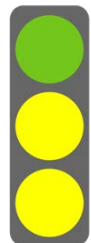




PRISMANavigator

Q32021

INVESTMENTNAVIGATOR



KAPITALMÄRKTE

Die wichtigsten Indizes in den USA und Europa markieren trotz einiger Eintrübungen am Kapitalmarkthorizont, wie Sorgen um Lieferketten, steigende Inflationsraten sowie erste leicht restriktive Äußerungen seitens der FED, neue Allzeithochs. Entscheidende Triebfeder hierfür sind die über den Erwartungen liegenden starken Gewinnzuwächse, unterstützt von robusten Konjunkturdaten. Damit beweist sich erneut eine alte Regel: Im Aufschwung werden die Anpassungsfähigkeit der Unternehmen, Auslastungseffekte und folglich die Gewinnentwicklung meist unterschätzt. Wie wir aber ebenso aus der Vergangenheit wissen, kommt danach die Phase in der diese Trends in den Schätzungen der Analysten vorgetragen werden und in der Folge zu hohe Erwartungen wieder nach unten korrigiert werden müssen. Das Kalenderjahr 2022 könnte unter diesem Vorzeichen stehen. In dem Übergang zu dieser Phase an den Kapitalmärkten („Mid-Cycle“) befinden wir uns nun. Ein solcher Übergang ist üblicherweise gekennzeichnet von höherer Volatilität, häufigen Sektor-Rotationen und dem Auslaufen bzw. der Umkehr von Bewertungsausweitungen, welche die Kursentwicklung antreiben. Aktienmärkte werden ab diesem Zeitraum in der Regel maßgeblich von den Gewinnen bestimmt. Da sich mittlerweile die Schere zwischen Erwartungen und Realität zunehmend schließt, ist folglich das Aufwärtspotential auf Indexebene erst einmal begrenzt. Jedoch treten große Unterschiede je nach Sektor bzw. Einzelwert nun stärker hervor, wodurch weiterhin Investitionschancen eröffnet werden. Dieses beschriebene Umfeld erwarten wir für die zweite Jahreshälfte.

Bedingt durch die Pandemie weist der gegenwärtige Zyklus ganz spezifische Merkmale auf, allen voran die zahlreichen Friktionen, die der „Lockdown“ mit sich gebracht hat. So sind beispielsweise viele Lieferketten gestört mit der Folge explodierender Logistikkosten und Knappheit bei

Vorprodukten. Das Ganze wird noch verstärkt dadurch, dass sich die Endnachfrage bisher vornehmlich auf die Güterseite konzentrierte, waren doch viele Dienstleistungsanbieter vom Markt ausgeschlossen. In der Folge dreht sich nun alles um die entscheidende Frage: Stehen wir vor einer Überhitzung mit dauerhaft starkem Preisauftrieb, höheren Zinsen und in der Folge fallenden Aktienkursen oder sind diese Friktionen nur temporärer Natur? In der Antwort hierauf liegt der Schlüssel für die weitere Entwicklung an den Kapitalmärkten.

Folgende Überlegungen von unserer Seite zu dieser Fragestellung:

- ▲ Die Struktur der Nachfrage wird sich u. E. ab jetzt wieder normalisieren und von Gütern auf Dienstleistungen zurück verlagern. Damit dürften sich Rohstoffmärkte und Logistik wieder entspannen. Erste Äußerungen aus unseren Gesprächen mit beispielsweise Unternehmen aus der Chipindustrie deuten schon in diese Richtung. Auch der diesmal extreme Lagerzyklus, starker Abbau im „Lockdown“ und massive Aufstockung derzeit, dürfte spätestens im kommenden Jahr wieder dämpfend wirken.
- ▲ Die Inflationsdiskussion wird fast ausschließlich in den USA geführt, global kann kaum von einer Überhitzung gesprochen werden. China als Vorläufer befindet sich bereits im Abkühlungsmodus, Japan sendet schon wieder deflationäre Signale und die Eurozone liegt wie zumeist irgendwo dazwischen.
- ▲ Anfang September laufen die Unterstützungen in USA aus und damit ein wesentlicher Treiber des gegenwärtigen Konsumbooms. Der Konsum wird sich danach wieder auf das langfristige Trendwachstum zurückentwickeln.
- ▲ Langfristig wird die Inflation nicht von Rohstoffpreisen sondern, von Löhnen und Gehältern im Zusammenspiel mit Produktivitätsfortschritten bestimmt. Und genau hier hat eine jüngste Statistik doch sehr überrascht: Die US-Wirtschaft produziert inzwischen wieder das Vorkrisen-GDP, aber mit 7-8 Mio. weniger Arbeitskräften! Der verstärkte Fokus auf Digitalisierung in der Pandemie hat der Produktivität offenbar einen enormen Push gegeben. Unterstellt man realistischer Weise Produktivitätsverbesserungen längerfristig von jährlich mindestens 1,5% (Durchschnitt 2010 – 2020 ca. 1% p. a.), so könnte das Wachstum der Nominallöhne rechnerisch auf 3,5% p. a. steigen (Durchschnitt der letzten 10 Jahre 2,5% p. a.) ohne einen Preisanstieg über die gewünschten 2% p. a. zu riskieren. Natürlich wird dies nicht für die nähere Zukunft gelten, in der speziell im Dienstleistungssektor Knappheitslöhne gezahlt und dann wohl auch überwältigt werden. Die monatliche Preisstatistik wird also in den nächsten Quartalen immer wieder Ausreißer zeigen und die Märkte kurzfristig irritieren. Wir sehen diese Irritationen allerdings eher als Kaufgelegenheiten.

Fazit:

Das wirtschaftliche Umfeld für die Kapitalmärkte bleibt grundsätzlich günstig und es ist noch viel zu früh, Aktien den Rücken zuzukehren. Realwirtschaftlich gesehen haben wir zwar die größte Steigerungsrate der Gewinne erreicht bzw. schon überschritten (China), der positive Gewinntrend wird sich aber wohl fortsetzen. Abgesehen von einem temporär stärkeren Preisanstieg, der inzwischen aber auch in der Breite erwartet wird, sollten sich die Überhitzungsängste in den nächsten Quartalen wieder legen. Der realwirtschaftliche Teil unserer PRISMA-Ampel bleibt demnach „grün“.

Die Geldpolitik können wir mit einem möglichen „Tapering“-Beginn in USA Anfang 2022 allerdings nicht mehr so positiv beurteilen wie bisher. Wir nehmen hier folglich eine Anpassung auf „gelb“ vor. Jedoch sind wir der festen Überzeugung - und dies ist enorm wichtig - dass damit nicht der Übergang zu „rot“ eingeleitet ist. Denn bei den gigantischen Aufgaben, die langfristig vor uns liegen, wie der kostspielige Umbau zu einer klimaneutralen Wirtschaft, das Schuldenmanagement, die „Demographie-Falle“ ab 2025 und nicht zuletzt der geopolitische Wettbewerb zwischen den USA und China, wird die Geldpolitik politisch gefangen bleiben. Liquidität für die Kapitalmärkte sollte somit noch sehr lange ausreichend vorhanden sein.

Die Markttechnik zu guter Letzt bleibt heterogen. Beim Studium unserer Indikatoren beobachten wir eine etwas weniger optimistische Anlegerstimmung, allerdings bewegen sich die Positionierungen in Risiko-Assets auf weiter sehr hohem Niveau. Die technischen Trendindikatoren sind nach wie vor konstruktiv und US-Unternehmen erhöhen wieder deutlich ihre Aktienrückkäufe. Wir passen unsere Einschätzung der Markttechnik somit von „rot“ auf „gelb“ an.



Asset Allokation

Unsere Top-Down-Überlegungen haben wir in der Allokation der Mischfondsmandate folgendermaßen Ausdruck verliehen:

Die Aktienquote in den ausgewogenen Mischfonds soll sich zwischen 30% und 40% des Fondsvolumens bewegen. Wir gehen zwar davon aus, dass die Aktienmärkte in den nächsten Wochen volatiler werden, sie aber durch die starke Gewinnentwicklung unterstützt bleiben. Grundsätzlich verschieben wir das Gewicht im Portfolio weiter von den zyklischen Unternehmen hin zu den strukturell wachsenden Geschäftsmodellen z. B. in den Sektoren IT und Gesundheit (AMD, CrowdStrike, Siemens Healthineers). Die zyklischen Unternehmen tendieren normalerweise dazu, zumindest für eine gewisse Zeit, relativ schlecht abzuschneiden, wenn sich die sequentiellen Wachstumsraten im Konsumentenvertrauen, Bruttosozialprodukt und in den Einkaufsmanagerindizes verlangsamen. Regional bleiben wir bei Investments in den Emerging Markets weiterhin vorsichtig, wie bereits im letzten Navigator dargestellt. Der negative Kreditimpuls und die nur geringe Wachstumsrate der Geldmenge in China sorgen dafür, dass die chinesischen Börsen in diesem Jahr der Entwicklung der anderen Börsen hinterherlaufen. Die regulatorischen Eingriffe bei den chinesischen Tech-Unternehmen schlagen sich in einer niedrigeren Bewertung dieser Unternehmen an der Börse nieder.

Im Segment der festverzinslichen Wertpapiere werden wir unsere Investitionsquote in Staatsanleihen auf bis zu 10% ausweiten. Diese Vorgehensweise soll zum einen die Diversifikation im Portfolio erhöhen und zum anderen durch den Erwerb von länger laufenden Staatsanleihen auch die Duration des Bondportfolios erhöhen. Schwerpunkt im Segment der festverzinslichen Wertpapiere bleibt aber der „Credit“-Bereich. Je 20% des Fonds sind in Unternehmensanleihen des Investmentgrade- und des High Yield-Segments investiert. Dabei haben wir die Positionen in USD Dollar Anleihen erhöht. Der USD sollte aufgrund der zukünftigen US-Notenbankpolitik (anstehendes „Tapering“) gegenüber dem Euro unterstützt werden. Die EZB ist aus unserer Sicht von einer restriktiveren Geldpolitik noch weit entfernt. Gold bleibt in den Mischfondsportfolien mit 9% des Fondsvermögens ein weiteres Element zur Risikosteuerung.



Ausgewählte Einzeltitel:

Aktie:

Siemens Healthineers (Kurs:54 EUR)

Siemens Healthineers (SHL) ist ein weltweit tätiges Medizintechnikunternehmen mit einer mehr als 100-jährigen Unternehmensgeschichte und rund 65.000 Mitarbeitern. Das Unternehmen ist in mehr als 70 Ländern dieser Erde tätig und beliefert mehr als 90% aller Gesundheitsversorger. SHL agiert am Weltmarkt in führenden Stellungen in seinen drei Bereichen: Bildgebung (Nr. 1 der Welt, Umsatz in 2020 von 9,1 Mrd. EUR mit einer EBIT-Marge von 21%), Labordiagnostik (Nr. 2, Umsatz 3,9 Mrd. EUR mit einer Marge von 2%) und Fortgeschrittene Therapien (Nr. 1 mit Equipment für v.a. minimal invasive Eingriffe, Umsatz 1,6 Mrd. EUR bei einer 18% Marge). SHL kann dabei auf eine Basis von mittlerweile mehr als 600.000 installierten Geräten zurückgreifen. 55% der Umsätze sind wiederkehrender Natur und damit sehr gut prognostizierbar. Etwa die Hälfte davon sind Servicedienstleistungen und die andere Hälfte Reagenzien und Verbrauchsmaterialien.

Das Unternehmen profitiert von einem wachsenden Gesundheitsmarkt (jährliches Volumen ca. 7 Bill. EUR, davon ca. 50 Mrd. EUR Ausgaben für Equipment), der von den Trends Alterung der Bevölkerung, Anstieg von chronischen Erkrankungen, Kostendruck und fallbasierten Erstattungen getrieben wird. SHL ist im oligopolistischen Markt (SHL ist Hauptakteur neben GE Healthcare und Philipps) mit seinen technologisch führenden Produkten (MRT- und CT-Geräte in der Bildgebung beispielsweise) und neuen Technologien im minimal invasiven Markt hervorragend positioniert.

Top down betrachtet gefällt uns der defensive Wachstumscharakter des Unternehmens im fortgeschrittenen Zyklus an den Kapitalmärkten. Die aufgestaute Nachfrage in vielen Bereichen der Gesundheitsvorsorge löst sich nun zunehmend auf und belebt jetzt wieder die Umsatzdynamik von SHL. So rechnen Analysten mit einem organischen Wachstum der Erlöse im Q321 (April bis Juni, Zahlen am 30.07.21) von +12% YoY für die Segmente Bildgebung und Advanced Therapies. Die Diagnostik-Sparte sollte im dritten Quartal sogar aufgrund der Erholung der Routinetests (Untersuchung von Blutproben usw.) und der hohen Nachfrage des COVID 19 - Antigentests des Unternehmens organisch mit 55% wachsen. Negativ überraschen könnte allerdings hier ein früher als erwarteter Einbruch der Nachfrage nach den Antigentests.

Im April 2021 hat SHL darüber hinaus die Akquisition des US-Strahlentherapiespezialisten Varian zu einem Kaufpreis von 14 Mrd. EUR abgeschlossen. Die Kombination dieser beiden Unternehmen kreiert u. E. ein neues stärkeres Unternehmen. SHL als der Marktführer in der medizinischen Bildgebung (MRT, CT, Röntgen und Ultraschall) und Varian als der Marktführer in der Radiotherapie (vornehmlich zur Behandlung von Krebserkrankungen) ergänzen sich hervorragend. Die „neue“ SHL sollte von großen Synergien, höherem Wachstum und besseren Margen profitieren können. In der Folge sollte der Kapitalmarkt diese Entwicklung auch mit höheren Multiples honorieren. Das Management gibt die Synergien in einer ersten Einschätzung i.H.v. 300 Mio. EUR p. a. ab 2025 (häufig Kosten- und Umsatzsynergien) an. Wir rechnen damit, dass diese Einschätzung am

Kapitalmarkttag im November 2021 nach oben revidiert werden könnte. Die Integration von Varian wird das Nettoergebnis von SHL in 2022 (Geschäftsjahresende September) bereits um 9% steigern.

Spannend wird zudem zu beobachten sein, ob SHL die Probleme mit der beim Börsengang 2018 hochgepriesenen Atellica Plattform in der Diagnostiksparte in den Griff bekommt. Eine kleinere Version (CI1900) der Plattform soll mit Einführung Ende 2021 die Lücke für die Anwendung in mittelgroßen Laboren schließen.

Mit einem F&E-Budget von mehr als 1 Mrd. EUR p. a. baut SHL seine Technologieführerschaft kontinuierlich aus. So erwarten wir noch in diesem Jahr die Einführung von neu entwickelten MRT- und CT-Geräten, die das Wachstum des Unternehmens zusätzlich beflügeln sollten.

SHL ist bei einem von uns erwarteten Wachstum der Nettoergebnisse von 10 – 15% p. a. bis 2025 mit einem KGV von 23x für die nächsten 12 Monate nicht teuer gepreist. Bei einer Marktkapitalisierung von knapp 60 Mrd. EUR ist das Unternehmen in der Lage, eine FCF-Rendite von ca. 3% zu generieren. Die Siemens AG ist mit 75% der Anteile weiterhin Großaktionär. Anstehende Anhebungen der Gewinnschätzungen und die Aufnahme des Unternehmens in den DAX-Index im September 2021 sollten den Aktienpreis weiter unterstützen. Wir sehen Kursziele von um die 70 EUR mittelfristig als realistisch an.

Unternehmensanleihe:

HSE 5,625% (2026), HSE Floater (2026)

HSE ist ein Omnichannel-Retailer der Produkte im Fernsehen (TV-Commerce) und in anderen Kanälen (E-Commerce und Social Commerce) präsentiert und an jährlich ca. 1,7 Mio. aktive Kunden (Stand: 2019) verkauft. Das Produkt- und Sortimentsportfolio umfasst die Produktgruppen Mode (Umsatzanteil 2019: 36%), Kosmetik und Wellness (28%), Haushalt (14%), Schmuck (14%) sowie Home & Living (8%). Mit seinen TV-Sendern erreicht das Unternehmen in DACH und Russland mehr als 78 Mio. Haushalte.

HSE hat sich zwar als Ziel ausgegeben, jüngere Altersklassen (Frauen ab 30 Jahren) mit einem erweiterten Produktportfolio und einem frischen, modernen Markenauftritt anzusprechen – und dies zunehmend über E-Commerce- und Social Media-Kanäle – allerdings bilden den Kundenkern zum Großteil ältere Damen und Hausfrauen, was medial oft etwas despektierlich kommentiert wird, im Kern aber der Wahrheit entspricht. Zu dieser gehört auch, dass in Deutschland Homeshopping-Kunden für mehr als EUR 450 pro Jahr einkaufen (Warenkorb-Wachstum seit 2008: ca. 6% pro Jahr), diese Kundengruppe dem linearen Fernsehen (negativer Trend in 2004-2019; nicht überraschender Anstieg in 2020) treu ist und zudem solvent. Der Fokus auf E-Commerce (heute bereits mehr als 30% Anteil am Gruppenumsatz) ist aus unserer Sicht der beste Hebel, um den Unternehmenswert zu steigern.

Grundsätzlich bringt HSE einige attraktive Faktoren mit: **(a)** Lange Erfolgshistorie und graduelle Steigerung von Umsatz und Ertrag; **(b)** Konkurrent QVC und HSE bilden in Deutschland ein Duopol (Marktanteil von ca. 80%); **(c)** niedrige Investitionserfordernisse (ca. 2% vom Umsatz; teure

Expansionsversuche wie in der Vergangenheit wird das neue Management erstmal meiden); **(d)** Fähigkeit materielle Freie Cash Flows zu generieren (ca. 40% „echte“ Cash Conversion, d. h. nach Capex („Asset Light“), Leases und Zinsen; attraktive adj. EBITDA-Marge von ca. 20% und gleichzeitig überschaubare Adjustierungen); **(e)** grundsätzlich sehr gute Kundenbindung durch den Aufbau von Moderatoren-Persönlichkeiten (z. B. Judith Williams; „Die Höhle der Löwen“) und eine exzellente und durchgetrimmte Verkaufsmaschinerie.

Unter ESG-Gesichtspunkten ist bei Einzelhändlern ein Fokus auf Produktions-, Arbeits- und Umweltstandards zu legen. Vor allem bei Unternehmen, die im Niedrig- oder Mittelpreissegment Produkte anbieten, welche überwiegend in Asien produziert werden. HSE ist allerdings in den letzten Jahren nicht Teil der zu Recht sehr kritischen Berichterstattung über die Textilbranche zu Arbeitsbedingungen und Unfällen in asiatischen Textilzentren gewesen. Wir sehen das Risiko für HSE derzeit als neutral an.

Dividenden an den Eigentümer The Providence Fund, der durch Providence Equity Partners beraten wird, sich mehrheitlich und ultimativ aber im Besitz der ICG Plc befindet, wird eine echte Entschuldung auch in der Zukunft verhindern, da weitere Dividendenzahlungen zu erwarten sind (historisch hohe Ausschüttungen). Dies schließt zudem Ratingverbesserungen aus. Für uns ist dies aus Kreditsicht dennoch eine akzeptable Hürde, da der Freie Cash Flow des Unternehmens grundsätzlich Handlungsspielräume zulässt. Ein Exit, aufgrund der langen Halteperiode seit 2012, ist kurz- bis mittelfristig anzunehmen und in der Analyse (in Verbindung mit den Prospektklauseln) zu berücksichtigen.

HSE hat im April 2021 die Emission von EUR 380 Mio. Senior Secured Fixed Rate Notes und EUR 250 Mio. Senior Secured Floating Rate Notes mit Fälligkeit im Oktober 2026 zur Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten und die Finanzierung einer Sonderdividende an den Sponsor zeitlich perfekt gewählt: Zum einen der Rückenwind durch die guten 2020er Zahlen (Umsatz: EUR 809 Mio.; +4,4% vs. Vorjahr; adj. EBITDA: EUR 161 Mio.; +24,8%; Marge: 19,8%; Quelle: Moody's Pressemitteilung) und zum anderen die nicht enden wollende Credit Rallye. Pro forma der genannten Mittelverwendung stand der Rating-adjustierte Leverage (Moody's Definition: Bruttoverschuldung zu EBITDA) bei einem moderaten 4,5-fachen des EBITDA.

In den Vor-Covid-19-Jahren (2017-2019; Konsolidierungskreis der HSE24 Multichannel GmbH; veröffentlicht im Bundesanzeiger) schwang der Umsatz der Gruppe um die Marke von EUR 770 Mio. (unter Berücksichtigung der Entkonsolidierung von Auslandsgesellschaften), d. h. organisches Wachstum wurde nicht erzielt. In 2019 blieb der Umsatz nahezu konstant bei EUR 775 Mio. (2018: EUR 776 Mio.). Das adj. EBITDA erhöhte sich deutlich auf EUR 129 Mio. (2018: EUR 105 Mio.) durch den Verkauf der italienischen Tochter sowie Kosteneinsparungsmaßnahmen. Für 2021 erwarten wir, dass sich das Wachstum nach dem Sonderjahr 2020 in 2021 normalisiert und dass trotz Impulsen durch den Fokus auf E-Commerce sich Wachstumsraten bestenfalls wieder dem niedrigen einstelligen Prozentbereich annähern (ggf. auch temporär negative Wachstumsraten durch den Covid-19-Basiseffekt) bei einer weiterhin robusten Marge sowie der Generierung freier Cash Flows. Ob der Anleihemarkt hier durchsieht oder die mögliche negative Ertrags-Entwicklung mit fallenden Anleihenkursen quotiert wird, bleibt abzuwarten.

Insgesamt glauben wir, dass vorhandene Chancen die Risiken überwiegen. Die etwas liquidere fixe Tranche offeriert derzeit einen YTW (Mid-Price) von 4,7% (YAS-Workout-Annahme in 2025) und der Floater von 5,1% (YAS-Workout-Annahme in 2023). Dies ist attraktiv relativ zu Anleihen mit gleichen Ratings (B/B2) und Laufzeiten: Überrenditen von jeweils rund 105 und 165 Basispunkten lassen sich derzeit erzielen. Ebenso überdecken die Renditen zumindest den Net Leverage des Unternehmens (alte Faustregel) sowie auch um ein mehrfaches den kalkulatorischen Expected Loss (auf Basis der 2019er Ausfall- und Recovery-Daten; auf Basis von Stressszenarien (PDs aus 2008/2009; 2020) wird eine Überdeckung des Expected Loss knapp verfehlt). Unter Durationsgesichtspunkten und in Anbetracht der allgegenwärtigen Diskussion um steigende Langfristzinsen ist die Endfälligkeit beider Anleihen in 2026 noch akzeptabel.

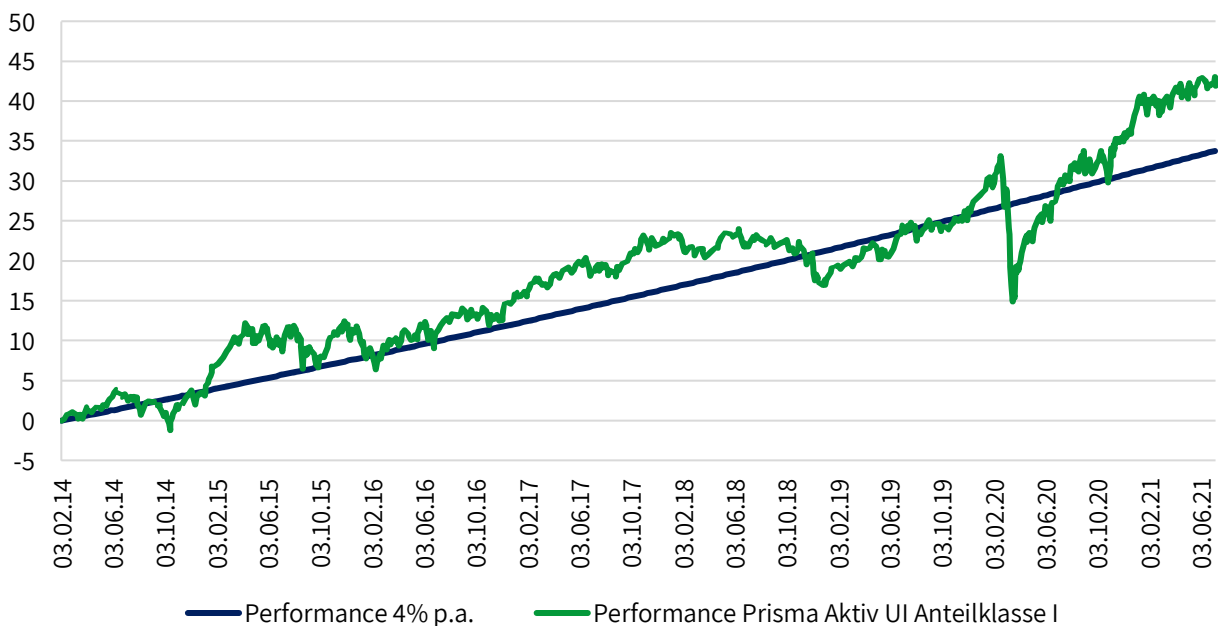


PERFORMANCE

Publikumsfonds „PRISMA Aktiv UI“ (Mischfonds) I-Tranche WKN A1W9A8 seit Auflage (03.02.2014)

+ 42,84%

YTD 2021	+ 3,41%
seit Auflage p.a.:	+ 4,92%
5 Jahre p.a.:	+ 5,10%
Volatilität (seit Auflage):	5,37%

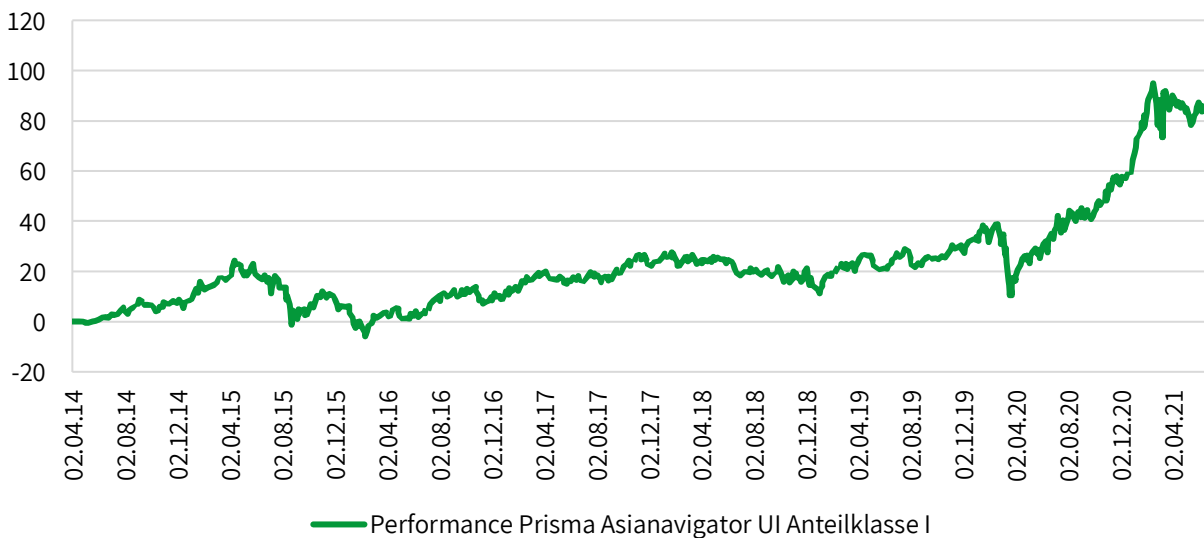


Quelle: Universal Investment - Stand: 09.07.2021

Publikumsfonds „PRISMA Asianavigator UI“ (Aktien Asien) WKN A1XDWR seit Auflage (02.04.2014)

+ 81,02%

YTD 2021 + **10,11%**
seit Auflage p.a.: + **8,51%**
5 Jahre p.a.: + **11,46%**
Volatilität (seit Auflage): **14,65%**



Quelle: Universal Investment - Stand: 09.07.2021



AKTUELLES

Signatory of:

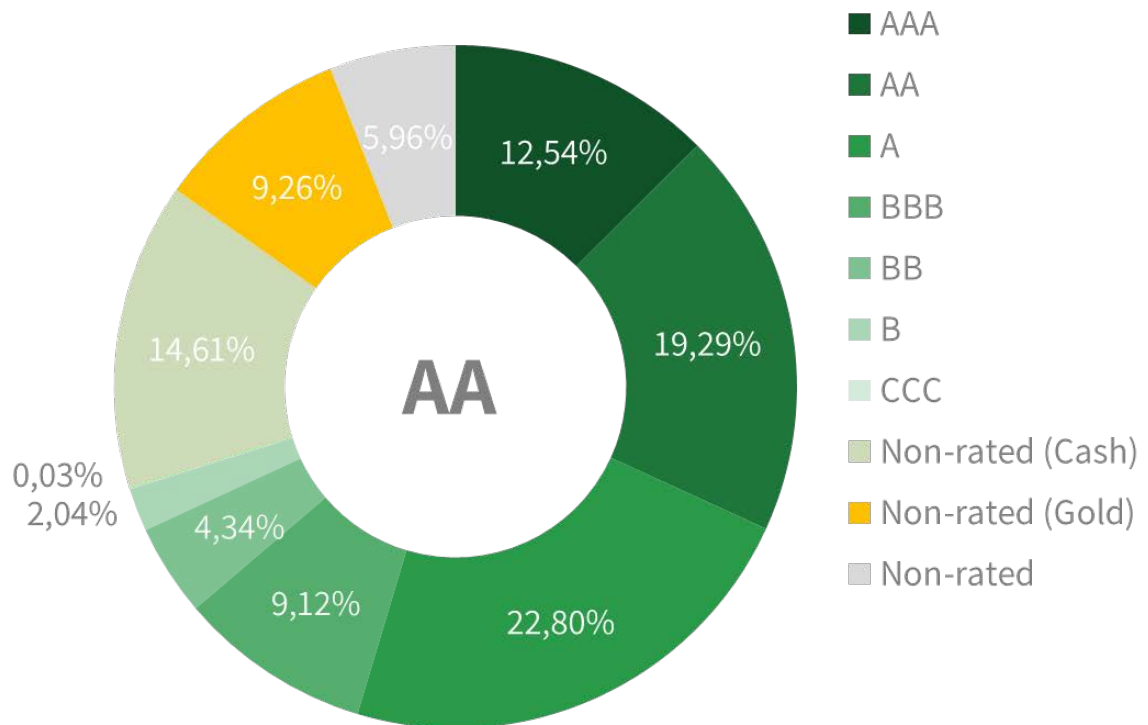


PRISMA Investment hat im Mai 2021 die Prinzipien für verantwortliches Investieren (Principles for Responsible Investment) der Vereinten Nationen unterzeichnet. Die sechs Prinzipien für verantwortliches Investieren umfassen unter anderem eine Berücksichtigung von ökologischen und sozialen Kriterien sowie Faktoren der Unternehmensführung im

Anlageprozess und eine aktive Ausgestaltung der Rolle als nachhaltiger und langfristiger Investor.

Als Ausgründung einer der größten deutschen gemeinnützigen Stiftungen und aus unserer Sicht Vorreiter im Gebiet des nachhaltigen Investierens, betrachten wir diese Leitbilder bereits seit vielen Jahren als absoluten Standard. Mit der Unterzeichnung der Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen, bekräftigen wir unsere Überzeugung, dass eine erfolgreiche

Investmentstrategie für unsere Kunden in Einklang mit einer nachhaltigen Kapitalanlage erfolgen muss. Diese nachhaltige Ausrichtung zeigt sich sehr gut an unserem Publikumsfonds PRISMA Aktiv UI, der nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung als „nachhaltiger Fonds“ klassifiziert wurde und innerhalb einer MSCI ESG-Auswertung mit dem Gesamtrating „AA“ bewertet wurde:



Frankfurt am Main, 14. Juli 2021



Disclaimer

Der PRISMA NAVIGATOR wurde von der PRISMA Investment GmbH („PRISMA“) erstellt. Er dient ausschließlich der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Investments oder von Fondsanteilen dar. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für Entwicklungen in der Zukunft. Diese sind nicht prognostizierbar.

Ausschließlich zur Information für „Professionelle Kunden“ und „Geeignete Gegenparteien“ gemäß §31a Abs. 2 und 4 WpHG.

Am 25.05.2018 trat die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft. Diese erfordert diverse Veränderungen im Umgang mit personenbezogenen Daten und in der Kommunikation. Um den neuen Anforderungen Genüge zu tun und beiderseits rechtlich abgesichert zu sein, haben wir unsere Datenschutzrichtlinien aktualisiert. Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter <https://www.prisma-investment.com/datenschutz/>

Für Sie als Bezieher unseres Mailings ergibt sich hieraus kein Handlungsbedarf. Sie müssen daher nichts weiter tun oder veranlassen. Wenn Sie jedoch von uns keine aktuellen Informationen mehr erhalten möchten, können Sie unser Mailing mit kurzer Nachricht an operations@prisma-investment.com abbestellen.

Wir freuen uns, wenn Sie weiterhin mit uns in Kontakt bleiben.



PRISMA Investment GmbH
Wöhlerstraße 8-10
60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 25 73 68 100
Fax: +49 (0) 69 25 73 68 115

kontakt@prisma-investment.com

[prisma-investment.com](https://www.prisma-investment.com)