



Happy Birthday, msi-Income-Strategie!

Eigentlich ist es nicht ganz richtig - meine Vermögens-Verwaltungsstrategie „Income“ ist im Dezember schon 3 Jahre und 8 Monate alt. Aber - Pech beim Timing! - die Auflage der Strategie fiel in eines der schlechtesten Börsenjahre überhaupt: 2022 gab es kaum eine Anlageklasse, die im Plus stand. So hat meine Strategie mit - 12 % max. Drawdown dieses Horror-Jahr vergleichsweise gut überstanden - der MSCI World verlor im gleichen Zeitraum - 15 %. Doch seitdem geht es aufwärts.

Liebe Kunden von msi,

der „Track-Record“ eines Fonds, einer Vermögensverwaltung oder auch einer Einzelaktie ist ein wichtiges Indiz für den Erfolg einer Anlage-Strategie. Track Record bedeutet auf deutsch „historische Wertentwicklung“, und auch in den Factsheets, die Sie zu jedem Fonds in meiner App tagesgenau erzeugen können, finden Sie den Track-Record, wobei in aller Regel die Werte für 1, 3, 5 und 10 Jahre ausgewiesen werden. Der Wert für 1 Jahr ist wenig relevant, denn gerade bei aktien-orientierten Strategien wissen wir, dass bei unterjährigen Vergleichen auch viel Glück oder Timing im Spiel sein kann. Der 3-Jahres-Wert dagegen ist der erst längerfristige Wert, der schon mal eine Aussage darüber zulässt, wie sich eine Strategie geschlagen hat. Dieser 3-Jahres-Track-Record war für mich der Anlass, für meine Income-Strategie ein Update zu schreiben.

Viel Spaß beim Lesen

Idee der msi-Income-Strategie

Das Ziel der Income-Strategie ist es, dem Investor eine Investment-Rente aus seinem Kapital zu finanzieren. Wie das funktioniert, ist relativ einfach erklärt: Stellen Sie sich vor, Sie würden ein Haus kaufen, um zukünftig von den Mieteinnahmen leben zu können. Genau so funktioniert die Income-Strategie, nur mit dem Unterschied, dass Sie statt eines

Hauses ein Investmentdepot besitzen, und statt Mieten fließen Ihnen Erträge aus Zinsen und Dividenden zu. Diese Erträge werden gesammelt und können dann als regelmäßige Auszahlungen monatlich auf Ihr Konto fließen.

Dabei sollen brutto mindestens 4 % Zins bzw. Dividende von jedem Fonds erwirtschaftet und ausgeschüttet werden, damit - nach Abzug der Abgeltungssteuer - für den Investor eine Netto-Rendite von 3 % übrig bleibt.

Bei einer Anlagesumme von 100.000 € entspricht dies einer monatlichen Netto-Rente von 250 €. Diese monatliche Zusatzrente wird komplett aus der Anlagesumme finanziert und verzehrt das angelegte Vermögen nicht - genau wie das vermietete Haus, das ja auch immer erhalten bleibt, obwohl man jeden Monat Einnahmen aus den Mieterträgen hat.



Zusätzlicher Inflationsausgleich

Wenn von Rente die Rede ist, so sprechen wir von Zeiträumen, die gerne mal bei 30 Jahren und länger liegen können. Nach 30 Jahren hat die Inflation etwa die Hälfte der Kaufkraft verzehrt - daher ist bei der Investmentrente auch ein Inflationsausgleich unerlässlich; entsprechend jährlichen Mieterhöhungen.

Dieser Inflationsausgleich entsteht durch Kurssteigerungen, die zusätzlich zu den Ertragsauszahlungen insbesondere bei Aktien entstehen.

Langfristig sollten durch Kurssteigerungen mindestens 2 % pro Jahr Depotwachstum als Inflationsausgleich hinzukommen.

Die Kosten

Auch im Bereich der VV setze ich auf Servicegebühren, die hier jedoch „Vermögensverwaltungs-Gebühr“ heißt. Damit entfallen alle Ausgabeaufschläge. Die Einstiegsgebühr in Höhe von 5 %, die auch in meiner Vermögensverwaltung regulär erhoben wird, entfällt für meine Direktkunden komplett. Durch die WealthKonzept AG, die für ihre administrative und kontrollierende Funktion ebenfalls vergütet werden will (s.u. „Exkurs“), entstehen zusätzliche Kosten in Höhe von 0,53 %, die in der Vermögensverwaltungs-Gebühr bereits enthalten sind. Diese zusätzlichen Kosten können jedoch kompensiert werden: Bei der Auswahl der Fonds kommen vorzugsweise institutionelle Tranchen, die ansonsten Großkunden vorbehalten sind, zum Einsatz, die sich durch eine günstigere Kostenstruktur auszeichnen. Sind institutionelle Tranchen nicht verfügbar, werden dem Anleger sämtliche „Kick-Backs“ (Bestandsprovisionen) vergütet, die üblicherweise an die depotführende Bank und den Vermittler ausgeschüttet werden. Damit können die zusätzlichen Kosten der WealthKonzept in etwa ausgeglichen werden. Trotz der höheren Servicegebühr (1,4 % + MwSt.) als in meiner individuellen Depotbetreuung, die ich erst ab 500.000 € Depotgröße (1,0 % + MwSt.) anbiete, liegen Ihre Gesamtkosten also durch diese Rückvergütung der Bestandsprovisionen nicht wesentlich höher.

Schließlich fallen noch bei der FFB Kosten in Höhe von 0,15 % an, die nicht in der Servicegebühr enthalten sind: Damit wird der zusätzliche Aufwand abgegolten, der der FFB durch die zeitgleiche Umstellung sämtlicher Portfolien innerhalb einer Strategie entsteht.

Ziel- und echte Rendite der Income Strategie

Durch die drei Parameter - Investmentrente, Inflationsausgleich und Kostenausgleich - ergibt sich eine Zielrendite von $4\% + 2\% + 1,7\% + 0,15\% = 7,85\%$, also etwa 8 %, die diese Strategie langfristig erreichen soll.

Der Track-Record der letzten drei Jahre stimmt dabei äußerst hoffnungsfroh: Kunden, die nach dem Oktober 2022 eingestiegen sind, konnten sich über zweistellige Jahresrenditen freuen.

Im Jahr 2025 konnte die Strategie 12 % erwirtschaften, auf Zwei- und Drei-Jahressicht betrug die Rendite 11 % p.a. und lag damit deutlich vor der Benchmark.

Benchmark... was ist das jetzt schon wieder?

Benchmark ist ein typisches „Finanz-Denglisch“ Wort, das man nur sehr umständlich mit „Wertentwicklungs-Vergleichsmaßstab“ übersetzen kann, daher hat sich der kürzere englische Begriff durchgesetzt. Er bezeichnet in aller Regel einen Index, mit dem sich ein Fondsmanager oder Vermögensverwalter vergleichen und den schlagen will. Beispiel: Ein Aktienfonds, der in deutsche Blue-Chips investiert, sollte den DAX als Benchmark schlagen - ansonsten würde man besser in einen passiven DAX-ETF investieren, der den DAX 1:1 abbildet.

Wer einen weltweit Aktienfonds managt, sollte sich mit dem MSCI World messen, für US-Aktien bietet sich der S&P 500 als Vergleichsmaßstab an.

Für meine Vermögensverwaltung wäre der MSCI World die falsche Benchmark, denn:

Erstens sind gerade die größten Titel des MSCI World US-amerikanische Wachstumstitel, die in meinem Portfolio nicht vorkommen. Bei mir finden sich eher europäische Dividendenperlen und „Witwen-und-Waisen-Papiere“, denn in den USA liegen die Ausschüttungsrenditen traditionell eher zwischen 1 und 2 %, aber nicht bei 4 - 5 %, wie ich es für meine Strategie benötige.

Zweitens besteht die Income-Strategie nicht aus 100 % Aktien: Ich kann bis zu 70 % Rentenfonds und maximal 50 % Geldmarktfonds halten - im Extremfall befänden sich also gar keine Aktien im Portfolio. Das wird voraussichtlich nie passieren, aber um den Rentenanteil auch in der Benchmark zu berücksichtigen, habe ich mich für eine zusammengesetzte Benchmark aus 50 % REX, dem deutschen Rentenindex, und 50 % Europe High Dividend Yield Net Total Return Index, einem Aktienindex, der sich auf hochdividendenstarke Unternehmen aus Europa konzentriert und deren Wertentwicklung - inklusive reinvestierter Dividenden - abbildet.

Im Schnitt konnte meine Strategie diesen zusammengesetzten Index um 1 % pro Jahr übertreffen.

Vorteile einer VV

Geeignet ist diese Form der Geldanlage für Kunden, die einen langen Anlagehorizont haben - was ja gerade bei einem Rentenmodell der Fall ist, denn hier ist der Anlagehorizont stets lebenslang.

Des Weiteren stehen für eine VV diejenigen Menschen im Fokus, die sich nicht ständig um ihre Anlagen kümmern wollen. Das ist der größte Vorteil der VV: Man muss nicht alle paar Wochen wieder Beratungsprotokolle, Anlegerprofile und Tausch-Orders unterschreiben. Das ist auch gleichzeitig der größte Vorteil gegenüber der Immobilien-Lösung: Denn das weiß jeder Vermieter, dass eine Immobilie sehr pflegeintensiv ist. Insofern hat die „Investment-Rente“ eher den Charakter einer Rentenversicherung, bei der man sich ebenfalls um nichts kümmern muss.

Weiteres Merkmal: Es findet ein regelmäßiges Re-Balancing im Hintergrund - also wieder ohne Ihr aktives Zutun - statt. Einmal im Quartal werden bei besonders gut gelaufenen Fonds die erzielten Gewinne abgesichert und in die defensiveren Positionen umgeschichtet. Umgekehrt wird in Phasen von Kurskorrekturen Geld in die abgestürzten Fonds umgeschichtet, um hier antizyklisch billig einzukaufen. Die renommierte Fondsgesellschaft Franklin Templeton hat errechnet, dass allein dieses quartalsweise Re-Balancing für 1 % Renditebeitrag in ihrer „Marathon“-Strategie ursächlich ist.

Die VV ist so aufgebaut, dass sie auf die Kraft der Aktien setzt - eine hohe Aktienquote wird angestrebt, um langfristig auch von Kursgewinnen zu profitieren. Dabei finden sich in der Aktienauswahl weniger Wachstumswerte, sondern eher defensive Unternehmen, die über ein etabliertes Geschäftsmodell verfügen und regelmäßige, gleichbleibende und planbare Gewinne erwirtschaften. Schaut man sich die Einzelwerte an, so wird man eher Allianz, Telekom, Coca Cola oder Nestlé finden, aber eher keine Tesla, Biontech oder Apple.

Zinspapiere (oder Rentenfonds) dagegen stehen für verlässliche Zinszahlungen und auch für einen gewissen Ausgleich zu Aktien, denn es gibt immer wieder Phasen, in denen Aktien und Renten unterschiedlich laufen und so die Mischung innerhalb des Depots für einen Risikoausgleich sorgt - so ist auch verständlich, warum die Volatilität der Income-Strategie mit weniger als 10 % deutlich unter der von Aktienfonds und -indices liegt, die in aller Regel mindestens 15 % Schwankungen aufweisen.

Noch ein Wort zur Flexibilität, die ebenfalls ein großer Vorteil ist: Eine VV bindet Sie in keiner Weise - Sie können jederzeit den VV-Vertrag kündigen und das Depot wieder als „normales“ Einzeldepot führen - mit oder ohne Betreuung - ganz so, wie Sie es mit mir verhandeln.

Nachteile einer VV

Die VV ist nicht für jedermann geeignet. Insbesondere Kunden, die sich eine individuelle Betreuung ihres Depots wünschen oder auch Kunden, die in einem Depot unterschiedliche Sparziele verfolgen, sollten von der VV-Lösung absehen. Natürlich lassen sich auch einzelne Sparziele wie z.B. der Wunsch nach einer monatlichen Zusatzrente in Form einer VV herauslösen und für andere Sparziele - z.B. Rücklagen für Reparaturen an der eigenen Immobilie oder Vermögenswachstum für Kinder oder Enkel - weitere Einzeldepots einrichten. Ich selber habe bei der FFB sechs einzelne Depots - eines davon eine VV - um meine unterschiedlichen Sparziele voneinander zu trennen.

Auch, wer bei der Auswahl einzelner Fonds oder bei der Festlegung der Aktienquote mitreden will, ist falsch bei der VV: Die VV soll ja gerade vielen Einzelkunden die Möglichkeit bieten, in eine Form der Kapitalanlage zu investieren, die üblicherweise nur Mandanten mit sehr großen (mindestens 7- oft auch 8-stelligen) Anlagesummen vorbehalten ist. Alle diese Kundendepots werden identisch gemanagt und können nicht von der gewählten Strategie abweichen. Schließlich können bei größeren Anlagesummen auch wirtschaftliche Gründe gegen eine VV sprechen: Ab 1 Mio. Anlagesumme rabattiere ich meine Servicegebühr. Bei 15 % Rabatt kommt dieser Rabatt voll beim Kunden an: Sie zahlen 0,85 % + MwSt. statt 1 % + MwSt.

In der VV dagegen kann ich nur meinen Anteil in Höhe von 0,9 % rabattieren - die restlichen 0,53 % sind fix. Bei 15 % Rabatt zahlt ein Kunde also statt 1,43 % + MwSt. immer noch 1,3 % + MwSt.

Ist so eine VV denn auch sicher...?

Definitiv: Ja. Denn auch ein Vermögensverwalter, dem Sie Ihr Geld anvertrauen, hat keinen Zugriff auf Ihr Vermögen: Nach wie vor nehmen weder ich noch die WealthKonzept AG von Ihnen Geld entgegen - alle Transaktionen werden durch die depotführende Bank, die FFB, vorgenommen. Als Berater einer Vermögensverwaltung unterliege ich umfassenden Pflichten - dazu gehört auch ein quartalsweises Reporting, in dem ich Rechenschaft ablegen muss über die von mir veranlassten Transaktionen. Der Unterschied zum „normalen“ FFB-Depot liegt also lediglich darin, dass Fonds-Transaktionen nicht vom Kunden unterschrieben werden müssen, sondern direkt vom Vermögensverwalter veranlasst werden. Dies betrifft selbstverständlich keine Ein- und Auszahlungen, sondern lediglich Fondstausche innerhalb des Depots.

Exkurs: Der „Maschinenraum“ der VV

Mein Angebot einer eigenen Vermögensverwaltung wird möglich durch eine Kooperation mit der renommierten Vermögensverwaltung Süddeutsche Family Office AG (SDF). Die SDF ist ein klassischer Vermögensverwalter, der als Family Office wohlhabende Familien und Erbgemeinschaften betreut. Dabei gehen die Leistungen eines „Family Office“ weit über die klassische Vermögensverwaltung hinaus - alle Fragen rund um Vermögen und Besitz bis hin zur Bewertung von Kunstgegenständen oder der Bewirtschaftung von Immobilien gehören zur Dienstleistungspalette eines Family Office. Die Infrastruktur, die Sie gewohnt sind, liefert nach wie vor die Fondskonzept AG - der Maklerpool, mit dem ich im Bereich Investment zusammenarbeite. Sie können also über die App und die FinanceCloud/KSC Ihren Depotstand verfolgen und weitere Depotlösungen einpflegen. Fondskonzept AG und SDF AG haben ihre Kernkompetenzen gebündelt und die WealthKonzept AG gegründet, welche der nach außen auftretende Vermögensverwalter ist. Vermögensverwalter unterliegen sehr weitreichenden rechtlichen Rahmenbedingungen und werden - wie Banken und Fondsgesellschaften - direkt von der BaFin beaufsichtigt. Die Beaufsich-

tigung ist mit erheblichem organisatorischem und finanziellem Aufwand verbunden, weshalb die Einstiegssgrößen für eine individuelle Vermögensverwaltung in aller Regel mindestens 7-, eher 8-stellig sind. Erst bei einem gesamten verwalteten Vermögen von mindestens 50 bis 100 Mio. € lohnt sich für Berater der Aufwand, eine VV zu administrieren. Für einen einzelnen Berater wie mich ist es daher wenig sinnvoll, eine rechtlich unabhängige VV zu errichten. Ich kann jedoch als Berater einer VV fungieren, bei der ich die Strategie und die laufende Allokation der VV festlege, während die WealthKonzept AG als zugelassener Vermögensverwalter dafür den rechtlichen und administrativen Rahmen liefert. Das bedeutet konkret, dass die WealthKonzept AG ständig prüft, ob die von mir veranlassten Transaktionen formal zulässig sind, ob also z. B. vorgegebene Aktienquoten und Risikoklassen eingehalten werden. Die WealthKonzept AG macht dabei keine qualitative Beurteilung - dies obliegt dem Berater, also mir.

Nach diesem Modell arbeiten auch sehr erfolgreiche und milliardenschwere Fonds, deren Manager externe selbständige Berater und nicht bei der Fondsgesellschaft angestellt sind.

Impressum

Michael Schulte, Pommericher Weg 19, 54657 Neidenbach
Email: ms@vermoegen-besser-planen.de
Telefon: +49 160 93972827

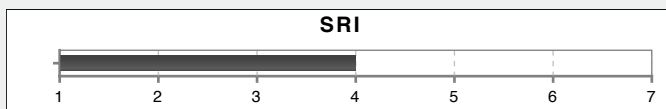
Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde : Industrie- und Handelskammer Trier, Herzogenbuscher Straße 12, 54292 Trier, www.ihk-trier.de
Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: Versicherungsmakler, Finanzanlagenvermittler und Immobiliendarlehensvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i Abs. 1 GewO durch Industrie- und Handelskammer Trier in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde: Industrie- und Handelskammer Trier, E-Mail service@trier.ihk.de, Internet: www.ihk-trier.de. Vermittlerregisternummern: Versicherungen D-QQP-REMO9-62, Finanzanlagen DF- 131-5RLW-71, Immobiliendarlehen D-W-131-HM2Q-01. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel: +49 (0) 180 500 585 0 (14 Cent/Min aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min aus Mobilfunknetzen), Internet: www.vermittlerregister.info. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis für Anlageberatung oder

Vermittlung des Abschlusses von Verträgen über Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen (§ 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 1 GewO). Es liegen keinerlei Beteiligungen an Versicherungsunternehmen mit mehr als 10 % Anteil an Stimmrechten oder Kapital vor. Die Anschriften der Schlichtungsstellen, die bei Streitigkeiten zwischen Vermittlern oder Beratern und Versicherungsnehmern angerufen werden können, lauten: Versicherungssombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungssombudsmann.de. Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung, Kronenstrasse 13, 10117 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de. Weitere Adressen über Schlichtungsstellen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung erhalten Sie bei: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer-Straße 108, 53117 Bonn. Berufsrechtliche Regelungen: § 34 d, f und i GewO (Gewerbeordnung), § 12 Abs. 1 der Finanzanlagen-Vermittlungs-Verordnung (FinVermV), §§ 59 - 68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV). Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und der juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden. Beschwerdeverfahren via Online Streitbeilegung für Verbraucher (OS): ec.europa.eu/consumers/odr. Wir sind weder verpflichtet noch bereit, an dem Streit-schlichtungsverfahren teilzunehmen.

STRATEGIEÜBERSICHT

Vermögensverwalter	WealthKonzept Vermögensverwaltung AG
Strategieberater	msi - Michael Schulte Investmentberatung
Verwahrstelle	FFB
Verlustschwelle	10 %
Einmalanlage	ab 2.000,00 €
Sparplan	ab 200,00 € je Monat
Strategiegebühr	5,000 % inkl. MwSt. (einmalig)
Vermögensverwaltungsgebühr	1,700 % p.a. inkl. MwSt.
Transaktionskostenpauschale	0,150 % p.a. inkl. MwSt., max. 600,00 € p.a.
Depotgebühr	18,00 € p.a. inkl. MwSt.
Bestandsfolgeprovision	vollständige Rückvergütung aus den in der Strategie derzeit eingesetzten Zielfonds
Auflagedatum	26.04.2022
Risiko der Strategie	ausgewogen (GSRI 4)
Benchmark	Europe High Dividend Yield Net Total Return Index II 50% / REX 50%

RISIKOKLASSE



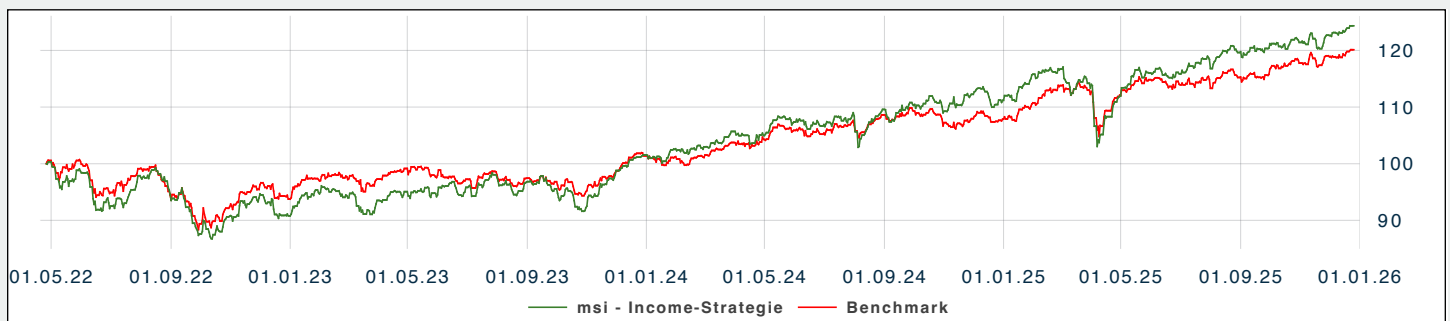
ÜBER DIE WEALTHKONZEPT

Die WealthKonzept Vermögensverwaltung AG ist seit April 2019 eine 50-Prozent-Tochter der Muttergesellschaft des FondsKonzept Konzerns – weitere 50 % trägt die außenstehende Süddeutsche Family Office AG (Stuttgart). Zum 25. Februar 2020 wurde der Formwechsel von der GmbH in eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Dietenheim vollzogen. Die WealthKonzept besitzt eine Lizenz nach § 15 Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) und unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

ANLAGESTRATEGIE

Die Strategie soll ein möglichst hohes und gleichmäßiges Einkommen durch Ausschüttungen erzielen. Dabei kommen Fonds zum Einsatz, die nur ordentliche Erträge ausschütten, ohne die Substanz zu verzehren, Vermögenserhalt ist das Ziel. Angestrebt wird eine Brutto-Ausschüttungsrendite von ca. 3 - 4 % über das Portfolio. Als Ertragsquellen dienen Aktien (Dividenden), Renten (Zinsen) und in geringem Maße auch Optionsstrategien (Optionsprämien). Die Zielgruppe dieser Strategie stellen Menschen dar, die langfristige Alternativen zu sofort beginnenden Rentenversicherungen, Anlageimmobilien oder ähnlichen Rentenmodellen suchen und die Flexibilität und ständige Verfügbarkeit von Investmentfonds schätzen.

WERTENTWICKLUNG



	1M	3M	6M	YTD	1J	2J	3J	4J	5J	Seit Auflage
msi - Income-Strategie	1,78	3,32	7,76	11,84	12,59	22,93	36,85			24,35
Benchmark	1,07	3,87	5,84	11,37	11,82	18,01	27,39			20,13

	2022	2023	2024	2025
msi - Income-Strategie	-9,20 *	11,83	9,50	11,84 *
Benchmark	-6,25 *	8,15	6,38	11,37 *

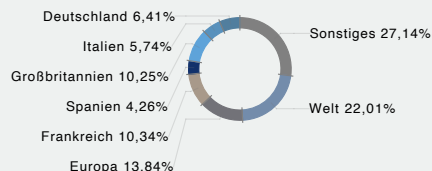
Alle dargestellten Werte sind prozentuale Vergangenheitswerte aus denen sich keine Rückschlüsse über zukünftige Entwicklungen herleiten lassen. Kosten bei Ausgabe und Rücknahme sowie die individuelle Vermögensverwaltungsgebühr bleiben bei dieser Berechnung unberücksichtigt.

* Die Wertentwicklung ist auf den unterjährigen Zeitraum beschränkt.

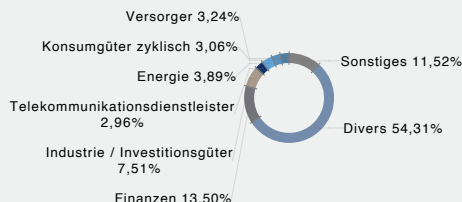
POSITIONEN

WisdomTree Europe Equity Income UCITS ETF	15,00 %	Franklin European Quality Dividend UCITS ETF (Dis)	10,00 %
Managed Profit Plus (A)	15,00 %	Berenberg Financial Bonds M D	10,00 %
VanEck Morning. Developed Markets Dividend Leaders UCITS ETF	15,00 %	BlackRock Global Funds - European Equity Income Fd A4G EUR	10,00 %
iShares STOXX Global Select Dividend 100 UCITS ETF (DE)	10,00 %	Lazard Nordic High Yield Bond Fund A Dist EUR	5,00 %
Amundi STOXX Europe Select Dividend 30 UCITS ETF Dist	10,00 %		

LÄNDERAUFTEILUNG



BRANCHENAUFTEILUNG



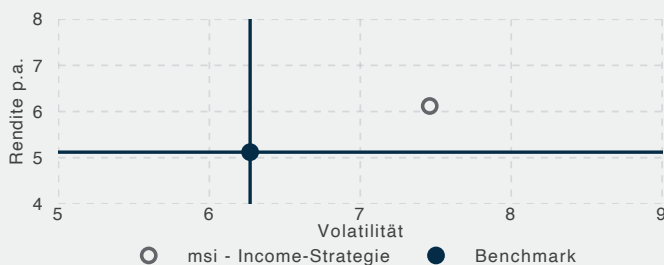
STATISTISCHE DATEN

Zeitraum: 26.04.2022 bis 26.12.2025

	msi - Income-Strategie	Benchmark
Rendite p.a.	6,12 %	5,12 %
Volatilität	7,46 %	6,27 %
Maximaler Verlust	-12,82 %	-12,02 %
Recovery Time	585 Tag/e	562 Tag/e
Sharpe Ratio	0,88	0,89

RENDITE-RISIKO-DIAGRAMM

Zeitraum: 26.04.2022 bis 26.12.2025



MARKTKOMMENTAR ZUR STRATEGIE

Als beherrschendes Thema an den Kapitalmärkten setzte sich im Laufe des Quartals neben der unberechenbaren US-Zollpolitik die Leitzinssenkung der US-Notenbank Federal Reserve (Fed) durch. Im September erfolgte schließlich eine Senkung um einen viertel Prozentpunkt.

Die Anleihemärkte zeigten sich im dritten Quartal robust bis freundlich. Die Rendite zehnjähriger US-Staatsanleihen sank bis Mitte September auf 4,0 Prozent, bevor sie in der zweiten Monatshälfte wieder auf 4,2 Prozent stieg. Eine Rendite von 4,15 Prozent am Ende des Quartals bedeutet einen kleinen Rückgang gegenüber dem Stand zur Jahresmitte.

An den Devisenmärkten zeigte sich der US-Dollar nach der Schwäche im ersten Halbjahr stabiler und erholte sich bis zum Quartalsende leicht auf 1,174 US-Dollar pro Euro, was für den Berichtszeitraum einen Anstieg um 0,4 Prozent bedeutet. Gegenüber dem japanischen Yen fiel die Dollarerholung mit 2,9 Prozent vor dem Hintergrund einer Zollvereinbarung mit den USA etwas stärker aus.

Die Rohstoffmärkte erlebten im dritten Quartal eine Beruhigung. Beim Ölpreis wurden zum Stichtag nach zwischenzeitlichen Preisanstiegen 67 US-Dollar pro Barrel erreicht. Gold beendete das Quartal mit einem Anstieg um 16,7 Prozent bei 3.855 US-Dollar pro Unze. Auch bei Silber, Platin und Palladium gab es weitere Zuwächse wie auch bei Kupfer, das 4,2 Prozent höher bei rund 10.300 US-Dollar pro Tonne notierte.

An den US-Aktienmärkten spielte das Thema der US-Importzölle mehrmals und immer dann eine Rolle, wenn der US-Präsident neue Zölle androhte. Kursfantasie entfachten die Wiederaufnahme der Leitzinssenkungen durch die US-Notenbank sowie die Berichtssaison zu den Unternehmensergebnissen aus dem zweiten Quartal mit dem dominierenden Thema der Künstlichen Intelligenz (KI). Die Aussicht auf niedrigere Zinsen half den Technologie- und Wachstumsaktien, aber auch den Nebenwerten.

Im Endergebnis konnte der Nasdaq-100-Index seinen Aufwärtstrend im dritten Quartal stetig fortsetzen und das Quartal mit einem Plus von 8,8 Prozent bei 24.680 Punkten beenden. Der Nasdaq Composite erreichte plus 11,2 Prozent auf 22.660 Zähler, der S&P-500 plus 7,8 Prozent auf 6.688,5 Punkte und der Dow Jones plus 5,2 Prozent auf 46.398 Zähler.

Die europäischen Aktienmärkte zeigten anders als in den ersten Monaten des Jahres im dritten Quartal weniger Aufwärtstrend als US-Aktien. Die grundsätzliche Einigung zwischen den USA und der EU wurde mit Enttäuschung aufgenommen. Schließlich erinnerten auch zunehmende Störmanöver durch Russland an die Gefahr einer Ausweitung des russischen Angriffskriegs auf NATO-Gebiet.

Der Euro STOXX 50 verzeichnete dennoch für den Berichtszeitraum einen Anstieg um 4,3 Prozent auf 5.550 Punkte. Der Deutsche Aktienindex DAX beendete das Quartal gegenüber der Jahresmitte nahezu unverändert bei 23.881 Zählern.

Der japanische Aktienmarkt profitierte vom Zoll-Deal mit den USA und setzte seinen Aufwärtstrend fort. Der Nikkei-225-Index schloss das Quartal leicht unter dieser Marke bei 44.933 Punkten mit einem Plus von 11,0 Prozent ab. Der chinesische Hang Seng Index der Börse in Hongkong erzielte einen Zuwachs von 11,6 Prozent bei 26.856 Zählern.

PORTFOLIOKOMMENTAR ZUR STRATEGIE

Q3: Im letzten Quartal wurden verhältnismäßig viele Anpassungen im Portfolio vorgenommen: Der ETF WisdomTree Europe Equity Income ersetzt den schlecht performenden PPF LPActive Value. Beim PPF LPActive Value sind nach Rücksprache mit dem Team der Kapitalanlage-Gesellschaft keine Ausschüttungen in Höhe der vergangenen Jahre mehr zu erwarten, da der Fonds umgestellt wurde. Damit passt er nicht mehr in die ausschüttungsorientierte Strategie. WisdomTree Europe Equity Income überzeugt mit 12,5 % Rendite in den vergangenen 5 Jahren bei einer Ausschüttung von 5-6 % p.a. und passt somit hervorragend in die Strategie.

Des weiteren mussten die enttäuschend performenden Mischfonds Acatic Value Event C und Amundi Funds II - Real Assets Target Income das Portfolio verlassen. Dafür wurde der Berenberg Financial Bonds um 5 % erhöht, um die Rentenquote hochzusetzen.

Mit dem Lazard Nordic High Yield Bond kommt ein weiterer Rentenfonds dazu: Dieser Fonds bietet eine sehr konstante Wertentwicklung und hohe Ausschüttungen.

Weiterhin wurden die Aktienfonds-ETF von jeweils 8,5 % Portfolioanteil auf 10 % erhöht, um die Tatsache auszugleichen, dass nach den Umstellungen nun nur noch 9 statt 10 Positionen im Portfolio sind.

Wir sind zuversichtlich, dass mit diesen Maßnahmen die gute Entwicklung der Strategie noch weiter verbessert werden kann und wir die Benchmark weiter hinter uns lassen können.

Seit 30.06.2025 hat sich die Strategie zum Stichtag 30.09.2025 um +3,80 % verändert. Der Vergleichswert (Benchmark) hat sich im gleichen Zeitraum um +1,37 % verändert. Seit Auflage im März 2022 hat sich die Strategie bei einer Volatilität von 7,62 % um +20,29 % verändert. Der Vergleichswert (Benchmark) hat sich im gleichen Zeitraum bei einer Volatilität von 6,38 % um +15,59 % verändert.

STRATEGIEBERATER

Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Michael Schulte ist seit über 20 Jahren in der Finanzbranche tätig. Seine Kernkompetenz war und ist der gut gemanagte Aktienfonds. Mit einem betreuten Anlagevolumen von aktuell rund 35 Mio. € und über 200 Depots verfügt er über eine sehr gute Erfahrung in der Branche.

Dabei ist Michael Schulte schon immer ein objektiver Ansatz wichtig gewesen - ohne Einflussnahme durch Banken, Vertriebs- und Kapitalanlagegesellschaften oder Versicherungen, denn in seinen Entscheidungen ist Michael Schulte an keinerlei Institute oder Hausmeinungen gebunden.

Seit Januar 2022 verfolgt Michael Schulte mit der Auflegung der Strategie "Nachhaltige Rendite Dynamisch" konsequent die Ausrichtung der Kundenvermögen in von ihm beratene Vermögensverwaltungsstrategien. Im Juni 2022 wurde die zweite von ihm betreute Strategie "msi Income" gestartet. Mehr über Michael Schulte und seinen Investmentansatz erfahren Sie unter <https://vermoegen-besser-planen.de>.

RISIKEN

- Aktienfonds: Die Schwankungen von Börsen- und Währungsmärkten und die Risiken von branchen-, unternehmens-, wirtschaftszyklenbedingter Faktoren, können zu teilweise erheblichen Rückgängen der Kurse führen.
- Rentenfonds: Der Anstieg von Renditen führt zu Kursverlusten bei Rentenpapieren. Zusätzliche Einflüßfaktoren können Währungsschwankungen bzw. Bonitätsrisiken der Schuldner sein.
- Bei Anlagen in Investmentfonds sind generell Inflations-, Länder-, Währungs-, Liquiditäts-, Kosten-, und steuerliche Risiken zu beachten.
- Die oben genannten Risiken können dazu führen, dass der Wert der Anlage in dieser Strategie unter den Anschaffungswert fällt.

CHANCEN

- Aktienfonds: Die Schwankungen von Börsen- und Währungsmärkten und die Risiken von branchen-, unternehmens-, wirtschaftszyklenbedingter Faktoren, können zu teilweise erheblichen Steigerungen der Kurse führen.
- Rentenfonds: Der Rückgang von Renditen führt zu Kursgewinnen bei Rentenpapieren. Zusätzliche Einflüßfaktoren können Währungsschwankungen bzw. Bonitätsrisiken der Schuldner sein.

RISIKOHINWEIS

Der Vermögensverwalter erhält vom Kunden die Befugnis, Anlageentscheidungen im eigenen Ermessen vorzunehmen, wenn sie ihm für die Verwaltung des Kundenvermögens zweckmäßig erscheinen. Daher kann er jederzeit Anpassungen im jeweiligen Strategiedepot vornehmen. In Abhängigkeit der jeweiligen Handelszeiten und Abwicklungsvorschriften der Fondsplattformen/Banken werden diese Änderungen im Strategiedepot des Kunden nachvollzogen. Durch die normalen Marktschwankungen bestimmt, können sich bis zur nächsten Strategieanpassung Abweichungen zur beschriebenen Strategie ergeben. Außerdem ist die Vermögensverwaltung mit Risiken für die Vermögenssituation des Kunden verbunden. Obwohl der Vermögensverwalter dazu verpflichtet ist, stets im besten Interesse des Kunden zu handeln, kann es zu Fehlentscheidungen und sogar Fehlverhalten kommen. Der Vermögensverwalter kann keine Garantie für den Erfolg oder für die Vermeidung von Verlusten abgeben. Auch ohne Vorsatz oder Fahrlässigkeit können die vereinbarten Anlegerrichtlinien durch Marktveränderungen verletzt werden.

Bei diesem Portrait des Strategiedepots msi - Income-Strategie handelt sich um Werbematerial und kein investmentrechtliches Pflichtdokument. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen weder eine individuelle Anlageberatung noch eine Einladung zur Zeichnung oder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzprodukten dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale der Strategie msi - Income-Strategie wieder und sollen lediglich Kunden und Interessenten über das Produkt Strategiedepot msi - Income-Strategie informieren und ersetzen keine anleger- und anlagegerechte Beratung. Alleinige Grundlage für den Kauf von Wertpapieren sind die aktuellen Verkaufsunterlagen (die wesentlichen Anlegerinformationen (KID), der Verkaufsprospekt, der letzte veröffentlichte Jahresbericht und – falls dieser älter als acht Monate ist – der letzte veröffentlichte Halbjahresbericht) zu den jeweiligen in der Strategie eingesetzten Investmentfonds. Die Verkaufsunterlagen sind kostenfrei in deutscher Sprache sowohl bei der WealthKonzept Vermögensverwaltung AG, in Ihrem persönlichen Kundenzugang als auch bei Ihrem persönlichen Vertriebspartner erhältlich. Alle zur Verfügung gestellten Informationen wurden sorgfältig ausgewählt und geprüft. Eine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit, Aktualität, Vollständigkeit oder Verwendung der enthaltenen Informationen kann jedoch nicht übernommen werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen berücksichtigen weder die steuerlichen Auswirkungen von Investitionsentscheidungen noch stellen sie eine Steuerberatung dar. Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen des einzelnen Anlegers ab und kann sich durch eine geänderte Gesetzeslage oder Rechtsprechung in Zukunft ändern. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen ersetzen keine sorgfältige Beratung durch einen kompetenten Berater. Bei der Vermittlung von Fondsanteilen kann die WealthKonzept Vermögensverwaltung AG Rückvergütungen aus Kosten erhalten, die von Kapitalverwaltungsgesellschaften gemäß den jeweiligen Verkaufsprospekten den Fonds belastet werden. Diese Rückvergütung zahlt die WealthKonzept Vermögensverwaltung AG in dem erhaltenen Umfang an den Kunden vollständig aus. Einzelheiten hierzu wird Ihnen die WealthKonzept Vermögensverwaltung AG auf Nachfrage gern mitteilen.

KONTAKT VERMÖGENSVERWALTER

WealthKonzept Vermögensverwaltung AG
Königstrasse 51
89165 Dietenheim
Telefon +49 7303 9698100
E-Mail info@wealthkonzept.ag
Internet www.wealthkonzept.ag

KONTAKT STRATEGIEBERATER

msi - Michael Schulte Investmentberatung
Pommericher Weg 19
54657 Neidenbach
E-Mail info@vermoegen-besser-planen.de