verändern



Von Marc Pamin, Deputy Head of Residential Real Estate, abrdrn

Der Wohnimmobilienmarkt in Europa hat die Pandemie vergleichsweise gut überstanden. Alles deutet darauf hin, dass die Branche die Pandemie nicht nur bald hinter sich lassen kann, sondern auch einer ausgesprochen spannenden Zukunft entgegenseht. Hierfür gibt es gute Gründe.

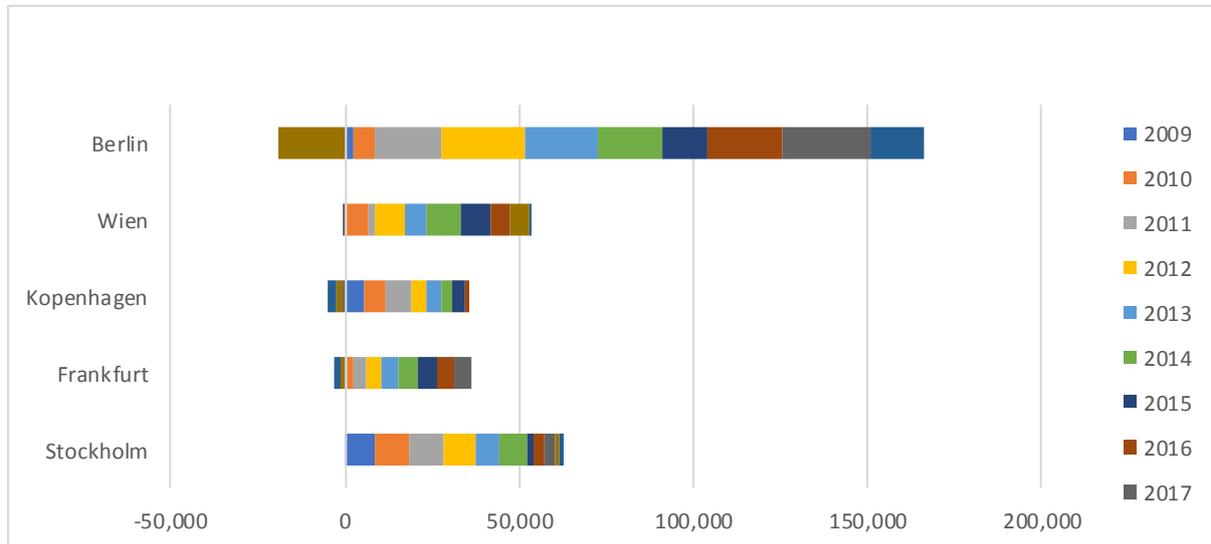
Der Ansturm auf europäische Immobilien

Die schon vor der Pandemie bestehenden Megatrends – von der Urbanisierung über veränderte Lebensgewohnheiten bis hin zur demografischen Entwicklung – werden auch künftig günstige Auswirkungen auf vermietete Wohnimmobilien haben. Aktuelle Daten deuten darauf hin, dass die Urbanisierung in europäischen Großstädten anhalten wird. Ursache dafür ist vor allem die zunehmende Attraktivität des Lebens in nahe gelegenen Vororten großer Städte. Laut den neuesten verfügbaren Daten der Vereinten Nationen (vor der Pandemie) leben 56% bzw. 4,2 Milliarden Menschen in Städten. Es wird erwartet, dass dieser Anteil bis 2050 auf 68% steigt. Neben den besseren Aussichten auf wirtschaftlichen Erfolg bietet das Leben in Ballungsgebieten auch Vorteile wie ein breiteres Kultur- und Freizeitangebot. Diese Faktoren werden für junge Menschen aber auch für ältere Generationen zunehmend attraktiv sein.

Bereits vor der Pandemie ist die Bautätigkeit in europäischen Städten deutlich hinter der Nachfrage zurückgeblieben. Die wiederholten Lockdowns haben die Angebotsentwicklung zusätzlich gebremst. Das starke Bevölkerungswachstum, der wachsende Zuzug in die Randgebiete von Großstädten, das steigende Heiratsalter, die schrumpfende Haushaltsgröße, die zunehmende Präferenz für Mietwohnungen und die hohen Kosten

eines Immobilienerwerbs – die Verkettung dieser Faktoren führt zu einem Run auf den europäischen Wohnimmobilienmarkt.

Fehlende Wohneinheiten in Europa, kumuliert



Quelle: National Statistics Agencies, abrdrn, 2020

Die Grafik zeigt die Anzahl der fehlenden Wohneinheiten, die sich in den letzten Jahren angesammelt haben. Besonders ausgeprägt ist der Mangel in Berlin.

Digitalisierung und erhöhter Ausbildungsbedarf

Die Pandemie hat die Digitalisierung der Arbeitswelt und des privaten Konsums beschleunigt. Durch die Arbeit im Home Office und die wachsende Nachfrage im Online-Handel entsteht in privaten Wohnungen Bedarf an funktionalen Räumen mit entsprechender Flexibilität. Dadurch steigt die Nachfrage nach modernen und effizienten Wohnungen in Stadtrandlagen.

Aber auch im Bereich Ausbildung gibt es Bewegung. Aufgrund der wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie dürfte sich eine steigende Zahl an Berufstätigen für eine Weiterbildung oder ein Hochschulstudium in den kommenden Jahren interessieren. Zudem sollte der Arbeitsmarkt für Schulabgänger künftig schwächer ausfallen. Die Universitäten haben zwar während der Krise eine extreme Durststrecke erlebt, dürften sich aber mit der schrittweisen Öffnung erholen, was durch staatliche Konjunkturpakete für das Bildungswesen beflügelt werden sollte. Dies unterstützt wiederum den anhaltenden Bedarf an durchdachten und gut verwalteten Bauten für Studentenunterkünfte, die auf die Bedürfnisse der heutigen Studenten abgestimmt sind. So dürfte eine neue Form des Wohnens,

die heute schon in Großbritannien und den USA sehr beliebt ist, auch in Europa verstärkt Einzug halten. Dabei handelt es sich um den reinen Zweck ausgerichtetes Wohneinheiten, sogenannte „Purpose Built Student Accommodations“ (PBSA). Dies sind Cluster-Wohnungen (viele Zimmer mit gemeinsamen Küchen- und Wohnbereichen) oder private Studios mit angeschlossenen Freizeiteinrichtungen. In diesem speziellen Markt dürfte es zu Veränderungen kommen, denn Europa ist aufgrund seiner politischen Offenheit und kulturellen Vielfalt bei Studenten beliebt.

Investmentchancen durch neue Lebensformen

Am anderen Ende des Altersspektrums hat die Nachkriegsgeneration ein beträchtliches Vermögen angesammelt. Oft wird heute das Familienheim zugunsten einer kleineren Wohnung in einer lebendigen Gegend verkauft. Diese wachsende Altersgruppe geht früher in den Ruhestand und favorisiert zunehmend eine andere Art von Seniorenresidenz, die auf eigenständigem Wohnen in einem attraktiven Umfeld basiert. Dem Beispiel der USA folgend, wo dieser Trend schon weiter fortgeschritten ist, werden auch in europäischen Städten vermehrt Seniorenwohnungen gebaut. Diese Wohnungen sind so konzipiert, dass sie den Bewohnern dank geeigneter Ausstattungsmerkmale und zahlreicher Aktivitäten einen komfortablen Lebensstil erlauben. Interessante Beispiele für diesen Trend lassen sich in Stadtrandlagen und weiteren, sehr wohlhabenden und attraktiven Gegenden in ganz Europa, einschließlich der Mittelmeerküsten, finden.

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien steigt in europäischen Großstädten exponentiell. Der Sektor wird für die Zeit nach der Pandemie neuartige Lebensräume zu schaffen, die den Bedürfnissen einer wachsenden Zahl von Mietern über den gesamten Lebenszyklus hinweg gerecht werden. Für Anleger erweitert sich dadurch das Chancenspektrum.

Der Autor:

Marc Pamin ist Mitglied des Vorstandes der Aberdeen Standard Investments Deutschland AG, Frankfurt am Main, und Deputy Head of Residential Real Estate von abrDN.

Kontakt:

Prof. Dr. Hartmut Leser, Vorstandsvorsitzender der Aberdeen Standard Investments Deutschland AG, Frankfurt am Main, Telefon 069 768072-310, E-Mail hartmut.leser@abrdn.com

Jan Görner, Head of Institutional Business Development, Germany & Austria, Telefon 069 768072-188, E-Mail jan.goerner@abrdn.com

Besuchen Sie unsere Homepage: abrdn.com/de



ALLIANCEBERNSTEIN

AB European Commercial Real Estate Debt (“ECRED”)

Commercial real estate credit can offer attractive risk-adjusted returns relative to traditional fixed income and diversify core real estate equity allocations.

Introducing the ECRED Platform at AllianceBernstein

AB's ECRED platform was established in 2020 with nearly €1.5 billion in seed capital. ECRED is one of the largest alternative real estate lending platforms to have launched in Europe over the past several years.

ECRED oversees two strategies, Secured Income and Debt Opportunities, with team members based in London and Frankfurt. The strategies are pan-European focused and biased toward less crowded middle market loan opportunities (€25-100mm), which afford greater ability to minimize risk and potentially earn higher yields. The Secured Income strategy focuses on direct origination of unleveraged whole loans and subordinate loans secured by high quality transitional real estate assets across Europe. The strategy targets a gross IRR of

6-8%, offering an attractive diversification to core European real estate equity and a yield premium to traditional European fixed income investments of comparable credit quality. The vast majority of return is expected to be generated by income.

The Debt Opportunities strategy invests flexibly across the debt capital structure, including whole loans, subordinate loans, as well as preferred and structured equity. This strategy targets special situations, where certainty of execution and creative capital solutions can drive pricing and negotiating power. Debt Opportunities has a return composition that combines current income with warrants and other instruments, benefiting from appreciation of underlying real estate collateral, to generate its targeted 10-14% gross IRR.



ECRED seeks to capitalize on opportunities that will emerge as the market resets to reflect post-COVID valuations and has the benefit of doing so without the distraction of asset management efforts on legacy portfolios.



Market Outlook

The European commercial real estate debt market has been impacted by regulatory changes since the Global Financial Crisis that have further constrained bank lending, historically the largest source of liquidity across Europe. The evolution of alternative lenders was underway pre-COVID and has been accelerated in the wake of the pandemic. Transaction terms have continued to shift in favor of lenders, supported by lower property valuations, wider spreads, and stricter covenant structures.

European real estate capital markets are beginning to respond to vaccine-related momentum. Fundraising was strong for a number of well-known debt funds, and

CMBS issuance was EUR 2.7 billion in the first half of 2021 – that's the highest level since the first half of 2013 and nearly matches the full-year 2020 total of EUR 2.8 billion.

Loan-to-value (LTV) ratios and spreads on prime office and retail lending markets have stayed relatively steady across major jurisdictions, except for the Paris and Madrid retail markets, which saw 20 and 25 basis point margin declines for the quarter. The logistics market consolidation continues to pick up, with LTVs increasing in France, Germany and Italy. Given Europe's expected uneven vaccination distribution, we expect uncorrelated recoveries across markets and sectors.

European banks continue to hold significant market share across the continent, though it continues to dwindle as risk appetite wanes. Alternative lenders, which have emerged since the global financial crisis and capitalized on this dynamic, now represent over 28% of the overall lending market in the UK. We expect this presence to grow, with access to capital from traditional sources inhibited by a low risk tolerance and scarce resources to navigate a diverse lending environment across a range of European jurisdictions. ECRED seeks to capitalize on opportunities that will emerge as the market resets to reflect post-COVID valuations and has the benefit of doing so without the distraction of asset management efforts on legacy portfolios.

For Investment Professional use only. Not for inspection by, distribution or quotation to, the general public.

The value of an investment can go down as well as up, and investors may not get back the full amount they invested. Capital is at risk. Past performance does not guarantee future results. There can be no assurance that any alternative investment objectives will be achieved. Investments in alternative strategies can be speculative and involve a high degree of risk and volatility. Performance compensation may create an incentive to make riskier investments. Alternative investments may involve higher fees and limit transferability and liquidity. AllianceBernstein and its affiliates have relationships and may engage in activities that may pose conflicts of interest.

Note to All Readers: The information contained herein reflects the views of AllianceBernstein L.P. or its affiliates and sources it believes are reliable as of the date of this publication. AllianceBernstein L.P. makes no representations or warranties concerning the accuracy of any data. There is no guarantee that any projection, forecast or opinion in this material will be realized. Past performance does not guarantee future results. The views expressed herein may change at any time after the date of this publication. This document is for informational purposes only and does not constitute investment advice. AllianceBernstein L.P. does not provide tax, legal or accounting advice. It does not take an investor's personal investment objectives or financial situation into account; investors should discuss their individual circumstances with appropriate professionals before making any decisions. This information should not be construed as sales or marketing material or an offer or solicitation for the purchase or sale of any financial instrument, product or service sponsored by AllianceBernstein or its affiliates. References to specific securities are presented to illustrate the application of our investment philosophy only and are not to be considered recommendations by AB. The specific securities identified and described in this presentation do not represent all the securities purchased, sold or recommended for the portfolio, and it should not be assumed that investments in the securities identified were or will be profitable. **Note to Readers in Europe:** This information is issued by AllianceBernstein (Luxembourg) S.à r.l. Société à responsabilité limitée, R.C.S. Luxembourg B 34 305, 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg. Authorised in Luxembourg and regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF).

The [A/B] logo is a registered service mark of AllianceBernstein and AllianceBernstein® is a registered service mark used by permission of the owner, AllianceBernstein L.P.

© 2021 AllianceBernstein L.P., 501 Commerce St., Nashville, TN 37203



ERNEUERBARE ENERGIEN INFRASTRUKTUR

INVESTMENTS FÜR EINE CO₂-FREIE ENERGIEVERSORGUNG DER ZUKUNFT

SPEZIALIST FÜR GREEN INVESTMENTS

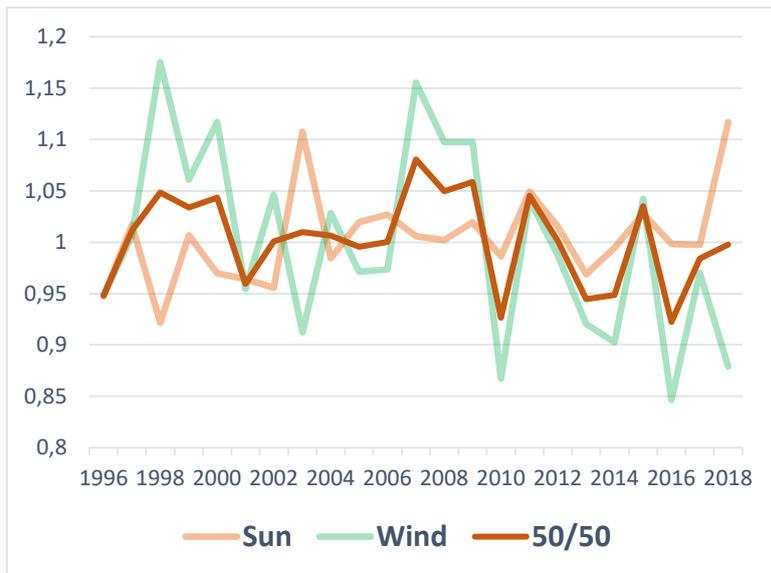
Seit über 15 Jahren ist aream im Bereich nachhaltige Infrastrukturinvestments mit dem Schwerpunkt Solar- und Windkraft spezialisiert. aream gehört mit mehr als 2,5 Milliarden Euro Transaktionsvolumen zu den führenden Asset-Managern in diesem Markt und trägt so dazu bei, dass die Energieversorgung sauberer wird.

GREEN ASSETS. SMART INVESTIERT.

Die Energiewelt befindet sich im Wandel und Europa spielt eine entscheidende Rolle im Transformationsprozess. Durch sinkende Technologiekosten und erhöhtem Bedarf an Erneuerbaren Energien hat sich Clean Energy zu einer reifen und dauerhaften Asset-Klasse entwickelt. Solar und Wind sind mittlerweile zum deutlich größten und stabilsten Wachstumstreiber geworden.

SMARTE PERFORMANCE DURCH STARKEN PORTFOLIOANSATZ

Sonnen- und Winderträge bewegen sich sowohl unterjährig als auch jahresübergreifend oft gegenläufig. So kommt es vor, dass beide Energiequellen im Wechsel hohe Erträge erwirtschaften. Um diese Schwankungen auszugleichen, setzt aream auf diversifizierte Portfolios mit dem Fokus auf die zwei gering korrelierenden Anlageformen Sonne und Wind.



- + Die Mischung von gering korrelierten Anlageformen – Sonne und Wind – stabilisiert die Ergebnisse
- + Ein ausgewogenes Portfolio von 50 % PV und 50 % Wind führt zu einem besonders ausgeglichenen Ergebnis

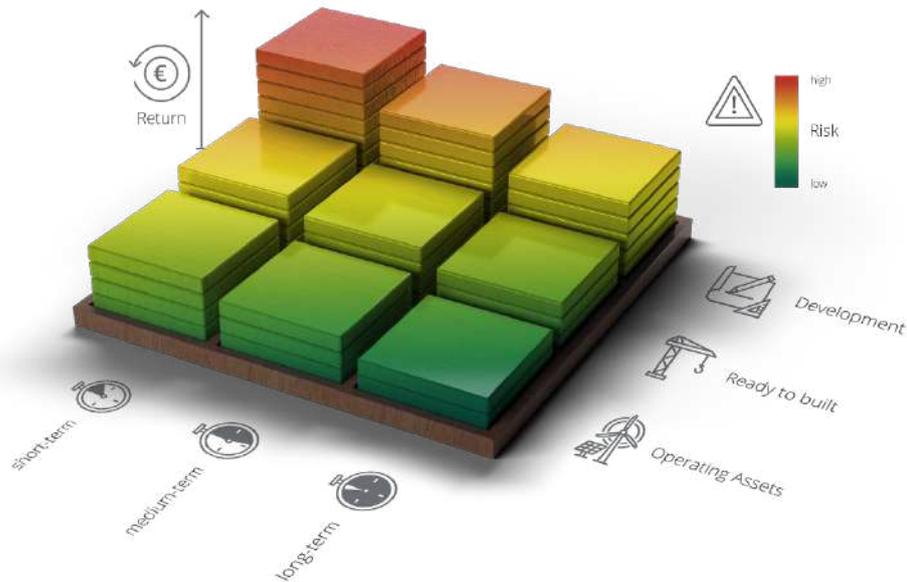
Quelle: aream Portfolio

Durch diese Diversifizierung erzielen wir für unsere Investoren eine deutlich solidere Performance. Derzeit liegt der Anlagefokus auf Europa und konzentriert sich auf Investitionen in Onshore-Windkraft und Photovoltaik. In den nächsten Jahren werden zunehmend auch Speichertechnologien hinzukommen.

DAS INVESTMENT-UNIVERSUM

Die Erneuerbaren Energien bieten für das individuelle **Chancen-Risiko-Profil** jedes Investorentyps eine passende Investitionsstrategie.

Von Entwicklungsrisiken mit entsprechend hoher Rendite und kurzem Investitionszeitraum bis hin zu langfristigen Betreibermodellen von Bestandsanlagen mit entsprechend angemessener Rendite ist auch jede „Zwischenform“ realisierbar. In den Fonds der aream trägt die Mischung unterschiedlicher Risiken zu einem diversifizierten und ausgeglichenen Portfolio und somit zu einer stabilen Rendite bei.



Investmentuniversum im Bereich Erneuerbare Energien

Quelle: aream

*„IN ZEITEN VON NIEDRIGZINSEN ERHALTEN ANLEGER MIT **INVESTITIONEN IN INFRASTRUKTUR** EINE NICHT KORRELIERTE RENDITE MIT ATTRAKTIVEM CHANCEN-RISIKO-PROFIL.“*

Markus W. Voigt

DIE ERNEUERBAREN SIND ERWACHSEN GEWORDEN

Durch die immer weitergehende Reduktion der Stromgestehungskosten sind die Erneuerbaren Energien gegenüber traditionellen Energieträgern wie Kohle, Gas und Atom wettbewerbsfähig geworden. Neben den auslaufenden Einspeisetarifen in Europa bieten direkte Stromabnahmeverträge durch Endkunden oder Stromproduzenten zusätzliche Ertragschancen.

In den nächsten Jahren wird eine steigende Zahl von Erneuerbaren Energie-Anlagen das Ende ihres Förderzeitraums erreichen. Viele dieser Anlagen werden ohne staatliche Förderung weiterbetrieben und stehen für eine Direktvermarktung im Strommarkt als weitere attraktive Investitionsmöglichkeit zur Verfügung. Zur Umsetzung der Ziele der Energiewende wird der Ausbau der Erneuerbaren Energien die entscheidende Rolle zukommen.

DIE KRISENRESISTENZ VON ERNEUERBAREN

Die Erneuerbaren Energien haben ihre Krisenresistenz bereits unter Beweis gestellt.

Dies liegt an den Erfolgsfaktoren, durch die diese Assetklasse geprägt ist:

- Sie ist unabhängig von den Kapitalmärkten
- Die Anlagen folgen keinen Wirtschaftszyklen
- Die Erlöse stammen aus natürlichen Ressourcen, die unentgeltlich zur Verfügung stehen und nicht krisenanfällig sind
- Die Stromnachfrage steigt ständig durch weitere Elektrifizierung (Sektorkopplung), Elektromobilität und dem enormen Wachstum im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie
- Die Bewertung der Anlagen ermittelt sich aus den langfristigen Renditeerwartungen und weniger aus kurzfristigen externen Einflussfaktoren
- Das Produkt einer Erneuerbaren Energien-Anlage (Strom) ist immer in der gleichen Qualität verfügbar und ist die Grundvoraussetzung für die Energieversorgung. Insbesondere steigt die Nachfrage nach grünem Strom immer stärker
- Die Anlagen sind langfristig angelegt und überdauern so auch temporäre Krisenzeiten
- Die Anlagen amortisieren sich voll über den Betrachtungshorizont

DIE ZUKUNFT IST AUF JEDEN FALL ERNEUERBAR!

ÜBER AREAM

- ❖ aream ist ein unabhängiger Investment- und Asset Manager im Bereich Erneuerbare Energien & CleanTech Infrastruktur.
- ❖ Im Bereich Erneuerbare Energien bieten wir Investitionsmöglichkeiten in Produktion, Verteilung, Speicherung und Konvertierung
- ❖ Investoren können entlang der gesamten Wertschöpfungskette in Erneuerbare Energien-Projekte von der Entwicklung über die Erstellung bis hin zum operativen Betrieb investieren.
- ❖ Wir bieten Zugang zu nachhaltigen Investitionen in Wachstumskapital bei CleanTech Unternehmen über Direktinvestments oder Private Equity Vehikel
- ❖ aream schafft Investoren die Möglichkeit durch Eigenkapital, Fremdkapital und Beteiligungen in diesen Bereichen zu investieren.

IHRE ANSPRECHPARTNER



THOMAS EISENBARTH

te@aream.de

Telefon +49 (0)211 / 30 20 60 42

Mobil +49 (0)174 / 66 05 244



HELMUT SIEPMANN

hs@aream.de

Telefon +49 (0)211 / 30 20 60 42

Mobil +49 (0)175 / 24 66 030

WWW.AREAM.DE

Privatkredite steuern: Chancen im aktuellen Umfeld im Upper Middle Market



Privatkredite steuern: Chancen im aktuellen Umfeld im Upper Middle Market

Nach dynamischem Wachstum über die letzten Jahre hinweg stellen die privaten Kreditmärkte heute ein eigenständiges und chancenreiches Anlagesegment dar. Diese Märkte bieten Anlegern Zugang zu starken Unternehmen, die ihren Kreditgebern interessante Rendite-Risiko-Eigenschaften bieten. Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement sind eine zuverlässige Kreditbeschaffung und eine breite Risikostreuung. Beides bedingt langjährige Erfahrung und profunde Marktkenntnisse.

Die Ursprünge der privaten Kreditmärkte, wie wir sie heute kennen, liegen in der Syndizierung vorrangiger Bankkredite vor nunmehr 30 Jahren in den USA. Ihr Wachstum verdanken sie den Finanzierungsbedürfnissen mittelgroßer Unternehmen. Verschiedene Faktoren haben seither dazu geführt, dass diese Märkte in neue Segmente vorstoßen konnten und auch bei großen Unternehmen immer beliebter werden. Diese Entwicklungen haben sie zu einer Quelle interessanter Anlagemöglichkeiten gemacht. Heute bildet Private Credit einen festen Bestandteil der Portfolios vieler institutioneller Anleger.

Eine turbulente Entstehungsgeschichte

Am Anfang stand das Wachstum des Leveraged-Loan-Marktes, das durch die Ausweitung fremdfinanzierter Übernahmen mit privatem Kapital (Private-Equity-Leveraged-Buy-outs) angestoßen wurde. Gleichzeitig suchten institutionelle Anleger nach einem Zugang zu den vorteilhaften Renditeeigenschaften dieser Bankkredite. Insbesondere die variable Verzinsung der Schulden, die in der Kapitalstruktur zudem vorrangig besichert und durch Covenants geschützt sind, war für sie interessant. Für Banken ergab sich daraus die willkommene Möglichkeit, diese Kreditrisiken auszulagern. Sie traten nun vermehrt als Kapitalvermittler anstatt nur als Kapitalgeber auf. Im Zuge dieser Entwicklungen entstand zwischen erfahrenen institutionellen Anlegern ein liquider Sekundärmarkt.



Volatilität schnellte nach oben

In dieser Form erklomm der Markt vor allem in den frühen 2000er-Jahren neue Höhen, bis die große Finanzkrise 2007/2008 für einen Rückschlag sorgte. Die Volatilität schnellte nach oben. Nach ausgestandener Krise konnte der Leveraged-Loan-Markt zwar wieder Fuß fassen und den Kapitalbedarf von großen Unternehmen ohne Investment-Grade-Rating abdecken. Der Bankensektor jedoch zeigte sich im Nachgang der Krise etwas kapitalschwach, woraufhin nun auch kleinere und mittlere Unternehmen für ihre Finanzierungsbedürfnisse vermehrt auf private Unternehmenskredite zurückgriffen.

Die erhöhte Volatilität im amerikanischen Energiesektor löste 2015/2016 einen nächsten Entwicklungsschritt aus. Ein Einbruch der Energiepreise brachte zunächst viele Unternehmen aus dem Sektor in eine finanzielle Schieflage und breitete sich danach auch in anderen Wirtschaftszweigen aus. Als Konsequenz zogen sich Banken aus dem Geschäft der Emission zweitrangiger Schuldtitel weitgehend zurück, was die entsprechenden Firmen an den privaten Kreditmarkt drängte – eine Entwicklung, die sich während der folgenden Markterholung als dauerhaft erwies.

Die anhaltende COVID-19-Pandemie führt zu einem Mangel an Kapitalquellen in einer Zeit, in der für viele Kreditnehmer der Bedarf an Liquidität steigt und alternative Finanzierungsquellen an Bedeutung gewinnen. In der Vergangenheit waren die Möglichkeiten im Bereich der Privatkredite auf die Kreditvergabe an kleinere Kreditnehmer und nachrangige Schuldtitel beschränkt, bei denen die Investoren für ein

erhöhtes Risiko mittlere Renditen anstrebten. Auf der Suche nach Flexibilität und Sicherheit bei der Finanzierung steigt nun seit 2020 die Nachfrage größerer, qualitativ hochwertiger Kreditnehmer nach Privatkrediten rasant an. Wir glauben, dass dies für Investoren ein guter Moment sein könnte, die richtigen Gelegenheiten zu finden und auszuwählen. Die anhaltende Nachfrage nach verbesserten Renditechancen sowie die Tatsache, dass stabiles, schnelles Kapital als Ergänzung zu den öffentlichen Märkten sehr attraktiv ist, lässt uns vermuten, dass diese Entwicklung von Dauer sein wird.

Private Credit Opportunities

Kapital und Liquidität bleiben weiterhin knapp, und die Nachfrage von Kreditnehmern mit größerer Marktkapitalisierung nach zeitnahe Kapital steigt. Dies eröffnet die Möglichkeit, durch private Kredite höhere Renditen mit strukturellen Absicherungen anzustreben. Um diese interessanten Rendite-Risiko-Profile von Direktkrediten für Unternehmen des oberen Mittelstands zu nutzen, lancierte die Credit Investments Group der Credit Suisse die Strategie Private Credit Opportunities (PCO) und den in Deutschland und in Österreich ausschließlich professionellen Anlegern vorbehaltenen Laguna Direct Lending Fund I (Lux). Der Fonds verfolgt das Ziel, durch Investitionen in private Kreditinstrumente laufende Erträge und einen langfristigen Kapitalzuwachs zu ermöglichen. Die Strategie PCO profitiert von der guten Stellung der Credit Investments Group im Markt, die über 800 direkte Kundenbeziehungen sowie ein großes Beziehungsnetzwerk mit führenden Private-Equity-Sponsoren und Banken im Leveraged-Finance-Geschäft unterhält.

Fondsdaten

Laguna Direct Lending Fund I (Lux), SCSp SICAV-RAIF – Unleveraged

ISIN: LU2356567953

Anteilsklasse: USD I1 Unleveraged

Volumen in der PCO-Strategie: insgesamt USD 1.35 Mia

Nachhaltigkeit: Überlegungen zu Risiken im Zusammenhang mit Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) sind im Credit-Research-Prozess wichtig. Denn dieser Prozess zeigt neben qualitativen Aspekten und Finanzkennzahlen auch ein umfassendes Bild der Risiko-Rendite-Eigenschaften von potenziellen Investments auf. Deshalb werden in Kreditanalysen systematisch auch ESG-Risikoanalysen durchgeführt, was im Einklang mit dem Anlageansatz der Credit Investment Group von Credit Suisse Asset Management steht.

Risiken

- **Art der Anlage:** Eine Anlage in den Fonds erfordert ein langfristig verpflichtendes Engagement ohne Gewissheit, dass eine Rendite erzielt wird. Der Großteil der Anlagen des Fonds wird äußerst illiquide sein.
- **Anlagen in besicherten Darlehen:** Die Anlagen des Fonds können besicherte Schuldtitel umfassen, die mit unterschiedlich hohen Risiken eines Kapitalverlustes einhergehen.
- **Anlagen in nachrangigen/Mezzanine-/unbesicherten Schuldtiteln:** Derartige strukturierte Kreditinstrumente bieten zwar Chancen für laufende Erträge und Kapitalzuwachs, können aber auch ein hohes Risiko bergen.
- **Zweitrangige Darlehen:** Anlagen in zweitrangigen Darlehen sind mit Risiken verbunden, darunter (i) die Nachrangigkeit der Pfandrechte, mit denen die Forderungen des betreffenden Fonds besichert sind, gegenüber vorrangigen Pfandrechten im Hinblick auf die Deckung und Wiedererlangung der Sicherheiten und (ii) das Verbot oder die Beschränkung des Rechts, ein zweitrangiges Pfandrecht geltend zu machen oder andere Rechte als Inhaber eines zweitrangigen Pfandrechts auszuüben.
- **Leverage des Fonds und Einsatz von Fremdmitteln:** Das gesamte Fondsportfolio oder eine oder mehrere Anlagen können durch Fremdmittel gehebelt werden (Leverage). Eine solche Kreditaufnahme verstärkt die Volatilität des Anlageportfolios und erhöht das Risikoprofil des Fonds und seiner Anlagen deutlich.
- **Totalverlust des eingesetzten Kapitals:** Die Anlagen des Fonds sind spekulativer Art, und es kann nicht zugesichert werden, dass die Anlageziele erreicht werden oder eine Kapitalrendite erzielt wird.



Kontakt

Credit Suisse (Deutschland) AG

Taunustor 1

D-60310 Frankfurt am Main

Tel.: +49/69/75 38 11 11

E-Mail: investment.fonds@credit-suisse.com

credit-suisse.com/de/assetmanagement

Follow us on
Twitter



Follow us on
LinkedIn



Wichtige Hinweise: Dieser Artikel ist Marketingmaterial und dient ausschließlich Werbezwecken. Er stellt keine Finanzanalyse und keine Finanzdienstleistung, insbesondere keine Empfehlung oder Angebot zum An-/Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Mit einem Investment in Fondsanteilen sind neben Chancen immer auch Risiken, insbesondere von Wert- und Ertragsschwankungen verbunden. Der Artikel richtet sich nicht an US-Personen. Anteile am Fonds können nur in Ländern erworben werden, für die eine entsprechende Vertriebszulassung für den entsprechenden Anlegerkreis besteht. | Deutschland: Anteile des Fonds dürfen in Deutschland ausschließlich von professionellen Anlegern, nicht jedoch von Privatanlegern erworben werden. Österreich: Der Fonds wurde durch die Österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) ausschließlich zum Vertrieb an professionelle Anleger gemäß § 31 AIFMG bewilligt und darf ebenfalls an qualifizierte Anleger im Sinne von § 2 Abs. 1 Nr.42 AIFMG gemäß § 49 Abs. 12 AIFMG vertrieben werden. | Copyright © 2021 Credit Suisse Group AG und / oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.



EDMOND
DE ROTHSCHILD

BOLDLY BUILDING TOMORROW'S INFRASTRUCTURE



**JEAN-FRANCIS
DUSCH**
*Managing
Director,
BRIDGE Chief
Investment
Officer*

► Infrastructure debt aims to offer investors the promise of regular and high-visibility cash flow while helping them fund the real economy. This, and the asset class's resilience during the past months' particularly adverse conditions has made it an even more attractive alternative investment among institutional investors. The financing of energy transition, infrastructure digitalisation, modernisation of public services, energy-efficient social infrastructure and green mobility solutions is at the heart of our strategy.

UPBEAT PROSPECTS

Infrastructure debt has several advantages. As a long term investment opportunity, infrastructure financing can shield investors from market shocks. The investment universe is also vast. Debt financing accounts for 60-90% of a project's capital and the need to develop new greenfield assets while renovating brownfield sites offers significant opportunities, especially as technological developments require even more investment. Moreover, government stimulus packages to tackle Covid-19 should broaden the universe further.

Infrastructure debt allows investors to finance:

- energy transition, a source of opportunities, especially in renewable energies (wind power, biomass and urban heating networks)
- green mobility solutions like recharging stations for electric vehicles and
- social infrastructure like healthcare, education, the arts and sport.

Infrastructure has a considerable impact on the environment and society so funding projects means participating in efforts to promote sustainable development.

The BRIDGE (Benjamin de Rothschild Infrastructure Debt Generation) platform is part of this movement. It integrates environmental, social and governance criteria, and measures the carbon footprint of its assets as part of its investment process.

TAPPING INTO A FAVOURABLE ENVIRONMENT

The BRIDGE platform was launched in 2014 and its success in raising and deploying capital since has urged the Edmond de Rothschild Group to launch its fifth vintage offering two distinct strategies:

- (i) BRIDGE Europe 2020 Senior, a senior secured, Solvency-2 eligible debt fund and
- (ii) BRIDGE Europe 2020 Yield Plus, a higher yielding, BB- rated fund which seeks to meet growing investor demand.

Both are designed for institutional Investors, giving them the possibility to invest in collective sub-funds with the same strategies as previous BRIDGE platform funds. Clients can also opt for dedicated mandates tailored to their specific needs.

As at end of March 2021, BRIDGE had raised more than €3bn and invested in 67 assets in Europe for a total commitment of €2.6bn.

The Infrastructure Investor rating is not market rankings and cannot be interpreted as recommendations to buy, sell or hold the shares or units of the above mentioned Fund. The references to market rankings or awards of these funds are not a reliable indicator of the future results of the Fund or of the Management Company.



TOP 10

**Bridge still in the
Top 10 Global
Players in
Infrastructure Debt**

Edmond de Rothschild's infrastructure debt platform, managed by a team of 12 specialists led by Jean-Francis Dusch and based in London and Geneva, has won numerous awards. The 2021 Infrastructure Investor ranking recently places BRIDGE 10th with \$3.5 billion assets raised. This ranking reaffirms Edmond de Rothschild's status as a European and global leader in infrastructure debt.

GLOBAL DISTRIBUTOR

**EDMOND DE ROTHSCHILD
ASSET MANAGEMENT (FRANCE)**
47, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08
Limited company with capital of EUR 11.033.769
Numéro d'agrément AMF GP 04000015
332.652.536 R.C.S. Paris

MANAGEMENT COMPANY

**EDMOND DE ROTHSCHILD
ASSET MANAGEMENT
(LUXEMBOURG)**
4 rue Robert Stumper, L-2557 Luxembourg

ASSET MANAGER BY DELEGATION

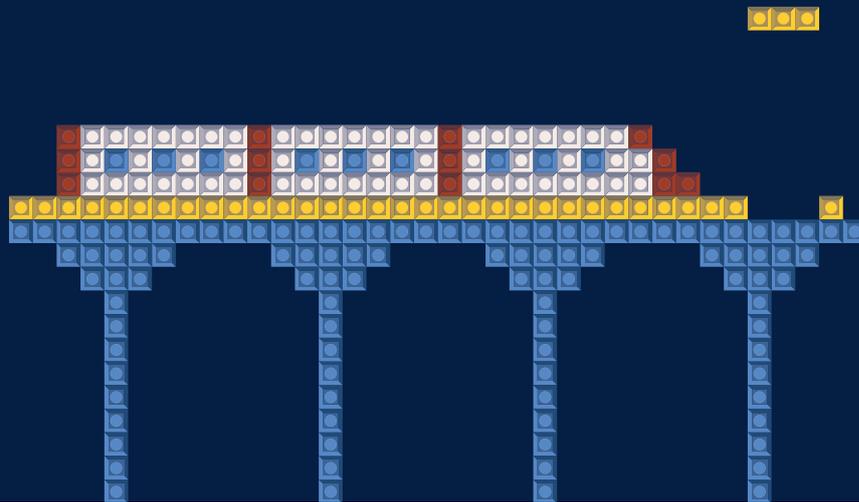
**EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET
MANAGEMENT (UK) LTD**
4 Carlton Gardens, LONDON SW1Y 5AA



EDMOND
DE ROTHSCHILD

BRIDGE
INFRASTRUCTURE DEBT PLATFORM

BUILD A BRIDGE
TO THE FUTURE.



EDMOND DE ROTHSCHILD, BOLD BUILDERS OF THE FUTURE

edmond-de-rothschild.com

DISCLAIMER: The BRIDGE V is reserved exclusively for professional investors or their equivalent and might come with restrictions for certain persons and in certain countries. April 2021. Any investment in BRIDGE involves exposure to certain risks associated with the holding of debt securities such as, but not limited to, counterparty risk, non-redemption risk at maturity, deferred or anticipated repayment, credit risk, liquidity risk, interest rate risk, currency risk and concentration risk. Risk of concentration (the investments in certain specific sectors of the economy can have negative consequences in case of devaluation of the concerned sectors). Certain sub-funds may concentrate their investments in assets belonging to specific sectors of the economy and will therefore be subject to the risks associated with the concentration of investments in the sector. The AIF's do not guarantee or protect the capital invested, so investors may not recover the full amount of their initial capital invested even if they retain their units for the recommended investment period. The BRIDGE V investment vehicles are intended for professional investors only or equivalent and may be subject to restrictions on certain persons or in certain countries. We therefore advise any interested person to ensure beforehand with his usual consultants that he is legally authorized to subscribe to the aforementioned products and/or services. Funds presented are not offered, sold or delivered directly or indirectly in the United States, or on behalf or in the interest of any person living in the United States. The assets of the fund are offered outside the United States in accordance with the exemption from registration in Regulation S of the 1933 Act. Any investment in BRIDGE may in any event only be made on the basis of Documents and information, the disclosure of which is provided for in the applicable regulations, which will be made available to investors free of charge by the Edmond de Rothschild Group prior to any investment. The figures, comments and analyses contained in this presentation reflect the Edmond de Rothschild Group's views on the economy and markets, their evolution, regulation and taxation, taking into account its expertise, economic analyses and information held at this day. However, they do not constitute any commitment or guarantee of the companies of the Edmond de Rothschild Group. The tax treatment depends on the individual situation of each investor and is subject to change at a later date.

Federated Hermes

Federated Hermes ist von der Überzeugung geleitet, dass verantwortungsvolles Investieren der beste Weg ist, langfristig Vermögen zu schaffen. Neben Multi-Asset-Strategien und bewährten Lösungen für das Liquidity Management bieten wir spezialisierte Produkte für Equity-, Fixed Income- und Private Markets. Federated verfolgt diesen Ansatz seit langem. Vom ersten Engagement für stärkere Corporate Governance in Großbritannien im Jahr 1983 über die Mitunterzeichnung der Prinzipien für Responsible Investing im Jahr 2006 bis hin zur Vorreiterrolle bei der globalen Klimaschutzinitiative Climate Action 100+ im Jahr 2017, an der 370 Investoren mit einem Vermögen von mehr als 35 Billionen US-Dollar beteiligt sind, stehen wir an der Spitze einer Entwicklung, die die Praxis des nachhaltigen Investierens neu definiert.

Derzeit verfügt das Unternehmen über Vermögenswerte im Umfang von über 650 Milliarden US-Dollar, 2000 Mitarbeiter sowie 1,7 Billionen US-Dollar im Beratungsumfang (Assets under advice) im Rahmen unseres Stewardship-Programms („EOS“), das seit unserer Gründung ein zentraler Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit ist. EOS Ziel ist es die Unternehmensführung zu verbessern, um Unternehmen langfristig entlang Nachhaltigkeitskriterien und ESG auszurichten.

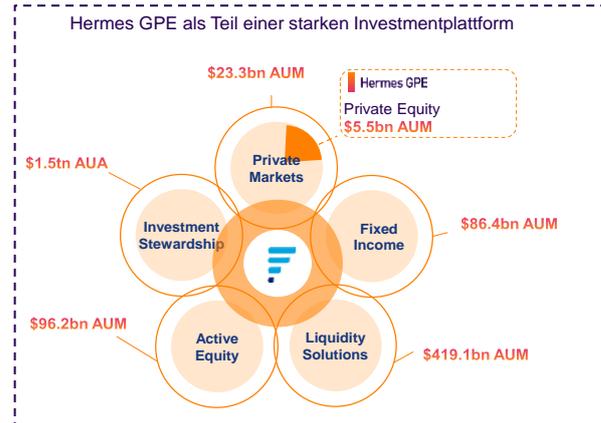
Hermes GPE

Hermes GPE ist die spezialisierte Private-Equity Sparte von Federated Hermes. Seit über 28 Jahren sind wir darauf spezialisiert, massgeschneiderte Private Equity Portfolios mit attraktiven Ertrags-Risiko-Profilen für unsere Kunden zu konstruieren, indem wir weltweit in thematisch-orientierte Wachstumsunternehmen



Wichtige Fakten zu Hermes GPE

- Breites Portfolio an Fonds und Co-Investments in Private Equity
- > 5,6 Mrd. USD institutionelles Kapital in Verwaltung
- 250 Co-Investments und 300 Fonds Investments



investieren. Unser Ziel ist es, nachhaltige Renditen für unsere Anleger zu generieren, unabhängig von globalen Konjunkturzyklen. Wir investieren in schnell wachsende Unternehmen aus Sektoren, die von Trends profitieren, die globale Wirtschaftsaktivitäten transformieren. Wir tätigen unsere Direktinvestitionen in einem Partnerschaftsmodell als Co-investments parallel zu Beteiligungen in Private Equity- und Venture Capital-Fonds.

Daher verfügen wir über ein weltweites Netzwerk etablierter und aufstrebender General Partners (GPs) und haben einen disziplinierten und bewährten Anlageprozess kreiert für Co-Investment- und Fondsportfolios.

Um als globalorientierte Investoren regionale Private Equity Märkte optimal abdecken zu können, haben wir Niederlassungen in New York, Singapur und London.

1) Partnerschaftsmodell als zentraler Bestandteil

Die Einführung einer speziellen Co-Investment-Allokation neben Private Equity Fonds Investments kann die Gesamtrenditen erhöhen und zur Risikostreuung beitragen. Co-Investing bedeutet, dass das Kapital schneller, mit größerer Kontrolle und zu potenziell geringeren Kosten angelegt wird. Allerdings kann die erfolgreiche Implementierung dieser Strategie

für Investoren eine Herausforderung darstellen. Hier bietet Hermes GPE geeignete Lösungen an. Wir haben bereits früh Co-Investments als integralen Bestandteil der Portfolio Konstruktion eingesetzt. Seit 2001 hat das Team kontinuierlich Expertise aufgebaut und global fast 4 Milliarden US-Dollar in 247 Unternehmen direkt sowie über 7 Milliarden US-Dollar in 294 Private Equity Fonds investiert.

Die Anlagestrategie von Hermes GPE ist zukunftsorientiert und dynamisch, wobei makroökonomische und marktwirtschaftliche Entwicklungen berücksichtigt werden, um eine effektive Portfoliokonstruktion zu gewährleisten. Wir nutzen unser globales Partnernetzwerk, um Investitionsmöglichkeiten für ein breites Spektrum unterschiedlicher Anlagethemen und -regionen zu erschließen.

2) Zugang zu langfristigem Wachstum durch thematische Investitionen

Angesichts des sich beschleunigenden Tempos technologischer Innovationen und entsprechendem Wandel der Geschäftsmodelle, halten wir es für äußerst wichtig, dass Anleger eine zukunftsorientierte Strategie verfolgen und eine rigorose Diversifizierung der Risikofaktoren vornehmen. Um Unternehmen zu identifizieren, die diesem Wandel auf beste Weise folgen, haben wir seit 2012 einen thematischen Ansatz entworfen, der kontinuierlich weiterentwickelt

wird. Die thematische Investmentstrategie ist bei dem Deal Sourcing und der Portfoliokonstruktion wegweisend für Hermes GPE.

Die thematische Strategie identifiziert strukturelle langfristige „Megatrends“ und zugrunde liegende „Investitionsthemen“, die unserer Einschätzung nach für die nächsten 10-15 Jahre die Weltwirtschaft prägen werden. Durch diesen Ansatz sind wir in der Lage, relevante Themen für unsere maßgeschneiderten Anlagekonzepte zusammenzustellen – so entstehen Fonds-Portfolios, die vollständig auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten und zukunftssicher sind. Diese Megatrends sind eine Kombination aus demografischen, technologischen und gesellschaftlichen Entwicklungen, die Märkte und die Wirtschaft grundlegend verändern und die Welt, in der wir leben, neugestalten. Wir haben vier „Megatrends“ identifiziert, von denen wir glauben, dass sie mittel- bis langfristig Volkswirtschaften und Gesellschaften prägen werden, und haben einen bewährten Ansatz entwickelt, um in diese Trends wirksam zu investieren.

Die von unseren vier Megatrends untermauerten Investitionsthemen werden das Wachstum bestimmter Unternehmen in Nischensektoren unabhängig von den Konjunkturzyklen vorantreiben. Wir zielen über unser umfassendes globales Netzwerk auf diese

	Demographic & societal change	Silver Economy & senior consumer	Polarisation of consumption	Future of work & education
<p>Über 60-Jährige sind die am stärksten wachsende Gruppe (#400m in 2030). Digital Natives wachsen zu #2.3bn in 2030</p>	New age consumer	Mental health	Next-gen healthcare delivery & patient centric care	
	Net-zero economy	Next generation energy	Circular economy and clean water	Sustainable supply chains
<p>„Net Zero“ als Ziel für 2050, stark getrieben von gesellschaftlichen, politischen und technologischen Entwicklungen</p>	Future of nutrition & AgTech	Responsible consumer	ESG technology & measurement	
	Accelerating technological innovation	Digital Enterprise Architecture	Data & Cybersecurity	Physical robots, IoT & VR
<p>Das Tempo der Innovation und technischen Disruption nimmt kontinuierlich zu und generiert exponentielles Wachstum</p>	E-commerce & digital marketing	Genomics and digitalisation of life sciences	Fintech & RegTech	
	Global centre of gravity shift	EM Consumption upgrade	Global outsourced services 2.0	Technology leapfrog
<p>Asien wird der größte globale Konsument werden (\$19tn) in 2023 getragen durch steigende Kaufkraft und eine wachsende Mittelklasse</p>	Healthcare catch up	Global networks & connectivity	Manufacturing upgrade	

schnell wachsenden, nicht-zyklischen Unternehmen ab. Diese sind in der Regel im Growth Equity (Wachstumskapital) oder mid-market Buyout Bereich zu finden.

In Wachstumskapital zu investieren bedeutet für uns Engagement in Technologien und Geschäftsmodellen, die einen bedeutenden Einfluss auf zukünftige Generationen haben. Wachstumskapital bedeutet mehr Arbeitsplätze, Internationalisierung der Unternehmen, Diversifizierung von Produkten und ein größeres Kundensegment.

Neben Investitionen in Zusammenarbeit mit etablierten Private Equity Fonds kooperieren wir auch mit der wachsenden Zahl von aufstrebenden neueren Private Equity und Venture Capital Firmen der nächsten Generation, die das Wachstumsökosystem in Europa und weltweit aufbauen. Unser typisches Portfoliounternehmen hat einen Unternehmenswert von unter 500 Mio. US-Dollar und ein fokussiertes Geschäftsmodell, das eng auf einen oder mehrere langfristige Megatrends abgestimmt ist.

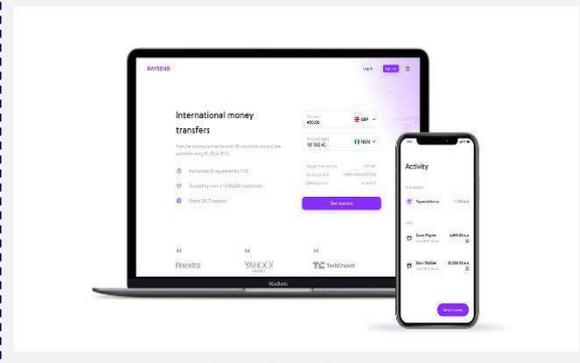
Rigoreuse Diversifizierung nach thematischen, geografischen und sektoralen Gesichtspunkten minimiert die Anfälligkeit für bestimmte Systemrisiken, während ein besonderer Fokus auf Umwelt, Soziales und Governance („ESG“) eine nachhaltige Investitionsentwicklung auf Grundlage einer echten Ausrichtung an den Interessen der Stakeholder ermöglicht.



Portfolio Beispiel #1: PAYSEND

Internationaler Anbieter von digitalen Zahlungs-systemen, um Arbeitnehmern mit geringem Einkommen ermöglicht, Geld grenzüberschreitend zu versenden

Im Einklang mit SDG #10 der United Nations



3) Nutzung unserer thematischen Strategie für Sustainable Investments

Ein thematisch orientierter Anlageansatz ermöglicht den Anlegern, ihre Portfolios an Nachhaltigkeits- und Wirkungszielen („Impact Objectives“) auszurichten, da Unternehmen, die unter unsere identifizierten Themen fallen, Lösungen für bestimmte gesellschaftliche oder ökologische Probleme entwickeln. Diese Ausrichtung auf positiven Wandel und

Unser Thematische Investment Strategie ist im Einklang mit den Nachhaltigen Entwicklungszielen der United Nations





Sustainability ist ein wichtiger Teil unserer Investitionsphilosophie.

Wir unterstützen ethisch orientierte Unternehmen, die Fortschritte der gesellschaftlichen Entwicklung in Bereichen wie Gesundheitswesen, Beschäftigung oder Bildung ermöglichen sowie Unternehmen die weltweit durch technologische Innovationen Effizienzsteigerungen generieren.

Der Aufbau der klimaneutralen Wirtschaft (Net Zero Economy) ist einer der vier Megatrends unserer thematischen Strategie. Dieser zielt auf Investitionsmöglichkeiten ab, die sich aus dem Zusammenspiel von technologischem Fortschritt, der Nachfrage nach neuen Lösungen und der Transformation von Geschäftsmodellen zur Reduzierung der Auswirkungen des Klimawandels auf den Planeten ergeben.

Ebenso stehen aufgrund gesellschaftlicher, demografischer und technologischer Veränderungen weitere wichtige Themen außerhalb der Net Zero Economy Agenda auf der Tagesordnung, beispielsweise Bildung, Gesundheit und finanzielle Inklusion als integraler Teil unserer thematischen Strategie.

Responsible Investments

Im Einklang mit dem Gesamtansatz von Federated Hermes bekennt sich Hermes GPE zu Responsible Investments und ist davon überzeugt, dass sowohl nicht-finanzielle als auch finanzielle Kriterien für die Optimierung der Investment Performance wichtig sind. Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) sind von Anfang an entscheidender Bestandteil unserer Anlagestrategie.

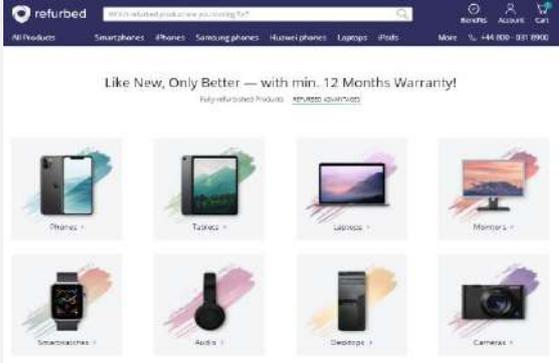


**Portfolio
Beispiel #2:**



Führender Anbieter hochwertiger, nachhaltiger und generalüberholter Elektronik. Refurbed ist ein Unternehmen mit starkem Wachstum und ehrgeizigem Nachhaltigkeitskonzept im DACH Raum.

**Im Einklang mit SDG #13
der United Nations**



ESG Integration

Die Analyse von ESG-Kriterien ist vollständig in unsere Investitionsprozess integriert. Das Investment-Team bewertet jede potenzielle Investition anhand einer vorgegebenen ESG-Risikobewertung, die bestimmte Grenzwerte definiert. Je nach Wesentlichkeit der identifizierten Risiken lehnt das Investmentteam den Deal entweder ab oder kooperiert mit dem Unternehmen oder dem Investorensyndikat, um Risiken zu reduzieren und aktiv zu überwachen.

Die ESG-Risiken des aktiven Portfolios werden vierteljährlich durch unser Portfolio Review Komitee überprüft. Das Investment Komitee trägt die finale Verantwortung dafür, dass mit den Risiken des aktiven Portfolios angemessen umgegangen wird.

Integration von Sustainability Goals im Rahmen einer Private Equity Strategie

Wie oben erläutert entspricht unser Konzept den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung („UN SDGs“). Private Equity als Anlageklasse bietet gute Möglichkeiten, um diese Zielbereiche in unterschiedlichem Maße zu integrieren. Bestimmte Private-Equity-Strategien wie unsere Flagship-Serie von Co-Investment-Fonds umfassen aufgrund ihrer thematischen Fokussierung wichtige Trends und relevante Unternehmen, die zur Erreichung bestimmter UN SDGs beitragen. Gleichzeitig lassen sich individuelle Kundenmandate so anpassen, dass speziell definierte Anlageauswirkungen über ökologische und soziale Dimensionen hinweg erreicht werden („Impact Investing“), wobei ein fokussierter thematischer Investitionsansatz als Grundlage genommen werden kann. Dies wird ermöglicht durch die inhärente Ausrichtung der thematischen Strategie entlang langfristiger Wachstumstrends, fokussiert auf Sustainable und Reponsible Investments.



Schlussbemerkung

Wir freuen uns darauf, bei der Telos Wiesbadener Alternative Konferenz 2021 mit potenziellen Investoren über unseren thematischen Rahmen, unseren ESG-Ansatz und unsere wachstumsorientierte Investmentphilosophie zu sprechen. Wir überzeugen institutionelle Kunden durch Flexibilität bei Mandaten, Investmentgestaltung und langfristigen Nachhaltigkeitskonzepten. Gerne erläutern wir Ihnen bei der Konferenz Näheres zum Thema.

Ihre Kontaktpersonen bei Telos:



Fidel Manolopoulos

Principal, Growth Equity
+44(0)79097 654311
Fidel.Manolopoulos@hermesgpe.com

Christian Mankiewicz

Principal, Thematic Strategy & Portfolio Construction
+ 44(0)207 680 3702
Christian.Mankiewicz@hermesgpe.com



Antonis Maggoutas

Head of Germany & Austria, Federated Hermes
+49(0)69 91333 903
Antonis.Maggoutas@hermes-investment.com

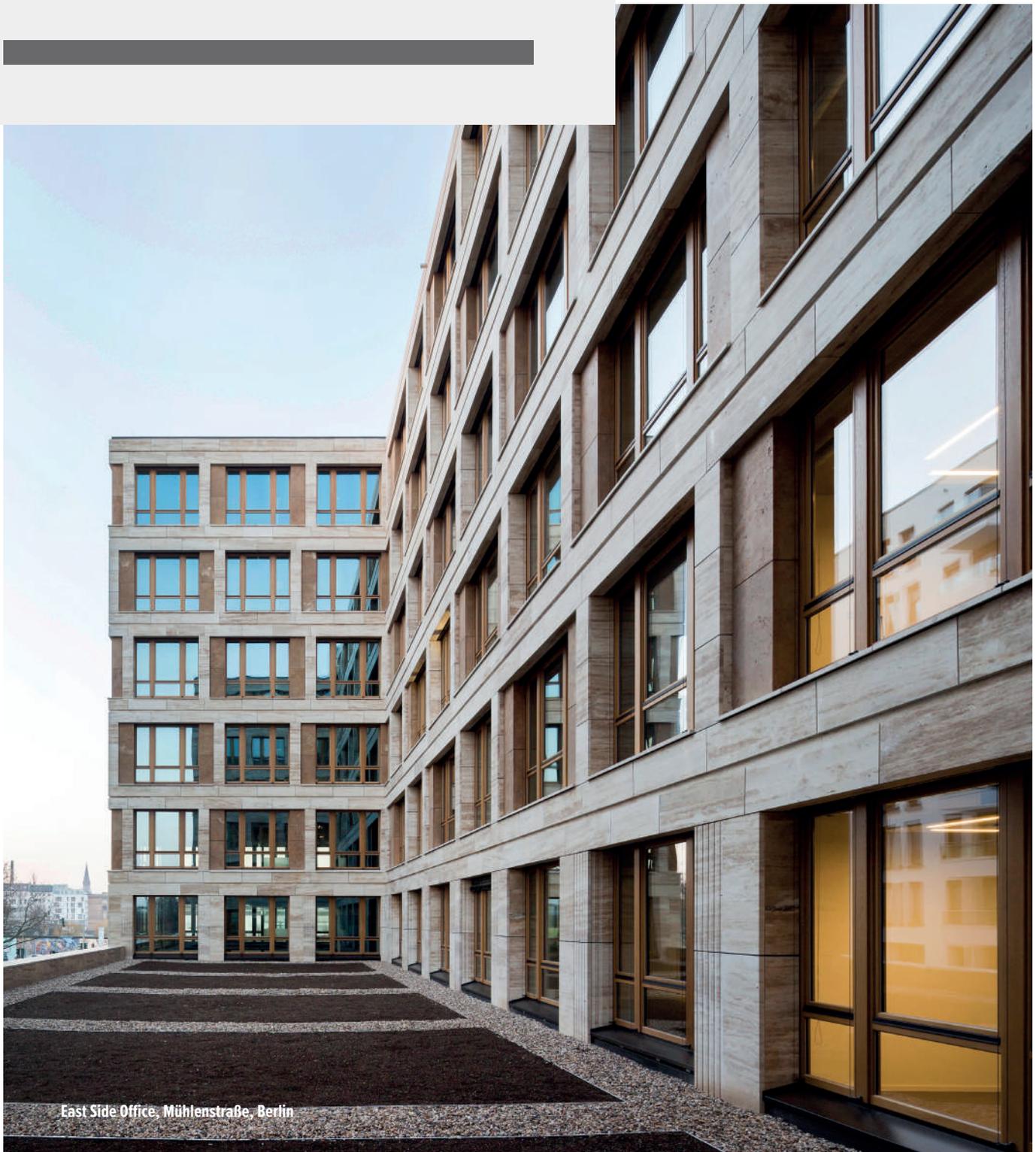
Frank Poepplow

Director of Distribution, Germany & Austria, Federated Hermes
+49(0)69 91333 900
Frank.Poepplow@hermes-investment.com

HIH Real Estate



Immobilien- Investments für institutionelle Investoren



East Side Office, Mühlenstraße, Berlin



PASSGENAUE ZIELSTEUERUNG MIT INVESTMENT-KGS

Immobilien werden für institutionelle Anleger immer bedeutsamer. Das Niedrigzinsumfeld sorgt dafür, dass Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder Stiftungen ihre Aktien- und Immobilienquote in der Kapitalanlage weiterhin erhöhen. Die COVID-19-Pandemie hat diesen Trend noch einmal verstärkt. Dazu kommt, dass viele ältere Anleihen mit noch positiven Zinskupons in den nächsten Jahren verstärkt auslaufen. Einen adäquaten Ersatz für eine Wiederanlage im Zinsmarkt gibt es nicht. Um weiterhin auskömmliche Erträge zu erzielen, haben deshalb institutionelle Anleger ihre Anlagestrategie verändert: vom Fokus „Sicherheit“ hin zum Fokus „Höhere Erträge bei größtmöglicher Sicherheit“. Dazu zählen sowohl direkte als auch indirekte Immobilienanlagen.

Aufgrund der deutlich gestiegenen Bedeutung der Assetklasse Immobilie in der Asset Allocation bedienen sich viele institutionelle Kapitalanleger diverser Partner, die sowohl in allen Immobiliensegmenten als auch in allen Investmentvehikeln über die entsprechende Expertise verfügen. Warum sie diese Ansprüche haben, verdeutlicht ein genauerer Blick in die Portfolios: Institutionelle Anleger haben in der Vergangenheit ihre Investments vorrangig auf Gewerbeimmobilien fokussiert. Trotz der Homeoffice-Debatte bleibt das Büro weiterhin der Schwerpunkt, gefolgt von den Nutzungsarten Logistik und Nahversorgung – beide haben sich in der COVID-19-Pandemie als besonders stabil und krisenfest erwiesen. Investitionen in die klassische Anlageklasse Wohnen fungieren als nachhaltiger, krisenresilienter Stabilisator im Portfolio.

Dabei bleibt Deutschland der sichere Hafen: Geografisch investieren institutionelle Anleger überwiegend in Deutschland, haben in den vergangenen Jahren aus Diversifizierungsgründen aber auch Objekte im europäischen Ausland angekauft; z. B. in den Niederlanden oder den skandinavischen Märkten. In Deutschland sind nach wie vor die Top-7-Standorte nachgefragt, aber die sogenannten B-, C- und D-Städte rücken immer mehr in den Fokus – besonders für Immobilien der Nutzungsarten Nahversorgung, Wohnen und Gesundheitsimmobilien.

Wie lässt sich ein solch ausdifferenziertes Immobilienportfolio am besten managen? Mithilfe eines Masterfonds. Bei einem solchen Konstrukt werden die Kapitalanlagen zusammengeführt und aus einer Hand von einem Investmentmanager wie der HIH Invest Real Estate administriert. Damit ist es nun möglich, alle Zielfonds des institutionellen Anlegers zu bündeln und die Risiken auf einer ökonomisch integrierten Ebene darzustellen, ohne dabei den Blick auf die Details in den jeweiligen singulären Investments zu vernachlässigen. Gleichzeitig reduziert sich der administrative Aufwand für den Anleger erheblich.

Masterfonds bieten mehrere Vorteile: So können Risikopotenziale einzelner Fonds von den überschüssigen Risikodeckungsmassen anderer Fonds

aufgefangen werden, so dass eine „Glättung“ auf Portfolioebene entsteht. Darüber hinaus bietet sich die Möglichkeit der Ertragssteuerung auf Portfolioebene. Auch das einheitliche Reporting und einheitliche Kennzahlen erleichtern den Arbeitsaufwand für die institutionellen Anleger. Ein weiterer Grund für die Bündelung von Immobilienfonds liegt darin, dass sie die Möglichkeit bieten, das Vehikel der Investment-KG – also des Ein-Objekt-Fonds – zu nutzen. Die HIH Invest Real Estate ist dabei einer der wenigen Anbieter am Markt, der diese Möglichkeit anbietet und bereits über umfangreiches Know-how verfügt.

Bei einer Investment-KG (Investment-Kommanditgesellschaft) handelt es sich um Einzelinvestment oder einen Club-Deal in einer regulierten Spezialfondsstruktur. In diesem Vehikel müssen keine Vorgaben zur Risikostreuung erfüllt werden. Daher eignen sie sich besonders für Ein-Objekt-Fonds. Die offenen Spezial-AIF müssen dagegen die Mindestanforderungen des KAGB zur Risikodiversifikation erfüllen und somit in der Regel in mehrere Objekte investiert sein. Da Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder Stiftungen i. d. R. bereits über ein großes Immobilienportfolio verfügen, sind passgenaue Investments bezüglich Assetklasse und Standort interessant. So können sie etwa gezielt in einer Stadt investieren,

in der sie noch nicht vertreten sind.

Ein weiterer Vorteil des Vehikels ist die erleichterte Kommunikation mit den Anlegern, da es sich um einen kleinen Kreis handelt. Bei Club Deals ist die Anzahl der Kapitalpartner gering und meist nicht höher als fünf. In den Investment-KGs der HIH Invest Real Estate sind institutionelle Investoren aller Couleur vertreten und die Zusammenarbeit verläuft reibungslos.

Fazit: Masterfonds und Investment-KGs sind ein wichtiger Bestandteil für die Immobilienstrategie von institutionellen Anlegern, die ihren Immobilienbestand zielgerichtet und effizient weiter ausbauen möchten.

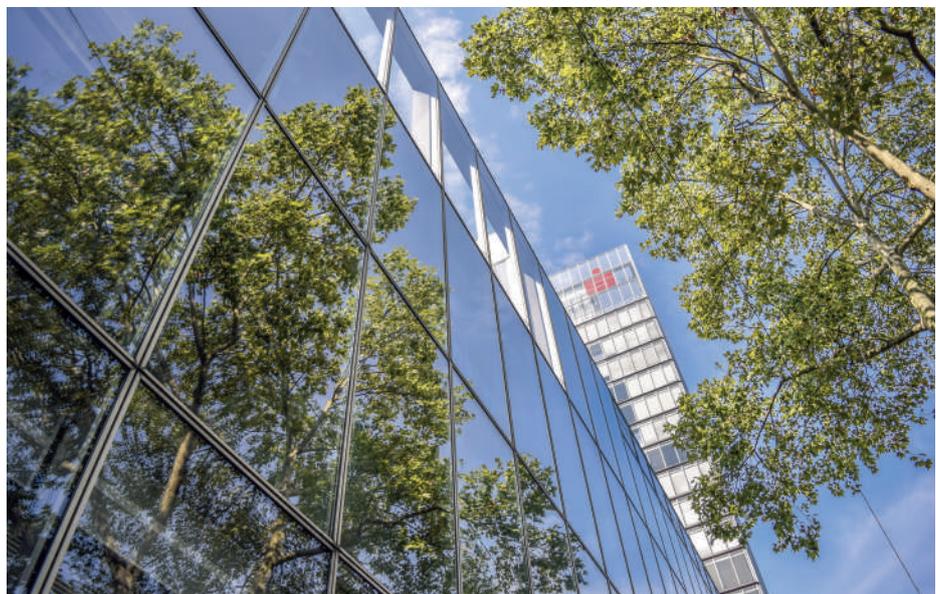
Carsten Demmler

Geschäftsführer

HIH Invest Real Estate

T +49 40 3282-3644

E cdemmler@hih.de



IN DEUTSCHLAND & EUROPA FÜR SIE VOR ORT

Immobilieninvestments für institutionelle Investoren

Die HIH-Gruppe ist der führende Anbieter von ganzheitlichem Immobilien-Investmentmanagement in Deutschland. Unsere Leistungspalette deckt den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ab und reicht von der Projektentwicklung über die Strukturierung von Immobilieninvestments bis zum Asset und Property Management. Wir überzeugen durch maßgeschneiderte Investmentlösungen und eine effiziente Fondsadministration. Unsere Kunden profitieren von dem umfangreichen Leistungsangebot der einzelnen Unternehmen, den kurzen Entscheidungswegen und der engen Zusammenarbeit innerhalb der HIH-Gruppe. Mit rund 45,7 Mrd. Euro betreutem Immobilienvermögen und 904 Mitarbeitern an elf Standorten finden, entwickeln und steuern wir Gewerbeimmobilien europaweit.

Die HIH Invest Real Estate ist einer der führenden Investmentmanager für Immobilien in Deutschland und Europa und ist an zehn Standorten europaweit vertreten. Aktuell werden Assets mit einem Volumen von 14 Mrd. Euro in 81 Fonds verwaltet.

1. Adresse für Immobilien-Investmentlösungen

14 Mrd. Euro Assets under Management

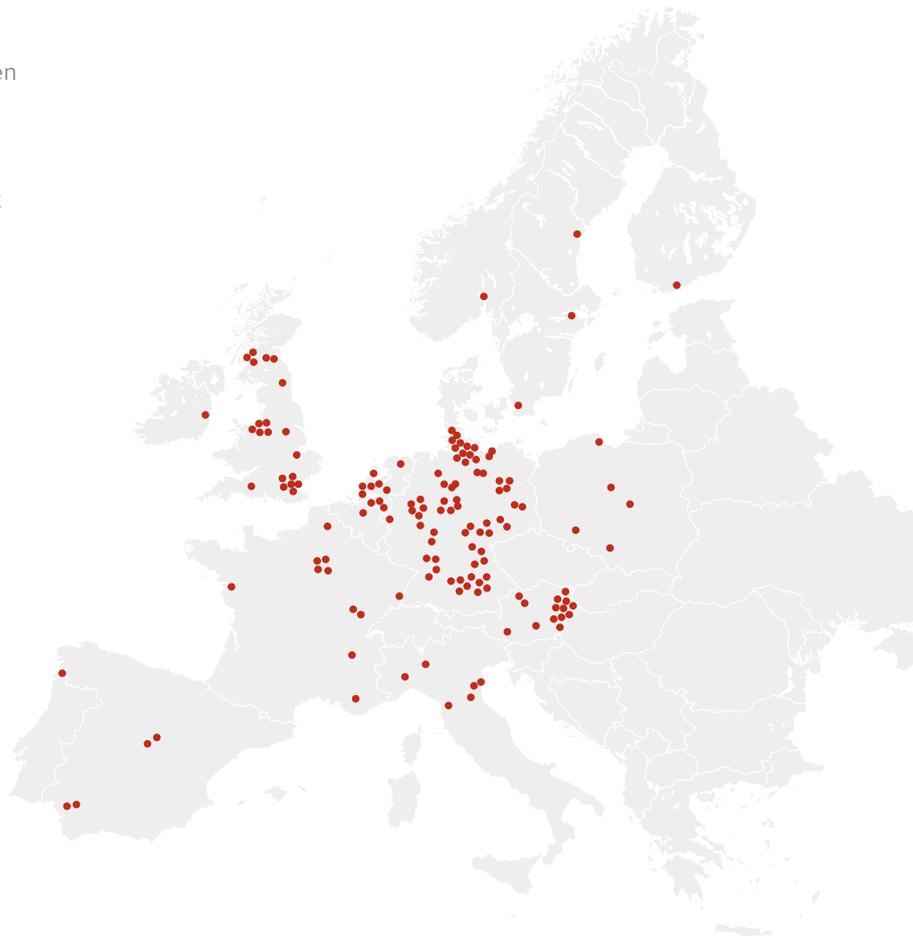
14 Investment-Märkte

> 20 Jahre Erfahrung

81 Fonds

> 220 Investoren

337 Objekte



Rechtshinweis

Diese Werbeunterlage wurde ausschließlich für den auf der Titelseite genannten Anlass verfasst. Der Informationsinhalt dieser Unterlage basiert sowohl auf öffentlichen Daten und Dokumenten, als auch solchen Informationen, welche der HIH Invest Real Estate (HIH Invest) von den jeweils erwähnten Unternehmen oder Dritten zugänglich gemacht wurden. Alle in dieser Unterlage enthaltenen Aussagen, Meinungen und Beurteilungen entsprechen den aktuellen Einschätzungen bzw. dem Meinungsstand der HIH Invest und sind daher nicht als eine konstante, unveränderliche Aussage zu betrachten. HIH Invest hat alle hier beinhaltenen Informationen für zuverlässig befunden, übernimmt jedoch keine Garantie für deren Fehlerfreiheit oder Vollständigkeit. Die HIH Invest sowie deren Organe, Vorstände, Mitarbeiter oder andere im Namen der HIH Invest handelnde Parteien übernehmen keinerlei Haftung für die in dieser Präsentation getätigten Aussagen. Diese Unterlage und alle hierin aufgezeigten Informationen sind als vertraulich zu behandeln und nicht ohne eine ausdrückliche schriftliche Einwilligung der HIH Invest an Dritte weiterzugeben.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.hih-invest.de

HIH Invest Real Estate GmbH // Gertrudenstraße 9 // 20095 Hamburg
T +49 40 3282-3600 // F +49 40 3282-3100 // E info@hih.de

Werbung | Produktinformation



Stabile Rendite aus drei Quellen

Lupus alpha Return

Lupus alpha

Überzeugende Rendite mit Wertsicherung?

Wer heute regelmäßige, überzeugende Renditen sucht und am Ende eines jeden Jahres beim Blick auf das Anlagekapital möglichst keine Enttäuschung erleben möchte, könnte beim Lupus alpha Return fündig werden. Der Fonds zielt darauf ab, regelmäßige Erträge bei moderaten Schwankungen zu erwirtschaften. Das Fondsmanagement strebt dabei an, mögliche Verluste auf 10% über das Kalenderjahr zu begrenzen. Seit Auflegung 2007 ist dies dem Fonds auch in allen Krisenjahren gelungen.¹

Die drei Quellen für Rendite und Stabilität

Mithilfe von reguliert börsengehandelten Optionen kann der Fonds die beiden Renditequellen globaler Aktien- und Volatilitätsmärkte erschließen. Die Optionsstruktur wird von dem erfahrenen Portfolio Management-Team des Lupus alpha Return aktiv und flexibel gemanagt mit dem Ziel, in unterschiedlichen Marktumfeldern ein sogenanntes asymmetrisches Risikoprofil zu erhalten – also stärker an positiver als an negativer Marktentwicklung teilzuhaben. Dies ist die dritte Renditequelle der Fondsstrategie.

¹Wertuntergrenze von 90% per Kalenderjahresende. Verlustvermeidung, Kapitalerhalt oder die Einhaltung der Wertuntergrenze können zu keiner Zeit garantiert oder gewährleistet werden. Beim Kauf innerhalb eines Jahres kann ein erhöhtes Risiko bestehen. Die Wertuntergrenze wird jedes Kalenderjahr entsprechend dem erzielten Wert des Vorjahres neu festgelegt.

Chancen aus Aktien und Volatilität – flexibel über Optionen vereinnahmt.



Das Portfolio Management

Herr Raviol, was ist die Basis für die Renditen des Lupus alpha Return?

Grundlegend für den Erfolg unserer Strategie ist, dass sie durch den Einsatz von liquiden Instrumenten von der Entwicklung der Aktien- und der Volatilitätsmärkte profitieren kann. Wir setzen dafür Optionsgeschäfte gezielt so ein, dass wir in der Summe eine asymmetrische Auszahlungsstruktur erhalten. Wir wollen also mehr an Aufwärtsbewegungen dieser beiden Märkte teilhaben und vergleichsweise weniger von deren Abwärtsbewegungen betroffen sein.

Wie können Sie Schwankungen reduzieren?

Das angestrebte asymmetrische Profil wirkt risiko- und schwankungsmindernd. Um es zu erzielen, überprüfen wir im Rahmen unseres systematischen Ansatzes fortlaufend, ob die Struktur der von uns getätigten Optionsgeschäfte zu den sich ändernden Marktstrukturen und Marktgegebenheiten passt. Bei Bedarf haben wir die Flexibilität, die Optionstruktur aktiv zu verändern und entsprechend anzupassen.

Wie funktioniert die angestrebte Wertsicherung?

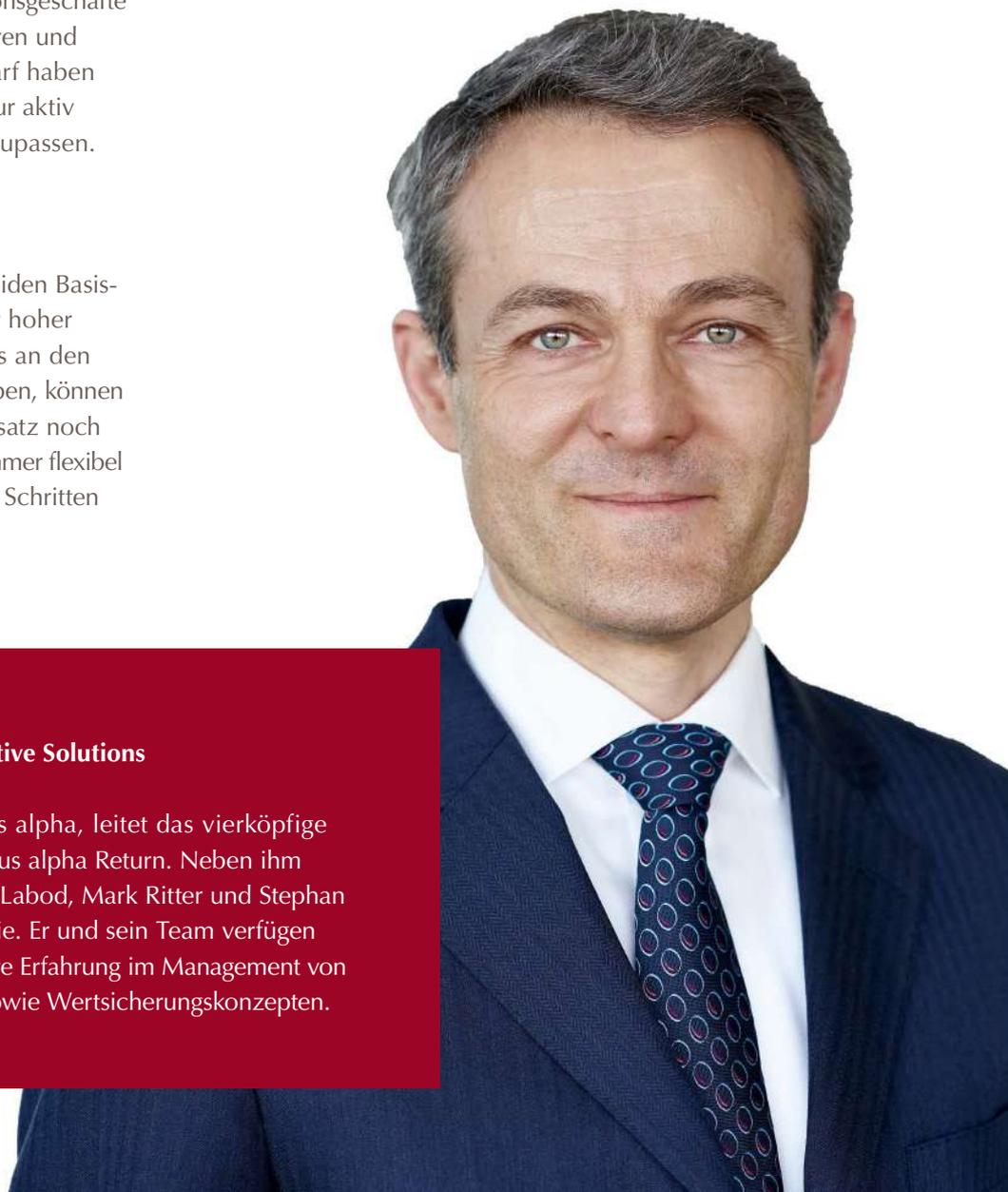
Der Fonds ruht auf einem äußerst soliden Basisportfolio von liquiden Anleihen sehr hoher Bonität. Wie weit wir darüber hinaus an den Aktien- und Volatilitätsmärkten teilhaben, können wir mit dem eben beschriebenen Ansatz noch feiner steuern. Wir versuchen, dabei immer flexibel zu bleiben und rechtzeitig in kleinen Schritten

Risiken zu minimieren, wenn sich die Wertentwicklung des Fonds der vorgegebenen Wertuntergrenze nähert. Seit mehr als einem Jahrzehnt mit vielen krisenhaften Phasen an den Märkten konnten wir den angestrebten maximalen Verlust immer einhalten, ohne uns ganz von unseren Renditequellen zurückziehen zu müssen. Das bestätigt unser Vertrauen in das Konzept.

„Seit 2007 hat unser Ansatz unter Beweis gestellt, dass sich mit ihm überzeugende Erträge für Anleger erzielen und Wertsicherungsziele halten lassen.“

Alexander Raviol, Portfolio Manager und CIO Alternative Solutions

Alexander Raviol, Partner bei Lupus alpha, leitet das vierköpfige Portfolio Management-Team des Lupus alpha Return. Neben ihm tragen die Portfolio Manager Marvin Labod, Mark Ritter und Stephan Steiger Verantwortung für die Strategie. Er und sein Team verfügen durchschnittlich über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Management von Volatilitäts- bzw. Optionsstrategien sowie Wertsicherungskonzepten.



Fondsdetails

Anteilklasse	I	R
ISIN	DE000A0MS726	DE000A0MS734
WKN	A0MS72	A0MS73
Fondswährung	EUR	EUR
Auflegungsdatum	10. Oktober 2007	10. Oktober 2007
Geschäftsjahresende	31. Dezember	31. Dezember
Ertragsverwendung	ausschüttend	ausschüttend
Vertriebszulassung	Deutschland	Deutschland
Fondstyp	OGAW	OGAW
Mindestanlagesumme	250.000 EUR	keine
Management-Fee ¹	0,52 % p. a.	1,04 % p. a.
Performance-Fee ²	keine	keine
Ausgabeaufschlag ³	bis zu 5 %	bis zu 5 %
Kapitalverwaltungs-gesellschaft	Monega KAG	Monega KAG
Verwahrstelle	Kreissparkasse Köln	Kreissparkasse Köln
Preisveröffentlichung	www.fundinfo.com www.lupusalpha.de	www.fundinfo.com www.lupusalpha.de

Chancen

- Risikoreduzierte Partizipation an den globalen Aktienmärkten.
- Attraktiver Performancebeitrag durch die Nutzung der weltweiten Volatilitätsmärkte.
- Im Vergleich zu Aktien meist geringere Verluste.
- Auch bei seitwärts verlaufenden Aktienmärkten attraktive Rendite.

Risiken

- **Adressausfallrisiken:** Wenn Kontrahenten vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht oder nur teilweise nachkommen, können Verluste durch Vermögensverfall von Ausstellern eintreten.
- **Konzentrationsrisiken:** Durch die Konzentration des Anlagevermögens auf wenige Märkte oder Vermögensgegenstände ist der Fonds von diesen wenigen Märkten/Vermögensgegenständen besonders abhängig.
- **Risiken im Zusammenhang mit Derivategeschäften:** Derivategeschäfte zu Absicherungszwecken verringern das Gesamtrisiko des Fonds, können jedoch die Renditechancen schmälern. Werden Geschäfte als Teil der Anlagestrategie mit Derivaten getätigt, kann sich das Verlustrisiko des Fonds zumindest zeitweise erhöhen.
- **Operationale Risiken:** Der Fonds kann Opfer von Betrug, kriminellen Handlungen oder Fehlern von Mitarbeitern der Gesellschaft oder externer Dritter werden. Schließlich kann seine Verwaltung durch äußere Ereignisse wie Brände, Naturkatastrophen u. Ä. negativ beeinflusst werden.
- **Liquiditätsrisiken:** In bestimmten Phasen, wie z. B. in Zeiten größerer Marktturbulenzen, kann es Schwierigkeiten geben, Vermögenspositionen zum gewünschten Zeitpunkt bzw. zum gewünschten Preis aufzulösen.
- **Marktrisiko:** Die Wertentwicklung von Finanzprodukten hängt von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab.

Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt.

¹Die Management-Fee ist die Verwaltungsvergütung, die dem Fondsvermögen entnommen und Lupus alpha für Management und Verwaltung gezahlt wird.

²Die Performance-Fee ist eine erfolgsabhängige Vergütung, welche abhängig von der Wertentwicklung oder bei Erreichen bestimmter Ziele erhoben wird, wie zum Beispiel das bessere Abschneiden im Vergleich zu einer Benchmark. Die Kosten können auch erhoben werden, wenn eine im Vorfeld festgelegte Mindest-Performance erzielt worden ist.

³Der Ausgabeaufschlag ist die Differenz zwischen dem Ausgabepreis und dem Anteilwert. Der Ausgabeaufschlag variiert je nach Fondstyp und Vertriebsweg und deckt üblicherweise die Beratungs- und Vertriebskosten ab. Die Vereinnahmung des Ausgabeaufschlags steht im Ermessen der Vertriebsstelle.

Disclaimer: Es handelt sich hierbei um Fondsinformationen zu allgemeinen Informationszwecken. Die Fondsinformationen ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Die dargestellten Informationen stellen keine Kauf- oder Verkaufsaufforderung oder Anlageberatung dar. Sie enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität dieser Informationen wird keine Gewähr übernommen. Sämtliche Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Portfolio Managers wieder und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die vollständigen Angaben zu dem Fonds sowie dessen Vertriebszulassung sind dem jeweils aktuellen Verkaufsprospekt sowie ggf. den wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den letzten geprüften Jahresbericht bzw. den letzten Halbjahresbericht, zu entnehmen. Ausschließlich rechtsverbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an den von der Lupus alpha Investment GmbH verwalteten Fonds sind der jeweils gültige Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, die in deutscher Sprache verfasst sind. Diese erhalten Sie kostenlos bei der Lupus alpha Investment GmbH, Postfach 11 12 62, D-60047 Frankfurt am Main, auf Anfrage telefonisch unter +49 69 365058-7000, per E-Mail unter service@lupusalpha.de oder über unsere Homepage www.lupusalpha.de. Daneben sind die ausschließlich rechtsverbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an den von der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH verwalteten Fonds der jeweils gültige Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, die in deutscher Sprache verfasst sind. Diese erhalten Sie kostenlos bei der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH, Stolkgasse 25-45, D-50667 Köln, Telefon: +49 221 39095-0, Fax: +49 221 39095-400, E-Mail: info@monega.de, Website: www.monega.de. Für Fonds mit Vertriebszulassung in Österreich erhalten Sie den aktuellen Verkaufsprospekt sowie die wesentlichen Anlegerinformationen und den letzten geprüften Jahresbericht bzw. den letzten Halbjahresbericht darüber hinaus bei der österreichischen Zahl- und Informationsstelle, der UniCredit Bank Austria AG mit Sitz in A-1020 Wien, Rothschildplatz 1. Anteile der Fonds erhalten Sie bei Banken, Sparkassen und unabhängigen Finanzberatern.

Weder diese Fondsinformation noch ihr Inhalt noch eine Kopie davon darf ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Lupus alpha Investment GmbH auf irgendeine Weise verändert, vervielfältigt oder an Dritte übermittelt werden. Mit der Annahme dieses Dokuments wird die Zustimmung zur Einhaltung der oben genannten Bestimmungen erklärt. Änderungen vorbehalten.

Sofern nicht anders angegeben, entsprechen alle dargestellten Wertentwicklungen der Bruttowertentwicklung (BVI-Methode): Die Bruttowertentwicklung berücksichtigt bereits alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (z. B. Verwaltungsvergütung) und geht von einer Wiederanlage eventueller Ausschüttungen aus. Die auf Kundenebene anfallenden Kosten wie Ausgabeaufschlag und Depotkosten sind nicht berücksichtigt. Bitte beachten Sie: Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Stand 09/2021.

Lupus alpha Investment GmbH
Speicherstraße 49-51
D-60327 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 365058-7000
Fax: +49 69 365058-8000
E-Mail: info@lupusalpha.de

THE ALPHA WAY TO INVEST



ATTRAKTIVE RISIKOPRÄMIEN AM WÄHRUNGSMARKT NUTZEN!



Durch die Anlage in höher verzinsliche Währungen können attraktive Renditen im Niedrigzinsumfeld generiert werden. Allerdings ist aufgrund der hohen Volatilität, insbesondere der Emerging Markets Währungen, ein aktives Risikomanagement unerlässlich.

Einmal mehr hat die aktuelle Situation gezeigt, dass die Beimischung von liquiden alternativen Investmentlösungen einen Mehrwert für ein gut diversifiziertes Portfolio schaffen kann. Allerdings trennt sich gerade in volatilen Märkten, wie in der jetzigen Corona Krise, die Spreu vom Weizen. Mit einer Performance von -3,20% im Jahr 2020 konnte sich der Strategiefonds Währungen von Lyxor im Krisenjahr gut behaupten. Auch in den Jahren 2018 und 2019 bewährte sich die Strategie mit + 0,27% bzw. +12% und zeigte insbesondere im Jahr 2018 zudem auch die Stärken des aktiven Risikomanagements. Für das Jahr 2021 weist der Fonds per Ende August eine positive Performance von bisher 2% aus.

INVESTIEREN IN FREMDWÄHRUNGEN

Durch eine Anlage in höher verzinsliche Währungen kann ein attraktives und konstantes Einkommen generiert werden. Allerdings setzt der Handel von Fremdwährungen gewisse Anforderungen voraus. So müssen beispielsweise Kreditlinien für die einzelnen Fremdwährungen vorgehalten werden und der Zugang zu FX-Brokern gewährleistet sein. Darüber hinaus ist ein aktives Risikomanagement durch die teilweise hohen Schwankungen der Wechselkurse essenziell für ein erfolgreiches

Investment in höherverzinsliche Währungsräume. Aus diesen Gründen bietet es sich für Investoren an, das Thema Währungen über einen UCITS Publikumsfonds umzusetzen, der täglich zum NAV über die gängigen Plattformen handelbar ist und das Wechselkursrisiko aktiv überwacht.

STRATEGIEFONDS WÄHRUNGEN

Als Basisanlage investiert das Portfoliomanagement in konservative und liquide Investmentgrade Euro-Rententitel mit einer Duration kleiner-gleich 2 Jahren. Im Overlay wird die eigentliche Währungsstrategie umgesetzt. Die Anlage von Fremdwährungen erfolgt dabei durch Devisentermingeschäfte mittels Forwards mit einer Laufzeit von 3 Monaten. Ökonomisch ist dies identisch mit einer Kreditaufnahme für 3 Monate in Euro und der gleichzeitigen Anlage des Betrags im 3-Monats Festgeld der Fremdwährung. Darüber hinaus können zusätzliche Erträge durch den Verkauf von Calls und Puts unterschiedlicher Währungspaare generiert werden. Das aktiv-quantitative Risikomanagement ist ein wesentlicher Bestandteil der Strategie und somit auch ein wesentlicher Performancetreiber sowohl für die Einnahme aus Optionsprämien als auch zur Erzielung eines Carry Returns aus Fremdwährungen.



Dr. Andreas Neumann

Leiter Aktives Asset Management
Lyxor International Asset Management
S.A.S. Deutschland

CARRY RETURN – ZINSVORTEILE RISIKOGESTEVERT NUTZEN

Um einen möglichst hohen Carry Return zu erzielen, investiert das Portfoliomanagement gleichgewichtet in 10 Währungen aus Industrie- und Schwellenländern. Folgende Währungen kommen für das Portfolio in Betracht und werden laufend für einen 3-Monatszeitraum analysiert: US- Dollar (USD), Schweizer Franken (CHF), Japanischer Yen (JPY), Britisches Pfund (GBP), Australischer Dollar (AUD), Kanadischer Dollar (CAD), Neuseeland Dollar (NZD), Türkische Lira (TRY), Indische Rupiah (INR), Mexikanischer Peso (MXN), Russischer Rubel (RUB), Südafrikanischer Rand (ZAR), Indonesische Rupiah (IDR), Philippinischer Peso (PHP), Brasilianischer Real (BRL), Malaysischer Ringgit (MYR), Peruanischer Sol (PEN), Kolumbianischer Peso (COP), Süd-Koreanischer Won (KRW),

Thai Bath (THB), Rumänischer Leu (RON), Chilenischer Peso (CLP), Tschechische Kronen (CZK), Singapur Dollar (SGD), Polnischer Zloty (PLN), Norwegische Krone (NOK), Neuer Taiwan Dollar (TWD), Israelische Schekel (ILS), Ungarischer Forint (HUF), Schwedische Krone (SEK).

Dabei werden die Währungen mit den höchsten impliziten 3-Monats-Zinssätzen ausgewählt, wobei bei der Auswahl der Währungen auch die aktuelle Positionierung der Overlay Modelle eine Rolle spielt. Der hieraus resultierende Carry Return kann jedoch nicht ohne Risiko vereinnahmt werden. Denn der Wechselkurs kann im Zeitablauf schwanken. Wenn der Euro gegenüber der Fremdwährung aufwertet, muss eventuell ein Verlust zum Ende der Laufzeit in Kauf genommen werden. Um diesen Verlust zu vermeiden, ist ein aktives Risikomanagement der Preisveränderungen notwendig.

DISCLAIMER

Dies ist eine **MARKETINGMITTEILUNG** - Bitte sehen Sie den Verkaufsprospekt (des OGAW) und die Wesentlichen Anlegerinformationen ein, bevor Sie eine endgültige Entscheidung tätigen. LFS SICAV - Globale Aktien Dividende & Nachhaltigkeit – Strategiefonds Währungen - ist ein OGAW-Fonds unter Luxemburger Recht in Form eines Teilfonds der Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital (SICAV) LFS SICAV. Diese Publikation ist eine Kundeninformation im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes und beschreibt den Fonds lediglich in Kurzform. Sie dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf oder Handel von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Diese Information genügt nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor Veröffentlichung. Alle Informationsquellen sind als zuverlässig eingestuft worden, eine Garantie für externe Informationsquellen wird nicht übernommen. Diese Ausarbeitung allein ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung. Vor der Investition in den Fonds sollte der Anleger unabhängige finanzielle, steuerliche, rechtliche und gegebenenfalls buchhaltungstechnische Beratung einholen. Als Anleger sollten Sie die Risiken berücksichtigen, denen Sie mit einer Anlage in Fonds ausgesetzt sind. Vor allem sollte sich der Anleger bei Zeichnung und Kauf von Fondsanteilen bewusst sein, dass Fonds gewisse Risiken beinhalten und die Rückzahlung unter Umständen unter dem Wert des eingesetzten Kapitals liegen und es schlimmstenfalls zu einem Totalverlust kommen kann. Eine umfassende Beschreibung der Fondsbedingungen und der dazugehörigen Risiken ist dem Verkaufsprospekt und den Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) zu entnehmen, die ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte in Papierform kostenlos bei der Verwaltungsgesellschaft Lyxor Funds Solutions S.A., 22, Boulevard Royal, L-2449 Luxemburg oder bei Lyxor International Asset Management S.A.S. Deutschland (Lyxor Deutschland), Neue Mainzer Straße 46-50, 60311 Frankfurt am Main sowie unter www.lyxor.com in deutscher Sprache erhältlich sind. Für Anleger oder potenzielle Anleger ist eine Zusammenfassung zu ihren Rechten in deutscher Sprache unter <https://www.lyxor.com/de/ger-anlegerrechte> einsehbar, die in Papierform bei Lyxor International Asset Management S.A.S. Deutschland erhältlich ist. Die steuerliche Behandlung hängt von den individuellen Umständen jedes Anlegers ab und kann sich in Zukunft ändern. Vor einer Investitionsentscheidung sollte eine professionelle Beratung eingeholt werden. Die Ausarbeitung ist nicht für die Verteilung an oder die Nutzung durch Personen oder Rechtssubjekte bestimmt, die die Staatsbürgerschaft eines Landes oder den Wohnsitz in einem Land oder Gerichtsbezirk haben, in dem die Verteilung, Veröffentlichung oder Nutzung solcher Informationen verboten ist. Der Fonds ist weder gemäß dem United States Securities Act von 1933 noch gemäß dem United States Investment Company Act von 1940 eingetragen und darf daher weder direkt noch indirekt in den Vereinigten Staaten von Amerika einschließlich deren Hoheitsgebieten und Liegenschaften oder anderen ihrer Gerichtsbarkeit unterstehenden Gebieten oder an einen US-Bürger bzw. auf dessen Rechnung angeboten oder verkauft werden. Erstellt von: Lyxor Deutschland, der deutschen Niederlassung von Lyxor Asset Management S.A.S., einer französischen vereinfachten Aktiengesellschaft mit begrenzter Haftung, die am 12. Juni 1998 von der französischen Autorité des Marchés Financiers als Verwaltungsgesellschaft unter der Nummer GC 98-02 zugelassen wurde und deren eingetragener Sitz sich in 17 Cours Valmy, Tour Société Générale, 92800 Puteaux, Frankreich befindet und die beim Registre de Commerce et des Sociétés in Nanterre registriert ist. Lyxor Deutschland ist Investmentmanager und Vertriebsstelle des Fonds, auch verbundene Unternehmen können als Vertriebsstelle tätig werden. Dies kann möglicherweise zu Interessenskonflikten führen.

LYXOR
Asset Management
SOCIETE GENERALE GROUP

Lyxor International Asset Management S.A.S. Deutschland
Neue Mainzer Straße 46 – 50
www.lyxor.de - eur-active@lyxor.com

Rückenwind für Renewable Infrastructure

Eine der gegenwärtig zentralen Herausforderungen für institutionelle Investoren ist die verpflichtungskonforme Anlage großer Summen in einem Umfeld geringer Renditechancen. Gleichzeitig konfrontiert der Klimawandel die Welt mit neuen Anforderungen. Beide Herausforderungen lassen sich in einem gemeinsamen Ansatz angehen. Die dabei entstehende Synergie nutzt sowohl dem klimaneutralen Umbau der Wirtschaft als auch den Investoren.

Der Handlungsrahmen ist klar. Mit dem Pariser Klimaabkommen von 2015 wurden verbindliche CO₂-Reduktionsziele festgelegt und der Weg hin zur Klimaneutralität der Wirtschaft geebnet. Zahlreiche Länder - allen voran die Europäische Union, die USA und China - haben die Dringlichkeit der Energiewende anerkannt und befinden sich in einem Wettlauf, wer das Ziel am schnellsten erreichen kann.

Der Energiesektor steht dabei naturgemäß im Mittelpunkt. Die Dekarbonisierung ist hier nicht nur technisch und wirtschaftlich machbar, sondern auch politisch gewollt und gefördert. Für Investoren eröffnet dies neben gewissen Risiken vor allem Chancen. Denn der Übergang von der Stromerzeugung aus fossilen und nuklearen Brennstoffen zu erneuerbaren Quellen wird sich weiter beschleunigen und einen erheblichen Finanzierungsbedarf nach sich ziehen. Gleiches gilt für die Stromnetze, da erneuerbare Energien ein optimiertes Management und Energiespeicherlösungen erfordern, um die Gesamtproduktion zu stabilisieren und auszugleichen.



Raphaël Lance
Head of Renewable Energy
Infrastructures
Mirova



Sebastian Römer
Executive Managing Director
Head of Central
& Eastern Europe
Natixis Investment Managers



Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit

- **Technologie:** Da die Branche der erneuerbaren Energien an Größe, Know-how und Einsatzmöglichkeiten gewonnen hat, sind die Kosten für Ausrüstung, Installation und Betrieb stetig gesunken, während gleichzeitig die elektrische Leistung bzw. der Ertrag der Anlagen gestiegen ist. So ist der Durchschnittspreis von PV-Solarmodulen in den letzten 20 Jahren um fast 90 Prozent gesunken, was zum Teil auf einen enormen Anstieg der weltweiten Produktion, insbesondere in China, zurückzuführen ist. Darüber hinaus hat sich die Produktivität durch technologische Verbesserungen erhöht: So produziert die gleiche Fläche von Photovoltaik-Paneelen heute mehr Strom, genauso wie eine neuere Turbine sowohl leistungsfähiger als auch effizienter ist als die Windkraftanlagen, die vor einem Jahrzehnt installiert wurden.
- **Entwickleroptimierung:** Da die weltweit installierte Kapazität von Wind- und Solarenergie wächst, werden die Entwickler von erneuerbaren Energien immer erfahrener und fähiger in der Entwicklung neuer Anlagen, was die Projektkosten weiter reduziert.
- **Reife der Branche:** Erneuerbare Energien sind zum Mainstream geworden. Die Folge: Projekte profitieren von besseren Finanzierungsbedingungen von Banken und Investoren. Was früher als eine eher spekulative Anlageklasse angesehen wurde, wird zunehmend als risikoarm und defensiv betrachtet, was die Kosten für Entwicklungskapital deutlich senkt.
- **Selbsttragend:** In den vergangenen Jahren hat der Sektor der erneuerbaren Energien seine Abhängigkeit von öffentlichen Subventionen deutlich reduziert. Der allmähliche Übergang von garantierten, festen Einspeisetarifen zu wettbewerbsfähigen Konditionen ermöglicht eine selbsttragende Wirtschaftlichkeit. So haben die Preise, auf die sich die Hersteller von Solar- und Windenergie eingestellt haben, in den letzten zwei Jahren historische Rekorde erreicht. Angetrieben durch immer weiter sinkende Produktionskosten, kontinuierliche technologische Verbesserungen und durch Skaleneffekte konkurrieren diese Technologien mit den günstigsten Stromquellen des Marktes.

Reifer und dynamischer Markt

Das Finanzierungsinteresse an erneuerbaren Energieträgern wuchs nach der Krise in den Jahren 2008 bis 2011 beständig an. Seither hat sich ein starker Wettbewerb entwickelt, um diese Infrastrukturen langfristig zu attraktiven Konditionen zu finanzieren - ein Trend, der den Reifegrad dieser Technologien widerspiegelt. Und das ist gut so. Denn der Sektor der erneuerbaren Energien ist auf einen reifen und dynamischen Projektfinanzierungsmarkt angewiesen. In den letzten 20 Jahren ist der Anteil

der Projektfinanzierung an der Finanzierung erneuerbarer Energien weiter gestiegen. Dieses gesteigerte Engagement des Finanzsektors spiegelt auch die Attraktivität von Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien wider, die im weitesten Sinne zum Infrastruktursektor gehören. Der Anteil von Projekten der erneuerbaren Energien am Investitionsvolumen von Infrastrukturanlagen ist stetig gewachsen und macht mittlerweile zwei Drittel des Gesamtvolumens aus.



Attraktive Anlageeigenschaften

Anleger sollten die Ertrags- und Renditeeigenschaften von Investmentstrategien im Bereich der erneuerbaren Energien ganzheitlich betrachten. Die Renditen werden hier in erster Linie von der Wind- oder Solarressource, den Kapitalkosten für den Bau neuer Projekte, ihrer Verfügbarkeit während des Betriebs und den aktuellen und zukünftigen Marktpreisen für Strom in der Region bestimmt.

Anlagen in erneuerbare Energien erwirtschaften stabile und anhaltende Renditen, wenn sie durch langfristige Stromabnahmeverträge abgesichert sind, unabhängig davon, ob sie mit der Regierung, einem staatlichen Unternehmen oder mit einer privaten Gegenpartei, einem Energieunternehmen oder einem Endverbraucher abgeschlossen wurden. Diese Verträge bieten Umsatztransparenz, gewähren manchmal einen vorrangigen Zugang zu Netz und Preiskonditionen, die oft mit Untergrenzen und/oder einer Inflationsindexierung versehen sind.

Entsprechende Verträge reduzieren die Volatilität des Ertragsstroms eines Projekts und stabilisieren daher den Wert der Anlagen, während sie eine Finanzierung ohne Fremdkapital ermöglichen. Dies ist besonders

attraktiv, da die Renditen dieser Anlagen weniger anfällig für Rohstoffpreise, Marktzyklen und Schocks sind. Die Nachfrage und das Angebot von Energie erweisen sich in der Regel als krisenresistent und ermöglichen eine bessere Werterhaltung der Projekte. Außerdem profitieren die meisten Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien von einer kostenlosen natürlichen Ressource und haben relativ niedrige Betriebskosten.

Hinzu kommt, dass die in der Regel lange Lebensdauer von Infrastrukturprojekten es erlaubt, diese über einen relativ langen Zeitraum von 20 bis 30 Jahren abzuschreiben, was bedeutet, dass die Rendite dieser Investitionen durch die Projekterträge während dieses Zeitraums und durch den Verkaufspreis erzielt wird. Basierend auf unserer Erfahrung können europäische Infrastrukturaktienstrategien eine Nettorendite von acht bis zehn Prozent und eine durchschnittliche jährliche Rendite von fünf Prozent anstreben, und zwar durch die regelmäßige Generierung von Erträgen sowie durch die Wertsteigerung von Vermögenswerten auf dem Sekundärmarkt.



Spezifische Risikoüberlegungen

Erneuerbare Energien weisen je nach Investitionsphase - Entwicklungsphase, Bauphase und Betriebsphase - ein unterschiedliches Risiko/Rendite-Profil auf.

Die Entwicklungsphase, welche die technische Planung des Projekts, das Einholen der Genehmigungen und die Unterzeichnung von Industrie- und Finanzierungsverträgen umfasst, hat das Potenzial für die höchsten Renditen, wobei das Hauptrisiko darin besteht, dass das Projekt nicht fortgesetzt wird (dass die Anlage nie gebaut wird).

Die Greenfield- oder Bauphase entspricht in etwa dem Abschluss der verschiedenen Verträge und dem Bau: Sie enthält noch Restrisiken, insbesondere während der Bauarbeiten, die sich verzögern oder zusätzliche Kosten verursachen können, die nicht durch die Verträge abgedeckt sind.

Das niedrigste Risiko-Rendite-Profil schließlich weist die Betriebsphase auf, oder "Brownfield". Wenn die Anlage bereits gebaut und einige Jahre in Betrieb ist, sind die zukünftigen Erträge zuverlässiger und vorhersehbarer.

Da die Subventionen in vielen Regionen auslaufen, ist das Risiko, dass die Investitionsstrategie durch

politische Änderungen beeinflusst wird, deutlich geringer. Die kommerziellen Risiken nehmen jedoch zu, so dass es wichtiger wird, sich auf die verschiedenen Dimensionen der Projektqualität zu konzentrieren, einschließlich der strategischen Positionierung, der Annahmen über zukünftige Strompreise und -produktion sowie der langfristigen Betriebs- und Wartungskosten.

Fazit

Erneuerbare Energien haben sich zu einem reifen Anlagemarkt mit unterschiedlichen Investitionsoptionen entwickelt. Wie etwa im Fall des fünften Mirova Energy Transition Fonds können Investitionen über Mehrheits-

oder Minderheitsbeteiligungen, Aktieninvestments, nachrangige Anleihen oder auch kurzfristige Zwischenfinanzierungen erfolgen. Auch auf der Projektseite steht den Anlegern eine Vielzahl von Möglichkeiten offen, die unter Berücksichtigung unterschiedlicher Risikostufen die Chance auf attraktive, alternative Renditen bieten. Neben der Diversifikation über unterschiedliche alternative Energieträger spielt die internationale Diversifikation eine immer größere Rolle. Denn der gezielte Auf- und Ausbau alternativer Energien vollzieht sich inzwischen im globalen Maßstab.

Die Entwicklung im Auge behalten

Um in diesem komplexen und zunehmend wettbewerbsintensiven erfolgreich zu sein, sollten Investoren unserer Meinung nach folgende Punkte berücksichtigen:

- Sie sollten über ein fundiertes Verständnis der Marktdynamik in den europäischen Ländern verfügen. Sie sollten also unter anderem ein Know-how hinsichtlich der Entwicklung unterschiedlicher Energieressourcen, über die Planung der öffentlichen Politik in diesen Bereichen sowie über die Tiefe der Finanzierungssysteme haben.
- Sie sollten über ein solides Branchennetzwerk verfügen, das in der Lage ist, regelmäßig gute und exklusive Investitionsmöglichkeiten zu bieten.
- Bei der Strukturierung komplexer Transaktionen sollten sie einen flexiblen Ansatz wählen, mit dem Ziel, die Wertschöpfung zu maximieren und gleichzeitig eine umfassende Risikobetrachtung vorzunehmen.
- Sie sollten auf die Diversifizierung als Baustein für die Widerstandsfähigkeit Ihres Portfolios achten.
- Sie sollten Ihre Investitionsziele auch unter Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte aussuchen.



Der Fonds ist Kapitalverlustrisiken, Marktrisiken, ESG-Risiken, Kontrahentenrisiken, Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken, Projektrisiken, operationellen Risiken, Compliance-Risiken, rechtlichen und regulatorischen Risiken, finanziellen Risiken, Stromübertragungs- und Verteilungsnetzrisiken ausgesetzt Nur für professionelle Anleger. Alle Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschließlich des Risikos von Kapitalverlusten. Dieses Material wird nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und darf nicht als Anlageberatung, Empfehlung oder Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder als Angebot von Dienstleistungen verstanden werden. Anleger sollten die Anlageziele, Risiken und Kosten jeder Anlage sorgfältig abwägen, bevor sie investieren. Die geäußerten Ansichten und Meinungen beziehen sich auf das angegebene Datum und können sich aufgrund von Markt- und anderen Bedingungen ändern. Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland, Im Trutz Frankfurt 55, 60322 Frankfurt am Main. Mirova ist eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers, der Holdinggesellschaft einer Reihe von spezialisierten Investment-Management- und Vertriebsgesellschaften weltweit. Die von Mirova verwalteten Dienstleistungen und Produkte stehen nicht allen Anlegern in allen Rechtsordnungen zur Verfügung. MIROVA - Französische Aktiengesellschaft - Grundkapital: 8.813.860 € - RCS Paris Nr. 394 648 216 - Reguliert durch AMF unter Nr. GP 02-014 - 59 Avenue Pierre Mendès-France, 75013 Paris - www.mirova.com

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE INTEGRATION VON KI IN DER ESG-ANALYSE



ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE INTEGRATION VON KI IN DER ESG-ANALYSE

Von Martina Macpherson, Head of ESG Strategy, ODDO BHF Asset Management, und Sarah Schmid, ESG-Analystin, Innovation Lead, ODDO BHF Asset Management

Die Verbreitung und der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) eröffnen neue Chancen, unstrukturierte Daten zu analysieren und spezifischen E-, S- oder G-Risiken zuzuordnen. Davon können sowohl Anleger wie Emittenten profitieren.

Nachhaltige Kapitalanlagen sind in den letzten zehn Jahren exponentiell gewachsen, das verwaltete Vermögen belief sich 2020 laut Global Sustainable Investment Alliance auf 35,3 Billionen US-Dollar. Dabei verändert sich zunehmend auch die Art und Weise, wie die Investmentbranche ESG-Kriterien und ESG-Daten verwendet.

Parallel dazu kommen zunehmend Lösungen auf der Grundlage von künstlicher Intelligenz (KI) zum Einsatz. Maschinelles Lernen, Automatisierung und Robotik sind inzwischen in Großunternehmen alltäglich geworden. Aber auch heute noch sind mehr als 80% aller Daten unstrukturiert. Insofern lassen sich mit KI echte Wettbewerbsvorteile durch Nutzung von alternativen ESG-Daten im Anlageprozess erzielen.

KI UND ESG IM KONTEXT VON TECHNOLOGIE, REGULATORIK UND BERICHTSPFLICHT

KI hat großes Potenzial, zur globalen Wertschöpfung beizutragen, insbesondere gilt dies im Bereich von Kapitalanlagen mit ESG-Bezug. Zu den Fintech-Bereichen, die als besonders vielversprechend für nachhaltige Finanzen und Kapitalanlagen gelten, gehören Crowdfunding, Token, Distributed Ledger Technology, KI und Big Data. Richtig eingesetzt, können diese neuen Technologien Investoren einen erheblichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Künstlicher Intelligenz kommt dabei die Rolle einer Schlüsseltechnologie zu.

Es gibt auch einen zunehmenden regulatorischen Fokus auf die Offenlegung von ESG-Informationen für Investoren: Die EU-Taxonomie zielt darauf ab, zu definieren, wann eine Wirtschaftstätigkeit aus ökologischer Sicht als nachhaltig angesehen werden kann, während die EU-Offenlegungsverordnung Transparenz über nichtfinanzielle, nachhaltigkeitsbezogene Informationen von Finanzmarktteilnehmern und Finanzberatern verlangt. Die Berichterstattung über Nachhaltigkeitsrisiken und ihre wichtigsten nachteiligen Auswirkungen soll bis Juli 2022 EU-weit verpflichtend geregelt werden.

Die Offenlegungspflichten für Unternehmen ziehen entsprechend nach: Am 21. April 2021 veröffentlichte die EU-Kommission ein neues Maßnahmenpaket im Rahmen des "EU-Aktionsplans für nachhaltige Finanzen und die Klimaneutralität bis 2050". Es enthält auch den Vorschlag für eine Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Derweil wird das Nachhaltigkeits-Reporting der Unternehmen von einer Vielfalt an Regelwerken geprägt. Viele Standards – SASB, GRI, CDP, TCFD, ISO-Normen, um nur einige zu nennen – existieren momentan parallel. Entsprechend unterscheidet sich auch das Reporting; denn alle erwarten spezifische Indikatoren, setzen verschiedene Schwerpunkte und bewerten Risiken und Möglichkeiten unterschiedlich.

DIE KOMPLEXITÄTSEBENEN FÜR BERICHTETE ESG DATEN

Die Analyse, Nutzung und Vergleichbarkeit von ESG-Informationen wird durch drei Komplexitätsebenen bestimmt, die nicht nur Finanzinstitutionen vor Herausforderungen stellen, sondern auch Unternehmen, die solche Informationen veröffentlichen. Die gesamte Informationskette, leidet unter mangelnder Standardisierung von ESG-Rahmenwerken, an einem Pluralismus an ESG-Methoden und -Anbietern, und unter den Limitationen konventioneller ESG-Ratings.

1. ESG Rahmenwerke

Laut einer Studie des Governance & Accountability Institutes (2020) nimmt die Anzahl der Unternehmen, die Nachhaltigkeitsinformationen publizieren immer weiter zu. 2019 berichteten 90% der S&P 500 Unternehmen zu ihrem Nachhaltigkeitsmanagement. Diese Zahl lag 2011 noch bei 20% und ist seitdem kontinuierlich angewachsen. In einem Kontext von steigenden Stakeholder-Erwartungen nehmen die Anforderungen an Datenqualität und -Quantität zu. Momentan existiert eine Vielzahl von Reporting-Rahmenwerken nebeneinander, die jedoch unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Die existierenden Rahmenwerke lassen sich in Reporting-Standards (z.B. SASB, TCFD, GRI, CDSB, CDP usw.), Accounting-Standards (SASB/Reporting Value Foundation und der momentan in Entwicklung befindliche ISSB-Standard) und Prüfungs-Standards (e.g. ISAE 3000, AA1000AS usw.) einteilen.

Unternehmen sind nun mit dem Dilemma konfrontiert, sich zumindest für eines (bzw. mehrere) der Rahmenwerke und einen Prüfungsstandard entscheiden zu müssen, da eine Abdeckung aller Standards auch in Hinsicht auf die unterschiedlichen Materialitätsansätze nicht möglich ist.

2. Pluralismus von ESG-Methoden und -Anbietern

Wie oben beschrieben, gibt es eine Vielzahl verpflichtender und nicht verpflichtender ESG-Rahmenwerke. Eine wichtige Quelle für die Analysen und Bewertungen der ESG-Daten-Anbieter sind die Selbstauskünfte von Unternehmen, die wiederum auf verschiedenen Reporting-Standards basieren. Das Nebeneinander dieser vielen Rahmenwerke ist jedoch auch für ESG-Datenanbieter eine Herausforderung.

- Sowohl die regulatorischen als auch die normativen Rahmenwerke sind regelmäßig Änderungen unterworfen
- Viele Messwerte und damit auch die Datenpunkte unterscheiden sich zwischen den Rahmenwerken.
- Es gibt erhebliche kontextuelle Unterschiede bei den ESG-Rating-Methoden in Bezug auf den "Umfang", die "Messungen" und die "Gewichtungen" sowie in der Art und Weise, wie eine Methode z. B. relative oder absolute Ansätze verwendet und finanzielle oder duale/Stakeholder-Wesentlichkeitskonzepte angewendet werden.

Ungeachtet der jahrelangen Konsolidierung in der "überbesetzten" ESG-Daten und -Ratingsbranche unterscheiden sich die Datenanbieter deutlich in ihren Methoden und Ansätzen zur Beurteilung und Bewertung von Unternehmen. Sie gewichten nicht nur die Faktoren "E", "S" und "G" unterschiedlich. Sie haben auch unterschiedliche Schwerpunkt in Hinsicht auf Risiken und Chancen im Zusammenhang mit ESG-Themen. Und einige von ihnen bewerten auch die Auswirkungen und den Impact.

Die nachstehende Tabelle gibt einen kurzen Überblick über die Konsolidierungsbemühungen im Markt der konventionellen ESG-Datenanbieter in den letzten fünf Jahren, wobei große Datenanbieter, Index- und Kreditratinghäuser kleinere ESG-Rating- und Datenboutiquen übernommen haben.

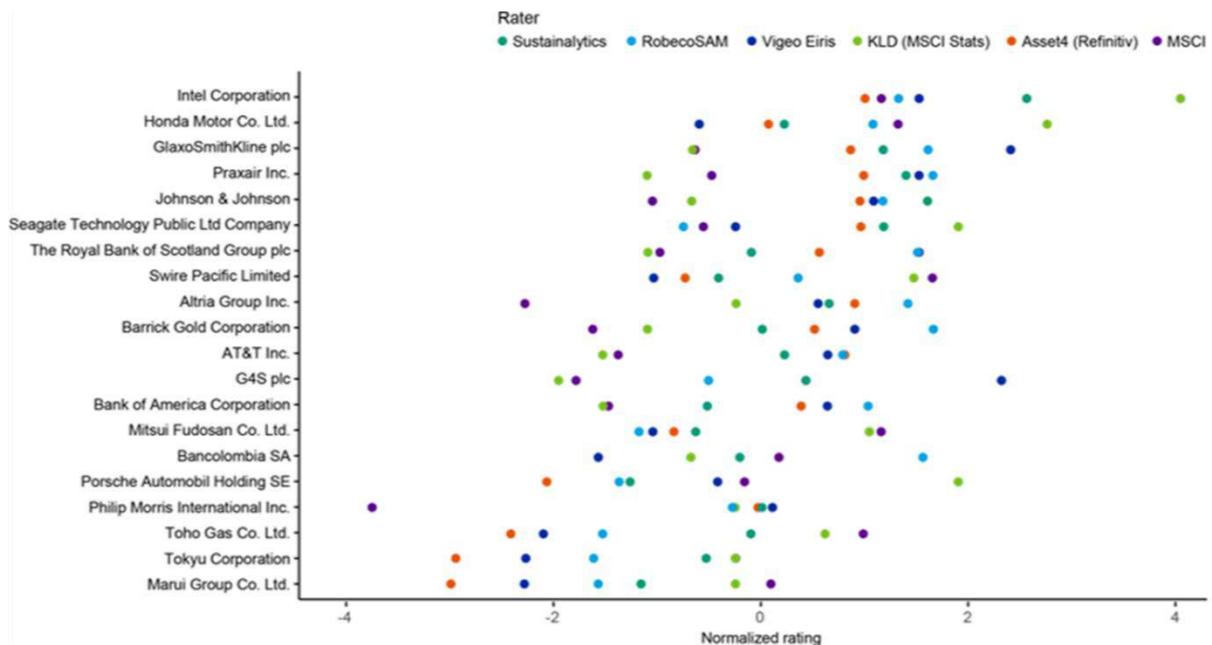
WICHTIGE M&A AKTIVITÄTEN IM BEREICH ESG-RATINGS UND -BEWERTUNGEN (LETZTE 5 JAHRE)

Unternehmen	Akquisitionen (100%, andernfalls gekennzeichnet mit *)
Deutsche Börse	<ul style="list-style-type: none"> - Institutional Shareholder Services Inc. (2021)* - CAER (2019) - Oekom Research AG (2018) - IW Financials Inc. (2017) - South Pole Group, Climate Data Division (2017)* - Ethix SRI Advisors AB (2015)
London Stock Exchange Group plc (inklusive FTSE Russell)	<ul style="list-style-type: none"> - Refinitiv (2021) - ASSET4 (2009) - Beyond Ratings (2019)
Moody's Corp.	<ul style="list-style-type: none"> - RMS (2021) - Syn TAO Green Finance Co. Lth. (2019)* - Four Twenty Seven Inc. (2019) - Vigeo Eiris (2019) - Bureau van Dijk (2017) - Conflict Risk Network (2013)
Morningstar Inc.	<ul style="list-style-type: none"> - Sustainalytics (2020) - GES International (2019) - Responsible Research Ltd. (2015) - ESG Analytics AG (2015)
MSCI Inc.	<ul style="list-style-type: none"> - Carbon Delta AG (2019) - GMI Ratings Inc. (2014) - RiskMetrics, inklusive Innovest, KLD, ISS (2010)
S&P Global Inc. (Merger mit IHS Markit Ltd. im Prozess)	<ul style="list-style-type: none"> - RobescoSAM AG's ESG Ratings Business (2019) - Trucost PLC (2016)

Quelle: Eigene Darstellung; die Daten wurden nach bestem Wissen konsolidiert und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit

In der folgenden Grafik erkennt man exemplarisch die Folgen dieser Vielfalt. Dargestellt sind für einen gegebenen Zeitpunkt die normalisierten ESG – Ratings unterschiedlicher Unternehmen. Diese weichen in einem nennenswerten Ausmaß voneinander ab. Für Finanzinstitute stellt diese Pluralität jedoch nicht nur ein Risiko, sondern auch eine Chance dar. Durch die Kombination mehrerer ESG-Daten können sie eine ganzheitliche und langfristige Sicht auf die mit den Unternehmen verbundenen ESG-Risiken und -Chancen gewinnen. Die Fähigkeit, diese Chance zu nutzen, hängt jedoch auch davon ab, ob die Anleger über eine eigene ESG-Methodik, ein eigenes Modell, ein Budget für die Einspeisung mehrerer Abonnements und idealerweise auch über ein eigenes ESG-Analystenteam verfügen.

MANGELNDE KORRELATION ZWISCHEN ESG-RATINGS IM VERGLEICH (STUDIE, 2019)



Quelle: „Aggregate Confusion: The Divergence of ESG Ratings“, MIT Sloan Business School, Mai 2019

3. Limitationen von konventionellen ESG Ratings

Je mehr Daten für ein Unternehmen zur Verfügung stehen, desto größer ist der Spielraum für Interpretationen: Dies ist nur eine der vielen Einschränkungen, die mit klassischen ESG-Daten und Ratings einhergehen. Akademische Studien haben gezeigt, dass bei klassischen ESG-Ratingansätzen eine positive Ausrichtung auf Unternehmen mit hoher Marktkapitalisierung zu beobachten ist: größere Unternehmen werden gemessen an ihrer Marktkapitalisierung tendenziell höher bewertet als kleinere Unternehmen, die weniger Daten offenlegen.

ESG-Ratings, die auf einem jährlichem Unternehmens-Reporting beruhen, sind mit weiteren Problemen und Verzerrungen behaftet: In vielen Fällen sind sie einfach nicht zeitgemäß oder sogar veraltet. Sie vermitteln daher kein genaues Bild von ESG-Themen und keine zukunftsorientierte Perspektive auf systemische Risiken und Chancen.

Die Datenanbieter profitieren in hohem Maße von wachsenden Anforderungen an Qualität und Quantität der ESG-Daten. Angesichts der Einschränkungen und Verzerrungen haben die herkömmlichen ESG-Datenanbieter die Dringlichkeit erkannt, ihre Bemühungen zu konsolidieren.

ÜBERLEGUNGEN BEI DER AUSWAHL DES DATENANBIETERS

Traditionelle Datenanbieter stehen in diesem Kontext vor der Herausforderung, in ihren Analysen die unterschiedlichen Inputs von Informationsanbietern wie Unternehmen und NGOs in vergleichbare und nutzbare Ergebnisse zu übersetzen.

Viele Datenanbieter haben damit begonnen, eine Kombination aus KI und anderen Technologien zu nutzen, um Big Data aus Online-Quellen zu screenen und zu analysieren. Sie wenden KI an, um große Mengen unstrukturierter nicht-finanzieller Daten zu analysieren. So können sie sich ein Bild von relevanten Themen verschaffen und potenzielle Kontroversen in Echtzeit identifizieren. Sie suchen nach den typischen ESG-Indikatoren im Kontext von Trends, Risiken, Verhaltensweisen, Stimmungen und/oder Konsistenzen.

"Alternative Daten", also Daten die jenseits der Vorgaben formalisierter Berichterstattung liegen, sind so zum Schlüssel geworden, um mehr Informationen aus "Blackbox"-Bereichen des Unternehmens-Reportings zu gewinnen.

Bei der Auswahl eines alternativen Datenanbieters sollten Investoren ihre Zielsetzungen und Erfordernisse im Hinblick auf Anlageuniversum, Datenpunkte, Modell und Analyse sowie auf die Integration möglichst genau definieren.

Anlageuniversum: Die Anlageuniversen und Präferenzen für ESG-Daten sind unterschiedlich. Anleger erwarten die Abdeckung verschiedener Anlageklassen wie Aktien und Anleihen. Bei großen, börsennotierten Unternehmen ist das heutzutage üblich. Die Einbeziehung von kleinen und mittleren sowie von nicht-börsennotierten Unternehmen oder die Abdeckung von Schwellenländern kann daher oft zum Differenzierungsfaktor werden. Ein Track Record von mehr als 7 Jahren ist selten gegeben. Daher haben mehr als 10 Jahre alte Datenanbieter wie MSCI und FTSE einen Wettbewerbsvorteil.

Datenpunkte: Auch über Art und Qualität der ESG-Daten gibt es Diskussionen in Wissenschaft und Industrie. Ausgangspunkt für ESG-Bewertungen sind in der Regel die von den Unternehmen selbst offengelegten Informationen. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Daten Dritter, die oft von multilateralen, staatlichen oder nichtstaatlichen Organisationen zur Verfügung gestellt werden und zusätzliche Erkenntnisse liefern. Zu den Quellen gehören Nachrichtenagenturen, zivilgesellschaftliche Organisationen und soziale Netzwerke wie Twitter.

Modell und Analyse: Neben den Daten spielen auch die Analyse und die Anpassung an Kundenwünsche eine entscheidende Rolle. Es gibt mehrere Möglichkeiten, den Kunden Daten und Analysen zur Verfügung zu stellen, am häufigsten in Form einer Daten- und Analyseplattform oder über API-Datenfeeds. Durch die Bereitstellung einer Analyseplattform, die auf definierten Rahmenwerken basiert, fehlt es einigen Anbietern an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die ESG-Modelle und -Methoden der Investoren. Es besteht ein zunehmender Trend zu maßgeschneiderten Ansätzen, die mit den bereits bestehenden Methoden der Kunden übereinstimmen, oft mit dem Ziel, mehrere ESG-Inputs zu sortieren und abzugleichen.

Integration: Die Ergebnisse der Berichterstattung rücken immer mehr in den Mittelpunkt, vor allem im Rahmen der regulatorischen und normativen Berichterstattung. Investoren sind daher auf eine robuste und zuverlässige IT-Infrastruktur und anpassungsfähige Systeme für die ESG-Analyse und die Berichterstattung angewiesen. ESG- und Reporting-Teams, Datenanbieter, IT- und Datenwissenschaftler müssen idealerweise zusammenarbeiten, um Daten-Dashboards und Plattformen einzurichten, die in diesem Kontext zweckdienlich sind. Als kostengünstigere Lösung können Dashboards von Drittanbietern eine Option sein.

SCHRITTWEISE UMSETZUNG

Die Verbreitung und der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) eröffnet neue Chancen, um unstrukturierte Daten zu analysieren und spezifischen E-, S- oder G-Risiken oder Chancen zuzuordnen.

Von den sogenannten alternativen ESG-Daten, die in diesem Prozess gewonnen werden, können sowohl Anleger (Verbesserung des Risikomanagements, Früherkennung von Kontroversen, bessere Kontrolle z.B. im Hinblick auf das angestrebte ESG-Profil) als auch Emittenten (Konsistenz bei der Steuerung der Nachhaltigkeitsagenda) profitieren.

Datenanbieter wie Asset Manager müssen sich aber dennoch intensiv mit dieser Schlüsseltechnologie auseinandersetzen, nicht zuletzt, um die wachsenden Anforderungen von Regulatoren und Kunden zu erfüllen.

Da die Entwicklung von alternativen ESG-Daten und -Anbietern noch am Anfang steht, sollten Investoren einige Aspekte berücksichtigen, um digitale Technologien erfolgreich in ESG-Prozessen der Gegenwart und Zukunft zu integrieren:

- 1) Durchführung einer Due Diligence im Hinblick auf Technologie, Daten und Anbieter**
- 2) Angleichung der Prozesse in allen Geschäftsbereichen**
- 3) Schnelle Adaption der Technologie**
- 4) Abgleichen von konventionellen mit alternativen Inputs und Ansätzen**
- 5) Erfassen relevanter Daten in Echtzeit.**

Die zeitnahe Erfassung von ESG-Daten kann Analysten helfen, fundiertere Entscheidungen in Echtzeit zu treffen und das ESG-Leistungsprofil auf Portfolioebene besser zu kommunizieren. Die Priorisierung und Bewertung relevanter Nachhaltigkeitsfaktoren beim zielgerichteten Einsatz von KI ist und bleibt aber immer noch eine wichtige Aufgabe der ESG-Analysten selbst.



Trade Finance:

Die (noch) unentdeckte Anlageklasse

Handelsfinanzierungen haben eine lange Tradition im Bankengeschäft. Die zunehmende Regulierung öffnet den Markt für institutionelle Investoren und bietet, was diese suchen: Gering korrelierte, risikoarme, kurzfristige Anlagen, die dennoch eine positive Rendite abwerfen.

Bei Handelsgeschäften gibt es einen grundsätzlichen Interessenskonflikt der beiden Handelspartner. Der Verkäufer der Ware will erst liefern, wenn er Geld gesehen hat. Der Käufer hingegen will erst zahlen, wenn er die bestellte Ware bekommen und idealerweise auch noch geprüft hat. Dieses Dilemma gilt umso mehr, wenn es sich um grenzüberschreitende Handelsaktivitäten handelt und die beiden Geschäftspartner kein enges Vertrauensverhältnis haben.

Der Finanzsektor hat hierfür eine Lösung parat: die Handelsfinanzierung (englisch: Trade Finance). Sie ist nicht neu, sondern ihre Wurzeln sollen sogar rund 5000 Jahre ins antike Mesopotamien zurückreichen. Während damals Personen hohen Ranges als Mittelsmänner dienten, übernehmen eine solche Rolle heute vor allem Geschäftsbanken oder spezialisierte Versicherungen und finanzieren die Handelsgeschäfte. Allerdings gibt es nicht die eine Handelsfinanzierung, sondern zahlreiche Techniken unterschiedlicher Komplexität. Im Ergebnis geht es jedoch stets darum, zum einen das Risiko des Handelsgeschäfts weitgehend von den Schultern der Ex- und Importeure zu nehmen. Zum anderen kann so die Liquidität auf beiden Seiten geschont werden.

Handelsfinanzierungen sind der Antriebsstoff für weltweite Warenströme

Sie gehören für viele Unternehmen zum Standard. Mit der Globalisierung ist der internationale Handel in den vergangenen Jahrzehnten enorm gewachsen, und die Handelsfinanzierung hat sich als wichtiges Begleitelement etabliert.

Sie unterstützt laut der Internationalen Handelskammer (ICC) rund 80 Prozent der weltweiten Warenströme, und die taxiert die Welthandelsorganisation WTO für 2019 auf einen Wert von 18,9 Billionen Dollar.

Bei der Handelsfinanzierung ist die Kreditlaufzeit – im Gegensatz zur Exportfinanzierung – sehr kurz und das Kapital wird – im Gegensatz zum Unternehmenskredit – nicht einfach dem Unternehmen zur Verfügung gestellt, sondern der Kredit ist zweckgebunden an die eine Handelsaktivität und zudem selbstauflösend. Ein klassisches Instrument ist das Akkreditiv. Dabei beauftragt der Käufer sein Kreditinstitut, dem Verkäufer oder dessen Bank gegen Vorlage bestimmter Dokumente einen Betrag zu einem festgelegten Zeitpunkt auszusahlen. Weitere Instrumente der Handelsfinanzierung sind Strukturen, die auf Handelsforderungen basieren, oder strukturierte Finanzierungen.

Die einzelnen Techniken sind vielfältig, zum Teil komplex und sie entwickeln sich stetig weiter – auch durch neue Technologien. Digitalisierung, künstliche Intelligenz und Blockchain halten in der vergleichsweise immer noch papierintensiven Handelsfinanzierung zunehmend Einzug. Die Covid-19-Pandemie hat wie in vielen anderen Bereichen auch hier für eine kräftige Beschleunigung in Richtung elektronischer Abwicklung gesorgt.





Es klafft eine Finanzierungslücke von 1,5 Billionen Dollar

Gleichzeitig hat die Pandemie die internationalen Handelsströme belastet. Das Handelsvolumen ist 2020 allerdings nur um 5,3 Prozent gesunken, deutlich schwächer als erwartet. Und mittlerweile geht es wieder kräftig aufwärts. Für 2021 rechnet die WTO mit einem Anstieg des Volumens um rund 8 Prozent. Die schnelle Erholung dürfte nach Ansicht der ICC zusätzliche Kreditkapazitäten erfordern, die sind aber ohnehin schon gut ausgelastet. Die Asiatische Development Bank sieht mit Stand 2019 eine Finanzierungslücke von 1,5 Billionen US-Dollar.

Zu diesem Mismatch von Angebot und Nachfrage trägt auch die Regulierung bei. Schon Basel III hat die Eigenkapitalvorschriften für Handelsfinanzierungen verschärft. Die nun anstehende Regulierung nach Basel IV zieht die Zügel noch einmal an. In den kommenden Jahren müssen Banken bis zu 120 Prozent mehr Eigenkapital für solche Finanzierungsgeschäfte hinterlegen. Die Banken sind daher sehr interessiert daran, zumindest einen Teil der Forderungen an die Kapitalmärkte weiterzugeben.

Im ICC Global Survey on Trade Finance 2020 zeigten sich rund 80 Prozent der befragten Banken besorgt oder sehr besorgt über die Kapitalanforderungen nach Basel-Regulierung. Doch viele wollen auch reagieren. 19 Prozent gaben an, dass sie auf Sicht von zwölf Monaten einen Fokus darauf legen, Gelder von Nicht-Banken zu nutzen, um ihre Handelsfinanzierungsaktivitäten erhöhen zu können. Auf Sicht von ein bis drei Jahren sieht sogar jede vierte befragte Bank den Weiterverkauf der Finanzierungen als ein Thema hoher Priorität.

Win-Win: Banken suchen Kapital, Investorenkapital sucht Rendite

Hier kommen Asset Manager und ihre institutionellen Anleger ins Spiel, für die Handelsfinanzierungen eine attraktive Anlageklasse darstellen. Im Niedrigzinsumfeld suchen Investoren händeringend nach Anlagen mit geringem Risiko, die dennoch Rendite abwerfen. Und genau das können Handelsfinanzierungen bieten. Darüber hinaus haben sie noch weitere Vorteile. Die Anlageklasse ist zwar unter Investoren noch nicht so weit verbreitet, aber im Bankengeschäft ist sie ein stabiler, gut etablierter und bewährter Markt.

Sie zeichnet sich durch kurze Laufzeiten aus, wie sie typisch für Geldmarktinstrumente sind, in der Regel 60 bis 90 Tage, hat diesen gegenüber aber einen deutlichen Renditevorteil. Zu anderen Anlageklassen besteht nur eine sehr geringe Korrelation, was dem Anlagesegment positive Diversifizierungseigenschaften beschert. Diese waren gut beim Corona-bedingten Einbruch an den Märkten im vergangenen Frühjahr zu beobachten, als sich die Performance von Handelsfinanzierungen als sehr robust erwies. Zudem zeigen Analysen des ICC, dass die Ausfallrate bei Handelsfinanzierungen sehr gering ist, und deutlich niedriger als in anderen Anlagesegmenten wie etwa der KMU-Finanzierung.

Anlageprodukte brauchen erfahrene Partner, die Risiken umschiffen

Trotz dieser vorteilhaften Merkmale ist die Assetklasse Trade Finance bislang noch von vielen institutionellen Investoren unentdeckt. Das liegt sicherlich zum einen an der Komplexität des Segments. Zum anderen braucht es gut strukturierte Anlageprodukte, die den Bedürfnissen und Interessen der Anleger genügen. Ein Beispiel hierfür ist der Santander Trade Finance Real Economy Fonds I, ein kürzlich in Luxemburg aufgelegter Reserved Alternative Investment Fund (RAIF). Er investiert in die internationale Handelsfinanzierung über ein breit diversifiziertes Portfolio mit mehr als 350 Endschuldern aus Europa, den USA und Asien, bei wöchentlicher Verfügbarkeit. Das angestrebte durchschnittliche Kreditrating wird bei BBB+, also im Investmentgrade-Bereich, liegen. Non-Investmentgrade ist ausgeschlossen.

Wichtig für den Erfolg und eines solchen Anlageprodukts und damit für positive und stabile Erträge ist die Zusammenarbeit mit Experten, die über tiefgreifende Kenntnisse der Anlageklasse verfügen. Denn das Segment birgt durchaus operative Risiken und ist auch vor Betrug nicht gefeit. Dieses Risiko muss bei jedem Geschäft sorgfältig analysiert werden. Der Fonds profitiert hier von der jahrzehntelange Finanzierungserfahrung von internationalen Handelsströmen der Banco Santander.

Fazit:

Mit einem gut strukturierten Produkt bieten internationale Handelsfinanzierungen für institutionelle Investoren eine attraktive Anlageklasse mit kurzer Duration, geringer Korrelation niedrigem Risiko und einem deutlichen Renditevorteil gegenüber Anlagen mit vergleichbarem Risiko.

Über Santander Asset Management

Santander Asset Management (SAM) ist ein globaler Asset Manager mit starken lokalen Wurzeln und herausragender Expertise in den Anlagegebieten Europa und Lateinamerika. In Deutschland ist Santander Asset Management seit 2013 am Finanzplatz Frankfurt etabliert. Als Experte für Lateinamerika profitieren Kunden von den lokalen Experten vor Ort. Vertreten in 10 Ländern, verwaltet Santander Asset Management 193 Mrd. Euro AuM. und das mit über 760 Mitarbeitern weltweit. Die Stärke ist die Entwicklung von maßgeschneiderten Investmentlösungen, die eine konstant starke Wertentwicklung bieten.

Das Produktangebot von SAM umfasst Rentenstrategien, Aktien, Alternatives und ESG Strategien, sowie ausgewogene Portfolios in den Marktregionen, in denen Santander Asset Management über tiefgreifendes Wissen und langjährige Erfahrung verfügt: Europa und Lateinamerika. Stand: 30. Juni 2021

Kontakt

Patrick Lühje

Director Institutionals

+49 (69) 271 355 225

patrick.luethje@santanderam.com



Disclaimer: Diese Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Anleger. Bei dem Dokument handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Ihre Inhalte dürfen daher nicht von anderen Anlegern verwendet werden. Santander Asset Management übernimmt keinerlei Haftung für die Nutzung dieser Inhalte. Die dargestellten Informationen dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf dar. Investitionen sind mit Risiken verbunden. Bitte beachten Sie, dass der Wert der Anlage steigen oder sinken kann und die Wertentwicklung in der Vergangenheit keine Gewähr für die zukünftige Wertentwicklung bietet. Grupo SANTANDER ASSET MANAGEMENT ist in elf Ländern rund um die Welt vertreten und jeweils bei den zuständigen Regulierungsbehörden registriert. SANTANDER ASSET MANAGEMENT SA SGIC mit dem Hauptsitz unter der Adresse Calle Serrano 69, 28006 Madrid, Spanien, wird von der CNMV beaufsichtigt. © Santander Asset Management, S.A., SGIC. Alle Rechte vorbehalten.

Trends im Private Equity Secondary Markt

Immer differenziertere Strategien

Der Markt für Private Equity Secondaries hat sich von einem Nischenphänomen in den 90iger Jahren des letzten Jahrhunderts zu einer eigenen Sub Anlageklasse innerhalb von Private Equity entwickelt. Im Jahr 2019 wurde ein Rekord-Transaktionsvolumen von fast 100 Mrd USD umgesetzt, nach einem Rückgang auf 60 Mrd USD in 2020 sieht es in diesem Jahr nach einem erneuten Rekordvolumen aus. In einem ohnehin sehr dynamischen Umfeld für Private Equity ist der Secondaries Markt eines der am schnellsten wachsenden Segmente.

Auch das Fund Raising für Secondaries Fonds erreicht Rekordniveaus. Im Jahr 2020 betrug das Volumen von neu aufgelegten Secondaries Fonds sage und schreibe 87 Mrd. USD (McKinsey Private Equity Report 2021) und stellte damit einen neuen Rekord dar. Der alte Rekord lag bei 45 Mrd. im Jahr 2017. Dabei ist festzuhalten, dass der Löwenanteil dieses Volumens sich auf eine Handvoll sehr grosser Anbieter verteilt, deren Fondsgrössen den Umfang von grossen Buyoutfonds angenommen haben.

Gelegentlich wird behauptet, dass das Dry Powder (also das noch nicht investierte Volumen aus bereits auflegten Fonds) in dem am Markt befindlichen Secondary Fonds ein ungesundes Volumen angenommen habe. Aus unserer Sicht ist dies ausdrücklich nicht der Fall: Setzt man das Volumen Dry Powder in Relation zu dem Transaktionsgeschehen stellt man fest, dass das Dry Powder ca. 2-3 Jahre des Transaktionsvolumens repräsentiert. Dieser Zeitraum entspricht in etwa der durchschnittlichen Investitionsphase eines Secondary Fonds. Daher kann nicht von einem dramatischen Überangebot gesprochen werden, erst recht nicht, wenn man das starke Wachstum des Transaktionsvolumens mit berücksichtigt.

Ein weiteres Zeichen für den zunehmenden Reifegrad dieses Marktes sind die immer differenzierteren Strategien, mit denen die Fondsmanager am Markt operieren.

Waren es in den Neunziger Jahren und bis 2010 eigentlich hauptsächlich Portfolio Deals, bei denen LP Anteile den Besitzer wechselten, so ist heute eine enorme Vielfalt an Transaktionstypen und Anlagestrategien zu beobachten. Neben den traditionellen LP Interest Transaktionen ist besonders das Segment der sog. GP Led Deals stark wachsend.

Neben spezialisierten Anbietern von Secondaries sind es vor allem die breiteren Private Equity Plattform Anbieter, die im Markt aktiv sind ebenso wie die sehr grossen Endanleger (LPs) wie sehr grosse Versicherungen, Pensionsfonds und SWFs. Diese Deals sind meistens konzentrierte Portfolios eines einzigen Managers – im Extremfall Single Company Secondaries – und orientieren sich in aller Regel eher an den Liquiditätserfordernissen eines Fonds / Managers als an denen der LPs in den entsprechenden Fonds.

Die Strategien der Secondary Fonds sind mittlerweile ebenfalls sehr differenziert. Es gibt für fast jede relevante Sub Asset Class spezialisierte Secondary Fonds. Dies gilt für Private Equity ebenso wie für die Anlageklassen Infrastructure und seit einige Zeit auch Private Debt. In Private Equity gibt es Secondary Fonds, die sich auf bestimmte Transaktionen spezialisieren. Damit besteht für Anleger eine breite Auswahl von Möglichkeiten ein Exposure aufzubauen. Ein weiteres wichtiges Unterscheidungsmerkmal ist der Umgang mit Financial Leverage.

Nicht wenige Secondary Fonds nutzen Leverage auf Fondsebene was natürlich nicht nur zu einer Verbesserung der Renditen führt sondern auch zu einer Erhöhung des dafür einzugehenden Risikos.

Die gezahlten Preise bei Sekundärtransaktionen hängen von einer Vielzahl von Faktoren ab, die Entwicklungen und Bewertungsniveaus an den Kapitalmärkten sind einer der wichtigsten Parameter. Nachdem seit ca. 2014 fast nur noch einstellige Abschläge auf die NAVs der gehandelten Portfolios beobachtet werden konnten kam es in 2020 im Zuge der Corona bedingten Verwerfungen im ersten Halbjahr zu zum Teil deutlich höheren Abschlägen. Dieser Effekt ist allerdings im Laufe diesen

Jahres wieder weitgehend verpufft. Neben den Ausschlägen der Kapitalmärkte sind es vor allem Faktoren wie Qualität der Fondsmanager, Qualität der Assets und die zugrunde liegende Bewertungspraxis des GPs die den Preis bestimmen. Gerade die Bewertungspolitik des betreffenden Managers ist einer genaueren Prüfung zu unterziehen, da ein Abschlag auf einen NAV Wert nur im Zusammenhang mit der angewendeten Bewertungspraxis eine Aussagekraft zur Vorteilhaftigkeit einer Transaktion hat.

Welche Rolle spielen Secondaries in den Portfolios der Anleger: Generell ist festzustellen, dass Secondaries als Variante innerhalb der Anlageklasse Private Equity aufgrund seiner vom reinen Primärfonds Investment abweichenden Eigenschaften genutzt wird: Insbesondere die wichtige Performancekennzahl IRR ist im Vergleich zu einem Primärfondsinvestment höher, der TVPI dafür im Vergleich eher etwas niedriger. Die Abrufgeschwindigkeit ist schneller und die Rückflüsse kommen auf der Zeitachse ebenfalls früher. Daher verwundert es nicht, dass Secondaries gerade in frühen Phasen der Portfolioaufbaus gerne eingesetzt werden.

Das Aufkommen von Secondary Fonds hat wesentlich zum Erwachsenwerden des Private Equity Marktes beigetragen

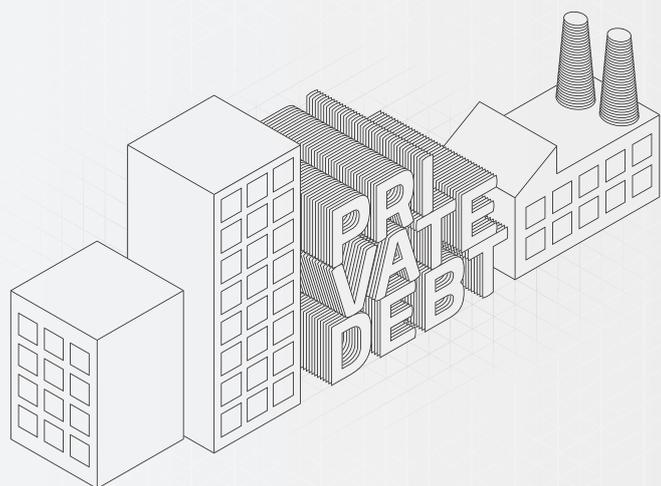
Die durch die Möglichkeit eines Ausstiegs bereit gestellte Liquidität wird von fast allen Marktteilnehmern zunehmend geschätzt. In den letzten Jahren sind besonders der Infrastruktur Secondary Markt und seit kurzem auch der Private Debt Secondaries Markt stark gewachsen.



Robert Massing ist
Vorstand der Solutio AG
Anlagekonzepte für
Institutionen
www.solutio.ag



Ralph Guenther ist
Partner bei Pantheon und
für den deutschsprachigen
Markt verantwortlich
www.pantheon.com



MEHR ALS EIN PRIVATE DEBT-FONDS: EIN NEUER INNOVATIVER BAUSTEIN FÜR IHR PORTFOLIO.

Private Debt ist keine neue Asset-Klasse. Aber eine wenig genutzte. Dabei besitzt sie ein hohes Wachstumspotenzial und fungiert als ideales Diversifizierungstool. Das sind beste Voraussetzungen für unsere Fondsinnovation. Die Besonderheit? Es ist der erste europäische Fonds, der ausschließlich im Sekundärmarkt von Private Debt investiert. Was nicht nur die zeitnahe Nutzung von Opportunitäten ermöglicht, sondern auch ein besseres Chancen-/ Risikoprofil. Sprechen Sie uns an: [solutio.ag](http://www.solutio.ag)



SOLUTIO AG
Anlagekonzepte für Institutionen

SOLUTIO AG
Gebäude 100, Bavariafilmplatz 7
82031 Grünwald

Tel.: +49 89 360357-0
Fax: +49 89 360357-28
eMail: info@solutio.ag

Eine Frage der Diversifikation – Bitcoin im Multi-Asset Kontext

September 2021



For Professional Investors only. Past Performance is not indicative of future results.

Eine Frage der Diversifikation

Am 20.11.2017 lancierte TOBAM den weltweit ersten offenen Anlagefonds, der in physische Bitcoins (BTC) investiert. Wieso haben wir diesen Schritt getan?

Das Vehikel hat das Ziel eine bequeme und sichere Lösung für institutionelle Investoren zu sein, welche Bitcoin in ihr Portfolio aufnehmen und gleichzeitig dafür immer noch auf die Werkzeuge der traditionellen Finanzwelt zurückgreifen wollen. TOBAM hat sich in seiner Anlagephilosophie der Diversifikation verschrieben. Im Sinne unserer Anlagephilosophie ist das Hinzufügen von BTC in das Anlageportfolio eines jeden, auch institutionellen, Anlegers aufgrund von objektiver theoretischer und harter empirischer Evidenz eine Frage der Diversifikation. BTC kann demnach als eine Art „Gold 2.0“ gesehen werden, ein neuer Wertstandard also, der signifikant zur Diversifikation eines Anlegerportfolios beiträgt. Hier kommt allerdings im Gegensatz zu Gold, welches schwer fungibel ist und oft unter menschenunwürdigen Umständen gewonnen wird, modernste Technologie zum Einsatz, welche mathematisch zuverlässig und genau die Vermehrung dieser Währung regelt und nicht etwa ein Zentralbanker, willkürlich seine sich im Umlauf befindliche Menge explodieren lassen kann. Gleichzeitig bewirkt das dezentrale System eine echte Unabhängigkeit von korrupten politischen Systemen. Bereits Friedrich August Hayek hatte zu Beginn des 20. Jahrhunderts die visionäre Idee, dass nach Untergang des Goldstandards es irgendwann ein neues Währungssystem geben werde, welches sich der Willkür und Misswirtschaft von Regierungen entziehen werde, da diese die Ursache für Währungs- und Wirtschaftskrisen seien.¹ Im Übrigen macht BTC als „Gold 2.0“ auch die Tatsache attraktiv, dass sich dank des relativ genau nachvollziehbaren Aufwandes der BTC Mining auch sehr präzise und zielgerichtet die CO₂-Emissionen von BTC bestimmen und entsprechend kompensieren lassen, was wir beispielsweise bei unserem Anlagefond vollständig seit Auflage tun. Dies ist bei Gold, dessen Abbau mit hohen Emissionen verbunden ist, nicht so einfach möglich.

Auf der anderen Seite gibt es heute zugegebenermassen auch immer noch so einige Spekulationen, welche die Preisfluktuationen von BTC beeinflussen und dazu beitragen, dass es sich bei BTC um einen volatileren Vermögenswert als zum Beispiel Gold handelt.

Dieser kurze Artikel soll helfen besser zu verstehen, warum BTC das Potenzial hat ein neuer Wertstandard zu sein und wie man sich diesen in einem Multi-Asset Portfolio optimal zu Nutze machen kann.

Bitcoin als neuer Wertstandard

Welche Eigenschaften muss ein Vermögenswert aufweisen, damit er als möglicher Wertstandard angesehen werden kann? Er muss i) unveränderlich, ii) nicht verderblich, iii) schwer entwendbar, iv) nicht manipulierbar durch eine zentrale Autorität, v) nicht inflationär und vi) Tauschhandel fähig sein.

BTC hat alle diese Eigenschaften. Die Anzahl von BTC, die maximal jemals existieren können, ist auf maximal 21 Millionen beschränkt. Somit ist BTC auch nicht inflationär. Ausserdem ist BTC nicht veränderbar und hat kein Ablaufdatum. Unabhängigkeit von einer zentralen Autorität, die hohe Transparenz und Sicherheitsmassnahmen der dezentralen Blockchain machen BTC ebenfalls sehr schwer manipulier- oder entwendbar. Solange man seinen privaten Schlüssel und Passwort nicht herausgibt, hat man einzig und allein die volle Kontrolle über seine Vermögenswerte. Dank dieser Eigenschaft wird BTC auch zu einem wichtigen alternativen Vermögenswert in Ländern, wo die Währungssysteme zusammenbrechen oder etwa extrem hohe Inflation herrscht.

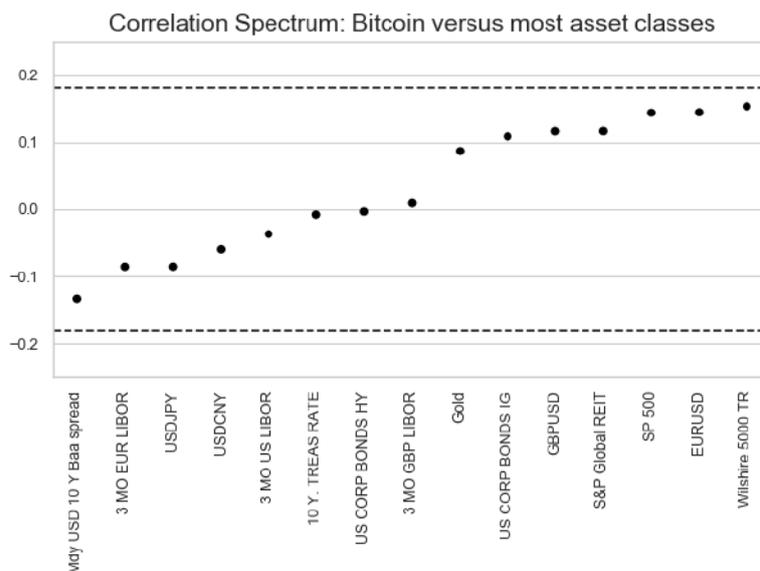
Ein grosser Vorteil im Vergleich zu Gold ist auch, dass durch die Nutzung der Blockchain und Internet Technologie dieser Vermögenswert keine Lagerprobleme hat, extrem fungibel ist und somit sehr einfach zum Austausch von Wertgegenständen und realen Gütern verwendet werden kann.

¹ Hayek, Friedrich August, 2012, *Entnationalisierung des Geldes. Schriften zur Währungspolitik und Währungsordnung*, Mohr & Siebeck Verlag.

Bitcoin im Multi-Asset Kontext

Wie eingangs erwähnt, sind BTC nicht nur aufgrund ihrer theoretischen Eignung als neuer Wertstandard eine sinnvolle Quelle der Diversifikation für ein Anlegerportfolio. Man kann insbesondere auch empirisch zeigen, dass BTC ein hohes Diversifikationspotential besitzt. In Abbildung 1 haben wir die Korrelation von BTC mit unterschiedlichen Vermögensklassen berechnet, welche häufig in Anlageportfolios enthalten sind.

Abbildung 1: Korrelationsspektrum: BTC vs diverse andere Vermögensklassen



Quellen: TOBAM and Bloomberg.

Wöchentliche Korrelationen von BTC mit USD, zweiseitige 95% Konfidenzintervalle um 0 (Annahme einer Log-Normalverteilung). Korrelationen wurden berechnet vom 31. Dezember 2015 bis zum 30. Juni 2021. Warnung: Vergangene Renditen sind weder ein Indikator noch garantieren sie künftige Renditen. Der Wert Ihrer Anlage und den Erträgen aus dieser können sinken oder steigen und sie können möglicherweise nicht den gesamten angelegten Betrag zurück erhalten.

Man erkennt deutlich, dass BTC entweder negativ oder positiv niedrig korreliert mit den anderen Vermögensklassen ist, wobei wir uns erlauben darauf hinzuweisen, dass man Korrelationen, die weniger negativ als -0.3 oder weniger positive als +0.3 sind, normalerweise als nicht signifikant betrachtet. Einen solchen Vermögenswert einem Anlageportfolio hinzuzufügen, trägt also offensichtlich eine neue Diversifikationsdimension bei, da er sich ganz anders als alle anderen Vermögenswerte verhält. Angemerkt sei noch, dass BTC sich ebenfalls sehr anders verhält als Gold und somit ebenfalls als Ergänzung zu Gold sinnvoll erscheint.

Wie würde sich dieser Diversifikationsvorteil nun konkret in Zahlen in einem repräsentativen Multi-Asset Portfolio ausdrücken? In Tabelle 1 haben wir als illustrierendes Beispiel dies einmal für ein klassischen 60/40 global orientiertes Aktien/Bond Portfolio² durchgerechnet und verglichen dieses mit einem Portfolio in welchem wir noch 1% BTC hinzufügen. Durch die signifikant verbesserten risikoadjustierten Renditen beim Hinzufügen von nur 1% BTC wird das Diversifikationspotential dieser Anlage klar bezifferbar.

² 60% MCSI World ACWI + 34% ML US Corporate Index + 6% ML US HY Index

Tabelle 1: Diversifikationsvorteile des Hinzufügens von 1% Bitcoin zu einem Multi-Asset Portfolio

	Multi-Asset Portfolio	Multi-Asset Portfolio mit 1% Bitcoin	Differenz
Annualisierte Rendite	11.0%	12.1%	1.1%
Annualisierte Volatilität	9.61%	9.68%	0.07%
Sharpe Ratio	1.07	1.17	0.10
Max Drawdown	26.00%	26.00%	0.00%

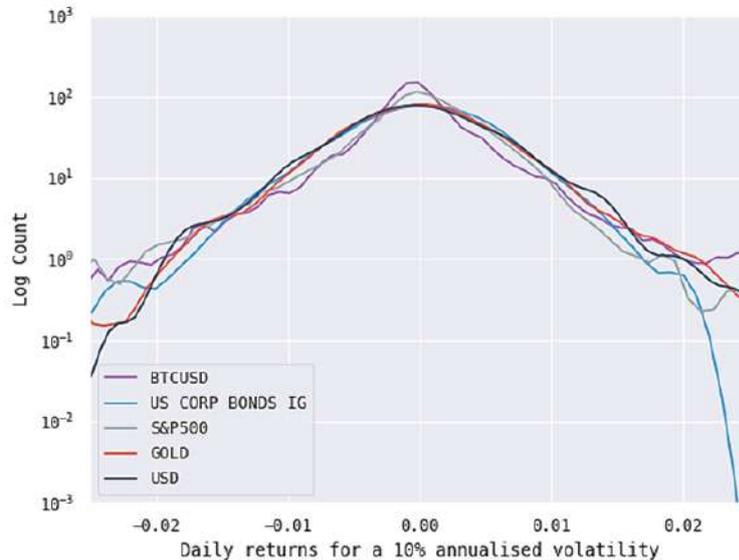
Quellen: TOBAM, MSCI und FRED. Hypothetische Renditen basierend auf täglichem Rebalancing vom 30. Juni 2016 bis zum 30. Juni 2021 als illustrativen Zwecken dargestellt rein zu Informationszwecken. Diese hypothetischen Ergebnisse sind nicht das Ergebnis einer real existierenden Handelsstrategie. Diese hypothetischen Resultate sind vor Steuern, Gebühren und sonstigen Kosten. Warnung: Vergangene Renditen sind weder ein Indikator noch garantieren sie künftige Renditen. Der Wert Ihrer Anlage und den Erträgen aus dieser können sinken oder steigen und sie können möglicherweise nicht den gesamten angelegten Betrag zurück erhalten. Die Renditen sind in USD angegeben und beinhalten keine Dividendenreinvestitionen.

Aktives Risikomanagement einfach gemacht

Vielen institutionellen Investoren erscheint BTC nach wie vor schwer zugänglich, da sie selbst einen direkten Handel mit ihrer gegebenen Anlageinfrastruktur nur schwer zu vereinbaren finden. Dieses Problem lässt sich heute dank Instrumenten wie TOBAM's offenen Anlagefonds einfach lösen. Ein grösseres Problem besteht nach wie vor für viele Anleger darin, dass BTC, wie eingangs erwähnt, aus unterschiedlichen Gründen noch immer ein sehr volatiles Anlageinstrument ist. Dies lässt viele Anleger zurückschrecken, da ihnen das infrastrukturelle und quantitative Handwerkszeug fehlt, um dieses Risiko zu kontrollieren.

Im Grunde handelt es sich hierbei aber eigentlich nur um ein Skalierungsproblem, das heisst, wie man adäquat und zeitgerecht das Risiko von BTC misst und dieses dann adäquat zu dem Risiko des jeweiligen Multi-Asset Portfolios und den BTC zugeordneten Risikobudgets skaliert. Abbildung 2 verdeutlicht diesen Zusammenhang. Hier skalieren wir unterschiedliche Vermögensklassen, welche man üblicherweise in einem Multi-Asset Portfolio findet, auf dasselbe 10% Volatilitätsbudget wie BTC. Man kann feststellen, dass die Verteilung der täglichen Renditen für BTC in diesem Fall nicht extremer ist, als für die anderen Vermögensklassen. BTC ist also kein unzähmbarer Tiger, man muss nur wissen, wie man ihn richtig „dressieren“ kann, um dann seine volle Diversifikationskraft nutzen zu können.

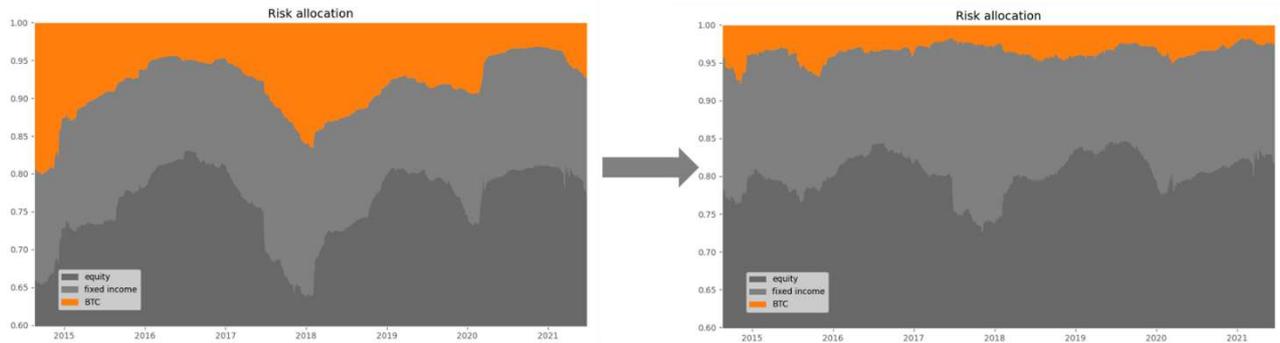
Abbildung 2: Verteilung täglicher Renditen für eine 10% Volatilitätsposition in BTC und anderen Vermögensklassen



Quellen: TOBAM and Bloomberg. Hypothetische Renditen vom 1. Januar 2011 bis zum 30. Juni 2021 hier aus rein illustrativen und informativen Gründen gezeigt. Diese hypothetischen Ergebnisse sind nicht das Ergebnis einer real existierenden Handelsstrategie. Diese hypothetischen Resultate sind vor Steuern, Gebühren und sonstigen Kosten. Warnung: Vergangene Renditen sind weder ein Indikator noch garantieren sie künftige Renditen. Der Wert Ihrer Anlage und den Erträgen aus dieser können sinken oder steigen und sie können möglicherweise nicht den gesamten angelegten Betrag zurück erhalten. Die Renditen sind in USD angegeben und beinhalten keine Dividendenreinvestitionen.

Die gute Nachricht ist, dass TOBAM in den nächsten Monaten ein ETP lancieren wird, welches genau diese Risikomanagement Rolle übernimmt und somit einem Anleger erlaubt, den Einsatz von BTC in seinem Portfolio unter Diversifikations- und Risikoaspekten zu optimieren. Abbildung 3 zeigt die Grundidee dieser aktiven BTC Risikomanagementstrategie: Während in der linken Abbildung einfach nur statisch 1% BTC einem 60/40 Multi-Asset Portfolio hinzugefügt wird, erfolgt dies in der linken Abbildung mit Hilfe der TOBAM eigenen Risikokontrolle und trägt so stets optimal zum Risiko und auch der Diversifikation des gesamten Multi-Asset Portfolios bei. Das heisst, keine Risikoexzesse sobald BTC relativ viel mehr an Risiko zulegt als die anderen Vermögensklassen und man dann lieber seine BTC Allokation herunterfahren möchte und auf der anderen Seite mehr Allokation für Bitcoin (und auch mehr Möglichkeit das Diversifikationspotential zu nutzen), sobald es in den anderen Vermögensklassen wie im März 2020 erlebt „kracht“.

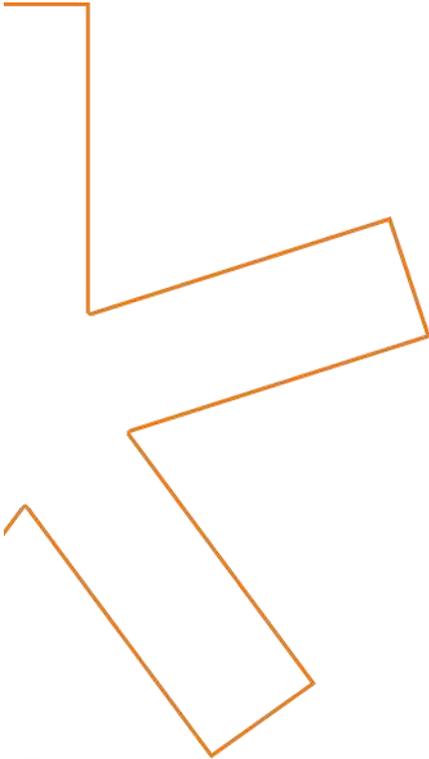
Abbildung 3: Multi-Asset Portfolio Risikoverteilung mit 1% BTC statisch (links) vs mit TOBAM's Risikokontrollstrategie (rechts)



Quellen: TOBAM and Bloomberg. Hypothetische Renditen vom 9. Oktober 2014 bis zum 30. Juni 2021 hier aus rein illustrativen und informativen Gründen gezeigt. Diese hypothetischen Ergebnisse sind nicht das Ergebnis einer real existierenden Handelsstrategie. Diese hypothetischen Resultate sind vor Steuern, Gebühren und sonstigen Kosten. Warnung: Vergangene Renditen sind weder ein Indikator noch garantieren sie künftige Renditen. Der Wert Ihrer Anlage und den Erträgen aus dieser können sinken oder steigen und sie können möglicherweise nicht den gesamten angelegten Betrag zurück erhalten. Die Renditen sind in USD angegeben und beinhalten keine Dividendenreinvestitionen.

Schlussbemerkung

In diesem kurzen Beitrag haben wir aufgezeigt, warum unserer Meinung nach BTC als ein neuer Wertstandard qualifiziert und in keinem, auch institutionellen, Anlegerportfolio fehlen sollte. Die theoretische und empirische Evidenz für das Diversifikationspotential von BTC ist ein schwer wegdiskutierbarer Fakt. Probleme bei der Implementierung, wie die Handelsinfrastruktur oder aber das richtige Risikomanagement lassen sich ebenfalls lösen, indem man in einfach und täglich handelbare sowie vollständig transparente und regulierte Instrumente investiert, wie die BTC Anlagelösungen von TOBAM.



For more information

TOBAM is an asset management company offering innovative investment capabilities whose aim is to maximize diversification. TOBAM's Maximum Diversification® approach, supported by original, patented research and a mathematical definition of diversification, provides clients with diversified core exposure, in both equity and fixed income markets. The company manages \$10.2 billion (June 2021) via its Anti-Benchmark® strategies in Equities and Fixed Income. Its team includes 49 investment professionals.

Contacts:

Paris

49-53, Avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
France

Dublin

Hong Kong
New York
Frankfurt
Luxembourg

Client Service

clientservice@tobam.fr

Disclaimer

This document is confidential and is intended only for the recipient. It is for Professional Investors Only.

This document is not an offer for sale of funds to US persons (as such term is used in Regulation S promulgated under the 1933 Act). This material is provided for information purposes only and does not constitute a recommendation, solicitation, offer, advice, or invitation to enter in any transaction and should in no case be interpreted as such. The information provided relates to strategies managed by TOBAM, a French investment adviser registered with the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) under the U.S. Investment Advisers Act of 1940 and the Autorité des Marchés Financiers (AMF) and having its head office located at 49-53 avenue des Champs Elysées, 75008 Paris, France. TOBAM's Form ADV is available free of charge upon request. In Canada, TOBAM is acting under the assumed name "Tobam SAS Inc." in Alberta and "TOBAM Société par Actions Simplifiée" in Québec.

Investment involves risk, past performance is not indicative of future results, investors could lose of their investment. All investors should seek the advice of their financial advisor prior to any investment decision in order to determine its suitability.

Past performance and simulations based on back tests are not reliable indicators of future performance, forecast or prediction. Back tested data may reflect the application of the strategy methodology to historical data, and thus the strategies were constructed with the benefit of hindsight and has inherent limitations. TOBAM has continued and will continue its research efforts amending the investment process from time to time accordingly. TOBAM reserves the right of revision or change without notice, of the universe, data, models, strategy, and opinions.

The constraints and fees applicable to an actual portfolio would affect the results achieved. The value and the income produced by a strategy may be adversely affected by exchange rates, interest rates, or other factors. This material, including back tests, is based on sources that TOBAM considers to be reliable as of the date shown, but TOBAM does not warrant the completeness or accuracy of any data, information, opinions, or results.

The carbon impact shown is the weighted average of carbon emissions corresponding to scopes 1 and 2 of the GHG Protocol. Data on emissions used is obtained from a number of sources including company reports, CDP questionnaire (Carbon Disclosure Project) or the estimation model. The data does not take into account all emissions induced by the firm.

TOBAM's quantitative investment process is supported by extensive proprietary computer code. TOBAM's researchers, software developers, and IT teams follow a structured design, development, testing, change control, and review processes during the development of its systems and the implementation within our investment process. These controls and their effectiveness are subject to regular internal reviews. However, despite these extensive controls it is possible that errors may occur in coding and within the investment process, as is the case with any complex software or data-driven model, and no guarantee or warranty can be provided that any quantitative investment model is completely free of errors. Any such errors could have a negative impact on investment results. We have in place control systems and processes which are intended to identify in a timely manner any such errors which would have a material impact on the investment process.

TOBAM accepts no liability whatsoever, whether direct or indirect, that may arise from the use of information contained in this material. This document and the information herein shall not be reproduced, modified, translated, or distributed without the express written permission of TOBAM or TOBAM NORTH AMERICA and to the extent that it is passed on, care must be taken to ensure that any reproduction is in a form which accurately reflects the information presented here.

TXP

Wichtiger Hinweis

Die Informationen in dieser Publikation sind ausschließlich für institutionelle Investoren und Finanzintermediäre bestimmt und nicht für Privatanleger.

Für den Inhalt sind ausschließlich die jeweiligen Anbieter verantwortlich. Die TELOS GmbH übernimmt keine Gewähr und/oder Haftung für die Richtigkeit der Angaben. 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 dargestellten Strategien und Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.

Vervielfältigung und Verbreitung nur mit Zustimmung der Autoren!

TELOS GmbH

Biebricher Allee 103

D-65187 Wiesbaden

Tel. +49 (0)611 9742 100

E-Mail: info@telos-rating.de

Web: www.telos-rating.de



IMI – Investment-Manager.Info

Das online Informationsportal für institutionelle Investoren

Sie suchen Informationen über **Asset Manager**, **Master-** und **Service-KVGen** oder **Verwahrstellen**?

Dann besuchen Sie unser online Informationsportal

www.investment-manager.info



Asset Manager



Master- und Service-KVGen



Verwahrstellen

Administration nach Maß.

www.ampega.com

