



Mein Geld

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

02 | 2021
APRIL | MAI
27. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

**20. Lipper Fund Awards
in Deutschland**
Ermittlung und Prämierung
der besten Fonds



**Interview mit Michael
Schmidt**
CFA, CHIEF INVESTMENT
OFFICER DER LLOYD
FONDS AG

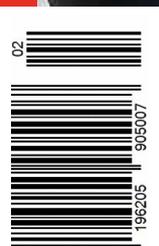
Guided Content
**Betriebliche
Krankenversicherung**

- myLife
- Standard Life
- IDEAL
- Condor

TITELSTORY

**„Wir ergänzen unsere interne
Investmentexpertise durch die
besten Manager im Markt“**

IM INTERVIEW: FURIO PIETRIBIASI, GESCHÄFTSFÜHRER
VON MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS







Das Mediolanum Haupt-
quartier in Dublin

UNTERNEHMEN

Auf Wachstumskurs seit über zwei Jahrzehnten

Turbulenzen, Krisen und hochvolatile Phasen sind in der Finanzwelt keine Seltenheit. Umso beeindruckender, wenn ein Unternehmen seinen Wachstumskurs so konsequent weiterverfolgt wie Mediolanum International Funds Ltd. (MIFL), der europäische Asset Manager der Mediolanum Banking Group

Seit seiner Gründung 1997 ist MIFL europaweit expandiert, die letzten 20 Jahre waren von stetigem Wachstum geprägt. Heute profitieren eine Million private und institutionelle Kunden in ganz Europa mit einem Anlagevermögen von mehr als 47 Milliarden Euro von den besonderen Stärken des Unternehmens: dem Multi-Manager-Ansatz und der langjährigen Zusammenarbeit mit erstklassigen Managementpartnern.

DER MULTI-MANAGER-ANSATZ ODER WIE MAN PARTNERSCHAFTEN SEIT FAST 25 JAHREN NEU ERFINDET

Ein wesentlicher Teil des MIFL-Anlageansatzes besteht in der Förderung von Multi-Manager-Innovationen, der Identifizierung und dem Aufbau von strategischen Partnerschaften sowie dem Scouting und der Präsentation von neuen Talenten für ein breiteres Publikum von Vertriebspartnern. All diese Leistungen sind Teil der DNA des Unternehmens und ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Lesen Sie weiter auf Seite 26

UNTERNEHMEN

Mediolanum International Funds Ltd. (MIFL) ist der europäische Asset Manager der Mediolanum Banking Group, die 1982 von Ennio Doris gegründet wurde und heute zu den größten Finanzunternehmen Italiens zählt.

Gründungsjahr

1997

Zentrale

Dublin, Irland

Mitarbeiter

127

Verwaltetes Vermögen

47 Mrd. Euro

Vertreten in

Italien, Spanien, Irland, Deutschland

Anzahl der Dachfonds

3

Anzahl der Subfonds

60

Eine zentrale MIFL-Erkenntnis ist, dass eine erstklassige Investmentboutique folgende Qualitäten mitbringen muss: 1) hochqualifizierte, stark auf Performance ausgerichtete Investmentprofis; 2) Fokussierung auf Investitionen und Schutz vor Ablenkungen; 3) Unabhängigkeit, Autonomie und so wenig Bürokratie wie möglich; 4) eine dezidiert unternehmerische Haltung. Für den Anleger ergeben sich daraus gleich mehrere Vorteile:

1. Qualität der Anlageperformance: Investmentboutiquen punkten mit erstklassiger Performance. Der Erfolg ihrer Vermögensverwalter ist unmittelbar an die Kundenperformance gekoppelt. Zum Beispiel können sie Strategien von größeren Firmen verfeinern und fokussieren. Auch können sie flexibler agieren und Kapazitäten und Liquidität besser managen als größere Unternehmen. Hinzu kommt, dass die Manager oft auch Eigentümer sind, sodass eine klare Interessenabstimmung zwischen den Geldverwaltern und den Endkunden möglich ist.

2. Kostenmanagement: Im Rahmen der strategischen Partnerschaft mit Vermögensverwaltern kann die Entwicklung neuer Strategien durch Einführung von „Early-Bird“-Gebühren, die zum Aufbau von Skalierbarkeit beitragen, zusätzliche Vorteile bringen.

3. Stärkere Produktcharakterisierung: Mit neuen, in den Märkten noch nicht etablierten Managern lassen sich Vorteile gegenüber den Wettbewerbern realisieren.

Die Identifizierung von derartigen Partnerschaften ist ein opportunistischer Ansatz, der eine intensivere Due Diligence und einen besseren Zugang zum Dealflow erfordert. In den letzten zwei Jahrzehnten hat MIFL weitreichende Kontakte geknüpft, um eine Zusammenarbeit mit leistungsstarken Vermögensverwaltern auszuloten. Im letzten Jahr wurden diverse neue Partnerschaften geschlossen, und auch für dieses Jahr sind weitere Bündnisse geplant.

Gemeinsam mit seinen Partnern entwickelt und verwaltet MIFL Produkte mit einem hohen Maß an Individualisierung. Alle Fonds sind Mehrklas-

↳ Das Mediolanum-Investment-Team





◀ Das **Mediolanum-Hauptquartier** in Dublin



↗ Das Investment-Team im **Mediolanum-Büro** in Dublin

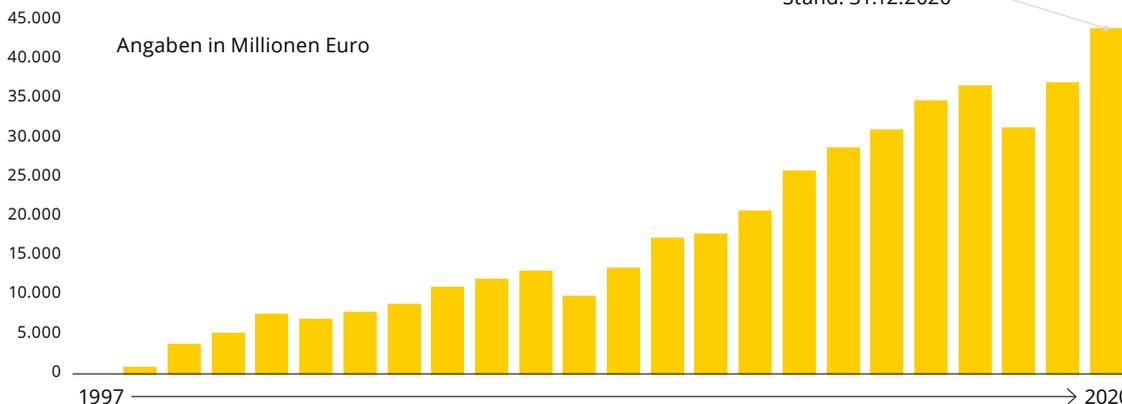
senprodukte, die dem Kunden alternative, genau auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen bieten (thesaurierend und ausschüttend, währungsgesichert oder nicht währungsgesichert usw.). Dabei gibt es traditionelle Fonds, die ausschließlich in Aktien, Anleihen oder Geldmarktpapiere investieren, und innovative Evolutionsfonds, die auf die Entwicklung der Märkte reagieren und sich ständig verändern. Dieses hohe Maß an Kundenorientierung ist einer der Gründe für die über Jahre stetigen Mittelzuflüsse.

Und auch künftig stehen die Zeichen auf Wachstum: In den nächsten Jahren will das Unternehmen neue Fondsexperten einstellen, um gezielt deutsche Investoren anzusprechen. Auch sollen die eigenen, internen Aktienkompetenzen konsequent ausgebaut werden. Geplant ist, ein Drittel des verwalteten Vermögens in Eigenregie zu verwalten und auf diesem Wege weitere Skaleneffekte und Kosteneinsparungen für die Kunden zu realisieren. Dieser Schritt soll den Multi-Manager-Ansatz wirkungsvoll ergänzen, damit das Unternehmen auch in Zukunft durch Performance überzeugen und seinen Wachstumskurs fortsetzen kann.

KLARER AUFWÄRTSTREND: ENTWICKLUNG DER ASSETS UNDER MANAGEMENT SEIT UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

47 Mrd. €

Stand: 31.12.2020



Anzeige



INTERVIEW

„Sie ermöglichen Kunden, ihre Träume und Lebensziele zu verwirklichen“

Mein Geld im Gespräch mit Furio Pietribiasi

Wie ist die Mediolanum Group aufgebaut und welcher Ansatz steckt dahinter?

FURIO PIETRIBIASI: Die Mediolanum Group verfolgt einen dezidiert unternehmerischen Ansatz. Die Firma wurde 1882 von einem ehemaligen Finanzberater gegründet, der erkannte, dass Ersparnisse mehr als nur Geld sind: Sie ermöglichen Kunden, ihre Träume und Lebensziele zu verwirklichen. Entscheidend war nach seiner Meinung eine professionelle Finanzplanung, um die richtigen Angebote für die Bedürfnisse seiner Kunden zu konzipieren.

Diesen speziellen Privatkundenansatz hat Mediolanum International Funds Limited, die europäische Vermögensverwaltungsplattform der Gruppe, von Anfang an verfolgt. Die Qualität der Produktleistung ist dabei ein Aspekt, das Vermeiden von typischen, emotionsbedingten Anlegerfehlern ein anderer. Daher haben wir unsere Produkte mit Dienstleistungen kombiniert, die Risiken reduzieren und Erträge optimieren.

Der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens ist die hohe Kundenzufriedenheit durch das Zusammenspiel einer professionellen Finanzplanung mit maßgeschneiderten Angeboten und Leistungen.

Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

FURIO PIETRIBIASI: Unser Fokus liegt auf den Privatanlegern. Wir arbeiten seit jeher vorwiegend für Finanzberaternetzwerke und wissen, was der Kunde von seinem Berater erwartet. So können wir den Berater mit passgenauen Marketing- und Schulungsmaterialien unterstützen. Besonders in Krisenzeiten und bei volatilen Märkten konnten wir Finanzberatern und Kunden helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Dabei kommen unsere spezifischen Lösungen wie die intelligente Anlegerstrategie zum Tragen. Dieses systematische Anlageprogramm sorgt dafür, dass Investments über drei, vier, fünf Jahre regelmäßig

„Der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens ist die hohe Kundenzufriedenheit.“

von risikoarmen festverzinslichen Fonds in risikoreichere Aktienfonds umgeschichtet werden. Um vom Durchschnittskosteneffekt zu profitieren, verdoppelt, verdreifacht, vervierfacht oder verfünffacht sich der Umfang der Umschichtungen, wenn die Märkte um fünf, zehn, 15 oder 20 Prozent fallen. Die Strategie bietet zudem verschiedene Möglichkeiten der Gewinnmitnahme in Erholungsphasen. Insgesamt können Anleger mit solchen Lösungen ihr Engagement im Aktienmarkt optimieren.

Die Lösungen sind systematisch in das Produkt integriert. So sparen sie Finanzberatern mit breitem Kundenstamm viel Zeit und erleichtern in volatilen Marktphasen die Kommunikation. Für Finanzberater ist es gerade in volatilen Märkten schwierig, ihre Kunden zu erreichen – und ohne das richtige Timing keine effektive Beratung. Wird der Kunde in solchen Momenten nicht richtig geleitet, wird er womöglich Opfer seiner Emotionen und trifft genau die Entscheidung, die seinen langfristigen Zielen widerspricht.

Ein weiterer Unterschied besteht in unserem Multi-Manager-Ansatz, der eine breite Diversifizierung ermöglicht. Wir ergänzen dazu unsere eigene, interne Investmentexpertise durch die besten Manager im Markt, egal ob sie aus bekannten Unternehmen oder kleinen Boutiquen stammen. Was zählt, ist, dass sie unter unterschiedlichen Marktbedingungen eine hervorragende Performance erzielen.

Warum haben Sie Herrn Limbu zum Leiter der Multi-Manager-Funktion ernannt?

FURIO PIETRIBIASI: Unser Multi-Mana-



ger-Team verwaltet derzeit umfangreiche Vermögenswerte. Hinzu kommt ein starkes Manager-Research-Team. Es fehlte nur noch jemand, der die vorhandenen Kompetenzen zusammenführen und die Synergien mit unserem Portfolio-Management-Team maximieren kann. Bish Limbu bringt mit seinen über 25 Jahren Erfahrung und seiner Erfolgsbilanz die besten Voraussetzungen dafür mit.

Der Multi-Manager-Ansatz führt dank seiner kombinierten Managerstile und Anlageprozesse zu einer Diversifizierung. Es ist immer schwierig, Wendepunkte in Bezug auf Strategien und Stile zu antizipieren. Dieser Unsicherheit begegnen wir durch eine Auswahl von Managern, die – aufgrund ihrer unterschiedlichen Stärken und Markteinschätzungen – unter unterschiedlichen Marktbedingungen stabile Erträge liefern. Dieser summarische Alpha-Effekt kann für den Anleger mit der Zeit zum entscheidenden Erfolgsfaktor werden. »

„Der Multi-Manager-Ansatz führt zu einer breiten Diversifizierung.“



VITA

Furio Pietribiasi

Geschäftsführer von
Mediolanum International Funds

Mitglied des Vorstands von
Mediolanum International Life

Vorsitzender von Financial
Services Ireland (Teil von IBEC)

Mitglied des Board of
Directors der Irish Association
of Investment Managers

Qualifikation

University of California,
Berkeley, Haas School of
Business, Venture Capital
Executive Program

Università degli Studi di
Trieste, Bachelor of Commerce,
International Economics

Was versprechen Sie sich von der Zusammenarbeit mit Patriarch?

FURIO PIETRIBIASI: Philosophie, Fokus, Verständnis von Kundenzufriedenheit – in den letzten Jahren, in denen Patriarch die GAMAX-Fonds für uns vertrieben hat, waren sie auf einer Linie mit uns. Auch Patriarch sieht in den Kunden und Finanzberatern die entscheidenden Assets für künftigen Erfolg.

Um den Vertrieb des gesamten Mediolanum-Angebots in Deutschland auszuweiten, wollen wir die Erfahrung, Kompetenz und Leidenschaft nutzen, mit der Patriarch professionelle Finanzberater schult und unterstützt. Die deutschen Finanzberater haben den bestmöglichen Support verdient – durch einen vertrauenswürdigen Partner, der sich im Markt auskennt.

Warum haben Sie sich auf unabhängige Finanzberater konzentriert?

FURIO PIETRIBIASI: Die Interessen des Anlegers sind das Maß aller Dinge. Die IFAs haben sie genau im Blick, da ihre Vergütung von der Zufriedenheit der Kunden abhängt. Ganz abgesehen davon punkten die unabhängigen Finanzdienstleister damit, dass sie immer und überall für den Kunden da sind – auch an den Wochenenden.

Wie sieht Ihr ESG-Ansatz aus? Sind weiterführende Schritte in Richtung Impact Investing geplant?

FURIO PIETRIBIASI: Wir haben ESG-Belange seit vielen Jahren in unseren Anlageprozess eingebunden – im Zuge der beispielhaften Marktentwicklungen und der immer klarer hervortretenden Regulierung auf EU-Ebene in letzter Zeit sogar verstärkt.

Für uns ist besonders das Thema Engagement wichtig. Unternehmen sollten auf ihrem nachhaltigen Weg unterstützt werden. Deshalb stehen wir in engem Austausch mit den Entscheidern und sorgen dafür, dass sie einen ernsthaften und glaubwürdigen Nachhaltigkeitsplan verfolgen. Umgekehrt kann es passieren, dass wir nicht

länger in ein Unternehmen investieren, das keine Fortschritte macht.

Unternehmen, die ihre ESG-Bilanz verbessern wollen, brauchen Zugang zu Kapital, da der Schritt zu mehr Nachhaltigkeit hohe Investitionen erfordert. Das ist der Grund, warum wir kein reiner „ESG-Spezialist“ sind, sondern vielmehr ein Anbieter, der ESG in all seine Produkte integriert hat.

Wir bieten auch Fonds an, die streng nach einem ESG-Ansatz verwaltet werden und der im März 2021 in Kraft getretenen neuen EU-Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten Rechnung tragen: den 2015 aufgelegten Mediolanum Best Brands Socially Responsible Collection, den 2018 aufgelegten Mediolanum Best Brands Innovative Thematic Opportunities sowie den kürzlich aufgelegten Mediolanum Best Brands Global Impact, der in die Bereiche investiert, in denen die globalen Herausforderungen angegangen werden: soziale Integration und Bildung, Umwelt und Ressourcenbedarf sowie Gesundheitsversorgung und Lebensqualität. Hinzu kommt der BoP-Bereich, sprich die Produkte und Dienstleistungen für jene vier Milliarden Menschen, die von weniger als 3.000 US-Dollar im Jahr leben.

Wie beurteilen Sie den Start von Mediolanum in Deutschland?

FURIO PIETRIBIASI: Da wir unsere GAMAX-Fonds seit 2001 in Deutschland vertreiben, kennen wir die Kundenbedürfnisse hierzulande. Wurden unsere Produkte bis vor Kurzem ausschließlich über das Bankhaus August Lenz vertrieben, so haben wir uns seit diesem Jahr auch für andere deutsche Partner und einige IFA-Netzwerke geöffnet. Eine große Chance, wenn man die Erfahrungen mit den Kunden des Bankhauses Lenz und den Erfolg bei den Privat- und Kleinanlegern in Spanien und Italien zugrunde legt. Neben den bekannten Fonds GAMAX Junior und GAMAX Asia Pacific bieten wir heute 63 Fonds, die unterschiedliche Anlageklassen und Strategien abdecken. ●

Vielen Dank für das Gespräch.



◀ **Dirk Fischer,**
Geschäftsführer Patriarch
Multi-Manager GmbH

INTERVIEW

„Knapp 90 Prozent der aktuell existierenden Fonds sind an Drittmanager zur Betreuung vergeben.“

Der Investmentstandort Deutschland ist und bleibt attraktiv für große ausländische Fondshäuser. Mit der Mediolanum International Funds Ltd. (kurz MIFL) öffnete zum 1. Januar 2021 ein weiterer bedeutender Player nun über die Patriarch Multi-Manager GmbH als vertriebsbeauftragtem Unternehmen seine „Fondsschatztruhe“ erstmals für den deutschen Gesamtmarkt

Herr Fischer, wie kam es zu der neuen Zusammenarbeit zwischen Mediolanum und Patriarch?

DIRK FISCHER: Nun, zunächst muss man einmal festhalten, dass die Zusammenarbeit der beiden Häuser ja gar nicht neu ist, sondern einfach nur erheblich erweitert wurde. Seit 2015 vermarktet Patriarch ja schon sehr erfolgreich die beiden GAMAX-Fonds für das Haus Mediolanum International Funds. Daher war Patriarch natürlich der naheliegende Partner, als sich Mediolanum entschied, die deutsche Marktpräsenz zu intensivieren. »

VITA

Dirk Fischer
Geschäftsführer der Patriarch
Multi-Manager GmbH

Qualifikation
Diplomierter Bankbetriebswirt

Berufserfahrung
Kapitalanlageexperte im
Private Wealth Management
der Deutschen Bank (u.a. bei
DB Suisse S.A. in Genf)

Vertriebsleiter und Prokurist
beim Maklerpool Jung, DMS
& Cie. AG

Kapitalanlageberater bei AXA

„Einem mit dieser Fondspalette arbeitenden Berater erschließt sich eine einzigartige Welt.“

Verbergen sich allerdings hinter dem Namen „GAMAX“ ein Volumen von nur 600 Millionen Euro und lediglich zwei Fonds, so symbolisieren die Mediolanum-Fonds eben 45 Milliarden Euro über 60 Fonds verteilt! Das entspricht einer Relation von 1,5 Prozent zu 98,5 Prozent, was schon ein beeindruckender Quantensprung für uns ist. Diese Kooperation ist mit Blick auf das vertriebliche Können der Patriarch ein absoluter qualitativer Ritterschlag für uns. Mediolanum wusste umgekehrt genau, was sie von uns erwarten dürfen, denn schließlich haben sie unsere Leistung ja über immerhin sechs Jahre Zusammenarbeit rund um die beiden GAMAX-Fonds intensiv verfolgt und beurteilen können. Offensichtlich muss unsere Performance sehr zufriedenstellend gewesen sein, sodass man uns nun quasi das „Herz des Unternehmens“ – wie Mediolanum es selbst immer ausdrückt – für den deutschen Markt in getreue Hände gelegt hat.

Was ist aus Ihrer Sicht das Besondere an der Mediolanum-Fondspalette?

DIRK FISCHER: Das Unternehmen verfolgt bei seinen Fondsmandaten einen besonders spannenden Multi-Manger-Ansatz. Knapp 90 Prozent der aktuell existierenden Fonds sind an Drittmanager zur Betreuung vergeben. Dort findet sich alles, was in der Fondsszene Rang und Namen hat, wie unter anderem Merrill Lynch, Morgan Stanley, Carmignac, Schroders, Robeco, DWS, Fidelity, BlackRock, JP Morgan, Invesco, Pimco u.v.m. Ihnen fällt hier sicherlich sofort die Parallele zur Patriarch-Philosophie auf, Frau Hägewald, weshalb unsere Kunden das MIFL-Fondsuniversum lieben werden. Viele der dort aufgelegten Fonds weisen ein Fondsvolumen jenseits der Milliarden-grenze auf und haben bereits einen Track-Record von über zehn Jahren. Auch thematisch findet sich unter den MIFL-Fonds nahezu jeder Asset-, Regionen- und Branchenbereich als Anlageoption wieder. Damit erschließt sich einem mit dieser Fondspalette arbeitendem Berater eine einzigartige Welt. Denn er erhält darüber aus dem Stand einen Strauß von Fondsklassikern, die auf der anderen Seite aber in Deutschland noch völlig unbekannt sind. Somit haben seine Empfehlungen zusätzlich auch noch den Charme des „Geheimtipps“. Und last but not least honoriert Mediolanum die Vertriebs- und Betreuungsleistung wirklich sehr attraktiv.

Welche genauen Zielgruppen in der Kundschaft sehen Sie für die Mediolanum-Fonds?

DIRK FISCHER: Die Mediolanum-Fondspalette richtet sich aus meiner Sicht klar an die Fondspicker im Markt, die stets attraktive Zielinvestments suchen. Da hält das Mediolanum-Universum genügend wahre Fondsröschen bereit, um thematische Akzente zu setzen. Sei es beispielsweise in Sachen „Neue Seidenstraße“, Demografie, Nachhaltigkeit, Technologie, Disruption oder High Yields, um nur einige Ideen zu nennen. Dazu werden die Fonds ganz besonders bei Kunden ankommen, die gerne einem etablierten ausländischen Anbieter vertrauen und damit in der Vergangenheit mit anderen Labels wie beispielsweise Templeton oder Fidelity gute Erfahrungen gemacht haben. Sowie bei Kunden, die immer auf der Suche nach Neuem sind, denn vor dem 1. Januar 2021 waren die MIFL-Fonds in Deutschland ja nahezu niemandem zugänglich und sind für viele daher mit Sicherheit besonders spannend. ●

Vielen Dank für das Gespräch.