



J A H R E

# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2024  
NOVEMBER | DEZEMBER  
30. JAHRGANG

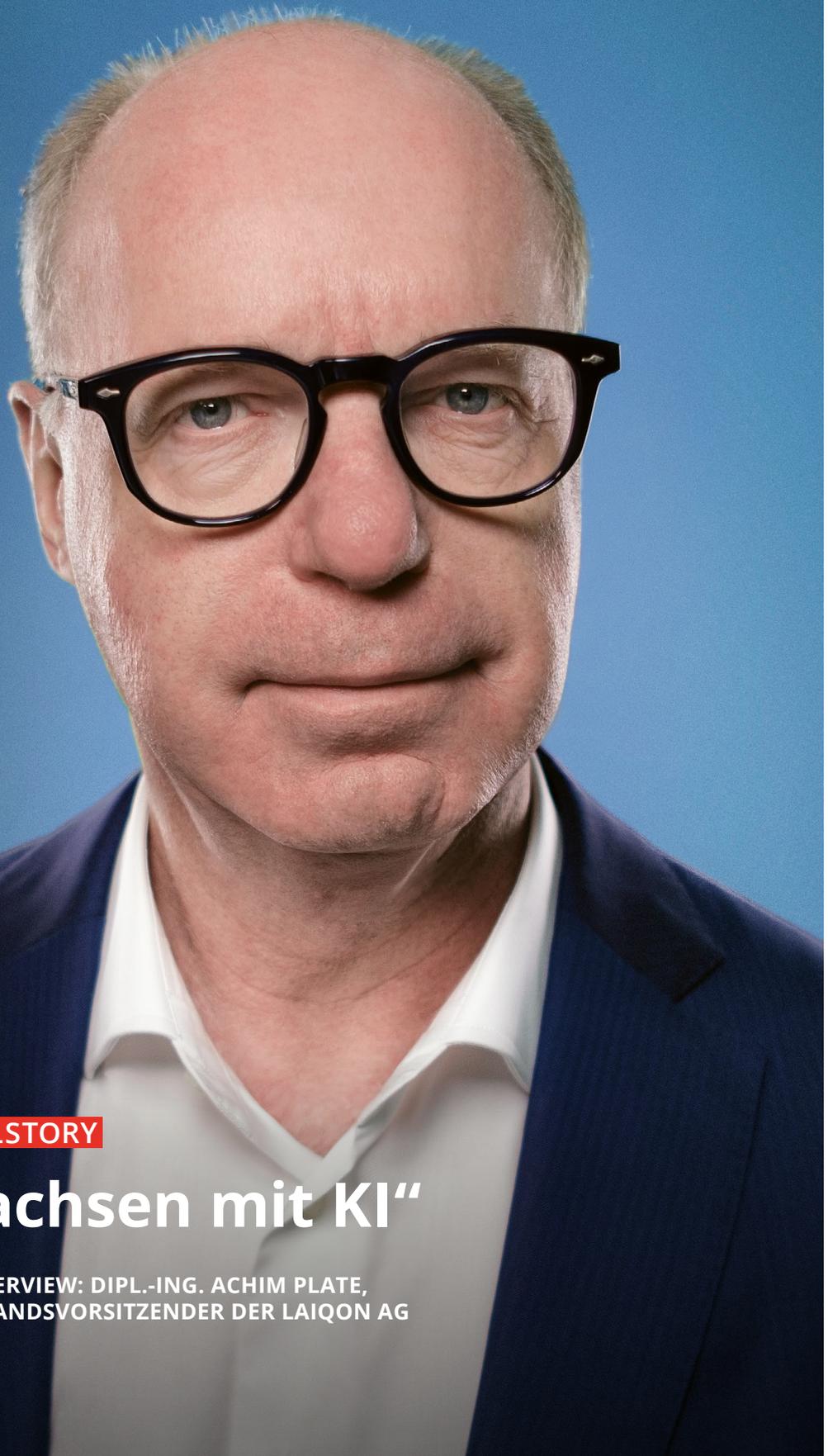
D 6,00 EUR | A 6,70 EUR  
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

Sachwertanlagen Spezial



**Guided Content**  
**Top Investment 2024**  
Bisher gutes Jahr für  
Renten- und Aktienfonds

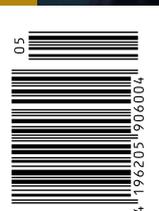
**Branchenkatalog 2024**  
Rechnungszinserhöhung  
in der Lebensversicherung



**TITELSTORY**

## „Wachsen mit KI“

IM INTERVIEW: DIPL.-ING. ACHIM PLATE,  
VORSTANDSVORSITZENDER DER LAIQON AG





Dipl.-Ing. Achim Plate  
Vorstandsvorsitzender der  
LAIQON AG

## INTERVIEW

# Große Banken, große Pläne: Warum Finanzkonzerne auf White-Label-KI-Lösungen von LAIQON bauen

**Künstliche Intelligenz, Digitalisierung, demografischer Wandel:** Die Finanzindustrie steht vor einer Reihe von Herausforderungen, auf die sie eine Antwort finden muss. Sicher ist: Diese Transformation ist nicht mehr aufzuhalten. Und auch die Kunden werden anspruchsvoller, sie erwarten innovative Angebote auf dem neuesten Stand der Technik. „Mein Geld“ sprach mit Dipl.-Ing. Achim Plate, CEO von LAIQON, was Digitalisierung und insbesondere KI im Asset- und Wealth Management leisten kann, von welchen Trends die Branche profitieren könnte und warum schon jetzt Unternehmen aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe auf LAIQON als White-Label-Partner setzen

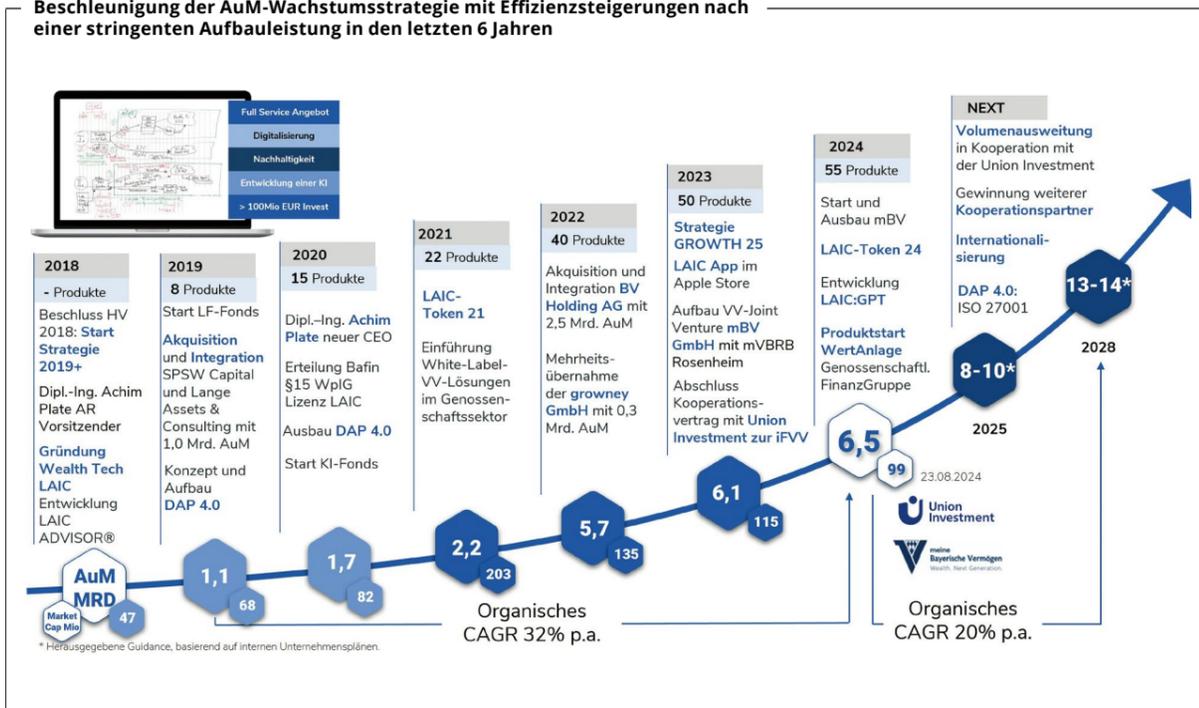
**Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung entwickelt und welche Meilensteine haben Sie bisher erreicht?**

**ACHIM PLATE:** In einem Satz? Die letzten sechs Jahre erforderten eine stringente Aufbauleistung, aber jetzt sind wir genau da angekommen, wo wir hin wollten. Wir sind ein junger, stark wachsender Premium-Wealth-Spezialist, wir sind einer der Frontrunner im Bereich Künstliche Intelligenz und wir haben eine Produktpalette entwickelt, die so attraktiv ist, dass wir einige der größten Finanzorganisationen als Kunden gewonnen haben. Wir verwalten zum Beispiel eine dreistellige Millionensumme für einen großen europäischen Staatsfonds, wir haben 2023 mit einer der größten Volksbanken ein Joint Venture für die Vermögensverwaltung gegründet und in diesem Herbst hat die Union Investment in Kooperation mit uns eine KI-basierte Vermögensverwaltung gelauncht. »

**Lesen Sie weiter auf Seite 8**

Hinter diesen Meilensteinen steht eine enorme Aufbauleistung des gesamten Teams. Seit 2018 haben wir eine in dieser Form ersten, voll digitalen Asset-Management-Plattformen mit dem Namen DAP 4.0 in der DACH-Region aufgebaut, eine eigene KI für die Vermögensverwaltung mit einem erfolgreichen, über vierjährigen Track Record entwickelt und über 55 Produkte für private und institutionelle Anleger aufgelegt. Heute betreuen wir mehr als 22.500 Kunden. Im Ergebnis haben wir unsere Assets under Management von 1,1 Milliarden Euro Ende 2019 auf jetzt rund 6,5 Milliarden Euro fast verdreifacht. Bis 2028 wollen wir das noch einmal organisch verdoppeln.

**Beschleunigung der AuM-Wachstumsstrategie mit Effizienzsteigerungen nach einer stringenten Aufbauleistung in den letzten 6 Jahren**



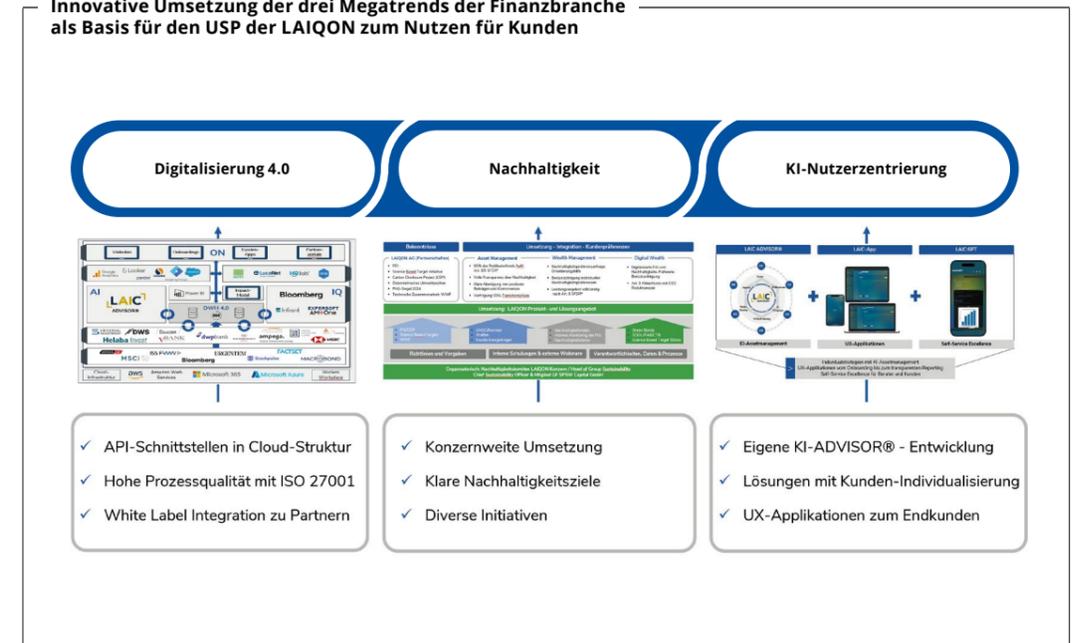
**Welche Megatrends und Entwicklungen beobachten Sie derzeit und wie haben diese Ihre strategischen Entscheidungen beeinflusst?**

**ACHIM PLATE:** Ich sehe aktuell weiterhin drei wichtige Megatrends, die die weitere Entwicklung der Finanzindustrie entscheidend bestimmen werden: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und das Thema Künstliche Intelligenz. Das sind übrigens genau die Aufgaben, die uns die technische und gesellschaftliche Entwicklung schon 2018 ins Pflichtenheft diktiert hat und auf die wir LAIQON von Anfang an ausgerichtet haben.

Beim Thema Digitalisierung hatten wir den Vorteil, dass wir unser System DAP 4.0 neu aufbauen konnten. Wir haben also alle Prozesse und Daten direkt in einer zentralen Plattform zusammengeführt. So können wir jetzt nahtlos alle digitalen Prozesse ohne Medienbruch abwickeln, vom Onboarding über die KI-Vermögensverwaltung bis zum Reporting an die Kunden und inklusive Steuerung und Handel von Asset- und Wealth-Produkten. Das ist in dieser Form noch sehr neu, die meisten großen Unternehmen mit langer Historie haben ein komplexes System an IT-Technik aufgebaut. Auch das Thema Nachhaltigkeit in der Geldanlage nehmen wir sehr ernst. Über 95 Prozent unserer eigenen Publikumsfonds entsprechen schon jetzt Artikel-8- und Artikel-9-Fonds gemäß der Offenlegungsverordnung. Bei White-Label-Partnerschaften setzen wir die jeweilige Nachhaltigkeitsstrategie des Partners um.

Und jeder, der schon einmal ChatGPT benutzt hat, weiß, dass sich keine Branche dem Einfluss von KI entziehen kann. Insbesondere im Asset Management, wo eine exponentiell wachsende Menge an Daten verfügbar ist. Wir haben das schon 2018 gesehen und damals unser WealthTech LAIC gegründet, das unsere eigene KI entwickelt und trainiert hat. Der LAIC Advisor® identifiziert die Treiber von Performance, evaluiert tagesaktuell Markt-, Kurs-, Branchen- und Wertentwicklungen und verwaltet darauf aufbauend die Kundengelder voll digital. Das macht er so gut, dass wir damit unsere White-Label-Partner überzeugt haben.

**Innovative Umsetzung der drei Megatrends der Finanzbranche als Basis für den USP der LAIQON zum Nutzen für Kunden**





**Welche spezifischen Vorteile sehen Sie in der Integration von KI in Produkte des Asset- und Wealth Managements?**

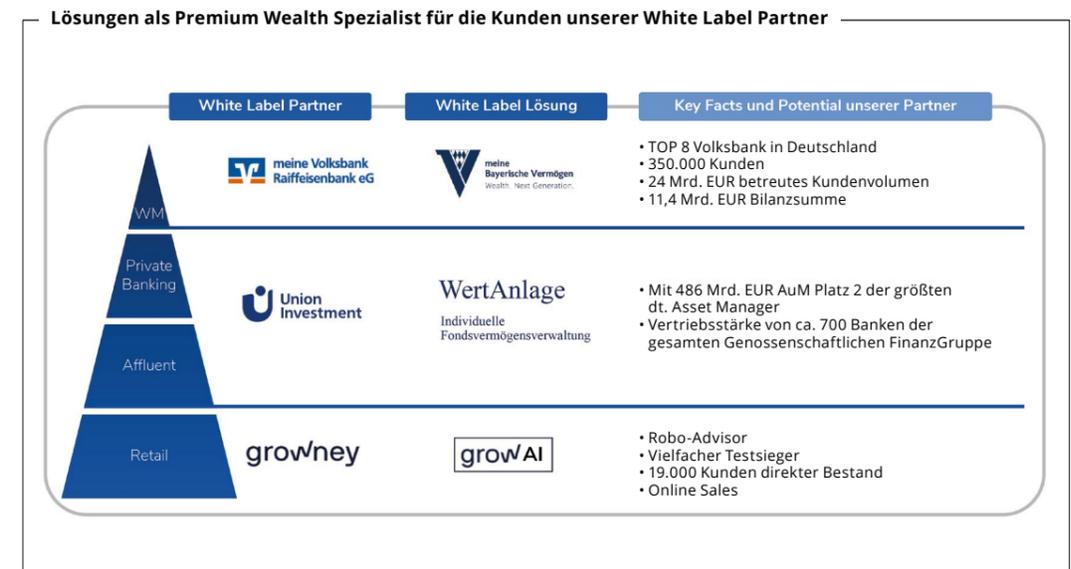
**ACHIM PLATE:** KI wird eingesetzt, um neue Alphaquellen für Anleger zu finden und so die investierten Gelder besser, schneller und individueller zu verwalten. Sie kann zum Beispiel für jeden einzelnen Kunden ein genau auf seine speziellen Wünsche hin maßgeschneidertes Portfolio zusammenstellen und managen. In der Vermögensverwaltung ist das wirklich revolutionär. Hier gab es bisher meist nur drei bis fünf Standardportfolios in der Range zwischen defensiv bis dynamisch und vielleicht nochmal als nachhaltige Varianten. Mit unseren LAIC-Produkten können Kunden sich ihr Wunschportfolio jetzt nach Regionen, Sektoren, Themen, Risikoklasse und Nachhaltigkeit frei zusammenstellen. Mehrere hunderttausend verschiedene Portfolios sind so problemlos möglich. Dieses Level an Nutzerzentrierung ist nur mit KI machbar.

Ebenfalls wichtig ist das deutlich verbesserte Risikomanagement, das mit KI möglich wird. Unsere KI ist selbstlernend und darauf trainiert, positive wie negative Indikatoren für die Märkte frühzeitig zu erkennen und die von ihr verwalteten Portfolios bei Bedarf umgehend anzupassen. Die KI sieht solche Anzeichen im Markt viel früher als der Mensch. Und sie entscheidet dann datenbasiert, schnell und emotionslos. Das ist besonders in schwierigeren Börsenphasen wichtig, wenn die Volatilität steigt und es gilt, Portfolios umzuschichten und Vermögen zu sichern.

**Können Sie uns mehr über die laufenden Kooperationen mit den Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe erzählen?**

**ACHIM PLATE:** Gerne. Die Union Investment hat sehr schnell erkannt, welche Vorteile der Einsatz von KI in der Vermögensverwaltung bietet. Entlang ihrer Vorgaben haben wir dann gemeinsam unser Kooperationsprodukt „WertAnlage“ entwickelt. Kunden und Berater können sich mit der neuartigen, fondsbasierten individuellen Vermögensverwaltung aus einer Vielzahl möglicher Gestaltungsoptionen genau das Portfolio zusammenstellen, das zu den jeweiligen persönlichen Präferenzen passt. Zusätzlich liefern wir unserem Partner auch die notwendigen digitalen Antragstrecken und die regelmäßigen, individuellen Reportings.

Mit der VR-Bank in Rosenheim, die meine Volksbank Raiffeisenbank eG, sind wir schon im letzten Jahr gestartet. Unser Joint-Venture ist die neue Wealth Management Unit unseres Partners, der rund 24 Milliarden Euro für seine 350.000 Kunden betreut. Für sie bietet die meine Bayerische Vermögen mit einem eigenen Stamm erfahrener Vermögensberater seit 2023 eine komplette individuelle Vermögensverwaltung sowie ein KI-Vermögensmanagement für gehobene und vermögende Privatkunden an. Die Anleger nehmen das sehr gut an. Und zwar nicht nur die Bestandskunden: Rund 20 Prozent der Kunden von meine Bayerische Vermögen sind mittlerweile Neukunden, die vorher keine Geschäftsbeziehung mit der meine Volksbank Raiffeisenbank hatten. »



Anzeige Bild: © LAION AG

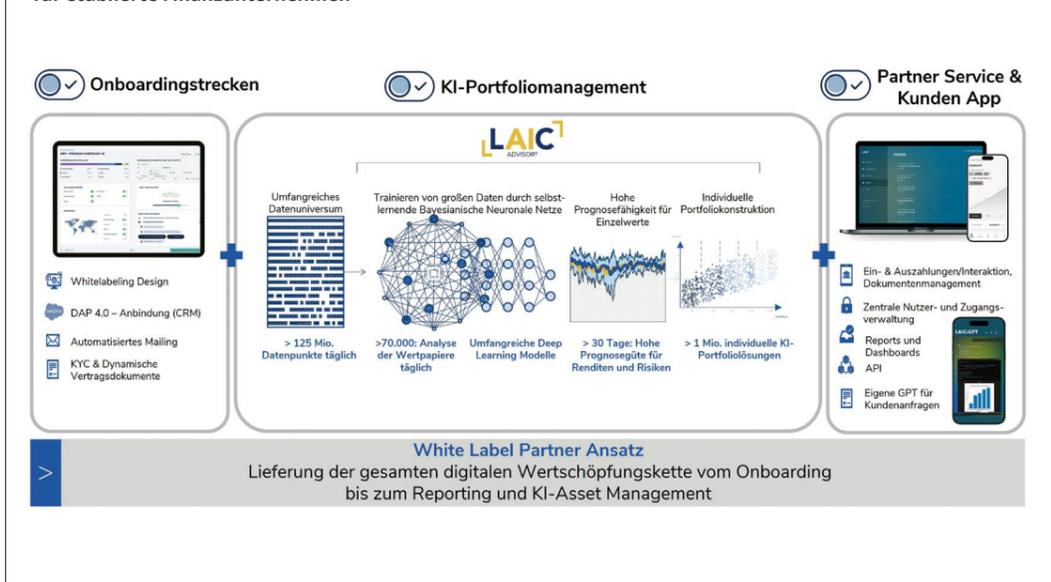
**Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration Ihrer White-Label-Angebote bei den Partnern und wie gehen Sie damit um?**

**ACHIM PLATE:** Etablierte Finanzunternehmen haben meist eine über Jahrzehnte gewachsene IT-Landschaft mit Systemen, die auf die standardisierte Verwaltung einer großen Anzahl von Kunden und Produkten ausgelegt sind. So eine Infrastruktur ist robust und stabil, aber eben nicht optimal dafür geeignet, sehr individualisierte Produkte und KI-Portfolios zu managen. Hierfür braucht es Systeme, die individuellste Bedingungen erfassen, automatisiert Reports erstellen und spezifische Kennziffern für einzelne Kunden hinterlegen können. Das geht nur mit voll integrierten digitalen Plattformen und einer hohen Automatisierung in den Prozessen.

Will ein White-Label-Partner die Kunden in seinem eigenen System managen, stellen wir die erforderlichen Schnittstellen bereit, um unsere dynamischen Lösungen mit den Systemen unserer Partner zu verbinden. Im Ergebnis schaffen wir damit nahtlose und komfortable Prozesse, bei denen Daten im Hintergrund in Echtzeit zwischen den Systemen ausgetauscht werden, ohne dass Kunden oder Berater deshalb warten müssen. So lassen sich zum Beispiel schon in der Antragsstrecke individuelle Vermögensverwaltungsverträge erstellen, die der Kunde dann direkt abschließen kann.

Die meine Bayerische Vermögen nutzt eine andere Lösung, das Joint Venture arbeitet komplett auf unserer Plattform. Wir sind da sehr flexibel, unsere IT ermöglicht eine Vielzahl verschiedener Optionen. Und wir haben auch keine Kapazitätsbeschränkungen. Wenn das System einmal eingerichtet ist, ist es praktisch unbegrenzt skalierbar.

**Hoch skalierbare White Label-Partnerlösungen mit tiefer System-Integration für etablierte Finanzunternehmen**



**Welche Pläne und Ziele haben Sie für die Zukunft von LAIQON und wie wollen Sie Ihre Marktposition weiter stärken?**

**ACHIM PLATE:** Wir wollen wachsen: mit unseren eigenen Produkten insbesondere unseren Fonds und in der individuellen Vermögensverwaltung und mit unseren aktuellen Partnern, mit White-Label-Angeboten für neue Branchen wie Versicherungen und im nächsten Schritt zusammen mit Partnern auch international. Unser Produkt einer hoch individuellen Vermögensverwaltung mit KI passt genau in die aktuelle Zeit: Die Menschen interessieren sich heute mehr für Wertpapiere, das Thema Altersvorsorge und Kapitalaufbau wird wichtiger, über Erbschaften wird es zu erheblichen Vermögenstransfers kommen.

Wer diesen Kunden ein modernes Angebot machen möchte, kann sich bei uns ein maßgeschneidertes White-Label-Produkt zusammenstellen lassen, das genau seinen Spezifikationen entspricht. Gerade Versicherungen suchen verstärkt nach neuen, innovativen Produkten. Und nach Angeboten für die Kunden, deren Policen jetzt zur Auszahlung anstehen. Auch hier ist unser White-Label-Ansatz eine sehr interessante Option.

**i** Mehr erfahren: [www.laiqon.ag/investor-relations/investorenpraesentation](http://www.laiqon.ag/investor-relations/investorenpraesentation)

**Vielen Dank für das Gespräch!**

**UNTERNEHMEN**

Die LAIQON AG ist ein stark wachsender Premium-Wealth-Spezialist mit Fokus auf nachhaltige Kapitalanlagen mit einem verwalteten Vermögen von rund 6,5 Milliarden Euro (Stand: 30.06.2024). Das Unternehmen bietet institutionellen und privaten Anlegern über seine Plattform ein Portfolio aus aktiv- und KI-gemanagten Fonds sowie individuelle Vermögensverwaltung an. Mit seiner KI-Tochter LAIC und dem selbst entwickelten LAIC ADVISOR® gehört LAIQON zu den Vorreitern für Künstliche Intelligenz im Asset Management. Dank seiner voll integrierten Digitalen Asset Plattform (DAP 4.0) kann LAIQON seinen Service vom Onboarding bis zum Reporting voll digital abbilden, skalieren und seine Produkte und Services Dritten als White-Label-Partner zur Verfügung stellen.



INTERVIEW

## „Wir bieten Komplettlösungen für jeden Partner“

**Florian Barber ist als neuer Bereichsvorstand Sales & Marketing seit dem 1. Oktober 2024 für die LAIQON AG tätig. Mein Geld im Gespräch mit dem Dipl.-Bankbetriebswirt über seinen Wechsel zum Premium-Wealth-Spezialisten, über aktuelle vertriebliche Herausforderungen sowie über die USPs und Potenziale im Fondsvertrieb der Gesellschaft**

**Sie sind von DJE zur LAIQON AG gewechselt und neuer Bereichsvorstand Sales & Marketing. Warum dieser Schritt?**

**FLORIAN BARBER:** Meine fast sechs Jahre bei DJE waren für mich persönlich eine spannende sowie erfolgreiche Zeit und ich durfte viele großartige Menschen kennenlernen. Bei LAIQON bin ich auf zwei tolle Unternehmer, Achim Plate und Stefan Mayerhofer, getroffen, die mich mit ihrer unternehmerischen Vision für den Premium-Wealth-Spezialisten von der ersten Minute an gecatcht haben. Aus meiner Überzeugung bietet das Unternehmen, das sie die letzten Jahre mit viel Weitsicht strategisch aufgebaut haben, enormes Potenzial. Die Chance, LAIQON nun als Verantwortlicher für Sales & Marketing insbesondere im Vertrieb der aktiven Publikumsfonds und institutionellen Lösungen mit dem Team

maßgeblich mit weiterzuentwickeln und zu gestalten, ist etwas, was mich motiviert und reizt. Ich freue mich sehr auf die herausfordernde Aufgabe, die vor mir liegt.

**Wie hat sich der Vertrieb in den letzten Jahren geändert?**

**FLORIAN BARBER:** Übergelagert prägen die Trends wie Kostendruck und Regulatorik am stärksten unsere Industrie. Darauf aufbauend spürt man die größte Veränderung beim Beratungsansatz der Institute, das heißt die Bewegung weg vom klassischem Beratungsgeschäft hin zur Mandaten-Betreuung. Zum Teil beobachten wir hier Auslagerungen der Regulatorik, der Technik und/oder des Asset Managements. Des Weiteren werden die Hausempfehlungslisten der Häuser immer kompakter und auch die Bedeutung der passiven Produktlösungen größer.

Dementsprechend ist es als aktiver Produktanbieter immer wichtiger, sehr klar definierte Produktprofile mit messbarem Mehrwert, die sich klar vom Wettbewerb unterscheiden, anzubieten. Die Fondsselektoren als Gatekeeper sind die Schlüsselspieler. Diese gilt es unter anderem mit individuellen, tiefgehenden Reportings sowie zeitnaher Kommunikation zu adressieren.

Selbstredend ist ein hochwertiger digitaler Service über alle Kanäle und Formate ein mittlerweile etablierter Standard. Den wollen wir weiter ausbauen. Dabei gilt es, möglichst viele Touchpoints zu erzeugen und dadurch die Partner eng zu begleiten.

*„Dreh- und Angelpunkt ist die digitale Kundenorientierung.“*

Was sich kaum verändert hat: Der Point of Sales ist nach wie vor People Business. Dies gilt explizit für den institutionellen Bereich.

**Welche Kanäle nutzt die LAIQON AG für den Vertrieb?**

**FLORIAN BARBER:** Unsere Vertriebskanäle sind B2C mit dem Wealth Management, unserem Robo-Advisor growney und unserem WealthTech LAIC sowie B2B über Wholesale-/Retail-Vertriebspartner und institutionelle Kunden. Dabei fokussieren

wir uns auf Deutschland sowie zum Teil auch Österreich, wofür wir ebenfalls eine Vertriebszulassung haben.

Eine Besonderheit, und hier sehen wir das größte Wachstumspotenzial für die Gesellschaft, ist zudem das White Label-Geschäft. Das heißt, vereinfacht ausgedrückt, unsere Kernkompetenzen, also die drei USPs der LAIQON AG, Digitalisierung, KI-Nutzerzentrierung und Nachhaltigkeit, werden in Produktlösungen von strategischen Partnern genutzt, die aber den Vertrieb dafür selbst übernehmen.

**Wie wollen Sie die aufgebaute Digitalisierungskompetenz und Plattform der LAIQON AG für den Vertrieb nutzen?**

**FLORIAN BARBER:** LAIQON hat unter Nutzung seiner drei USPs ein Portfolio aus aktiv und KI-gemanagten Fonds sowie individueller Vermögensverwaltung auf seiner Plattform, der DAP 4.0, aufgebaut. In die Praxis gesprochen können wir unseren Partnern und Kunden damit klassische, aktiv gesteuerte Publikumsfonds, also beispielsweise Renten-, Aktien- bis hin zu einem Single Hedge-Fonds, aber auch KI-Fonds, maßgeschneiderte Spezialfonds bis hin zu individuellen Vermögensverwaltungslösungen etc. anbieten. Dieses Produkt- und Lösungsportfolio, in Summe derzeit über 55 Produkte für private und institutionelle Anleger, ermöglicht uns durch die Integration auf unsere Plattform ein kundenindividuelles und -zentriertes Agieren. »

Anzeige Bild: © LAIQON AG

Darüber hinaus verfügen wir über unternehmerisches Know-how und Erfahrung, das uns die gemeinsame Entwicklung von innovativen Lösungen mit großen Partnern nach deren individuellen Anforderungen ermöglicht. Hierzu zählt beispielsweise der Aufbau unserer Vermögensverwaltung meine Bayerische Vermögen, ein JV, das wir gemeinsam mit der VR Rosenheim, der meine Volksbank Raiffeisenbank eG, umgesetzt haben. Das Leistungsangebot, das wir den Kunden hier anbieten, ist sehr umfangreich und deckt sämtliche Themen der Vermögensverwaltung im Bereich liquider und illiquider Anlagen ab. Insbesondere zu nennen ist aber natürlich unsere Kooperation mit der Union Investment, die mit der Lösung WertAnlage in Kooperation mit unserem WealthTech LAIC ein einzigartiges Angebot für gehobene Kunden der Volks- und Raiffeisenbanken anbieten wird.

Damit können wir in Summe als strategischer Partner für jeden Bedarf an Investmentlösungen auftreten. Dies sehe ich als Kern-USP für uns als Unternehmen und zum Teil auch als Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb.

**Welches Wachstumspotenzial sehen Sie im Fondsvertrieb für die LAIQON AG?**

**FLORIAN BARBER:** Wachstumchancen sehen wir zum einen bei institutionellen Kunden. Hier bieten wir mit unserer langjährigen Historie und den USPs ein asymmetrisches Chance-Risiko-Profil sowie Stillhaltergeschäften mehrwertige Lösungen.

Zum anderen sehen wir bei den Publikumsfonds viel Potenzial. Explizit sei hier die LF - Credit Plattform, also die Rentenfonds familie von Dr. Tobias Spies sowie der LF - AI Impact Equity US erwähnt, ein KI-gesteuerter Aktienfonds nach Art. 9 Offenlegungsverordnung SFDR.

Generell werden wir die nächsten Monate in unsere Kundenbeziehungen investieren, den Vertrieb durch stärkere Präsenz in den Vertriebsregionen stärken sowie insbesondere den digitalen Service ausbauen. Dabei soll auch das Vertriebsteam erweitert werden.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

**KURZ VITA**

**Dipl.-Bankbetriebswirt  
Florian Barber**

Seit Oktober 2024: Bereichsvorstand Sales & Marketing LAIQON AG

2019 bis September 2024: DJE Kapital AG, zuletzt Head of Sales und Prokurist

Davor: Ethenea Independent Investors S.A. sowie Private-Banking-Berater



Marketing-Anzeige

# UNSER RENTENFONDS: LF – SUSTAINABLE YIELD OPPORTUNITIES



## RENDITE OPPORTUNITÄTEN NACHHALTIGKEIT

Unsere Innovationskraft und Lösungskompetenz leisten einen aktiven Beitrag für nachhaltiges Investieren. So können wir eine ausgezeichnete LAIQON FondsFamilie für Sie und Ihre Kunden anbieten.

Erfahren Sie mehr über LAIQON und treten Sie mit uns in Kontakt unter [laiqon.com/kontakt](https://laiqon.com/kontakt)

**LAIQON**  
Wealth. Next Generation.

Die Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden. Mehr zu den Risiken und unseren rechtlichen Hinweisen finden Sie auf <https://laiqon.com/rechtliche-hinweise> LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg „LAIQON“ ist eine Wortmarke der LAIQON AG, Hamburg, die im Register des Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen ist.

ASSET MANAGEMENT

# Opportunitäten im High-Yield-Bereich nutzen

**Abnehmender Inflationsdruck und Zinssenkungen bei EZB und Fed: Die aktuellen Entwicklungen liefern neue Impulse für die Anleihemärkte. Doch auch bevor sich das Umfeld ins Positive gewandelt hat, konnten Anleger, die etwa in den LF - Assets Defensive Opportunities oder den LF - Sustainable Yield Opportunities Fonds der LAIQON-Gruppe investiert waren, von Chancen auf den Bond-Märkten profitieren. Nun hat das Team um Dr. Tobias Spies mit dem LF - Dynamic Yield Opportunities einen weiteren Anleihefonds innerhalb ihrer LF - Credit Plattform aufgelegt. Das Ziel: Anlegern Zugang zu Chancen im High-Yield-Bereich öffnen**



Investitionen in Anleihen werden für Anleger wieder interessant. Immerhin ist die Zinsstrukturkurve im Vergleich zum Jahresanfang aktuell deutlich weniger invers und schafft für Investoren wieder ein attraktiveres Umfeld. Für Dr. Tobias Spies und sein Team ändert dies allerdings nur bedingt etwas. Seit 2019 verantwortet er die Palette der Rentenfonds in der LAIQON-Gruppe. „Selbstverständlich beobachten wir das Marktumfeld sehr genau, um Risiken für Investitionen abzuleiten“, betont Dr. Tobias Spies. „Langfristig generieren Zins-, Währungs- und Konjunkturprognosen aber keinen Mehrwert. Wir setzen bei der Auswahl von Anleihetiteln für unser Portfolio auf eine Bottom-Up-Strategie auf Basis umfassender

Analytik. Oder kurz: Wir investieren nur in Anleihen, die ein sehr attraktives Chance-Risiko-Profil aufweisen.

## KNOW-HOW IM HIGH-YIELD-BEREICH INVESTIERBAR MACHEN

Eine Strategie, die aufgeht: Bei dem LF - Sustainable Yield Opportunities, der in diesem Jahr die 200-Millionen-Euro-Marke beim Fondsvolumen überstieg, erzielte der Fondsmanager seit Strategiebeginn am 1. Januar 2009 eine Performance von 6,79 Prozent p. a. bei einer Schwankungsbreite (Volatilität) von 4,02 Prozent p. a. (Stand: 30.09.2024)<sup>1</sup>. Nun ergänzt das Team seine LF - Credit Plattform mit einem neuen Fonds.

Neben dem defensiveren LF - Assets Defensive Opportunities als geldmarktorientierter Rentenfonds und dem chancenorientierten LF - Sustainable Yield Opportunities als Rentenfonds, der Unternehmensanleihen aufspürt, die am Markt nicht richtig bewertet werden, will der offensivere Rentenfonds LF - Dynamic Yield Opportunities (R) (ISIN: DE000A40HGD7) gezielt Opportunitäten im High-Yield-Bereich nutzen. „Wir haben in den vergangenen Jahren umfassende Expertise bei Hochzinsanleihen aufgebaut. Bereits bei unseren bestehenden Strategien haben wir zu einem gewissen Anteil auch in B- oder BB-Titel investiert. Dank konsequenter Anlagestrategie und effektivem Risikomanagement waren wir dabei sehr erfolgreich.

Dieses Know-how wollen wir nun mit dem LF - Dynamic Yield Opportunities für Anleger investierbar machen.“ Bei der Titelselektion sind für das Team um Dr. Spies bei den Fonds dabei insbesondere drei Typen interessant:

1. Cash-generative Unternehmen
2. Unternehmen, die in Schwierigkeiten stecken, aber vor einem Turnaround stehen
3. Unternehmen, bei denen Sondersituationen Investitionen in Nachranganleihen besonders attraktiv machen

Ein gutes Beispiel für ein Cash-generatives Unternehmen, in welches das LAIQON-Anleihe-Team investiert, ist Motel One. Die Budget-Design-Hotelgruppe hat durch Standardisierung und Zentralisierung ein erfolgreiches Geschäftsmodell mit starken Margen geschaffen. Damit kann das Unternehmen seinen Expansionskurs aus eigenen Mitteln finanzieren. Bei Unternehmen, die vor einem erfolgreichen Turnaround stehen könnten, nennt das Team Aston Martin. „Der Luxusautohersteller hatte in den vergangenen Jahren erhebliche Probleme sowohl mit seiner Produktpalette als auch mit seiner operativen Stärke“, sagt Dr. Tobias Spies. „Daraufhin hat das Unternehmen sein Produktangebot neu ausgerichtet. Mit Erfolg: Das Orderbuch ist bis Ende 2025 gefüllt.“ Zudem erwartet das Team, dass ab dem zweiten Halbjahr 2024 die Investitionsausgaben signifikant zurückgehen werden, was mittelfristig zu einem positiven Free Cash Flow führen würde.

## CHANCEN NUTZEN BEI EFFIZIENTEM RISIKOMANAGEMENT

„Gerade bei Nachranganleihen können sich aus Sondersituationen exzellente Investment-Cases ergeben“, ergänzt Dr. Tobias Spies. „Ein hervorragendes Beispiel

ist die Porr AG.“ Der österreichische Baukonzern emittierte Anfang 2024 eine neue Nachranganleihe, um bestehende Anleihen vom Markt zu nehmen. Aufgrund verschiedener Faktoren wie etwa dem schwierigen Marktumfeld für derartige Anleihen musste die Gesellschaft einen sehr hohen Risikospread bieten. Das Fondmanagement von Dr. Spies war sehr früh im Pre-Sounding-Prozess involviert und konnte so die Ausgestaltung begleiten und sich so eine gute Zuteilung sichern.

Trotz positiver Impulse wird es auch in den kommenden Monaten auf eine genaue Analyse bei der Allokation von Anleihen ankommen. So waren insbesondere im Hochzinsbereich mit kurzen Restlaufzeiten viele Unternehmen von Insolvenzen und Restrukturierungen betroffen. „Mit unserem effizienten Risikomanagement wollen wir Problemfälle frühzeitig identifizieren. Gleichzeitig ermöglicht uns das umfassende Anlageuniversum und Know-how, das wir mit unserer LF - Credit Plattform aufgebaut haben, Chancen zu nutzen und so auch in einem anspruchsvollen Umfeld positive Ergebnisse im Hochzinsbereich zu erzielen“, sagt Dr. Spies. „Mit unserem LF - Dynamic Yield Opportunities bieten wir Anlegern nun noch besseren Zugang zu dieser spannenden Anleiheklasse.“



**Dr. Tobias Spies** verantwortet als Senior Fund Manager die Palette der Rentenfonds in der LAIQON Gruppe



Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren!

<sup>1</sup>Quelle: Universal-Investment-Gesellschaft mbH; eig. Darstellung; eig. Berechnung; die Berechnung dieser Performancedaten erfolgt auf Basis des Preises eines Anteils am Anfang der Periode. Ausschüttungen werden berücksichtigt. Der Ausgabeaufschlag ist nicht berücksichtigt, jedoch alle weiteren Kosten der Verwaltungsgesellschaft und der Verwahrstelle. Die bisherige Wertentwicklung ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar.

Anzeige Bilder: © LAIQON AG



**i** Haben Sie Interesse an LAIQON als Arbeitgeber, dann bewerben Sie sich unter: [www.laiqon.com/karriere](http://www.laiqon.com/karriere)

› V. l. n. r.: **Hagen Baumann**, Werkstudent;  
**Michael Fentzahn**, Head of People and Culture;  
**Caroline Eesmann**, Human Resources Generalist;  
**Lejla Weber-Letica**, People & Talent Manager

**Rechtliche Hinweise und Disclaimer: Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken.**

Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen dienen lediglich der allgemeinen Information; sie stellen keine Beratung oder sonstige Empfehlung dar und dürfen nicht als eine solche Beratung oder Empfehlung, insbesondere nicht als individuelle Anlageempfehlung von Finanzinstrumenten und/oder Empfehlung einer bestimmten Finanzdienstleistung verstanden werden. Die Inhalte stellen kein Angebot dar, das ohne weiteres Zutun angenommen werden kann. Der Interessent sollte sich nicht ausschließlich auf die Informationen dieser Anzeige zugänglich gemachten Informationen verlassen. Diese Anzeige umfasst auch nicht notwendigerweise alle Kriterien und Informationen, die für die Zwecke des Interessenten entscheidend sind. Es werden im Rahmen des digitalen Angebots auch keine Angebote zum Kauf und/oder Verkauf von Finanzinstrumenten abgegeben. Vor einer etwaigen Anlageentscheidung sollten Interessenten eingehend prüfen, ob die Anlage bzw. die Dienstleistung für ihre/ seine individuelle Situation und persönlichen Ziele geeignet ist und sich hierzu von einem Steuer-, Rechts-, Finanz-, Anlage- oder sonstigen Berater beraten lassen.

Die Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden. Der Wert einer Kapitalanlage kann fallen oder steigen. Anlagen mit hoher Volatilität können hohen Kursschwankungen ausgesetzt sein. Anlagen in Fremdwährungen unterliegen zusätzlich Währungsschwankungen. Ein Anleger muss damit rechnen, den eingesetzten Betrag nicht oder zumindest nicht vollständig zurückzuerhalten. Etwaige in dieser Information dargestellte frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Ein Vermögensverwaltungsmandat ist mit einer Reihe von Risiken für die persönliche Vermögenssituation verbunden. Der Vermögensverwalter kann keine Garantie für den Erfolg oder für die Vermeidung von Verlusten abgeben. Die Produkte und Dienstleistungen sind nicht für den Vertrieb in den USA oder an US-Personen (US-Staatsbürger, Personen mit Wohnsitz in den USA, Gesellschaften, die in den USA gegründet wurden) bestimmt. Daher werden diese weder in den USA noch an oder für Rechnung von US-Personen angeboten oder verkauft. Spätere Übertragungen von Fondsanteilen in die USA bzw. an US-Personen sind unzulässig.

Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen stellen keinen Prospekt und auch keine vergleichbare Information dar und enthalten daher auch nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Ein Rechtsverhältnis wird mit diesem Dokument nicht begründet. Dieses Dokument berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen, stellt weder eine Anlageberatung, eine Anlagevermittlung noch eine Anlageempfehlung dar. Anlageentscheidungen sollten nur auf der Grundlage der aktuellen Verkaufsunterlagen (wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresbericht) getroffen werden, die auch die allein maßgeblichen Anlagebedingungen sowie alle Eigenschaften oder Ziele des Fonds ggf. ergänzend zu nachhaltigkeitsrelevanten Aspekten enthalten. Die Verkaufsunterlagen werden ab dem Auflegedatum für die Fonds bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft (Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 71043-0), der Verwahrstelle (HSBC Continental Europe S.A., Hansaallee 3, 40549 Düsseldorf, Tel: +49 211 910-0 bzw. Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 2161-0) und den Vertriebspartnern zur kostenlosen Ausgabe in deutscher Sprache bereitgehalten. Dieses Dokument wurde nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen. Dieses Dokument ist an potenzielle Anleger mit Wohnsitz bzw. Sitz in Deutschland gerichtet. Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über etwaige nationale Beschränkungen informieren und diese einhalten. Bitte informieren Sie sich bei Ihrem persönlichen Berater oder Vermittler.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft kann beschließen, den Vertrieb des/ der Fonds zu widerrufen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache können Anleger oder potenzielle Anleger auf <https://www.universal-investment.com/de/Unternehmen/Compliance/Anlegerrechte/> abrufen.

Zudem weisen wir darauf hin, dass die Kapitalverwaltungsgesellschaft bei Fonds für die sie als Verwaltungsgesellschaft Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteile in EU-Mitgliedstaaten getroffen hat, beschließen kann, diese gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU, insbesondere also mit Abgabe eines Pauschalangebots zum Rückkauf oder zur Rücknahme sämtlicher entsprechender Anteile, die von Anlegern in dem entsprechenden Mitgliedstaat gehalten werden, aufzuheben.

Die Kapitalanlage, insbesondere auch die Investition in Fonds, ist mit Risiken verbunden. Der Wert Ihres Investments kann fallen oder steigen und Sie müssen als Anleger damit rechnen, den eingesetzten Betrag nicht oder zumindest nicht vollständig zurückzuerhalten. Die Darstellung vergangenheitsbezogener Daten und Wertentwicklungen oder Abbildungen von Auszeichnung für die Performance der Produkte ist kein verlässlicher Indikator für dessen künftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Aufgrund der Zusammensetzung des Portfolios weist der Fonds/ weisen die Fonds eine erhöhte Volatilität auf. Diese Anzeige enthält u.a. unsere derzeitige unverbindliche Einschätzung zu Marktsituation, Produkten und deren denkbaren Entwicklungsmöglichkeiten, für deren Richtigkeit wir oder eine der Kooperationsgesellschaften keine Haftung übernehmen. Die enthaltenen Informationen geben zudem nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein. Die Informationen wurden von den Gesellschaften sorgfältig zusammengestellt und beruhen auch auf allgemein zugänglichen Quellen und Daten Dritter, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir keine Gewähr übernehmen können. Die Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments und können sich ohne vorherige Ankündigung jederzeit ändern.

Einzelgesellschaften:  
SPSW Capital GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg  
LAIC Vermögensverwaltung GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, Tel.: +49 40 325678-900, [www.laic.com](http://www.laic.com)

Vertrieb:  
Deutschland: LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, Tel.: +49 40 325678-0, [www.laiqon.com](http://www.laiqon.com)  
Österreich: LAIC Vermögensverwaltung GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, Tel.: +49 40 325678-900, [www.laic.com](http://www.laic.com)

Anzeige Bild: © LAIQON AG

Marketing-Anzeige

**WEALTH.  
NEXT GENERATION.**

**LAIQON**  
Wealth. Next Generation.

LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg; [www.laiqon.com](http://www.laiqon.com)

„LAIQON“ ist eine Wortmarke der LAIQON AG, Hamburg, die im Register des Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen ist.