



Assekuranz Award
26. November in Wiesbaden

2021 
ASSEKURANZ
AWARD

Event:
Der erste Boutiquen Award
in Frankfurt

Guided Content
Investmentfonds:
Gewinner des Jahres 2021

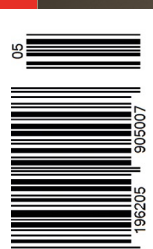
Sachwertanlagen Spezial:
Erfolgreiche Initiatoren

Branchenkatalog:
Versicherer setzen Zeichen

TITELSTORY

„Das oberste Ziel
bei unserem WealthTech
LAIC ist optimiertes
Risikomanagement.“

DIPL.-ING. ACHIM PLATE, VORSTANDSVORSITZENDER DER LLOYD FONDS AG
UND GESCHÄFTSFÜHRER DER LAIC CAPITAL GMBH





Dipl.-Ing. Achim Plate
Vorstandsvorsitzender
der Lloyd Fonds AG und
Geschäftsführer der
LAIC Capital GmbH

INTERVIEW

„Wir haben mit unserem WealthTech LAIC einen Robo-Advisor der nächsten Generation für kundenzen-trierte Anlagelösungen entwickelt“

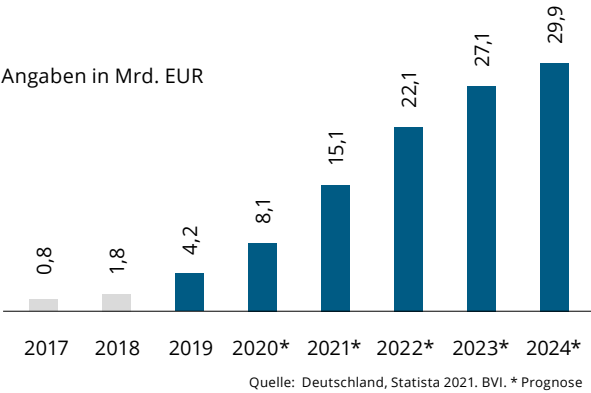
Interview mit Dipl.-Ing. Achim Plate, Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG und Geschäftsführer der LAIC Capital GmbH

Herr Plate, warum wächst der Markt für digitale Vermögensverwaltung so stark?

ACHIM PLATE: Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. Der wichtigste ist zunächst sicherlich, dass Kunden ähnlich wie bei Amazon, Alphabet oder Apple, die mit ihren offenen Plattformen der Nukleus der digitalen Ökonomie sind, ihre Nutzererfahrungen zunehmend auch auf die Geldanlage übertragen haben möchten. Insbesondere digital affine Kunden wünschen sich entsprechende Finanzprodukte, die schnell verfügbar, benutzerfreundlich, transparent und personalisiert sind. Dies führt, gepaart mit der gerade beschriebenen „user-experience“ dazu, dass moderne Verbraucher immer häufiger Eigenentscheidungen auch über ihre Geldanlage treffen. Digitale Vermögensverwalter erreichen also sowohl die Zielgruppe der jungen, digital affinen Nutzer als auch diejenigen Selbstentscheider, die ein aktives und vollkommen individualisiertes Portfolio einer digitalen Vermögensverwaltung möchten. Digitale Vermögensverwalter bedienen mit ihren Lösungen genau diese Nachfrage. Der Markt ist entsprechend rasant gewachsen. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

MARKTWACHSTUM FÜR DIGITALE LÖSUNGEN



Was unterscheidet den LAIC ADVISOR® von klassischen Robo-Advisor?

ACHIM PLATE: Traditionelle Robo-Advisor haben einen überwiegenden Fokus auf ETFs, welche über Musterportfolios gesteuert und häufig von einem Investmentgremium zusammengestellt werden. Deren Ansatz basiert darauf, dass diese Musterportfolios auf möglichst viele Kunden verteilt, aber nicht wirklich aktiv gesteuert beziehungsweise individualisiert werden. Bei LAIC steuern wir hingegen voll individualisierte Portfolios bezogen auf die jeweiligen Vorgaben unserer Kunden. Der Fokus liegt hierbei nicht nur aus Diversifizierungsgründen auf aktiv gemanagten Fonds mit ausgewiesenem Track-Record und entsprechendem Volumen. ETFs dienen der Beimischung, um auch die Kostenseite für unsere Investoren weiter zu optimieren. Der Auswahlprozess wird dabei durch unseren KI-basierten LAIC ADVISOR® gesteuert.

Wettbewerbsvergleich

WealthTech LAIC



- Individuelle Portfolios
- Fokus auf aktiv gemanagte Fonds, ETFs zur Beimischung
- Investmentprozess durch KI-basierten LAIC ADVISOR®, Kontrolle durch LAIC-Investment-Team
- Dynamisches, tägliches Risikomanagement und Rebalancing
- Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien

Klassische Robo-Advisor im Markt

- Begrenzte Anzahl an Musterportfolios
- Fokus auf ETFs, aktiv gemanagte Fonds zur Beimischung
- Statischer Investmentprozess oder festgelegt durch Gremium
- Statisches Risikomanagement und Rebalancing
- Wenig bis keine Nachhaltigkeitsaspekte

Wesentlicher USP ist dabei das dynamische, sich täglich neu berechnende Risikomanagement. In der Praxis bedeutet dies, dass wir jedes Depot unserer Kunden auf Tagesbasis überwachen und, wenn notwendig, auch anpassen. Unseren LAIC ADVISOR® haben wir, beginnend mit einem Individualportfolio, in weiteren Produktlösungen skaliert.

Jetzt haben Sie uns neugierig gemacht.
Wie steuert denn Ihr LAIC ADVISOR® den Auswahlprozess?

ACHIM PLATE: Der LAIC ADVISOR® ist in der Lage, in einem sechsstufigen Investmentprozess Performance und Risiko unter vorgegebenen Volatilitäten und weiteren individuellen Kennziffern zu steuern. Wir greifen dabei auf ein globales Investmentuniversum aus mittlerweile mehr als 12.000 aktiv gemanagten Publikumsfonds und 1.500 ETFs zurück, in das täglich neue Datenpunkte zu den einzelnen Investments fließen. Eine weitere Entwicklungsstufe können wir inzwischen auch institutionellen Investoren anbieten, für welche der LAIC ADVISOR® ein Portfolio bestehend aus Einzelaktien aufbaut und überwacht. Hierbei bedient er sich aus einem globalen Aktienuniversum mit 5.000 Titeln.

WealthTech LAIC: LAIC ADVISOR® – der digitale Motor



Anzeige

Was macht den LAIC ADVISOR® unter Beachtung künftiger Entwicklungsschritte so besonders?

ACHIM PLATE: Die Grundlage des LAIC ADVISORS® bilden die geschilderten Datensätze zu den Fonds, ETFs und Aktientiteln, die übrigens bis in das Jahr 2000 zurückreichen. Dabei werden unternehmensspezifische Fundamental- und makroökonomische Daten generiert. Neben diesen Daten werden mittels „Machine Learning“ auch Schätzungen für nicht beobachtbare Zeitpunkte generiert. Dadurch ergeben sich zusätzliche Vorteile in der Portfoliokonstruktion und im Risikomanagement. Bei der Portfoliokonstruktion kommen dann noch weitere KI-Methoden wie beispielsweise das Clustering der Assets zum Einsatz. Diese erlauben uns, ein möglichst unkorreliertes Portfolio zu strukturieren. Vereinfacht ausgedrückt erreichen wir hierdurch bereits eine Risikominimierung durch eine möglichst optimale Diversifikation. Daneben nutzt der LAIC ADVISOR® zusätzlich ein aktives vorausschauendes Risikomanagement auf Fondsbeziehungsebene und kann damit, wenn nötig, jederzeit seine Assets umschichten.

Im Ergebnis erzielten Kunden in den Individualdepots damit je nach Risikoneigung in den vergangenen 14 Monaten eine Wertentwicklung von rund neun bis 27 Prozent p. a. bei einem maximalen Drawdown von rund vier bis zwölf Prozent.

„Mit unseren Produktlösungen haben wir einen Meilenstein gesetzt. Nach meinem Kenntnisstand sind wir derzeit der einzige digitale Vermögensverwalter, der wirklich individuell auf die Anlageziele der Kunden eingehen kann.“



Welche Voraussetzungen mussten Sie schaffen, um diesen „digitalen Motor“ zu entwickeln?

ACHIM PLATE: Voraussetzung dafür war der Aufbau unserer Digital Asset Plattform 4.0, wir nennen sie DAP 4.0. Sie befähigt uns, mit allen externen Systemen und Datenquellen zu kommunizieren, um diese Daten für unsere Zwecke so aufzubereiten, dass sie zielgerichtet verarbeitet werden können. Diese Plattform, welche als Enabler aller automatisierten Prozesse über API-Schnittstellen aufgebaut wurde, ist nicht nur der maßgebliche Kern für die Steuerung des algorithmusbasierten Portfoliomanagements im LAIC ADVISOR®, sondern auch das technologische Herzstück des gesamten Unternehmens. Wir hatten dabei den Vorteil, dass wir diese Plattform im Zuge der Neuausrichtung unseres Unternehmens beginnend ab dem Jahr 2018 quasi „auf der grünen Wiese“ und unbelastet von Altlasten aufbauen konnten.

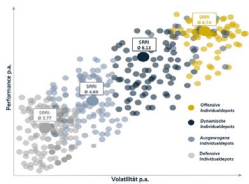
In welchen Anlagelösungen kommt der LAIC ADVISOR® heute zum Einsatz?

ACHIM PLATE: Nachdem wir über mehrere Jahre unseren LAIC ADVISOR® als KI-basierten Algorithmus entwickelt und getestet hatten, haben wir ihn zunächst in unserer digitalen Vermögensverwaltung „LAIC-My Portfolio Selection“ eingesetzt. Die können Sie für 1.000 Euro pro Lebensjahr abschließen und erhalten ein Depot, das auf Ihre Präferenzen, Ziele, Risikobereitschaft etc. zugeschnitten ist und täglich risikooptimiert begleitet wird. Sie erhalten also eine individuelle Vermögensverwaltung, die üblicherweise sehr vermögenden Privatkunden ab 500.000 Euro Anlagesumme vorbehalten ist.

Anzeige

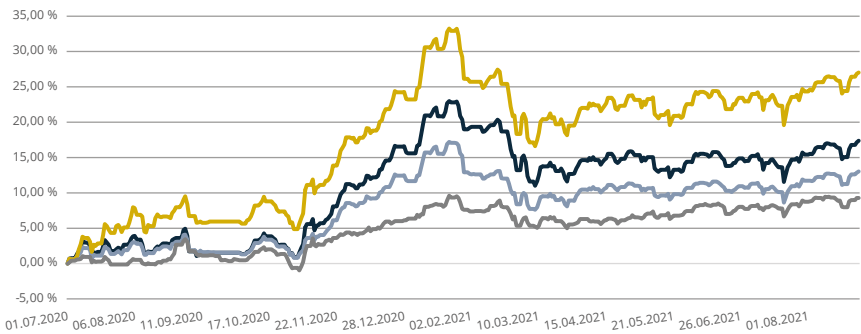
Depotcheck: Tägliche Risikosteuerung des Depots

Individuelle Depots
Kundenziele mit unterschiedlichen
Risikoneigungen



- Renditeerwartung ist > 10 %
– Verlustrisiken von ca. 20 %
- Renditeerwartung ist > 8 %
– Verlustrisiken von ca. 15 %
- Renditeerwartung beträgt > 6 %
– Verlustrisiken von ca. 10 %
- Renditeerwartung beträgt > 4 %
– Verlustrisiken von ca. 7,5 %

Kundendepots mit unterschiedlichen Risikoneigungen
Wertentwicklung seit 01.07.2020 – 31.08.2021



	Defensiv (133)	Ausgewogen (147)	Dynamisch (121)	Offensiv (164)
Performance	9,44 %	13,09 %	17,47 %	27,10 %
Performance p. a.	8,04 %	11,11 %	14,79 %	22,81 %
Volatilität p. a.	4,61 %	5,81 %	7,56 %	9,31 %
Sharpe Ratio	1,75	1,91	1,96	2,45
Max. Drawdown	4,27 %	8,22 %	9,76 %	12,49 %
Nachhaltig	Teilweise	Teilweise	Teilweise	Teilweise
Risikoklasse	Ø 3,47	Ø 3,83	Ø 4,73	Ø 5,58

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnungen

Hinweis: Bei den exemplarischen Individualdepots sind sämtliche Gebühren und Entgelte bereits berücksichtigt. Etwaige individuelle Steuern sind in der Performanceberechnung unberücksichtigt und können sich mindernd auf die angeführte Wertentwicklung auswirken. Die historische Wertentwicklung ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben übernimmt die LAIC Vermögensverwaltung GmbH keine Haftung. Bei den exemplarischen Individualdepots 147, 133, 121 und 164 sind sämtliche Gebühren und Entgelte bereits berücksichtigt. Etwaige individuelle Steuern sind in der Performanceberechnung unberücksichtigt und können sich mindernd auf die angeführte Wertentwicklung auswirken..

Im zweiten Schritt haben wir entschieden, unsere Produktpalette zu erweitern. Denn für den LAIC ADVISOR® spielt es keine Rolle, wo und für wie viele Portfolios er eingesetzt wird. Deshalb haben wir Anlagelösungen entwickelt, in die unsere Kunden schon ab sehr überschaubaren Beträgen investieren können. Das sind einmal unsere LAIC-Mischfonds, die unterschiedliche Risikostrategien und Nachhaltigkeitsschwerpunkte verfolgen. Ab 50 Euro können Sie einen LAIC-Fonds ganz einfach bei Ihrer Depotbank über die Wertpapierkennnummer ins Depot kaufen und partizipieren damit an rund 1.000 Einzelpositionen.

Und mit unserem jüngsten Produkt, der LAIC-Fondsrente, bieten wir die erste digitale Fondsrente in Deutschland an. Dafür haben wir zwei fondsgebundene Rentenversicherungen etablierter Partner – der Condor Lebensversicherungs-AG und der Helvetia Schweizerische Lebensversicherung-AG – ausgewählt und setzen den LAIC ADVISOR® in der Steuerung der Zielfonds ein. Sie bieten neben den Vorteilen des reinen Fondsinvestments die steuerlichen Vorteile einer Vorsorgelösung.

Neben diesen für unsere Privatanleger vorbehaltenen Produktlösungen haben wir zudem einen Aktienfonds mit Spezialfondsfähigkeit für institutionelle Kunden aufgesetzt. Zielkunden hierfür sind insbesondere Volksbanken und Sparkassen mit ihrem Depot-A-Geschäft.

Mit unserer sehr breiten Produktpalette machen wir also als nach meinem Wissen derzeit einziger Anbieter einer sehr großen Kundengruppe eine algorithmusbasierte Vermögensverwaltung zugänglich. Damit haben wir KI-gestützte Investmentlösungen weiter demokratisiert. Denn Vermögensaufbau ist vor dem Hintergrund der Inflation, des Nullzinses und von Verwarentgelten mehr denn je ein gesellschaftliches Thema, mit welchem sich alle Bevölkerungsgruppen beschäftigen sollten.

Wie gehen Sie mit dem Thema Nachhaltigkeit bei diesen Produktlösungen um?

ACHIM PLATE: Unsere Kunden können in allen unseren Produktlösungen Nachhaltigkeitsaspekte generieren. Bei unserem LAIC-Individualdepot gibt es die Möglichkeit, Nachhaltigkeit gezielt als eine persönliche Präferenz festzulegen. Bei unseren Mischfonds investieren zwei der Fonds mindestens 51 Prozent des Fondsvolumens gezielt in Nachhaltigkeit, einer davon gezielt mit Fokus auf Emerging Markets. Und bei beiden Fondsrenten bieten wir auch eine Nachhaltigkeitsstrategie an, die sich schwerpunktmäßig aus den nachhaltigen LAIC-Fonds zusammensetzt. Unser Investmentuniversum umfasst heute über 1.300 nachhaltige Fonds und ETFs, die dem LAIC ADVISOR® zur Auswahl zur Verfügung stehen.

Konzentrieren Sie sich bei LAIC ausschließlich auf den Endkundenvertrieb?

ACHIM PLATE: Unser Vertriebsmodell basierte von Anfang an auf mehreren Ebenen, was sich insbesondere in der durch die Corona-Pandemie geprägten Zeit als wegweisend erwiesen hat. Wir sprechen mit unserer Plattform eine Vielzahl von externen Kooperationspartnern wie Banken, Versicherungen, Finanzvertriebe und andere Vermögensverwalter an. Im Ergebnis haben wir vier strategische Vertriebskanäle aufgebaut. Neben dem klassischen Direktvertrieb durch unsere Vertriebsteams an unseren Standorten haben wir viel Wert auf den weiteren Ausbau des immer wichtiger werdenden Online-Vertriebs gelegt. Das heißt, alle unsere LAIC-Produktlösungen sind über digitale Abschlussstrecken mit einer hohen User Experience sowohl über unsere Homepage als auch über webbasierte Verlinkungen auf entsprechende Partner- beziehungsweise Vergleichsportale verfügbar. Drittens haben wir unseren externen Partnervertrieb aufgebaut, somit den Vertrieb an die Endkunden unserer Partner etabliert. Und viertens platzieren wir unsere Produktlösungen mittlerweile auch über exklusive White-Label-Partnerschaften.



UNTERNEHMEN

Die Lloyd Fonds AG ist ein innovatives, börsennotiertes Finanzhaus, das mit aktiven, nachhaltigen und digitalen Investmentlösungen Rendite für seine Kunden und Partner erzielt.

Die kunden- und vertriebsorientierten Investmentlösungen des Konzerns verzeichneten in einem positiven Kapitalmarktumfeld aufgrund der aufgebauten Plattformstrategie eine hohe Kundennachfrage. Die Assets under Management (AuM) stiegen auf knapp zwei Milliarden Euro zum 30. Juni 2021.

Im Geschäftsfeld LLOYD FONDS erfolgt eine Positionierung als Spezialanbieter benchmarkfreier Aktien-, Renten- und Mischfonds mit einem klaren Fokus auf aktiven Alpha-Strategien.

Im Geschäftsfeld LLOYD VERMÖGEN erfolgt eine proaktive, ganzheitliche 360-Grad-Umsetzung der individuellen Ziele von vermögenden Kunden in einer persönlichen Vermögensverwaltung.

Im Geschäftsfeld LAIC werden mit dem WealthTech LAIC digitale und risikooptimierte Anlagelösungen zur digitalen Portfoliooptimierung mit dem eigenentwickelten, auf künstlicher Intelligenz basierendem System (LAIC ADVISOR®) für Privatanleger und institutionelle Kunden angeboten.

WealthTech LAIC: Produkte für Endkunden und institutionelle Kunden

LAIC-Individualdepot Digitale individuelle VV	LAIC-Fonds Digital gesteuerte Mischfonds	LAIC-FondsRente Digitale FondsRente	LAIC-Depot A Digitale Anlagelösungen
12.000 Fonds, 1.500 ETFs	12.000 Fonds, 1.500 ETFs	12.000 Fonds, 1.500 ETFs	5.000 Aktien
DAB + BAADER > 50.000 EUR	UNIVERSAL + HSBC > 50 EUR	HELVETIA + CONDOR > 100 EUR	UNIVERSAL + HSBC > 2.5 Mio. EUR
Management Fee 0,75%*	Management Fee 0,75% (I) – 0,85% (I)	Management Fee 0,75% (RC)**	Management Fee 0,75%
Performance Fee: 7,5%	Performance Fee: 7,5%	Performance Fee: keine	Performance Fee: keine
B2C	B2C & B2B2C	B2C & B2B2C	B2B
Retail-Lösungen/ Endkunden			Institutionelle Kunden

*Zzgl. MwSt. und Depotgebühr

**Zzgl. Abschlussprovision bei Eigenvertrieb 534d von ca. 4%

Anzeige

»

VITA

Jahrgang
1959

Ausbildung
Studium an der Hochschule
der Bundeswehr, Hamburg

Abschluss
Dipl.-Ing. Maschinenbau

Beruflicher Werdegang
Ab 1990
Aufbau einer eigenen mittel-
ständischen Unternehmens-
gruppe und Auszeichnung mit
dem deutschen Arbeitsplatz-
investor-Preis im Jahr 2001

2002
Einbringung der größten
Einzelgesellschaft der Gruppe
in die D+S europe AG

2003–2009
CEO der D+S europe AG;
SDAX Unternehmen
Entwicklung der D+S
europe-Gruppe zu einem
Dienstleistungskonzern für
multimediales Kundenkon-
taktmanagement: über 7.000
Beschäftigte und rd. 300 Mio.
Euro Umsatz im Jahr 2009

2010
Gründung der SPS
Investments GmbH

2015
Zusammenschluss der SPS
Investments GmbH mit der
Wedel Hanseatic Capital
GmbH zur SPSW Capital GmbH

2018
Von 04/2018 bis 12/2019
Mitglied des Aufsichtsrats der
Lloyd Fonds AG, seit 08/2018
Vorsitzender

Seit 01/2020
Vorstandsvorsitzender der
Lloyd Fonds AG

04/2020
Start WealthTech LAIC



„Das jeweilige Kooperationsmodell richtet sich nach den individuellen Gegebenheiten des Partners. Selbstverständlich bleiben die Kundenverantwortung und -betreuung bei ihm. So wollen wir ihn dabei unterstützen, bestehende Kunden effizienter zu betreuen und gleichzeitig Neukunden einfacher akquirieren zu können.“

Mit dem Aufbau der Vertriebsstrukturen und den damit verbundenen vertrieblichen Erfolgen haben wir uns bereits erfolgreich im Markt positioniert. Im Ergebnis investierten unsere Anleger seit dem Marktstart am 1. April 2020 rund 150 Millionen Euro in unsere Anlagelösungen. Mit diesen Zuwächsen bin ich sehr zufrieden.

Wie sieht es mit Ihrem Service gegenüber Ihren Anlegern und Vertriebspartnern aus?

ACHIM PLATE: Zunächst haben wir ein großes Bewusstsein dafür, dass unsere Kunden nach marktgerechten und innovativen Lösungen suchen. Im Klartext bedeutet dies, dass neben Top-Produktlösungen auch ein exzellenter Service als Grundvoraussetzung für eine langfristige Partnerschaft vorhanden sein muss. Beispielsweise haben wir großen Wert auf unsere digitale Onboarding-Strecke bei unserem Individualportfolio „LAIC – My Portfolio Selection“ gelegt. Selbstverständlich beinhaltet dies neben

den persönlichen Anlagepräferenzen auch das für unseren Ansatz sehr wichtige persönliche Risikoprofil des Anlegers, welches hierbei ermittelt wird. Anschließend erhält der Kunde einen auf seine persönliche Situation abgestellten individuellen Anlagevorschlag. Selbstverständlich kann er sich dabei durch unser Servicecenter sowohl digital, und darauf lege ich besonderen Wert, als auch analog durch gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten lassen.

Für unsere Vertriebspartner, beispielsweise im Exklusivvertrieb, ist der von uns bereitgestellte Support ebenfalls sehr umfangreich: Wir bearbeiten entsprechend die Kundenaufträge, übernehmen jeglichen technischen Support und stehen den Beratern jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Darüber hinaus erstellen wir zudem die Verkaufs- und Vertriebsunterlagen für unsere Produktlösungen und stellen zielgerichtete Beraterhilfen mit entsprechenden Schulungen und Schulungsunterlagen zur Verfügung. Das alles folgt nur einem Ziel: Wir entlasten unsere Vertriebspartner so umfangreich wie möglich von deren administrativen Aufgaben, damit diese sich, fachlich von uns geschult, bestmöglich auf die Beratung ihrer Bestands- als auch auf die Akquisition neuer Kunden konzentrieren können.

Welche Ziele haben Sie sich für LAIC in der Zukunft gesetzt?

ACHIM PLATE: Meiner Ansicht nach verfügen wir mit LAIC über eine der innovativsten Anlagephilosophien im Markt, basierend auf einem konsequent algorithmischen Ansatz. Wir wollen unseren Marktanteil insbesondere durch die angestrebte weitere vertriebliche Skalierung deutlich ausbauen. Unser Ziel, das WealthTech LAIC bis Ende 2024 unter den Top 3 der digitalen Vermögensverwalter in Europa zu positionieren, ist dabei sehr ehrgeizig, aber aus meiner Sicht absolut erreichbar. •

Vielen Dank für das Gespräch.



Weitere Informationen finden Sie unter:
<https://laic.money/1>