

TELOS

Kompendium

Publikation für institutionelle Investoren

Emerging Markets

2020



Machen Sie mit Ihren Geldanlagen den Unterschied.

Gemeinsam können wir etwas bewegen.

Erträge und Verantwortung – unsere nordische DNA.

nordea.de/verantwortungsbewussteinvestments



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

es ist bald 8 Jahre her, als das erste TELOS Kompedium erschien. Es wurde aus dem damaligen Wunsch der institutionellen Investorenschaft geboren, eine Übersicht und ein Nachschlagewerk über Asset Manager zu der damals stark im Fokus gestandenen Anlageregion Emerging Markets bereitzustellen. Dem Wunsch nach Beleuchtung aktueller und im Fokus stehender Assetklassen und Themen über die Bereitstellung geeigneter Asset Manager sieht sich die TELOS-Kompedium Reihe seitdem verpflichtet.

Aus der aktuellen TELOS-Spezialfondsmarktstudie geht hervor, dass auch aktuell das Investieren in Emerging Markets bei 50% der institutionellen Investoren in Deutschland eine „sehr hohe“ oder „hohe“ Bedeutung hat und damit auf den vordersten Plätzen der wichtigen Themen für institutionelle Investoren zu finden ist. Verschiedenste Gründe werden im Marktumfeld angeführt. US-Zinssenkungen, relative Verschuldungsvorteile der EM-Staaten, stetig steigende Liquidität und Marktbreite, aktuelle Bewertungsvorteile gegenüber Developed Markets und auch die im internationalen Vergleich weiterhin relative Untergewichtung dieses Marktsegments in den Portfolien deutscher institutioneller Investoren. Die Globalisierung ist dabei unverändert der Hauptantriebsmotor für das „Aufholen“ der Emerging Markets bei der Qualität der von Investoren geforderten Rahmenbedingungen. Dieser Motor wird sicherlich auch nicht durch die aktuellen Diskussionen um die Covid-19-Pandemie zum Erliegen kommen oder gar in den „Rückwärtsgang“ geschaltet werden. Dieses ist wohl schon alleine aufgrund des globalen und für nahezu jedermann zugänglichen Informationsaustauschs und den damit einhergehenden gesellschaftlichen Antriebskräften in den Emerging Markets auszuschließen.

Gleichwohl befinden wir uns mit der sogenannten Corona-Krise wieder einmal in einem schwierigen Umfeld. Zu möglichen Szenarien wird täglich umfassend analysiert, prognostiziert und informiert. Es mag insbesondere der Komplexität der Krise als Ergebnis der Kombination aus Nachfrage- UND Angebotsschock geschuldet sein, dass man Stand heute im Frühling 2020 wohl nur konstatieren kann, dass ein schwerer globaler wirtschaftlicher Einbruch begonnen hat. Ausmaß und Länge sind nicht vorherzusehen und werden erst mit der Existenz von Impfstoff und/oder Medikament und dessen globaler Bereitstellung erfassbar sein. Insbesondere mit Blick auf Europa ist noch ein weiterer Effekt zu berücksichtigen: Die Euro-Krise war nie gelöst, sondern nur verlagert und begleitet uns unabhängig vom Corona-Effekt genauso weiter wie die Auswirkungen des Brexits. Die Folge dieser Aneinanderreihung kennen wir wohl alle aus unserer Kindheit, als wir spielend nacheinander zwei, drei Steine auf die gleiche Stelle in einen Teich warfen. Die Wellen werden mit jedem Wurf verstärkt und sind am Ende größer als wenn die Steine zusammen geworfen worden wären. Es ist zu hoffen, dass die notwendigen Maßnahmen in Form intelligenter Policy-Mix-Entscheidungen getroffen werden und die entstandenen „Wellen“ geglättet werden können, ohne dass die langfristigen Auswirkungen den Wohlstand gerade der jungen und kommenden Generation in der Art eines Tsunamis hinweg spülen. Eine Diskussion über Diversifikation als risikominimierenden Ansatz – gerade auch durch einen Blick „über den Tellerrand“ hinaus hin zu Emerging Markets – war vor diesem Hintergrund vielleicht noch nie so notwendig wie heute. Und genauso wichtig mag es sein, sich der Unterstützung geeigneter Asset Manager zu bedienen, die der entstandenen Heterogenität in den Emerging Markets durch fachliche Kompetenz und geeignete Anlageprozesse begegnen können.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative und erfolgreiche Lektüre. Und bleiben Sie bitte gesund!





(Dr. Frank Wehlmann)

(Harald Müller)

TELOS GmbH
Biebricher Allee 103
D-65187 Wiesbaden

Tel. +49-611-9742-100
Fax. +49-611-9742-200
Web: www.telos-rating.de
E-Mail: info@telos-rating.de



SCHWELLENLÄNDER

TIME	DESTINATION	GATE	FLIGHT
12:15	NAIROBI	A2	1369
12:35	BEIJING	B1	1457
14:50	BUENOS AIRES	C3	5823
15:25	BANGKOK	D2	7253

Wichtige Auskünfte für Reisende



Wichtige Erkenntnisse für Anleger

Expertenwissen erzielt Investmentchancen

Die Analysten von T. Rowe Price nehmen die Aktien- und Anleihenmärkte genau unter die Lupe. Im Jahr 2018 unternahmen unsere Experten mehr als 150 Researchreisen in die Schwellenländer, um sich vor Ort ein konkretes Bild von deren Wirtschaft, Unternehmen und Investmentchancen zu verschaffen. Diese Kollaboration verhilft uns zu einer fundierteren Erkenntnis und ist fundamental zur besseren Entscheidungsfindung für unsere Kunden.

Bei T. Rowe Price haben wir schon 1980 begonnen, in den Schwellenländern zu investieren – also noch bevor sie offiziell so genannt wurden. Heute sind diese Märkte fester Bestandteil unseres Anlageuniversums. Als einer der weltweit größten Asset-Manager investieren wir derzeit mehr als 80 Milliarden US-Dollar* in Aktien und Anleihen der Schwellenländer, die wir aktiv verwalten, damit unsere Kunden ihre langfristigen Renditeziele erreichen.

Entdecken Sie das Potenzial der Schwellenländer: www.troweprice.de/EM

*Das verwaltete Vermögen des Gesamtunternehmens umfasst das von T. Rowe Price Associates, Inc. sowie den verbundenen Anlageberatungsunternehmen.

Wichtige Informationen. Nur für professionelle Kunden. Nicht zur Weitergabe. Dieses Werbematerial ist in keiner Weise als Beratung zu verstehen. Potenzielle Anleger sollten sich in Bezug auf rechtliche, finanzielle und steuerliche Aspekte unabhängig beraten lassen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen. Der Wert einer Anlage sowie die daraus erzielten Erträge können sowohl sinken als auch steigen. Anleger erhalten ihr ursprünglich investiertes Kapital möglicherweise nicht in voller Höhe zurück. Dieses Dokument ist nicht zur Verwendung durch Personen in Rechtsgebieten bestimmt, in denen die Weitergabe untersagt oder eingeschränkt ist. Bitte lesen Sie vor einer Anlageentscheidung den Prospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID). Herausgegeben von T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l., 35 Boulevard du Prince Henri, L-1724 Luxemburg, zugelassen und beaufsichtigt von der luxemburgischen Finanzaufsicht (CSSF – Commission de Surveillance du Secteur Financier). © 2020 T. Rowe Price. Alle Rechte sind vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Dickhornschaf-Design sind gemeinsam und/oder getrennt, Marken oder eingetragene Marken von T. Rowe Price Group, Inc. ID: 1017689

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	1
Fachbeiträge	5
<i>Apo Asset Management GmbH:</i>	
Megatrends im Doppelpack.....	6
<i>Baillie Gifford Investment Management (Europe) Ltd:</i>	
THE SHAPE OF THINGS TO COME.....	10
<i>T. Rowe Price:</i>	
Unternehmensanleihen aus Schwellenländern: Möglichkeiten für aktive Manager.....	17
<i>Vontobel Asset Management:</i>	
De-icing your bond portfolio with emerging market bonds.....	21
Asset Manager und Investmentlösungen	27
Amundi Deutschland GmbH.....	28
Apo Asset Management GmbH.....	33
Barings.....	40
Degroof Petercam Asset Management SA.....	45
DekaBank.....	51
MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH.....	58
MFS Investment Management.....	63
Natixis Investment Managers.....	74
Nordea Investment Management AG.....	80
RWC Partners.....	87
T. Rowe Price.....	94
Vontobel Asset Management.....	99
Disclaimer.....	103



Wir bilden die Brücke zwischen Investor und Asset Manager

ESG Services von TELOS



ESG Beratung

Wir unterstützen Sie bei

- der Implementierung von ESG-Kriterien in die Kapitalanlagen
- dem Entwickeln von Anlagerestriktionen in Bezug auf ESG



ESG Publikationen

Wir bieten Ihnen interessante Publikationen zum Thema ESG:

- TELOS Jahrbuch
- TELOS Kompendium
- ESG-Studien
- IMI-Portal



ESG Analysen

Wir analysieren Asset Manager, Master-KVGen und Verwahrstellen hinsichtlich deren ESG-Kompetenz:

- TELOS ESG Rating
- TELOS ESG Check

Gerne unterstützen wir auch Sie beim Thema Nachhaltigkeit

Sie erreichen das TELOS-Team unter

TELOS GmbH - Biebricher Allee 103 - D-65187 Wiesbaden - www.telos-rating.de
Telefon: +49 (0)611 9742 100 - Fax: +49 (0)611 9742 200 - E-Mail: info@telos-rating.de

Fachbeiträge





Apo Asset Management GmbH

Megatrends im Doppelpack

- Was bietet die Verbindung von Emerging Marktes und Gesundheit?
- Wie diversifiziert eine Investition in prosperierende Märkte das Anlageportfolio?
- Sind Gesundheitsfonds nur eine Themen-Beimischung oder bieten sie mehr?

Das Thema „Gesundheit“ hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der Megatrends gemauert. Insbesondere das Investment in die breit gefächerten Gesundheitstitel der Schwellenländer bietet interessante Anlagechancen mit hohem Diversifikationspotenzial im Portfolio.

Megatrends sind komplexe, umgreifende Wandlungsprozesse, die weltweit über Jahrzehnte Einfluss auf Gesellschafts-, Politik- und Wirtschaftsstrukturen nehmen – weit über Branchen- und Ländergrenzen hinaus. Zu den wichtigsten Megatrends in der heutigen Zeit zählen die Globalisierung, die Urbanisierung, die digitale Vernetzung und ganz besonders der Megatrend „Gesundheit“.

Diese Megatrends stehen dabei in Relation zueinander: Die zunehmende Globalisierung sowie Auswirkungen des demografischen und ökonomischen Wandels hin zu mehr Wohlstand und die zunehmende Digitalisierung lässt die Nachfrage weltweit nach besseren Technologien und mehr Effizienz steigen. Ebenso haben die rasante Urbanisierung und ein wachsendes Bewusstsein für computergestützte, medizinische Versorgung die Investitionen in den Megatrend „Gesundheit“ angekurbelt. So ermöglicht z.B. die Kombination von Digitalisierung und Biotechnologie eine effizientere Behandlung mit weniger Kosten und zudem neue Therapieformen.

Gesundheit umfasst viele Facetten

Für Zukunftsforscher wie Matthias Horx entwickelt sich der Gesundheitsmarkt zum „Kern-Sektor der kommenden Ökonomie“. Der Gesundheitsmarkt lässt sich dabei nicht auf die Pharma-Branche reduzieren. Er wächst vielmehr auf breiter Ebene in vielen Bereichen und vereint Biotechnologie-Pioniere, Versicherer und andere Finanzdienstleister, Handels- und Logistikunternehmen, Medizintechnik-Unternehmen, Klinikketten, Infrastruktur-Unternehmen, Softwareunternehmen und Entsorger für Medizinmüll. Der Markt reicht von kleinen Startups bis hin zu den größten Konzernen der Welt, von den reinen Nischen-Spezialisten bis hin zu breit diversifizierten Mischkonzernen.

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen unterstützt den unaufhaltbaren Fortschritt in der Medizin und zeugt von der enormen Wachstumsdynamik dieses Sektors: „Digital Health“ sorgt für zweistellige Wachstumsraten pro Jahr, etwa mit Krankenhaus-IT, Robotik, künstlicher Intelligenz, Telemedizin oder vernetzten Services auf mobilen Geräten. Durch die Verschmelzung von Gesundheit und IT entstehen zum Teil völlig neue Wettbewerber, Geschäftsmodelle und Märkte. Digital-Health-Unternehmen profitieren sogar vom Kostendruck, da sie den Gesundheitsmarkt sehr viel effizienter machen können. Ein Großteil der aktuellen Gesundheitskosten, in vielen entwickelten Ländern bis zu 90 Prozent, entsteht abseits vom Patienten, in Krankenhäusern, der Verwaltung und anderen Bereichen.

Hier und in der Prävention mittels digitaler Unterstützung liegen enorme Potenziale. Von diesen können auch Anleger profitieren: Durch die hohe Bedeutung von Gesundheit ist die Nachfrage relativ stabil und weitgehend unabhängig von Konjunkturzyklen. Gesundheitsaktien wachsen dabei langfristig stärker und stetiger als der Gesamtmarkt (siehe Abbildung). Zudem sind sie breit aufgestellt. Dies macht sie zu einem stabilen Anker im globalen Aktien-Portfolio.

Die Gewinne des globalen Gesundheitsmarkts wachsen stetig



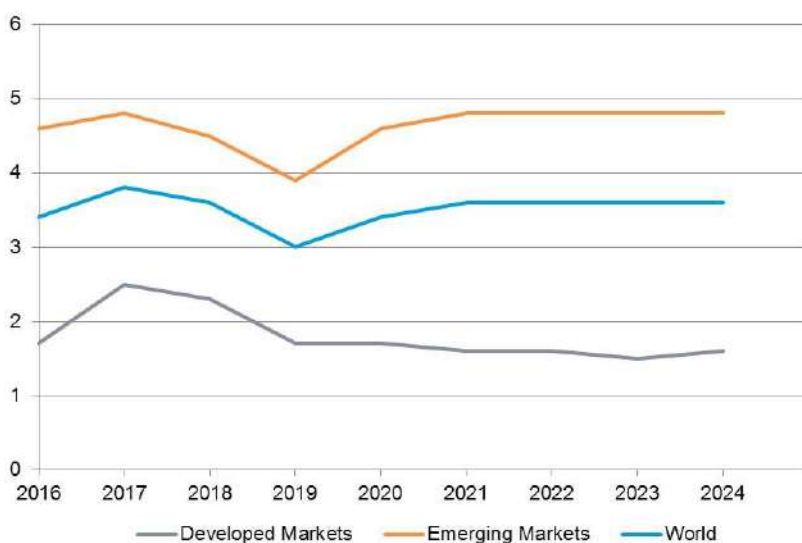
Quelle: Bloomberg. Dargestellt ist (indexiert) der Gewinn je Aktie der Unternehmen in den weltweiten MSCI-Branchenindizes (jeweils in lokaler Währung). Zeitraum: 31.01.1995 - 29.02.2020.

Gesundheit ist global

Neben China und Indien als die bevölkerungsreichsten Länder der Erde stehen Länder wie Israel und Südkorea – allesamt Länder der Emerging Markets –, die im Gesundheitsmarkt besonders innovativ sind. Im Jahr 2018 wurden in China mit 54 Zulassungen für neue Therapeutika ein neuer Allzeit-Rekord erreicht. Zu den wichtigsten Wachstumsfeldern gehört die Behandlung von Krebs und seltenen Erkrankungen. Zudem bieten Gentherapien viele neue Chancen. Allerdings wurden in China im Gegensatz zur US-Arzneimittelbehörde FDA noch nicht bekannt, ob Gentherapie-Ansätze zugelassen worden sind.

In den nächsten Jahren werden in Asien und speziell in China mehr klinische Studien für „me-too“- und „me-better“-Medikamente erwartet. Die Wachstumsrate soll verschiedener Marktanalysen zufolge bei 12 bis 15 Prozent p.a. liegen. Ausgehend vom deutlichen Anstieg der klinischen Studien kann davon ausgegangen werden, dass die Anzahl zugelassener Medikamente künftig weiter ansteigen wird. Führend für (Bio-)Pharmazeutika sind z.B. Hengrui, BeiGene und Innovent. Sie alleine machen einen Anteil von etwa 30 Prozent am dortigen Gesamtmarkt aus.

GDP Growth Rate in %

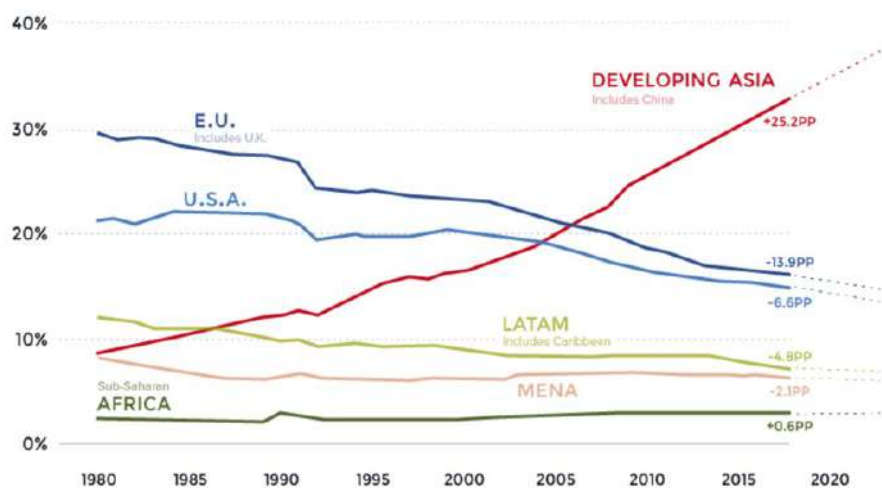


Quelle: IMF, 2019

Auf den ersten Blick mag das Beispiel China überraschen, gehörte das Reich der Mitte doch lange zusammen mit vielen anderen Ländern der Emerging Markets zu der sogenannten Werkbank der Welt. Von den reinen Produzenten von Gütern haben sich diese Länder im Zuge der Globalisierung in den vergangenen Jahren allerdings zur neuen Wirtschaftskraft entwickelt.

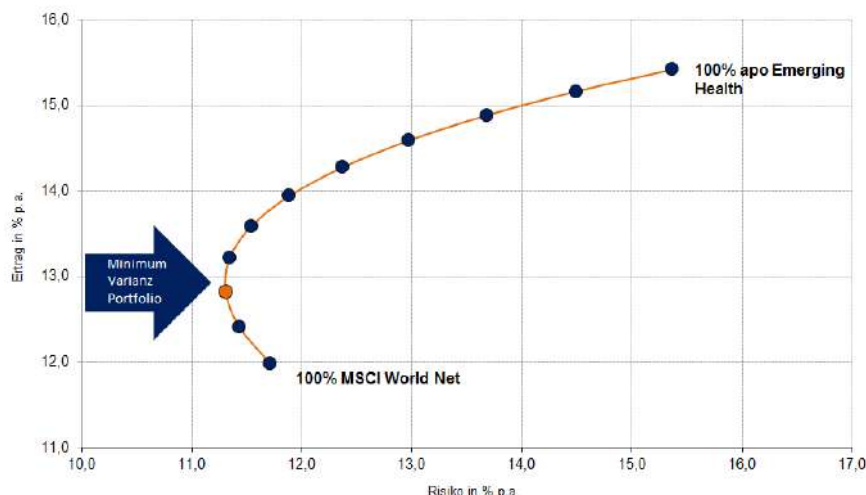
Die Wachstumsraten der Schwellenländer gemessen am BIP steigen stetig an und werden in den nächsten Jahren bei ungefähr 4 bis 5 Prozent p.a. liegen. Damit sind sie so hoch wie in keiner anderen Region der Welt. Und das kommt nicht von ungefähr: In weniger als einer Generation haben sich die Schwellenländer durch die zunehmende Technologisierung hin zu einem wichtigen Anbieter von Absatzmärkten und Dienstleistungen sowie zu einem regelrechten Technologie-Knotenpunkt gewandelt. Die wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse haben sich dabei im Ländervergleich verlagert: Aktuelle Zahlen belegen, dass die Schwellenländer fast 80 Prozent zum globalen Wirtschaftswachstum und 85 Prozent zum Wachstum des weltweiten Konsums beitragen. Dieses entspricht einer Verdoppelung alleine seit den 1990er Jahren. Zusammengenommen mit dem Potenzial im Gesundheitsmarkt macht sie dies für Investoren daher zu einer ganz besonderen Anlageregion mit Megatrend-Potential im Doppelpack.

GLOBAL SHARE (% OF GDP PPP)



Quelle: IMF, Standard Chartered

Optimale Mischung von Gesundheitsaktien aus Schwellenländern und MSCI World: 25/75



Quelle: Bloomberg, eigene Berechnungen. Zeitraum: 31.12.2014-29.02.2020

Fazit: Anstelle bitterer Pillen...medizinischer Fortschritt und Innovationen

- Der unaufhaltbare Fortschritt in der Medizin durch Forschung und Innovation wird unterstützt durch die Digitalisierung und ermöglicht zusätzliche Diagnose- und Therapiemöglichkeiten.
- Durch neue Technologien und Produkte werden die Unternehmen die Kosten senken können und die Effizienz weiter steigern.
- Der Bedarf an Gesundheitsleistungen steigt mit der Lebenserwartung und dem Durchschnittsalter der Bevölkerung.
- Gesundheit zählt zu den wichtigsten Lebenszielen und verspricht eine stabile Nachfrage und damit prognostizierbare Umsatzsteigerungen.
- Die Emerging Markets zeigen ein enormes Entwicklungspotential und in Verbindung mit neuen gesundheitsorientierten Entwicklungspfaden stellte es Megatrends im Doppelpack dar.



Baillie Gifford Investment Management (Europe) Ltd (Frankfurt Branch)

THE SHAPE OF THINGS TO COME

Tim Erskine-Murray, Client Service Director

For professional investors only, not retail investors. All investment strategies have the potential for profit and loss, your or your clients' capital may be at risk.

"The Edge's spaceship arrived in the north of Dublin. Larry and myself and Adam just stood there and stared. A door opened and out came this astounding-looking man.

Larry said: 'Who are you?'

And he said: 'I am The Edge.'

And Adam said: 'Where are you from?'

And he said: 'The future.'

And I said: 'What's it like?'

And he said: 'It's better' "

BONO – U2

To be equity investors we need to be optimists. To be growth equity investors, even more so. To be emerging market (EM) equity growth investors, we actually need something to bring the optimism levels down a bit. I support Arsenal FC and the Miami Dolphins – this works quite well. My teenage sons also challenge my optimism quite effectively. For example, at this point, there is little evidence to suggest that they can actually read this article. My EM colleagues have their own ways of tempering their optimism, most of them legal.

But despite our best efforts, and the autumnal Scottish weather, we can't help remaining optimistic about the EM opportunity set. Cyclically, large parts of the universe are coming out of recession, while structurally we continue to find stocks that we believe can grow longer or faster than the market expects.

Also, areas such as healthcare are becoming more interesting as regulation improves and becomes more attuned to the commercial aspects of drug development. Over the long term, EM continues to produce exciting opportunities for investors and given the depth and breadth of many economies, we expect this to accelerate.

THE BIG PICTURE

Let's start with the cyclical grounds for optimism. Many emerging markets have been through a tough time. Brazil saw its GDP shrink (in current US dollar terms) from \$2.46 trillion in 2014 to \$1.80 trillion in 2016, a decline of nearly 27 per cent. Russia's GDP shrank from \$2.3 trillion in 2013 to \$1.28 trillion in 2016, a decline of 44 per cent. Likewise Mexico, whose economy shrank from \$1.31 trillion in 2014 to \$1.08 trillion in 2016, lower by 18 per cent. The South African economy peaked at \$416.42 billion in 2011 and had receded to \$296.34 billion in 2016, a fall of nearly 29 per cent. Unsurprisingly during these years our EM portfolios were overweight dollar-earning North Asian exporters.

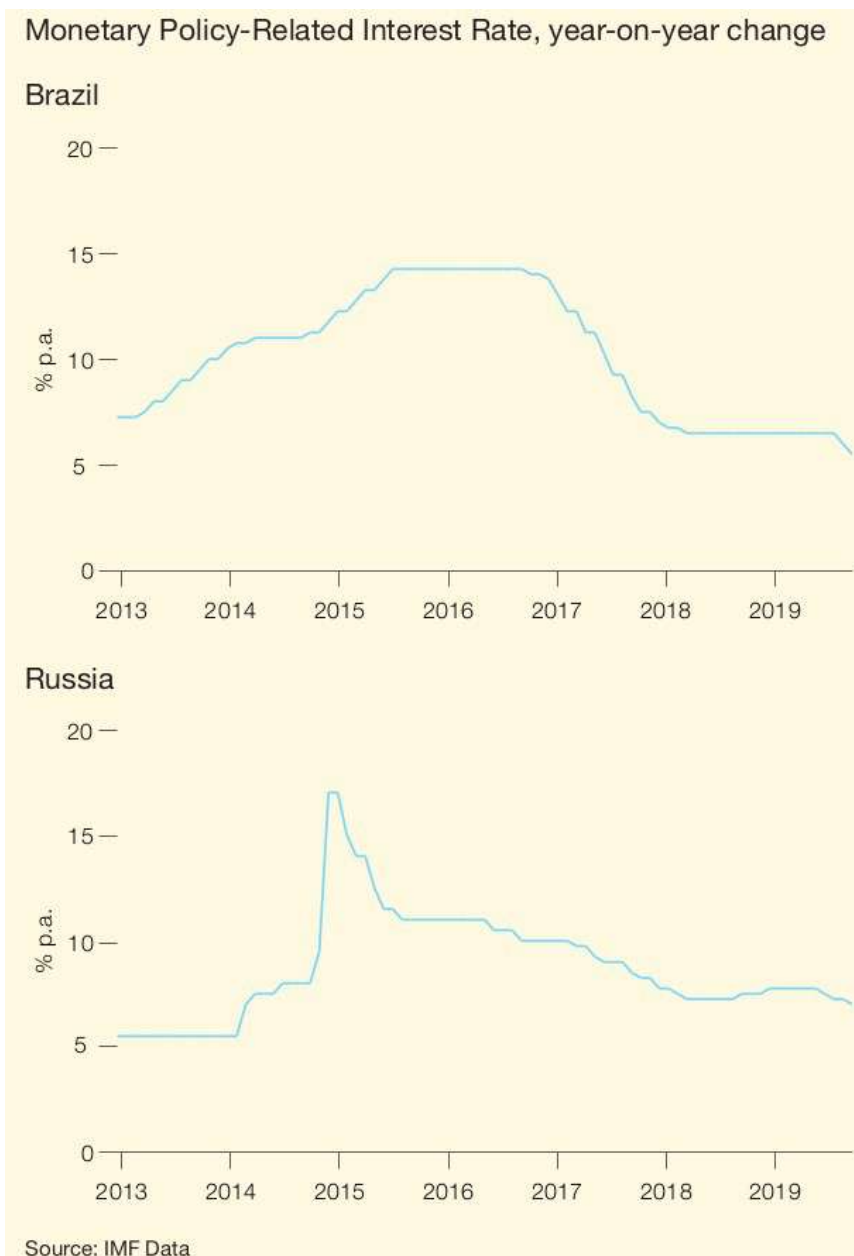
In 2016, the parts of the EM universe that had been suffering started to turn the corner and, correspondingly, from 2017 onwards we've seen opportunities widen as parts of Latin America and Eastern Europe began to recover. Part of this was a function of interest rates which began to be cut in respon-

se to these severe recessions.

There was a hiatus in interest rate cuts in emerging markets in 2018, in response to a strong US dollar, as countries such as Indonesia looked to defend their currencies, but now the rate-cutting cycle has resumed, even in the US. So far in 2019, more than 30 countries have cut rates including Mexico, the Philippines, Thailand, India, Brazil, Russia, South Africa, South Korea, Indonesia, Chile, Malaysia, Columbia, Vietnam, Taiwan and China.

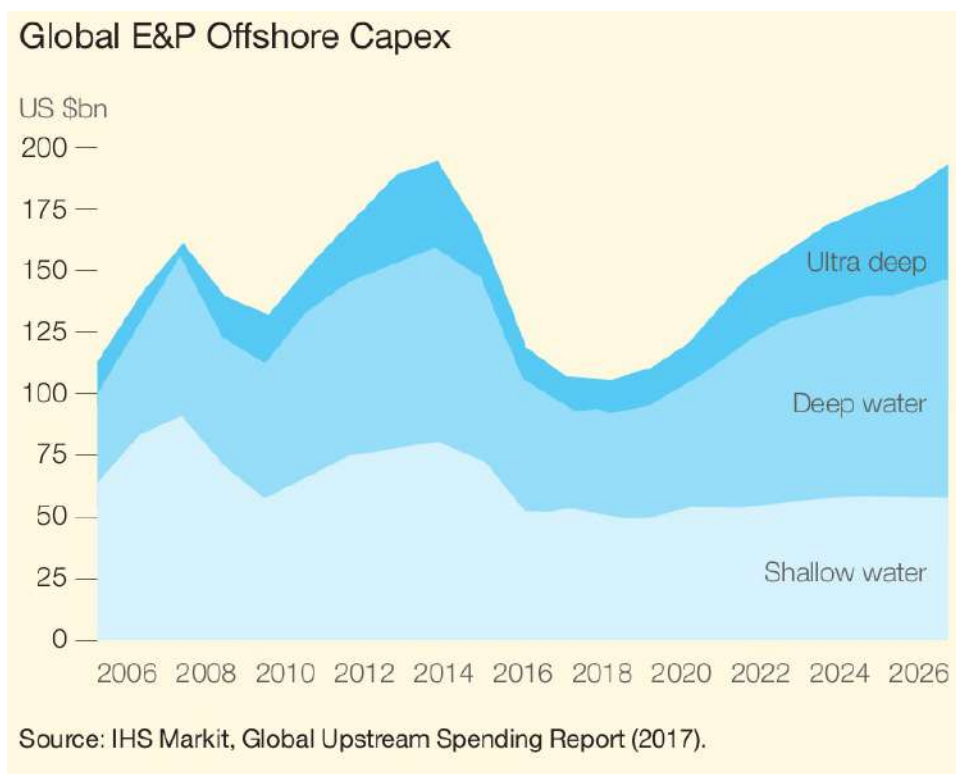
This makes EM banks look interesting. As opposed to their developed market counterparts, these banks do tend to benefit from interest rate cuts. Lower rates allow non-performing loans to fall so banks can write back some of their provisions. In addition, lower interest rates also mean that borrowing becomes more attractive to companies and individuals and so the credit cycle restarts. As domestic bond markets tend to be underdeveloped and the banking systems are perhaps less competitive than in developed markets, this pick-up in lending feeds through to the banks' bottom lines. Often the market underestimates the impact on profits at these inflection points. Russia's Sberbank is a big position in our emerging market portfolios. Also, Banco Bradesco in Brazil, Kasikornbank in Thailand, Bank Rakyat in Indonesia, Grupo Financiero Banorte in Mexico and Credicorp in Peru all feature.

We are optimistic that these banks will see a 'Goldilocks' scenario of loose monetary policy and improving corporate profitability, though the current trade disputes do raise the uncertainty level, they also represent an opportunity for some countries, as companies look to diversify part of their supply chains away from China.

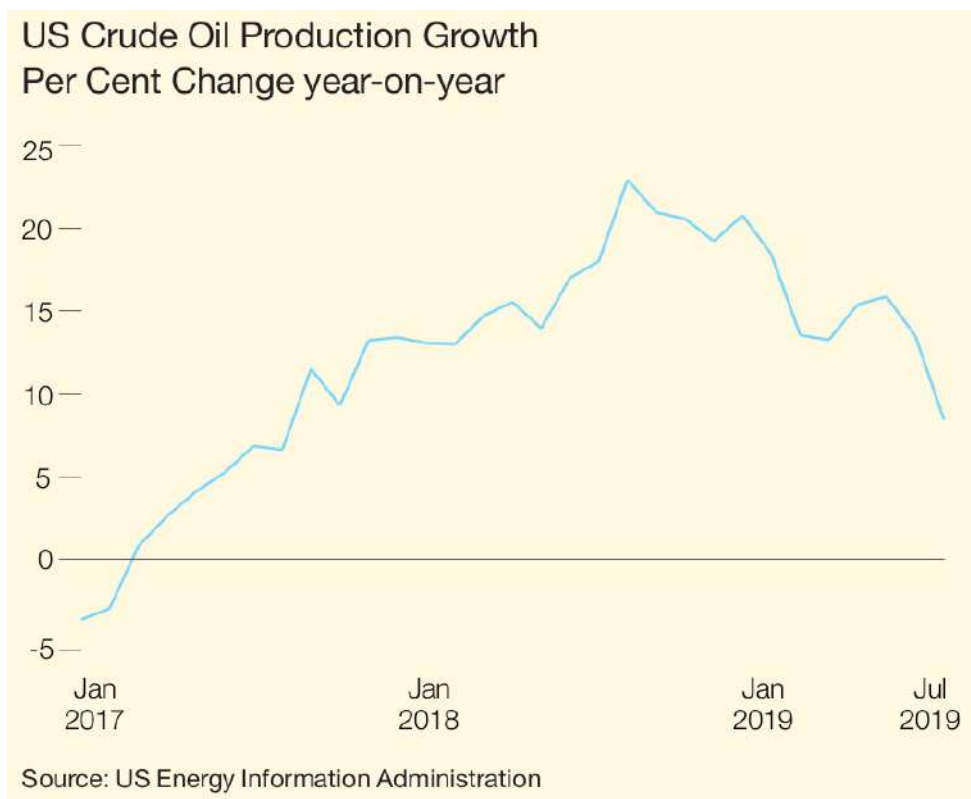


ENERGY

We have also become more optimistic on the prospects for some companies in the energy and mining sector. In general, it takes about five years from discovering oil or gas to full production. So even with a pick-up anticipated in oil and gas exploration, it will take time for any new supply to come to market.



Despite the impact of shale, overall growth of oil production in the US is slowing.



On the demand side, large parts of the world's population still have a relatively low oil intensity. Granted, it is highly unlikely that oil consumption per capita will reach the levels seen in the US given the adoption of green energy and electric vehicles, but there is still scope for this to rise and given the sheer scale of the populations, this would be enough to increase demand. The US consumes about 61 barrels per day per 1,000 people; on the same scale, South Korea and Taiwan are at about 43-45 barrels per day; China consumes about seven barrels per day, while India is slightly above two and a half barrels. Would it be unreasonable to expect China and India's oil intensity to increase from these levels over the long term?

We own CNOOC for some of our clients, a state-owned upstream Chinese oil company that is guiding for approximately seven per cent production growth over the next few years as overseas fields come on line. The great thing about CNOOC is that, while it's a high-cost producer, the tax regime is very favourable and it's allowed to keep everything it earns above \$40 per barrel to invest in future production growth. Remember, one of China's big weaknesses is that it's still hugely dependent on foreign oil – and in a world where the US has already shown its determination to contain China's rise by restricting its access to American semiconductors, this is a weakness that Beijing is desperate to correct.

We are often warned of the risks of investing in state-owned companies: but here it feels like our interests are firmly aligned with one of Beijing's strategic imperatives. A single-digit price/earnings multiple feels compelling.



COMMODITIES

We are also excited about the outlook for nickel and copper. Both will be beneficiaries of the move to electric vehicles (EVs) and electrification. Nickel is predominantly used to produce stainless steel but also as a key cathode in lithium ion batteries. After a few years of lower prices, there has been very little investment in new supply, with the result that there may be bottlenecks if demand were to surprise on the upside. It is estimated that even if only 10 per cent of new vehicles are electric, an additional 400,000 tons of high-grade nickel is required on a base of 2 million tons of annual supply. In addition, existing supply is still subject to disruptions; Indonesia recently announced an export ban on raw nickel as it seeks to attract more investment into processing the ore domestically. Indonesia is currently the largest nickel producer in the world.

There are similar opportunities in copper; prices fell between 2011 and 2016, leading to a lack of investment in new supply. A conventional internal combustion engine car uses 18–49 lbs of copper; a hybrid electric vehicle uses 85 lbs; a battery electric vehicle uses 183 lbs. Interestingly, a battery-powered electric bus needs 814 lbs of copper; China has 421,000 electric buses, the US has 300.

The simple fact is that the EV revolution will not happen at today's commodity prices. Electrification of the world's auto fleet is going to require a Herculean investment in new nickel and copper supply. Given the timescale and cost involved in bringing new mines on line, it is far from clear how this will be achieved. Now we don't know exactly when prices will start to move, and by exactly how much. But with very little priced into the shares of the mining companies to reflect this possibility, we can afford to sit back and wait. Take Norilsk Nickel – the world's largest and lowest-cost producer of nickel, and a leading producer of copper. If prices stay flat, as analysts expect, our thesis will be wrong, but we can console ourselves with the double-digit dividend yield compensating our clients.

If we are right, and prices head even some of the way back to the levels we saw in the last decade – remember, nickel is currently around 70 per cent below its high – the upside will be truly massive. In a world where most of the perceived beneficiaries of the EV transition trade on high multiples, the mining companies are the honourable exceptions. Even better, they are truly product agnostic. After all, it doesn't matter who the downstream winners are – whether it's car makers or battery makers, Chinese newcomers or Western incumbents – everyone will need more copper and nickel.

TECHNOLOGY INFRASTRUCTURE

We still see strong structural stories in emerging markets. As we move to 5G, the internet of things and hyper-computing, the world is going to need more silicon chips. Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) specialises in making logic chips for the great and the good technology companies; Apple, Qualcomm and Nvidia are all TSMC customers. Despite concerns about Moore's Law, TSMC has been leading the race to ever smaller nodes, working with AMD to produce a seven-nanometre (nm) central processing unit (CPU), ahead of Intel's current 14nm platform. Likewise, Samsung Electronics is leading the race in dynamic random access (DRAM) and not-and (NAND) memory chips. Despite a short-term downturn in demand from data centre providers and smartphones, demand for memory chips will rise with 5G adoption. Samsung is also a leader in displays where its organic light-emitting diode (OLED) technology, after a couple of false starts, may lead to foldable smartphone and tablet screens.

This, along with the 5G roll-out could well lead to a significant uptick in the smartphone replacement cycle.

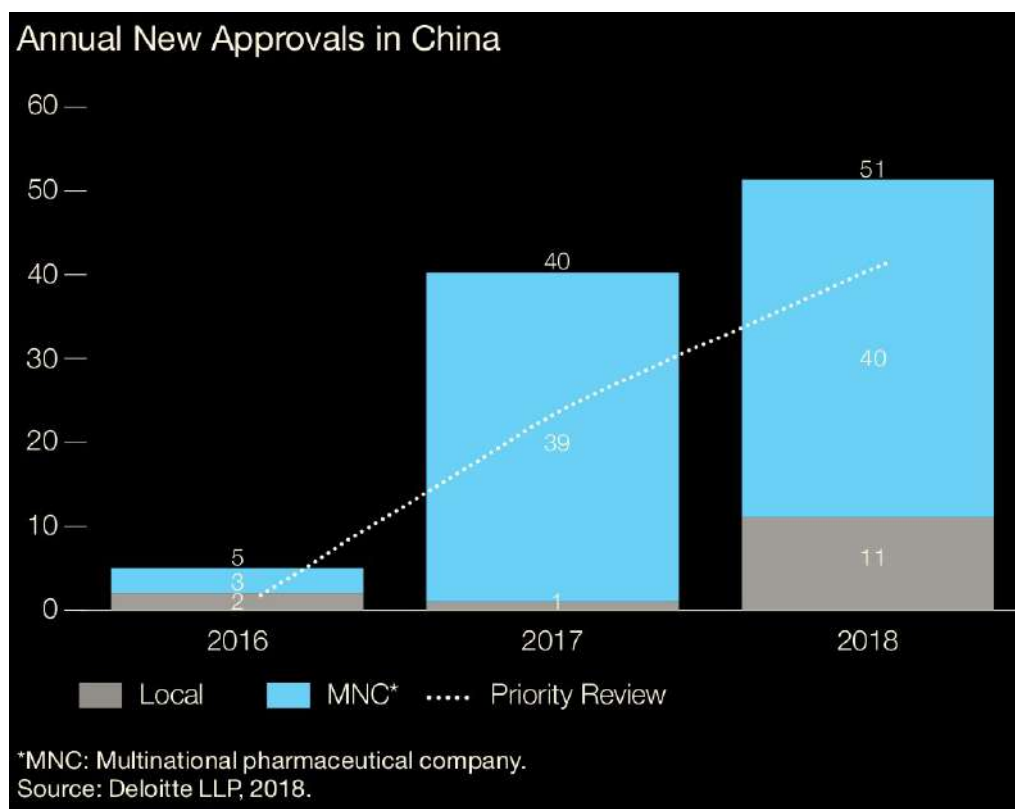
As well as these semiconductor leviathans, our enthusiasm for the big Chinese internet companies remains intact. Take Alibaba. The company has done very well since 2014, and the current market capitalisation – in excess of \$400 billion – is a large number. But is it possible that this company – still growing revenue more than 40 per cent year-on-year as of the third quarter 2019 – is still on the starting grid? Analysts tend to fret over the fact that 20 per cent of China's shopping is already done online – a larger number than anywhere else in the world. We think there is a far more interesting question: in which categories of goods will ecommerce penetration not go towards 100 per cent over the next decade? And when it comes to valuation, remember that Alibaba's net profits are suppressed by a number of currently loss-making but potentially very valuable investments – stripping these out, we think the core ecommerce business trades on a mere mid-teen price/ earnings multiple. Even assuming zero value for the other businesses, this seems badly mispriced.

But is it possible that some of these other businesses could individually be worth hundreds of billions of dollars in their own right? After all, there is huge potential for the Chinese economy to shift to the Cloud – a market in which AliCloud has a 50 per cent share and, as at September 2019, is growing at 64 per cent per annum. Alibaba also has a significant online payments business, both larger (using 2017 numbers) in terms of transaction value (Alipay \$9.0 billion) than either Visa (\$7.3 billion) or Mastercard (\$5.2 billion) and growing more quickly. However, Visa has a market capitalisation of over \$380 billion and Mastercard of around \$275 billion. Within its parent, Alipay is valued by the market at a fraction of the US credit card issuers.

HEALTHCARE

An area we're currently looking at is the Chinese healthcare sector. China's need for an improved healthcare system is getting more pressing. The over-65 population is expected to increase from 166 million to 250 million by 2030. At present, China spends the equivalent of 5.5 per cent of GDP on healthcare, compared to an OECD average of 9 per cent and the US (an outlier) at 17 per cent.

In the past, an uncertain and restrictive regulatory environment made this sector a difficult one for long-term investors. However, in 2018, the China Food & Drug Administration was renamed the National Medical Products Administration (NMPA) and with the name change has come a change in emphasis. Steps have been taken to improve and shorten the new drug review process and encourage new drug innovation. The result is that new drug approvals have accelerated and 182 drugs were accepted for priority review in 2018.



China has recently joined the International Council for Harmonisation of Technical Requirements of Pharmaceuticals for Human Use, more pithily known as the ICH. This means Chinese drug trials can be conducted simultaneously with those in the US and the EU and the data gleaned given equivalence to Western findings. Intellectual property also has better safeguards in China, now that the country is producing more of its own; in 2017, China's patent office received 1.38 million patent applications, compared to approximately 600,000 filed in the US. Accordingly, the Chinese healthcare sector is throwing up some interesting investment opportunities.

LOOKING AHEAD

Our enthusiasm for the opportunities available in emerging markets remains unwavering, be it in newer areas such as healthcare or ecommerce or more traditional areas such as banks and mining. As the world fixates on negative short-term news flow, valuations across EM seem to reflect a good deal of pessimism about the growth outlook. This is where being optimists serves us well – we believe the market is missing some fantastic long-term growth opportunities at what are attractive valuations. What's more, looking out, there is far more to come from EM.

It is no surprise that in the past the best companies in the world have come from countries with the largest and most sophisticated home market to act as a test bed – hence US Inc punches above its weight with 50 per cent of global indices on only 15 per cent of global GDP. However, 58 per cent of

millennials, over 1 billion individuals, live in Asia and will be hitting peak earnings over the next decade. It is estimated that China and India will be home to over 43 per cent of world's middle classes by 2030. This shift is being reflected in stock markets: despite being only about 12 per cent of the global indices, over the last ten years emerging markets have provided nearly a third of the best performing stocks (in US dollar terms) in the world.

According to a World Bank study, there are between 360–440 million micro, small and medium-sized enterprises in the emerging markets; the next Apple or Tesla may well come from California, but might it also come from Shanghai, Mumbai, Cape Town or Sao Paulo?

So what is the future like for Emerging Markets?

It's better.

IMPORTANT INFORMATION

Past performance is not a guide to future returns. All investment strategies have the potential for profit and loss. Any stock examples used in this article are not intended to represent recommendations to buy or sell, neither is it implied that they will prove profitable in the future. Any individual examples will represent only a small part of the overall portfolio and are inserted purely to help illustrate our investment style.

Baillie Gifford Investment Management (Europe) Limited provides investment management and advisory services to European (excluding UK) clients. It was incorporated in Ireland in May 2018 and is authorised by the Central Bank of Ireland. Through its MiFID passport, it has established Baillie Gifford Investment Management (Europe) Limited (Frankfurt Branch) to market its investment management and advisory services and distribute Baillie Gifford Worldwide Funds plc in Germany. Baillie Gifford Investment Management (Europe) Limited is a wholly owned subsidiary of Baillie Gifford Overseas Limited, which is wholly owned by Baillie Gifford & Co.

ABOUT THE AUTHOR

Tim Erskine-Murray
Client Service Director

Tim joined Baillie Gifford in 2015 and is a director in the clients department. Before Baillie Gifford, he was co-manager of the Asia Pacific ex Japan pension fund at Kames Capital from 2008 to 2015. Tim began his career at Smith New Court in 1991, before moving to Cazenove & Co in 1994 to specialise in Asian Equities. He has accumulated over twenty years' experience of investing in the region. Tim graduated BA (Hons) in History from the University of Exeter in 1990 and received an MBA from the University of Cambridge in 2001. [in 2001.](#)

Unternehmensanleihen aus Schwellenländern: Möglichkeiten für aktive Manager

November 2019

Samy Muaddi, Portfoliomanager

Nach der Verkaufswelle bei Schwellenländeranleihen beginnen einige Anleger mit dem Ausbau ihres Engagements, andere warten noch auf den richtigen Zeitpunkt. Wie auch immer Sie darüber denken: In dem folgenden, Ende 2019 verfassten Artikel erläutert Samy Muaddi, Portfoliomanager des Emerging Market Corporate Bond Fund, warum die Kreditmärkte der Schwellenländer ein geeignetes Revier für einen aktiven Ansatz bilden.

In einer Zeit, in der passive Anlageprodukte auf dem Vormarsch sind, ist die Anlageklasse der EM-Unternehmensanleihen nach wie vor so ineffizient und so ungenügend analysiert, dass eine aktive Titelselektion lohnend sein kann. Das Segment bietet aktiven Anlageverwaltern die Chance, längerfristig beständige Zuwächse zu erzielen.

Ein vorteilhafter Aspekt ist in dieser Hinsicht der geringe Anteil von Investoren, die ausschließlich in EM-Unternehmensanleihen anlegen. Von den rund 2,2 Billionen US-Dollar in dem Segment entfallen nur etwa 5% auf solche spezialisierten Investoren, für deren Performance die JPMorgan CEMBI-Indizes als Benchmark dienen. Der Rest wird von Privatanlegern, Crossover-Investoren (z.B. Vermögensverwaltern, die normalerweise im Investment-Grade-Segment anlegen, aber gelegentlich auch Hochzinspapiere zur Aufbesserung der Rendite beimischen) und anderen Nichtspezialisten gehalten. Nichtspezialisierte Anleger sind meist langsamer, wenn es darum geht, Fehlbewertungen oder Verzerrungen am Markt zu erkennen und auszunutzen. Oft reagieren sie auf negative Meldungen sensibler und neigen schneller zum Verkauf – wodurch sie möglicherweise die Chance verpassen, von längerfristigen Verbesserungen der Fundamentaldaten zu profitieren.

Ein zweiter Faktor, der Chancen eröffnet, ist die breite Streuung der Bewertungen. Nehmen wir ein Beispiel: Die kleinen Dreiecke in Abbildung 1 zeigen an, mit welchen Renditen Neuemissionen mit dem Rating „B“ seit 2016 auf den Markt gekommen sind. Die Kurve repräsentiert die Durchschnittsrendite im B-Rating-Segment des EM Corporate Index. Wie man erkennt, weisen die Renditen eine breite Streuung auf, von weniger als 4% bis zu fast 14% – und das innerhalb einer einzigen Rating-Kategorie. Insofern ist die Fähigkeit, zwischen guten und schlechten Papieren zu unterscheiden, wesentlich für eine erfolgreiche Betätigung in der Anlageklasse. Eine wichtige Voraussetzung dafür sind entsprechende Analyseressourcen.

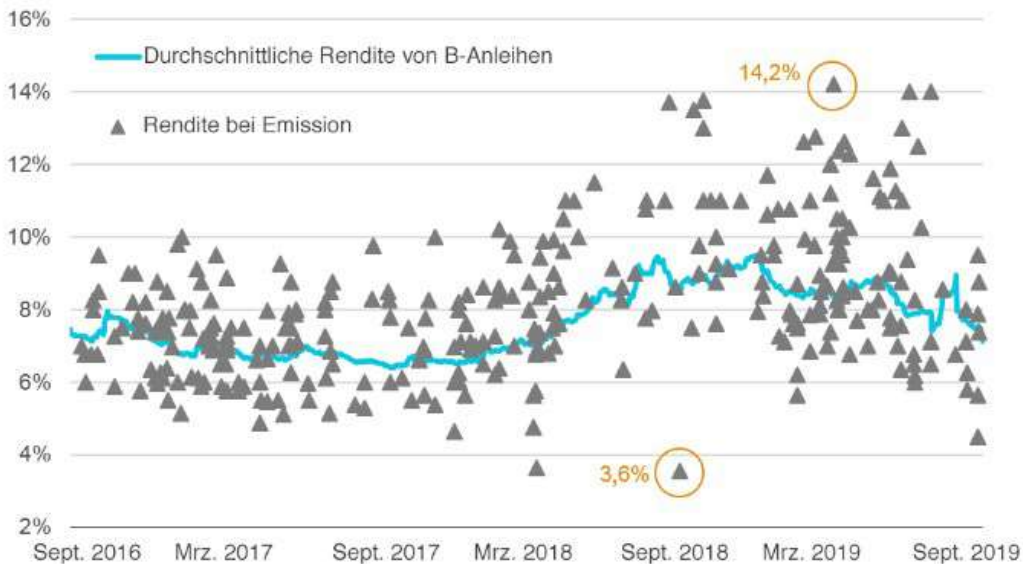
Der dritte potenzielle Vorteil für aktive Anleger liegt in den Ansprüchen, die die Anlageklasse an das Research stellt. In Abbildung 2 sieht man, wie viele neue Emittenten seit 2005 an den Markt für EM-Unternehmensanleihen gegangen sind – im Durchschnitt waren es ca. 70 im Jahr allein im Hochzinssegment. Oft kommen neue Papiere mit kurzer Ankündigungsfrist auf den Markt. Analysten haben typischerweise drei bis fünf Tage Zeit, um die betreffende Branche, das Management, vielleicht sogar ein neues Land zu beurteilen und ein Analysemodell zu entwickeln.

Wir sehen einen Vorteil unserer Kreditanalysten darin, dass sie auch die Ressourcen unseres Unternehmens im Bereich Emerging-Markets-Aktien nutzen können. So sind die meisten Unternehmen in Schwellenländern schon lange, bevor sie an den Anleihemarkt gehen, Emittenten von Aktien. Tritt also ein Unternehmen als neuer Bond-Emittent in Erscheinung, wird es möglicherweise von unserem EM-Aktienteam schon seit Jahrzehnten beobachtet und analysiert.

Zuweilen nutzen unsere Analysten für EM-Unternehmensanleihen auch die Expertise unserer Spezialisten für bestimmte Branchen in den Industrieländern. Ziel ist es dabei, nach Parallelen zu den Schwellenländern zu suchen und potenzielle Erfolgsfaktoren oder Warnsignale ausfindig zu machen.

Dank dieser Analyseressourcen können wir äußerst selektiv vorgehen – beispielsweise nehmen wir nur an 10-15% der Neuemissionen teil. Und wir investieren erst in einen Titel, nachdem wir uns von seiner Qualität und seinem Potenzial eingehend überzeugen konnten.

Abbildung 1
Breite Streuung der Bewertungen
Renditen von EM-Unternehmensanleihen mit dem Rating „B“

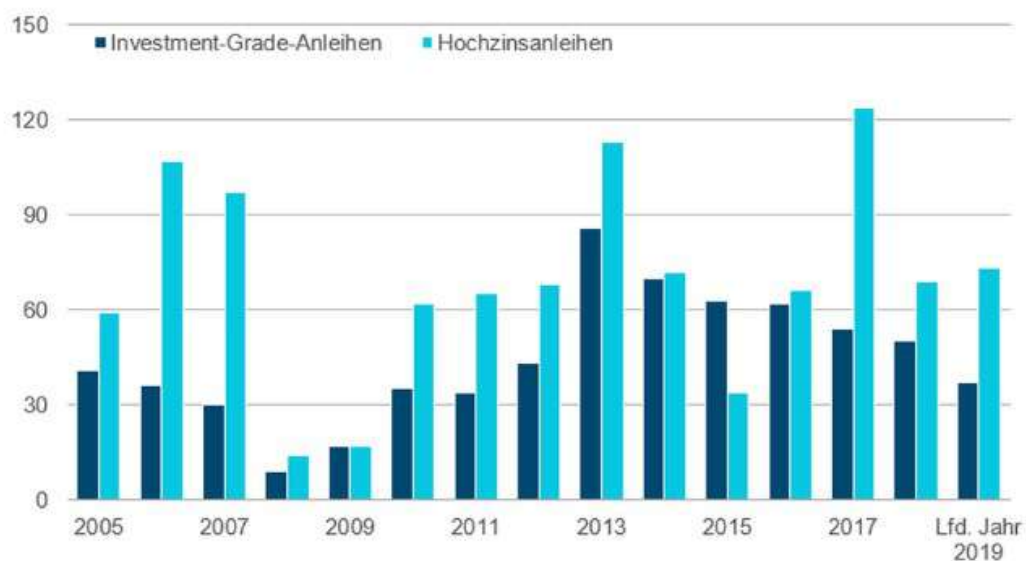


Stand 30. September 2019

Die Abbildung zeigt die Endfälligkeitsrenditen (auf US-Dollarbasis) von Unternehmensanleihen aus Schwellenländern mit dem Rating „B“. Das Anlageuniversum ist sehr umfangreich und enthält Titel des J.P. Morgan CEMBI Broad Diversified Index, aber auch Off-Benchmark-Titel.

Quelle: Bond Radar, J.P. Morgan Chase & Co.

Abbildung 2:
Herausforderung für das Research
Anzahl neuer Emittenten am Markt für EM-Unternehmensanleihen



Stand 30. September 2019

Quelle: Bond Radar, J.P. Morgan Chase & Co.

Risiken – die folgenden Risiken sind für die Strategie von erheblicher Relevanz:

Risiko in Verbindung mit Pflichtwandelanleihen – Pflichtwandelanleihen haben ähnliche Eigenschaften wie Wandelanleihen, wobei der Hauptunterschied darin liegt, dass ihre Umwandlung vorher festgelegten, in der Regel an die Kapitalquote gebundenen Bedingungen unterliegt, die als Trigger-Ereignis bezeichnet werden und sich je nach Emission unterscheiden.

Länderrisiko (China) – Anlagen in China unterliegen den gleichen Risiken wie andere Anlagen in Schwellenländern. Überdies können bei Anlagen, die in Verbindung mit einer QFII-Lizenz oder dem Stock-Connect-Programm erworben oder gehalten werden, zusätzliche Risiken bestehen.

Risiken am chinesischen Interbanken-Anleihemarkt – Marktvolatilität und ein potenzieller Mangel an Liquidität infolge niedriger Handelsvolumina bei bestimmten Schuldpapieren am chinesischen Interbanken-Anleihemarkt können zu erheblichen Kursschwankungen bei solchen Titeln führen.

Länderrisiko (Russland und Ukraine) – in diesen Staaten sind die Risiken im Zusammenhang mit der Verwahrung von Wertpapieren, mit Gegenparteien und Marktschwankungen höher als in Industrieländern.

Kreditrisiko – Anleihen oder Geldmarktpapiere können an Wert verlieren, wenn sich die finanzielle Lage des Emittenten verschlechtert.

Ausfallrisiko – Emittenten von Anleihen können in die Lage geraten, dass ihnen die Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen in Bezug auf diese Papiere nicht möglich ist.

Derivatrisiko – Derivate können Verluste in einer Höhe verursachen, die ihren Kaufpreis erheblich übersteigt.

Schwellenmarktrisiko – die Börsen der Schwellenländer sind weniger gefestigt als die der Industrieländer und bergen deshalb höhere Risiken.

Frontier-Markt-Risiken – kleinere Länder, die sich im Vergleich zu reiferen Schwellenmärkten in einem früheren Stadium der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung befinden, zeichnen sich in der Regel durch eingeschränkte Anlagefähigkeit und Liquidität aus.

Risiko von Hochzinsanleihen – eine Anleihe beziehungsweise ein Schuldtitel mit einem Standard & Poor's-Rating unterhalb von BBB oder einer vergleichbaren Bonitätseinstufung durch eine andere Rating-Agentur (man spricht auch von „unterhalb von Investmentqualität“) wirft in der Regel eine höhere Rendite ab, unterliegt jedoch auch größeren Risiken.

Zinsrisiko – wenn die Zinsen steigen, verlieren Anleihen in der Regel an Wert. Dieses Risiko ist im Allgemeinen umso größer, je länger die Laufzeit einer Anleihe und je höher ihre Kreditqualität.

Liquiditätsrisiko – bei Wertpapieren kann es grundsätzlich schwierig sein, zu einem gewünschten Zeitpunkt den Wert zu ermitteln oder das betreffende Papier zu verkaufen.

Sektorkonzentrationsrisiko – die Wertentwicklung einer Strategie, die schwerpunktmäßig in bestimmten Wirtschaftssektoren (oder bei Anleihestrategien in bestimmten Marktsegmenten) anlegt, ist von Ereignissen im jeweiligen Wirtschaftssektor beziehungsweise Segment des Anleihemarkts besonders stark betroffen.

Zusätzliche Informationen

Bloomberg Index Services Ltd – Bloomberg Index Services Limited. BLOOMBERG® ist eine Handels- und Dienstleistungsmarke von Bloomberg Finance L.P. und deren verbundenen Unternehmen (gemeinsam „Bloomberg“). BARCLAYS® ist eine Handels- und Dienstleistungsmarke von Barclays Bank Plc (zusammen mit ihren verbundenen Unternehmen „Barclays“) und wird unter Lizenz verwendet. Bloomberg beziehungsweise deren Lizenzgeber, darunter Barclays, besitzen sämtliche Eigentumsrechte an den Bloomberg Barclays-Indizes. Weder Bloomberg noch Barclays genehmigt oder wirbt für dieses Dokument, noch garantieren sie die Richtigkeit oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Angaben. Sie machen keine ausdrücklichen oder impliziten Zusicherungen bezüglich der damit erzielbaren Ergebnisse und schließen im größtmöglichen gesetzlich zulässigen Umfang jegliche Haftung und Verantwortung für Personen- oder Sachschäden aus, die in diesem Zusammenhang entstehen könnten.

JP Morgan – die Angaben stammen zwar aus Quellen, die von J.P. Morgan für zuverlässig gehalten werden, doch J.P. Morgan übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit oder Richtigkeit. Der Index wird mit freundlicher Genehmigung verwendet. Der Index darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von J.P. Morgan nicht kopiert, verwendet oder weitergegeben werden. Copyright © 2019, J.P. Morgan Chase & Co. Alle Rechte vorbehalten.

MSCI – MSCI und deren verbundene Unternehmen sowie externe Quellen und Anbieter (zusammen „MSCI“) geben keine ausdrücklichen oder impliziten Garantien oder Zusicherungen und haften in keiner Weise für in diesem Dokument enthaltene Daten von MSCI. Die Daten von MSCI dürfen nicht weitergegeben oder als Grundlage für andere Indizes oder Wertpapiere beziehungsweise Finanzprodukte verwendet werden. Der vorliegende Bericht wurde von MSCI weder genehmigt noch geprüft oder erstellt. Historische MSCI-Daten und -Analysen sollten nicht als Hinweis oder Garantie mit Blick auf künftige Performance-Analysen oder -Vorhersagen aufgefasst werden. Die MSCI-Daten sind nicht als Anlageberatung oder Empfehlung für (oder gegen) eine bestimmte Anlageentscheidung gedacht und dürfen auch nicht so verstanden werden.

Wichtige Informationen

Das vorliegende Dokument dient nur zu allgemeinen Informationszwecken. Es ist in keiner Weise als (Anlage-) Beratung zu verstehen (auch nicht in treuhänderischem Sinne), und potenziellen Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängigen rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Rat einzuholen. Die T. Rowe Price-Unternehmensgruppe, zu der auch T. Rowe Price Associates, Inc. und/oder deren verbundene Gesellschaften gehören, erzielen Einnahmen mit Anlageprodukten und -dienstleistungen von T. Rowe Price. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Erträge. Der Wert einer Anlage sowie die mit dieser erzielten Erträge können sowohl steigen als auch sinken. Es ist möglich, dass Anleger weniger zurückbekommen als den eingesetzten Betrag.

Das vorliegende Dokument stellt weder ein Angebot noch eine persönliche oder allgemeine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren in irgendeinem Land oder Hoheitsgebiet beziehungsweise zur Durchführung bestimmter Anlageaktivitäten dar. Das Dokument wurde von keiner Aufsichtsbehörde irgendeines Landes oder Hoheitsgebiets geprüft.

Die hierin geäußerten Informationen und Ansichten wurden aus oder anhand von Quellen gewonnen, die wir als zuverlässig und aktuell erachten; allerdings können wir die Richtigkeit oder Vollständigkeit nicht garantieren. Wir übernehmen keine Gewähr dafür, dass sich Vorhersagen, die möglicherweise getätigt werden, bewahrheiten werden. Die hierin enthaltenen Einschätzungen beziehen sich auf den jeweils angegebenen Zeitpunkt und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern; diese Einschätzungen unterscheiden sich möglicherweise von denen anderer Gesellschaften und/oder Mitarbeiter der T. Rowe Price-Unternehmensgruppe.

Unter keinen Umständen dürfen das vorliegende Dokument oder Teile davon ohne Zustimmung von T. Rowe Price vervielfältigt oder weiterverbreitet werden. Das Dokument ist nicht zum Gebrauch durch Personen in Ländern oder Hoheitsgebieten bestimmt, in denen seine Verbreitung untersagt ist oder Beschränkungen unterliegt. In bestimmten Ländern wird es nur auf spezielle Anforderung zur Verfügung gestellt. Das Dokument ist nicht für Privatanleger bestimmt, unabhängig davon, in welchem Land oder Hoheitsgebiet diese ihren Wohnsitz haben.

EUR – Herausgegeben im Europäischen Wirtschaftsraum von T. Rowe Price International Ltd, 60 Queen Victoria Street, London EC4N 4TZ. T. Rowe Price International ist von der britischen Finanzaufsicht FCA (Financial Conduct Authority) zugelassen und wird von dieser beaufsichtigt. Nur für professionelle Kunden.

Schweiz – In der Schweiz herausgegeben von T. Rowe Price (Switzerland) GmbH, Talstrasse 65, 6. Stock, 8001 Zürich, Schweiz. Nur für qualifizierte Anleger.

© 2019 T. Rowe Price. Alle Rechte vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Dickhornschaf-Logo sind – zusammen und/oder einzeln – Markenzeichen bzw. eingetragene Handelsmarken von T. Rowe Price Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

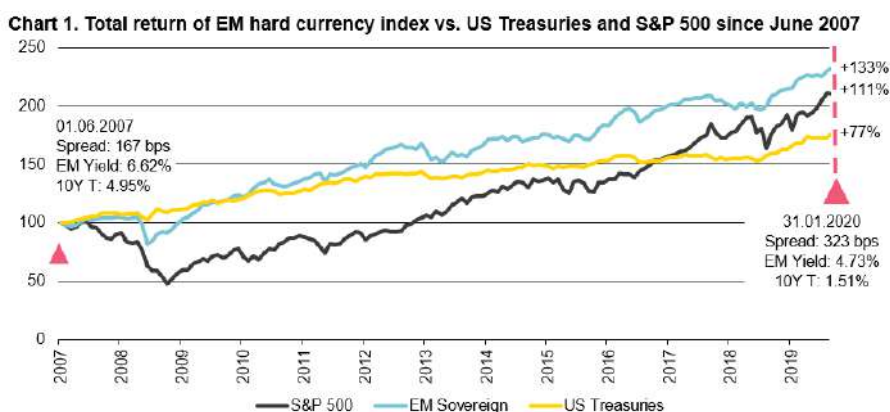
201911-1010758

Vontobel

Vontobel Asset Management

De-icing your bond portfolio with emerging market bonds

The desire for discovery propels the advance of human civilization. Developments in science, culture, and trade between nations open up new markets and sources of knowledge. Investing in emerging markets exemplifies this evolution in exploration, by injecting capital and generating growth. In modern society, emerging market debt has been one of the main drivers in this journey. Today, in a world marked by sub-zero yields and muted growth, emerging markets offer – just as they have throughout history – a universe of possibilities for investors driven by a desire to discover fresh sources of consistent returns (see chart 1).



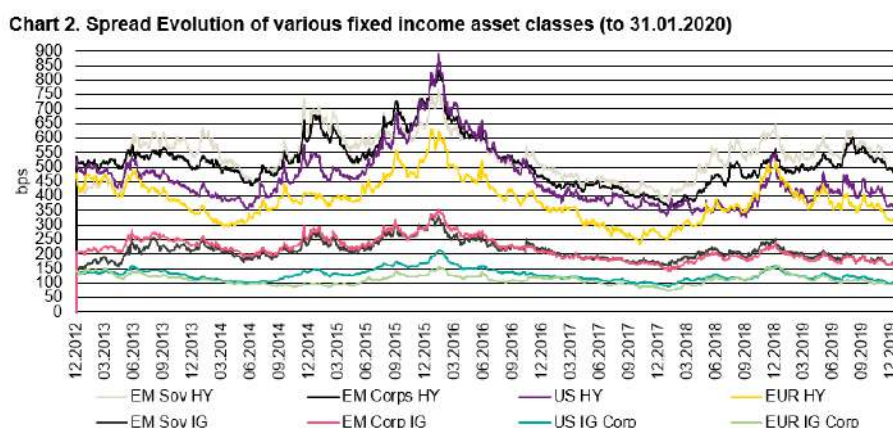
Past performance is no guide to current or future performance.
Source: Bloomberg, J.P. Morgan, Vontobel Asset Management, as of 31.01.2020.

Why invest in emerging market bonds now?

Many investors view emerging markets as an exotic asset class with the potential for greater returns, but also, greater risks. The perception of emerging markets as “risky” has resulted in under allocation, embedding a structural risk premium within the asset class. Several factors are contributing to this structural risk premium including:

- Regulatory and behavioral constraints
- Access to markets
- Sub-optimal investor behavior, including overreaction to market events or channeling investment flows into passive strategies

As a result, because of this structural risk premium, emerging market bonds offer investors higher spreads and lower risks compared to similar-rated bonds from developed markets (see chart 2).



Past performance is no guide to current or future performance.
Source: Bloomberg, Vontobel Asset Management

In a globalized world, where emerging markets now contribute to over half of the world's gross domestic product, it is an asset class that investors can no longer afford to treat as a side dish. For example, emerging market debt comprises a broad universe with a larger opportunity set than US or European credit alone. Spanning over 70 countries across the world, with sovereign, quasi-sovereign, and corporate credit issuers, in both hard and local currencies, investors have a rich choice of bonds to choose from.

Under allocation, and a lower base of participants, means the asset class remains inefficient. Experienced and active investors can take advantage of these inherent inefficiencies. It is a segmented market where short-term news flow often takes precedence over fundamentals, resulting in irrational investor behavior that creates mispricings. Active investors, who are able to take a contrarian view when markets behave whimsically, can exploit this.

Superior risk-adjusted returns over the long term

Despite its perception as an asset class with high volatility and greater risks, emerging market debt (in hard currencies) has historically delivered superior long-term, risk-adjusted returns compared to many other asset classes. The JP Morgan EMBI Global Diversified Index during the past three years has delivered annual returns of nearly 7%, with a standard deviation (volatility) below 5% (see chart 3). This equates to a moderate-to-high risk level. In comparison – while offering a greater return – emerging market debt volatility for both sovereigns and corporates has been lower than US equities and high-yield bonds, for example. On the risk spectrum, emerging market hard-currency debt sits between traditional fixed-income segments and equities, making it a viable performance-generating addition to a well-diversified portfolio (see chart 4).

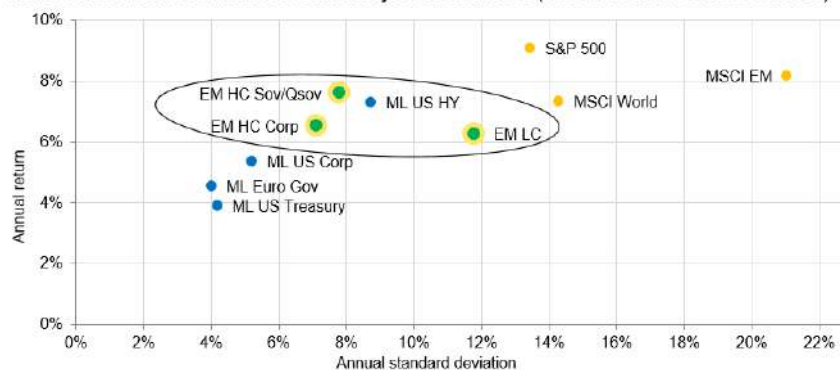
Chart 3: Characteristics of emerging hard-currency debt asset class (JPM EMBIG Div)

	EM USD SOVEREIGN & QUASI BONDS (*)
Annualized performance (3 Year)	6.71 %
Volatility (3 Year) p.a.	4.82 %
Sharpe ratio (3 Year)	1.01
Current Yield to Maturity	5.27 %
Current Spread over Treasuries	3.11 %
Modified Duration (Years)	7.53
Average Rating	BB+
Number of countries	74

Past performance is no guide to current or future performance.

Source: Vontobel Asset Management, J.P. Morgan, 31.01.2020.*J.P. Morgan EMBI Global Diversified.

Chart 4. Risk-return statistics for some major asset classes (based on return 12.2003–01.2020)



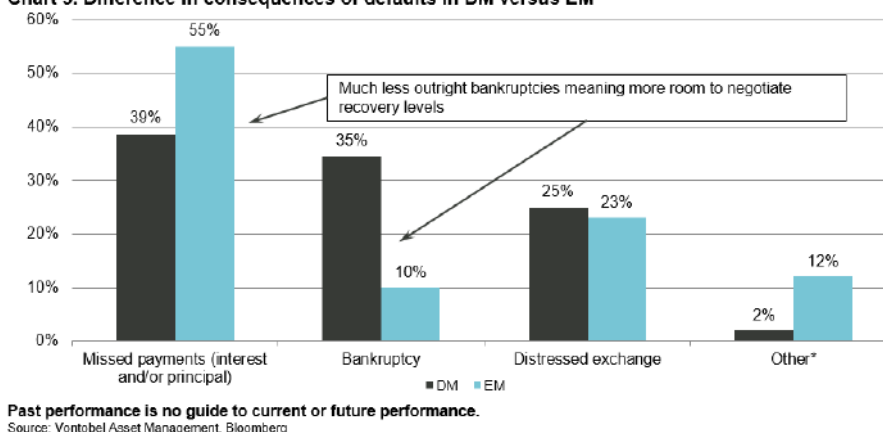
Past performance is no guide to current or future performance.

Source: Vontobel Asset Management, JP Morgan, Bloomberg, as of 31.01.2020.

Restructurings are rare in emerging markets

At the heart of bond investing are concerns of issuer defaults and restructurings. This is even more pronounced when it comes to emerging market bonds. As mentioned above, this relates to the general perception of the asset class being risky. However, the historic data does not support restructurings as an argument to avoid this asset class. In fact, restructurings are rare and recovery rates are high. In emerging market corporate bonds, for example, default rates in recent years have been in line with US and European high-yield bonds. However, the significant difference is that in emerging markets bankruptcies are less frequent, which means more room for negotiating recovery levels (see chart 5). In recent defaults and restructurings, performance has also tended to be high in the year of default. In 2015, for example, when Ukraine defaulted, the country’s sovereigns rallied over 40%.

Chart 5. Difference in consequences of defaults in DM versus EM



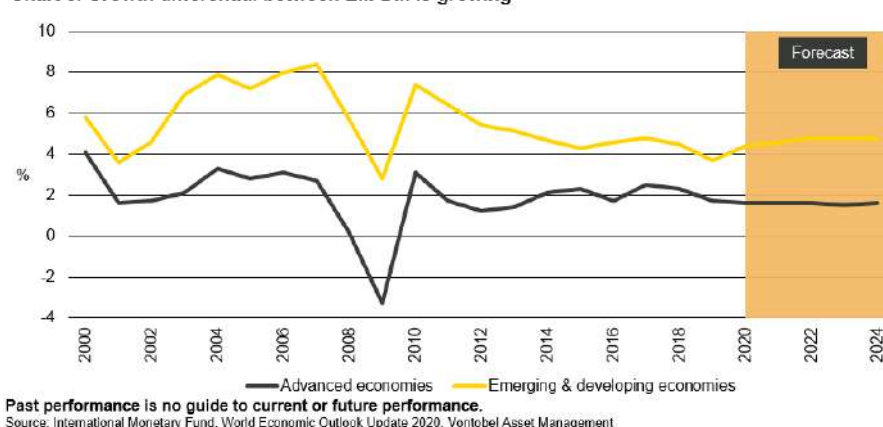
Often, default fears result in bonds being priced for a worst-case scenario and, when the dust settles, the fundamentals are not as bad as feared, resulting in a rally. For investors with a solid understanding of credit fundamentals, these types of distressed debt situations can offer significant drivers of returns. Looking ahead to 2020, the lowest default rate for corporate bonds is expected for European credit at 2.0%, followed by emerging market high-yield corporates at 2.4%, and US high-yield with 3.0%*.

* J.P. Morgan “Emerging Markets Corporate 2019 Review – performance, defaults, and supply”, as of 07.01.2020

Enticing valuations

Economic uncertainties are part of investing, however, the growth differential between emerging markets and developed markets favors emerging markets (see chart 6). Therefore, we believe emerging market debt has value, particularly as it has excellent relative-quality yield pickup: meaning that emerging market issuers tend to have lower levels of debt and higher yields compared to bonds from developed markets with a similar rating – same rating risk, less debt, more yield.

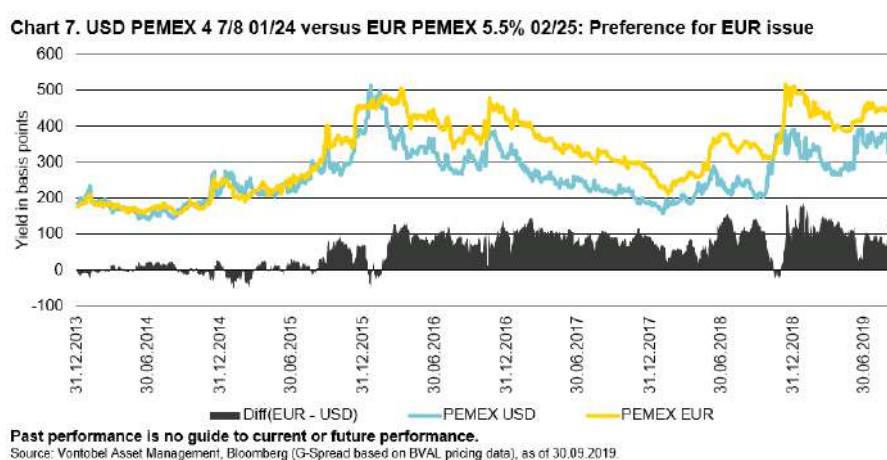
Chart 6. Growth differential between EM-DM is growing



Profit from relative-value opportunities

For active investors, emerging market bonds offer relative-value opportunities as systematic mispricings can generate recurring, low-risk/high-return opportunities. A relative-value opportunity arises when bonds from the same issuer, with a similar maturity, are denominated in different currencies and one bond offers a higher yield than the other. Of course, the yield differential must be big enough to also account for currency hedging costs. One of the reasons that these opportunities arise is when a specific bond is included in an index, while the other is not. Benchmark-hugging managers and passive strategies will only buy the bond in the index, ignoring the better value bond. The result for the active investor is to purchase a bond that provides a higher return, but with the same credit risk.

For example, the Mexican state-owned petroleum company Pemex has bonds denominated in both US dollars and euros, two of which have a similar maturity (see chart 7). During the past five years, the yields of these two bonds have had periods when the euro-denominated bond has exhibited a significant yield pickup compared to the US dollar bond. By hedging the currency risk, active investors have had the opportunity to take advantage of these windows of opportunity. These relative value trades are seldom possible for traditional fund managers as they tend to choose index-based bonds and/or are restricted to the currencies they can invest in.



Conclusion

With interest rates in the developed world failing to deliver yield and with growth rates at lower levels than in emerging markets, bond investors need to broaden their investment universe to include a global approach that takes advantage of the opportunities on offer in emerging market debt. Unlike developed markets, emerging market debt is an inefficient market that creates opportunities for active investors, especially those with a contrarian style. By searching for bonds outside the main benchmark indices, investors can find bonds with the potential for superior risk-adjusted returns over the long term.

The emerging market debt universe, with over 70 countries, is broad and the risk-return trade-off has historically been attractive. During the past 15 years, emerging market hard-currency debt has delivered an annualized return of over 7%. Since 1994, only five calendar years have produced negative returns, with the following year always showing a positive return. Therefore, this is an asset class that, regardless of the timing of market entry, would have provided positive returns for long-term investors. Emerging market debt continues to provide positive spreads – currently the EMBI GD index (in US dollars) is yielding over 5% annually (with over 3% spread above US Treasuries), with an average rating of BB+. This gives investors the possibility for far higher yields than those on offer from developed market bonds.

With growth rates on the increase and a broad universe of countries and issuers to choose from, emerging market debt is an asset class that investors should embrace and allocate to more aggressively to boost returns and keep their bond portfolios warm in a sub-zero yield world.



Luc D'hooge CFA

Head of Emerging Markets Bonds, Senior Portfolio Manager

27 years investment experience, 7 years with Vontobel

Luc D'hooge joined Vontobel Asset Management in April 2013 as Head of Emerging Markets Bonds. He is responsible for the Vontobel Fund - Emerging Markets Debt.

Prior to joining Vontobel, from 2000 to 2013, he was portfolio manager at Dexia Asset Management, most recently he was Head of Emerging Markets Bond Funds and prior to this Head of Global Bond Funds. He managed several fixed income and emerging markets bond funds. From 1993 to 2000 he was portfolio manager at Bank Brussels Lambert and Head of Fixed Income Fund Management. Prior to this from 1989 to 1993 he worked as an engineer in petroleum exploration in Europe, Middle East and Angola.

Luc holds a MSc in Geology and Mineralogy from the Katholieke Universiteit Leuven and graduated as mining engineer from the Ecole Polytechnique de Bruxelles - ULB. He is a CFA charterholder.



Wouter Van Overfelt PhD

Head of Emerging Market Corporates, Senior Portfolio Manager

18 years investment experience, 7 years with Vontobel

Wouter Van Overfelt joined Vontobel Asset Management in April 2013 as Portfolio Manager in the Emerging Markets Bonds team. In July 2019, he was named Head of Emerging Market Corporates.

Prior to joining Vontobel, from 2012 to 2013, he headed the Business Control of the Central Portfolio Management unit at Gaz de France (GDF) Suez. Before joining GDF, he held various positions at Dexia. From 2010 to 2012, he was Senior Credit Risk Modeler and member of the Credit Portfolio Modelling and Pricing team at Dexia Group. From 2008 to 2010, he worked as portfolio manager in the Fixed Income Team at Dexia Asset Management, where he managed credit and total return bond funds. He started his career in 2002, modeling credit spreads on high yield bonds.

Wouter Van Overfelt holds a PhD as well as a Master's in Applied Economics from the University of Antwerp.

Wichtiger Hinweis:

Dieses Marketingdokument wurde für institutionelle Kunden in Deutschland produziert.

Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt weder eine Aufforderung noch ein Angebot dar, Aktien des Fonds/Anteile des Fonds oder sonstige Anlageinstrumente zu zeichnen oder Transaktionen oder Rechtshandlungen jeglicher Art vorzunehmen. Zeichnungen von Anteilen am Fonds sollten stets allein auf der Basis des Verkaufsprospekts (der «Verkaufsprospekt») des Fonds, des Key Investor Information Document («KIID»), dessen Satzung und dem aktuellsten Jahres- und Halbjahresbericht des Fonds und nach Konsultation eines unabhängigen Anlage-, Rechts- und Steuerberaters sowie eines Rechnungslegungsspezialisten erfolgen. Dieses Dokument richtet sich nur an «geeignete Gegenparteien» oder «professionelle Kunden», wie in der Richtlinie 2014/65/EG (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, «MiFID») beziehungsweise in entsprechenden Vorschriften anderer Rechtsordnungen festgelegt.

Im Besonderen weisen wir Sie auf folgende Risiken hin: Bei Investitionen in Wertpapiere aus Schwellenländern können die Kurse erheblich schwanken und unter Umständen sind – abgesehen von sozialen, politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten – operative und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen anzutreffen, die von den in Industrieländern vorherrschenden Standards abweichen. Währungen von Schwellenländern können höheren Kursschwankungen unterliegen. Anlageuniversum kann Anleihen aus den Ländern enthalten, deren Kapitalmärkte (noch) nicht den Anforderungen geregelter Kapitalmärkte, die regelmässig geöffnet, anerkannt und der Öffentlichkeit zugänglich sind, entsprechen. Anlagen in Geldmarktinstrumente sind mit Risiken eines Geldmarkts, wie Zinsänderungsrisiko, Risiko einer Inflation und ökonomischer Instabilität verbunden. Die historische Performance stellt keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Performance dar. Die Rendite kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Der Wert des angelegten Kapitals kann steigen oder fallen. Für die vollständige oder teilweise Rückzahlung des angelegten Kapitals gibt es keine Garantie.

Alle oben genannten Unterlagen sind kostenlos bei den autorisierten Vertriebsstellen, am Sitz des Fonds in 11-13 Boulevard de la Foire, L-1528 Luxemburg erhältlich, sowie an den nachfolgend genannten Stellen, Zahlstelle in Deutschland: B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA, Untermainanlage 1, 60311 Frankfurt/ Main. Weitere Informationen zu dem Fonds finden Sie im aktuellen Verkaufsprospekt, in den Jahres- und Halbjahresberichten sowie in den Wesentlichen Anlegerinformationen («KIID»). Sie können diese Dokumente auch auf unserer Website unter vontobel.com/am herunterladen. Dieses Dokument ist nicht das Ergebnis einer Finanzanalyse, weswegen die «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse» der Schweizerischen Bankiervereinigung auf dieses Dokument nicht anwendbar ist. Vontobel Asset Management AG, ihre Konzerngesellschaften und/oder ihre Verwaltungsräte, ihr Management und ihre Angestellten halten oder hielten unter Umständen Effekten von beurteilten Unternehmen, handeln oder handelten diese Effekten der betreffenden Unternehmen oder waren als Market Maker tätig. Zudem können die vorgehend erwähnten juristischen und natürlichen Personen für Kunden diese Effekten gehandelt haben, Corporate Finance Services oder andere Dienstleistungen erbracht haben. Obwohl Vontobel Asset Management AG («Vontobel») der Meinung ist, dass die hierin enthaltenen Angaben auf verlässlichen Quellen beruhen, kann Vontobel keinerlei Gewährleistung für die Qualität, Richtigkeit, Aktualität oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen übernehmen. Ausser soweit im Rahmen der anwendbaren Urheberrechtsgesetze vorgesehen, darf die hier wiedergegebene Information ohne die ausdrückliche Zustimmung von Vontobel weder in Teilen noch in ihrer Gesamtheit wiederverwendet, angepasst, einer Drittpartei zur Verfügung gestellt, verlinkt, öffentlich aufgeführt, weiterverbreitet oder in anderer Art und Weise übermittelt werden. Vontobel lehnt, soweit gemäss dem geltenden Recht möglich, jegliche Haftung für direkte oder indirekte Schäden oder Verluste ab, welche sich aus den hier zur Verfügung gestellten Informationen oder dem Fehlen ebensolcher ergeben. Haftungsansprüche, die gegen Vontobel infolge unterlassener oder unvollständiger Übermittlung dieser Informationen oder allfälliger Probleme mit diesen Informationen oder wegen Fahrlässigkeit, Vertragsbruch oder Gesetzesverstössen gegen uns geltend gemacht werden könnten, beschränken sich, im Ermessen von Vontobel, soweit gesetzlich zulässig, auf die erneute Bereitstellung dieser Informationen beziehungsweise eines Teils davon beziehungsweise auf die Zahlung eines dem Aufwand für die Beschaffung dieser Informationen oder eines Teils davon entsprechenden Geldbetrages. Weder dieses Dokument noch Kopien davon dürfen in Ländern zur Verfügung gestellt oder Personen in solchen Ländern zugänglich gemacht werden, wo dies aufgrund der geltenden Gesetze verboten ist. Personen, welche dieses Dokument zur Verfügung gestellt erhalten, sind verpflichtet, sich über solche Einschränkungen kundig zu machen und die lokalen Gesetze zu befolgen. Insbesondere darf dieses Dokument weder US Personen zur Verfügung gestellt oder überreicht noch in den USA verbreitet werden.

Asset Manager und Investmentlösungen





Amundi Deutschland GmbH

Adresse

Strasse + Nummer	Arnulfstraße 124-126
Stadt / City	München
PLZ	80636
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1990
webpage	www.amundi.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Tobias Löschmann
Titel und Funktion	Managing Director, Head of Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 74 22 13 97
E-Mail	tobias.loeschmann@amundi.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Torsten Isecke
Titel und Funktion	Executive Director, Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 74 22 13 41
E-Mail	torsten.isecke@amundi.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

ETF und Indexfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM Global Aktiv	Aktien	k.A.	3.600		J
EM Asien Aktiv	Aktien	k.A.	5.900	Asien ex-Japan, Indien China	J
EM Sonstige Aktiv	Aktien	k.A.	850		J
EM Global Aktiv	Fixed Income	k.A.	33.500	Credit, Aggregate, Blend, Flexible Multi Sector, Local Currency Short Term, Sovereign Hard Currency	J
EM Global Aktiv	Cross Asset	k.A.	680		J
EM Passiv	Emerging Markets Equity ETF & Indexfonds	k.A.	10.000	Zugrundeliegende Indizes: MSCI Emerging Markets, MSCI Emerging Markets SRI und regionale Indizes	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Globaler Player mit lokaler Präsenz

€45,3 Mrd. AUM | 69 Investmentprofis | 6 Globale Investmentzentren



Integrierter Research-getriebener Ansatz für Aktien und Anleihen

24 Portfoliomanager Aktien
7 Research-Analysten Aktien

25 Fixed-Income-Portfoliomanager
12 Research-Analysten Credit
5 Makro-Analysten

17 Sprachen im Team

Quelle: Amundi. Stand: 30.09.2019. Mumbai (Joint Venture) bezieht sich auf eine Partnerschaft mit der State Bank Of India. Shanghai (Joint Venture) bezieht sich auf eine Partnerschaft mit der Agriculture Bank of China. Seoul (Joint Venture) bezieht sich auf eine Partnerschaft mit Nonghyup Bank. Alle Angaben beziehen sich auf die Amundi-Plattform für aktive Emerging-Markets-Strategien.

Integrierter Aktien- und Bond-Ansatz

Das Emerging Markets Team von Amundi ist der Überzeugung, dass eine isolierte Betrachtung einer einzelnen Ländersituation – entweder aus der Fixed-Income- oder der Aktienperspektive – wahrscheinlich nur die Hälfte des Bildes erfasst. Um ein vollständiges Bild der Emerging Markets zu erhalten, haben wir alle unsere Experten für Anleihen und Aktien unter einem Dach vereint. Dies ist ein einzigartiger Ansatz in der Asset-Management-Branche.

Globale Makro-Analyse als Grundlage

Unsere Strategie ist es, durch eine globale Makroanalyse die Auswirkungen der westlichen Geldpolitik auf die Emerging Markets zu antizipieren. Unsere Teamarbeit im Rahmen der Emerging-Markets-Plattform ermöglicht ein besseres Verständnis der spezifischen Risiken der einzelnen Schwellenländer, der Wachstumsaussichten und der Inflation.

Als Cross-Asset-Investor sind wir ideal positioniert, um Gelegenheiten bei Aktien und Anleihen im Kontext eines bestimmten Landes oder eines bestimmten Unternehmens zu erkennen. Kapitalstruktur, Fundamentaldaten und Markttreiber sowohl auf der Renten- als auch auf der Aktienseite bieten eine besondere Perspektive (360°-Ansatz). Credit- und Aktienmärkte sind symbiotisch, aber nicht immer effizient. Das Verständnis der vollen Kapitalkosten ermöglicht es, attraktive Investmentmöglichkeiten zu erkennen.

ETF- und Indexfonds

Zusätzlich zum bisher beschriebenen Angebot an aktiven Strategien bieten wir 9 Aktien-ETFs, die Schwellenländerregionen und einzelne Länder abdecken. Diese sahen in 2019 Zuflüsse von über 1,1 Mrd. Euro.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Emerging Markets Sovereign Hard Currency
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Debt
Volumen aktuell	1,3 Mrd.
Währung	Euro
Anlageuniversum / Region	EM Global
Vehikel	Publikumsfonds, Spezialfonds, Mandate
Asset Manager / Anlageberater	Amundi

Rahmenparameter im Überblick

Benchmark (BM)	JP MORGAN EMBI Global Diversified Hedged Euro
Tracking Error	2–5%
Typische Titelanzahl	150–200 Emittenten
Kreditqualität	IG & HY
Non-Investment Grade	Flexibel/kein Limit
Sektorlimits	Flexibel
Max. Einzeltitelgewichtung	Max. 10% Übergewichtung ggb. Benchmark auf Länderebene
Sonstiges	Aktives Management der modifizierten Duration; max. 25% Corporate Exposure; externe Verschuldung; (G5-Währungen) emittiert oder garantiert durch Regierungen, Regierungsagenturen und Unternehmen von Entwicklungsländern
Typischer Portfolioumschlag	80–150% p.a.

Interne Richtlinien, die sich jederzeit ändern können. Keine Garantie.

Beschreibung

Investition von mindestens 50% des Nettovermögens in Anleihen und Wandelanleihen aus Schwellenländern, die in G5-Währungen denominiert sind

Ziel: Outperformance des JP MORGAN EMBI Global Diversified Hedged Euro

Kombinierter Top-down- und Bottom-up-Ansatz

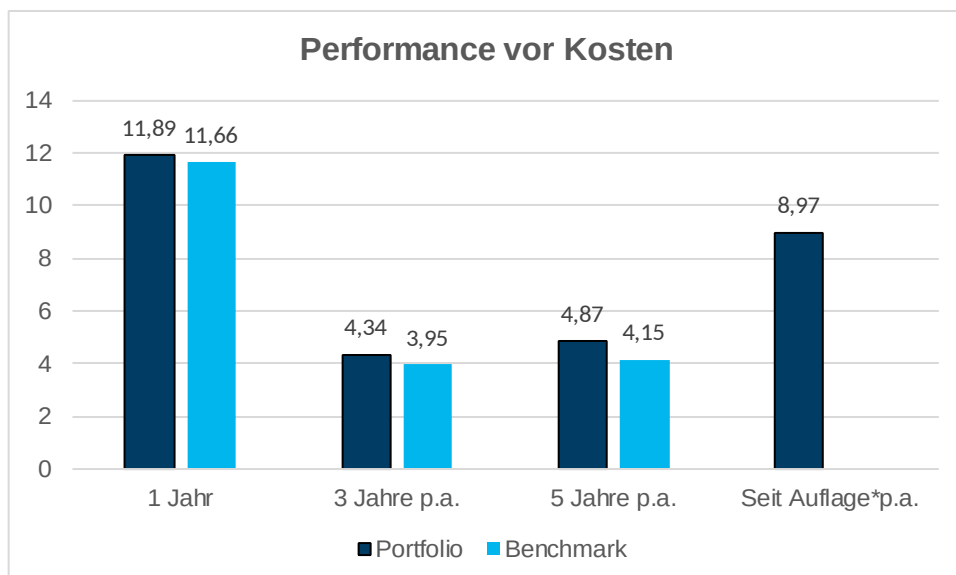
Aktives Management, um dem neuen EM-Umfeld und der Erfordernis eines flexiblen Ansatzes zu entsprechen; Beurteilung des Managers ist das zentrale Entscheidungskriterium

Portfoliokonstruktion auf der Grundlage eines Top-down-Value-Ansatzes

Alpha-Generierung durch proaktives Marktrisikomanagement und Bottom-up-Selektion

Starker Fokus auf Liquidität und Draw-down-Management als Schlüsselement des Portfoliokonstruktionsprozesses

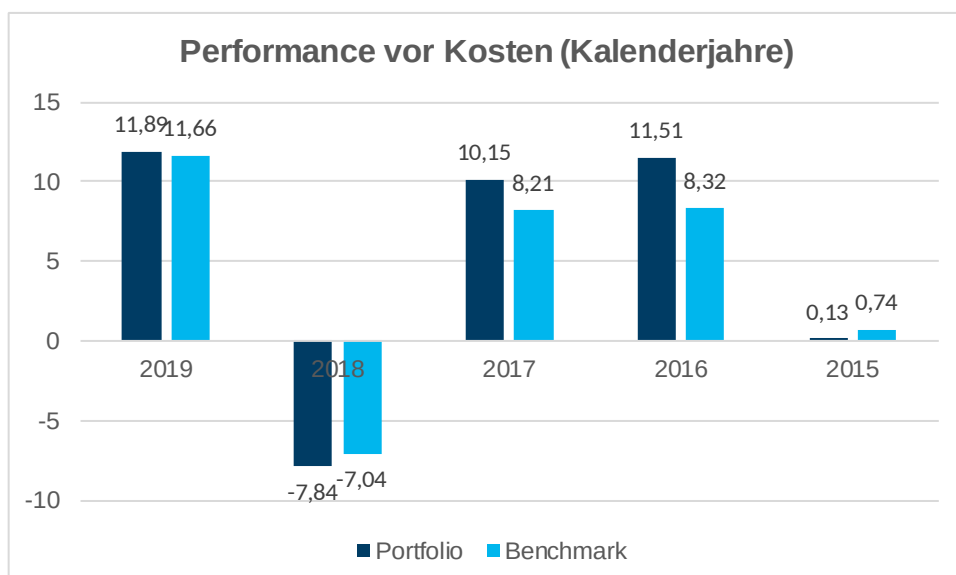
Track Record seit 01.01.1999



*Auflage am 01.01.1999.

Quelle: Amundi. Stand: 31.12.2019. Bei den angegebenen Daten handelt es sich um Composite-Daten der Strategie.

Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie und kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung einer Anlage.



Quelle: Amundi. Stand: 31.12.2019. Bei den angegebenen Daten handelt es sich um Composite-Daten der Strategie.

Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie und kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung einer Anlage.

Rechtliche Hinweise

Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die angegebenen Informationen auf den Stand vom 30.09.2019 und stammen von Amundi Asset Management.

Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Außerdem stellt dieses Dokument kein solches Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt aufmerksam, bevor Sie investieren. Dieser enthält auch weitere Risikohinweise. Die vollständigen Angaben zu unseren Fonds sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt bzw. den jeweiligen wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage des Kaufs dar. Sie sind in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos in Deutschland erhältlich bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 124–126, 80636 München. Anteile der genannten Fonds dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika („USA“) sowie zugunsten von US-Staatsangehörigen nicht öffentlich zum Kauf angeboten werden. Gleiches gilt für die Hoheitsgebiete oder Besitztümer, die der Gesetzgebung der USA unterliegen. Amundi Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Amundi Gruppe.



Apo Asset Management GmbH

Adresse

Strasse + Nummer	Richard-Oskar-Mattern-Str. 6
Stadt / City	Düsseldorf
PLZ	40547
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1999
webpage	www.apoasset.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Andreas Dittmer
Titel und Funktion	Stv. Direktor – Leiter Institutionelle Kunden
Telefonnummer	+49-211-863231-16
E-Mail	a.dittmer@apoasset.de



Geschäftsbereich	Retail
Vorname, Name	Gilberto Mei
Titel und Funktion	Stv. Direktor – Leiter Retail
Telefonnummer	+49-211-863231-46
E-Mail	g.mei@apoasset.de

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

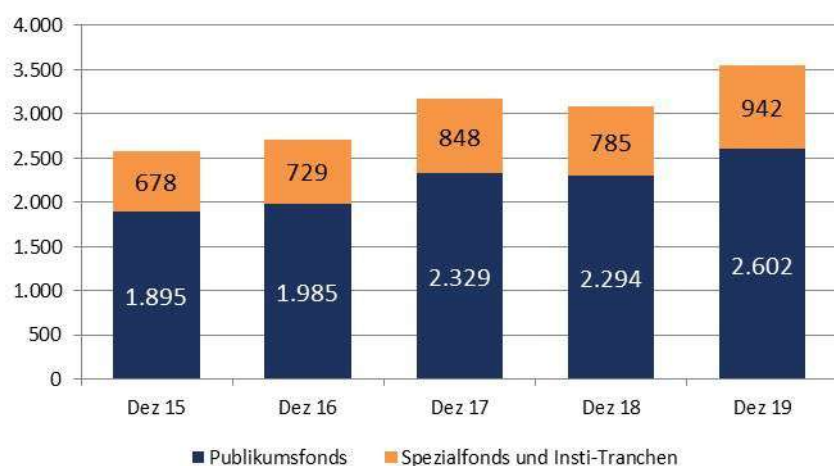
Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM Global	Health Care	2019	45	Aktien – long only, benchmarkfrei, bottom-up	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Die Apo Asset Management GmbH wurde 1999 gegründet und ist eine der führenden Fondsanlagegesellschaften Deutschlands. Sie verwaltet ein Anlagevermögen von rund 3,5 Milliarden Euro. Ihre globalen Aktienfonds mit Schwerpunkt Gesundheit wurden vielfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem Euro Fund Award 2019. Weitere Schwerpunkte sind unter anderem Multi-Asset-Fonds. Gesellschafter sind die Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG sowie die Deutsche Ärzteversicherung AG. Es besteht seit 2019 eine 25,1% Beteiligung an Medical Strategy, München, die etwa 0,8 Mrd. € Asset under Management verwaltet.

Entwicklung Assets under Management in Mio. €

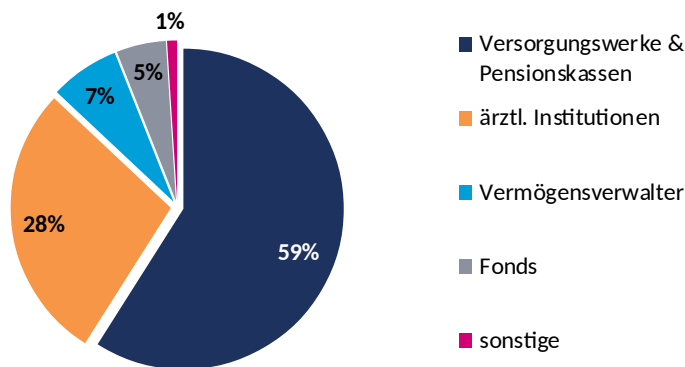


Unsere Unternehmensphilosophie

- Wir sind einer der führenden Anbieter von Anlageprodukten mit Gesundheitsprofil.
- Wir suchen gezielt Rendite-Chancen im kontinuierlich wachsenden Gesundheitsmarkt.
- Wir bieten anspruchsvolle Investmentkonzepte aus der Gesundheitswirtschaft.

Unsere aktuelle Investorenstruktur

Institutionelle Kunden in % über alle getätigten Investments



Die individuelle Kundenbetreuung verbunden mit einem hohen Grad an Transparenz hinsichtlich der Fondsprozesse und Kontaktmöglichkeiten zu den Fondsmanagern eröffnet Investoren schnelle, flexible und effiziente Ansprachen.

Unsere Kompetenzen

Wir suchen gezielte Rendite-Chancen und haben diese in der stark wachsenden Gesundheitswirtschaft gefunden. Neben dem enormen technologischen Fortschritt sind es die wachsende und überalternde Weltbevölkerung, sowie die steigenden Investitionen in die eigene Gesundheit, die diesen Sektor so stark machen. Für zusätzliche Stabilität und Konjunkturunabhängigkeit sorgt die Themenbreite, die von Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie bis zu e-Health und Dienstleistungen reicht, die zunehmend in der privaten Gesundheitsvorsorge liegen.

Wir verfolgen das Ziel, Gesundheit und Kapitalmarkt im Zeitalter der Digitalisierung zukunftsfest zu verbinden. Für die Portfolios unserer Anleger schaffen wir damit einen spürbaren Mehrwert. Mit einem Wertzuwachs im Mittel von +9,5% p.a. weisen wir mit gesundheitsorientierten Fondslösungen seit über 14 Jahren einen überdurchschnittlichen Track Record auf.

Die Apo Asset Management GmbH und die Medical Strategy GmbH bilden das Nr.1 Netzwerk für Gesundheitsfonds im deutschsprachigen Raum, das regelmäßig und interdisziplinär einen Dialog führt. Regelmäßiger Kontakt zu Unternehmen im Healthcare Sektor und ein eigener wissenschaftlicher Beirat (Prof. Dr. med. Ferdinand M. Gerlach, Prof. Dr. med. Frank Ulrich Montgomery, Dr. med. Markus Müschenich) erhöhen die Kompetenz in der Selektion der zu investierenden Unternehmen.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	apo Emerging Health
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Equity
Volumen aktuell	45 Mio. €
Währung	Euro
Anlageuniversum / Region	Schwellenländer
Vehikel	Publikumsfonds
Asset Manager / Anlageberater	Apo Asset Management (apoAsset) / Bellevue Asset Management

- **Was macht der Fonds?**

Der apo Emerging Health ist ein aktiver Aktienfonds mit dem Schwerpunkt Healthcare in ausgewählten Emerging Markets Ländern. Es werden nur Länder und damit auch Unternehmen selektiert, die sich nach einem strengen bottom-up Investmentprozess als Investment besonders gut eignen.

Länderübersicht



- **Wer sind die handelnden Akteure?**

apoAsset und Bellevue managen je 50% des Fonds in zuvor klar definierten Ländern und Branchen. Dabei wollen wir mit Bellevue in ähnlicher Weise kooperieren, wie wir es seit etwa 14 Jahren mit Medical Strategy erfolgreich praktizieren. Hierdurch ergänzen wir unsere Expertise im asiatischen Raum.

- **Wo liegen die sektoralen Schwerpunkte?**

Generika-Hersteller bzw. Biosimilar-Anbieter aus Schwellenländern stellen einen großen Anteil des globalen Versorgungsangebots im Medizinsektor dar und gelten in ihrer jeweiligen Region als Marktführer. Darüber hinaus selektieren wir Unternehmen aus den Bereichen Medizintechnikentwickler, Versorger, Gesundheitsdienstleister (bsp. Krankenhausketten, Großhandel, Logistik), Krankenversicherer und Laborketten. Speziell in Asien liegen die sektoralen Schwerpunkte auf Pharma- und Biotech-Unternehmen sowie medizinischen Ausrüstern,

- **Wie sieht der Investmentprozess genau aus?**

Der Investmentprozess für den apo Emerging Health gliedert sich analog des Healthcare-Investmentprozesses der apoAsset in drei Stufen:

- In der ersten Stufe wird aus den Unternehmen im Gesundheitswesen der betreffenden Länder über eine quantitative Vorselektion nach bestimmten Bewertungskennzahlen (bsp. EK-Rendite, Verschuldungsgrad, etc.) ein Score vergeben. Unternehmen, die nicht quantitativ erfasst werden können, erhalten einen Score durch die Analyse mittels unseres langjährig aufgebauten Expertennetzwerks oder fachspezifische Literatur.
- Die besten 60-70 Unternehmens-Scores werden dazu verwendet, in der zweiten Stufe durch internes Research (direkter Unternehmenskontakt, Analyse öffentlich zugänglicher Informationen, Investoren und Fachkonferenzen, etc.) und externes Research (Broker und unabhängige Research Häuser) weiter zu filtern.
- Damit können in der dritten Stufe für die verbleibenden etwa 30-40 Werte die strategischen Zielgewichte festgelegt werden. Hierzu werden Nebenbedingungen wie regionale Zugehörigkeit / Länderrisiken (max. 35%), Unternehmensgröße und Liquidität berücksichtigt. Die Einzelgewichte betragen dann zwischen 1-3% des Fondsportfolios. Regelmäßig werden die bleibende attraktive Bewertung und das Management der Unternehmen über entsprechende intensive Managementkontakte überprüft, damit stets ein aussichtsreiches Portfolio zusammengestellt ist.

Investmentprozess

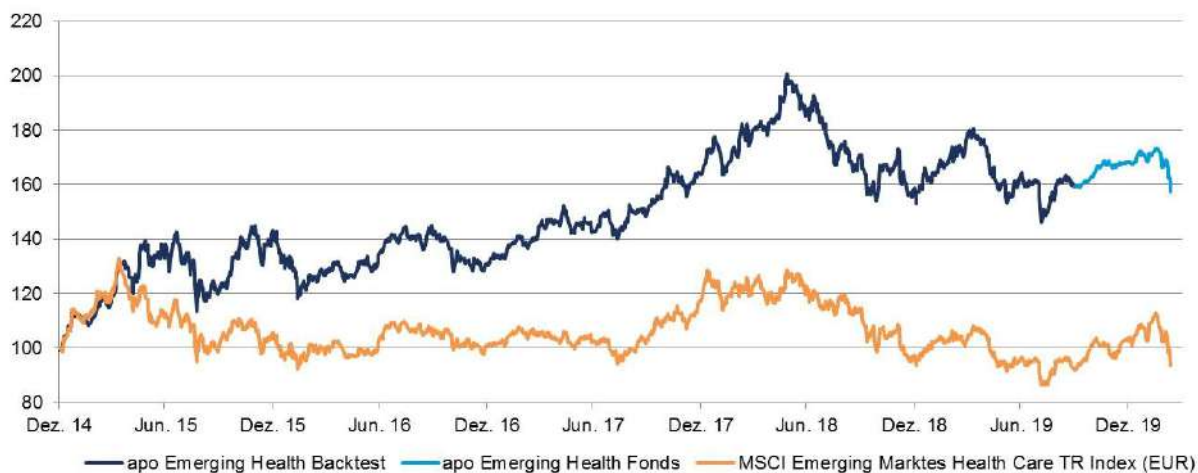


*Wissenschaftlicher Beirat: Prof. Dr. med. Ferdinand M. Gerlach, Prof. Dr. med. Frank-Ulrich Montgomery, Dr. med. Markus Möschenich

- Bellevue nutzt darüber hinaus die Expertise von Kooperationspartnern in mehreren Ländern Asiens und besucht regelmäßig die dortigen Firmen.

- **Wie hätte/hat sich das Fondsportfolio entwickelt?**

Portfolio vs. MSCI Emerging Health Index
Zeitraum: 31.12.2014 bis 15.03.2020 (in Euro)



Quelle: Bloomberg, eig. Berechnungen

Backtest Daten:

- 66 Titel in etwa Gleichgewichtung
- Dividendenrendite: 1,6%
- Rendite: 10,5 % p.a.
- Volatilität: 13,6%

Die Rendite des Backtestportfolios über die letzten 5 Jahre liegt bei über 10% p.a., trotz vieler wirtschaftlicher und politischer Veränderungen in einigen Emerging Markets-Ländern.

- **Wie hoch sind die Zusammenhänge/Korrelationen zu gängigen Indizes?**

Die Korrelationen zwischen apo Emerging Health und verschiedenen MSCI- Indices betragen:

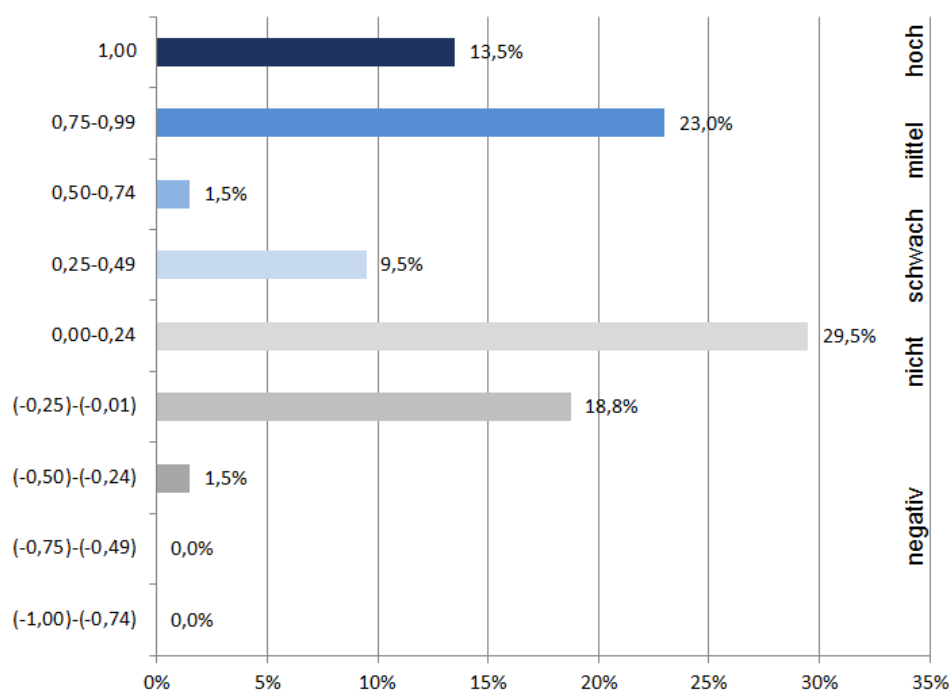
MSCI World total return local	0,66
MSCI World total return in EUR	0,75
MSCI World Healthcare total return local	0,55
MSCI World Healthcare total return in EUR	0,65
MSCI World Emerging Markets Healthcare, total return in EUR	0,82

Quelle: Bloomberg, eig. Berechnungen, Zeitraum: 31.12.2014-29.02.2019, Wochenrenditen

- **Welchen Einfluss hat die Entwicklung des US-Dollar im Portfolio?**

Nur ein Drittel des Währungs-Exposures korreliert mittel bis hoch (0,75- bis 1) zum US-Dollar, das auf ein Crawling-Peg-System oder tatsächlich aber ein Crawling-Band-System zurückzuführen ist. Fast zwei Drittel des Fonds sind nicht oder sogar negativ korreliert und stellt somit eine ideale Diversifikation dar.

Korrelation der Währungen gegenüber US-\$



Quelle: Bloomberg, eig. Berechnungen, Zeitraum: 31.12.2018-31.12.2019, Tagesrenditen

- **Wie hoch sind die Gebühren des Fonds?**

Für einen Publikumsfonds nach UCITS IV ergeben sich folgende Gebühren:

- Ausgabeaufschlag: 0% und TER 1,3%. p.a.

Damit ist der Fonds günstiger als Wettbewerbsprodukte.

BARINGS

Barings

Adresse

Strasse + Nummer	20 Old Bailey
Stadt / City	London
PLZ	EC4M 7BF
Land	Großbritannien
Gründungsjahr	k.A.
webpage	www.barings.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell und Privatanleger
Vorname, Name	Volker Samonigg
Titel und Funktion	Managing Director, Head of Germany and Austria Sales
Telefonnummer	+44 (0)20 7762 8800
E-Mail	Volker.samonigg@barings.com



Geschäftsbereich	Institutionell und Privatanleger
Vorname, Name	Heike Tajariol
Titel und Funktion	Director, Germany and Austria Sales
Telefonnummer	+49 (0)69 66 81 22 52
E-Mail	Heike.tajariol@barings.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets Debt

Emerging Markets Equity

Anlagevehikel

Anlagefonds

UCITs (kollektive Investmentfonds) und SMAs (separat verwaltete Konten)

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Global	EM Sovereign Debt	10.09.2015	448	Aktiv verwaltete Strategie für auf Hartwährung lautende EM-Staatsanleihen. Zielt auf die Erwirtschaftung einer maximalen Gesamtrendite ab, die sich aus Einkommen und Kapitalzuwachs zusammensetzt.	J
Global	EMD Blended Total Return		355,7	Aktiv verwaltete Strategie, die in ein diversifiziertes Portfolio aus Hart- und Lokalwährungsanleihen mit Investment-Grade- und High-Yield-Rating sowie globalen Währungen investiert.	J
Global	EMD Corporate Bond	16.04.2014	50,7	Aktiv verwaltete Strategie, die auf die Erwirtschaftung einer hohen Gesamtrendite abzielt, die sich aus Einkommen und Kapitalzuwachs zusammensetzt.	J
Global	EMD Short Duration	17.11.2014	100,9	Aktiv verwaltete Strategie, die auf eine Rendite aus Einkommen und Kapitalzuwachs abzielt.	J
Global	EM Local Debt	16.04.2014	2.399,2	Zielt auf Kapitalzuwachs und Einkommen ab.	J
Asien	Asia Pacific ex-Japan	22.04.1985	386,7	Zielt durch einen differenzierten und innovativen Prozess mithilfe fundamentaler Bottom-up-Analyse auf Kapitalwachstum ab.	J
Global	Global Emerging Markets	24.02.1992	481,9	Aktiv verwaltete Aktienstrategie. Das Anlageziel des Fonds besteht darin, langfristiges Kapitalwachstum in erster Linie durch Investitionen in ein diversifiziertes Portfolio von Aktien aus Entwicklungsländern anzustreben.	J
Schwellenländer in Europa	Emerging Europe	30.09.1996	765,7	Aktiv verwaltete Aktienstrategie. Das Anlageziel des Fonds besteht darin, langfristiges Kapitalwachstum in erster Linie durch Investitionen in ein diversifiziertes Portfolio von Aktien aus Schwellenländern in Europa anzustreben.	J
Schwellenländer Europa & Naher Osten	Emerging Europe & Middle East	01.03.2003	808,8	Aktiv verwaltete Aktienstrategie. Das Anlageziel der Strategie besteht darin, ein langfristiges Kapitalwachstum vor allem durch die Anlage in ein diversifiziertes Portfolio aufstrebender Aktien aus Europa und dem Nahen Osten anzustreben.	J
Lateinamerika	LatAm	04.05.1993	194,1	Aktiv verwaltete Aktienstrategie. Das Anlageziel der Strategie besteht darin, langfristiges Kapitalwachstum in erster Linie durch Investitionen in ein diversifiziertes Portfolio von Aktien aus Schwellenländern in Lateinamerika anzustreben.	J

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Asien	Hong Kong China	03.12.1982	1.332,1	Zielt durch einen differenzierten und innovativen Prozess mithilfe fundamentaler Bottom-up-Analyse auf Kapitalwachstum ab.	J
Asien	ASEAN-Frontiers	01.08.2008	298,8	Zielt durch einen differenzierten und innovativen Prozess mithilfe fundamentaler Bottom-up-Analyse auf Kapitalwachstum ab.	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Barings ist ein globaler Finanzdienstleister mit einem verwalteten Vermögen von über 338 Milliarden USD*, der sich ganz der Erfüllung der sich wandelnden Anlage- und Kapitalbedürfnisse seiner Kunden verschrieben hat. Mithilfe aktiver Vermögensverwaltung und direkter Originierung bieten wir innovative Lösungen und Zugang zu differenzierten Chancen in den öffentlichen und privaten Kapitalmärkten. Als Tochtergesellschaft von MassMutual verfügt Barings über eine starke globale Präsenz – mit Standorten auf vier Kontinenten. Dies ermöglicht uns den Aufbau echter Partnerschaften mit unseren Kunden bei Investitionen in globale Märkte. Mit über 2.000 Wirtschafts- und Anlageexperten in Nordamerika, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum nutzen wir die Tiefe und Breite unserer Expertise in den globalen Märkten für festverzinsliche Wertpapiere, alternative Anlagen und Aktien, um unsere Kunden beim Erreichen ihrer Anlageziele zu unterstützen.

Die Fixed-Income-Strategien von Barings erstrecken sich über globale Hochzinsanleihen und -kredite, strukturierte Kredite, globale Privatkredite, Schwellenmärkte und globale Investment-Grade-Anlagen. Unsere Aktienstrategien umfassen globale Aktien, Aktien aus Schwellen- und Grenzländern, Small-Cap-Aktien und Active-Quant-Aktien. Zu unseren alternativen Anlagestrategien zählen Private Equity und Realvermögen, Fonds und Co-Investitionen sowie Immobilien. Zusätzlich bieten wir eine Multi-Asset-Strategie an. Dazu gehören Lösungen wie Einkommen, Zielrendite und absolute Rendite.

Barings hat sich verpflichtet, seinen Kunden ein vertrauenswürdiger, transparenter Partner zu sein, der sich um die Erbringung eines außergewöhnlichen Service und einer hervorragenden Performance bemüht – mit kompromissloser Integrität. Uns liegt daran, den Gemeinschaften, in denen unsere Mitarbeiter leben und arbeiten, zu dienen und stets eine integrative Teamkultur zu wahren. Diese Werte stehen im Mittelpunkt aller Geschäftstätigkeiten von Barings.

*Stand: 31. Dezember 2019.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Barings Emerging Markets Sovereign Debt Fund
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Schwellenländeranleihen
Volumen aktuell	k.A.
Währung	US-Dollar
Anlageuniversum / Region	
Vehikel	
Asset Manager / Anlageberater	Barings

Ziel

Der Barings Emerging Markets Sovereign Debt Fund ist eine auf EM-Staatsanleihen in Hartwährung ausgerichtete aktiv verwaltete Anlagestrategie. Der Fonds zielt auf die Erwirtschaftung einer maximalen Gesamtrendite ab, die sich aus Einkommen und Kapitalzuwachs zusammensetzt.

Strategie

Der Fonds versucht, sein Anlageziel durch Investitionen in ein diversifiziertes Portfolio aus von Schwellenländern in Hartwährung begebenen Investment-Grade- und High-Yield-Staatsanleihen zu erreichen. Das Portfoliomanagement-Team kombiniert proprietäre quantitative Modelle und Instrumente der Fundamentalanalyse, um die Wirtschaftszyklen der einzelnen Länder in einem Universum von über 90 Staaten zu untersuchen.

Potenzielle Anleger

Der Fonds richtet sich an Anleger, die eine Strategie suchen, die eine maximale Gesamrendite bei gleichzeitigem Kapitalerhalt und umsichtigem Anlagemanagement anstrebt, wobei der Schwerpunkt auf Investitionen in ein diversifiziertes Portfolio von EM-Staatsanleihen in Hartwährung liegt.

INVESTMENTTEAM

Die Strategien für Schwellenländeranleihen von Barings werden unter Zuhilfenahme der Ergebnisse der Plattform für EM-Anleihen verwaltet. Die Plattform umfasst Strategien für Lokalwährungs-, Staats- und Unternehmensschuldtitle.

Cem Karacadag, Head of Emerging Markets Sovereign Debt, ist der leitende Portfoliomanager und Dr. Ricardo Adrogué, Head of Global Sovereign Debt and Currencies, ist der stellvertretende Portfoliomanager für den Barings Emerging Markets Sovereign Debt Fund. Sie werden durch das Emerging-Markets- (EM-) Sovereign-Debt-Team unterstützt.

Insgesamt verfügt das EM-Sovereign-Debt-Team über zehn spezialisierte Anlageexperten mit durchschnittlich über 16 Jahren Branchenerfahrung*. Das Team besteht aus erfahrenen Ökonomen mit unterschiedlichen Fähigkeiten, die regionale Expertise, länderübergreifende Analysen, notleidende Kredite und quantitative Modellerstellung umfassen.

Das EM-Sovereign-Debt-Team von Barings hat seinen Sitz in Boston, MA (USA); zudem sind zwei Analysten für Staatsanleihen im Londoner Büro (Großbritannien) von Barings und ein quantitativer Analyst in Springfield, MA (USA), ansässig. Darüber hinaus wird das Team durch zwei eigene Trader in der Barings-Niederlassung in Boston, MA (USA), und im Barings-Büro in Charlotte, NC (USA), unterstützt.

Barings hat außerdem ein starkes Emerging-Markets-Corporate-Debt-Team unter der Leitung von Omotunde Lawal, CFA. Die Teams arbeiten regelmäßig zusammen.

ANLAGEPHILOSOPHIE

Die Anlagephilosophie von Barings im Bereich von Staatsanleihen aus Schwellenländern besteht darin, günstige langfristige und zyklische Kreditentwicklungen zu erkennen, relative Wertchancen und Marktvolatilität zu nutzen und Kreditereignisse zu vermeiden. Unserer Ansicht nach bestimmen wirtschaftliche und staatliche Fundamentaldaten die Leistung über den Investitionszyklus hinweg.

ANLAGEPROZESS

Das Emerging-Markets-Sovereign-Debt-Team von Barings analysiert jedes Land gründlich und kombiniert dabei fundamentale Länder- und Peergruppenanalysen sowie länderübergreifende quantitative Modelle, um starke Überzeugungen hinsichtlich Investitionen mit mittelfristigem Horizont zu vertreten. Der Investmentprozess beinhaltet auch eine umfassende, zeitnahe Überwachung von länderspezifischen Kreditentwicklungen, die es dem Investmentteam ermöglicht, Chancen schnell zu erkennen und zu nutzen.

Analytische Ergebnisse und Anlageentscheidungen werden im Team gründlich geprüft, um Portfolios aus High-Conviction-Positionen zusammenzustellen, bei denen unsere Sichtweise der wirtschaftlichen Fundamentaldaten die Marktvolatilität und -stimmung überwiegt.

Die Portfoliokonstruktion – die Zuweisung von relativen und absoluten Gewichtungen für das jeweilige Länderrisiko – basiert auf den folgenden Faktoren:

1. Überzeugung von Kreditwürdigkeit und Wertpotenzial des Landes
2. Regionale und thematische Risiken des Staatskredits, z. B. Verbindungen zu China, Öl, sonstigen Rohstoffpreisen, US-Wirtschaft, Russland, Kerneuropa und geopolitischen Risiken
3. Beta des Staatskredits gegenüber dem Markt und Renditen auf US-Schatzanleihen. Übergewichtungen spiegeln die höchsten Überzeugungen der Analysten und Portfoliomanager wider und sind im Rahmen der Anlagerichtlinien der Strategie festgelegt.

Alleinstellungsmerkmale

- Erfahrenes Investmentteam: Die EMD-Plattform von Barings besteht aus 19 Anlageexperten mit durchschnittlich mehr als 15 Jahren Anlageerfahrung, die über 10,6 Milliarden USD an Schuldtiteln aus Schwellenländern verwalten.¹
- Das Underwriting von Staatspapieren wird durch einen umfassenden, rigorosen, qualitativen und quantitativen Ansatz in Verbindung mit bewährten proprietären Modellen unterstützt.
- Researchprozess, der sich auf Analysen nach Art des IWF stützt und neben der Analyse der Schuldenfähigkeit und der Zahlungsbilanz die vier Hauptsektoren einer Volkswirtschaft umfasst
- Die Strategie für Staatsschulden aus Schwellenländern kann defensiv/offensiv sein und in Risiken außerhalb der Benchmark investieren.
- Dank unserer Portfoliokonstruktion können wir unsere Mitbewerber übertreffen, wenn makroökonomische Fundamentaldaten den Markt bestimmen.
- Der ESG-Ansatz von Barings für Staatsanleihen aus Schwellenländern umfasst eine Mischung aus quantitativer und qualitativer Analyse von ESG-Faktoren. Wir verwenden und analysieren eine vielfältige, unternehmensspezifische Auswahl von Indikatoren für die institutionelle, soziale und ökologische Stabilität und Leistung eines Landes sowie Wertindikatoren, die zukünftige Trends aufzeigen. Zudem bewerten wir den politischen Rahmen (d. h. das Ländermanagement und die Vorhersehbarkeit der Politik für eine nachhaltige Finanzleistung).

¹Quelle: Barings: 29. Februar 2020

Disclaimer:

Dieser Artikel soll professionellen Anlegern lediglich zur Information dienen. Er enthält keine Angebote für Wertpapiere, Produkte, Dienstleistungen, Fonds oder für irgendwelche von Barings, LLC (Barings) oder von mit Barings verbundenen Unternehmen geförderte Investmentprodukte oder Fonds. Die von den Autoren des Artikels erörterten Informationen spiegeln deren eigenen Ansichten wider und entsprechen nicht notwendigerweise den tatsächlichen Informationen über Fonds oder Investmentprodukte, die von Barings oder von den mit Barings verbundenen Unternehmen verwaltet werden. Weder Barings noch die mit Barings verbundenen Unternehmen übernehmen irgendeine Garantie für deren Richtigkeit und Vollständigkeit und haften nicht für nutzungsbedingte unmittelbare Schäden oder Folgeschäden. INVESTITIONEN BERGEN RISIKEN. DIE BISHERIGE PERFORMANCE IST KEIN VERLÄSSLICHER INDIKATOR FÜR KÜNFTIGE ERGEBNISSE.



Degroof Petercam Asset Management SA

Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstr. 50
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60325
Land	Deutschland
Gründungsjahr	
webpage	www.dpamfunds.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Thomas, Meyer
Titel und Funktion	Country Head Germany
Telefonnummer	+49 69 274 015 295
E-Mail	t.meyer@degroopfetercam.com



Geschäftsbereich	Institutionell/Retail
Vorname, Name	Axel, Ullmann
Titel und Funktion	Senior Institutional Sales
Telefonnummer	+49 69 274 015 306
E-Mail	a.ullmann@degroopfetercam.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Global	Staatsanleihen lokale Währungen	2013	2.000	Total Return	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Degroof Petercam Asset Management (DPAM),

mit Hauptsitz in Brüssel, ist eine unabhängige Asset Management-Gesellschaft mit langjähriger Marktrepputation in Long Only-Anlagekonzepten sowie spezialisierten Asset Management-Lösungen. Neben aktiv gemanagten Publikumsfonds verwaltet DPAM ungefähr 300 Vermögensverwaltungsmandate für institutionelle Investoren mit einem Volumen von 9,4 Milliarden Euro in ganz Europa. Zudem stellt DPAM seine Expertise über ein breites Netzwerk von über 400 Vertriebspartnern zur Verfügung. Das Produkt- und Dienstleistungsangebot von DPAM richtet sich vornehmlich an öffentliche und betriebliche Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, private Banken sowie gemeinnützige Organisationen. DPAM verwaltet aktuell ein Vermögen von über 39 Milliarden Euro, hiervon 7 Milliarden Euro in nachhaltigen Anlagestrategien.

Als Unternehmen im Familien- und Mitarbeiterbesitz kann DPAM seinen Kunden unabhängig von Marktereignissen maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die ihren langfristigen Bedürfnissen entsprechen. Folgende drei Elemente bilden den DNA-Kern von DPAM:

1.) Aktiver Asset Manager

DPAM ist ein aktiver Asset Manager und generiert für seine Kunden mit einem Conviction-Management-Ansatz eine langfristige Outperformance. Die Grundlage hierfür bilden u.a. ein Bottom-up fokussierter Investmentansatz sowie die Unterstützung von erfahrenen hauseigenen Research-Teams.

2.) Fokus auf eigenes Research

Interne fundamentale, quantitative und SRI-Analystenteams unterstützen die Portfoliomanager und werden in alle Expertisen eingebunden, um eine langfristige Outperformance zu erzielen. Hervorzuheben ist das 4-köpfige SRI-Analystenteam, das für die konsequente und kontinuierliche Weiterentwicklung der nachhaltigen Anlagen von DPAM verantwortlich ist.

3.) Nachhaltiger und verantwortungsbewusster Vermögensverwalter

Als verantwortungsbewusster Investor mit einer fast 20-jährigen Erfahrung zählt DPAM zu den Pionieren im Bereich der nachhaltigen Kapitalanlage. Die Methodik und der Anlageprozess von DPAM für verantwortungsbewusstes Investieren haben in den letzten Jahren gezeigt, dass die Integration von ESG-Kriterien in Anlagestrategien langfristig einen Mehrwert generiert und ein zunehmend wichtiger Teil des Risikomanagements ist. Daher finden ESG-Kriterien bei nahezu allen Publikumsfonds und institutionellen Mandaten Berücksichtigung.

Ebenfalls ein Pionier ist DPAM im Bereich nachhaltiger Staatsanleihenlösungen mit einem vollständig integrierten, intern entwickelten Nachhaltigkeitsmodell für OECD- und Emerging Markets-Länder. In der nachhaltigen Schwellenländerstaatsanleihen-Strategie werden aktuell Assets in Höhe von 2 Milliarden Euro verwaltet. In Lokalwährung begebene Staatsanleihen der Emerging Markets sind seit der Auflegung der Strategie im Jahr 2013 zu einer der wichtigsten Assetklassen bei DPAM avanciert.

Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt

Als Grundlage des Investmentmodells wird für das Universum der Schwellen- und Frontiermärkte mithilfe von mehr als 50 objektiven Kriterien ein Nachhaltigkeitsranking erstellt. Die Basis hierfür bilden aktuelle und objektive Daten von unabhängigen Institutionen, wie WHO, Weltbank und das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen. Die erhobenen Daten werden in 5 Nachhaltigkeitsdimensionen eingeteilt: Transparenz und demokratische Werte, Gesundheit der Bevölkerung und Vermögensverteilung, Umwelt, Bildung sowie Volkswirtschaft.

Der Demokratie- und Transparenzgedanke (politische Rechte & Bürgerrechte) ist das Herzstück des Modells. Als Grundlage dient die Nicht-Regierungsorganisation Freedom House, die Länder in 3 Stufen unterteilt: frei, teilweise frei und nicht frei. Der Begriff „Wahldemokratie“ ist von zentraler Bedeutung. Länder, die von Freedom House als „nicht frei“ eingestuft UND im Demokratie-Index des Economist als „autoritär“ bestätigt werden, sind vom investierbaren Universum automatisch ausgeschlossen.

Die Emerging Market Debt-Strategie von DPAM konnte vom Start weg viel Aufmerksamkeit bei Investoren wecken. Dank der einzigartigen Kombination aus einem Nachhaltigkeits-Screening unter Ausschluss nicht-demokratischer und autoritärer Regime und einer soliden Kreditauswahl konnte sich der Fonds auch in Phasen eines schwierigen Marktumfelds gut behaupten.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Debt
Volumen aktuell	EUR 2 Mrd.
Währung	EUR
Anlageuniversum / Region	Global
Vehikel	Publikumfonds (mit inst. Anteilklassen)
Asset Manager / Anlageberater	Degroof Petercam Asset Management SA

DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable – Strategie und Nachhaltigkeitsansatz

Die Strategie des DPAM L Bonds Emerging Markets Sustainable zielt darauf ab, das robuste langfristige Wachstum und den Konvergenzprozess der Schwellenländer zu nutzen, indem in ein ausgewogenes Portfolio von Staatsanleihen, hauptsächlich in Landeswährung, investiert wird. Hervorzuheben ist die Tatsache, dass die investierbaren Emerging Markets die Kriterien für Umwelt, Soziales und Governance einhalten. DPAM ist der Überzeugung, dass sich Schwellenländer inmitten eines jahrzehntelangen Konvergenzprozesses gegenüber den Industrieländern befinden, der auf die Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und ein höheres Pro-Kopf-Einkommen zurückzuführen ist. Dies wird letztendlich zu niedrigeren Risikoprämien und Realzinsen sowie zu einer Aufwertung der lokalen Währungen führen. Insbesondere die Währungskomponente sollte in den kommenden Jahren einen wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung leisten.

Wesentlichen Eigenschaften der Investmentstrategie

- Globales Staatsanleihenportfolio der Emerging und Frontier Markets in Lokalwährungen mit ESG-Fokus und ohne Benchmarkorientierung (max. 30% Hartwährungen)
- Eigenes Nachhaltigkeitsmodell zur Analyse von rund 90 Ländern mit Schwerpunkt auf dem Demokratie- und Transparenzgedanken
- Aktives Management in Bezug auf Länder- und Währungsallokation, Titelauswahl, Duration und Zinskurvenpositionierung
- Investmentprozess:
 - Ausschluss aller nicht-demokratisch bzw. autoritär regierten Länder
 - Länderranking mit mehr als 50 objektiven Kriterien zu fünf Nachhaltigkeitsthemen (halbjährliches Update)
 - Portfoliokonstruktion: Min. 40% des Vermögens in Ländern des obersten Quartils / max. 10% in Ländern des untersten Quartils gem. ESG Rating.
 - Fundamentalanalyse mit Blick auf Wirtschaft, Politik und Zinspolitik, kombiniert mit umfassender Risikobewertung

Nachhaltigkeit – im Zentrum des Investmentprozesses

Basierend auf den Erfahrungen des hauseigenen Nachhaltigkeits-Screenings der OECD-Staaten, welches seit mehr als zehn Jahren für den DPAM L Bonds Government Sustainable angewandt wird, müssen für die Länderanalyse folgende drei Kriterien erfüllt sein:

1. Die verwendeten Variablen können von einem Land beeinflusst werden
2. Numerische und vergleichbare Daten für alle Länder
3. Daten stammen aus zuverlässigen Quellen

DPAM ist überzeugt, dass Staaten in der Lage sein müssen, den Wohlstand und das Wohlergehen ihrer Bürger sicherzustellen, ohne die Fähigkeit künftiger Generationen zu gefährden, ein erfülltes Leben in einer gesunden Demokratie mit starken Institutionen, ohne Korruption und mit sauberen Ressourcen zu führen. Diese Kriterien werden unter Nutzung verschiedener Quellen beurteilt, wie im Folgenden beschrieben.

Normatives Screening schließt Länder mit geringem Demokratie- und Transparenzgedanken aus

Das SRI-Screening beginnt mit einem normativen Ansatz. Als Grundlage hierfür dient die Nicht-Regierungsorganisation Freedom House, die Länder in 3 Stufen unterteilt: frei, teilweise frei und nicht frei. Länder, die von Freedom House als „nicht frei“ eingestuft UND im Demokratie-Index des Economist als „autoritär“ bestätigt werden, sind vom investierbaren Universum von vornherein ausgeschlossen.

Nachhaltigkeitsanalyse der Länder

Für alle Emerging- und Frontier-Länder wird eine Nachhaltigkeitsanalyse durchgeführt, um die Länder nach ihren bestmöglichen Bemühungen hinsichtlich ESG zu bewerten. Diese Analyse beruht auf mehr als 50 objektiven Kriterien. Die Grundlage hierfür bilden aktuelle Daten von unabhängigen Institutionen, wie WHO, Weltbank und das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen, die in fünf Nachhaltigkeitsdimensionen eingeteilt werden (siehe Grafik).



Jedes Kriterium erhält, basierend auf seiner relativen Position im Vergleich zu anderen Ländern, eine Punktzahl zwischen 0 und 100 (100 als bestes Ergebnis). Der Gesamtwert eines Landes (auf 100) entspricht dem gewichteten Durchschnitt der Werte für jedes Kriterium unter Verwendung der festgelegten Gewichte. Die Trend-Kriterien (50%) zielen darauf ab, die Dynamik eines Landes innerhalb jeder Säule zu bewerten. Dabei wird für jedes Kriterium die rollierende Entwicklung der letzten drei Jahre berechnet. Dieser Wert kann positiv oder negativ sein.

Nachhaltigkeitsranking

Das normative Screening in Kombination mit der Nachhaltigkeitsanalyse führt zu einem Ranking, welches halbjährlich aktualisiert wird (in der Grafik finden Sie das Ranking per Oktober 2019).

First Quartile	H2 2019	2nd & 3rd Quartile	H2 2019	2nd & 3rd Quartile	H2 2019
1 Singapore	73	21 Jamaica	64	38 Philippines	59
2 Costa Rica	72	22 Dominican Republic	64	39 Ghana	59
3 Uruguay	72	23 Colombia	64	40 Kenya	59
4 Czech Republic	71	24 Mongolia	63	41 Bulgaria	59
5 Hong Kong*	71	25 Mexico	63	42 Armenia	59
6 Chile	70	26 Ecuador	63	43 Namibia	59
7 Croatia	70	27 Sri Lanka	63	44 Ukraine	59
8 Georgia	69	28 Serbia	62	45 Senegal	58
9 Poland	69	29 Albania	62	46 Bahamas	58
10 Israel	68	30 Indonesia	61	47 Turkey	57
11 South Korea	67	31 Argentina	61	48 South Africa	57
12 Seychelles	67	32 Paraguay	61	49 Brazil	57
13 Malaysia	67	33 Jordan	60	50 El Salvador	57
14 Macedonia	66	34 Trinidad and Tobago	60	51 Suriname	57
15 Tunisia	66	35 India	60	52 Botswana	57
16 Romania	66	36 Morocco	59	53 Côte d'Ivoire	56
17 Hungary	66	37 Thailand	59	54 Belize	56
18 Panama	65			55 Bolivia	55
19 Montenegro	65			56 Honduras	54
20 Peru	65				
Fourth Quartile	H2 2019	Excluded	H2 2019		
57 Guatemala	54	1 Belarus	64		
58 Malawi	54	2 United Arab Emirates	64		
59 Bangladesh	53	3 China	61		
60 Lebanon	52	4 Oman	61		
61 Zambia	52	5 Kazakhstan	60		
62 Maldives	51	6 Saudi Arabia	59		
63 Tanzania	50	7 Qatar	59		
64 Uganda	49	8 Russia	58		
65 Benin	48	9 Azerbaijan	58		
66 Pakistan	48	10 Rwanda	57		
67 Mozambique	46	11 Vietnam	57		
68 Nigeria	46	12 Bahrain	55		
69 Papua New Guinea	46	13 Gabon	54		
70 Iraq	43	14 Egypt	53		
71 Aruba	-99	15 Ethiopia	48		
72 Taiwan	-99	16 Angola	48		
		17 Cameroon	47		
		18 Venezuela	47		
		19 Congo	46		

Alle Länder werden nach ihrem jeweiligen Gesamtergebnis beurteilt und in vier Quartile eingeordnet. Aktuell sind 19 Länder aufgrund des normativen Screenings aus dem investierbaren Universum ausgeschlossen. Das Ranking zeigt einen direkten Zusammenhang zwischen dem Wohlstand eines Landes und seinem Nachhaltigkeitsniveau. Dennoch ist es schwierig, die Ursache und die Folge klar zu unterscheiden. Aus diesem Grund kombiniert DPAM einen Best-in-Class-Ansatz (Wertschätzung für Länder, die in Bezug auf Demokratie und bürgerliche Freiheiten fortschrittlicher sind) mit einem Best-Effort-Ansatz (Bemühungen derjenigen Länder berücksichtigen, die versuchen, ihre Situation mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln zu verbessern).

Daher dürfen die Portfoliomanager in alle Länder, mit Ausnahme der „nicht freien“ und „autoritären“ Länder, investieren. Die Investitionen sind jedoch je nach nachhaltigem Ranking begrenzt: Der Fonds investiert mindestens 40% seines Vermögens in Länder, die in das oberste Quartil eingestuft sind. Bis zu 10% des Vermögens können in Länder des unteren Quartils investiert werden, die sich dazu verpflichten, Verbesserungen voranzutreiben und oft Chancen auf höhere Renditen bieten.

Darauffolgend beurteilen die Portfoliomanager zusammen mit dem Makro-Team die qualitativen und quantitativen Vorzüge von Schwellenländeranleihen in Lokalwährungen. Die Strategie hat keine Benchmark und zeichnet sich durch einen Conviction-Ansatz aus.



DekaBank

Adresse

Strasse + Nummer	Mainzer Landstr. 16
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60323
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1918
webpage	www.deka.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Susanne Hellmann
Titel und Funktion	Abteilungsleiterin Vertrieb Institutionelle Anleger
Telefonnummer	+49 (0) 69 - 7147 - 8764
E-Mail	susanne.hellmann@deka.de

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Mandate/Insourcing

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Global	Aktien EM Global	1994	68,6	Fundamentales Aktien Management; ETF und Publikumsfonds	N
Europa	Aktien EM Europe	2001	244,6	Fundamentales Aktien Management; Publikums- und Spezialfonds	N
Europa	Renten Europa > 20% CEE	1999	475,2	Fundamentales Renten Management; Publikumsfonds	N
Global	Renten Global EM Hard & Local Currency partially hedged	2006	469,5	Fundamentales Renten Management; Publikums- und Spezialfonds	N
Global	Renten Global EM Local Currency unhedged	2010	3.201,6	Fundamentales Renten Management; Publikums- und Spezialfonds	N
Global	Renten Global EM Hard Currency	1989	1.652,0	Fundamentales Renten Management; Publikums- und Spezialfonds	N

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Über die Deka

Die DekaBank ist das Wertpapierhaus der Sparkassen, gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften bildet sie die Deka-Gruppe. Mit Total Assets in Höhe von rund 306 Mrd. Euro¹ sowie rund 4,7 Millionen betreuten Depots ist sie einer der größten Wertpapierdienstleister und Immobilien-Asset Manager in Deutschland. Sie eröffnet privaten und institutionellen Anlegern Zugang zu einer breiten Palette an Anlageprodukten und Dienstleistungen. Emerging Markets Anlagen bieten wir seit 1989 an.

Deka Institutionell ist der Partner für institutionelle Anleger in der Deka-Gruppe. Ihr Angebot deckt die gesamte Wertschöpfungskette professioneller Asset Management- und Kapitalmarktdienstleistungen ab. Ein betreutes institutionelles Vermögen von rund 149 Mrd. Euro spiegelt das wachsende Vertrauen professioneller Anleger in die Produkte und Leistungen der Deka wider. Das Spektrum umfasst die ganze Bandbreite des institutionellen Asset Managements und Liquiditätsmanagements sowie des Kredit- und Risikomanagements. Abgerundet wird das Angebot durch Serviceleistungen wie Master-KVG, als Kern des Asset Servicing, und Verwahrstelle.

Mit spezialisierten Teams im Fondsmanagement, in den Researcheinheiten, im Vertrieb und den Fachabteilungen kreieren wir investierbare Lösungen für die aktuellen Herausforderungen, denen sich unsere institutionellen Anleger stellen müssen:

- anhaltend hohe regulatorische Anforderungen
- steigende Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen
- das Niedrigzinsumfeld

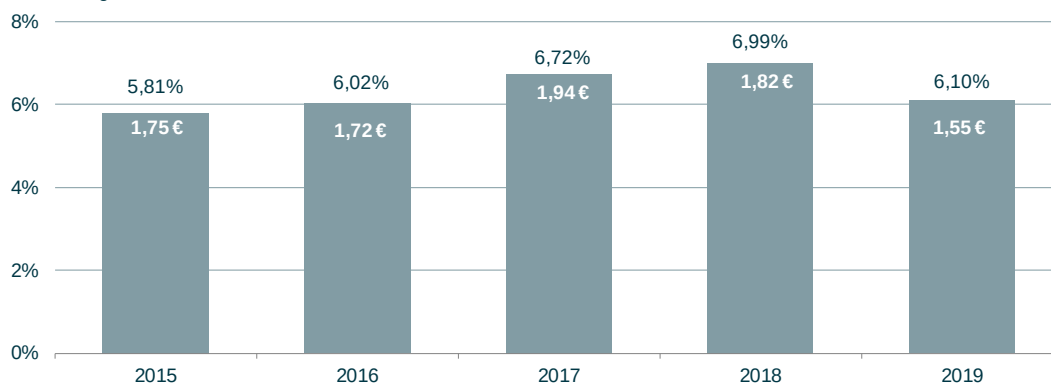
¹ Daten per 30.09.2019

Sag' niemals Niedrigzins

Mit der Strategie Weltzins-INVEST bietet die Deka Investment auch in Zeiten niedriger Zinsen ein Angebot für alle Anleger, die attraktive Renditen und hohe ordentliche Erträge suchen. Denn: Hohe laufende Zinserträge sind auch heute noch möglich! Rentenorientierte Anleger können ihr Portfolio durch granular gestreute Anlagen in Lokalwährungen ergänzen und damit die Chance auf überdurchschnittliche Ausschüttungen und zusätzliches Kurspotenzial nutzen.

Konstant hohe Ausschüttungen

Ausschüttungsrendite



Ausschüttungsrendite = Summe der Ausschüttungen pro Geschäftsjahr im Verhältnis zum Anteilpreis nach der Ausschüttung
 Daten für Weltzins-INVEST (); Stand: Mai 2019; Quelle: Deka Investment GmbH
 Die Ertragsausschüttungen in der Vergangenheit stellen keine Garantie für zukünftige Ertragsausschüttungen dar.

Weiterer positiver Effekt für den Investor ist eine höhere Diversifikation seiner Gesamtanlage.

Harte Währungen, harte Konditionen

Sprechen Anleger über Währungsinvestments, dann assoziiert man damit in erster Linie die großen Schwergewichte wie US-Dollar, Euro,ritisches Pfund, Schweizer Franken oder den japanischen Yen. Doch auch wenn die Zinssätze für langlaufende US-Staatsanleihen wieder eine nennenswerte Höhe erreicht haben, bieten die Kupons von Anleihen in den anderen Hartwährungen keinen wirklichen Grund zur Euphorie: Echte Rendite-Pick-ups gibt es nur für ein deutlich höheres Durations- und/oder Kreditrisiko. Ein Engagement in Fremdwährung wird zudem von vielen institutionellen Investoren noch immer eher als Spekulation denn als solide Positionierung empfunden und am besten möglichst zügig abgesichert.

Emerging Markets als Lieferanten für Rendite Pick-ups

Fakt ist jedoch: Schwellenländer und Frontier Markets repräsentieren einen Großteil der weltweiten Wirtschaftskraft und profitieren besonders stark von der Globalisierung. Für eine Anlage in diesen Märkten sprechen insbesondere eine relativ geringe Staatsverschuldung und eine gute Wachstumsdynamik. Diese liegt oft über denen der westlichen Industrienationen.

Schwellenländer - Eine Welt mit Potenzial



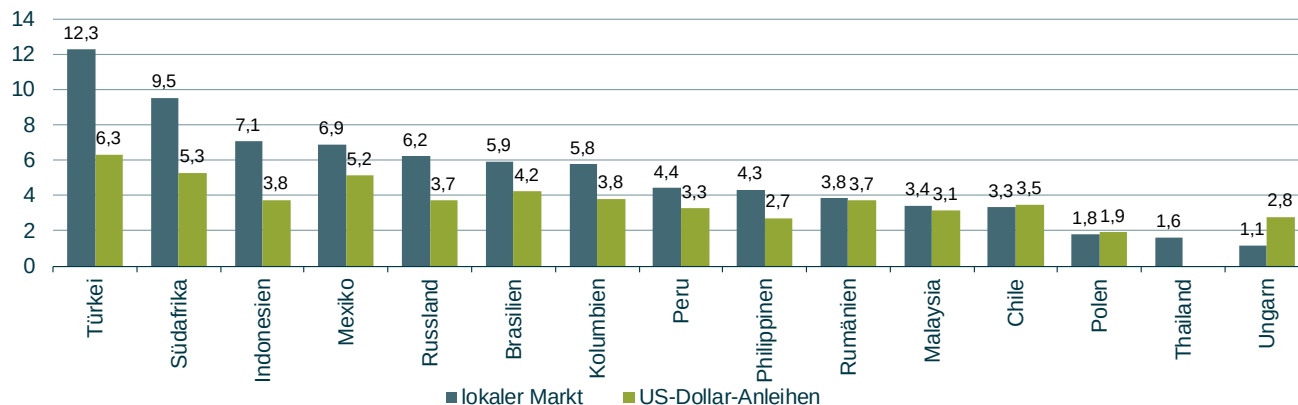
Weltweiter Anteil der Emerging Markets in Prozent; Stand: 27.09.2019.
 Quellen: IWF, Weltbank, DekaBank. Daten für: Bevölkerung 2018; Devisenreserven 2018; BIP (Kaufkraftparitäten) 2018; Energieverbrauch 2011; Exporte 2017.
 Die enthaltenen Meinungsäußerungen geben unsere aktuelle Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Diese kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern.
 Die Angaben wurden sorgfältig zusammengestellt.

Für eine Anlage sprechen insbesondere eine relativ geringe Staatsverschuldung und eine gute Wachstumsdynamik.

Mit dem Weltzins-INVEST Währungen aktiv nutzen!

Anleger, die überproportionale Ausschüttungen fordern, aber auch überschaubare Wertschwankungen tolerieren, sollten sich dem Markt für Fremdwährungsanlagen vorurteilsfrei nähern. Vergleicht man die Renditen eines beliebigen Emittenten für eine in Hartwährung und eine in lokaler Währung begebene Anleihe mit identischer Laufzeit, ist die lokale Variante sehr oft die attraktivere Alternative. Die Rendite-Spreads in Lokalgeld sind deutlich höher als bei Euro- oder US-Dollar-Denominierung und ermöglichen zusätzliche Erträge.

Durchschnittliche Renditen für Lokalwährungs- und Hartwährungsanleihen, %



Stand: 07.11.2019. Quellen: Bloomberg, DekaBank. Laufzeit entspricht der durchschnittlichen Laufzeit des EMBIG Index bzw. GBI EM Index für das jeweilige Land. Die enthaltenen Meinungsansagen geben unsere aktuelle Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Diese kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Die Angaben wurden sorgfältig zusammengestellt. Bitte beachten Sie: Die angegebene Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Fünf Gründe für ein Investment in Emerging & Frontier Markets:

1. Kontinuierlich niedrige Renditen in der Eurozone

Der gegenwärtige Renditedruck führt unverändert zu Kapitalzuflüssen in die Emerging Markets. Steigendes internationales Interesse, höhere Liquidität und Nachfrage nach lokaler Währung kann zu steigenden Kursen führen.

2. Globales Wirtschaftswachstum schwächt ab

Schwellenländer sollten auch zukünftig weiterhin höhere Wachstumsraten als Industriestaaten bieten.

3. USA und US-Dollar verlieren an Dominanz

US-Renditen sollten in nächster Zeit nur moderat steigen. Auch ein Trend in Bezug zu Euro oder US-Dollar ist nicht zu erkennen. Stattdessen zeichnet sich bereits seit ein paar Jahren ein globaler Trendwechsel ab, in dessen Folge der US-Dollar an Dominanz verlieren wird.

4. Geringe Inflationsgefahren

Die globalen Zentralbanken sollten weiterhin eher zu einer lockeren Geldpolitik neigen.

5. Krise in den Schwellenländern nicht in Sicht

Landesspezifische Risiken, wie etwa politische Unsicherheiten durch Wahlen oder wirtschaftliche Probleme eines Landes, lassen sich durch breite Diversifikation und höhere Zinserträge abfedern.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Weltzins-INVEST
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Local Debt
Volumen aktuell	2.942,9 Mio.
Währung	EUR
Anlageuniversum / Region	Global
Vehikel	Publikumsfonds mit Institutionellen Tranchen / Spezialfonds
Asset Manager / Anlageberater	Deka Investment GmbH

Bewährter und robuster Investmentprozess für solide Ergebnisse

Mit einer Anlage in lokalen Währungen aus Schwellenländern und Frontier Markets können Anleger an vergleichsweise hohen Kupons partizipieren, sich die Chance auf mögliche Wechselkursgewinne sichern und schließlich ihre risikoadjustierte Rendite deutlich verbessern. Mit der Anlagestrategie des Weltzins-INVEST haben wir die Auswahl der Länder, Emittenten und schließlich die Selektion der Einzeltitel in einen soliden, bewährten Prozess überführt. Die Deka Investment verfügt über eine hohe Expertise im laufenden Management von Währungs- und Anleihepositionen und kann über ihr spezialisiertes Trading Desk auf globale Marktzugänge und Referenzbanken zurückgreifen.

Schritt 1: Quality first!

In der Anlagestrategie des Weltzins-INVEST legen wir Wert auf Qualität und konzentrieren uns auf supranationale, staatliche oder staatsnahe Emittenten sowie Förderbanken und Finanzinstitutionen weltweit. Dabei liegt unser Schwerpunkt auf lokale Währungen – ohne dass wir uns darauf beschränken. So benötigen Entwicklungsbanken oftmals lokale Währungen zur Kreditvergabe an Unternehmen auf dem Heimatmarkt, unter anderem für Projektfinanzierungen. Zugleich begeben andere Institutionen Hartwährungsanleihen mit attraktiven Zinssätzen, um ihren Auslandsverpflichtungen nachzukommen.

Das grundsätzlich weltweite Auswahluniversum an Ländern und Währungen wird dabei lediglich durch etwaige Anlagebeschränkungen für ausländische Investoren, begrenzte Konvertierbarkeit oder unzureichende Liquidität für institutionelle Bedürfnisse eingeschränkt. Zudem gilt für alle Fonds unserer Produktpalette der Ausschluss von Investments in Unternehmen, die Anti-Personen-Minen, Cluster-Munition („Streubomben“) oder Handfeuerwaffen herstellen. Wir emittieren grundsätzlich keine Produkte, die die Preisentwicklung von Grundnahrungsmitteln abbilden.

Als Anlageinstrumente nutzen wir vorwiegend liquide und gut bewertbare fest oder variabel verzinsliche Wertpapiere, aber auch inflationsgebundene Anleihen.

Schritt 2: Top-down zu Land und Währung

Aus dem wirklich globalen Auswahluniversum, das in dieser Breite und Größe von anderen Anbietern i.d.R. nicht ausgeschöpft wird, gibt die fundamentale Analyse der möglichen Zielländer und -währungen Aufschluss über deren Attraktivität für eine Investition. Im Interesse des Anlegers stehen neben der wirtschaftlichen Entwicklung insbesondere politischer Konsens und Stabilität. Makroökonomische Kennzahlen zur Solvenz, Liquidität und Stabilität fungieren als objektiv-quantitative Entscheidungsparameter für eine mögliche Investition.

Auf Basis der kurz- bis mittelfristigen Marktperspektiven, unter Berücksichtigung von Inflationsentwicklung und etwaiger Wechselkurseffekte, erfolgt die Szenario- und Performancesimulation.

Insbesondere die Anlagen in den vielfältigen und oft exotisch anmutenden Währungen brauchen Expertise. Wechselkursentwicklungen von Lokalwährungen sind oftmals von anderen Einflussfaktoren abhängig als Hartwährungen. Die Bewertung des Trade-offs zwischen Zinschance und Wechselkursrisiko erfordert höchste Expertise in der qualitativen und quantitativen Analyse.

Die Portfoliomanager erfahren bei ihrer eigenen Analysetätigkeit Unterstützung durch das Makro Research der Volkswirtschaft der DekaBank. Die Volkswirte liefern Informationen zu Regionen, Sektoren, Zinsen und Währungen. Durch die enge Zusammenarbeit kann das Know-how unserer hauseigenen Experten für verschiedene Märkte und Segmente zur Optimierung der Anlagestrategien und -instrumente ausgeschöpft werden.

Schritt 3: Bottom-up zum Portfolio

Bei der Erstellung einer Empfehlungsliste für die Einzeltitelselektion stehen die mittelfristige Bonität der Emittenten und die Liquidität der Wertpapiere im Vordergrund. Die Analyse umfasst u. a. eine Relative-Value-Betrachtung gegenüber vergleichbaren Wertpapieren, Emittenten und Neuemissionen. Für die Auswahl einzelner Anleihen ist die lokale Zinsstrukturkurve von großer Bedeutung. In der Praxis hat sich bereits oft herausgestellt, dass längere Laufzeiten weder eine lohnenswerte Zusatzrendite noch die nötige Liquidität aufweisen, weshalb die durchschnittliche Duration des optimierten Portfolios vergleichsweise niedrig ist, derzeit unter drei Jahren.

Die Anlagen werden generell nicht gehedged, denn für diese Fondsstrategie gilt: Wer absichert, verliert. Mit einer qualitativ hochwertigen Auswahl und einer extrem granularen Diversifikation von Emittenten, Währungen und Restlaufzeiten lassen sich die Länder-, Kredit- und Liquiditätsrisiken bereits deutlich reduzieren. Eine Absicherung der Wechselkursrisiken kostet Anleger mindestens den Renditevorteil gegenüber dem Euro. Zumeist sind aber Forward-, Swap- und Optionsmärkte nicht hinreichend entwickelt oder liquide und Absicherungen daher nur zu sehr hohen Kosten verfügbar. In Einzelfällen können Derivate dennoch zur Absicherung eingesetzt werden.

Schritt 4: Lokal anlegen, global diversifizieren

Für unsere Anleger streben wir eine wirklich globale Diversifikation an. Wer sich nur auf die größten Emerging Markets, wie etwa die BRICS-Staaten oder die Next Eleven beschränkt, vergibt nicht nur Renditechancen, sondern reduziert auch die möglichen Diversifikationseffekte.

Die im Weltzins-INVEST praktizierte intelligente Gleichgewichtung der Währungen innerhalb definierter Marktgrößen – für Frontier Markets etwa 1 Prozent, für mittelgroße Märkte ca. 2 Prozent und für etablierte Emerging Markets rund 3 Prozent – sorgt für eine höchst granulare Risikostreuung über Länder und Emittenten. Unter diesen Bedingungen kann das Zielfortfolio über 70 Währungen, mehr als 300 Emittenten und über 1000 Anleihen umfassen.

Aufgrund der kurzen durchschnittlichen Duration und der Reduzierung von Bonitäts- und Kreditrisiken werden Anleihen in der Regel bis zur Fälligkeit gehalten (Buy-and-Hold-Ansatz), denn: Durchhalten zahlt sich aus! Handelskosten, also die Geld-Brief-Spanne und Transaktionsgebühren, sind bei Engagements in Schwellenländern und ihren Finanzinstrumenten deutlich höher als etwa in der Eurozone.

Schritt 5: Integriertes Risikomanagement durchführen

Das Risikomanagement und -controlling erfordern angesichts der Vielzahl der Währungen und Positionen klar definierte Prozesse und eine permanente Überwachung der Risiko- und Performancekennziffern.

- Länderrisiken
- Kreditrisiken
- Zinsrisiken
- Wechselkursrisiken
- Liquiditätsrisiken
- operationelle Risiken

Im ganzheitlichen Prozess des Risikomanagements finden eine stringente, disziplinierte Umsetzung und ein darin integriertes Risikocontrolling statt. Die Risiken im Portfolio werden mithilfe des eigenentwickelten Portfoliosteuerungssystems Deka Investment Portfolio Steuerung (DIPS) überwacht.

So partizipieren Sie an der Strategie des Weltzins-INVEST

Unsere institutionellen Anleger haben die Möglichkeit, die Strategie in Form eines individuellen Spezialfonds oder Mandats umzusetzen. Zudem können sie in die institutionellen Tranchen des Weltzins-INVEST investieren. Es stehen sowohl eine ausschüttende als auch eine thesaurierende Tranche zur Verfügung. Für Investoren, die gemäß dem Versicherungsaufsichtsgesetz anlegen müssen, steht mit dem VAG-Weltzins-INVEST ein VAG-konformer Publikumsfonds zur Verfügung.

Fonds (Tranche)	WKN	ISIN	Auflegungsdatum
Weltzins-INVEST (P)	A1CXYM	DE000A1CXYM9	01.07.2010
Weltzins-INVEST (I)	A1JSHJ	DE000A1JSHJ5	01.04.2014
Weltzins-INVEST (T)	A0M6KA	DE000A0M6KA6	01.04.2015
VAG-Weltzins-INVEST	A2DJVM	DE000A2DJVM0	03.04.2017

Die Strategie des Weltzins-INVEST im Überblick



Anlageziel

- Realisierung einer höheren Rendite als in Euro-Anleihen
- Benchmarkfreie Strategie



Investmentuniversum

- überwiegend staatliche, staatsnahe und supranationale Emittenten, Banken
- Fokus auf Lokalwährungen aus Emerging Markets, Frontier Markets und Industrienationen



Management

- aktiv, fundamentalanalytisch (qualitativ und quantitativ)
- systematische Entscheidungsfindung
- Kombination von langjähriger Expertise und Research-Power der Deka



Ansatz

- Fokus auf kontinuierlich hohe Ausschüttungen
- granulare Diversifikation
- kurze Duration
- Endfälligkeitsansatz (Hold to maturity)



Chancen und Risiken für unsere Anleger

- Erzielung hoher regelmäßiger Ausschüttungen
- Sicherung einer Chance auf Zusatzerträge durch Währungs- und Kursgewinne
- Wertschwankungen sollten toleriert werden

DISCLAIMER

Dieser Beitrag wurde mit Sorgfalt erstellt. Teilweise werden in diesem Beitrag Meinungsäußerungen getroffen. Diese Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der DekaBank zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Beitrags wieder. Die Einschätzung kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Die verwendeten Daten stammen teilweise aus Drittquellen, die die DekaBank als vertrauenswürdig erachtet. Die DekaBank übernimmt jedoch keine Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der in dieser Präsentation gemachten Angaben und haftet nicht für etwaige Schäden oder Aufwendungen, die aus einem Vertrauen auf die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der aus Drittquellen stammenden Daten resultiert.

Etwa im Beitrag erwähnte Finanzinstrumente können mit Risiken verbunden sein, die schwer abzuschätzen sind und in die Evaluation einer Anlageentscheidung einzubeziehen sind. Finanzinstrumente mit erhöhten Risiken wie Derivate, strukturierte Produkte oder alternative bzw. nicht konventionelle Anlagen (Hedge Fonds, Private Equity usw.) sind im Allgemeinen nur für sachkundige Anleger bestimmt, welche die damit verbundenen Risiken verstehen und auf sich nehmen können. Die DekaBank ist bereit, Kunden auf Wunsch weitere Informationen zu den Risiken spezifischer Anlagen zu liefern.

Diese Information kann ein Beratungsgespräch nicht ersetzen. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Deka Investmentfonds sind die jeweiligen wesentlichen Anlegerinformationen, die jeweiligen Verkaufsprospekte und die jeweiligen Berichte, die Sie in deutscher Sprache bei Ihrer Sparkasse oder Landesbank oder von der DekaBank Deutsche Girozentrale, 60625 Frankfurt und unter www.deka.de erhalten




MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH

Adresse

Strasse + Nummer	Kennedyallee 76
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60596
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2001
webpage	www.mainfirst-invest.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell und Retail
Vorname, Name	Marco Seminerio
Titel und Funktion	Director, Country Head of BDS Germany
Telefonnummer	+49 69 719 14 24 - 04
E-Mail	m.seminerio@fenthum.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Anastassia Goeringer
Titel und Funktion	Manager, Institutional Business Development
Telefonnummer	+49 69 719 14 24 - 08
E-Mail	a.goeringer@fenthum.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM	Corporate Bonds	2012	491	Benchmarkunabhängige Relative Value Strategie	Aktuell in Implementierung
EM	Corporate Bonds	2014	312	High-Yield-Strategie	Aktuell in Implementierung

Stand: 31.12.2019

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

MAINFIRST ASSET MANAGEMENT ist eine unabhängige europäische Multi-Investment Boutique mit einem aktiven Managementansatz. Das Unternehmen verwaltet Publikumsfonds und individuelle Spezialmandate. Es konzentriert sich mit seinem Multi-Boutique-Ansatz auf Investmentstrategien in den ausgewählten Asset-Klassen Equities, Fixed Income, Multi Asset und Liquid Alternatives. Erfahrene Portfoliomanagementteams mit langjährigen Track Records entwickeln Strategien mit hohem Active Share und individuellen Investmentprozessen. Das Unternehmen verbindet somit die Expertise und Flexibilität fokussierter Investmentteams mit den Stärken und klar definierten Prozessen einer breit aufgestellten internationalen Plattform.

Im Aktiensegment verwalten wir aktive und benchmark-unabhängige Strategien sowohl mit Aktien aus Deutschland und Europa, als auch mit globalen Aktien. Im Bereich Multi Asset verfügen wir über eine erfolgreiche Absolut Return Strategie. Im Rentensegment verfügen wir zum einen über zwei Emerging Markets Strategien, welche von einem spezialisierten Team in Zürich verwaltet werden, als auch seit 2019 eine Global Fixed-Income Strategie. Schließlich verfügen wir über einen Fonds im Liquid Alternatives Segment, welches von unserem Multi Strategy Team geleitet wird.

Für jede unserer Strategien bieten wir neben Spezialfondsmandaten auch Publikumsfonds an. Somit repräsentiert die Liste unserer Publikumsfonds auch alle unsere Strategien. Aktuell verwalten wir 10 UCITS IV – konforme Fonds:

Aktienfonds:

- MainFirst Euro Value Stars (Auflage 10/2002)
- MainFirst Global Dividend Stars (Auflage 07/2015)
- MainFirst Top European Ideas Fund (Auflage 07/2007)
- MainFirst Germany Fund (Auflage 10/2008)
- MainFirst Global Equities Fund (Auflage 03/2013)
- MainFirst Global Equities Unconstrained Fund (Auflage 10/2018)

Rentenfonds:

- MainFirst Emerging Markets Corporate Bond Fund Balanced (Auflage 10/2012)
- MainFirst Emerging Markets Credit Opportunities Fund (Auflage 05/2014)

Multi Asset Fonds:

- MainFirst Absolute Return Multi Asset (Auflage 04/2013)
- MainFirst Contrarian Opportunities (Auflage 04/2018)

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	MainFirst Emerging Markets Corporate Bond Fund Balanced
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Debt
Volumen aktuell	484 Mio USD (per 31.12.2019)
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Schwellenländer
Vehikel	Publikumsfonds + Spezialfonds
Asset Manager / Anlageberater	MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH MainFirst Affiliated Fund Managers S.A.

Investmentziel

Das Anlageziel des MainFirst Emerging Markets Corporate Bond Fund Balanced besteht darin, Anlegern Zugang zu globalen Anleihen aus Schwellenländern zu verschaffen, indem Anleihen von Unternehmen verwendet werden, die entweder ihren Sitz in den EM-Ländern haben oder ihren Schwerpunkt in den EM-Ländern haben. Der Fonds strebt eine Outperformance gegenüber der Benchmark JPM Corporate EMBI Composite Index über einen gesamten Anlagezyklus mit einem ähnlichen Gesamtrisiko an.

Investmentstrategie

Durch die Risikodiversifikation wird die Strategie in Bezug auf die Bonität als „Balanced“ konzipiert. Es wird ein durchschnittliches Rating zwischen BB- und BB+ im Portfolio angestrebt. Dabei kann das Portfolio zu 45-55% in Investment Grade Anleihen und zu 45-55% in High Yield Anleihen investiert sein.

Wir verfolgen eine mehrdimensionale Diversifikation der Portfoliostruktur über Regionen, Länder, Branchen, Ratings (AAA – NR) sowie über verschiedene technische Faktoren.

Investmentstil

Der Anlagestil verfolgt einen kombinierten Ansatz zwischen Top-Down und Bottom-Up Ansatz mit einer Neigung auf das Bottom-Up Segment.

Benchmark

Die Performance- und Risikobenchmark für den MainFirst Emerging Markets Corporate Bond Fund Balanced ist der JP Morgan Corporate Emerging Markets Bond Index, auch bekannt als CEMBI. Der Bloomberg-Ticker ist der JCMBCOMP-Index.

Investmentuniversum

Das Fondsvermögen wird in verzinsliche Schuldverschreibungen investiert, die von Unternehmen mit Sitz in einem Schwellenland oder solchen, die ihre Haupttätigkeit in einem solchen Land ausüben, ausgegeben werden. Eine zusätzliche Diversifikation ist durch Investitionen in Wandelschuldverschreibungen bis maximal 8% möglich.

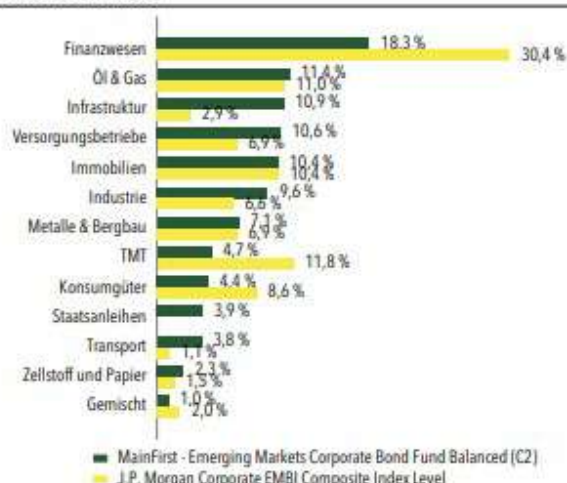
Die Referenzwährung des Fonds ist der US Dollar, Investitionen in andere Währungen werden gegen den USD gehedged. Die EUR- und CHF-Währungstranchen des Fonds sind vollständig gegen den USD abgesichert.

Investmentteam

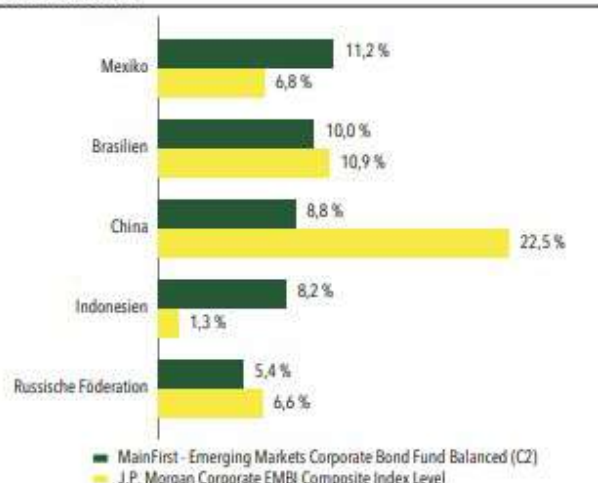
Das mehrfach ausgezeichnete Schwellenländer-Team setzt sich aus den Portfoliomanagern Thomas Rutz, Dorothea Fröhlich, Dimitrios Nteventzis und der Portfolio Analystin Tanja Kusterer zusammen. Die Portfoliomanager verfügen über eine lange Performance-Historie im Management von Emerging Market Corporate Bond-Strategien. Die erfolgreiche Verwaltung von Fonds wurde von Citywire mit einem A-Rating belohnt.

Allokationen

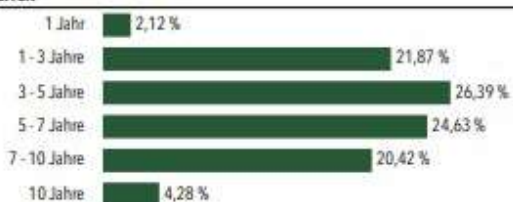
SEKTORENVERTEILUNG ⁽¹⁾⁽²⁾



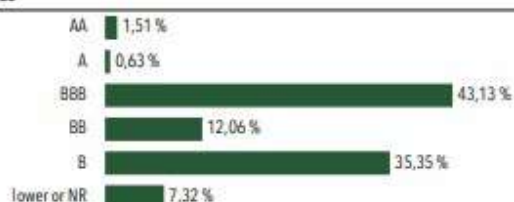
LÄNDERVERTEILUNG ⁽¹⁾



LAUFZEITEN ^(*)



RATINGS ^(*)



Stand: 31.12.2019

Kennzahlen

Kennzahlen	Fonds	Benchmark
Rendite	7.52%	4.17%
Modifizierte Duration	5.17	4.79
Durchschnittliche Laufzeit	6.91	8.36
Durchschnittliches Rating	BB	BBB-
Länder	43	46
Positionen	146	649
Kreditspread	584	238
Verhältnis - Investment Grade (IG) ggü. High Yield (HY)	45 IG/ 55 HY	62 IG/ 38 HY
Barmittel	1.53%	0.00%

Stand: 31.12.2019

Performance ggü. Benchmark

	Fonds	Benchmark	Alpha
Dezember	1.61%	0.86%	0.75%
2019	14.32%	13.84%	0.48%
2018	-4.10%	-1.50%	-2.60%
2017	13.10%	7.90%	5.20%
1 Jahr	14.32%	13.84%	0.48%
3 Jahre	24.06%	20.98%	3.08%
5 Jahre	41.02%	35.75%	5.27%
Seit Auflage	48.65%	40.16%	8.49%
Annual. Volatilität	1.88%	1.51%	
Information Ratio	0.43	-	-
Sharpe Ratio	1.76	1.66	-

Stand: 31.12.2019



MFS Investment Management

Adresse

Strasse + Nummer	Bockenheimer Landstraße 43
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60325
Land	Germany
Gründungsjahr	1924
webpage	www.mfs.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Lars Detlefs
Titel und Funktion	Managing Director - Geschäftsführer
Telefonnummer	+49 69 27 13 461-13
E-Mail	ldetlefs@mfs.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Karin Moritz
Titel und Funktion	Managing Director, Relationship Management
Telefonnummer	+49 69 27 13 461-11
E-Mail	kmoritz@mfs.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Anleihen

Emerging Markets - Aktien

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM	Emerging-Market-Fremdwährungsanleihen (USD)	Februar 1997	8.895,6 USD	Aktiv gemanagte EM-Fremdwährungsanleihenstrategie	J
EM	Emerging-Market-Lokalwährungsanleihen	November 2006	387,1 USD	Aktiv gemanagte EM-Lokalwährungsanleihenstrategie	J
EM	Emerging Markets Opportunities	2019	37 USD	Aktiv gemanagte EM-Anleihenstrategie (Fremd- und Lokalwährungs-Staatsanleihen und Fremdwährungs-Unternehmensanleihen)	J
EM	Emerging-Market-Aktien	Januar 2000	4.064,6 USD	Aktiv gemanagte EM-Aktienstrategie	J
EM	Emerging Markets Equity Research	Juni 2013	2,3 USD	Aktiv gemanagte EM-Aktien-Research-Strategie	J
EM	Blended Research® Emerging Markets	Oktober 2011	682,9 USD	Aktiv gemanagte EM-Aktienstrategie auf Grundlage fundamentaler und quantitativer Analysen	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

MFS im Überblick

1924 legte MFS den ersten Publikumsfonds der USA auf. Millionen von Anlegern erhielten dadurch Zugang zum Markt. Seitdem haben wir uns zu einem internationalen Full-Service-Manager entwickelt. Wir bieten Anleihen-, Aktien- und quantitative Lösungen für institutionelle Kunden, Finanzberater und Intermediäre weltweit.

Von anderen Managern unterscheidet uns, dass wir uns nur einem Ziel verpflichtet haben: langfristiger Mehrwert für unsere Kunden durch verantwortungsvolle Kapitalanlagen. Mit dieser Kultur der Verantwortung und unserer starken Investmentplattform wollen wir das Kapital unserer Investoren und die Reputation unserer Kunden schützen. Unser erfolgreicher Investmentansatz führt unsere auf kollektiver Expertise beruhende Kompetenz, sorgfältiges Risikomanagement und langfristige Anlagedisziplin zusammen. So wollen wir Investmentchancen nutzen, die für unsere Investoren nachhaltige Werte schaffen. Dieser Ansatz profitiert von unserer einzigartigen Unternehmenskultur mit gemeinsamen Werten und enger Zusammenarbeit. Das bedeutet, dass wir Teams aus Experten mit unterschiedlichen Denkweisen zusammenstellen, um Diskussionen zu fördern, wichtige Risiken zu beurteilen und die aus unserer Sicht besten Investmentideen am Markt zu identifizieren.

Um langfristigen Mehrwert zu schaffen, wollen wir unseren Kunden beim Umgang mit der zunehmenden Komplexität der Märkte und der Weltwirtschaft helfen. Die Grundlage dafür sind aus unserer Sicht Gemeinsamkeiten mit unseren Kunden: Wir müssen ähnlich denken wie sie, ihre Anforderungen kennen und einen ähnlichen Anlagehorizont haben.

Das sorgt für gegenseitiges Verständnis und Klarheit. Wir dürfen nicht nur Erwartungen dazu wecken, wie wir im Namen unserer Kunden investieren werden, sondern wollen diese Erwartungen auch erfüllen und wenn möglich, übertreffen.

Kollektives Know-how

Im Zeitalter der Informationsdemokratie sollen unsere Kunden davon profitieren, wie wir Informationen auswerten. Dazu tauschen wir uns aus – untereinander und mit den Unternehmen, in die wir investieren. Wir wollen verstehen, warum sie dauerhaft erfolgreich sein können. Das ist unser Analysevorteil. Er beruht auf unserer internationalen Investmentplattform und dem uneingeschränkten Austausch von Informationen über Länder, Assetklassen und Branchen hinweg. Er hilft uns, Risiken aktiv zu managen und effiziente Entscheidungen für unsere Kundenportfolios zu treffen.

- Die beste Idee ist wichtiger als persönliche Vorlieben

Wir halten unterschiedliche Perspektiven für unabdingbar für eine stabile Investmentthese. Wir ermutigen nicht nur zu Perspektivenvielfalt, sondern bestehen darauf. Gute Investmentideen können von jedem Mitarbeiter unseres Unternehmens kommen. Sie können die Grundlage für große Entscheidungen sein, wenn sie unserer kritischen Diskussion standhalten.

- Eine Kultur der Vielfalt und der Zusammenarbeit

Wirklich wichtig für unseren Analysevorteil ist Teamwork – gemeinsames Nachdenken, das wir fördern, indem wir Teams aus Experten mit unterschiedlichen Perspektiven zusammenstellen und Anreize für eine gute und enge Zusammenarbeit schaffen. Wir führen 360-Grad-Peer-Reviews durch, bei denen sich Mitarbeiter gegenseitig prüfen und bewerten, um zu erfahren, wie gut die Investmentteam-Mitglieder zusammenarbeiten. Und gute Zusammenarbeit wird belohnt.

Sorgfältiges Risikomanagement

Risiko kann ein Feind sein – aber auch ein Freund. Durch Zeit, Kompetenz und Disziplin können Risiken zu Chancen werden. Wir glauben, dass uns dies dank unserer Kultur des Risikobewusstseins gelingt. Jedes Mitglied unseres Investmentteams hat die Aufgabe, für unsere Kunden Risiken zu bewerten. Bei jeder Entscheidung haben wir die Risiken im Blick.

Ergebnisse verbessern

Bei MFS findet Risikomanagement auf allen Ebenen des Investmentprozesses statt – mit regelmäßigen strengen Kontrollen auf Portfolio-, Einzelwert- und Unternehmensebene. Wir wissen, dass Verlustbegrenzung bei volatilen Märkten für unsere Kunden genauso wichtig ist wie Ertragsgenerierung. Unser diszipliniertes Kapazitätsmanagement ist wichtiger Bestandteil unseres aktiven Risikomanagements.

Risiken bewusst eingehen

Wenn wir bei volatilen Märkten nach guten Einstiegszeitpunkten Ausschau halten oder das Kapital unserer Kunden in Abschwüngen schützen wollen, betrachten wir die Risiken sehr genau aus unterschiedlichen Perspektiven und gehen sie bewusst ein. Wir wollen Risiken dann eingehen, wenn wir dafür entlohnt werden. Um die Ergebnisse für unsere Kunden zu verbessern, konzentrieren wir uns auf Fundamentaldaten und analysieren wichtige Faktoren, die dem langfristigen Wert eines Unternehmens gefährden können.

Langfristige Anlagedisziplin

Wir denken, handeln und investieren langfristig – denn wir glauben, dass man so die Ziele seiner Kunden am besten erreicht. Weil wir über einen vollen Marktzyklus investieren, helfen wir Kunden, Verluste zu begrenzen. Zugleich nutzen wir Mehrertragschancen, wo immer sie sich bieten. Indem wir unser Investmentteam für seine Langfristperformance entlohnen, stellen wir sicher, dass unsere Strategien zu den Zielen und Zeithorizonten unserer Kunden passen.

Der Faktor Zeit

Um möglichst viele Chancen und die höhere Schwankungsbreite längerfristiger Erträge für unsere Kunden zu nutzen, interessieren wir uns für Erträge, die über längere Zeiträume, mindestens über drei bis fünf Jahre, erzielt werden können. Dank der hohen Qualität unserer Analysen können wir bedenkenlos langfristig investieren, diszipliniert bleiben und uns gegen den Markt stellen, wenn wir das für die richtige Strategie halten.

Zukunftsorientierung

Investoren vertrauen unserem Investmentprozess – unseren robusten Analysen, den tiefen Erkenntnissen, dem aktiven Risikomanagement und der Anlagedisziplin. Um die Einheitlichkeit dieses Prozesses zu sichern und unser Know-how auf seinem hohen Stand zu halten, fördern wir systematisch talentierte Mitarbeiter und legen großen Wert auf eine frühzeitige Nachfolgeplanung für Investmentexperten in wichtigen Funktionen.

Unser Investmentprozess

Als aktiver Investmentmanager ist unser einziges Ziel, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen – durch verantwortungsbewusste Kapitalanlagen. Der Schwerpunkt unseres Investmentansatzes ist, Unternehmen und Emittenten mit nachhaltigen langfristigen Wettbewerbsvorteilen zu finden. Um Unternehmen auszuwählen, die über einen gesamten Konjunkturzyklus stabile Erträge erzielen können, stützen sich unsere Investmentteams auf intensives fundamentales Research und eine langfristige Perspektive.

Dabei halten wir die Einbindung von ökologischen, sozialen und Governance-bezogenen Faktoren (ESG-Faktoren) in unsere Analyse für unabdingbar, weil gerade diese Themen häufig Einfluss auf den langfristigen Unternehmenswert und seine Stabilität haben.

ESG bei MFS

Wir haben ein klares Ziel: Mehrwert für unsere Kunden durch eine verantwortungsbewusste Anlage ihres Kapitals. Aus unserer Sicht sind nachhaltiges Investieren – mit ESG-Integration, Richtlinien für Abstimmungen auf Hauptversammlungen und Engagement bei Unternehmen – unerlässlich für ein kompetentes aktives Assetmanagement und die langfristige Wertschöpfung.

ESG-Überlegungen fließen immer dann in unsere Investmententscheidungen ein, wenn ein ESG-Thema den langfristigen Wert eines Unternehmens maßgeblich beeinflussen kann. Dazu haben wir ein umfassendes Konzept für nachhaltiges Investieren entwickelt, mit internen und externen Quellen, Prozessen, Tools und Kontrollen, damit Nachhaltigkeit in allen Bereichen unserer Arbeit berücksichtigt wird. Aus unserer Sicht sind ESG-Informationen Fundamentaldaten, die ebenso wie alle anderen wichtigen Informationen berücksichtigt werden müssen. Unsere Analysten und Portfoliomanager binden ihre Einschätzung der ESG-Chancen und -Risiken eines Unternehmens oder Emittenten in ihre Wertpapieranalyse und die Portfoliokonstruktion ein, sofern sie überzeugt sind, dass solche Faktoren von Bedeutung sind und finanzielle Auswirkungen auf den Shareholder bzw. Bondholder Value haben können.

Aus unserer Sicht führt Zusammenarbeit zu besseren Erkenntnissen. Deshalb arbeiten unsere Investmentteams von Anfang an Assetklassen-übergreifend. Wir sind auch der Ansicht, dass man ESG Faktoren nicht wirklich integrieren kann, wenn man ein separates ESG-Team hat. Unsere weltweiten Investmentteams werden umfassend von drei ESG-Analysten unterstützt. Ihre Aufgabe ist die Förderung der Zusammenarbeit bei Nachhaltigkeitsthemen, nicht die Erstellung sämtlicher ESG-Analysen. Echte Integration bedeutet, dass jeder Analyst und jeder Portfoliomanager im gesamten Investmentprozess Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt.

Obwohl unser Investmentansatz seit jeher auf die Nachhaltigkeit unserer Portfoliounternehmen ausgerichtet ist, glauben wir, dass man genauer hinsehen muss, um viele ESG- und Nachhaltigkeitsthemen wirklich verstehen und einschätzen zu können. Deshalb haben wir 2009 einen Ausschuss für verantwortliches Investieren (MFS Responsible Investing Committee) eingerichtet und eine Richtlinie für nachhaltiges Investieren (MFS Policy on Responsible Investing) eingeführt, um eine systematische

Einbindung von ESG-Faktoren sicherzustellen. Im Februar 2010 unterzeichnete MFS die Principles for Responsible Investment (PRI). In den letzten zehn Jahren haben wir viel Geld und Zeit investiert, um zu erreichen, dass alle Investmentteams ESG-Informationen analysieren und in ihren Prozess einbinden. Unsere Kunden profitieren davon.

Emerging-Market-Anlagen bei MFS:

Im aktuellen Umfeld können nur wenige Assetklassen die Anforderungen der unter den allgemein niedrigen Renditen leidenden Investoren erfüllen. Die Emerging Markets bieten zusätzlich zur Portfoliodiversifikation das Potenzial höherer Renditen als Industrieländer (Developed Markets).

Anlagen in Emerging Markets sind aber komplex. Mit den zusätzlichen Erträgen können auch zusätzliche Risiken einhergehen. Emerging Markets können weniger strukturiert, weniger diversifiziert und schlechter reguliert sein. Auch sind die Schwellenländer möglicherweise politisch, sozial und wirtschaftlich weniger stabil als Industrieländer.

Um die interessantesten risikobereinigten Ertragschancen zu nutzen, müssen Investoren genau hinschauen und das gesamte Spektrum betrachten. Wir meinen, dass wir mit unserer internationalen Research-Plattform Emerging-Market-Chancen erkennen, die andere Manager möglicherweise übersehen. Dank dieser Research-Plattform können unsere Analysten über die Emerging Markets hinausblicken, weil sie eng mit ihren Kollegen für Developed Markets, Aktien, Anleihen und Makroökonomie zusammenarbeiten. Durch diese umfassende Perspektive kann MFS ein breites Spektrum an Emerging-Market-Strategien anbieten:

- MFS® Emerging Markets Debt (USD)
- MFS® Emerging Markets Local Currency
- MFS® Emerging Markets Opportunities
- MFS® Emerging Markets Equity
- MFS® Emerging Markets Equity Research
- MFS® Blended Research® Emerging Markets Equity

Weitere Informationen zu diesen Strategien finden Sie auf www.mfs.com. Auf unserer Website finden Sie auch unsere Analyse „MFS Long Term Capital Markets Expectations“, in der wir die langfristigen Ertragschancen der Emerging-Market-Assetklassen erörtern.

Anleihen bei MFS

Seit unserer Gründung beruht unsere Investmentkultur auf fundamentaler Wertpapieranalyse. MFS managt seit 1970 Anleihenportfolios. Seitdem haben wir unseren Ansatz weiterentwickelt, um auf Veränderungen der Anleihenmärkte und die Entstehung neuer Sektoren zu reagieren. Im Zuge dessen sind unsere Teams gewachsen, und wir haben stark in Technologie investiert. Dennoch sind wir unserem stabilen, auf Kreditanalysen beruhenden Ansatz treu geblieben.

MFS ist ein gesamtertrags- und kreditrisikoorientierter Anleihenmanager mit einzigartiger Kompetenz in fundamentalem Research, der auf eine enge internationale Zusammenarbeit setzt.

Wir sind überzeugt, dass die internationalen Anleihenmärkte in jeder Phase des Marktzyklus fehlbewertete Risikoaufschläge aufweisen. Diese Fehlbewertungen kann man am besten durch Folgendes nutzen:

- Langfristiger Anlagehorizont
- Assetklassen- und länderübergreifendes Research
- Umfassender Risikomanagementansatz

Emerging-Market-Anleihen (EM-Anleihen) bei MFS:

Seit Anfang der 1990er-Jahre investieren unsere internationalen Anleihenstrategien auch in Brady-Bonds und EM-Währungen. Ab Mitte der 1990er-Jahre hielten wir den Markt für Fremdwährungs-Staatsanleihen für ausreichend groß und vielfältig, um eine spezielle EM-Anleihenstrategie aufzulegen, was wir Ende 1996 taten.

Kurz danach kam Matt Ryan zu MFS. Der Emerging-Market-Analyst wurde dann Portfoliomanager. Unter seiner Leitung und entsprechend unserer klar researchorientierten Investmentkultur wurden die Grundlagen für unseren researchintensiven Value-Ansatz entwickelt. Von Anfang an stand für uns Mehrertrag vor allem durch Allokations- und Einzelwertentscheidungen im Mittelpunkt. Unter einer stabilen Teamleitung haben wir unsere EM-Anleihen-Philosophie konsequent umgesetzt und sind ihr treu geblieben, auch als die Assetklasse immer größer und reifer wurde. Der auf dieser Philosophie beruhende Investmentprozess wurde im Lauf der Zeit weiterentwickelt (z.B. durch neue quantitative Modelle und Risikomanagementsysteme), aber unsere Vision ist die Gleiche wie vor 20 Jahren: attraktive risikobereinigte Erträge durch die Nutzung von Marktineffizienzen auf Grundlage von Fundamentalanalysen, eine internationale Perspektive bei der Suche nach Mehrwertchancen und das Management von Verlustrisiken.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	MFS Emerging Markets Debt Strategy
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging-Market-Fremdwährungsanleihen
Volumen aktuell	150 bis 200 Emittenten
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Alle Emerging Markets
Vehikel	Luxemburger SICAV, Spezialfonds
Asset Manager / Anlageberater	Assetmanager

In der Vergangenheit haben Emerging-Market-Anleihen unabhängig vom Zinsumfeld höhere Renditen erzielt als internationale Anleihen insgesamt. Sie können deshalb eine Lösung für eine wichtige Herausforderung für Investoren sein: Renditen in einer Welt mit allgemein niedrigen Renditen. Deshalb sind wir der Ansicht, dass Investoren, die höhere Renditen erzielen wollen und Wert auf Portfoliodiversifikation legen, um die Aussicht auf ein besseres Risiko-Ertrags-Profil zu haben, möglicherweise gut daran tun, langfristig in Emerging-Market-Anleihen zu investieren.

Warum in Emerging-Market-Anleihen investieren?

- *Der Markt ist gewachsen, und die Kreditqualität hat sich verbessert*

Aus unserer Sicht spricht viel für eine strategische Anlage in Emerging-Market-Anleihen. Die Assetklasse wächst, und ihre Kreditqualität verbessert sich. Emerging-Market-Anleihen haben über 10% Anteil am gesamten investierbaren Anleihenuniversum weltweit. Damit ist die Assetklasse mittlerweile zu groß, um ignoriert zu werden.

- *Aussicht auf höhere risikobereinigte Erträge und Portfoliodiversifikation*

Traditionell sorgen EM-Anleihen in Anleihenportfolios für Diversifikation. Langfristig haben sie das Risiko-Ertrags-Profil verbessert – als wertvolles Diversifikationsinstrument für Industrieländerstaatsanleihen.

- *In der Vergangenheit höhere Renditen und attraktivere risikobereinigte Erträge*

Emerging-Market-Anleihen boten in der Vergangenheit unabhängig vom Zinsumfeld höhere Renditen als internationale Anleihen. Heute ist diese Mehrrendite wichtiger denn je. Sie hilft Investoren bei der Lösung einer großen Herausforderung: laufende Erträge in einem Umfeld mit allgemein niedrigen Renditen.

Außerdem bieten Emerging-Market-Anleihen in allen Phasen des Marktzyklus längerfristig eine attraktivere risikobereinigte Rendite als andere Festzinspapiere.

- *Langfristige Trends sorgen für gute Aussichten für die Emerging Markets*

Aus unserer Sicht gibt es gute Argumente für eine strategische Anlage in Emerging-Market-Anleihen. Langfristige Trends sprechen dafür, dass die Emerging Markets in den nächsten Jahren stärker wachsen werden als die Industrieländer.

In der Vergangenheit sind die Mittelzuflüsse bei zunehmenden Wachstumsunterschieden zwischen den Emerging Markets und den Industrieländern gestiegen. Produktivität und ein großes Arbeitskräfteangebot sind zwei der wichtigsten Gründe für das zu erwartende langfristige Wachstum. Diese beiden langfristigen Trends lassen davon ausgehen, dass die Wachstumsaussichten der Emerging Markets besser sind als die der Industrieländer.

Die Strategie MFS® Emerging Markets Debt

Anlagephilosophie

Aus unserer Sicht lassen sich hohe risikobereinigte Erträge am besten erzielen, wenn man Marktineffizienzen nutzt – auf Grundlage einer überlegenen Fundamentalanalyse, indem man weltweit nach Mehrwertchancen Ausschau hält und mit sorgfältigem Management von Verlustrisiken.

Über längere Zeiträume bieten Emerging-Market-Anleihen insgesamt attraktivere risikobereinigte Erträge als die meisten anderen wichtigen Assetklassen. Sie haben sich als stabil erwiesen und noch nie zwei Jahre in Folge Verluste erlitten. Außerdem waren die Kreditkennzahlen im Zeitablauf stabil oder haben sich verbessert. Emerging-Market-Anleihen lassen mit einiger Wahrscheinlichkeit weiterhin stabile relative Erträge und Diversifikationsvorteile erwarten. Aber es wird auch weiterhin länder- und einzelwertspezifische Risiken geben. Um hohe risikobereinigte Erträge zu erzielen, ist es deshalb ungeachtet der langfristig insgesamt guten Aussichten wichtig, dass man erfolgreich zwischen sich verbessernden und schwächer werdenden Ländern unterscheidet. Die Minimierung von Verlusten kann daher genauso wichtig sein wie die Partizipation an Aufschwüngen. Es ist nicht leicht zu prognostizieren, welche Länder und Unternehmen erfolgreich sein werden. Politische und wirtschaftliche Veränderungen können relativ schnell erfolgen und werden vom Markt häufig nicht vollständig antizipiert. Aus all diesen Gründen sind wir der Ansicht, dass die Fähigkeit, vergleichsweise hohe risikobereinigte Renditen in den Emerging Markets zu erzielen, entscheidend von einer überlegenen Länderanalyse abhängt. Besonders wichtig dabei ist es, Unterschiede zwischen Fundamentaldaten und Bewertungen zu erkennen und diese Erkenntnisse zeitnah im Portfolio umzusetzen.

Die Assetklasse bietet mittlerweile vielfältige Chancen: Staatsanleihen, Quasi-Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, lokale Wertpapiere und Währungen. Wir halten kontinuierlich weltweit Ausschau nach auch unter Risikogesichtspunkten attraktiven Chancen, auch an den Frontiermärkten und bei kleineren Unternehmen aus größeren Märkten. Wir tun dies nicht nur, um Unternehmensanleihen zu finden, die aus unserer Sicht Mehrwert gegenüber der Benchmark erzielen werden, sondern auch, um ein diversifiziertes Portfolio zusammenzustellen. Wir meiden grundsätzlich zu hohe Portfoliokonzentrationen, durch die ein Portfolio Einzelwert- und Länderrisiken zu stark ausgesetzt wäre. Stattdessen streben wir ein nach Ländern und Sektoren diversifiziertes Portfolio an. Die Gewichtungen richten sich nach Überzeugungsgrad, Liquidität und Diversifikationsüberlegungen. Wir achten auf Liquidität, also die Möglichkeit, eine Position innerhalb eines vernünftigen Zeitrahmens kaufen und verkaufen zu können, um stets auf Veränderungen der Marktbedingungen reagieren zu können. Ziel sind solide Erträge und das Management von Verlustrisiken, vor allem auf Einzelwertebene, aber auch auf Portfolioebene.

Die Entwicklung der Assetklasse hat unser Vertrauen in die Grundlagen unserer wertorientierten Investmentphilosophie bestätigt. Weil Emerging-Market-Anleihen als Assetklasse gereift sind und die Gefahr eines Übergreifens der Schwäche eines Emerging Markets auf andere zurückgegangen ist, sind Einzelwert- und Länderrisiken immer wichtiger für die relative Performance geworden. Nach der internationalen Finanzkrise wurden schärfere aufsichtsrechtliche Richtlinien eingeführt, und die Risikotoleranz der meisten Broker und Händler ist zurückgegangen. Daher sind die Märkte jetzt weniger liquide. Das gilt aber für alle Anleihenmärkte. Auch deshalb wird heute aus unserer Sicht mehr Wert auf eine solide Fundamentalanalyse und ein umfassendes, sorgfältiges Portfolio- und Risikomanagement gelegt.

Team

Aus unserer Sicht hängt der Erfolg bei Anlagen in Emerging-Market-Anleihen sowohl von der Erfahrung der Teammitglieder als auch von ihrer engen Zusammenarbeit ab. Hier hat MFS aus unserer Sicht einen Wettbewerbsvorteil: Wir haben ein kompetentes und erfahrenes Team und eine Unternehmenskultur, die enge Zusammenarbeit sehr stark fördert.

Die Ideenfindung für die Emerging-Market-Anleihenportfolios von MFS ist von einer engen Zusammenarbeit geprägt. Wir erwarten von jedem Mitarbeiter Beiträge, um Mehrwert zu erzielen. Neben häufigen informellen Kontakten zwischen den Mitgliedern des Teams für Emerging-Market-Anleihen finden drei Mal wöchentlich formale Sitzungen und regelmäßige Gespräche mit den Mitgliedern anderer Anleihenteams statt. So nutzen wir die Einschätzungen und Erkenntnisse der gesamten Abteilung.

Am Ende tragen die Portfoliomanager die Verantwortung für die Investmententscheidung. Dabei berücksichtigen sie die Beiträge des gesamten Teams. Die Portfoliomanager sind aktiv an der Analyse der internationalen und länderspezifischen gesamtwirtschaftlichen Lage beteiligt und arbeiten eng mit den Staatsanleihenanalysten zusammen.

Investmentprozess

Bei MFS werden die Entscheidungen für die Emerging-Market-Fremdwährungsportfolios nach einem disziplinierten, wiederholbaren Ansatz getroffen, der aus vier Schritten besteht:

Zu einer Einschätzung gelangen:

- Allokation des Makrorisikos
- Länderanalyse

Portfoliooptimierung:

- Portfoliokonstruktion
- Risikomanagement

Zu einer Einschätzung gelangen: Allokation des Makrorisikos

Bei unserem Investmentprozess beruht die grundsätzliche Allokation des Makrorisikos auf einer gesamtwirtschaftlichen Einschätzung von internationalen Risikofaktoren. Dabei analysieren wir Faktoren wie Weltwirtschaftswachstum und Inflation, die Zinsen und Währungen in den G3-Ländern, Rohstoffpreise, Risikobereitschaft und Ereignisrisiken, um wichtige weltweite Risiken zu erkennen. Außerdem formulieren wir grundsätzliche Einschätzungen der Weltkonjunktur und der internationalen Märkte sowie eine strategische Einschätzung der relativen Bewertung der einzelnen Länder.

Um sich eine Meinung über die weltweiten Risiken zu bilden, nutzt das Emerging-Market-Anleihteam die Ergebnisse der Strategieteams, die für das gesamte Unternehmen tätig sind. Das Emerging-Market-Anleihteam integriert die Ergebnisse der Strategieteams in seine eigenen Einschätzungen der Emerging Markets und berücksichtigt die möglichen Folgen internationaler Faktoren für die Emerging Markets und die Wertpapierkurse.

Zu einer Einschätzung gelangen: Länderanalyse

Über einen Gesamtzyklus hinweg betrachtet, sind üblicherweise unsere Entscheidungen im Staatsanleihenbereich die wichtigste Alphaquelle unserer Strategie. Sie beruhen hauptsächlich auf intensiven fundamentalen Analysen der internationalen und länderspezifischen Entwicklungen. Fundamentale Länderanalyse ist unsere Kernkompetenz und die Basis unseres Investmentprozesses.

Die Länderanalyse umfasst aber nicht nur die fundamentale Einschätzung eines Landes, sondern auch die Bewertungsanalyse, um die auch aus Risikosicht interessantesten Anlagen zu erkennen. Das Wissen um Unterschiede zwischen Fundamentaldaten und Bewertungen versetzt unsere Analysten in die Lage, Anlageempfehlungen zu Staatsanleihen zu geben (kaufen/halten/verkaufen).

Zu einer Einschätzung gelangen: Länderempfehlungen

Um die attraktivsten risikobereinigten Chancen zu erkennen, analysieren wir ob und inwieweit die Fundamentaldaten eines Landes in den Kursen berücksichtigt sind. Für die Risiko-Ertrags-Einschätzungen, mit denen wir Unterschiede zwischen Fundamentaldaten und Bewertung erkennen wollen, werden auch quantitative Analysen herangezogen. Wir wollen die Länder übergewichten, in denen Investoren für die Risiken kompensiert werden. Länder mit nicht ausreichenden Risikoprämien werden untergewichtet.

Portfoliooptimierung: Portfoliokonstruktion

Ziel der Portfoliokonstruktion ist stabiler Mehrertrag. Dazu stellen wir ein diversifiziertes Portfolio aus Wertpapieren mit guten Risiko-Ertrags-Profilen zusammen. Bei der Portfoliokonstruktion wollen wir ein optimales Risiko-Ertrags-Verhältnis sicherstellen. Dazu gewichten wir die Positionen entsprechend unserer Einzelwert- und Konjunktüreinschätzungen.

Sowohl die Länder- als auch die Einzelwertauswahl beruht vor allem auf Bottom-up-Entscheidungen. Uns interessieren sowohl auf Länder- als auch auf Assetklassenebene die Papiere mit den attraktivsten Risiko-Ertrags-Profilen. Manchmal halten wir Unternehmensanleihen, Lokalwährungs-Staatsanleihen oder Währungen für vielversprechender als Staatsanleihen. Neben der Auswahl der optimalen Wertpapiere hat die Einzelwertauswahl noch ein zweites Ziel: die optimale Laufzeitensteuerung.

Alle Positionen werden auf Grundlage ihrer erwarteten Erträge, Volatilität und danach ausgewählt, ob ihre Eigenschaften zum Portfoliorisiko und den Kundenvorgaben passen. Die Gewichtung der Positionen beruht auf unserem Überzeugungsgrad. Außerdem muss die Gewichtung dem Gesamtrisiko des Portfolios entsprechen.

Portfoliooptimierung: Risikomanagement

Risikomanagement findet auf jeder Ebene des Investmentprozesses statt. Ziel ist die Steuerung der Volatilität, um hohe risikobereinigte Erträge zu erzielen. Am Anfang eines wirksamen Risikomanagements steht die genaue Identifizierung der Risiken. Bei diesem Schritt nutzen wir umfassende Positionierungs- und Risikomanagementsysteme, durch die wir stets alles über die Risikoeigenschaften des Portfolios wissen.

Kaufdisziplin

Alle Positionen werden auf Grundlage ihrer erwarteten Erträge, Volatilität und danach ausgewählt, ob ihre Eigenschaften zum Portfoliorisiko und den Kundenvorgaben passen. Die Gewichtung der Positionen beruht auf unserem Überzeugungsgrad.

Verkaufdisziplin

An den Emerging Markets ist die Verkaufdisziplin ein sehr wichtiger Punkt. Emerging-Market-Anleihen sind eine komplexe und nicht einfach zu analysierende Assetklasse, in der die Anlegerstimmung schnell kippen kann. In der Vergangenheit waren Emerging-Market-Anleihen immer wieder sehr volatil, und die Anlegerstimmung schwankte zwischen Euphorie und übertriebenem Pessimismus. Um an einem so volatilen Markt stabilen Mehrertrag zu erzielen, müssen alle Investmententscheidungen unter strenger Beachtung von Risiken und Erträgen getroffen werden. Alle möglichen Verlustrisiken müssen in Betracht gezogen werden.

Warum mit MFS in Emerging-Market-Anleihen investieren?

Aus unserer Sicht zeichnet sich die Emerging-Market-Anleihenstrategie von MFS durch folgende Besonderheiten aus:

- **Erfahrung und Präsenz vor Ort** MFS managt seit 1981 internationale Portfolios. Seit 1991 investieren wir in Emerging-Market-Lokalwährungs- und US-Dollar-Anleihen. 1997 hat MFS einen speziellen Emerging Markets Debt Composite aufgelegt, gefolgt von einem Local Currency Debt Composite im Jahr 2006. Die Erfahrung und der Erfolg des Teams haben zur Entwicklung neuer Produkte geführt. Zuletzt haben wir die Strategie EMD Opportunities aufgelegt, die nach einem überzeugungsgeleiteten Ansatz in die aus unserer Sicht aussichtsreichsten Papiere des gesamten Emerging-Market-Anleihenmarktes investiert.
- **Stabiles, erfahrenes Team** Die Strategie wird seit 1998 von demselben Portfoliomanager geleitet. Damit ist er einer der erfahrensten Investoren in dieser Assetklasse. Er arbeitet mit zwei Co-Portfoliomanagern zusammen, die dem Emerging-Market-Anleihenteam seit 2005 bzw. 2011 angehören und seit Beginn ihrer Laufbahn Emerging Markets analysieren und in sie

investieren. Weil sich die Bedingungen in Emerging Markets schnell ändern können, kann die Fähigkeit, Veränderungen frühzeitig zu erkennen und zu verstehen, erheblichen Mehrwert schaffen.

- **Wertorientierter Ansatz:** Wir wollen sicher sein, dass unsere Kunden für die Risiken, die wir in ihrem Namen eingehen, belohnt werden. Dazu nutzen wir einen researchintensiven Ansatz, der durch die Erzielung von Alpha eine überdurchschnittliche Performance anstrebt. Das Management von Verlustrisiken ist ein weiterer Schwerpunkt. Außerdem wollen wir die Volatilität steuern und durch Diversifikation und Liquidität flexibel bleiben.

Warum mit MFS in die Emerging Markets investieren?

Aus unserer Sicht gibt es für institutionelle Investoren viele gute Gründe, langfristig in die Emerging Markets zu investieren, weil ihre Volkswirtschaften und ihre Unternehmen immer reifer werden.

Langfristige Trends sprechen dafür, dass die Emerging Markets in den nächsten Jahren stärker wachsen werden als die Industrieländer. Produktivität und ein großes Arbeitskräfteangebot sind zwei der wichtigsten Gründe für das zu erwartende langfristige Wachstum. Diese beiden langfristigen Trends lassen davon ausgehen, dass die Wachstumsaussichten der Emerging Markets besser sind als die der Industrieländer. In der Vergangenheit sind die Mittelzuflüsse bei zunehmenden Wachstumsunterschieden zwischen den Emerging Markets und den Industrieländern gestiegen.

Deshalb dürften sich Emerging-Market-Aktien aus unserer Sicht in den nächsten zehn Jahren besser entwickeln als Aktien aus den USA und anderen Industrieländern. Auch Emerging-Market-Anleihen dürften unserer Einschätzung nach besser abschneiden als internationale Investmentgrade-Anleihen und der internationale Anleihenmarkt insgesamt.

Wir meinen, dass MFS mit kollektivem Know-how und kompetenten Experten weltweit, die gemeinsame Werte teilen, an den Emerging Markets Chancen erkennt, die anderen Managern möglicherweise entgehen. Wir sind überzeugt, dass unsere voll integrierte internationale Research-Plattform Emerging-Market-Investoren die klarsten Perspektiven bietet und dazu beiträgt, Chancen aufzudecken, die reine EM-Manager verpassen könnten. Dank dieser Research-Plattform können unsere Analysten über die Emerging Markets hinausblicken, weil sie eng mit ihren Kollegen für Industrieländerpapiere, Aktien, Anleihen und Konjunktur zusammenarbeiten. Durch diese umfassende Perspektive kann MFS eine Vielzahl unterschiedlicher Emerging-Market-Assetklassen managen.

Wichtiger Hinweis

Nur für institutionelle und professionelle Investoren. Herausgegeben in Großbritannien von MFS International (U.K.) Limited (MIL UK), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Private Limited Company) mit Sitz in England und Wales, Zulassungsnummer 03062718. Das Investmentgeschäft von MIL UK steht unter der Aufsicht der britischen Financial Conduct Authority. MIL UK, eine indirekte Tochtergesellschaft von MFS®, hat seinen offiziellen Firmensitz in der 1 Carter Lane, London, EC4V 5ER. Das Unternehmen stellt institutionellen Anlegern weltweit Investmentprodukte zur Verfügung und berät sie in Investmentfragen. Der Fonds erreicht seine Ziele möglicherweise nicht, und/oder Sie können mit einer Anlage in diesem Fonds Geld verlieren. Die Performance der Vergangenheit ist nicht notwendigerweise ein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse.



Natixis Investment Managers

Adresse

Strasse + Nummer	Maximilianstraße 50
Stadt / City	München
PLZ	80538
Land	Germany
Gründungsjahr	2007
webpage	im.natixis.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Mattheus, Waldthaler
Titel und Funktion	Director, Institutional Sales
Telefonnummer	+49 89 30 90 80 715
E-Mail	mattheus.waldthaler@natixis.com



Geschäftsbereich	Institutionell, Retail
Vorname, Name	Sebastian, Römer
Titel und Funktion	Head of CEE
Telefonnummer	+49 89 30 90 80 711
E-Mail	sebastian.roemer@natixis.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Private Equity, Private Debt

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM-Global	Equity: WCM global EM Equity	31.12.2010	EUR 300mn	Long-term low-turnover approach with a concentrated number of stocks with a focus on defensive growth	J
EM-Global	Fixed Income: H2O Multi Emerging Debt Fund	11.05.2016	USD 250mn	Absolute return strategy with goal to transform diversification into performance by exploiting as many opportunities as possible within the EM Bond universe.	J
EM-Global	Fixed Income: Loomis Sayles Short Term EM Bond	04.12.2013	USD 1160mn	The strategy offers yield enhancement through effective bond picking and diversification without taking on excessive risks.	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Natixis Investment Managers:

Powered by the expertise of more than 20 specialized investment managers globally, we apply Active Thinking® to deliver proactive solutions that help clients pursue better outcomes in all markets. Natixis ranks among the world's largest asset management firms (~USD 1.000 billion AUM).

Our Approach:

At Natixis, our clients are at the center of everything we do. From the way we have built our business, to how we continuously strive to deliver innovative solutions to solve your biggest challenges, we are focused on fulfilling every institutional client's specific needs.

Our Clients:

All types of institutional investors rely on our partnership, resources, and wide spectrum of investment solutions to help them optimize risk and returns in portfolios, as well as manage current assets and meet future liabilities.

Our Capabilities:

Our sole objective is to help every institutional client achieve their long-term investment goals, no matter what challenges they face along the way. With two-thirds of our business focused exclusively on managing institutional assets – and more than 40 years of serving institutions – we have developed the resources and expertise to continuously address all of our institutional clients' evolving needs. Our organization has been built to deliver an innovative and truly active investment offering; answering a variety of situations and requirements for a long-term collaboration.

Our multi-affiliate model offers active investment solutions from over 20 high-conviction investment managers. Providing institutional clients with access to a range of managers, each with its own unique process and culture, helps capitalize on the diverse and unconventional thinking that can lead to alpha generation.

- More than 20 independent investment managers in the Americas, UK, and Asia
- 200-plus investment strategies
- More than 150 investment strategies positively rated by global investment consultants

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	WCM Global Emerging Markets Equity Fund
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Equity
Volumen aktuell	300 mn
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Global Emerging Markets
Vehikel	Special funds / mandates
Asset Manager / Anlageberater	WCM Investment Management

WCM Investment Management

Natix Investment Managers acquired a stake in WCM Investment Management in 2019. WCM Investment Management is a global growth equity specialist based in California that focuses on competitive advantages and culture to seek long-term excess returns and try to mitigate downside risk. WCM provides services for a diverse client base, including corporations, public and private funds, Taft-Hartley plans, and foundations and endowments. The firm's goal is to generate long-term, sustainable excess returns for clients through a culture of innovation, close alignment of employee incentives, and a flat power structure that fosters meritocracy and debate. Believing attractive returns can only be achieved by structuring portfolios distinct from the market indices, WCM's portfolios are focused on their best ideas. WCM has USD 42.6 billion of assets under management as of Q3 2019.

WCM Global Emerging Markets Equity Fund

Investing in businesses with superior cultures that support strengthening competitive advantages

- Invests primarily in equity securities of emerging market companies.
- The portfolio is actively-managed, with a long-term, low-turnover approach to owning stocks.
- A concentrated number of stocks are narrowed down from an initial universe of emerging market equities.
- Identifies companies that demonstrate consistency in fundamentals, such as long-term revenue growth and/or growing returns on invested capital.

Why choose this strategy?

Investing in a focused portfolio of emerging market companies can provide diversification from other equity markets. In WCM's experience, many companies in the developing world can tend to exhibit strong growth prospects in their local markets, comparatively lower levels of debt and more attractive valuations. What's more, WCM believe that they are often supported by beneficial tailwinds for growth, including spending patterns of the emerging global middle class, increased health care spending in developing economies, and rapid technological advancements.

Portfolio construction rooted in identifying healthy, long-term company culture

Beyond the conventional considerations of stock picking, such as sector diversification, a key part of the investment team's analysis is dedicated to understanding a company's competitive position. The team will assess each portfolio company based on the role that culture plays in its success, focusing on the trajectory of its 'economic moat' (long-term competitive advantage), whether this is sustained by 'tailwinds' (conditions that encourage growth) and the relative attractiveness of its valuation.

Team's convictions informed by robust understanding of structural advantages

The fund managers use a bottom-up approach to seek out those companies with attractive fundamentals, such as a growing economic moat, a robust corporate culture, and an attractive valuation. WCM is a long-term investor, using a 'buy and manage' approach (trimming from and adding to positions) to construct concentrated portfolios that stand to benefit from durable global tailwinds. With their focus on long-term excess returns and aided by the deeper company knowledge their concentrated approach affords, WCM endeavours to build portfolios that are well-diversified, holistically-balanced, and carefully risk-managed.

Portfolio management team

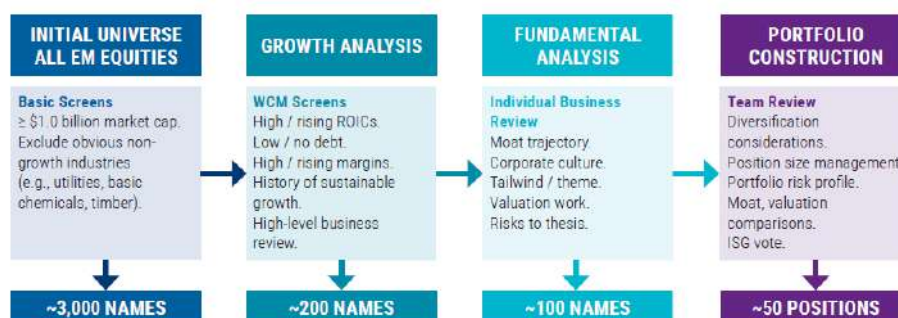


CFA® and Chartered Financial Analyst® are registered trademarks owned by the CFA Institute.

Investment process

The investment process is based on a four-step, bottom-up approach.

- Initial universe all EM equities:** The process begins with the basic screening of businesses from an emerging market equity universe of around 3,000 companies, eliminating those with a market-cap below \$1 billion as well as those from non-growth industries.
- Growth analysis:** WCM then screens these stocks to further funnel potential investments down to ~200 names, looking for those companies with high or rising returns on invested capital, low or no debt, high or rising margins, and its history of sustainable growth.
- Fundamental analysis:** Individual businesses are analysed to assess each company's competitive advantage, moat trajectory, cultural alignment, competitive positioning, and relative valuation.
- Portfolio construction:** With a focus on long-term alpha, portfolio composition and position sizes are based on diversification considerations, portfolio risk profile, and moat valuation - resulting in a concentrated portfolio of around 50 stocks.



Performance

ANNUALIZED RETURNS VS. MSCI EM (GROSS OF FEES)



Source: Emerging Markets Strategy (WCM EM) Composite. *Composite inception date: 31 Dec 2010. See tables on pages 27 and 28 for complete net of fees performance. This supplemental information complements the WCM EM Composite Disclosure at the end of the presentation. Past performance is not indicative of future results. The Morgan Stanley Capital International Emerging Markets (MSCI EM) index is a free-float-adjusted, market-capitalization-weighted index designed to benchmark the performance of various global, emerging equity markets. For more information on MSCI indices, visit www.msci.com.

ANNUAL RETURNS VS. MSCI EM (GROSS OF FEES)



Source: Emerging Markets Strategy (WCM EM) Composite. See tables on pages 27 and 28 for complete net of fees performance. This supplemental information complements the WCM EM Composite Disclosure at the end of the presentation. Past performance is not indicative of future results. The Morgan Stanley Capital International Emerging Markets (MSCI EM) index is a free-float-adjusted, market-capitalization-weighted index designed to benchmark the performance of various global, emerging equity markets. For more information on MSCI indices, visit www.msci.com.

RISKS: The fund invests primarily in shares of emerging market companies. Investments in equities may be subject to large price fluctuations. The Fund is subject to specific risks, including **Emerging Markets risk, Portfolio Concentration risk, Derivatives/Counterparty risk and Smaller Capitalisation risk..** An investor's capital will be at risk; you may get back less than you invested. Please refer to the section entitled "Specific Risks" of the Prospectus for additional details on risks.

This material has been provided for information purposes only to investment service providers or other Professional Clients, Qualified or Institutional Investors and, when required by local regulation, only at their written request. This material must not be used with Retail Investors. Please read the prospectus and Key Investor Information carefully before investing, available, if registered in your jurisdiction, from Natixis Investment Managers' offices (im.natixis.com) and the following Paying Agents/Representatives: France: CACEIS Bank France, 1-3, Place Valhubert, 75013 Paris. Germany: Rheinland-Pfalz Bank, Große Bleiche 54-56, D-55098 Mainz. Italy: State Street Bank SpA, Via Ferrante Aporti, 10, 20125, Milano. Switzerland: RBC Investor Services Bank S.A., Esch-sur-Alzette, Zurich Branch, Bleicherweg 7, CH-8027 Zurich. **In the E.U. (outside of the UK and France):** Provided by Natixis Investment Managers S.A. or one of its branch offices listed below. Natixis Investment Managers S.A. is a Luxembourg management company that is authorized by the Commission de Surveillance du Secteur Financier and is incorporated under Luxembourg laws and registered under n. B 115843. Registered office of Natixis Investment Managers S.A.: 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg. **Italy:** Natixis Investment Managers S.A., Succursale Italiana (Bank of Italy Register of Italian Asset Management Companies no 23458.3). Registered office: Via San Clemente 1, 20122 Milan, Italy. **Germany:** Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registration number: HRB 88541). Registered office: Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carrée, 7. Floor, Frankfurt am Main 60322, Germany. **Netherlands:** Natixis Investment Managers, Nederlands (Registration number 50774670). Registered office: Stadsplateau 7, 3521AZ Utrecht, the Netherlands. **Sweden:** Natixis Investment Managers, Nordics Filial (Registration number 516405-9601 - Swedish Companies Registration Office). Registered office: Kungsgatan 48 5tr, Stockholm 111 35, Sweden. **Spain:** Natixis Investment Managers, Sucursal en España. Serrano n°90, 6th Floor, 28006 Madrid, Spain. **In France:** Provided by Natixis Investment Managers International – a portfolio management company authorized by the Autorité des Marchés Financiers (French Financial Markets Authority - AMF) under no. GP 90-009, and a public limited company (société anonyme) registered in the Paris Trade and Companies Register under no. 329 450 738. Registered office: 43 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris. **In Switzerland:** Provided for information purposes only by Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Geneva, Switzerland or its representative office in Zurich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich. **In the British Isles:** Provided by Natixis Investment Managers UK Limited which is authorised and regulated by the UK Financial Conduct Authority (register no. 190258) - registered office: Natixis Investment Managers UK Limited, One Carter Lane, London, EC4V 5ER. When permitted, the distribution of this material is intended to be made to persons as described as follows: **in the United Kingdom:** this material is intended to be communicated to and/or directed at investment professionals and professional investors only; **in Ireland:** this material is intended to be communicated to and/or directed at professional investors only; **in Guernsey:** this material is intended to be communicated to and/or directed at only financial services providers which hold a license from the Guernsey Financial Services Commission; in Jersey: this material is intended to be communicated to and/or directed at professional investors only; **in the Isle of Man:** this material is intended to be communicated to and/or directed at only financial services providers which hold a license from the Isle of Man Financial Services Authority or insurers authorised under section 8 of the Insurance Act 2008 **In the DIFC:** Provided in and from the DIFC financial district by Natixis Investment Managers Middle East (DIFC Branch) which is regulated by the DFSA. Related financial products or services are only available to persons who have sufficient financial experience and understanding to participate in financial markets within the DIFC, and qualify as Professional Clients or Market Counterparties as defined by the DFSA. No other Person should act upon this material. Registered office: Office 603 - Level 6, Currency House Tower 2, PO Box 118257, DIFC, Dubai, United Arab Emirates. **In Taiwan:** Provided by Natixis Investment Managers Securities Investment Consulting (Taipei) Co., Ltd., a Securities Investment Consulting Enterprise regulated by the Financial Supervisory Commission of the R.O.C. Registered address: 34F., No. 68, Sec. 5, Zhongxiao East Road, Xinyi Dist., Taipei City 11065, Taiwan (R.O.C.), license number 2018 FSC SICE No. 024, Tel. +886 2 8789 2788. **In Singapore:** Provided by Natixis Investment Managers Singapore (name registration no. 53102724D) to distributors and institutional investors for informational purposes only. Natixis Investment Managers Singapore is a division of Ostrum Asset Management Asia Limited (company registration no. 199801044D). Registered address of Natixis Investment Managers Singapore: 5 Shenton Way, #22-05 UIC Building, Singapore 068808. **In Hong Kong:** Provided by Natixis Investment Managers Hong Kong Limited to institutional/ corporate professional investors only. **In Australia:** Provided by Natixis Investment Managers Australia Pty Limited (ABN 60 088 786 289) (AFSL No. 246830) and is intended for the general information of financial advisers and wholesale clients only. **In New Zealand:** This document is intended for the general information of New Zealand wholesale investors only and does not constitute financial advice. This is not a regulated offer for the purposes of the Financial Markets Conduct Act 2013 (FMCA) and is only available to New Zealand investors who have certified that they meet the requirements in the FMCA for wholesale investors. Natixis Investment Managers Australia Pty Limited is not a registered financial service provider in New Zealand. **In Latin America:** Provided by Natixis Investment Managers S.A. **In Chile:** Esta oferta privada se inicia el día de la fecha de la presente comunicación. La presente oferta se acoge a la Norma de Carácter General N° 336 de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. La presente oferta versa sobre valores no inscritos en el Registro de Valores o en el Registro de Valores Extranjeros que lleva la Superintendencia de Valores y Seguros, por lo que los valores sobre los cuales ésta versa, no están sujetos a su fiscalización. Que por tratarse de valores no inscritos, no existe la obligación por parte del emisor de entregar en Chile información pública respecto de estos valores. Estos valores no podrán ser objeto de oferta pública mientras no sean inscritos en el Registro de Valores correspondiente. **In Uruguay:** Provided by Natixis Investment Managers Uruguay S.A., a duly registered investment advisor, authorised and supervised by the Central Bank of Uruguay. Office: San Lucar 1491, oficina 102B, Montevideo, Uruguay, CP 11500. The sale or offer of any units of a fund qualifies as a private placement pursuant to section 2 of Uruguayan law 18,627. **In Colombia:** Provided by Natixis Investment Managers S.A. Oficina de Representación (Colombia) to professional clients for informational purposes only as permitted under Decree 2555 of 2010. Any products, services or investments referred to herein are rendered exclusively outside of Colombia. This material does not constitute a public offering in Colombia and is addressed to less than 100 specifically identified investors. **In Mexico:** Provided by Natixis IM Mexico, S. de R.L. de C.V., which is not a regulated financial entity, securities intermediary, or an investment manager in terms of the Mexican Securities Market Law (Ley del Mercado de Valores) and is not registered with the Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) or any other Mexican authority. Any products, services or investments referred to herein that require authorization or license are rendered exclusively outside of Mexico. While shares of certain ETFs may be listed in the Sistema Internacional Cotizaciones (SIC), such listing does not represent a public offering of securities in Mexico, and therefore the accuracy of this information has not been confirmed by the CNBV. Natixis Investment Managers is an entity organized under the laws of France and is not authorized by or registered with the CNBV or any other Mexican authority. Any reference contained herein to "Investment Managers" is made to Natixis Investment Managers and/or any of its investment management subsidiaries, which are also not authorized by or registered with the CNBV or any other Mexican authority. The above referenced entities are business development units of Natixis Investment Managers, the holding company of a diverse line-up of specialised investment management and distribution entities worldwide. The investment management subsidiaries of Natixis Investment Managers conduct any regulated activities only in and from the jurisdictions in which they are licensed or authorized. Their services and the products they manage are not available to all investors in all jurisdictions. It is the responsibility of each investment service provider to ensure that the offering or sale of fund shares or third party investment services to its clients complies with the relevant national law. The provision of this material and/or reference to specific securities, sectors, or markets within this material does not constitute investment advice, or a recommendation or an offer to buy or to sell any security, or an offer of any regulated financial activity. Investors should consider the investment objectives, risks and expenses of any investment carefully before investing. The analyses, opinions, and certain of the investment themes and processes referenced herein represent the views of the portfolio manager(s) as of the date indicated. These, as well as the portfolio holdings and characteristics shown, are subject to change. There can be no assurance that developments will transpire as may be forecasted in this material. Past performance information presented is not indicative of future performance. Although Natixis Investment Managers believes the information provided in this material to be reliable, including that from third party sources, it does not guarantee the accuracy, adequacy, or completeness of such information. This material may not be distributed, published, or reproduced, in whole or in part. All amounts shown are expressed in USD unless otherwise indicated.

Non contractual document, written on 19/09/2019, and all data as of 30/06/2019 unless otherwise stated.

T-WCMGEM55-1019

Nordea Investment Management AG

Adresse

Strasse + Nummer	Hauptstraße 15
Stadt / City	Königstein im Taunus
PLZ	61462
Land	Deutschland
Gründungsjahr	2000
webpage	www.nordea.de

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Christian Tolle
Titel und Funktion	Direktor – Institutionelle Kunden Germany
Telefonnummer	+49 6174 9599153
E-Mail	christian.tolle@nordea.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Jan Albers
Titel und Funktion	Head of Institutional Distribution Germany
Telefonnummer	+49 6174 9599150
E-Mail	jan.albers@nordea.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Total Return

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Emerging Markets	Anleihen (Hard Currency): Nordea 2 – Emerging Market Hard Currency Enhanced Bond Fund	26.10.2015	277	„Enhanced Index“ Lösung als Baustein für die strategische Allokation	J
Emerging Markets	Anleihen (Local Currency): Nordea 2 – Emerging Market Local Debt Enhanced Fund	03.09.2012	197	„Enhanced Index“ Lösung als Baustein für die strategische Allokation	J
Emerging Markets	Anleihen (Blend) Nordea 1 - Emerging Stars Bond Fund	17.01.2019	208	Aktiv verwaltet mit voller ESG Integration im Anlageprozess	J
Emerging Markets	Anleihen (Blend): Nordea 1 – Emerging Market Debt Total Return Fund	21.11.2017	31	Total Return Ansatz: Cash + 6-8% p.a. bei geringerem Risiko als traditionelle Benchmarks	J
Emerging Markets	Aktien: Nordea 1 - Emerging Stars Equity Fund	15.04.2011	2.468	bottom up Ansatz. Ziel: 3% p.a. Mehrertrag ggü. MSCI EM bei voller ESG Integration im Anlageprozess	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Schwellenländeranleihen mit Nordea: EM Expertise kombiniert mit nachhaltigem Denken

Das Nordea Emerging Markets Debt Team (EMD Team) wird von Thede Rüst geleitet und besteht aus 5 Portfoliomanagern und 6 Analysten, die ein Vermögen von mehr als 765 Mio. EUR in Emerging Markets Anleihen verwalten. Darüber hinaus arbeiten die Portfoliomanager eng mit den 12 Analysten des hauseigenen Responsible Investment Teams im Bereich ESG zusammen.

Neben seiner umfassenden Expertise im Bereich Schwellenländeranleihen verfügt das Team über einen langen und starken Track Record im Bereich „Enhanced Index“ Strategien, dem es in den Jahren weitere Strategien (ESG, Total Return) zugefügt hat, um die komplette Palette an „Smart Beta“ sowie aktiven Strategien anzubieten und so dem Anleger einen echten Mehrwert liefern zu können.

Die erste EM Anleihen Strategie wurde 2012 ins Leben gerufen, um Nordeas Multi Assets Team eine Lösung für das Beta-Management von EM Anleihen in Lokalwährungen anzubieten. Aufgrund des Erfolgs dieser Strategie legte das Team im Jahr 2015 eine analoge Strategie mit dem Fokus auf Hartwährungen auf. 2017 wurde die Palette um eine Total Return Strategie erweitert, bevor das Team 2019 der Nachfrage an nachhaltigen Anlagelösungen mit der Auflage der Emerging Stars Bond Strategie gerecht wurde, die ESG Kriterien vollumfänglich in den Anlageprozess integriert.

Gerade dem Thema Nachhaltigkeit widmet sich das Team sehr stark. Wir glauben, dass Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen (ESG) gerade in der Region der Schwellenländer von wesentlicher Bedeutung sind. Daher berücksichtigen wir als aktiver Manager die ESG-Aspekte in der Analyse und der Anleihenbewertung. Wir glauben, dass es wichtig ist, die ESG-Risiken aktiv zu managen, und dass wir diese durch einen strukturellen ESG-Anlageprozess identifizieren können.

Wir sind nicht nur Unterzeichner der von den Vereinten Nationen unterstützten Prinzipien für verantwortungsbewusstes Investieren und des UN Global Compact, sondern Mitglieder des Teams nehmen auch aktiv am UNPRI-Beratungsausschuss für festverzinsliche Wertpapiere, der UNPRI-Arbeitsgruppe für staatliches Engagement und der Emerging Markets Investors Alliance für Steuertransparenz teil.

Wir bemühen uns aktiv um einen Dialog über ESG-Fragen vor Ort während unserer Länderbesuche und setzen uns mit der Weltbank und den Vereinten Nationen für nachhaltige Themen wie die Ziele für nachhaltige Entwicklung ein.

Für unseren ESG Ansatz und unser Engagement wurden wir kürzlich auf der FundForum Global ESG & Impact Konferenz in Amsterdam ausgezeichnet.

Schwellenländeraktien mit Nordea: Ertrag trifft Verantwortung

Schwellenländeraktien werden bei Nordea unter anderem vom internen Fundamental Equities Team (FET) verwaltet. Hier können 3 Portfolio Manager mit einer hohen Expertise im Bereich Schwellenländerinvestments auf die Unterstützung von 24 Investmentprofis zurückgreifen.

Die Flaggschiff-Strategie für Schwellenländeraktien ist sicherlich die Nordea EM Stars Strategie. Hier arbeiten die Portfoliomanager Hand in Hand mit den 12 Mitgliedern des internen Responsible Investment Teams zusammen. Somit kombinieren wir eine traditionelle Fundamentalanalyse mit einem umfassenden ESG-Prozess, um so die grundlegenden Risiken, mit denen Investitionen in Schwellenländerunternehmen behaftet sind, besser einschätzen und steuern zu können. Dadurch möchten wir einen wirklich nachhaltigen Nutzen für unsere Anleger generieren. Wir sind der festen Überzeugung, dass es sich bei den führenden Unternehmen der nächsten Generation um Firmen handelt, die ihre Geschäftstätigkeit auf nachhaltige Art und Weise ausbauen können. Daher streben wir bei der EM Stars Strategie wie bei allen STARS Strategien an, die nachhaltigen führenden Unternehmen von morgen zu identifizieren und haben drei wichtige Anlageziele:

- Den jeweiligen Referenzindex schlagen¹
- Ausschließlich Investition in Unternehmen, die die ESG Standards leben
- Mehrwert schaffen, Einfluss geltend machen, in den Dialog mit Unternehmen treten

¹ Es kann nicht zugesichert werden, dass ein Anlageziel, angestrebte Erträge und Ergebnisse einer Anlagestruktur erreicht werden. Der Wert Ihrer Anlage kann steigen oder fallen, und es kann zu einem teilweisen oder vollständigen Wertverlust kommen.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Nordea 2 – Emerging Market Hard Currency Enhanced Bond Fund
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Debt
Volumen aktuell	277 Mio. EUR per 31.12.2019
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Emerging Markets
Vehikel	UCITS
Asset Manager / Anlageberater	Nordea Asset Management Nordea Emerging Markets Debt Team Portfoliomanager: Thede Rüst

Nordea 2 – Emerging Market Hard Currency Enhanced Bond Fund – die Lösung für Ihre strategische Anlagenallokation

Nordea bietet Anlegern, die ein Engagement für ihr Beta im Bereich Schwellenländeranleihen anstreben, ein einzigartiges Wertversprechen.

Die Nachteile von ETF's im Anleihenspektrum

Gerade im Bereich der Schwellenländeranleihen besteht in der passiven Replikation eines Marktindex eine Herausforderung, da es eine beträchtliche Anzahl von Einzeltiteln mit erheblichem Umsatz bei gleichzeitig hohen Handelskosten gibt. Daher erweist sich die vollständige Replikation als kostspielig und führt in der Regel zu einer schwächeren Wertentwicklung. Darüber hinaus beinhalten die Referenzindizes im Bereich Schwellenländeranleihen oftmals nur die liquideren Namen des Anlageuniversums. ETF's auf diese Indizes sind dadurch weniger diversifiziert im Vergleich zu aktiven Lösungen, bei denen Chancen des ganzen Anlageumfelds in Bereich EM Anleihen genutzt werden. Für Anleger ist es daher oftmals nicht rentabel, die strategische Allokation im Bereich Schwellenländeranleihen und damit den Wunsch nach Beta mittels rein passiver Fonds wie ETF's zu bedienen.

„Enhanced Index“ Lösungen von Nordea: Beta auf die smarte Art

Angesichts der Nachteile passiver Anlagen bietet das Nordea EMD Team alternativ mit dem Nordea 2 - Emerging Market Hard Currency Enhanced Bond Fund eine erweiterte Indexstrategie für Schwellenländeranleihen, die auf Hartwährungen notieren. Diese bietet das Beste aus beiden Welten: die **Erzielung indexähnlicher Renditen** (ähnlich wie bei passiven Lösungen) bei gleichzeitiger Sicherstellung eines **diversifizierten EMD-Engagements ohne hohe Handelskosten**. Anstatt die Benchmark vollständig zu replizieren, wendet der Fonds Sampling-Verfahren an, um ein Beta-Exposure zu wesentlich geringeren Kosten anzubieten.

Dies bedeutet, dass wir ein Portfolio mit denselben Merkmalen wie die Benchmark (JP Morgan Emerging Markets Bond Index Global Diversified Index) in Bezug auf Duration, Kredit-Exposure, Länderrisiko usw. aufbauen, ohne in jede einzelne Position des Index zu investieren. Diese Sampling-Strategie führt zu einem relativ geringen Portfolioumschlag, was unser Ziel unterstützt, die Handelskosten zu minimieren.

Der Nachteil des Sampling-Verfahrens besteht darin, dass wir kleine Fehlpaarungen gegenüber dem Index akzeptieren müssen: den sogenannten **Replikationsfehler**. Dies ist für Schwellenländeranleihen von Bedeutung, da die Anlageklasse volatil ist und ein erhebliches idiosynkratisches Risiko birgt – auch bei Einzelemissionen desselben Emittenten. Diesbezüglich bietet das EMD Team einen weiteren Mehrwert: Es ist das Ziel, den **Replikationsfehler in einen positiven Alpha-Treiber umzuwandeln**. Die erweiterte Indexstrategie wandelt die kleinen Inkongruenzen, die während des Replikationsprozesses auftreten in ein aktives Risikobudget um, um das Risiko-/Ertragsprofil zu verbessern.

Anlageziel des Fonds

Wir sind bestrebt, den Referenzindex für Schwellenländer-Hartwährungen (JP Morgan Emerging Markets Bond Index Global Diversified Index) nachzubilden und die Rendite zu steigern, indem wir den strukturellen Replikationsfehler in ein aktives Risikobudget umwandeln. Ziel ist es, gegenüber des Referenzindex die folgenden Parameter zu erreichen:

- Überschussrenditeziel 0,5% p.a.²
- Ex-Ante-Tracking-Error-Ziel 1,0% p.a.
- Diversifiziertere Allokation in Schwellenländeranleihen
- Umwandlung des Replikationsfehlers in ein aktives Risikobudget zur Steigerung von Erträgen²

Der Investmentprozess im Detail

Schritt 1: Benchmark-Replikation

Wir wenden eine Sampling-Strategie an, um ein Portfolio mit denselben Merkmalen wie die Benchmark aufzubauen. Dies ermöglicht es uns, die Transaktionskosten erheblich zu senken, da wir weniger Instrumente halten (in der Regel enthält das Portfolio 250 bis 300 Emissionen, verglichen mit mehr als 650 Emissionen in der Benchmark). Wir überwachen aktiv die folgenden Risikofaktoren des Portfolios und passen sie an die Benchmark an:

- Duration – unterteilt in verschiedene Segmente (1-3J, 3-5J, 5-7J, 7-10J, 10-15J, 15 +J).
Die Duration wird über liquide US-Zinsfutures gesteuert, anstatt physische Anleihen zu kaufen und zu verkaufen
- Credit Spread Exposure - segmentiert entlang der Kreditkurve (1-3J, 3-5J, 5-7J, 7-10J, 10-15J, 15+J)
- Bonitätsrisiko
- Länderrisiko
- Branchenrisiko – Staatsanleihen vs. Quasi-Staatsanleihen auf Gesamt- und Länderebene, einschließlich Branchenzusammensetzung innerhalb der Quasi-Staatsanleihen
- ESG-Bewertung

Die Sampling-Strategie führt zu einer relativ geringen Umschlagshäufigkeit im Portfolio von rund 25% bei Cash Bonds. Der geringe Portfolioumschlag unterstützt unser Ziel, die Handelskosten zu minimieren.

Die Strategie sieht eine Indexanpassung (Rebalancing) vor, um Kauf- (Verkaufs-) Gelegenheiten auch vor der Aufnahme (dem Ausschluss) in der Benchmark zu ermöglichen. Wir sind auf dem Primärmarkt aktiv, indem wir Neuemissionen kaufen, um die Benchmark kosteneffizient nachzubilden und auch die Neuemissionsprämie zu nutzen, die für Schwellenländer-Hartwährungsanleihen sehr attraktiv sein kann.

Schritt 2: Konvertieren des Replikationsfehlers in ein aktives Risikobudget zur Verbesserung der Rendite

Es ist unvermeidlich, dass der Sampling-Ansatz zu kleinen Abweichungen gegenüber dem Benchmark führt, was wir als Replikationsfehler bezeichnen. Wir wandeln diesen strukturellen Replikationsfehler in ein aktives Risikobudget um, um die Rendite zu steigern. Mit anderen Worten, wir möchten den Replikationsfehler zu unseren Gunsten nutzen, indem wir die kleinen Abweichungen von der Benchmark gemäß unserer grundlegenden Bottom-Up-Länderanalyse mit taktischen Top-Down-Anpassungen positionieren, um Alpha zu generieren.

² Es kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass ein Anlageziel, eine zielgerichtete Rendite und die Ergebnisse einer Anlagestruktur erreicht werden. ³Über einen Investitionszyklus.

Jedes Land unterliegt einer Fair-Value-Bewertung durch einen Portfoliomanager / Analysten. Die Bewertung des Fair Values erfolgt auf der Grundlage einer **fundamentalen Länderanalyse** (auf Basis proprietärer quantitativer Modelle) und einer **globalen Makro-Analyse** (qualitatives Top Down Overlay), bei dem wichtige nicht quantifizierbare Faktoren des Länderrisikos berücksichtigt werden, um Kauf- und Verkaufskandidaten zu identifizieren.

Fundamentale Länderanalyse (80-90% des Alpha)

Die fundamentale Bottom-Up-Länderanalyse wird herangezogen, um zu beurteilen, ob der relative Spread-Unterschied tatsächlich eine Kauf- (oder Verkaufs-) Chance darstellt. Hier schauen wir im Detail auf:

1) den Konjunkturzyklus

Wirtschaftsdaten wie Beschäftigungszahlen, Haushaltsausgaben, Außenstände und Inflation werden untersucht, um die Position des Landes im Konjunkturzyklus zu beurteilen.

2) die technischen Marktdaten

Marktpositionierung und Liquiditätsbewertung sind für das Verständnis der Dynamik von EM Debt von entscheidender Bedeutung.

3) den ESG-Hintergrund

Regierungsführung und Politik sind wichtig, insbesondere in Schwellenländern. Die Qualität und Stabilität der Regierungsführung wirkt sich auf das langfristige Wachstumspotenzial eines Landes aus - lösen aber auch kurzfristige Volatilität aus. Ein echtes Verständnis der politischen Entwicklungen ist der Schlüssel. Gleichzeitig können soziale Fragen langfristig zu strukturellen Wachstumstreibern der Wirtschaft werden.

Wichtige Teile des Anlageuniversums von Schwellenländeranleihen haben ein Niveau an Datenverfügbarkeit und Datenqualität erreicht, das die Alpha-Generierung über quantitative Portfoliomanagement-techniken ermöglicht. Das EM Debt-Team ist führend bei der Implementierung quantitativer Analysen in EM Debt. Es ist eine starke Ergänzung zum diskretionären Ansatz und dient als zusätzlicher Input für den Entscheidungsfindungsprozess.

Globale Makro-Analyse (10-20% des Alpha)

Die Top-Down-Ansichten werden vom Global Macro Forum erstellt, dem die Portfolio-Manager für Schwellenländeranleihen und der Leiter des EM Debt Teams angehören. Das Forum analysiert die aktuelle Risikoneigung des Marktes, die G3-Kurse, die FX- und die Rohstoffpreise, um das Portfolio-Beta zu bestimmen, das für das aktuelle Marktumfeld am besten geeignet ist. Wir bevorzugen eine relative Wertpositionierung und neigen dazu, direktionale Engagements zu vermeiden. Da es bei der Verwaltung eines Portfolios im Vergleich zu einer komplexen Benchmark nicht möglich ist, vollständig Beta-neutral zu sein, wandeln wir das Replikations-Beta-Risiko in eine eingeschränkte Beta-Direktionalität um.

ESG Integration im Anlageprozess

Wir integrieren die ESG Kriterien als wichtigen Bestandteil der fundamentalen Bottom-up Analyse in unseren Anlageprozess. Kurz gesagt: Bei Governance geht es um die Bereitschaft eines Staates zur Rückzahlung von Schulden, während bei Umwelt- und Sozialfaktoren die Fähigkeit des Staates zur Rückzahlung eine Rolle spielt.

Insgesamt sehen wir, dass Regierungen mit hohen ESG-Standards eher gegen Korruption vorgehen, den Lebensstandard der Menschen verbessern, die Armut verringern und die natürlichen Ressourcen bewirtschaften. Gute Regierungsführung ist entscheidend für die Schaffung eines stabilen politischen und sozialen Umfelds.

Soziale Faktoren wie die Humanressourcen sind die wichtigsten Versorgungstreiber der Volkswirtschaften. Die Anzahl der Beschäftigten wirkt sich auf das Wirtschaftswachstum und ist wichtig für stabile Steuereinnahmen, hohe Produktivität und niedrige Arbeitslosenzahlen.

Natürliche Ressourcen treiben ebenso das Wirtschaftswachstum voran. Für rohstoffreiche Länder machen die Rohstoffexporte aus Landwirtschaft, Metallen und Energie häufig einen großen Teil ihrer Exporteinnahmen aus und sind daher für die Erträge aus der Regierungsarbeit von wesentlicher Bedeutung. In ressourcenarmen Ländern können die steigenden Rohstoffkosten einen Inflationsdruck verursachen.

Fazit

Gerade bei der strategischen Allokation in Schwellenländeranleihen stehen Anleger oft auf verlorenem Posten: Passive Lösungen wie ETF's können in der Regel aufgrund der Vielzahl der Werte in den Referenzindizes, der Umschlaghäufigkeit und der Rebalancierung der Benchmark nicht mit der Wertentwicklung des Referenzindex mithalten, weil zu hohe Transaktionskosten entstehen. Darüber hinaus entstehen zu konzentrierte Portfolios (50% des Indexrisikos werden von nur 10 Ländern getrieben), so dass länderspezifische Risiken entstehen. Rein aktive Lösungen sind für die strategische Allokation oftmals zu kostspielig.

Der Nordea 2 - Emerging Market Hard Currency Enhanced Bond Fund stellt eine interessante Lösung für diese Herausforderung dar, da er im Vergleich zur Benchmark bei einem geringen Tracking Error ein diversifiziertes Portfolio mit dem Anlageziel aufstellt, einen Mehrertrag von 0,5% p.a. gegenüber der Benchmark (vor Gebühren) zu liefern. Hierzu nutzt er Sampling Techniken, um die Benchmark kostengünstig zu replizieren, und nutzt die entstehenden Abweichungen (Replikationsfehler), um mit Hilfe der langjährigen Expertise des Team Positionen aufzubauen, die Mehrerträge liefern können.

So entsteht eine Kernposition für Ihre strategische Anlagenallokation im Bereich Schwellenländeranleihen.

Disclaimer:

Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 2009/65/EG vom 13. Juli 2009 entspricht. **Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um Werbematerial**, es enthält daher nicht alle relevanten Informationen zu den erwähnten Teilfonds. Jede Entscheidung, in den Teilfonds anzulegen, sollte auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie des aktuellen Jahres- und Halbjahresberichts getroffen werden. Die genannten Dokumente sind in elektronischer Form auf Englisch und in der jeweiligen Sprache der zum Vertrieb zugelassenen Länder auf Anfrage unentgeltlich bei Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg oder bei den jeweiligen länderspezifischen Vertretern bzw. Informationsstellen oder bei den berechtigten Vertriebsstellen erhältlich. Anlagen in Derivaten und Fremdwährungsanlagen können erheblichen Schwankungen unterliegen, die die Wertentwicklung der Anlage beeinträchtigen können. **Anlagen in Schwellenländern sind mit einem erhöhten Risiko verbunden. Der Wert von Anteilen kann je nach Anlagepolitik des Teilfonds stark schwanken und kann nicht gewährleistet werden. Anlagen in von Banken gegebenen Aktien oder Schuldtiteln können gegebenenfalls in den Anwendungsbereich des in der EU Richtlinie 2014/59/EU vorgesehenen Bail-in-Mechanismus fallen (d.h. dass bei einer Sanierung oder Abwicklung des rückzahlungspflichtigen Instituts solche Aktien und Schuldtitel abgeschrieben bzw. wertberichtigt werden, um sicherzustellen, dass entsprechend ungesicherte Gläubiger eines Instituts angemessene Verluste tragen). Angaben zu weiteren Risiken in Verbindung mit den genannten Teilfonds entnehmen Sie bitte den Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), die wie oben beschrieben erhältlich sind.** Nordea Investment Funds S.A. hat beschlossen, die Kosten für Research zu tragen, das heißt, diese Kosten werden von bestehenden Gebührenstrukturen (wie Management- oder Verwaltungsgebühren) gedeckt. Nordea Investment Funds S.A. veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlungen. Herausgegeben von Nordea Investment Funds S.A. 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg, einer von der Commission de Surveillance du Secteur Financier in Luxemburg genehmigten Verwaltungsgesellschaft. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater. **Bitte beachten Sie, dass nicht unbedingt alle Teilfonds und/oder Anteilklassen in Ihrer Jurisdiktion verfügbar sind.****Ergänzende Informationen für Anleger in Österreich:**Informations- und Zahlstelle in Österreich ist die Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Am Belvedere 1, AT-1100 Wien, Österreich. **Ergänzende Informationen für Anleger in Deutschland:**Informationsstelle in Deutschland ist Société Générale S.A. Frankfurt Branch, Neue Mainzer Straße 46-50, DE-60311 Frankfurt am Main, Deutschland. Kopien der vorgenannten Dokumente stehen Ihnen auch hier zur Verfügung.**Ergänzende Informationen für Anleger in der Schweiz:**Der Schweizer Vertreter und Zahlstelle ist BNP Paribas Securities Services, Paris, Succursale de Zurich, Selnaustrasse 16, CH-8002 Zürich, Schweiz. Quelle (falls nicht anders angegeben): Nordea Investment Funds S.A. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Nordea Investment Funds S.A. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden und ist nicht für Privatanleger bestimmt. Es enthält Informationen für institutionelle Anleger und Anlageberater und ist nicht zur allgemeinen Veröffentlichung bestimmt. In diesem Dokument genannte Unternehmen werden zu rein illustrativen Zwecken angeführt und stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der jeweiligen Werte dar.



RWC Partners

Adresse

Strasse + Nummer	10 Bressenden Place
Stadt / City	London
PLZ	SW1E 5DH
Land	United Kingdom
Gründungsjahr	2000
webpage	www.rwcpartners.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell und Wholesale
Vorname, Name	Susanne Sorge
Titel und Funktion	Head of Business Development DACH
Telefonnummer	+442072276019
E-Mail	Susanne.sorge@rwcpartners.com



Geschäftsbereich	Wholesale
Vorname, Name	Robert Lemm
Titel und Funktion	Business Development DACH
Telefonnummer	+442072276017
E-Mail	Robert.lemm@rwcpartners.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
EM-Global	Equity	August 2012	7863	Unconstrained long only equities	J
Smaller EM-Global	Equity	November 2014	175	Unconstrained long only equities	J
FM-Global	Equity	April 2015	530	Unconstrained long only equities	J
China	Equity	December 2019	19	Unconstrained long only equities	J

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Executive Summary

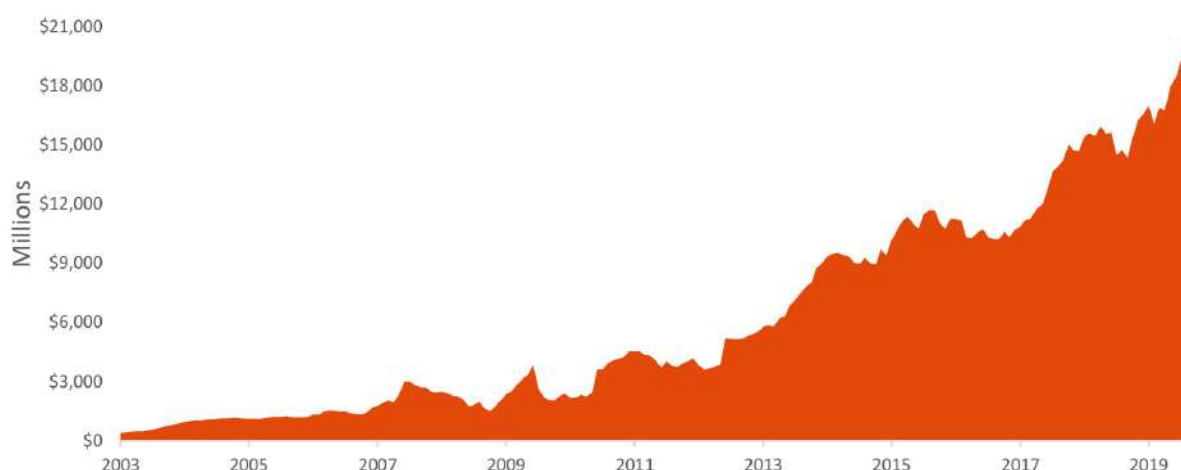
Erfolgreiche Investitionen in Schwellen- und Grenzmärkten erfordern Sorgfalt, Geduld, Erfahrung, fundiertes lokales Wissen und vor allem Begeisterung – Eigenschaften, über die das Emerging und Frontier Markets Investmentteam von RWC im Überfluss verfügt. Über 9 Mrd. USD verwalten die Experten global für Ihre Investoren. Gut 1,5 Mrd. USD entfallen davon auf den UCITS-Fonds, den wir Ihnen im Folgenden gerne vorstellen möchten.

Eine kurze Geschichte

RWC Partners ist unabhängig und inhabergeführt. Das Unternehmen mit Büros in London, Singapur und Miami zeichnet sich durch seine Partnerstruktur aus, in der jeder Portfoliomanager Inhaber der Firma ist und langfristige Ziele durch eine erfolgsabhängige Umsatzbeteiligung verfolgt.

In den vergangenen fünf Jahren hat der Fondsanbieter sein verwaltetes Vermögen auf mehr als dreifacht. So verwalten heute acht Investmentteams rund. \$ 21 Mrd für institutionelle und Wholesale Investoren weltweit.

Entwicklung des verwalteten Vermögens von RWC Partners in Millionen Dollar:



Quelle: RWC zum 31 Dezember 2019

Das Unternehmen wurde ursprünglich nach seinen drei Gründungspartnern benannt und firmierte zunächst als MPC Investors. Nach ihrer Expansion ins europäische Ausland im Jahr 2008 wurde die Firma dann in RWC Partners umbenannt. RWC steht dabei für Red Wheel Capital, ein Verweis auf das große rote Metallrad im Atrium des Londoner Bürogebäudes, das früher als Stall für die Pferde einer nahe gelegene Militärkaserne genutzt wurde.

Der Überlieferung nach diente das Rad seinerzeit dazu, Militärpferde in die Stallungen im ersten Stock zu transportieren. Die Pferde sind längst Geschichte, aber über ein Jahrzehnt lang beherbergten die ehemaligen Stallungen eine Reihe von RWCs Investmentteams, und das Rad steht noch heute für die Überzeugungen des Unternehmens.

Der Asset-Manager bietet ein Dach für spezialisierte Fondsmanager und lässt diese ohne dominierende Hausmeinung das machen lassen, was jenen Teams in großen Unternehmen häufig verwehrt blieb: frei, unmittelbar und auf eigene Rechnung zu entscheiden. Das ist für desillusionierte Top-Manager eine attraktive Lösung und sorgt bei Fondsboutiquen für entsprechende Belegung.

Einer der im deutschsprachigen Raum bekanntesten Namen bei RWC Partners ist sicherlich Graham Clapp. Der ehemalige Star-Fondsmanager von Fidelity gründete später sein eigenes Unternehmen Pensato und verkaufte dieses Ende 2017 an RWC. Dort verwaltet er mit einer Handvoll Kollegen europäische Aktienfonds.

2006 kam Geschäftsführer Dan Mannix als Vertriebsleiter zu RWC. Zu dieser Zeit verwaltete das Unternehmen Vermögenswerte in Höhe von rund 900 Millionen Dollar. „Als ich zum Team stieß, sah ich die Möglichkeit, eine schlagkräftige Organisation zu schaffen, indem wir erstklassige Investmentteams zur Umsetzung spezialisierter, hochwertiger Strategien und Investmentdienstleistungen ins Unternehmen integrierten“, sagt er.

Im Jahr 2013, als Mannix die Rolle des CEO übernahm, war das verwaltete Vermögen bereits auf knapp 5 Mrd. USD angestiegen.

Seit 2013 hat sich das Wachstum nochmal enorm beschleunigt. „Wir sind primär ein Spezialist für Long-only-Anlagen mit hohem aktivem Anteil“ so Mannix „und bieten unseren Kunden Investmentlösungen in Aktien von Industrie- und Schwellenländern, Wandelanleihen und Dividendenstrategien.“

Mannix erklärt, dass RWC seit Gründung des Unternehmens gezielt Anlagestrategien entwickelt, die von unternehmerisch denkenden Fondsmanagern und ihren Investmentteams bestimmt werden. Diese Teams spiegeln die Überzeugung des Unternehmens wider, dass, um für seine Kunden Erträge zu generieren, Erfahrung, klar definierte Anlagephilosophien und ein kreatives Umfeld unerlässlich sind.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	RWC Global Emerging Markets Fund
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Equity
Volumen aktuell	1362 Million EUR
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Global
Vehikel	Luxembourg UCITS Fund
Asset Manager / Anlageberater	RWC Asset Management LLP

Das RWC Emerging and Frontier Markets Team

Das RWC Emerging and Frontier Markets Team investiert seit über zwei Jahrzehnten in Schwellen- und Grenzmärkte. Das Team deckt dabei eine Vielzahl der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften ab. Global aufgestellt, investiert das Team in Unternehmen und Länder in Asien, Lateinamerika, Europa, dem Nahen Osten und Afrika und unterhält Standorte in Miami, London und Singapur. Die 18 Teammitglieder aus 12 Nationen sprechen 14 verschiedene Sprachen und sind damit genauso international diversifiziert, wie ihr Investmentuniversum. Ihr Anlageprozess besteht seit über 20 Jahren und ist darauf ausgerichtet, das potenzielle Wachstum dieser Unternehmen und Länder über die nächsten Jahrzehnte auszuschöpfen.

John Malloy ist hauptverantwortlicher Portfoliomanager des RWC Global Emerging Markets Fonds (ISIN: LU1324051827, WKN: A2DHD1). Ehemals bei Everest Capital und Barings, ist der US-Amerikaner seit 2015 gemeinsam mit seinem Partner, Frontier Market Veteran James Johnstone, für den Bereich Emerging Markets & Frontier Markets Fonds bei RWC zuständig.

Dieses ist gar nicht so unwichtig, denn eine der Besonderheiten der Strategie und eine eindeutige Abgrenzung zur Benchmark MSCI Emerging Markets bildet der Anteil an Investitionen in Grenzmärkte wie Zambia, Ghana, Panama oder Vietnam. Dieser kann opportunistisch bei bis zu 20% des Portfolios liegen.

Der Fokus der Strategie liegt auf GARP-Aktien ("growth at a reasonable price"). Der Managementansatz ist aktiv, Benchmark unabhängig und der Fonds ist vollinvestiert. Das Portfolio setzt sich typischerweise aus 50-60 Positionen zusammen.

Der Fonds hält Aktien und sonst nichts! Diese sind mitunter auch mal teurer als die der Benchmark, zeigen jedoch grundsätzlich stärkeres Umsatzwachstum über den Wirtschaftszyklus hinweg.

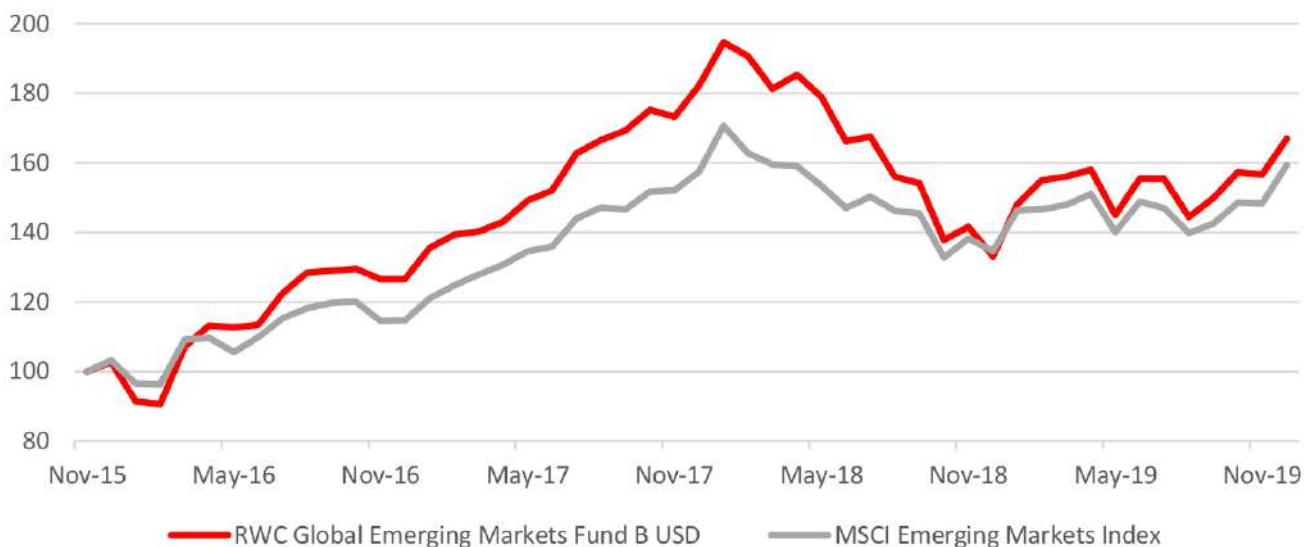
Viele der Investmentideen des Teams liegen abseits der ausgetretenen Pfade. Dieses wird am hohen Anteil von Titeln außerhalb des Index sichtbar welcher tendenziell im Bereich von etwa 90 % liegt (Active Share).

Das Portfoliomanagement kombiniert einen flexiblen Bottom up-Ansatz mit makroökonomischen und thematischen Top-down-Analysen. Ihre Arbeit unterstützt ein eignes entwickelter, global integrierter Rechercheprozess. Dieser umfasst neben wirtschaftlichen Kriterien außerdem die formelle Bewertung jedes Unternehmen bezüglich ESG-Faktoren. Hierfür bewertet das Team Firmen, die sich auf der Buy List befinden, hinsichtlich einer Reihe von Nachhaltigkeitsfaktoren. Diese Ratings fließen in die Gesamtbewertung eines jeden Unternehmens ein. Dort, wo Defizite hinsichtlich des Nachhaltigkeitsprofils einer Firma festgestellt werden, setzt das Team auf aktives Engagement, um Besserung zu erwirken. Koordiniert wird dieser Prozess von Marina Bulyguina, Leiterin ESG Research des Teams.

Umfangreiche Fundamentalanalyse hilft den Länder- und Sektorspezialisten, die interessantesten lokalen Opportunitäten zu identifizieren. Dabei wird quantitative Analyse mit Vor-Ort-Recherchen und persönlichen Gespräche mit Unternehmen kombiniert. Das Team führt pro Jahr rund 2500 Company Meetings durch.

Das Investmentteam unterhält außerdem eine strategische Beziehung mit RiceHadleyGates LLC, um einen fortlaufenden Austausch zu einem breiten Spektrum von politischen, regulatorischen und strategischen Fragen in Schwellen- und Grenzmärkten sicherzustellen. Diese Zusammenarbeit trägt dazu bei, die makroökonomischen Erkenntnisse des Teams zu erweitern und zu untermauern. Dr. Condoleezza Rice, Stephen Hadley, Robert Gates und Anja Manuel verfügen über umfangreiche Erfahrungen und geben nützliche weltweite Einblicke.

Seit Auflage in 2015 konnte der UCITS Fonds eine annualisierte Outperformance von 1,3% p.a. gegenüber der Benchmark generieren. (Werte sind für die B USD Anteilsklasse nach Abzug der laufenden Kosten von 1,21%) Somit kommen Investoren des Fonds auf 66,9% und die Benchmark auf 59,7% über denselben Zeitraum.



Performance (%)	1 Year	3 Year (Annualisiert)	Seit Auflage (Kumuliert)	Seit Auflage (Annualisiert)
RWC GEM B USD	25.5%	9.7%	66.9%	13.4%
MSCI EM Index	18.4%	11.6%	59.7%	12.1%

Quelle: RWC zum 31 Dezember 2019. Auflage des Fonds war der 15 Dezember 2015. Alle Daten für die B USD Anteilsklasse mit der ISIN LU1324051827.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für die zukünftige Entwicklung. Der Wert Ihrer Kapitalanlage kann sowohl fallen als auch steigen. Deshalb ist es auch möglich, dass Sie den ursprünglich angelegten Betrag nicht in voller Höhe zurückerhalten.

Fazit

John Malloy versteht sein Handwerk, der gute Ruf und die internationale Klientel, die ihm Milliarden anvertraut, kommt nicht von ungefähr. Der robuste Investmentprozess des RWC Emerging and Frontier Markets Team baut auf mehr als 20 Jahren Erfahrung auf und hat es dem Team ermöglicht, seit Auflage der Strategie in 2012 attraktive Renditen für seine Investoren zu erzielen. Die Investmentphilosophie ist etabliert, der Anlageprozess strukturiert. Gebündelt mit der Erfahrung, dem fundierten Wissen und der vorausschauenden Mentalität des Teams, bilden diese eine starke Basis, um zu ermöglichen, dass auch zukünftig erfolgreich in die spannendsten und dynamischsten Unternehmen und Länder der Welt investiert werden kann.



Quelle: RWC zum 31 Dezember 2019.

Haftungsausschluss und wichtige Informationen

Der Begriff „RWC“ kann eine oder mehrere Unternehmen mit der Bezeichnung RWC einschließen, darunter RWC Partners Limited und RWC Asset Management LLP, die jeweils von der britischen Financial Conduct Authority und, im Falle von RWC Asset Management LLP, von der US Securities and Exchange Commission zugelassen und beaufsichtigt werden, RWC Asset Advisors (US) LLC, die bei der US Securities and Exchange Commission registriert ist, und RWC Singapore (Pte) Limited, die von der Monetary Authority of Singapore als Licensed Fund Management Company zugelassen ist.

RWC kann als Investmentmanager oder Berater fungieren oder anderweitig Dienstleistungen für mehrere Produkte erbringen, die eine ähnliche Anlagestrategie oder einen ähnlichen Schwerpunkt wie das in diesem Dokument beschriebene Produkt verfolgen, oder sich auf das in diesem Dokument beschriebene Produkt konzentrieren.

RWC ist bestrebt, Interessenskonflikte zu minimieren und jederzeit in Übereinstimmung mit allen gesetzlichen und regulatorischen Verpflichtungen sowie den eigenen Richtlinien und Verhaltenskodizes zu handeln.

Dieses Dokument richtet sich nur an professionelle, institutionelle, Groß- oder qualifizierte Anleger. Die von RWC erbrachten Dienstleistungen stehen nur diesem Personenkreis zur Verfügung. Sie sind nicht für Person gedacht, die in einer beliebigen Rechtsordnung als Klein- oder Einzelanleger gelten, und sollten von diesen nicht genutzt werden, wenn die Weitergabe oder Nutzung gegen örtliche Gesetze oder Vorschriften verstoßen würde.

Dieses Dokument wurde nur zu allgemeinen Informationszwecken erstellt und wurde weder zur Registrierung in irgendeinem Rechtsraum eingereicht, noch wurde sein Inhalt in irgendeinem Rechtsraum von einer Regulierungsbehörde überprüft oder genehmigt.

Die hierin enthaltenen Informationen sind keinesfalls zu verstehen als: (i) eine verbindliche rechtliche Vereinbarung; (ii) eine rechtliche, regulatorische, steuerliche, buchhalterische oder sonstige Beratung; (iii) ein Angebot, eine Empfehlung oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen, Wertpapieren, Rohstoffen, Finanzinstrumenten oder Derivaten, die mit einem von RWC verwalteten oder beratenen Portfolio zusammenhängen oder anderweitig darin enthalten sind, oder (iv) ein Angebot zur Ausführung anderer Transaktionen (jeweils eine „Transaktion“). Es werden keine Zusicherungen und/oder Garantien abgegeben, dass die hierin enthaltenen Informationen aktuell und/oder korrekt sind, und sie sind nicht dazu bestimmt, von einer Gegenpartei, einem Investor oder einer sonstigen Drittpartei verwendet oder als Entscheidungsgrundlage genutzt zu werden.

RWC verwendet Informationen von Drittanbietern, wie z. B. statistische und andere Daten, die das Unternehmen für zuverlässig hält. Die Genauigkeit dieser Daten, die zur Berechnung der Ergebnisse oder anderweitig zusammengestellter Daten genutzt werden, die im Laufe der Zeit Eingang in die auf den Systemen von RWC gespeicherten Forschungsdaten finden, wird nicht garantiert. Wenn diese Informationen nicht korrekt sind, werden möglicherweise auch einige der getroffenen Schlussfolgerungen oder gemachten Aussagen hierdurch negativ beeinflusst. RWC trägt keine Verantwortung für Ihre Anlagerecherche und/oder Ihre Anlageentscheidungen, und Sie sollten vor Abschluss einer Transaktion Ihren eigenen Anwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder andere professionelle Berater konsultieren. Jede hier geäußerte Meinung, die subjektiver Natur sein kann, wird möglicherweise nicht von allen Direktoren, Führungskräften, Mitarbeitern oder Vertretern von RWC geteilt und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. RWC ist nicht haftbar für von Ihnen getroffene Entscheidungen, Handlungen oder Unterlassungen, die auf dem Inhalt dieses Dokuments basieren, und weder RWC noch einer der Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter oder Vertreter (einschließlich der verbundenen Unternehmen) übernimmt irgendeine Haftung für Fehler und/oder Auslassungen oder für direkte, indirekte, besondere, zufällige oder Folgeschäden oder -kosten jeglicher Art, die sich aus der Verwendung von oder dem Vertrauen auf hierin enthaltenen Informationen ergeben.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sollten nicht als Hinweis auf zukünftige Ergebnisse angesehen werden. Die in der Vergangenheit erzielte Performance einer Transaktion lässt keine Rückschlüsse auf zukünftige Ergebnisse zu. Der Wert von Investitionen kann sowohl steigen als auch abnehmen. Bestimmte Annahmen und vorausschauende Aussagen können entweder zu Modellierungszwecken getroffen worden sein oder um die Darstellung und/oder Berechnung zu vereinfachen, und RWC übernimmt keine Gewähr dafür, dass diese Annahmen oder Erklärungen die tatsächlichen zukünftigen Ereignisse widerspiegeln oder dass alle Annahmen berücksichtigt oder angegeben wurden.

Zukunftsgerichtete Aussagen sind von Natur aus unsicher, und sich ändernde Faktoren, wie z. B. solche, die die Märkte im Allgemeinen oder solche, die bestimmte Branchen oder Emittenten betreffen, können dazu führen, dass Ergebnisse von den besprochenen Werten abweichen. Dementsprechend kann es keine Gewähr dafür geben, dass die geschätzten Erträge oder Prognosen realisiert werden oder dass die tatsächlichen Erträge oder Leistungsergebnisse nicht wesentlich von den hier geschätzten Werten abweichen. Einige der in diesem Dokument enthaltenen Informationen können aggregierte Daten von durch RWC durchgeführten Transaktionen sein, die so zusammengestellt wurden, dass die zugrunde liegenden Kundentransaktionen nicht zu identifizieren sind.

Die übermittelten Informationen sind nur für die Person oder Einrichtung bestimmt, an die sie weitergegeben wurden, und können vertrauliches und/oder privilegiertes Material enthalten. Durch Annahme der Informationen erklären Sie sich damit einverstanden, dass Sie und/oder Ihre verbundenen Unternehmen, Partner, Direktoren, leitenden Angestellten und Mitarbeiter, soweit zutreffend, alle Informationen streng vertraulich behandeln. Jegliche Überprüfung, Weiterleitung, Verbreitung oder sonstige Nutzung dieser Informationen oder das Ergreifen von Maßnahmen im Vertrauen auf diese Informationen ist untersagt. Die hierin enthaltenen Informationen sind vertraulich und ausschließlich zur Verwendung des/der vorgesehenen Empfänger(s) bestimmt, dem/denen dieses Dokument zur Verfügung gestellt wurde. Eine Weitergabe oder Vervielfältigung dieses Dokuments ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung von RWC oder einer seiner Tochtergesellschaften ist nicht gestattet. Wechselkursschwankungen können zu Wertschwankungen dieser Anlagen führen. Es kann sein, dass ein Anleger den investierten Betrag nicht zurückerhält, was zu einem erheblichen oder vollständigen Verlust der Investition führen kann. Darüber hinaus kann es sein, dass ein Anleger, der seine Investition in einen von RWC verwalteten Fonds nach kurzer Zeit realisiert, aufgrund der bei der Ausgabe und/oder Rücknahme dieser Anlage erhobenen Gebühren nicht den ursprünglich investierten Betrag realisiert. Der Wert dieser Beteiligungen für die Zwecke des Erwerbs kann von ihrem Wert zum Zwecke der Rücknahme abweichen. Es sind keinerlei Zusicherungen oder Gewährleistungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Erträge oder der Steuerbelastung einer Investition in einen von RWC verwalteten Fonds beabsichtigt oder abzuleiten. Die derzeitigen Steuerniveaus und -vergünstigungen können sich ändern. Je nach den individuellen Gegebenheiten kann sich dies auf die Rendite von Anlagen auswirken. Nichts in diesem Dokument stellt eine Beratung über die Vorzüge des Kaufs oder Verkaufs einer bestimmten Anlage dar. Dieses Dokument stellt keine Meinungsäußerung über die Eignung oder Angemessenheit des Fonds oder anderer hier beschriebener Investitionen für die individuellen Umstände des Empfängers dar.

AIFMD und Vertrieb im Europäischen Wirtschaftsraum („EWR“)

Die Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (Richtlinie 2011/61/EU) („AIFMD“) ist ein Regulierungssystem, das im EWR am 22. Juli 2014 in vollem Umfang in Kraft getreten ist. RWC Asset Management LLP ist ein Verwalter alternativer Investmentfonds (ein „AIFM“) für bestimmte von ihm verwaltete Fonds (jeweils ein „AIF“). Der AIFM ist verpflichtet, den Anlegern vor der Investition in einen AIF bestimmte vorgeschriebene Informationen zur Verfügung zu stellen.

Der Großteil dieser Informationen ist in den letzten Angebotsunterlagen des AIF enthalten. Die übrigen vorgeschriebenen Informationen sind in der Bilanz und den Erfolgsrechnungen des betreffenden AIF enthalten. Alle Informationen werden in Übereinstimmung mit der AIFMD zur Verfügung gestellt.

In Bezug auf die Mitgliedstaaten des EWR (jeweils ein „Mitgliedstaat“) darf dieses Dokument nur verteilt werden und dürfen Anteile an einem RWC-Fonds („Anteile“) nur in dem Umfang platziert werden, in dem a) der betreffende RWC-Fonds gemäß der AIFMD (wie in den lokalen Gesetzen/Verordnungen der betreffenden Länder umgesetzt) an professionelle Anleger vertrieben werden darf, oder (b) dieses Dokument anderweitig rechtmäßig verteilt werden darf und die Anteile in diesem Mitgliedstaat anderweitig rechtmäßig angeboten oder platziert werden dürfen (auch auf Initiative des Anlegers).

Erforderliche Informationen für den Vertrieb ausländischer kollektiver Kapitalanlagen an qualifizierte Anleger in der Schweiz

Der Vertreter und die Zahlstelle der von RWC verwalteten Fonds in der Schweiz (der „Vertreter in der Schweiz“) ist die Société Générale, Paris, Zweigniederlassung Zürich, Talacker 50, Postfach 5070, CH-8021 Zürich. Für die in der Schweiz vertriebenen Anteile der von RWC verwalteten Fonds ist Erfüllungsort und Gerichtsstand der Sitz des Vertreters in der Schweiz.

RWC bietet weder eine Anlageberatung an noch sollte dies als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren ausgelegt werden.

T.RowePrice®

INVEST WITH CONFIDENCE

T. Rowe Price

Adresse

Strasse + Nummer	Besucheradresse: Neue Rothofstraße 19 Postanschrift: Junghofstraße 22
Stadt / City	Frankfurt am Main
PLZ	60313
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1937
webpage	Troweprice.de und troweprice.at

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Müller, Jan H.
Titel und Funktion	Head of Institutional Sales, Germany & Austria
Telefonnummer	+49 (0) 692 4437 1931
E-Mail	Jan.Mueller@troweprice.com



Geschäftsbereich	Institutionell und Retail
Vorname, Name	Kutschera, Carsten
Titel und Funktion	Head of Mid Europe
Telefonnummer	+49 (0)69 24437 1915
E-Mail	Carsten.Kutschera@troweprice.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. USD)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Global	Emerging Markets Bond Strategie	1994	10.900	Portfolio von Hartwährungsanleihen aus Schwellenländern, dieses ein breit gestreutes Engagement in Schwellenländeranleihen bietet.	J
Global	Emerging Markets Local Currency Bond Strategie	2007	553.6	Diversifiziertes Portfolio von Staatsanleihen aus Schwellenländern, denominiert in Lokalwährung.	J
Global	Emerging Markets Corporate Bond Strategie	2011	789.8	Wir suchen gezielt nach Kandidaten für eine Rating-Heraufstufung, die attraktive Spreads gegenüber ähnlich bewerteten Unternehmen aufweisen.	J
Global	Emerging Markets Equity Strategie	1995	26.400	Langfristig ausgerichteter, auf Fundamentalresearch basierender Bottom-Up-Ansatz.	J
Global	Emerging Markets Discovery Equity Strategie	2015	232.8	Unsere Suche richtet sich auf „vergessene“ Werte, die in den Anlageportfolios der meisten Investoren nur wenig vertreten sind.	J
Regional	Asia Opportunities Equity Strategie	2014	487.2	Sehr selektiv zusammengestelltes Portfolio asiatischer (ohne japanische) Unternehmen, von denen wir erwarten, dass sie ihre Erträge zuverlässig steigern.	J

Stand: 31. Dezember 2019

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

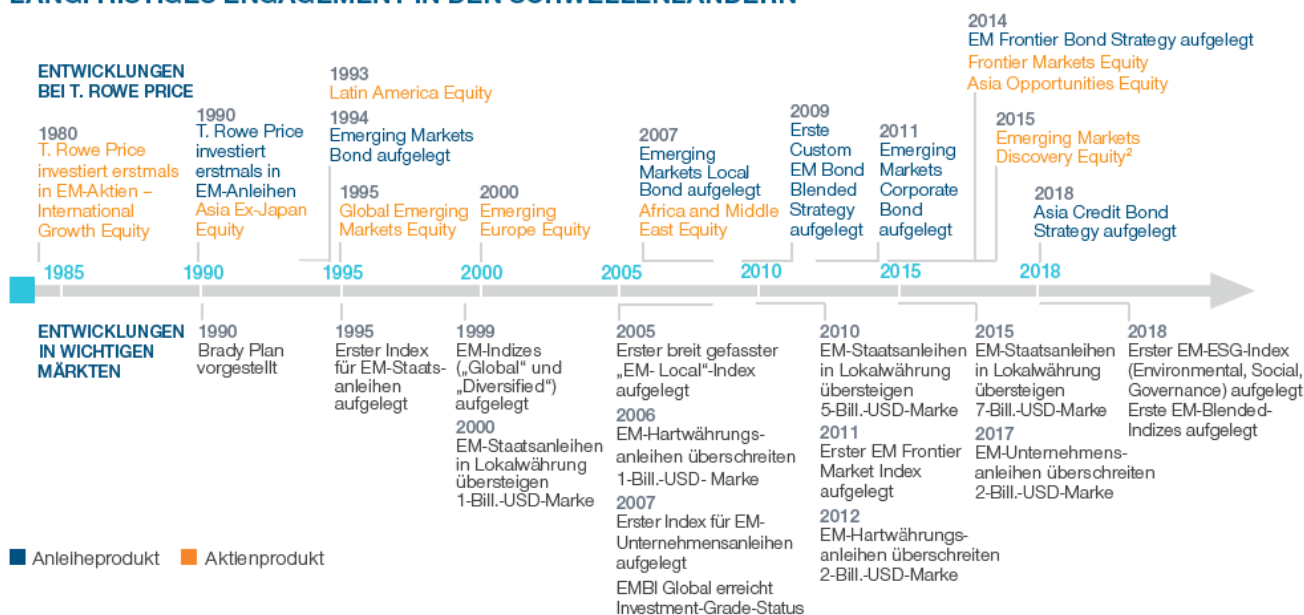
- Aktiv an den Schwellenmärkten seit der Entstehung der Anlageklasse
- Über 80 Mrd. USD verwaltetes Anlagevermögen in Schwellenländern¹
- Profitiert von den globalen Ressourcen eines der weltweit größten Vermögensverwalter
- Zusammenarbeit von Analysten für EM-Aktien und EM-Anleihen ermöglicht fundiertere Erkenntnisse
- EM-Research profitiert auch von umfassenden Kenntnissen über Industrieländer

PIONIER IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

T. Rowe Price ist an den Schwellenmärkten (EM) seit der Entstehung der Anlageklasse aktiv. Unser erstes Aktieninvestment an diesen Märkten geht auf das Jahr 1980 zurück, als wir die International Growth Equity Strategy auflegten – erst ein Jahr später wurde die Bezeichnung „Emerging Markets“ von dem Weltbank-Ökonomen Antoine van Agtmael geprägt. In EM-Anleihen investierten wir zum ersten Mal im Jahr 1990.

Heute, fast 40 Jahre später, sind Anlagen in Schwellenländern fester Bestandteil der Research- und Investmentkultur von T. Rowe Price. Mehrere der Personen, die vor Jahrzehnten am Aufbau unserer EM-Sparte beteiligt waren, sind heute immer noch bei T. Rowe Price. Zwei davon, Michael Conelius und Chris Alderson, kamen beide 1988 zu uns. Heute leitet Conelius die Abteilung Emerging Markets Fixed Income, Chris Alderson die Abteilung International Equity. Wir glauben, dass die geringe personelle Fluktuation in unserem Unternehmen, besonders auf der Führungsebene, unserem EM-Prozess eine Beständigkeit und institutionelle Kontinuität verleiht, die einen bedeutenden Vorteil darstellt.

LANGFRISTIGES ENGAGEMENT IN DEN SCHWELLENLÄNDERN



EINER DER WELTWEIT GRÖSSTEN VERWALTER VON VERMÖGENSANLAGEN IN SCHWELLENLÄNDERN

Wir sind heute einer der weltweit größten Verwalter von Vermögensanlagen in Schwellenländern. Mit Stand vom 31. Dezember 2019 betrug das von uns rein aktiv verwaltete Vermögen in Aktien und Anleihen 102,8 Milliarden USD.¹

VORTEILE EINER GLOBALEN RESEARCHPLATTFORM: EIN ANSATZ, DER ÜBER DIE ZAHLEN HINAUSBLICKT

Unsere EM-Experten nutzen die Ressourcen eines der weltweit größten Vermögensverwalter. Mit Stand vom 31. Dezember 2019 betrug das verwaltete Anlagevermögen von T. Rowe Price über 1.206 Milliarden USD.¹ Wir beschäftigen 661 Anlageexperten und 304 Research-Mitarbeiter. T. Rowe Price hat 16 Niederlassungen weltweit, und von den Standorten Baltimore, London und Hongkong aus können rund um die Uhr Handelstransaktionen abgewickelt werden.

Unser aktiver Ansatz blickt weit über die reinen Zahlen hinaus. Mit gründlichem eigenen Research gewinnen wir die Erkenntnisse, die wir benötigen, um für unsere Kunden zuverlässigere Ergebnisse zu erzielen. Unsere Analysten treffen persönlich mit den Firmenvorständen, leitenden Mitarbeitern und Beschäftigten der Unternehmen zusammen, für deren Beobachtung sie zuständig sind. Dadurch sind sie in der Lage, die richtigen Fragen zu stellen und genauer zu verstehen, wo ein Unternehmen heute steht und vor allem, wo es in Zukunft hinsteuern wird. Diese fundierten Erkenntnisse sind die Voraussetzung für bessere Entscheidungen und ein umsichtiges Risikomanagement. Wir bezeichnen unseren Ansatz als Strategisches Investieren. Damit wird der Weg beschrieben, wie wir im Interesse unserer Kunden Einblicke gewinnen und Gelegenheiten aufdecken.

¹ Zum unternehmensweit verwalteten Anlagevermögen in Schwellenländern gehört auch das von T. Rowe Price Associates, Inc. und deren angeschlossenen Investment-Advisory-Gesellschaften verwaltete Vermögen.

² Der Strategienname wurde am 1. Dezember 2018 von Emerging Markets Value Equity zu Emerging Markets Discovery Equity geändert.

³ Stand 31. März 2019. Darin enthalten sind Aktien- und Anleihespezialisten.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Emerging Markets Corporate Bond Strategy
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging Markets Debt
Volumen aktuell	789,8 Mio. USD
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Global
Vehikel	Composite
Asset Manager / Anlageberater	T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l., Zweigniederlassung Frankfurt

Bitte lesen zu detaillierten Informationen zu dieser Strategie in diesem Kompodium unter „Fachbeiträge“ ab S. 17!

Strategie - Kurzbeschreibung:

Unser Ansatz ist höchst aktiv und weitgehend Benchmark-agnostisch, also nicht auf eine Benchmark fixiert. Auf der Basis gründlicher lokaler Bottom-Up-Analysen fahnden wir nach Preisineffizienzen und meiden Risiken, die andere vielleicht übersehen. Wir suchen gezielt nach Kandidaten für eine Rating-Heraufstufung, die attraktive Spreads gegenüber ähnlich bewerteten Unternehmen aufweisen.

Was für eine Allokation in EM-Unternehmensanleihen spricht

- Hohe laufende Erträge und historische Renditen ohne die zusätzliche Volatilität von EM-Währungen
- Zugang zu Regionen und Märkten mit dem potenziell höchsten Wachstum
- Die Anlageklasse hat ein BBB-Rating¹, und die Fundamentaldaten ähneln denen von Unternehmensanleihen aus Industrieländern oder sind besser
- Aktives Management verbessert potenziell den Erfolg in weniger effizienten Märkten
- Diversifikation gegenüber klassischen festverzinslichen Anlagen

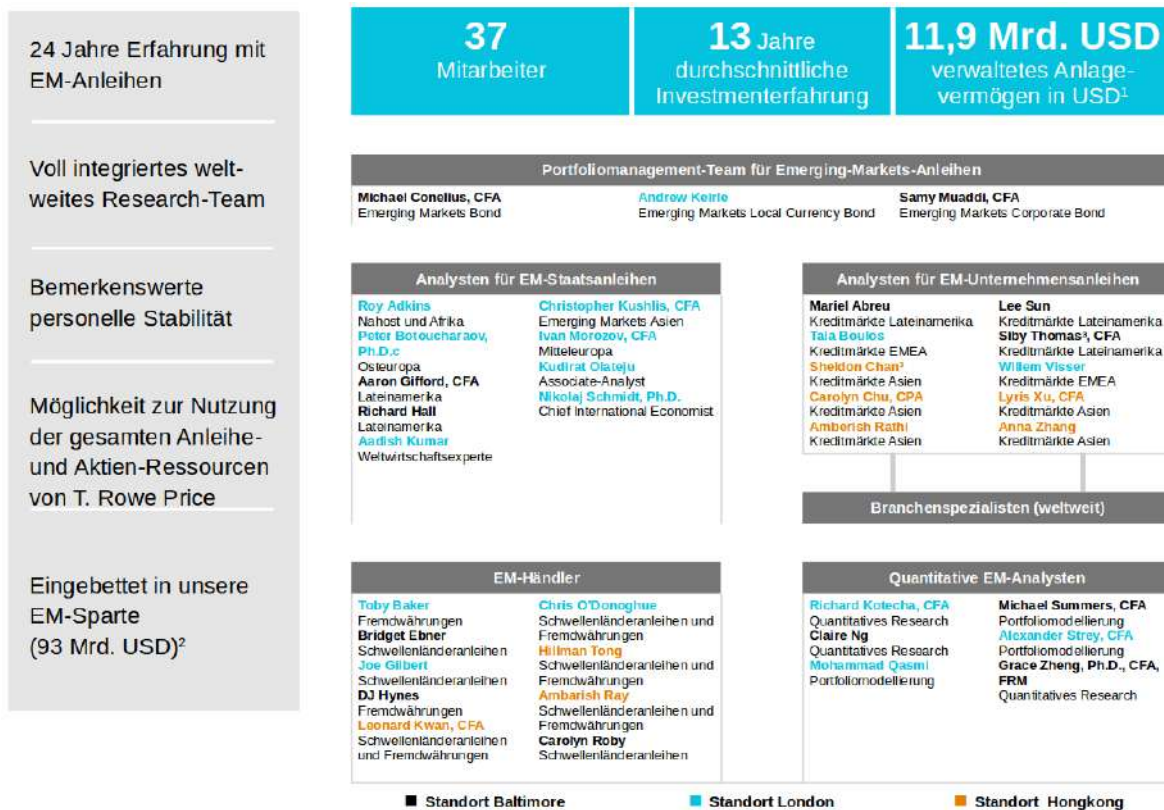
Die Anlageklasse bietet viele der gleichen überzeugenden Renditevorteile, die auch das große Interesse an EM-Aktien und internationalen Hochzinsanleihen erklären, allerdings mit einer Historie von deutlich geringerer Volatilität²

¹ Quelle: J.P. Morgan CEMBI Broad Diversified Index, Stand 31.12.2019.

² Die Volatilität wird anhand der Standardabweichung gemessen.

Unsere Plattform für EM-Anleihen

Stand: 30.9.2019

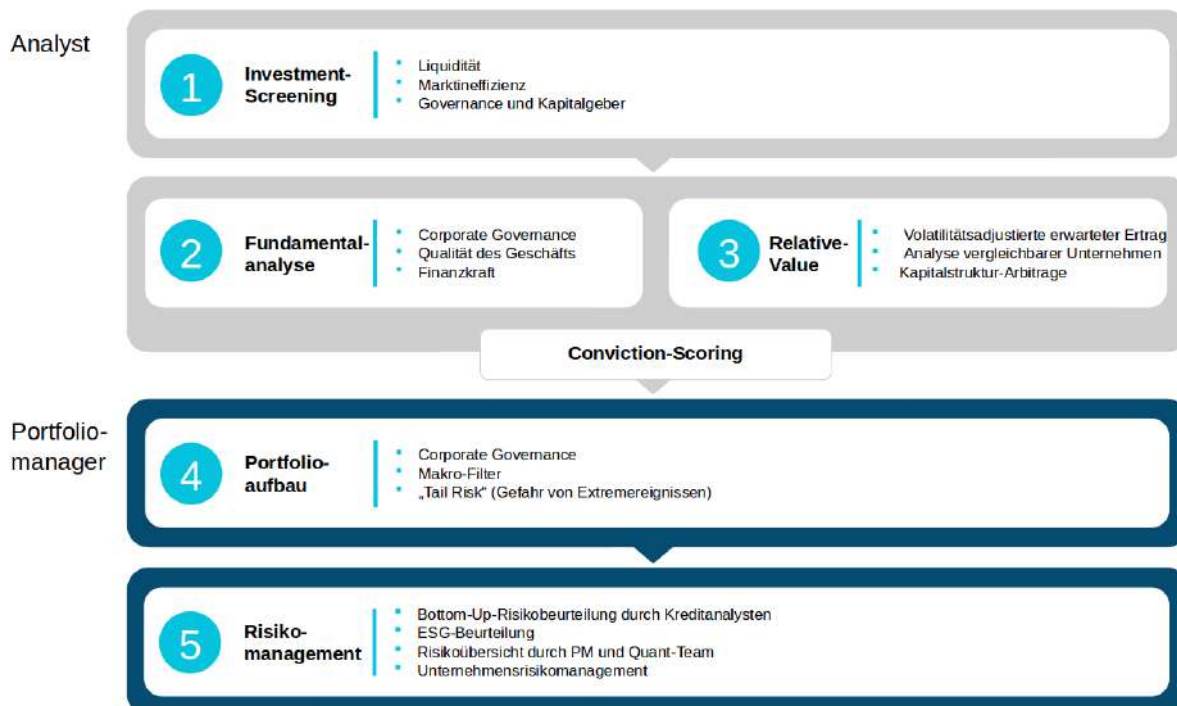


¹ Gesamtes von T. Rowe Price Associates, Inc. und deren angeschlossenen Investment-Advisory-Gesellschaften mit Stand vom 30. Juni 2019 verwaltetes Vermögen in EM-Anleihen.

² Kombiniertes von T. Rowe Price Associates, Inc. und deren angeschlossenen Investment-Advisory-Gesellschaften mit Stand vom 30. Juni 2019 verwaltetes Vermögen in Schwellenländeraktien und -anleihen (auf USD-Basis). Darin enthalten sind separate Mandate und andere Produkte mit Sammelverwaltung.

³ Associate-Portfoliomanager und Kreditanalyst. Aufgabe des Associate-Portfoliomanagers ist es, den Portfoliomanager im Investmentprozess und beim Kundenservice zu unterstützen.

Unser Investmentprozess



Quelle: T. Rowe Price

Vontobel

Vontobel Asset Management

Adresse

Strasse + Nummer	Bockenheimer Landstrasse 24
Stadt / City	Frankfurt
PLZ	60322
Land	Deutschland
Gründungsjahr	1924
webpage	www.vontobel.com

Kontakte / Ansprechpartner



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Selcuk Acar
Titel und Funktion	Senior Relationship Manager
Telefonnummer	069 69 59 96 3261
E-Mail	Selcuk.Acar@vontobel.com



Geschäftsbereich	Institutionell
Vorname, Name	Christian Hoeg
Titel und Funktion	Senior Relationship Manager
Telefonnummer	069 69 59 96 3260
E-Mail	Christian.Hoeg@vontobel.com

(Sub-)Assetklasse(n)

Emerging Markets - Debt

Emerging Markets - Equity

Anlagevehikel

Publikumsfonds

Spezialfonds

Anlageregionen und (Sub-)Assetklasse

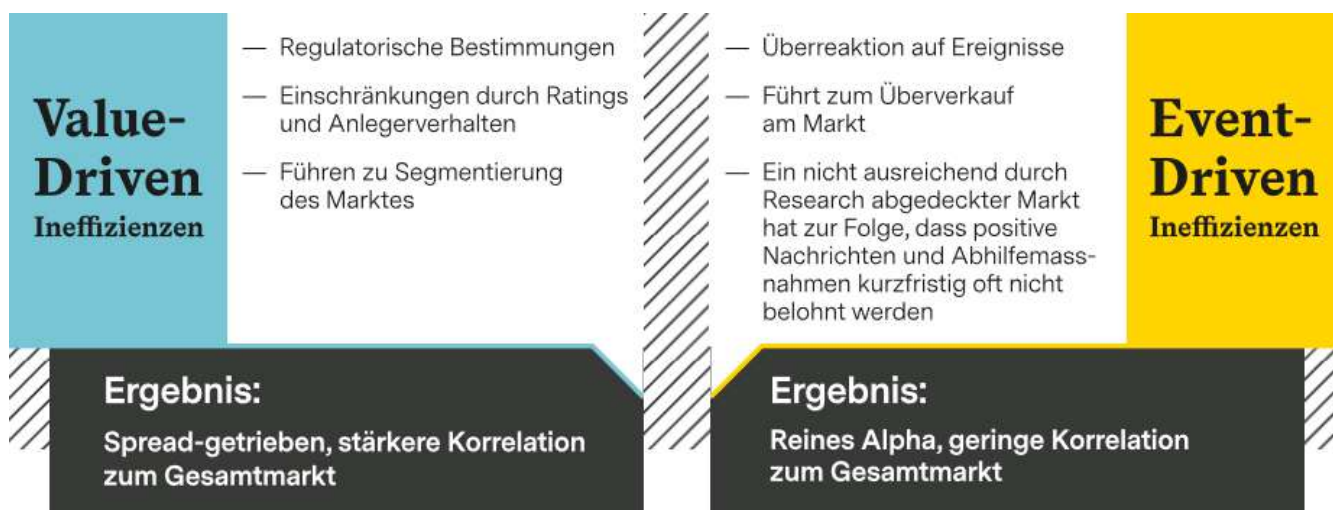
Region	(Sub-) Assetklasse	seit	AuM (Mio. EUR)	Bemerkung	ESG berücksichtigt?
Global	EM Equity	1992	15.500	nach Qualitystil gemanagt	J
Asia	Asien Equity		480	nach Qualitystil gemanagt	J
Global	Sustainable EM Equity	2012	5.300	Nach GARP-Stil gemanagt	J
Asia	Sustainable Asien Equity	2012	600	Nach GARP-Stil gemanagt	J
China	China Equity	2008	215	Nach GARP-Stil gemanagt	J
Global	EM Staatsanleihen	2013	5.500	Bottom-Up Relative Value Bond Strategie	N
Global	EM Corporates	2015	1.800	Bottom-Up Relative Value Bond Strategie	N
Global	EM Lokalwährungsanleihen	2011	235	Nachhaltige Lokalwährungsstrategie	J
Global	EM Blend	2015	230	Bottom-Up Relative Value Bond Strategie	N

Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets

Schwellenländer-Anleihen: „Wir verfolgen einen Contrarian-Ansatz, der auf starken Überzeugungen beruht und Bottom-up- mit Relative-Value-Strategien verbindet.“

Die Märkte für Schwellenländeranleihen werden leicht von kurzfristigen Schlagzeilen beeinflusst, und die Fundamentaldaten treten dabei häufig in den Hintergrund. Die Folge ist ein irrationales Anlegerverhalten. Daraus ergeben sich Fehlbewertungen, die von aktiven Anlegern ausgenutzt werden können, die in von Launen beeinflussten Märkten eine gegenläufige Position einnehmen.

Kern unserer Anlagephilosophie ist es, durch Ausnutzung von wert- und ereignisorientierten Anlagemöglichkeiten Mehrwert zu schaffen.



Dies gilt für alle drei Segmente der Anlageklasse: Unternehmensanleihen, Hart- und Lokalwährungsanleihen.

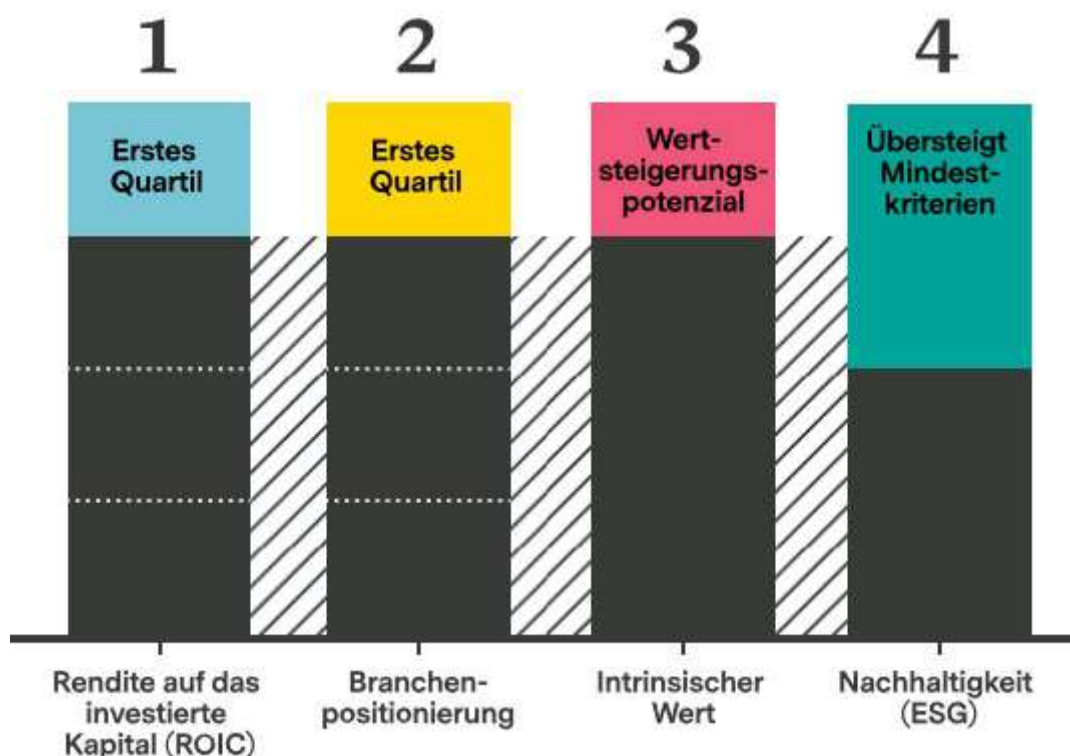
Die Umsetzung unserer Anlagephilosophie ist jeweils individuell auf die einzigartigen Merkmale dieser drei Segmente zugeschnitten. Bei Hartwährungsanleihen fokussieren wir auf wertorientierte Ineffizienzen. Bei Unternehmensanleihen erkennen wir auch zahlreiche ereignisorientierte Anlagechancen, die wir ausnutzen können. Bei Lokalwährungsanleihen wenden wir einen umfassenderen Ansatz an, der Bottom-up-Elemente mit Top-Down-Überlegungen verbindet, wie etwa die Governance und die strukturelle Entwicklung von Schwellenländern.

Schwellenländer-Aktien: Die Strategie investiert in führende Unternehmen der Schwellenländer, die sich durch eine hohe oder steigende Rentabilität auszeichnen.

Aus unserem Research geht hervor, dass führende Unternehmen ihre Führungsposition tendenziell halten. Das gilt auch für die Aktienkursentwicklung.

Wir fokussieren uns auf führende Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Begünstigt wird das Wachstum dadurch, dass diese Unternehmen die dank einer hohen Kapitalrendite (ROIC) und ihrer starken Wettbewerbsposition erzielten Mittelflüsse reinvestieren. Andere Marktteilnehmer vernachlässigen hohe Kapitalrenditen häufig; unseres Erachtens aber beeinflussen sie den Aktienkurs in entscheidendem Masse. Dadurch eröffnen sich Chancen für uns als Vermögensverwalter, der auf eine aktive, auf starken Überzeugungen basierende Titelauswahl setzt.

In unsere Portfolios nehmen wir Titel von Unternehmen auf, deren Kapitalrendite (ROIC) und Branchenposition im ersten Quartil angesiedelt sind, die mit einem Abschlag zu ihrem inneren Wert gehandelt werden und unsere ESG-Mindeststandards erfüllen. Diese vier Faktoren bilden die Eckpfeiler unseres «Matrix»- oder mtX-Ansatzes.



Als fundamental orientierte Aktienverwalter verwenden wir eine Kombination aus systematischen Filtern und Fundamentalanalyse, bevor wir eine Anlageentscheidung treffen. Darüber hinaus wenden wir ein intern entwickeltes ESG-Bewertungsmodell an, mit dem wir jedes Unternehmen gründlich bewerten und die mit seinem Geschäftsmodell verbundenen Risiken beurteilen.

Produktvorstellung

Name / Bezeichnung	Vontobel MTX Sustainable Emerging Market Leaders Strategie
(Sub)-Assetklasse / Strategie	Emerging-Market-Equiy
Volumen aktuell	5 Mrd €
Währung	USD
Anlageuniversum / Region	Emerging Aktien Global
Vehikel	Publikumsfonds/Spezialfonds
Asset Manager / Anlageberater	Vontobel AM Zürich

Für Informationen zum Prozess siehe vorherigen Abschnitt

„Das Unternehmen als Asset Manager im Segment Emerging Markets“


Disclaimer


Diese Informationen richten sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater und nicht an Privatkunden. Sie sind nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt.

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Kompodium beruht auf Fakten und Informationen, deren Quellen wir für zuverlässig halten, ohne jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit garantieren zu können. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die in diesem Kompodium dargestellten Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.

Emerging Markets: Ein wesentlicher Treiber des globalen Wachstums

RWC Emerging Markets Universum

 Mitglieder des MSCI
Emerging Markets Index

 Mitglieder des MSCI
Frontier Markets Index

 **Zusätzliches Universum
des RWC Teams**

Erfolgreiches Investieren in diesen Märkten setzt Geduld, Erfahrung und Begeisterung voraus. Unser 18-köpfiges Investment-Team blickt auf über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Regionen zurück und verwaltet derzeit über 9 Mrd. USD für unsere Kunden. Global aufgestellt, vereint das Team die wirtschaftlichen und kulturellen Perspektiven von 12 Nationalitäten und spricht 17 Sprachen. Wir suchen nach Wachstumschancen, die in der Regel durch aktuelle Indizes unterrepräsentiert sind und verwenden eine Kombination aus makroökonomischer, thematischer und Bottom-up Analyse.

rwcpartners.com

Nur für professionelle Berater und Kunden. Nicht an Privatkunden zu verteilen oder von ihnen als Grundlage einer Investmententscheidung zu verstehen. Der Wert einer Anlage und die daraus resultierenden Erträge können sowohl steigen als auch fallen, und die Ergebnisse sind nicht garantiert. Dieses Dokument wurde nur zu allgemeinen Informationszwecken erstellt und ist keine Beratung in Bezug auf den Kauf oder Verkauf einer bestimmten Anlage. RWC Partners Limited ist von der Financial Conduct Authority autorisiert und reguliert.