ANLEGEN MIT WEITSICHT

Ausgabe September 2020 · 10x10.ch

Eine Verlagsbeilage von: 10x10 NEXT GENERATION INVEST

Seite 6

Entrepreneure gehen durch die Wüste
Familiengeführte Unternehmen investieren bewusst heute für den Firmenerfolg von Morgen. › Small- & Mid Caps

Seite 8

Der ETF Pionier
Wenn das investierte Volumen steigt, fallen die Gebühren, sagt Andreas Zingg. › Gespräch

Seite 12

Versteuerung digitaler Vermögenswerte
Krypto-Assets wie Bitcoin müssen ebenso versteuert werden. Ganz so trivial ist es nicht, oder doch? › Krypto Assets

#BÖRSENINDEX #SMI #NEBENWERTE #KLUMPENRISIKO

Elefanten galoppieren nicht

Es gibt weltweit kaum ein Börsenbarometer, das eine derart hohe Konzentration von drei Titeln aufweist wie der Schweizer Aktienindex SMI. Dies ist nicht nur eine Gefahr, sondern kann für Stabilität sorgen. Trotzdem: Den Renditekick gibt es auf den Nebenschauplätzen.

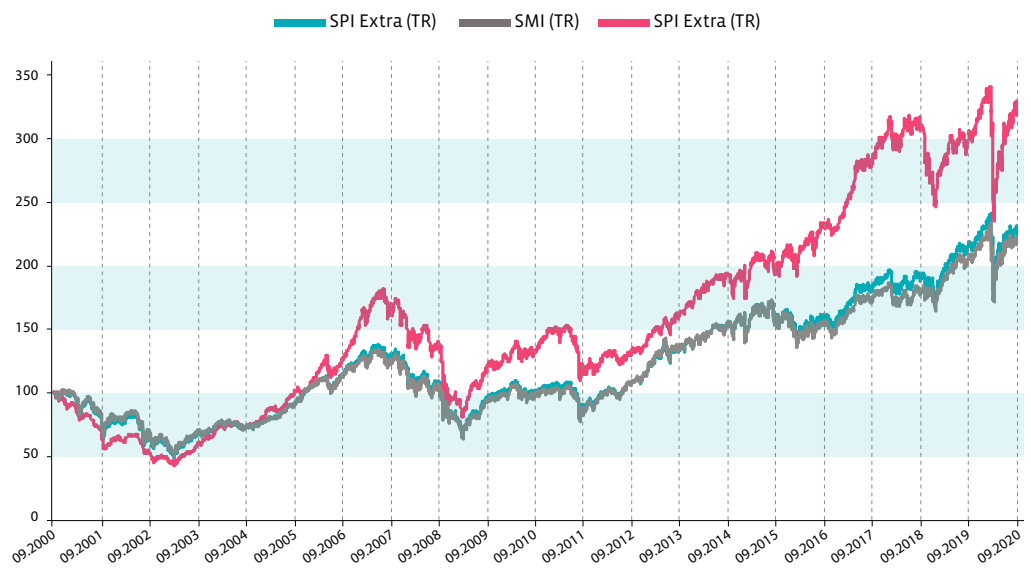
VON RINO BORINI

Die britische Investorenlegende Jim Salter meinte einmal lapidar: «Elephants don't gallop.» Damit brachte er zum Ausdruck, dass für ein kleines Unternehmen einfacher ist, seine Grösse und damit auch den Wert zu verdoppeln als für ein Börsenschwergewicht. Dass diese Aussage keine Floskel ist, sondern der Tatsache entspricht, zeigt sich auch im Schweizer Aktienmarkt.

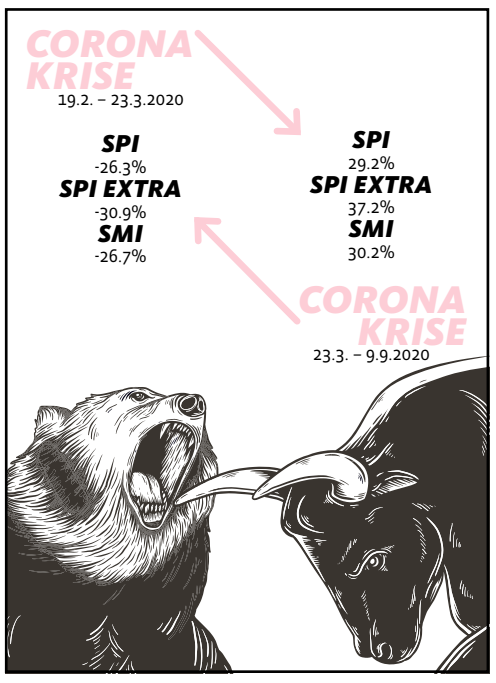
Der Erfolg der Schweizer Börse wird meistens anhand des Swiss Market Index (SMI) dargestellt. Der SMI umfasst die 20 grössten Schweizer Aktien, doch das Barometer steht und fällt mit den Kursentwicklungen der Giganten Nestlé, Roche und Novartis. Die drei Schwergewichte bestimmen 62 Prozent des Index. Eine solch starke Konzentration ist weltweit einzigartig. Damit ein Barometer auch auf internationalem Parkett

FORTSETZUNG SEITE 3

NEBENWERTE SCHLAGEN GROSSKONZERNE



Quelle: SIX Swiss Exchange



Biotech – Investmentopportunitäten jenseits von Covid-19

Im Zuge der Coronakrise hat das öffentliche Interesse an der Biotechbranche schlagartig zugenommen. Zugleich setzen Investoren verstärkt auf Firmen, die mögliche Therapien und Impfstoffe gegen Covid-19 entwickeln. Nachhaltig kommerzielle Therapieansätze sind jedoch weiterhin in anderen Krankheitsfeldern zu finden.

Unabhängig davon, wann die Coronapandemie überwunden ist, steht eines bereits jetzt fest: die Einschätzung der Pharma- und Biotechindustrie in Politik und Öffentlichkeit ist dabei, sich im positiven Sinne zu verändern. Diagnostikspezialisten wie auch Therapie- und Impfstoffentwickler werden als Unternehmen wahrgenommen, die eine Schlüsselrolle spielen, wenn es darum geht, diesen gesellschaftlichen Notstand zu beheben.

Dabei hat sich die Biotechnologie in der Praxis längst zu einem wichtigen Sektor entwickelt. Die Hälfte aller neu zugelassenen Medikamente entsteht in den Labors von Biotechfirmen. Die Coronakrise eröffnet beispielsweise den Impfstoffentwicklern die Chance, in Zukunft mit weiteren prophylaktischen Impfstoffen schneller den Markteintritt zu schaffen.

Unternehmen und staatliche Behörden haben in den vergangenen Monaten eine bislang ungekannte Intensität in der Kooperation zur Lösung der Pandemie entwickelt. Darauf kann auch der gesamte Biotechsektor aufbauen, wenn es darum geht, Arzneien auf der Grundlage neuer Technologien zeitnah durch die Zulassungsverfahren zu bekommen.

Begrenztes Renditepotenzial bei Covid-19-Impfstoffen ...

Die mRNA-Technologie ist ein gutes Beispiel. Sollte der von Moderna entwickelte Covid-19-Impfstoff noch in diesem Jahr die Zulassung erhalten, wäre es das erste marktreife Produkt für das Unternehmen. Mit dem mRNA-Verfahren lassen sich beispielsweise Proteine herstellen, die bei Patienten aufgrund genetischer Defekte im Erbgut nicht vorhanden sind.

Beim mRNA-Impfstoff gegen Covid-19 wird gesunden Personen eine Boten-RNA aus dem Coronavirus per Injektion zugeführt. Der Körper nimmt diese mRNA in Zellen auf und beginnt darauf mit der Herstellung der Coronavirus-Eiweisse, die dann eine Immunantwort gegen diese Virenproteine auslösen. Im Idealfall liegen im 4. Quartal die Ergebnisse aus der gerade laufenden zulassungsrelevanten klinischen Studie vor. Risikogruppen könnten somit noch in diesem Jahr zeitnah geimpft werden.

BB Biotech ist seit 2018 in Moderna investiert, weil wir vom langfristigen Erfolg der mRNA-Technologieplattform als Ganzes überzeugt sind. Viele anderen klinischen Projekte gegen Covid-19 sind für uns kein Anlass, in diese Aktien zu investieren, denn die meisten Biotechunternehmen dürften kaum nachhaltig rentable Geschäftsmodelle in der laufenden Pandemie realisieren. Ein wesentlicher Faktor dafür ist der gesellschaftliche Drucks in einer Pandemie nicht die Gewinnmarge zu optimieren sondern einer Vielzahl Personen zu tiefen Kosten zur Verfügung zu stehen.

... bei Onkologie und seltenen Erkrankungen umso mehr

Wir setzen dagegen auf Arzneien gegen chronische sowie bislang nicht oder kaum behandelbare Krankheiten. Dazu zählen die Onkologie und die seltenen, meist genetisch bedingten Erkrankungen. Unternehmen, die auf diese beiden Indikationen fokussieren bilden zwei Drittel des Portfolios von BB Biotech. Wir sind davon überzeugt, dass die individualisierte Krebsmedizin in naher Zukunft etliche neue Produkte hervorbringt, die die Behandlung revolutionieren.

Dank Fortschritte in der Genforschung lassen sich genetisch genau bestimmter Mutationsmuster einzelne Patientengruppen immer besser und präzise adressieren. Bei den seltenen erblich bedingten Erkrankungen können genetische Medikamente Defekte im Erbgut dauerhaft beheben. Für drei unserer Unternehmen – Alnylam, Macrogenics und Myovant – stehen hier im Dezember Entscheidungen der US-Behörde FDA für die Zulassung von Arzneien an. Andere Portfoliofirmen werden im 2. Halbjahr 2020 Resultate aus Wirksamkeitsstudien und zulassungsrelevanten Studien veröffentlichen.

Outperformance dank der S-Kurvenstrategie

Mit unserem Benchmark-unabhängigen Investmentansatz wollen wir an den Wachstumstrends der Branche überdurchschnittlich partizipieren. Um das Verhältnis von Rendite zu Risiko optimal auszurichten, verfolgen wir für das mit bis zu 35 Positionen klar konzentrierte Portfolio eine S-Kurvenstrategie. Kleinere Firmen, deren Produkte sich noch in der klinischen Entwicklung befinden, werden niedriger gewichtet.

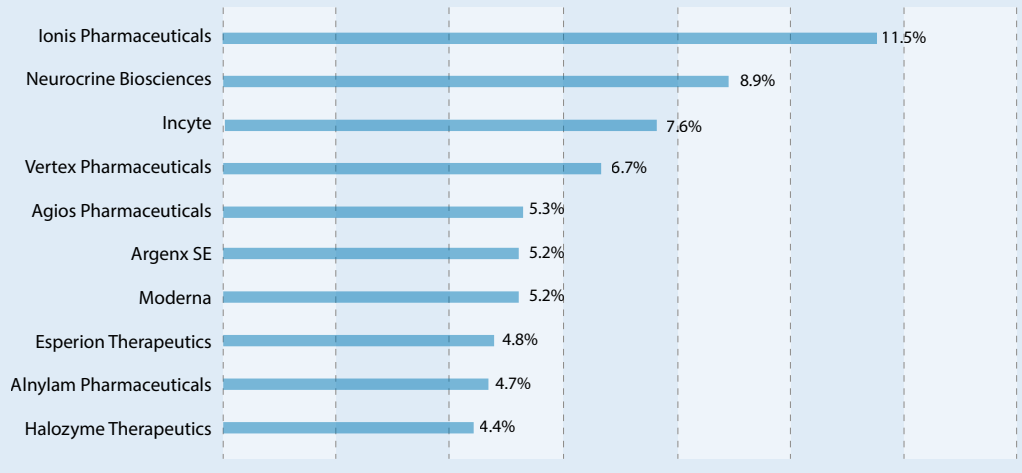
Mit dem zunehmenden Reifegrad werden die Gesellschaften profitabel und erhöhen ihren Cashflow über immer mehr zugelassene Produkte. Solange diese inzwischen profitablen Unternehmen ein jährliches Gewinnwachstum von mindestens 15 Prozent liefern, erlauben wir einer Position – wie im Fall von Vertex – sich sukzessive zu einer Kernbeteiligung zu erweitern. Ist das Wertsteigerungspotenzial in der Bewertung eingepreist, beginnen wir Gewinne zu realisieren und die Position zu reduzieren.

> *«Die meisten Biotechunternehmen werden mit Produkten gegen Covid-19 kaum nachhaltig profitable Geschäftsmodelle realisieren.»*

Wir sind davon überzeugt, dass die anhaltende Wachstumsdynamik des gesamten Biotechsektors in den kommenden Monaten und Quartalen die Zahl der Börsengänge und Kapitalerhöhungen vorantreiben wird. Dazu kommt die weiterhin attraktive Sektorbewertung. Zugleich gehen wir davon aus, dass die aktuelle Pandemie dazu führt, dass die in den vergangenen Jahren geführte politische Debatte um niedrigere Medikamentenpreise im US-Präsidentschaftswahlkampf weniger zur Sprache kommen, unabhängig davon war am Ende gewinnt. Hält man sich alle diese Faktoren vor Augen, bietet sich Anlegern jetzt ein sehr guter Zeitpunkt zum Einstieg. ■

10 GRÖSSTE POSITIONEN

per 30.06.2020



Vertex Pharma ist ein Musterbeispiel für die Erfolgsstory einer unserer aktuellen Kernbeteiligungen. Mit inzwischen vier zugelassenen Arzneien gegen zystische Fibrose besetzt der US-Konzern eine Nische bei einer Stoffwechselstörung in den Lungengeweben, die unbehandelt zum Tod führt. Die Milliardenerlöse fliessen in die Entwicklung von klinischen Substanzen gegen seltene Bluterkrankungen, Schmerz und Nierenleiden.

Quelle: BB Biotech

Dr. Daniel **Koller**

› Dr. Daniel Koller ist seit 2004 bei Bellevue Asset Management und seit 2010 Leiter des Investment Teams von BB Biotech.

Katalysator Covid-19

Spüren Sie, dass sich aufgrund der Coronakrise mehr Anleger mit dem Thema Gesundheit beschäftigen? *Die Biotechbranche hat im zweiten Quartal erstmals seit etwa fünf Jahren wieder nachhaltige Kapitalzuflüsse von Seiten einer breiteren Investorenschaft gesehen. Das kam nicht nur Unternehmen zugute, die an Produkten gegen das Coronavirus arbeiten. Der gesamte Sektor, und damit auch unser Beteiligungsportfolio, hat davon zusätzlichen Auftrieb bekommen.*

Was sind die Gründe dafür? *Die gesamte Branche hat schnell und konstruktiv auf die Pandemie reagiert. Dass so viele Firmen auf einen Schlag untereinander, aber auch mit staatlichen Behörden sehr effektiv kooperieren, um schnell Lösungen zu finden, ist ein Katalysator in der Geschichte der Medikamentenentwicklung. Darauf lässt sich in der Zeit nach Covid-19 aufbauen – bei weiteren Epidemien oder Pandemien, aber auch ganz allgemein für die Entwicklung von neuen Produkten.*

Beeinflusst Covid-19 die Anlagestrategie von BB Biotech? *Pandemien sind in der Regel nicht nachhaltig präsent. Wir werden uns in diesem Umfeld nicht von den mittlerweile unzähligen Projekten zu Covid-19 verlocken lassen. Unser Fokus bleibt auf chronischen und bislang nicht oder kaum behandelbaren Erkrankungen.*

Wo erwarten Sie die größten Fortschritte im Sinne von marktreifen Produkten? *Die individualisierte Medizin wird vor allem in der Krebsmedizin zahlreiche neue Produkte hervorbringen. Ein weiteres wichtiges Feld sind die seltenen erblich bedingten Erkrankungen. Hier schaffen neue Technologien gute chronische Behandlungsoptionen und mit genetisch basierten Medikamenten lassen sich die bestehenden Gendefekte dauerhaft beheben.*

Welches Risikomanagement betreibt BB Biotech?
Eine unserer wichtigsten Steuerungen ist die S-Kurvenstrategie als Kompass für die Gewichtung. Unsere Portfolioneulinge befinden sich zumeist noch in klinischen Entwicklungen. Um mögliche Ausfallrisiken zu minimieren, werden diese niedriger gewichtet. Mit dem zunehmenden Reifegrad werden die Firmen profitabel und haben mehr zugelassene Produkte. Dank dem damit verbundenen gesteigerten Börsenwert gewinnen sie an Gewichtung und bewegen sich auf das obere Ende der S-Kurve zu.

Anerkennung erhält, dürfen die Komponenten maximal mit 20 Prozent gewichtet sein. So verlangt es die europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA in ihren UCITS-Richtlinen. Die SIX Swiss Exchange hat aus diesem Grund eine Titelbeschränkung eingeführt: Ist die Börsenkapitalisierung eines Titels zu hoch, fliesst die Performance dieses Werts nur bis zu 20 Prozent in die Berechnung des SMI Index mit ein.

Defensive Qualitäten

20 Prozent ist aber immer noch sehr viel, zudem das Barometer kein repräsentatives Abbild der Schweizer Wirtschaft liefert. Das den Index dominierende Trio bestreitet nur einen geringen Teil ihres Umsatzes in der Schweiz. Investoren setzen mit diesen Dividendenpapieren also eher auf die globale Konjunkturentwicklung, statt den Schweizer Markt. Dennoch: Nestlé, Roche und Novartis haben in den letzten Jahrzehnten viel zur guten Performance der Schweizer Börse beigetragen. Vor allem erzielen sie stabile Erträge und liefern nach wie vor attraktive Dividendenrenditen um die drei Prozent.

Diese defensiven Qualitäten sind Balsam auf die Seele, wenn an den Finanzmärkten Unsicherheit herrscht. Das konnte nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2002 wie auch während der Finanzkrise 2008 beobachtet werden – und nun auch im Zuge der Corona-Krise. Während andere Standard-Indizes im März rasant abstürzten, betrug das Minus im SMI – gemessen am Rekordhoch von 11‘270 Zählern – lediglich 26 Prozent. Der Nebenwerteindex SPI Extra gab beinahe 31 Prozent nach.

Ein besseres Abbild der Schweizer Wirtschaft liefert jedoch der Swiss Performance Index (SPI), der nebst den SMI-Titeln rund 200 mittel- und kleinkapitalisierte Unternehmen abbildet. Doch auch in diesem Barometer beträgt der Anteil der drei Giganten Nestlé, Roche und Novartis mittlerweile mehr als 50 Prozent. Das ist vielen SPI-Investoren nicht bewusst.

50
Prozent
der Indexrendite des breit gestreuten SPI wird von den drei Schwergewichten Nestlé, Roche und Novartis bestimmt.

Ungenügende Diversifikation

Dieses Übergewicht ist für Anleger Fluch und Segen zugleich. Im aktuellen Umfeld, das geprägt ist von Unsicherheiten, bieten diese Schwergewichte zwar einen sicheren Hafen. Doch sie sorgen gleichzeitig dafür, dass viele Anleger-Depots, die mit ETF und Indexfonds auf den SMI ausgestattet sind, eine ungenügende Diversifikation und somit ein hohes Klumpenrisiko aufweisen.

Für mehr Diversifikation und mehr Renditemöglichkeiten müssen Anleger ihren Blickwinkel auf Nebenschauplätze werfen – so wie den SPI Extra Index (SPIEX). In diesem sind alle Werte aus dem SPI enthalten, die 20 Schwergewichte aus dem SMI sind jedoch ausgeschlossen. Dieser Index überzeugt in mehrfacher Hinsicht.

Diversifikation: Der Nebenwerte-Index SPIEX weist unter den Schweizer Aktienindizes die beste Diversifikation über die verschiedenen Sektoren der Schweizer Wirtschaft auf. Zukunftsträchtige Firmen im Bereich der Digitalisierung sind beispielsweise im SPIEX mit rund zehn Prozent gewichtet, in den beiden anderen Barometer sind es nur rund zwei Prozent.

Wachstum: Viele der im SPI Extra enthaltenen Firmen haben – trotz Corona-Krise – attraktive Wachstumsaussichten. Diese Firmen sind oft familiengeführt und zeichnen sich durch schnelle Entscheidungswege aus. Dadurch sind sie agiler und können sich schneller auf neue Marktgegebenheiten ausrichten. Zudem profitieren viele der Small- und Midcaps von soliden Bilanzen, geringer Verschuldung und einem ausgeprägten Kostenbewusstsein (siehe auch Interview mit Birgitte Olsen, Seite 5).

Rendite: Über die letzten 15 Jahre schlug der SPIEX den SPI im Durchschnitt um über drei Prozentpunkte pro Jahr. Noch eindrücklicher ist die Performance im Vergleich der letzten 20 Jahre: Eine Investition in das Nebenwerte-Barometer hat bis heute 50 Prozent mehr Rendite erwirtschaftet als ein Investment in das Bluechip-Barometer SMI (inklusive Dividende).

Was Anleger tun sollten

Investoren stehen somit vor einem Dilemma. Investieren sie in das Leitindex SMI, profitieren sie zwar von der defensiven Qualität der drei Indexschwergewichte Nestlé, Roche und Novartis, gehen jedoch ein enormes Klumpenrisiko ein.

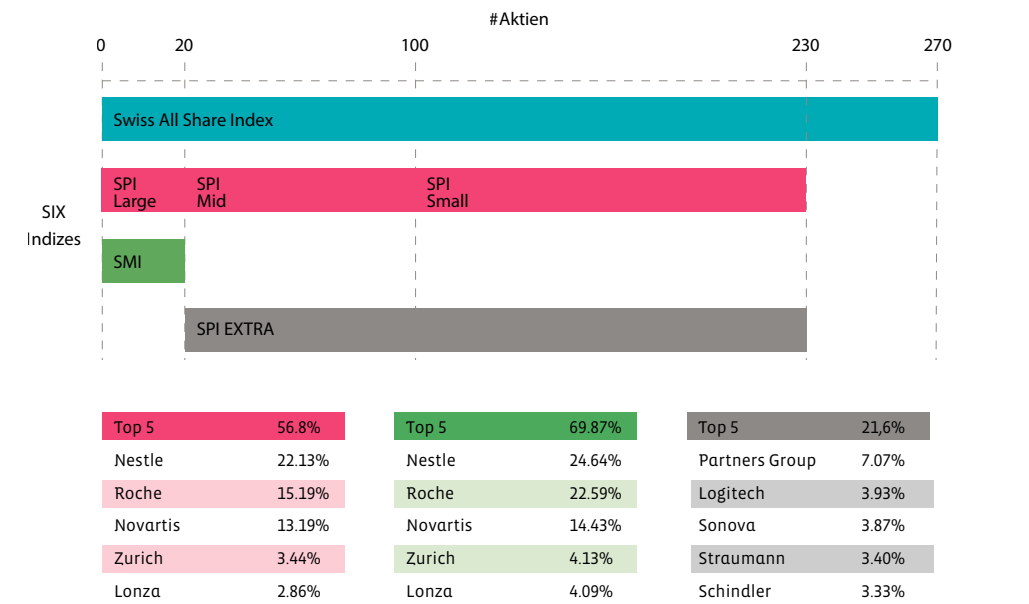
«Defensiven Aktien sind bei Unsicherheiten an den Finanzmärkten wie Balsam auf die Seele.»

Insofern ergänzen sich der SMI, der die 20 grössten Titel abdeckt, und der SPI Extra, der die restlichen Titel abdeckt, ideal. So ist in Anleger immer in alle Schweizer Titel investiert. Dabei gilt: Je kleiner dabei der Anteil des SMI, umso mehr reduziert er die Klumpenrisiken. Durch die höhere Gewichtung der volatileren Nebenwerte steigt das Risiko – dafür aber auch die erwartete Rendite des Gesamtportfolios.

Inzwischen ist auch eine breite Palette kostengünstiger Indexfonds und ETF auf diese Barometer erhältlich. An der Schweizer Börse finden Anleger jedoch nur ETF auf den SMI und den SPI – BlackRock und UBS haben diese Indizes abgebildet. Um den breiten SPI Extra abzubilden, haben verschiedene Vermögensverwalter Produkte im Angebot, unter anderem Credit Suisse, Swisscanto oder Pictet. Im aktiven Fondsbereich ist das Angebot noch grösser: Über 200 Fondklassen, die Schweizer Nebenwerte abbilden, stehen zur Verfügung. Die Schwierigkeit besteht somit darin, den richtigen Fondsmanager zu selektieren. ■

DISKUTIERE MIT UNS AUF TWITTER UNTER #10X10ETF

SMI, SPI & SPI EXTRA IM VERGLEICH



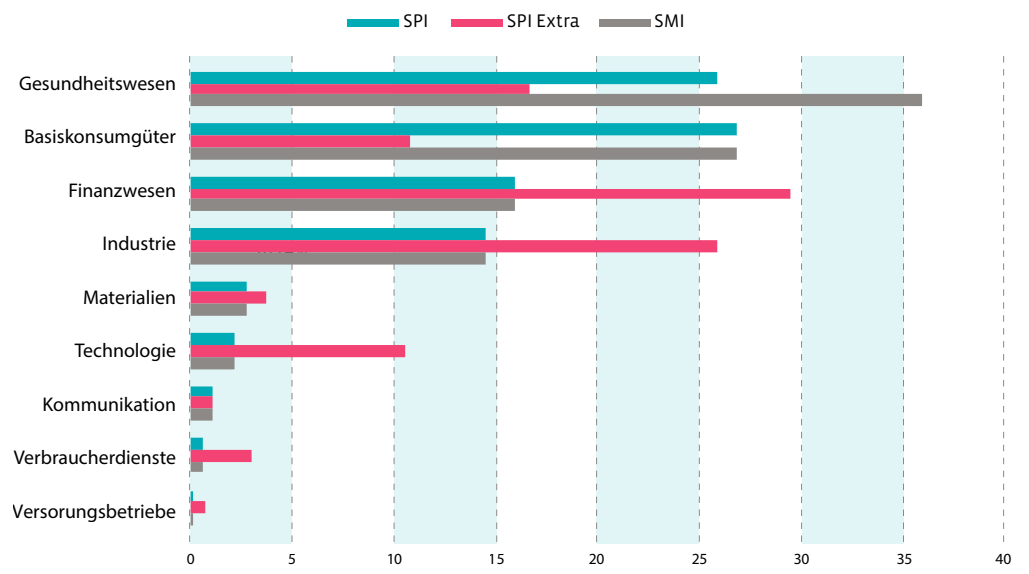
Top 5	56.8%
Nestle	22.13%
Roche	15.19%
Novartis	13.19%
Zurich	3.44%
Lonza	2.86%

Top 5	69.87%
Nestle	24.64%
Roche	22.59%
Novartis	14.43%
Zurich	4.13%
Lonza	4.09%

Top 5	21,6%
Partners Group	7.07%
Logitech	3.93%
Sonova	3.87%
Straumann	3.40%
Schindler	3.33%

Quelle: SIX Swiss Exchange

SEKTORENVERTEILUNG



Quelle: SIX Swiss Exchange

Editorial

Die Zeit nach Covid-19

Covid hat vieles auf den Kopf gestellt, nur die Börsen nicht. Der US-Index S&P 500 knackte anfangs September sogar eine neue Rekordmarke. Auch das Schweizer Barometer SMI liegt nur leicht unter seinem Höchststand vom Februar. Dass dieser Index hohe Klumpenrisiken aufweist, ist längst bekannt. Ebenso im beliebten SPI dominieren Nestlé, Roche und Novartis mit 50 Prozent. Für die Würze im Depot sorgen die klein- und mittelgrossen Firmen. Für diese ist es einfacher ihren Wert zu verdopplen, denn **«Elefanten galoppieren nicht»** (S.1). Das bestätigt auch die Expertin Birgitte Olsen. Sie setzt auf familiengeführte Unternehmen, denn diese **«Investieren für den Erfolg von Morgen»** (S.4). Von der Coronakrise sind Kryptowährungen, insbesondere Bitcoin, verstärkt in den Anlegerfokus gerückt. Die Pandemie hat die Rolle der Zentralbanken gravierend verändert. Die Versorgung der Regierungen mit frischem Geld zur Bekämpfung des Virus ist das vorrangige Ziel. Davon profitiert Bitcoin, denn die Logik dieser Kryptowährung ist ähnlich wie beim Gold. Wer in die Mutter aller Kryptowährungen investiert, sollte seine Hausaufgaben erledigen. Nebst der sicheren Verwahrung muss auch **«Die Versteuerung digitaler Vermögenswerte»** (S. 9) geklärt sein. Auch der Nachlass gilts frühzeitig zu klären: **«Bitcoins sicher vererben - so geht’s»** (S. 8).

Ihr Rino Borini
Herausgeber

IMPRESSUM
Verlag & Redaktion:

SCAROSSA

Langstrasse 136, 8004 Zürich, E-Mail: hello@scarossa.ch | Redaktion: Rino Borini, Pascal Hügli, Thomas Berger | Layout/ Grafik: Quade & Zurfluh | Verlag: Patrick M. Widmer.

HAFTUNGSAUSSCHUSS Für die Richtigkeit der über diese Beilage verbreiteten Informationen und Ansichten, einschliesslich Informationen und Ansichten von Dritten, wird keine Gewähr geleistet, weder ausdrücklich noch implizit. Scarossa GmbH und Dritte unternehmen alle zumutbaren Schritte, um die Zuverlässigkeit der präsentierten Informationen zu gewährleisten, doch machen sie keinerlei Zusagen über die Korrektheit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit der enthaltenen Informationen. Die erwähnten Finanzinstrumente können je nach Risikofähigkeit, Anlageziel und Anlagehorizont für einzelne Anleger nicht oder nur bedingt geeignet sein. Keine der hierin enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Kauf oder Verkauf eines Finanzinstrumentes. Scarossa GmbH schliesst jede Haftung aus. © Scarossa GmbH, 2020

#AKTIEN #NEBENWERTE #SCHWEIZ #ENTREPRENEURS

«Entrepreneure gehen bewusst durch die Wüste»

Der Schweizer Aktienindex für Small- und Mid-Caps ist besser aus dem coronabedingten März-Tief gekommen als der SMI. Zu seinen Top-Titeln gehören familiengeführte Unternehmen, die von Agilität und einem nachhaltigen Stakeholder-Management profitieren.

Die Corona-Krise belastet die Wirtschaft stark, die Börse hingegen zeigt der Krise die kalte Schulter. Können Anleger beruhigt in die Zukunft schauen? Beruhigt ist vielleicht nicht das richtige Wort, aber ich bin der Meinung, dass es nicht so dramatisch und aussichtslos ist, wie es manchmal angesichts der Newslage erscheinen mag. Man muss auch sehen, dass in der Vergangenheit Krisen auch immer zu Innovation geführt haben. Und letztlich ist das Unternehmertum aus Krisen entstanden.

Dennoch erleben wir beim Bruttoinlandprodukt einen historischen Rückgang. Ich frage mich, ob die Börsen nicht zu viel vorwegnehmen? Es wird immer auf die bekannten Börsenindizes wie den SMI geachtet. Doch dieser widerspiegelt nicht die reale Welt. Ein Index ist letztlich nur eine Zusammensetzung einzelner Firmen aus unterschiedlichen Branchen, gewichtet nach deren Marktkapitalisierung. Im SMI ist die Verteilung zwischen den besten und den schlechtesten Aktien enorm breit. Der beste Titel ist knapp 60 Prozent im Plus, der Schlechteste liegt mit 30 Prozent im Minus. Verglichen mit den letzten Jahren ist diese Dispersion sehr hoch. Anleger sollten viel besser auf den breitgefächerten SPI Extra Index achten, der liefert aus meiner Sicht ein diversifizierteres Bild.

Höre ich hier eine kritische Note zum SMI – beziehungsweise eine kleine Liebeserklärung an den SPI Extra? Ich finden den SPI Extra das interessantere Barometer für den Schweizer Aktienmarkt. Angenommen, ich als Investorin müsste für einen Fondsmanager bezahlen, dann würde ich nicht einen Stockpicker wählen, der sich auf SMI-Titeln konzentriert. Sondern einen, der aus dem SPI Extra die spannenden Werte raussucht. Denn eine Nestlé, Roche oder Novartis kann jeder gleich selber kaufen. Dazu braucht es keinen Fondsmanager. Bei den mittel- und kleinkapitalisierten Werte ist es deutlich schwieriger, die zukunftsträchtigen Unternehmen zu selektieren. Der Mix aus beiden Welten ist eine exzellente Kombination, wobei die kleineren Werte für die Würze im Portfolio sorgen. Sie haben die Eigenschaft, dass sie schneller wachsen können, als die grossen Tanker im SMI. Deswegen sollten Anleger auch nur die Manager bezahlen, die sich in einem Universum bewegen, in dem sie selber wenig Erfahrung haben.

> *«Entrepreneus gehen durch die Wüste und investieren heute für den Erfolg von Morgen.»*

Eines ihrer Spezialgebiete sind familiengeführte Unternehmen. Kommen diese besser durch die Krise? Auf jeden Fall. Ein gemeinsamer Nenner von eigentümer- beziehungsweise familiengeführten Firmen liegt in der viel geringeren Schuldenlast. Sie weisen im Durchschnitt eine Eigenkapitalquote von 70 Prozent auf, was sehr hoch ist. Lange Zeit wurden starke Bilanzen nicht als wichtig angeschaut, heute ist das sehr «en vogue». Denn in Krisenzeiten sind gesunde Bilanzen sehr wichtig und damit sind diese Firmen viel resistenter. Ein weiterer Vorteil ist, dass sich diese Firmen nicht um neue Kreditlimite kümmern müssen, sondern ihre Zeit und Kapital ungestört in neue Innovationen stecken können, auf der Suche nach Opportunitäten. Ihr Vorteil ist ihre Agilität, die in Krisenzeiten ganz wichtig ist. Übrigens sind nicht nur die Bilanzen besser, auch die Margen sind im Schnitt höher und stabiler.

Gibt es weitere Eigenschaften von familiengeführten Unternehmen, die sich bezüglich Corona als Vorteil erweisen? Das Stakeholder-Management ist bei familiengeführten Firmen viel ausgeprägter. Sie haben über Jahre hinweg langfristige Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden und vor allem auch Lieferanten aufgebaut. Und just in Krisenzeiten zahlen sich diese guten Beziehungen aus. Beim Ausbruch von Covid-19 und dem globalen Lockdown ist ja mehr oder weniger die ganze internationale Lieferkette eingebrochen. In solchen Extremsituationen nützen gute Verbindungen zu den Lieferanten.

Familiengeführte Firmen haben einen positiven Cashflow, auch das ist ein wichtiges Investitionsargument. Doch der digitale Wandel führt dazu, dass sie Investitionen tätigen müssen – und dadurch durchaus Verluste schreiben. Natürlich können wir uns, wenn es opportun ist, von unseren strikten Selektionskriterien lösen. Wir haben beispielsweise im Januar erstmals in die Online-Apotheke Zur Rose investiert. Das Unternehmen schreibt noch keine Gewinne, aber es hat das Potenzial im Bereich Online-Vertrieb von Medikamenten eine führende Stellung einzunehmen, was es letztlich schon in Deutschland und in der Schweiz hat und die Investitionen sind nötig, damit das Unternehmen richtig erfolgreich sein kann.

Es wird zunehmend schwierig, Firmen einer Branche zuzuordnen. Nehmen wir Swissquote, auch eines ihrer Investments: Ist Swissquote eine Bank oder ein Technologieunternehmen? Swissquote ist zuallererst eine erfolgreiche Plattform mit einer Banklizenz. Ja, es ist wird teilweise schwieriger, einen Titel einer klaren Branche zuzuordnen, insbesondere wenn man eine Plattform betreibt. Swissquote betreibt aus unserer Sicht ein sehr spannendes Geschäftsmodell, deswegen sind wir auch investiert. Denn ihr Geschäftsmodell ist nicht allein auf den begrenzten Markt Schweiz fokussiert, ihr Produkt ist exportierbar. Das bringt Swissquote in eine ganz neue Liga und kann beispielsweise in Asien mit dem Siegel «Swiss made» auftrumpfen.

Familiengeführte Unternehmen verlieren manchmal die Gunst der Anleger, weil sie – insbesondere im Wachstum oder in Krisen – investieren, statt zu sparen. (unterbricht) Entrepreneurs denken in Jahren und nicht in Quartalen. Sie gehen bewusst durch die Wüste, investieren jetzt für den Erfolg von Übermorgen. Das sieht man sehr gut auch bei Lindt & Sprüngli. Natürlich ist deren Umsatz eingebrochen, aber dennoch investieren sie weiterhin in Marketing. Ihr Ziel ist es vorne dabei zu sein um die verlorenen Umsätze wettmachen zu können, und natürlich nutzen sie die Chance, auch neue Marktanteile zu erobern. Sie können ein, zwei oder drei Quartale Einbussen hinnehmen, denn diese haben auf den langfristigen Wert der Aktien keinen Einfluss. ■

Bigritte **Olsen**

› *Birgitte Olsen ist seit 2008 bei Bellevue Asset Management als Senior Portfolio Manager verantwortlich für die Entrepreneur-Strategien und institutionelle Mandate. Sie ist seit über 28 Jahren in der Finanzindustrie tätig und hat bereits für Bank Vontobel, Generali und GVO gearbeitet. Olsen ist CFA Charterholder, in ihrer Freizeit fährt sie Ski, spielt Schach oder geht angeln.*

ANZEIGE

#DIVIDENDEN #ETF #RATING #MEHRRENDITE

Dividenden-ETF unter dem Radard

Die Jagd nach Aktien mit hohen Dividenden hat sich intensiviert. Oft greifen Anleger auf günstige ETF. Doch nicht jeder Fonds hält sein Versprechen. Das unabhängiges Analysehaus Xenix hat erstmals Dividenden-ETF in der Schweiz bewertet.

■ VON RINO BORINI

Dividende ist, gerade im heutigen Nullzinsumfeld, der neue Zins. Zudem sind diese Firmen äusserst solide und wirtschaftlich stark, auch in Krisenzeiten. So argumentieren zumindest die Verfechter von Dividendenstrategien. Aus Investorensicht sind die Ausschüttungen ein wichtiger Bestandteil der Aktienrendite, die auf zwei Elementen beruht: Einerseits auf der Entwicklung der Börsenpreise, anderseits auf den ausgezahlten Erträgen, der Dividende. Der Einfluss letzterer wird von den Anlegern oft unterschätzt. In den letzten 20 Jahren haben Netto-Dividenden durchschnittlich 40 Prozent der Gesamtrendite von globalen Aktienindizes erwirtschaftet. Bei hervorragenden globalen Dividenden-Aktien-ETF kann der Performancebeitrag der Dividenden sogar auf 60 Prozent steigen. Dies ist selbst erfahrenen ETF-Anlegern nicht immer bekannt.

Unterschiedliche Dividendenkonzepte

Aktuell gibt es mehrere, teils sehr unterschiedliche Konzepte für die Berechnung von Dividendenindizes. Vereinfacht kann man sagen, dass die ursprünglich sehr populären Blue-Chip-Konzepte für Europa und USA heute nicht mehr gefragt sind. Stattdessen bieten ETF-Anbieter globale Dividendenkonzepte an, für Schwellenländer wie auch den Gesamtmarkt.

Die Indexanbieter Dow Jones und Stoxx haben ihre Konzepte weiterentwickelt und Dividenden-Indizes mit relativer Dividendenstärke entwickelt. Das beste Beispiel sind die Stoxx Global Select Dividend 100 Indizes, die die 100 dividendenstärksten Aktien aus einem Ursprungsindex mit je rund 2000 Titeln auswählen. Im Ergebnis erhält man einen Auswahlindex, dessen Zusammensetzung nach Dividendenstärke erfolgt und nicht nach Marktkapitalisierung der 100 Aktien. Beide Indexanbieter setzen mit ihrem Select-Dividend-Ansatz auf die Auswahl und Gewichtung nach Dividendenstärke.

Die Dividendenrenditen dieses Ansatzes liegen meist deutlich über der Netto-Dividendenrendite herkömmlicher globaler Aktienindizes. So betrug die Netto-Dividendenrendite des FTSE All World Index mit rund 4000 Aktien aus 50 Industrie- und Schwellenländern per Ende Juli 2020 lediglich 1,9 Prozent pro Jahr. Die drei Global Select Dividend-ETF erwirtschafteten im Durchschnitt eine Netto-Dividendenrendite (also nach Kosten) von über 4,0 Prozent.

Dividenden als Kernanlage

Das unabhängige deutsche Analysehaus Xenix hat alle 34 an der Schweizer Börse gelisteten globalen Dividenden-ETF einem qualitativen Rating – unter Berücksichtigung der Netto-Dividendenrenditen – unterzogen. Die zehn aufgeführten ETF basieren auf unterschiedlichen Dividendenkonzepten, die sich hinsichtlich Anzahl der Komponenten, Dividendenstärke sowie Gewichtungskonzept erheblich voneinander unterscheiden. Die drei Select Dividend 100-ETF für Industrieländer von UBS, Xtrackers und iShares bieten eine überdurchschnittliche Qualität. Sie sind im Durchschnitt seit zehn Jahren am Markt und werden mit jeweils vier von fünf möglichen Sternen bewertet. Bei den Kosten und der Ausschüttungshäufigkeit unterscheiden sich aber auch diese Top-Produkte merklich voneinander. Vorsicht geboten ist bei den drei ETF für High-Dividends von Franklin LibertyQ, WisdomTree und Invesco. Sie haben den Nachweis, dass ihre indexierten Dividendenstrategien einen Mehrwert gegenüber Vergleichsprodukten bieten, noch nicht erbracht, da sie noch nicht so lange im Markt sind.

Grundsätzlich können Dividenden-ETF von Anlegern auch als Portfolio-Kern genutzt werden, wenn dividendenorientiert investieren werden soll. Die von Xenix als Qualitäts-ETF bewerteten globalen Dividendenprodukte erwirtschaften (Stand 31.07.2020) nach Kosten geschätzt rund drei bis vier Prozent pro Jahr. Anleger können mit Dividenden-ETF somit zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Werden die erhaltenen Dividenden reinvestiert, kommt der Zinseszinseffekt zum Tragen. Und da Dividendenaktien eine tiefe Schwankungsbreite nachgesagt wird, verfügen Dividenden-ETF über einen eingebauten Sicherheitspuffer. ■

GLOBALE DIVIDENDEN-ETF

ETF-Name	ISIN	TER	Tracking Difference*	Ausschüttung	Xenit Rating
Franklin LibertyQ Global Dividend UCITS ETF	IE00BF2B0M76	0.45%	-270	vierteljährlich	1
iShares STOXX Global Select Dividend 100 UCITS ETF (DE)	DE000A0F5UH1	0.46%	50	vierteljährlich	4
SPDR S&P Global Dividend Aristocrats UCITS ETF (Dist)	IE00B9CQXS71	0.45%	0	vierteljährlich	2
UBS (Irl) ETF plc DJ Global Select Dividend UCITS ETF USD Ad	IE00BMP3HG27	0.30%	40	zweimal pro Jahr (Feb. & Aug.)	4
WisdomTree Global Quality Dividend Growth UCITS ETF - USD	IE00BZ56RN96	0.38%	-10	jährlich	1
Xtrackers Stoxx Global Select Dividend 100 Swap UCITS ETF 1D	LU0292096186	0.50%	-10	jährlich im April	4
Invesco FTSE Emerging Markets High Dividend Low Volatility U	IE00BYYXBF44	0.49%	30	vierteljährlich	1
iShares EM Dividend UCITS ETF USD (Dist)	IE00B652H904	0.65%	-90	vierteljährlich	3
SPDR S&P Emerg Markets Dividend Aristocrats UCITS ETF (Dist)	IE00B6YX5B26	0.55%	-90	vierteljährlich	2
WisdomTree Emerging Markets SmallCap Dividend UCITS ETF	IE00BQZJBM26	0.54%	-150	jährlich	3
	TER-Durchschnitt:	**0.48%**			

*KJ 2019, in Prozentpunkte

Hinweis: Stand: 31.07.2020. Quelle: XENIX, alle Angaben ohne Gewähr.

Digitale Ökonomie

› EIN FINTECH GEHT AN DIE BÖRSE. GRÖSSTER BÖRSENGANG ALLER ZEITEN? Ende Juli kündigte Ant Group, die bis vor kurzem noch Ant Financial hiess, seinen Börsengang an. Das Unternehmen wurde zuletzt mit mehr als 200 Milliarden Dollar bewertet. Läuft alles nach Plan, dürfte es das grösste IPO werden, das es je gegeben hat: 30 Milliarden US-Dollar sollen eingesammelt werden. Dreh- und Angelpunkt ist der Bezahldienst Alipay, der weit mehr anbietet als Kredite, Versicherungen und Vermögensverwaltung. Insbesondere im schnell wachsenden Geschäft für Konsumkredite will das Fintech stärker wachsen. Da die Ant Group dabei nur eine Vermittlerrolle übernimmt, baut das Fintech keine Bilanzrisiken auf. Das Geschäft ist relativ trivial: Nutzer beantragen über die App einen Kredit, der dank grosser Datenbasis, künstlicher Intelligenz und einem eigenen Kreditratingsystem innert Minuten bewilligt oder abgelehnt wird. Angenommene Anträge werden anschliessend von einer der rund 100 Partnerbanken abgewickelt. So will Ant Group die erodierenden Margen im Zahlungsbereich kompensieren..

30
Mrd.

› MIT NEUN JAHREN SCHAFFT DELIVERY HERO DEN SPRUNG INS OBERHAUS Delivery Hero ist im August für den insolventen Zahlungsdienstleisters Wirecard in den DAX nachgerückt – und ist mit einem Plus von 27 Prozent die beste Aktie im deutschen Leitindex. Dabei schreibt der Essenslieferant hohe Verluste: 2018 machte Delivery Hero ein Minus von 242 Millionen, 2019 waren es sogar 648 Millionen Euro. Der DAX-Neuling fokussiert sich auf die Märkte Asien, Afrika und Naher Osten. Das Problem: Als Logistiker der letzten Meile sind Lieferdienste in einem margenschwachen Geschäftsfeld unterwegs. Dass derzeit in vielen Teilen der Welt die Sozialstandards der Fahrer angehoben werden, könnte die Margen weiter verringern. Deswegen gilt in dieser Branche die Maxime «The Winner Takes it all». Wer das Gros der Kunden an sich binden kann, überlebt nicht nur, er kann auch alle Gewinne einheimsen. Das ist auch der Grund, dass Delivery Hero sein Angebot nun ausweitet und Produkte wie Arzneimittel und Elektronikgeräte ausliefert. So soll die Fahrerflotte besser ausgelastet, die Kundenbasis vergrössert werden. Ob diese Strategie aufgeht?

27%

#NACHHALTIGKEIT #ESG #ENGAGEMENT #GOVERNANCE

Unternehmensdialog, der neue Risiko-Rendite-Treiber

Das Thema ESG hat durch die Verknüpfung von wirtschaftlichen Post-Corona-Aufbauprogrammen mit nachhaltigen Anlagelösungen eine neue Dimension erreicht. Die Asset-Management-Branche setzt dabei auf verschiedene Ansätze wie Active Ownership und die Integration in einen gesamtheitlichen Anlageprozess. Der vermehrte Griff zu ESG-Titeln führt auch zu einer Veränderung der Risiko-Rendite-Dynamik einher.

VON THOMAS BERGER

Eine ganz Reihe disruptiver Kräfte macht sich daran, die Welt, wie wir sie kennen, zu verändern. Bei der daraus entstehenden Komplexität ist Nachhaltigkeit der wohl beste Weg, sich diesem Wandel anzupassen.

Nachhaltige Anlagen haben inzwischen eine wichtige Funktion übernommen. 2019 waren in der Schweiz 1'163 Milliarden Franken nachhaltig angelegt, 62 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Anteil am Gesamtmarkt konnte auf knapp 38 Prozent ausgebaut werden. Damit ist die nachhaltige Anlage, zumindest im semi-institutionellen Bereich, im Mainstream angekommen. ESG ist als Risiko-Kennzahl ins Zentrum gerückt und stelllt die Vermögensverwaltungsbranche hinsichtlich Bewertung, Anlageprozess und Auswahl der Kriterien vor neue Herausforderungen.

«Nachhaltigkeit ist der grösste Einzelfaktor, der die Art und Weise beeinflusst, wie wir heute mit Unternehmen umgehen. Wir sind davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit die Rendite steigern und bestimmen wird, welche Unternehmen langfristig erfolgreich sein werden», kommentiert Christopher Kaminker, Head of Sustainable Investment Research & Strategy bei Lombard Odier Investment Managers. Er ergänzt: «Unseres Erachtens ist es unerlässlich, die Resultate nachhaltiger Anlagen durch solide, zukunftsorientierte und wissenschaftsbasierte Forschung und Analyse sowie durch den Kontakt zu den Unternehmen, in die wir anlegen, aktiv mitzugestalten.»

Schlagwort Engagement

Aufgrund eines Mangels an übereinstimmenden und zuverlässigen Daten zu zahlreichen Nachhaltigkeitsherausforderungen, denen sich die Unternehmen stellen müssen, ist es in der Praxis nicht möglich, die Risiken und Chancen des Übergangs auf eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft mit traditionellen ESG-Ansätzen vollständig zu erfassen und auszuschöpfen. Vielmehr erfordert die Positionierung eines Portfolios für den Übergang eine zukunftsgerichtete und kritische Analyse aller Sektoren. So kann sichergestellt werden, dass sich das Portfolio während des Übergangs erwartungsgemäss verhält.

Unter der Devise «Engagement» hat sich unter den Asset Managern eine neue Ausrichtung etabliert. Gemeint ist, dass sie nicht nur ihr Stimmrecht ausüben, sondern mit den Unternehmen während des gesamten Lebenszyklus einer Investition einen offenen und kontinuierlichen Dialog führen. Engagement wird somit Teil eines grundlegenden Anlageprozesses.

Mit Nike im Dialog

Im Januar 2019 leitete der Anlagespezialist Neal Austria, tätig beim amerikanischen Vermögensverwalter ClearBridge Investments, eine Telefonkonferenz mit dem Sportartikelhersteller Nike. Es ging um die Beschaffung recycelter Materialien, Diversität am Arbeitsplatz und langfristige Nachhaltigkeitsziele. Die Fragestellung lautete: Wie kann Nike die ESG-Ziele der Interessenvertreter der Konsumenten erfüllen und gleichzeitig Wettbewerbsvorteile schaffen, ohne das globale Schuh- und Sportbekleidungsgeschäft zu gefährden?

Nikes Antwort darauf: Die Zirkularität – ein von der NGO Ellen MacArthur Foundation befürwortetes System, das darauf abzielt, Abfall zu vermeiden und Materialien in Gebrauch zu halten – wird zum Kern des Unternehmens. Durch die Verwendung von recyceltem Kunststoff als Ausgangsmaterial und die Initiative Flyleather, die sich auf die Verwendung von recyceltem Leder konzentriert, konnten bereits Fortschritte erzielt werden.

«Nike unterstützt diesen NGO-Ansatz», berichtet Neal Austria. «Auf diesem Weg erfuhren wir vom Vorgehen in der Beschaffung von recycelten Materialien. Aber in dem Gespräch kamen auch andere wichtige Themen an die Oberfläche, wie Diversität am Arbeitsplatz oder die Überprüfung und Behebung einiger exzessiver Überstundentrends.»

Auch die Portfoliomanager von Lombard Odier Investment Managers, ein renommierter Vermögensverwalter mit Sitz in Genf, nutzen vermehrt Engagement zur Überprüfung von Werten, für die sie auch selbst stehen. «Wir bewerten und überwachen das Nachhaltigkeitsprofil potenzieller und bestehender Beteiligungsunternehmen mit Hilfe einer Vielzahl von Dateninstrumenten und Analysen. Doch um die Positionierung eines Unternehmens in Bezug auf Nachhaltigkeit wirklich zu verstehen – und gegebenenfalls zu beeinflussen –, müssen wir einen aktiven Dialog führen», sagt Nachhaltigkeitsspezialist Christopher Kaminker.

Konsequenzen aufzeigen und handeln

Ein Kritikpunkt am Shareholder Engagement ist die Möglichkeit der tatsächlichen Einflussnahme auf die Handlungen des Unternehmens. Durch die Androhung des Verkaufs eines grösseren Aktienpaketes können Investoren – zumindest kurz- bis mittelfristig – mehr erreichen. Doch wenn es die Investoren anstelle von Aktienverkäufen mit Gesprächen versuchen und beispielsweise den Ressourcenverbrauch kritisieren, dauert es mehrere Jahre, bis sich tatsächlich etwas ändert. Das liegt daran, dass unter Umständen eine Umstellung der Produktionsprozesse erforderlich ist.

Doch insgesamt betrachtet ist Engagement ein Treiber für verantwortungsvolle und nachhaltige Geschäftsmodelle – und damit auch für Investoren innerhalb eines Rendite-Risiko-Indikators künftig unerlässlich. Unerlässlich ist zudem, dass Vermögensverwalter, die zielgerichtetes Engagement betreiben, die ESG-Ziele und Veränderungen auch im eigenen Unternehmen vorantreiben. Nur so kann die Branche Glaubwürdigkeit bei den Investoren sicherstellen. ■

ESG: Mit Engagement zum langfristigen Anlageerfolg

Rebeca **Coriat**

› *Rebeca Coriat ist Leiterin Stewardship bei Lombard Odier Investment Managers*

Wo liegt der Schwerpunkt in der Engagement-Politik von** Lombard Odier Investment Managers**? Wir konzentrieren uns auf den Schutz und die langfristige Wertsteigerung der uns anvertrauten Vermögenswerte. Wir beschäftigen uns mit Unternehmen und vor allem mit der Frage, wie sie ESG-Risiken integrieren und managen. Dabei geht es einerseits um die Unternehmens-Geschäftspraktiken mit Schwerpunkt auf den Corporate-Governance-Strukturen. Auf der anderen Seite schauen wir, wie eine Firma auf Nachhaltigkeitsherausforderungen vorbereitet ist. Dabei legen wir den Schwerpunkt auf die Belastbarkeit von Geschäftsmodellen.

Können Sie uns ein Beispiel für ein erfolgreiches Engagement nennen und was haben Sie bis jetzt erreicht? Wir konfrontierten einen deutschen Hausbauer mit der Zusammensetzung des Audit-Ausschusses, weil wir besorgt waren über den Mangel an unabhängigen Mitgliedern. Angesichts der Rolle des Ausschusses bei der Festlegung des Kontrollrahmens und des Ethik- und Compliance-Verhaltens sahen wir darin ein erhebliches Risiko. Das Unternehmen verstand die Gründe und verpflichtete sich nach der Generalversammlung öffentlich, die Unabhängigkeit zu zwei Dritteln zu wahren. Das wäre eines von vielen Beispielen.

Haben Sie noch ein weiteres? Ein anderes Beispiel ist ein deutscher Hersteller, der das Rahmenwerk der Oxford-Martin-Prinzipien anwendet, um die Belastbarkeit der Unternehmen und die Anpassung an den Klimawandel anzugehen. Wir versuchten, die Bedenken hinsichtlich der Emissionen zu mindern. Durch unser Engagement erfuhren wir, dass das Unternehmen einen positiven Einfluss auf die Umwelt hat, indem es Halbleiter einsetzt, die den Energieausstoss erheblich reduzieren.

Was ist entscheidend, um Unternehmen zu einem Wandel zu bewegen? Entscheidend ist die Festlegung klarer Ziele und angemessene Umsetzungsfristen. Wichtig ist dabei, dass die Gründe für die angestrebten Veränderungen beziehungsweise die Risikominderung erklärt werden. Dazu muss Vertrauen aufgebaut werden. Zudem müssen die richtigen Gesprächspartner, die idealerweise über eine Hebelwirkung auf Geschäftsleitungsebene verfügen, identifiziert werden. Schliesslich müssen wir auch in der Lage sein, zu eskalieren.

Wie wird das Engagement in den Anlageprozess integriert? Zunächst haben alle Portfoliomanager und Analysten über ihr System direkten Zugang zu ESG-/ Nachhaltigkeitsinformationen. Zweitens leitet die zentralisierte Stewardship-Einheit von Lombard Odier die Identifizierung von Engagementprioritäten und Zielunternehmen. Unser Engagement Tracker ermöglicht es uns, den Fortschritt an den Zielen zu messen und die Bewertungen in das System zurückzuspielen. ■

INTERESSANT!

29%

› **FONDSMARKT SCHWEIZ** Nachhaltige Fonds zeigten mit +147 Prozent ein starkes Wachstum und machten Ende 2019 mit 470,7 Milliarden Franken 29 Prozent des Schweizer Fondsmarkts aus. Insgesamt sind schweizweit 1'163 Milliarden Franken nachhaltig investiert.

21%

› **PRIVATE HOLEN AUF** Mit 79 Prozent des Gesamtvolumens liegt der Grossteil der nachhaltig investierten Vermögen in den Portfolios institutioneller Kunden. Privatkunden haben aber im letzten Jahr aufgeholt und ihren Anteil von zwölf Prozent im Vorjahr (2018) auf 21 Prozent nahezu verdoppelt. Diese zeigt die Schweizer Studie Nachhaltige Anlagen 2020.

ANZEIGE

App an die Börse:

E-Trading immer und überall.

Anlegen leicht gemacht.

postfinance.ch/e-trading

PostFinance

Werbung

#ETF #ESG #KOSTEN #KONSOLIDIERUNG

«Wenn das investierte Volumen steigt, fallen die Gebühren»

Der weltweit zweitgrösste Asset-Manager Vanguard hat sich seit der Gründung 1975 der Demokratisierung der Geldanlage verschrieben. Im Interview spricht Andreas Zingg, Länderchef für die Schweiz und Liechtenstein, über Gebühren, unnötige Themen-ETF und die Standhaftigkeit der Branche während der Corona-Krise.

VON RINO BORINI

Eine lange Zeit hiess es, ETF würden den Abwärtstrend in einer globalen Börsenkrise zusätzlich befeuern. Im Frühling haben wir einen starken Einbruch erlebt, ein negativer Einfluss der ETF konnte jedoch nicht festgestellt werden? Da bin ich absolut gleicher Meinung. Kürzlich gab unser CEO Tim Buckley der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung ein Interview. Der Titel lautete: «ETF sind die Helden der Krise». Ich finde, dieser Titel trifft ins Schwarze, ETF haben während Covid-19 den x-ten Lackmustest bestanden. Eine solche Extremsituation wie im März hatten wir an den globalen Finanzmärkten schon lange nicht mehr erlebt.

Bei Aktien und Obligationen war die Liquidität sozusagen über Nacht weg. Wie sah es bei den ETF aus? Es gab in dieser Zeit gerade mal zwei Instrumente, die liquide waren: Staatsanleihen – jedoch nur mit Einschränkungen – und ETF. Zentral für die Liquidität von ETF ist der Creation-/Redemption-Prozess, also die Schaffung oder Auflösung von ETF-Anteilen. Dieser lief einwandfrei: Bei rund bei 90 Prozent der Transaktionen standen dem Verkäufer ein Käufer gegenüber. Die Redemptions, also ETF-Anteile, die mangels Nachfrage vom Markt verschwinden, haben sich weltweit in sehr engen Grenzen gehalten. Bei unseren Produkten konnten wir sogar Zuflüsse verbuchen.

Aber die Handelskosten sind gestiegen. Jawohl, die wurden teurer, auch aufgrund der gestiegenen Volatilität. Wenn ein Anleger eben genau in diesen stürmischen Zeiten verkaufen wollte, dann waren höhere Spreads der Preis dafür. Wir haben unseren Kunden empfohlen, ein Rebalancing ihres Portfolios durchzuführen und nicht in Panik zu verfallen. Seit eh und je pochen wir auf eine breite Diversifikation. Anleger, die unsere Ratschläge befolgten, sind sehr gut durch die Krise gekommen.

Obligationen-ETF standen immer im Schatten der Aktienprodukte. Erhalten sie aufgrund der Corona-Krise nun mehr Aufmerksamkeit? Ich glaube schon. Viele aktive Anleihenprodukte weisen oft eine hohe Komplexität auf. Ein solches Produkt kauft man nicht einfach so, sondern man muss sich mit den Spezialisten austauschen. Insbesondere während des Lockdowns haben Anleger wohl die Einfachheit von Obligationen-ETF schätzen gelernt.

Man sagt, aktives Management lohne sich insbesondere bei Anleihen. Warum soll ein Anleger dennoch auf ETF setzen und Renditepotenzial verschenken? Dass aktives Management bei Fixed Income viel besser funktioniert als in anderen Anlageklassen, ist ein Mythos. Aber bleiben wir bei der Coronapandemie: Niemand konnte den Umfang dieser Krise und die Marktverwerfungen voraussehen. Zudem zeigte sich, dass aktive Strategien auch in Krisenzeiten nicht unbedingt besser sind. Darum glaube ich schon, dass ETF und Indexfonds von der Corona-Krise zusätzlich profitieren.

ETF sind ein Skalengeschäft, seit Jahren ist von einer Marktkonsolidierung die Rede. Ich sehe keine, Sie schon? Es findet keine Konsolidierung statt. Blicken wir fünf Jahre zurück: Damals gab es 50 Anbieter, jetzt sind es 70. Die drei grössten Anbieter, dazu gehören wir auch, hatten vor fünf Jahren eine leicht höhere Konzentration als heute.

Dafür sanken die Gebühren. Das stimmt. Blicken wir auf die Gebührenentwicklung der letzten fünf Jahre: Damals lagen diese im Durchschnitt bei 36 Basispunkten, aktuell stehen diese bei 25 Basispunkten. Die Gebühren sind also durchschnittlich um einen Drittel gesunken, gleichzeitig haben sich die investierten Vermögen in dieser Zeitspanne verdoppelt.

Bei genauer Betrachtung sieht man, dass die Gebühren insbesondere bei Core-ETF, also Indexprodukten auf Kernmärkte, ins Rutschen gekommen sind. Ja das ist so. Es gibt immer noch viele börsengehandelte Indexfonds, die schlicht zu teuer sind. Ich sehe noch Produkte zu 50, 60 sogar bis zu 90 Basispunkte im Markt. Das ist einfach zu teuer.

Vielfach sind es Themen-ETF, die teurer sind. Diese Vehikel schossen in den letzten Monaten wie Pilze aus dem Boden. Ist eine höhere TER gerechtfertigt? Schliesslich bilden sie Aktien aus einem liquiden Index ab. Aus unserer Sicht braucht man diese Instrumente für den langfristigen Anlageerfolg nicht zwingend. Mit Core-ETF ist ein Investor breit diversifiziert und partizipiert automatisch von all diesen Themen. Wenn ein Anleger in einen S&P 500 Index investiert, dann ist er bereits massiv in Tech-Unternehmen investiert. Warum soll dieser Investor beispielsweise zusätzlich in einen ETF investieren, der ein hippes Digitalthema abbildet? Er gibt nicht nur Diversifikationspotenziale auf, es wird noch schlimmer: In Kombination mit einem Core-ETF werden gewisse Highflyer-Aktien, wie beispielsweise die FAANG-Stocks, übergewichtet. Ich finde das nicht sehr intelligent. Nochmals, für den Anlageerfolg braucht es Themen-ETF nicht. Und diese sind teurer, vielleicht auch deswegen, weil die Anbieter solcher Produkte wissen, dass wir das nicht machen.

Wenn Vanguard neue Märkte abdeckt, sinken also die Preise? Vanguard verfolgt ein einfaches Prinzip: Wenn das investiere Volumen stark steigt, senken wir die Gebühren. Wir geben die Skaleneffekte durch unsere Unternehmensstruktur direkt dem Endinvestor weiter. Das wissen unsere Kunden, auf diesem Vertrauen können wir aufbauen. Wir sehen aber immer wieder Konkurrenzprodukte, die volumenmässig stark wachsen, die Gebühren aber noch über längere Zeit hoch bleiben.

In letzter Zeit sind zahlreiche ESG-Lösungen auf den Markt gekommen. Ist Ihre Meinung zu Nachhaltigkeits-ETF ebenso kritisch wie zu Themen-ETF? Ja und Nein. Nein, weil Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema ist und für die nächste Generation von Investoren wird Nachhaltigkeit ein wichtiges Kriterium bei der Geldanlage. Aber dieses Thema ist sehr komplex.

Jetzt die Kritik. Gibt es zu viele Produkte? Nicht nur das. Es prallen ganz unterschiedliche Philosophien aufeinander, was es für Investoren nicht einfach macht. ETF sollten immer einfach und transparent sein. Aber wir haben auch ein Problem bei der Qualität der Performance. Wir haben diese bei verschiedenen Instrumenten auf eine längere Frist untersucht. Wir haben eine breite Verteilung der Renditen festgestellt. Letztlich aber will ein Anleger möglichst exakt die Rendite des zugrundeliegenden Marktes erzielen, einfach noch mit einem ESG-Layer darüber.

Haben Sie deswegen keine nachhaltigen ETF im Angebot? In den USA haben wir Nachhaltigkeits-ETF. Wir schlagen aber einen anderen Weg ein, sozusagen ESG 1.0. Wir nehmen alle Aktien eines Aktienmarktes, somit sind gross- wie auch kleinkapitalisierte Unternehmen enthalten. Und dann gehen wir nach einem Ausschlussverfahren vor, sprich, wir schliessen gewisse Branchen und Firmen aus. Unser Ziel ist es, dass die Rendite und das Risiko eines ESG-Portfolios möglichst nahe am Gesamtmarkt sein sollte. Als Asset-Manager hat man im Bereich der Governance auch noch andere Möglichkeiten, Einfluss auf ein Unternehmen zu erhöhen, wenn nicht ESG-konform gewirtschaftet wird.

«Aus Vanguard Sicht braucht man ETF auf Themen für den langfristigen Anlagerfolg nicht zwingend.»

Indem Vanguard als Grossaktionär mit den Unternehmen redet? Wir müssen Verantwortung übernehmen und eingreifen, wenn das Verhalten einer Firma nicht unseren Ansprüchen entspricht. Unser wichtigstes Instrument ist der Dialog mit dem Management. Diese Gespräche finden hinter verschlossenen Türen statt, wir sind keine Aktivisten. Wir legen aber offen, mit welchen Firmen wir worüber gesprochen haben. Durch konstruktiven Dialog kann man als Grossaktionär viel bewegen.

Sie könnten auch die Macht der Stimmrechte einsetzen. Genau, als letzte Möglichkeit können wir mit unseren Stimmrechten gegen das Management stimmen.

«Früher hatte man ETF für alles verantwortlich gemacht, teilweise zu Recht aber in vielen Fällen auch übertrieben.»

Es gab früher Kritik wegen fehlender Transparenz im Bereich der Wertpapierleihe und bei synthetischen Produkten. Sind diese Einwände noch aktuell? Früher hat man ETF für alles verantwortlich gemacht, teilweise zu Recht aber in vielen Fällen auch übertrieben. Dennoch, die ganze ETF-Branche hat viele Fortschritte in diesen Themen gemacht. Ich wünsche mir, dass unsere Transparenzanstrengungen nun auch auf andere Finanzprodukte überschwappen. Die grosse Mehrheit der Gelder liegt immer noch in aktiven Produkten und da wünsche ich mir schon mehr Transparenz: Wie wird die Wertpapierleihe gemacht, wie wird besichert, was gibt es für strukturelle Risiken et cetera. Fakt ist, dass der Nachholbedarf ganz klar auf der aktiven Seite und nicht auf der passiven Seite ist.

Ist die Diskussion aktiv versus passiv überhaupt noch relevant? Die Anbieter befeuern das Thema nicht mehr. Aber immer noch stellen sich viele Anleger die Frage, ob sie in aktive oder passive Vehikel investieren sollen. Für Vanguard geht es mehr um hohe oder tiefe Kosten – mit der Folgefrage, ob die Umsetzung aktiv oder passiv geschieht. Übrigens, ein Fünftel der von uns verwalteten Vermögen sind aktiv gemanagt. Aber auch hier sind unsere Retailshare-Klassen markant günstiger als die von traditionellen Anbietern mit entsprechender Performance.

Kann man sagen, dass teure Produkte per se schlechtere Renditen generieren? Wenn ich die Statistik heranziehe, dann ist es in den meisten Fällen schon so, das teure Fonds oft auf lange Frist eine schlechtere Performance aufweisen. Darum sollte die Diskussion viel mehr um teuer oder günstig geführt werden und nicht aktiv oder passiv.

Aber es gibt viele gute aktive Manager, die regelmässig die Benchmark schlagen. Ja, es gibt gute aktive Manager. Aber die Selektion von aktiven Managern ist ein aufwändiger Prozess. Und letztlich benötigt man viel Wissen und inzwischen auch Systeme, um diese zu selektieren. Ob das ein Privatanleger kann? Deswegen setzen immer mehr Investoren auf ETF, auch die Profis. Wenn jemand aber die Fähigkeit und die Zeit hat, die richtigen aktiven Manager zu evaluieren, dann spricht nichts gegen aktiv. Das macht dann absolut Sinn.

Sie sind für das Schweizer Geschäft verantwortlich. Doch Vanguard hat keinen

einzigen ETF auf einen Schweizer Basiswert. Ich hoffe die Benachteiligung ausländischer Fonds und ETF, beispielsweise durch die fällige Stempelsteuer bei Kauf- und Verkauf, fällt irgendwann mal. Zudem wäre es wünschenswert, wenn hierzulande alle Produkttypen gleichbehandelt werden. Strukturierte Produkte beispielsweise haben keine Stempelsteuer, ETF schon. Für uns macht es keinen Sinn nun eigens eine Schweizer Plattform aufzubauen. Denn diese Produkte können wir nicht international skalieren. Aber wir haben schon eine Strategie, wie wir Schweizer Investor mit unseren Vorzügen überzeugen können.

ETF haben die Geldanlage demokratisiert. Kleinanleger können heute fast so günstig und professionell handeln wie Grossinvestoren. Wo es immer noch harzt, ist bei der Beratung. Vanguard hat Low-Cost-Investing weltweit ausgerollt und wir sehen noch viel Arbeit vor uns. Und die Beratung ist der nächste Schritt: Es muss doch sein, dass heute alle Kunden, ob vermögend oder eben weniger vermögend, die Möglichkeit haben, ihr Geld erfolgsversprechend anzulegen - zu guten Konditionen. Die Beratung muss für alle zugänglich werden, zu Preisen welche die Rendite nicht wegfrisst. ■

Dr. Andreas **Zingg**

› *Andreas Zingg ist Leiter des Geschäfts Schweiz und Liechtenstein bei Vanguard Investments Switzerland GmbH. Er ist seit 2016 bei Vanguard tätig. Bevor er seine derzeitige Position übernahm, war er Leiter iShares Sales Middle East & Africa, davor Leiter iShares Sales für die deutschsprachige Schweiz bei BlackRock. Bevor er 2010 zu BlackRock stiess, war Andreas Zingg bei UBS Global Asset Management tätig, zuletzt als Senior Product Specialist für UBS ETFs.*

ANZEIGE

Internationale Compliance Standards?
Wissen, wie es geht.

Studienstart November

CAS Financial Markets Compliance HWZ – jetzt anmelden!

Hochschule für Wirtschaft Zürich know.why.what.how

HWZ

#KRYPTOASSETS #VERWAHRUNG #PRIVATEKEY #NACHLASS

Bitcoins sicher vererben – so geht's

Langfristige Anleger kommen nicht umhin, sich Gedanken über die Vererbung ihrer Vermögenswerte zu machen. Wie man bei Bitcoins vorgeht, erklärt Bitcoin-Experte und Buchautor Marc Steiner.

■ VON MARC STEINER, BUCHAUTOR, DIGITAL-EXPERTE & BTICOIN BERATER

Drei bis vier Millionen – so viele Bitcoins sind aktuellen Studien zufolge verloren, weil ihre Besitzer die Zugangsschlüssel nicht mehr finden. Die Zahlen erschrecken umso mehr, weil es dereinst allerhöchstens 21 Millionen Bitcoins (siehe Grafik: Das 21 Millionen Limit) geben wird, so sieht es der Algorithmus der führenden Kryptowährung vor.

Die gigantischen Verluste dürften der Nonchalance der Anfangsjahre geschuldet sein. Der Wert des Bitcoins dümpelte lange im Rappenbereich, wenn mal ein paar – oder auch ein paar hundert – Bitcoins verloren gingen, war das halb so wild.

Das hat sich gründlich geändert. Angesichts eines Kurses von über 10'000 Franken pro Bitcoin kommt Nachlässigkeit mittlerweile um einiges teurer zu stehen als noch vor wenigen Jahren. Trotzdem dürfte die Menge verlorener Bitcoins mittelfristig weiter ansteigen. Der simple Grund: Die wenigsten Investoren machen sich ernsthaft Gedanken darüber, wie sie ihre Bitcoins sicher vererben. Ein fataler Fehler!

Wertvolle Nullen und Einsen

Der Bitcoin, im Grunde eine digitale Information aus Nullen und Einsen, gilt aus juristischer Sicht als immaterieller Vermögenswert. Doch anders als beispielsweise bei Aktien, ist der Zugriff nur mit dem sogenannten Private Key möglich.

Die Sicherheitsstruktur des privaten Schlüssels hilft, einen Benutzer vor Diebstahl oder unbefugtem Zugriff zu schützen. Wer also über diesen Private Key verfügt, kann jederzeit auf das Bitcoin-Vermögen zugreifen. Und andersherum: Wer diesen verliert, verliert den Zugriff auf seine Vermögenswerte. Deshalb ist der Private Key die wichtigste zu vererbende Information.

Doch mit Aufschreiben und Weitergeben des Private Key ist es noch lange nicht getan. Je nach Kenntnisstand können Erben nicht viel damit anfangen. Und auch andere Beteiligte wie Treuhänder, Notare oder Anwälte wissen oft nicht, wie vorzugehen ist. Eine Hotline, die in Notfällen hilft, gibt es in der dezentralen Bitcoin-Welt sowieso nicht. Umso wichtiger ist es deshalb, strukturiert vorzugehen.

Ohne Nachlassplan geht's nicht

Die sichere Vererbung von Bitcoins beginnt mit deren sicherer Verwahrung. Die meisten Investoren speichern die Private Keys zu ihren Bitcoins in Wallets, also digitalen Brieftaschen. Auf diese Weise ist jeder von ihnen «seine eigene Bank» und muss sich weder auf teils dubiose Kryptobanken noch andere Verwahrer verlassen.

Und das ist auch gut so: Konten bei Drittanbietern können jederzeit eingefroren, Transaktionen nicht ausgeführt werden wie jüngst bei Coinbase, einer der führenden amerikanischen Krypto-Börsen, geschehen. Nicht umsonst lautet ein Sprichwort in der Szene: «Not Your Keys, Not Your Coins».

Sobald die Bitcoins sicher verwahrt sind, kann es im nächsten Schritt ans Vererben gehen. Es gilt, die notwendigen Vorkehrungen zu treffen, damit die Erben – und niemand sonst – auf die Bitcoins zugreifen können. Wer dies sicherstellen will, braucht einen im wahrsten Sinn wasserdichten Nachlassplan. Dieser beinhaltet alle wichtigen technischen Informationen und Anleitungen, die für den Zugriff auf die Bitcoins notwendig sind.

Komplizierte Erbschaft

Weil jede Erbkonstellation anders ist, muss ein guter Nachlassplan den individuellen Bedürfnissen angepasst sein. Mehrere Erben, eine zerstrittene Patchwork-Familie oder anderweitige Ideen, was mit dem Bitcoin-Erbe passieren soll: Mit der richtigen Vorbereitung und passenden Tools ist alles möglich. Ebenfalls denkbar ist, den Bitcoin-Nachlassplan in ein bereits bestehendes «analoges» Testament zu integrieren.

Aber Vorsicht: In diesem Fall darf er nicht sämtliche Zugangsdaten oder den rohen Private Key enthalten, weil sonst während dem offiziellen Nachlassverfahren Drittpersonen Zugriff darauf erhalten. Die sensiblen Informationen müssen auf anderem Weg zu den Erben gelangen.

Zeit zu handeln

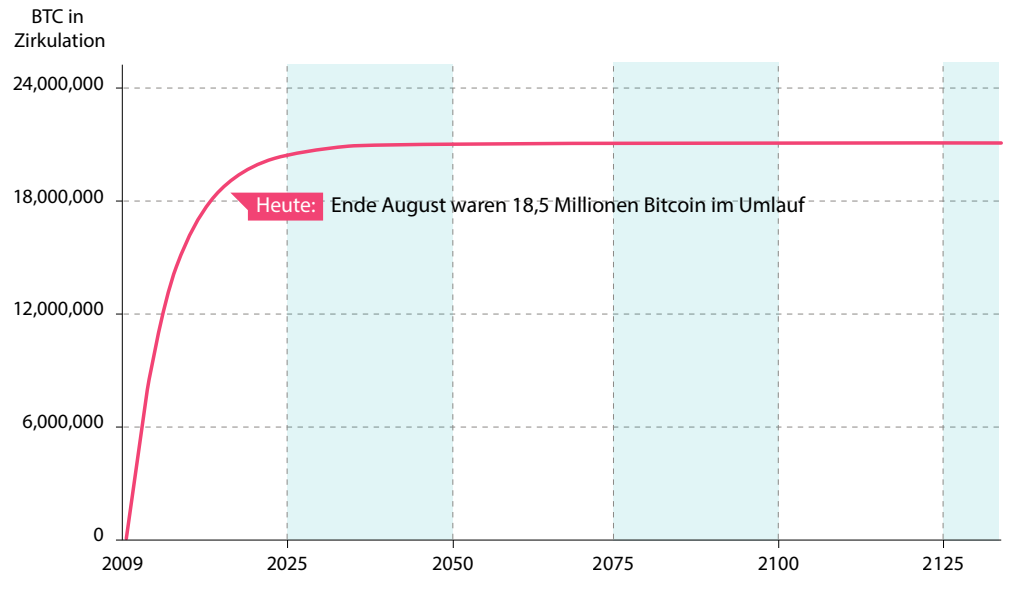
Wurde der Nachlassplan erstellt, geht es im nächsten Schritt darum, ihn an sicheren und voneinander unabhängigen Orten zu verwahren. Das ist mitunter eine Wissenschaft für sich, der Investor muss alle Eventualitäten mitdenken.

Zwingend nötig ist mindestens die doppelte Ausführung: Falls man nur ein Exemplar des Nachlassplans zu Hause aufbewahrt und es kommt zu einem Brand oder Wasserschaden, wären die Bitcoins für immer verloren. Nicht zu unterschätzen ist auch die Frage, wie man seine Erben sicher über den Plan in Kenntnis setzt.

Sie merken: Die Vererbung der Kryptowährung Bitcoin sollte man nicht auf die leichte Schulter nehmen. Fehler gilt es um jeden Preis zu vermeiden, denn die werden mitunter gnadenlos bestraft. Der allergrösste Fehler ist jedoch, nichts zu tun. Allen Bitcoin-Investoren rate ich deshalb dringend, sich mit dem – zugegeben, etwas unbehaglichen – Thema Vererben auseinandersetzen. Damit sich das eigene hart erarbeitete Vermögen nicht irgendwann zu den drei bis vier Millionen verlorenen Coins im Bitcoin-Nirwana gesellt. ■

DAS 21 MILLIONEN LIMIT

Bitcoin ist in seiner Menge begrenzt. Es werden niemals mehr als 21 Millionen existieren. Seit der Schaffung nimmt die Zahl neugeschaffener Bitcoin ab: Während der Algorithmus heute 6,25 Bitcoin pro zehn Minuten produziert, werden es 2024 noch 3,125, 2028 nur noch 1,5625 sein, bis ungefähr im Jahr 2140 alle Bitcoin geschöpft sind. Insgesamt befinden sich aktuell etwa 18,5 Millionen Bitcoins im Umlauf. Durch die Knappheit der Bitcoins soll ihr Wert gesichert werden, ähnlich wie beim Gold.



Lese-Tipp

› *«BITCOINS VERWAHREN UND VERERBEN» erklärt verständlich den Bitcoin-Nachlass. Ganz nebenbei lernt der Leser den Umgang mit den Begriffen, die in der Bitcoin-Welt immer wieder auftauchen.*

Erhältlich über aprycot.media oder marcsteiner.tech

#DIGITALASSETS #KRYPTOWÄHRUNGEN #STEUERERKLÄRUNG #EINKOMMEN

Die Versteuerung digitaler Vermögenswerte

Das Aufkommen digitaler Vermögenswerte wie Bitcoin hat in jüngster Vergangenheit diverse Fragen zur steuerlichen Behandlung dieser Wertrechte aufgeworfen. Unter anderem fragt sich, wie Krypto-Assets in der Steuererklärung erfasst werden und welche weiteren Offenlegungspflichten bestehen.

VON THOMAS LINDER, TAX PARTNER, MME, ZÜRICH

Langsam ziehen die Kurse der Kryptowährungen wieder an und manch Investor wird überschlagsmässig ausrechnen, wie hoch der potenzielle Kapitalgewinn ist – und nach grosser Freude über den Vermögenszuwachs mit Schrecken feststellen, dass er die entsprechenden Werte in den letzten Jahren in der Steuererklärung nicht deklariert hat.

Beruhigung erfährt unser Investor erst, als er sich erfolgreich einredet, dass Kryptowährungen anonym über dezentrale Börsen gehandelt werden und eine allfällige Besteuerung daher eh nicht greifen kann. Aber macht er es sich da nicht zu einfach?

Steuerpflichtige Vermögenswerte

In der Schweiz gilt der Grundsatz, dass alle Vermögenswerte und geldwerten Rechte, die über einen Verkehrswert verfügen, mindestens ins Reinvermögen des Steuerpflichtigen gehören und mit der Vermögenssteuer erfasst werden. Dasselbe gilt für Kryptowährungen und digitale Vermögenswerte, sobald diese auf andere übertragen werden können und entsprechend einen Marktwert haben.

Die Bewertung kann dabei nach der Kursliste der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) erfolgen – seit dem Jahr 2015 ist auf dieser Liste auch ein Jahresendkurs von Bitcoin zu finden – oder gemäss eigenem Vorschlag. Dem Steuerpflichtigen wird hier ein gewisser Ermessensspielraum zugestanden.

Wichtig ist aber die Deklaration des Bestandes selbst, entweder im Wertschriftenverzeichnis oder auf separater Beilage. Alles andere ist Steuerhinterziehung. Spätestens wenn die Kryptowährungen in Luxusschlitten oder Immobilien reinvestiert werden, wird den Steuerbehörden die Hinterziehung aufgrund Zunahme des Vermögens ohne erklärbaren Zufluss auffallen. Gingen dem Investor gewisse Vermögenswerte in der Vergangenheit trotzdem «vergessen», bietet sich zur Bereinigung der Situation eine straflose Selbstanzeige an. Diese Möglichkeit hat man aber grundsätzlich nur einmal im Leben und sie muss freiwillig erfolgen. Sind einem die Steuerbehörden erst einmal auf die Schliche gekommen, ist es dafür zu spät.

Selbständige Erwerbstägigkeit

Eine Deklaration im Vermögen wird umso mehr empfohlen, als in der Schweiz private Kapitalgewinne steuerfrei sind. Erst wenn mit dem Vermögen eine selbständige Erwerbstätigkeit ausgeübt wird, werden realisierte Gewinne auch tatsächlich besteuert.

Dabei ist die Abgrenzung nicht einfach. Lange Haltedauer, tiefe Transaktionsvolumen, Handel ohne Zuhilfenahme von Fremdmitteln oder Derivaten oder das Bestreiten des allgemeinen Lebensunterhalts ohne Handelstätigkeit sind Indizien für eine private Vermögensverwaltung.

Eine steuerbare selbständige Erwerbstätigkeit dagegen liegt vor, wenn der Investor eine Tätigkeit entfaltet, die in ihrer Gesamtheit auf Erwerb gerichtet ist, beziehungweise wenn er solche Geschäfte systematisch mit der Absicht der Gewinnerzielung betreibt. Zum Beispiel bei Trading unter Einbezug von Algorithmen (Algo-Trading) oder Bitcoin-Mining mit spezieller Server-Infrastruktur. Als realisiert gilt ein Kapitalgewinn, wenn ein Vermögenswert veräussert oder eingetauscht wird, wobei wahrscheinlich auch auf Smart Contracts basierende Transaktionen (beispielsweise Atomic Swaps) darunterfallen.

Von den steuerbaren Einkünften aus selbständiger Erwerbstätigkeit können dann aber auch geschäfts- oder berufsmässig begründete Kosten abgezogen werden, insbesondere die eingetretenen Verluste oder Kosten für die technologische Infrastruktur. Schliesslich unterliegt die selbständige Erwerbstätigkeit auch den Sozialabgaben. Bei umfangreicher Geschäftstätigkeit sollte daher die Gründung einer eigenen Gesellschaft ins Auge gefasst werden.

Steuerpflichtige Einkünfte

Generieren die digitalen Vermögenswerte zusätzlich passive Einkünfte (beispielsweise Dividenden, Zinsen, Lizenzgebühren oder Rewards), sind diese als Vermögensertrag sowohl im Privat- wie auch im Geschäftsvermögen steuerbar.

Erträge aus Mining oder Staking werden ebenfalls als Vermögensertrag behandelt, wobei hier – wie oben beschrieben – auch eine aktive Geschäftstätigkeit vorliegen kann. Sogenannte Airdrops, die ungefragt und zu Werbezwecken im Wallet des Steuerpflichtigen landen, sind dagegen als digitale Geschenke nicht steuerbar. Auch Hard Forks, bei denen aus der Aufspaltung einer bestimmten Blockchain aus einem digitalen Vermögenswert deren zwei entstehen, stellen eher eine steuerneutrale Vermögensumschichtung dar.

Zuletzt kommt einem korrekten Steuerausweis auch bei Erbschaften, Scheidungen und Bankbeziehungen eine tragende Rolle zu.

Wahrheit, Wahrheit, Wahrheit

Einem Investor in Kryptowährungen und digitalen Vermögenswerten ist demnach empfohlen, sein Portfolio genau zu analysieren und alles zu deklarieren. Vor allem müssen Privat- und Geschäftsvermögen getrennt und allfällige Vermögenserträge als Einkommen ausgewiesen werden.

Und wie immer im Leben gilt auch im Steuerrecht: Wahrheit muss Wahrheit bleiben – und ehrlich währt am längsten. Zahlen Sie daher im Erfolgsfall halt Steuern, wenn es sein muss. Denn weder die dauerhafte Erzielung (steuerfreier) Verluste noch Steuerhinterziehung lohnen sich längerfristig. ■

ANZEIGE

BITCOIN ENDLICH VERSTEHEN

Bitcoin, Private Key, Kryptobörse, Soft- & Hardware-Wallet oder Seed-Phrase: Ganz schön kompliziert diese Bitcoin-Welt.

Kein stundenlanges Recherchieren auf Youtube & Blogs mehr nötig!

Wir zeigen dir in unserem «hands-on» Workshop den Umgang mit Bitcoin. Zudem diskutieren wir über Anwendungsfälle und Sinn und Unsinn dieser Kryptowährung.

«HANDS-ON» WORKSHOP ZUR APÉRO-TIME
WWW.10X10.CH/NXT-BITCOIN

Ein Produkt von 10x10

#BLOCKCHAIN #KRYPTOASSETS #TOKENISIERUNG

Jetzt kommen die Krypto-Banker

Die Blockchain wird als Innovation des Jahrzehnts gehandelt und hat das Potenzial, das Finanzsystem grundlegend zu verändern. Erste Pilotprojekte sind bereits im Einsatz, zudem zeigen immer mehr Anleger Interesse an digitalen Vermögenswerten. Krypto-Banking ist definitiv da – doch noch ist die Welt komplex und undurchsichtig.

■ VON RINO BORINI

Die Bankenwelt befindet sich im Umbruch. Im Kerngeschäft erodieren die Margen, Filialen müssen aufgrund des veränderten Kundenverhaltens geschlossen werden, Fremdanbieter versuchen entlang der Wertschöpfungskette, die Gunst der Kunden mit einfachem Banking zu gewinnen. Doch damit nicht genug: Mit Aufkommen der Distributed Ledger Technologie (DLT) entstehen komplett neue Geschäftsmodelle, auch ausserhalb der Bankenindustrie.

Die erste und bekannteste Anwendung einer Blockchain ist die Kryptowährung Bitcoin. Eine Person oder Gruppe mit dem Pseudonym Satoshi Nakamoto entwickelte die Technologie 2008 als Antwort auf das Versagen von Banken und Regierungen während der Finanzkrise. Aus dieser Skepsis gegenüber Vermittlern resultierte das Open-Source-Prinzip der Bitcoin-Blockchain: Das neue Transaktionsregister sollte keine zentrale Instanz mehr erfordern und offen sein für alle. Inzwischen ist rund um die Blockchain und digitale Vermögenswerte ein beachtliches Ökosystem entstanden – und die Schweiz mischt ganz vorne mit.

Rechtssicherheit

Auch der Bund hat auf die neue Technologie reagiert. Ende 2018 beschloss der Bundesrat, das bestehende Recht für die Blockchain-Technologie anzupassen, National- und Ständerat gaben der Vorlage in diesem Jahr einstimmig grünes Licht. Damit erhält die Schweiz eine der innovationsfreundlichsten Blockchain-Regulierungen der Welt.

Das Aufkommen der Blockchain-Technologie und der darauf basierenden Digital-Assets wird die Struktur des Finanzmarkts grundlegend verändern. Einerseits gewinnen Krypto-Assets verstärkt die Aufmerksamkeit der Investoren, sie sehen diese Vermögensklasse als attraktive Portfolioergänzung mit Renditepower. Auf der anderen Seite wird durch DLT die Effizienz in der Kapitalbeschaffung und im internationalen Zahlungsverkehr erhöht. Die Abwicklung und Übertragbarkeit von Vermögenswerten, die heute zwei bis drei Tage in Anspruch nehmen, werden in Echtzeit abgewickelt. Es wird ein Zug-um-Zug-Geschäft, ohne Verzögerungen. Vermögenswerte werden also nicht nur schnell übertragen, sondern auch nahezu risikolos.

Weiterbildung boomt

Für den Finanzplatz und die hiesigen Banken eröffnet diese Entwicklung enorm viele Chancen, wie die Erweiterung bestehender Dienstleistungen, vor allem jedoch für die Etablierung neuer Geschäftsmodelle mit neuen Einkommensströmen. Dies verlangt jedoch von Anlegern wie auch den Bankberatern ein Verständnis für die neuen Möglichkeiten. Mehrere Fachhochschulen haben bereits entsprechende Weiterbildungen im Angebot, etwa die HSLU Luzern oder die HWZ Zürich. Auch an den Universitäten erhält das Thema immer mehr Gewicht. Die Universität Basel hat sogar eigens das Center for Innovation Finance aufgebaut.

Im Dezember letzten Jahres ist zudem der schweizweit erste Zertifizierungslehrgang «Certified Crypto Finance Expert CCFE» ins Leben gerufen worden (Transparenzhinweis: Die Herausgeber dieser Verlagsbeilage sind am CCFE beteiligt). Die Teilnehmenden lernen nicht nur die Theorie von Blockchain, Tokenisierung und Krypto-Assets, sondern werden mit bestehenden Anwendungsfällen konfrontiert. Dabei profitieren sie von den Erfahrungen der Experten, die allesamt aus dem Krypto-Banking kommen.

CCFE ist die einzige Krypto-Weiterbildung in der Schweiz, die hybrid aufgebaut ist: Teilnehmende können den Lehrgang physisch in Zürich absolvieren – oder virtuell von zuhause oder irgendwo. Im August wurden die ersten CCFE-Absolventen diplomiert. ■

#FINTECHLUNCH #KRYPTOLUNCH #DIGITALFINANCE

Investoren Wissen

Die Finanzwelt wird immer komplexer. Neue Anbieter, neue Produkte und Dienstleistungen entstehen im Tagesrypthmus. Auf den ersten Blick sieht alles verheissungsvoll aus, die Krux liegt im Detail. Die Eventformate Krypto- und Fintech-Lunch ordnen ein.

■ VON MARA MAXIM

Die Welt ist nicht erst seit Covid-19 kompliziert. Für Anleger ist das riesige Angebot an Finanzprodukten das eine, das andere ist das Aufpoppen immer wieder neuer Anlagethemen. Früher hiessen diese «Seltene Erden» oder «tbd», heute kommen immer mehr dieser Themen aus dem Ecken der Fintech-, Krypto- und Blockchain-Welt.

Inzwischen kann man in den USA seine Börsengeschäfte mit drei Klicks über die Robinhood-App abwickeln und zahlt dafür nicht einmal was. Free-Trading ist das neue Normal in den USA. Aber auch andere Themen, wie Bitcoin-Sparpläne sind heute mittels einer einfachen App umsetzbar. Oder aber Wertpapiersparen in der Säule3a ist so normal wie die Eröffnung eines Bankkontos.

Damit Anleger und letztlich Bankkunden den Überblick nicht verlieren in dieser schnell wachsenden Digital Finance Welt hat 10x10.ch im Frühling 2019 zwei neue Eventformate lanciert, und zwar den «Fintech-Lunch» und der «Krypto-Lunch». Die erfolgreichen Eventreihe sind die perfekte Möglichkeit um die neuen Entwicklungen in der Finanzindustrie zu verstehen. In einer Stunde liefern Experten eine nüchterne Bestandsaufnahme, um so herauszuschälen, was die neuen Anbieter und Lösungen wirklich können. Interessant dabei: Die Veranstaltungen finden physisch wie auch virtuell statt. ■

Die nächsten **Events**

- Krypto-Lunch «Umgang mit Krypto-Assets»: 20. 10. 2020
- Fintech-Lunch «Digitale Vorsorge»: 03 11.2020
- Krypto-Lunch «Ausblick 2021»: 01. 12 2020
- Fintech-Lunch «Trends 2021»: 08 12.2020

Anmeldung auf
10x10.ch > Events

"Hesch gwüsst"

> MOBILE PAYMENT – THE NEW BLACK! Die Online und mobile Payment werden künftig weiter stark ansteigen, darüber sind sich Experten einig. Doch Covid-19 hat dem bargeldlosen Zahlungsverkehr zusätzliche Schubkraft verleiht. Davon profitieren die grossen Kreditkartenanbieter Mastercard und Visa genauso wie Apple Pay oder Twint. Profitieren tun auch Unternehmen, die Dienstleistungen rund um den Zahlungsverkehr bereitstellen. Etwa die US-Firma Square, deren Aktienkurs seit Jahresbeginn um über 130 Prozent gestiegen ist. Square ist primär am Point of Sale bekannt, sei es stationär oder bei Online Shops, für die das Unternehmen die Infrastruktur und Abwicklung organisiert. Square konnte das Zahlungsvolumen seiner Plattform von 6,5 Milliarden im Jahr 2012 auf 106,2 Milliarden Dollar im Jahr 2019 steigern. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 50 Prozent. Das noch spannendere Produkt von Square ist die Peer-to-Peer-Zahlungsplattform CashApp, die mittlerweile über 30 Millionen aktive Nutzer hat. Nebst dem Versenden und Empfangen von Geld bietet CashApp auch Bitcoin-Handel an – mit viel Erfolg: Im ersten Semester wurden Bitcoin im Wert von über einer Milliarde Dollar gehandelt. Gegenüber dem ersten Semester 2019 ist der Umsatz um 520 Prozent gewachsen. Und das in gerade mal zwölf Monaten.

> MEHR GOLD IN ETF ALS BEI ZENTRALBANKEN Im Zuge der Covid-19-Krise und ihrer möglichen Folgen, beispielsweise steigende Inflation, haben sich Anleger rings um den Erdball mit Gold-ETF eingedeckt. In den letzten zwölf Monaten sind die Bestände in ETF, die mit physischem Gold hinterlegt sind, um 1018 Tonnen gestiegen. Das entspricht einem Wachstum von knapp 40 Prozent. Die globalen Bestände haben per Ende Juli 2020 ein neues Allzeithoch von 3785 Tonnen erreicht. Damit liegt in den Gold-ETF mehr Gold als den Tresoren der Zentralbanken von Deutschland, Italien oder Frankreich – und sogar mehr Gold als die Zentralbanken Chinas, Japans und der Schweiz gemeinsam besitzen. Für das Wachstum war vor allem Nordamerika verantwortlich. Die in den USA notierten Goldfonds zogen im zweiten Quartal mehr als 75 Prozent der weltweiten Volumenzuflüsse an. Auch Schweizer Gold-ETF konnten vom Goldboom profitieren. Inzwischen verwalten diese über 22 Milliarden Dollar. Die Eidgenossenschaft ist so gesehen die viertgrösste Gold-ETF-Nation.

> VON SOCIAL MEDIA ZU SOCIAL MONEY Unzählige Youtuber, Blogger und Tiktoker kreieren Unmengen an Inhalten auf den sozialen Medien und buhlen um die Gunst der Nutzer. Bei vielen schaut dabei nicht viel raus, denn das Monetarisieren der eigenen Inhalte ist nicht einfach. Eine neue Möglichkeit eröffnet die App Roll, die auf der Ethereum-Blockchain basiert. Über Roll kann ein auf der eigenen Person basierendes digitales Asset lanciert werden, die Tokenisierung des eigenen Ichs. Der Wert dieser Token soll von denLeistungen und Inhalten des «Basiswerts» abhängig sein. Trifft jemand sinnvolle Entscheidungen, die sein Humankapital steigern, sollte der Wert seines Tokens zunehmen. Dasselbe geschieht, wenn er sein gesteigertes Humankapital in nachgefragte Produkte umzumünzen weiss. Unternehmen werden ein Interesse in diesen Token haben, weil sie damit Zugang zur exklusiven Community dieser Person erhalten. Auf nutzergenerierte Online-Inhalten folgt mit nutzergenerierten Währungstoken also der nächste Evolutionsschritt.

#MOBILEPAYMENT #FINTECH #SCHWELLENLÄNDER

Fintech in Schwellenländern: Gegenwart trifft Zukunft

Die unzureichende Infrastruktur und das Wachstum der Mobiltelefonie machen aufstrebende Märkte zum idealen Nährboden für alternative Finanzprodukte. Allen voran Fintech-Unternehmen erreichen ein immer grösseres Publikum.

■ VON DANIEL HURLEY, ASSOCIATE PORTFOLIO SPECIALIST, EMERGING MARKETS, BEI T. ROWE PRICE

Rund zwei Milliarden Menschen weltweit haben noch immer kein Bankkonto – die meisten von ihnen leben in Schwellenländern. Entsprechend niedrig ist dort auch die Marktdurchdringung von Bank- und Versicherungsdienstleistungen. In Kombination mit der unzureichenden Infrastruktur und dem Wachstum der Mobiltelefonie macht dies die Emerging Markets zur natürlichen Heimat für Fintechs mit alternativen Banking-Lösungen.

Der Sektor wächst, getrieben von der schnellen Verbreitung der Mobiltelefonie und den besseren Internetanbindungen, rasant. Das starke Wachstum der Mittelklasse in den Emerging Markets spielt der Branche zusätzlich in die Karten. Fintechs nutzen dies zu ihren Gunsten und entwickeln Finanzlösungen, die den unterschiedlichen Anforderungen dieser Märkte gerecht werden. Angeführt wird die Fintech-Revolution von Asien. In China entfallen rund drei Viertel aller Online-Zahlungen auf mobile Transaktionen, während es in den USA nur 20 Prozent sind. Einer Studie von EY zufolge nutzt in Indien und China mehr als die Hälfte der Online-Kunden regelmässig innovative Finanzprodukte und -dienstleistungen. Auch in Afrika haben sich die Fintechs etabliert. Einem kürzlich erschienenen Bericht von McKinsey zufolge gibt es dort derzeit rund 100 Millionen aktive mobile Bankkonten – deutlich mehr als in Südasien, der mit 40 Millionen aktiven Nutzerkonten zweitgrössten Region im Bereich mobiles Bezahlen.

Profiteure der Pandemie

Viel Raum für zusätzliches Wachstum bieten B2B-Zahlungen. Fintechs profitieren vom Vakuum, das durch den Rückzug der Banken aus der Kreditvergabe an KMU entstanden ist. B2B ist ein Multi-Milliarden-Dollar-Markt, der hinsichtlich seiner Grösse mit der Verbraucherzahlungsbranche mithalten kann. In den Entwicklungsländern ist der Einbezug der Finanzindustrie während der Coronakrise noch wichtiger geworden, mobile Lösungen erweisen sich als Rettungsanker. Fintechs nutzen die aktuelle Krise, um ihre Reputation zu festigen und noch stärker zu werden. E-Commerce-Konzerne wie Alibaba und Tencent verzeichnen zurzeit ein ungewöhnlich starkes Wachstum. Tencents Tochtergesellschaft WeBank ist Chinas erste reine Onlinebank und zählt zu den ersten Fintech-Firmen, denen eine Banklizenz verliehen wurde.

Die argentinische E-Commerce-Firma MercadoLibre wiederum steht an vorderster Front, um die Marktdurchdringung in Lateinamerika zu erhöhen. Das E-Commerce-Geschäft des Unternehmens ist eine Plattform zur Verbindung von Verkäufern und Käufern, während die Fintech-Sparte Mercado Pago Online-Zahlungen abwickelt. Ebenfalls in Südamerika beheimatet ist das brasilianische Fintech-Unternehmen Pagseguro, das sich auf die Abwicklung von Zahlungen für brasilianische Kleinsthändler und Kleinunternehmen konzentriert. Pagseguro hat sich erfolgreich einer kleinen unterversorgten Zielgruppe angenommen – und hat damit einen Nerv getroffen.

Während sich die ganze Welt auf eine neue Realität zubewegt, eröffnet Corona dem Bereich Fintech eine Fülle von Möglichkeiten. Fintechs können diese Gelegenheit nutzen, um sich jetzt einen Namen aufzubauen, um nach der Überwindung der Krise noch stärker aus dieser hervorzugehen. ■

ANZEIGE

Attraktive Anlagechancen im aktuellen Zinsumfeld: Mit der Vorsorgelösung Swisscanto BVG 3 Portfolio 75 profitieren Sie von höheren Renditechancen durch 75% Aktienanteil. Unsere Portfolio Manager stehen für kontinuierliche Analyse der Finanzmärkte, umfangreiche Expertise und langjährige Finanzmarkterfahrung bei taktischen Anlageentscheidungen.

Swisscanto Anlagestiftungen

Diese Angaben dienen ausschliesslich Werbezwecken und stellen keine Anlageberatung oder Offerte dar. Alleinverbindliche Grundlage für Anlagen sind die Statuten, Reglemente, Anlagerichtlinien und allfälligen Prospekte der Swisscanto Anlagestiftung oder Swisscanto Anlagestiftung Avant. Diese können bei den Swisscanto Anlagestiftungen, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich, kostenlos bezogen werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden von den Herausgebern mit grösster Sorgfalt zusammengestellt. Die Informationen und Meinungen stammen aus zuverlässigen Quellen. Trotz professionellen Vorgehens können die Herausgeber die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie die Aktualität der Angaben nicht garantieren. Die Herausgeber lehnen daher jede Haftung für Investitionen, die sich auf dieses Dokument stützen, ausdrücklich ab.

#TECHGIGANTEN #FAANG #AKTIENBEWERTUNG #WACHSTUM

Warum der Tech-Hype ein gutes Ende nehmen wird

Der Technologiesektor erlebt mit der Coronakrise einen starken Boost. Die Aktien sind, nicht erst seit Apple die Zwei-Billionen-Marke geknackt hat, die neuen Anlegerlieblinge. Steuern wir auf eine Blase zu oder ist der Hype am Ende ein gerechtfertigter Hype?

VON THOMAS BERGER

Technologie ist zu einem Treiber geworden, der neue Anwendungen möglich macht, innovative Dienstleistungen schafft und auch als Ideengeber für etablierte Unternehmen mittlerweile unerlässlich ist. Künstliche Intelligenz mit individualisierten Angeboten hebt Online-Shopping auf ein neues Level, Big Data inklusive Datensteuerung verbessert die Lebensqualität unter dem Stichwort Smart Cities. Weniger Staus, bessere Auslastung der öffentlichen Verkehrsmittel sind nur zwei Beispiele.

Der Technologieboom hat unbestreitbar einen Dominoeffekt ausgelöst, der sich mit der Zeit auf alle Sektoren auswirken wird. Nach Meinung von Mark Baribeau, Manager des PGIM Jennison Global Equity Opportunities Fund, liegt der Schlüssel zum Erfolg darin, Unternehmen aus dem Technologiesektor nicht als homogene Einheit zu sehen.

Stattdessen ist fundamental zwischen den Geschäftsmodellen zu unterscheiden, da es sehr reale Unterschiede gibt in der Qualität und Nachhaltigkeit der Einnahmen und der Cashflows, die sie derzeit generieren. «Unser Research zeigt, dass sich diese Merkmale auch auf Unternehmen mit technologisch getriebenen Vorteilen in anderen Sektoren erstrecken wie beispielsweise Social-Media-Unternehmen, die als Kommunikationsdienstleistungen fungieren, Internet-Einzelhändler und Anbieter von Streaming-Unterhaltung, die zu den diskretionären Konsumgütern zählen, sowie Roboterchirurgie-, Diagnostik- und biopharmazeutische Firmen, die als Healthcare-Unternehmen klassifiziert werden.» Genau diese haben Potenzial für interessante Wachstumsstories.

Aktien-Titel abseits der Schlagzeilen

Mit Apple ist ein Unternehmen erstmals in der Geschichte mehr als zwei Billionen Dollar wert. Für die erste Börsen-Billion brauchte der Gigant aus Palo Alto 38 Jahre, für die zweite lediglich zwei. Der Ökonom Christian Rusche vom Institut der deutschen Wirtschaft hat ausgerechnet, dass der aktuelle Apple-Börsenwert dem Bruttoinlandsprodukt von 106 kleineren Volkswirtschaften entspricht.

Um das Thema Big Tech zu spielen, sollten Anleger nicht in Titel investieren, die gerade die Schlagzeilen beherrschen und entsprechend hoch bewertet sind, meint Mikko Ripatti von DNB Asset Management. Ein interessantes Beispiel sei der südkoreanische Smartphone-Zulieferer Samsung, der mit einem cash-adjustierten Kurs-Gewinn-Verhältnis von zehn bei einem Wachstum von fünf Prozent gehandelt wird.

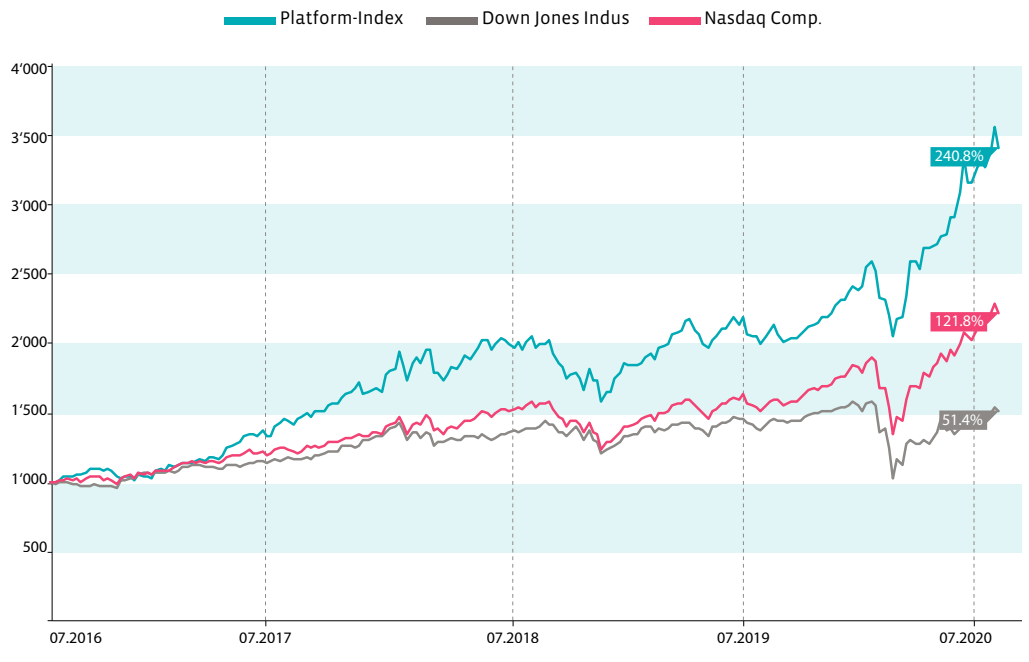
Auch der Gaming-Sektor könnte die Wertentwicklung von Big Tech übertreffen. Mehrere strukturelle Wachstumstreiber prägen diesen Sektor: So unterschätzt der Markt die Margen und überschätzt die Zyklizität. Zugleich dürfte das zunehmende Streaming den adressierbaren Markt erweitern, während die digitale Distribution die Margen der Anbieter positiv beeinflusst. Japanische Branchenvertreter verfügen gegenüber ihren US-Pendants über grossen Aufholbedarf. Darüber hinaus sind sie sehr günstig bewertet und konnten in der jüngsten Vergangenheit mit starken Ergebnissen überzeugen. Aussichtsreich ist neben Sony und Nintendo auch Square Enix, ein Produzent von Videospielen und Mangas.

Tempo beschleunigt sich

Gegenüber den FAANG-Aktien sind inzwischen einige Anleger kritisch eingestellt. Malcolm McPartlin, Co-Manager des Aegon Global Sustainable Equity Fund, ist diesen Aktien aber nicht ausschliesslich kritisch. Sie hätten zwar eine unglaubliche Entwicklung durchgemacht, das heisse aber nicht, dass es für einen Einstieg schon zu spät sei, meint er.

Dabei spielen Big Tech die aktuellen strukturellen Veränderungen des Alltags und der Wirtschaft in die Hände: Das Tempo der Digitalisierung hat sich beschleunigt,

PLATTFORMEN SCHLAGEN DEN NASDAQ



Quelle: Platform Economy

noch bevor ihr die Coronakrise mehr Dringlichkeit verliehen hat. Der gemeinsame Nenner bei der Förderung dieser Trends sind die Techgiganten, die das umfangreichste Wissen und die am stärksten vernetzten Lösungen anbieten können. Aus diesem Grund konnten die FAANG-Aktien im ersten Halbjahr trotz des drastischen BIP-Rückgangs und der Schwierigkeiten vieler anderer Unternehmen ein signifikantes Umsatzwachstum verzeichnen.

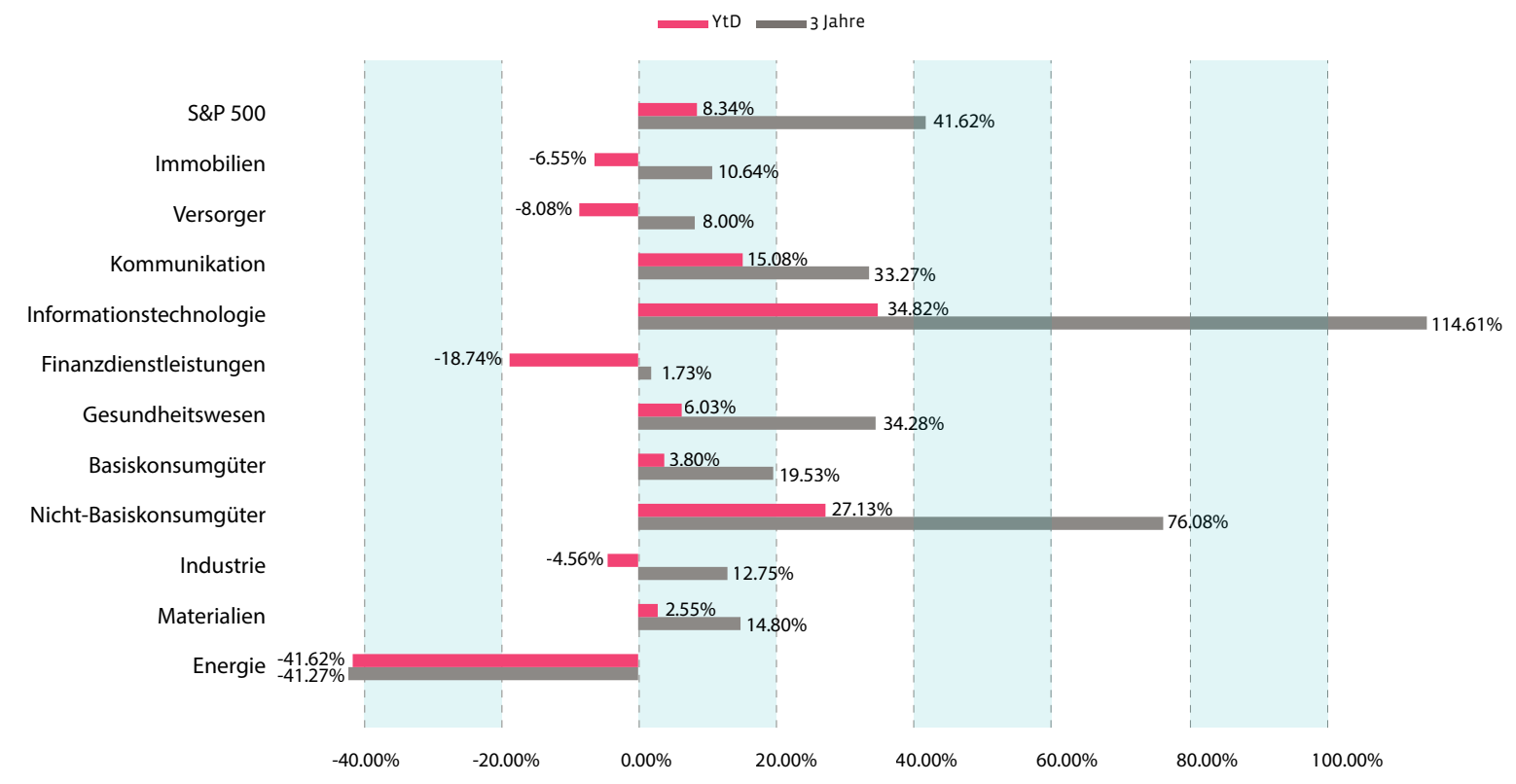
Auch der Aktienspezialist McPartlin ist offen für Ideen aus dem gesamten Technologiesektor – und darüber hinaus. Tatsächlich könnten kleinere, kapitalschwache Unternehmen Technologie nutzen, um ihre Märkte zu revolutionieren, äusserst reizvolle Gelegenheiten für Investoren sein. Beispiele dafür sieht er vor allem im Gesundheitswesen, in der Industrie und im Konsumgüterbereich.

Risiko der Kumulation

Mittlerweile machen die FAANG-Titel mehr als 23 Prozent der Marktkapitalisierung des US-Barometers S&P 500 aus. Dass derart viel Liquidität in so wenigen Titeln steckt, ist gemäss Branchenkennern eine potenzielle Gefahr. Ähnlich sieht es auch Zehrid Osmani, Fondsmanager bei Martin Currie. Der Experte betrachtet lediglich Amazon als Unternehmen mit guten Aussichten. «Der Online-Shopping-Gigant hat die Fähigkeit, sich einige sehr starke strukturelle Wachstumstrends zunutze zu machen, und dominiert in bestimmten Sektoren, während das Management-Team weiterhin Milliarden ins Wachstum des eigenen Unternehmens investiert.»

Wenig Parallelen zwischen dem aktuellen Marktumfeld und der Dotcom-Blase sieht der Tech-Spezialist DNB. Allerdings könnte eine zu starke Konzentration auf wenige Titel wie bei den FAANG-Aktien das Risiko von volatilen Phasen erhöhen. «Vielleicht lässt man ein paar Prozent liegen, wenn man nicht in Apple & Co. investiert ist. Dafür ist man auch bei stärkeren Marktkorrekturen nicht beteiligt.» Das Fazit für Investoren: Fundamental macht der Kursanstieg – insbesondere bei den FAANG-Titeln – durchaus Sinn. Langfristig denkende Investoren sollten jedoch diversifizieren, um das Risiko aus der Konzentration auf wenige grosse Titel abzumildern. Ein Ende des Tech-Booms ist allerdings nicht in Sicht. ■

DOMINANZ DES TECHNOLOGIESEKTORS IM S&P 500



Quelle: S&P Indices

ANZEIGE

Hat die Digitalisierung Auswirkungen auf mein Leben?

Natürlich. Und mit dem BLKB Digitale Zukunft Basket können Sie Ihre Renditeaussichten optimieren.

Investieren Sie in Ihre Zukunft. Investieren Sie in den BLKB Digitale Zukunft Basket.
blkb.ch/basket

Alle Angaben eignen sich zu Informationszwecken und ersetzen nicht die Beratung, einen Anlagevorschlag oder eine Empfehlung der BLKB.

BLKB
Was morgen zählt

SONDERPREIS FÜR FuW-ABONNENTEN

KONFERENZ

BLOCKCHAIN IN FINANCIAL SERVICES 2020
NEUE BASIS SCHAFFEN

22. Oktober 2020
Gottlieb Duttweiler Institut, Rüschlikon

TOP-REFERENTEN

Mark Branson
Direktor Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma

Sébastien Kraenzlin
Leiter Operatives Bankgeschäft Schweizerische Nationalbank SNB

Bertrand Perez
Chief Operating Officer Libra Association

Prof. Dr. Philipp Sandner
Leiter Frankfurt School Blockchain Center & Mitglied Blockchain Observatory der Europäischen Union

Maximilian von Wallenberg-Pachaly
CEO Börse Stuttgart Digital Exchange

WEITERE REFERENTEN:

Bastiaan Don CEO Token Factory

Ralf Fahney Domänenarchitekt Finanz und Rechnungswesen Basler Versicherung AG

Christoph Iwaniez CFO Bitwala

Markus Meyer Managing Director, Head Products for Corporate & Institutional Clients UBS Switzerland AG

Prof. Dr. Michael Trübestein MRICS Head of the MScRE-Program Hochschule Luzern

Boris Ziganke COO Bankhaus Scheich Wertpapierspezialist AG

DIE THEMEN

Neue Akteure im Banking-Bereich

Weiterentwicklung bewährter Finanzprodukte

Assets tokenisieren und erfolgreich handeln

Transparenz und Effizienz in Finanztransaktionen

Konzeption und Organisation:
Finanz und Wirtschaft Forum

Weitere Informationen und Anmeldemöglichkeit:
www.fuw-forum.ch/blockchainfs

FINANZ und WIRTSCHAFT FORUM
INSELN DER AUFMERKSAMKEIT

PARTNER

BLOCKSIZE CAPITAL · CREALOGIX · inacta managing your information · incore · MME Legal | Tax | Compliance · SCHELLENBERG WITTMER · swisscom · Swissquote Bank

MEDIENPARTNER

Basler Zeitung · FINTECH SWITZERLAND fintechnews.ch · IT INSIDE IT Das Portal für IT-Verantwortliche

KOOPERATIONSPARTNER

CVVC · SWISS BLOCKCHAIN FEDERATION