Guinness Global Equity Income

Anlagekommentar – November 2026

RISIKO

Es handelt sich um Werbematerial. Bitte lesen Sie die Prospekte, Nachträge, die Basisinformationsblätter (KID) und die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) für die Fonds, die detaillierte Informationen über ihre Merkmale und Ziele enthalten, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Die Fonds sind Aktienfonds. Anleger sollten bereit und in der Lage sein, die Risiken einer Aktienanlage zu tragen. Der Wert einer Anlage und die daraus erzielten Erträge können aufgrund von Markt- und Währungsschwankungen sowohl fallen als auch steigen, und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Weitere Einzelheiten zu den Risikofaktoren finden Sie in der Dokumentation des Fonds, die auf unserer Website verfügbar ist.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit lässt keine Rückschlüsse auf künftige Erträge zu.

Die Guinness Global Equity Income Funds sind so konzipiert, dass sie Anlegern ein weltweites Engagement in dividendenzahlenden Unternehmen bieten. Die Fonds werden mit dem Ziel der Erzielung von Erträgen und Kapitalwachstum verwaltet und investieren in rentable Unternehmen, die in den letzten zehn Jahren eine anhaltend hohe Kapitalrendite erwirtschaftet haben und die gut aufgestellt sind, um auch in Zukunft eine nachhaltige Dividende zu zahlen. Die Fonds werden aktiv verwaltet und nutzen ausschließlich den MSCI World Index als Vergleichsmaßstab.

ÜBER DIE STRATEGIE

Auflegung	31.12.2010
Index	MSCI World
Sektor	IA Global Equity Income
Manager	Dr Ian Mortimer, CFA Matthew Page, CFA
Domizil EU	Guinness Global Equity Income Fund
Domizil UK	WS Guinness Global Equity Income Fund

INHALT

Kommentar	1
Guinness Global Equity Income Fund	
Wichtigste Fakten	17
Performance	18
WS Guinness Global Equity Income Fund	
Wichtigste Fakten	19
Performance	20
Wichtige Informationen	21

KOMMENTAR

Im Oktober erzielte der Guinness Global Equity Income Fund eine Rendite von 6,6% (in EUR), der MSCI World Index legte um 1,0% zu, und die durchschnittliche Rendite des IA Global Equity Income-Sektors lag bei 4,2%. Der Fonds übertraf den Index im Monatsverlauf somit um 5,6 Prozentpunkte (pp) und den Durchschnitt seiner Peergroup um 2,4 pp.

Im Oktober gerieten die globalen Aktienmärkte unter Druck, wobei der MSCI World Index um 0,8% (in USD) nachgab. Der Rückgang erscheint auf den ersten Blick moderat, doch verdeckt diese Zahl eine erhebliche Rotation weg von Technologiewerten hin zu defensiveren Marktsegmenten. Wachsende Sorgen über das Ausmaß der Investitionen in die KI-Infrastruktur, steigender Finanzierungsbedarf und Unsicherheit über die künftigen Renditen belasteten den Technologiesektor erheblich, obwohl die Konjunkturdaten und die Unternehmensgewinne insgesamt robust ausfielen. Dies löste eine deutliche Trendwende bei der Marktführerschaft aus: Value-Aktien (+2,7%) übertrafen Growth-Titel (-4,2%) um 6,9 pp, während defensive Werte besser abschnitten als zyklische. Energie, Basiskonsumgüter und Gesundheitswesen gehörten zu den Sektoren mit der besten Performance, während Kommunikationsdienstleistungen und Technologie deutliche Rückgänge verzeichneten. Auch Staatsanleihen legten zu, da Anleger angesichts der Volatilität an den Aktien- und Kreditmärkten Sicherheit suchten – trotz der robusten Wirtschaftsaktivität.

Im Zentrum dieser Rotation stand eine zunehmende Neubewertung des KI-Investitionsbooms. Die Nachfrage nach KI-Rechenleistung bleibt zwar stark, doch stellten Anleger zunehmend infrage, ob das außergewöhnliche Kapital, das in Rechenzentren und Recheninfrastruktur fließt, letztlich ausreichende Renditen erwirtschaften wird. Verstärkt wurden diese Bedenken durch steigende Finanzierungskosten für höher verschuldete Infrastrukturanbieter, zunehmenden Druck auf den freien Cashflow und weitere Erhöhungen der Investitionen, die in der jüngsten Berichtssaison angekündigt wurden.

In diesem Kommentar untersuchen wir die Treiber hinter der starken Rotation der Marktführerschaft im Oktober und die Gründe dafür, dass Anleger die Tragfähigkeit des KI-Investitionsbooms zunehmend infrage stellen. Zudem betrachten wir, wie die enormen Kapitalzusagen, der wachsende Finanzierungsdruck und die Verflechtung des KI-Ökosystems die Bedeutung finanzieller Qualität, solider Bilanzen und disziplinierter Kapitalallokation unterstreichen.

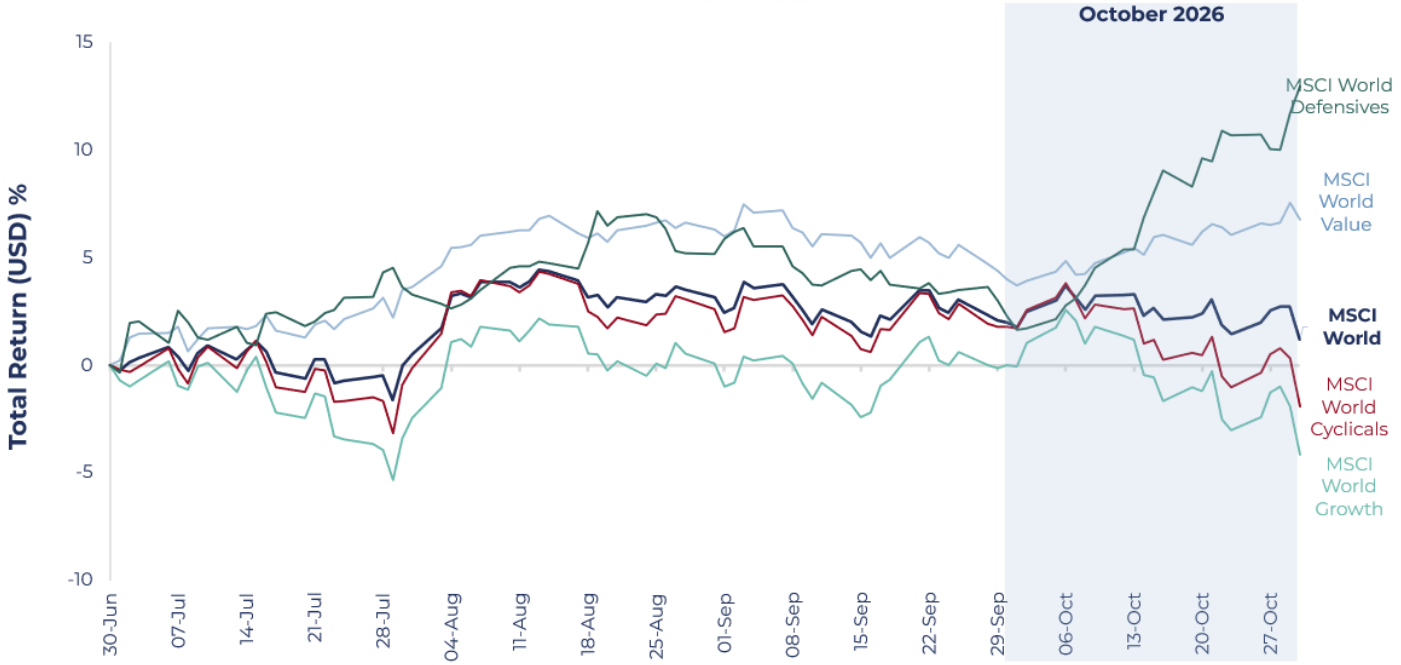
Im Oktober lässt sich die Outperformance des Fonds gegenüber der Benchmark auf folgende Faktoren zurückführen:

- Auf übergeordneter Ebene profitierte der Fonds von einer Marktrotation weg von Growth-Titeln und zyklischen Werten – insbesondere von Unternehmen, die eng mit dem Ausbau der KI verbunden sind – hin zu defensiveren und wertorientierten Marktsegmenten.
- Basiskonsumgüter, einer der am stärksten übergewichteten Sektoren des Fonds, übertraf im Oktober die Benchmark (+10,7% in USD gegenüber -0,8%), was dem Fonds aus Allokationssicht zugutekam.
- Der am stärksten untergewichtete Sektor des Fonds, Technologie, war nach Kommunikationsdienstleistungen (-13,5%) der Sektor mit der zweitschlechtesten Performance (-7,0%); auch in Kommunikationsdienstleistungen ist der Fonds untergewichtet. Dies trug positiv zur relativen Performance bei.
- Das fehlende Engagement des Fonds im Sektor Energie (+12,8%) wirkte sich im Oktober hingegen negativ aus, da der Sektor den breiteren Markt übertraf.
- Der Fonds profitierte im Monatsverlauf von einem positiven Titelauswahleffekt. Während Industrieunternehmen (-1,2%) hinter der Benchmark zurückblieben, erzielten unter anderem die Positionen RELX (+20,9%), Otis (+17,8%) und Paychex (+14,6%) eine besonders starke Wertentwicklung. Gleiches galt im Bereich Finanzen (+1,7%), wo die solide Entwicklung unserer Börsen CME (+15,7%) und Deutsche Boerse (+10,1%) die robusten Erträge von Arthur J. Gallagher (+21,0%) ergänzte.

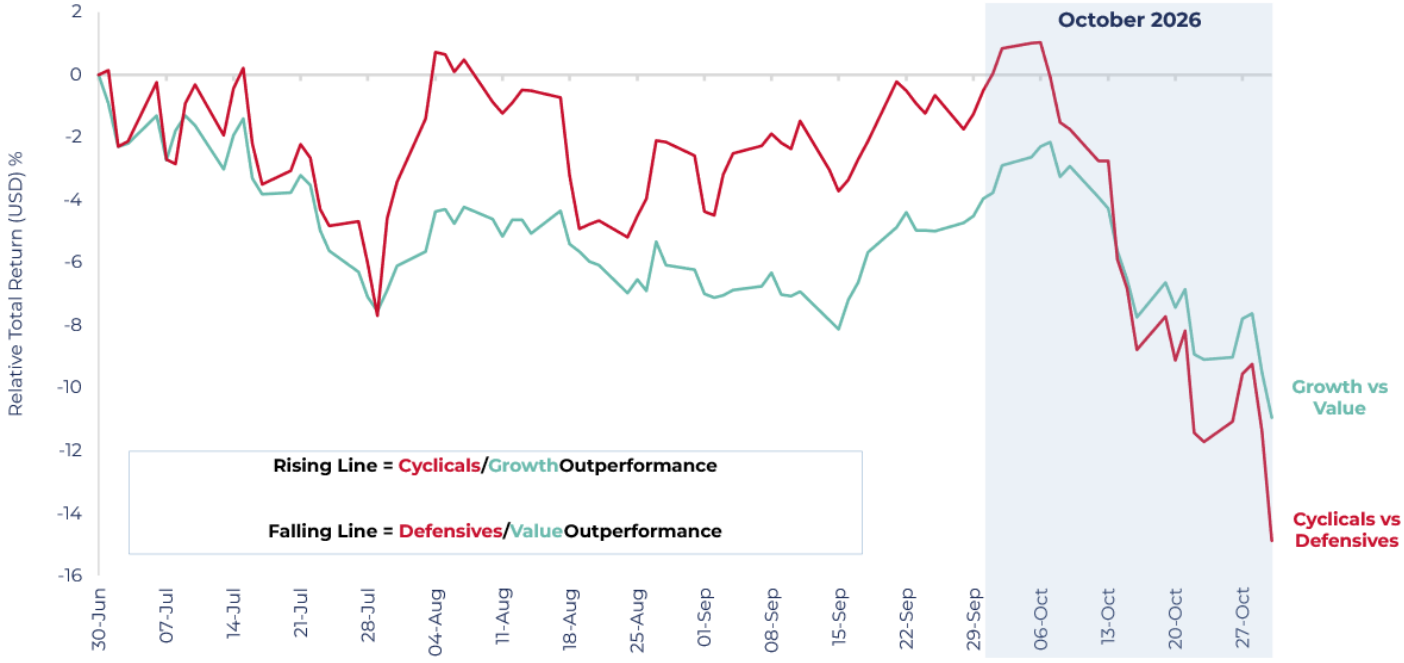
MARKTKOMMENTAR

Die globalen Aktienmärkte beendeten den Oktober relativ nahe an ihrem Ausgangsniveau: Der MSCI World Index gab in US-Dollar lediglich um 0,8% nach. Diese verhaltene Gesamtrendite verdeckte jedoch eine außergewöhnliche Rotation der Marktführerschaft mit einigen der stärksten Verschiebungen der Sektor- und Faktorentwicklung seit mehr als 25 Jahren. Im dritten Quartal war die Divergenz der Faktorentwicklung noch begrenzt: Growth, Value, zyklische und defensive Werte erzielten sämtlich Renditen innerhalb von zwei Prozentpunkten um die Benchmark, den MSCI World Index. Im Oktober trat die Spaltung zutage: Value-Aktien (+2,7%) übertrafen Growth-Titel (-4,2%) um 6,9 pp.

MSCI World Index – Gesamtrendite
2. Halbjahr 2026 – bis dato



MSCI World Indices – Relative Performance
2. Halbjahr 2026 – bis dato

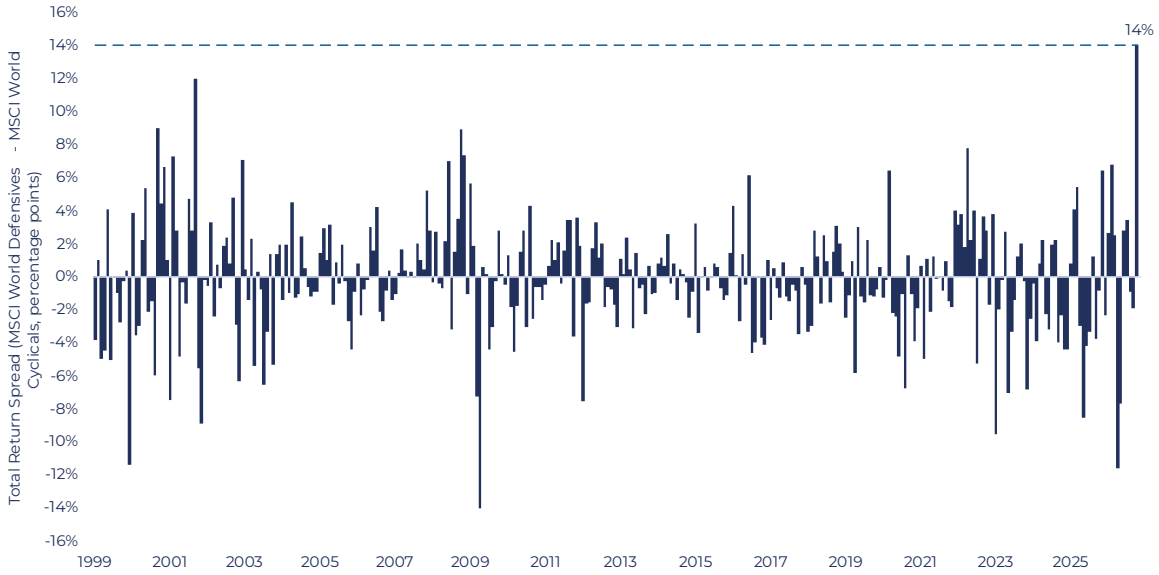


Quellen: Guinness Global Investors, MSCI, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Die Divergenz zwischen defensiven und zyklischen Sektoren fiel noch ausgeprägter aus. Der MSCI World Defensive Sectors Index (+10,4%) übertraf den MSCI World Cyclical Sectors Index (-3,6%) um rund 14 pp – die größte monatliche Differenz zwischen beiden seit 25 Jahren, wie die nachstehende Grafik zeigt.

Monatliche relative Gesamtrenditen

MSCI World Defensive Sectors – MSCI World Cyclical Sectors (Prozentpunkte)

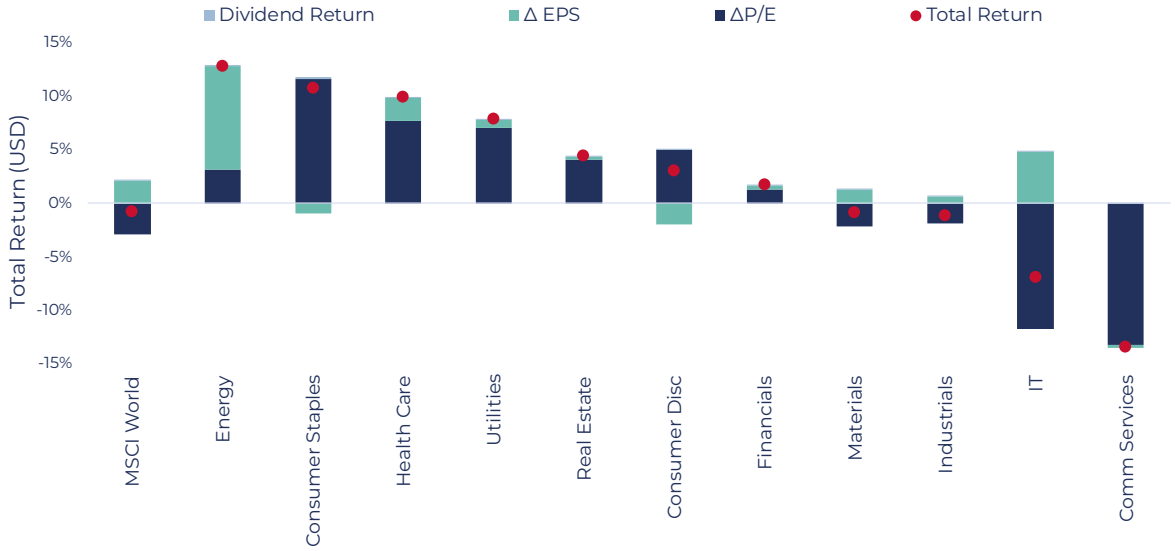


Quellen: Guinness Global Investors, MSCI, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Dies spiegelte deutlich einen erheblichen Stimmungsumschwung unter den Anlegern wider, da die zunehmend kritische Betrachtung des KI-Investitionsbooms zu einer Rotation weg von technologienahen Titeln hin zu defensiveren Marktsegmenten beitrug. Energie (+12,8%) war der Sektor mit der besten Performance und profitierte von erneuten Spannungen im Nahen Osten, die die Ölpreise in die Höhe trieben. Im Übrigen dominierten traditionell defensive Sektoren: Basiskonsumgüter (+10,7%), Gesundheitswesen (+9,9%) und Versorger (+7,9%) erzielten allesamt starke Renditen. Am anderen Ende des Spektrums verzeichneten die stärker konjunkturabhängigen Sektoren Kommunikationsdienstleistungen (-13,5%) und Technologie (-7,0%) deutliche Rückgänge. Bemerkenswert ist, dass ein Großteil dieser Divergenz auf veränderte Bewertungsmultiplikatoren und nicht auf die zugrunde liegenden Gewinne zurückzuführen war: Anleger wurden gegenüber technologienahen Unternehmen zunehmend vorsichtig und bevorzugten Geschäftsmodelle, denen sie eine höhere Widerstandsfähigkeit der Gewinne und ein geringeres KI-Engagement zuschreiben.

Aufschlüsselung der Gesamtrendite – MSCI World Sektoren

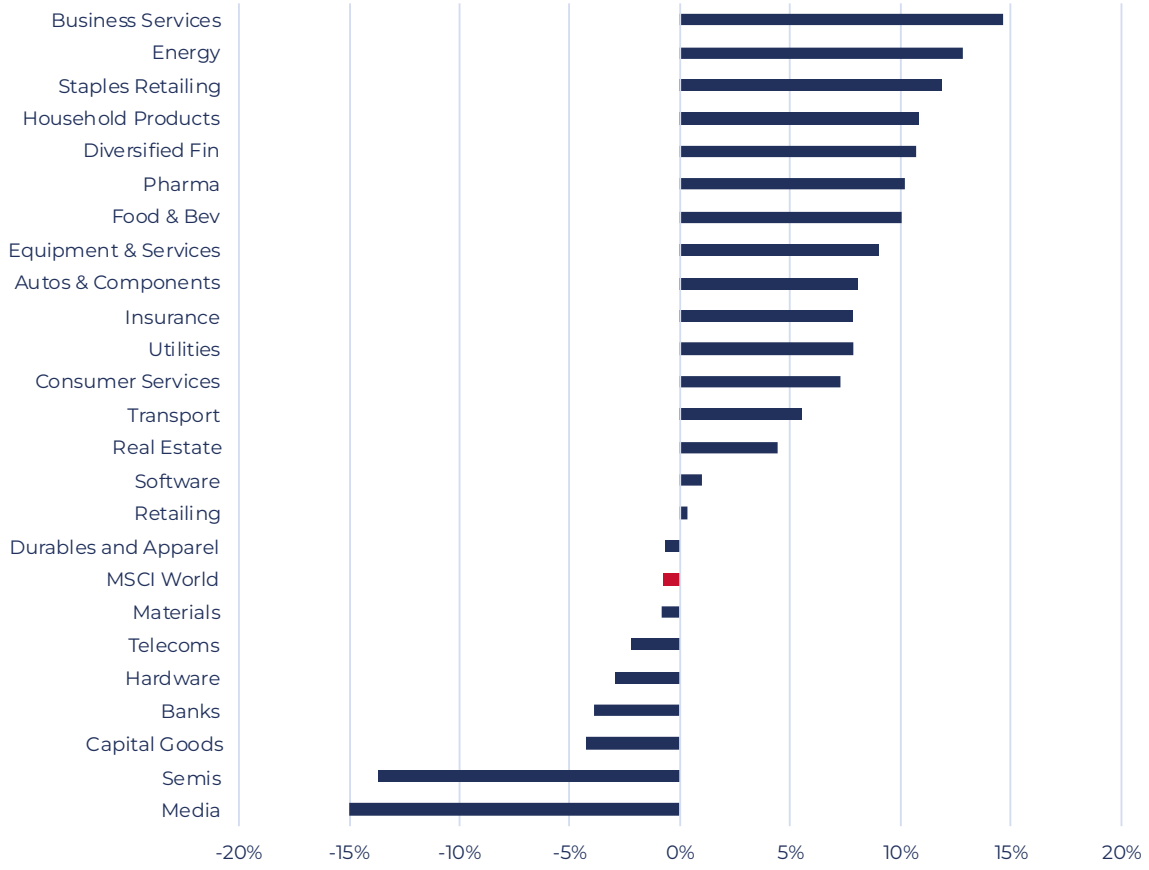
Oktober 2026



Quellen: Guinness Global Investors, MSCI, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Unterhalb der Sektorebene konzentrierte sich die Schwäche auf Branchen, die eng mit dem KI-Investitionszyklus verbunden sind. Halbleiter (-13,7%) zählten zu den Branchen mit der schlechtesten Performance, während Medien – stark dominiert von Alphabet und Meta (62% der Branchengewichtung) – den Großteil der Schwäche im Sektor Kommunikationsdienstleistungen ausmachten. Innerhalb der Industrieunternehmen gerieten auch Investitionsgüterhersteller unter Druck, insbesondere solche mit Engagement im Ausbau der KI-Infrastruktur. Der Ausverkauf verlief innerhalb des Technologiesektors jedoch nicht wahllos: Software (+0,9%) erwies sich als relativ widerstandsfähig, und die Mehrheit der übrigen Branchen erzielte positive Renditen.

Gesamtrendite der GICS-Branchengruppen (Ebene 2)
Oktober 2026

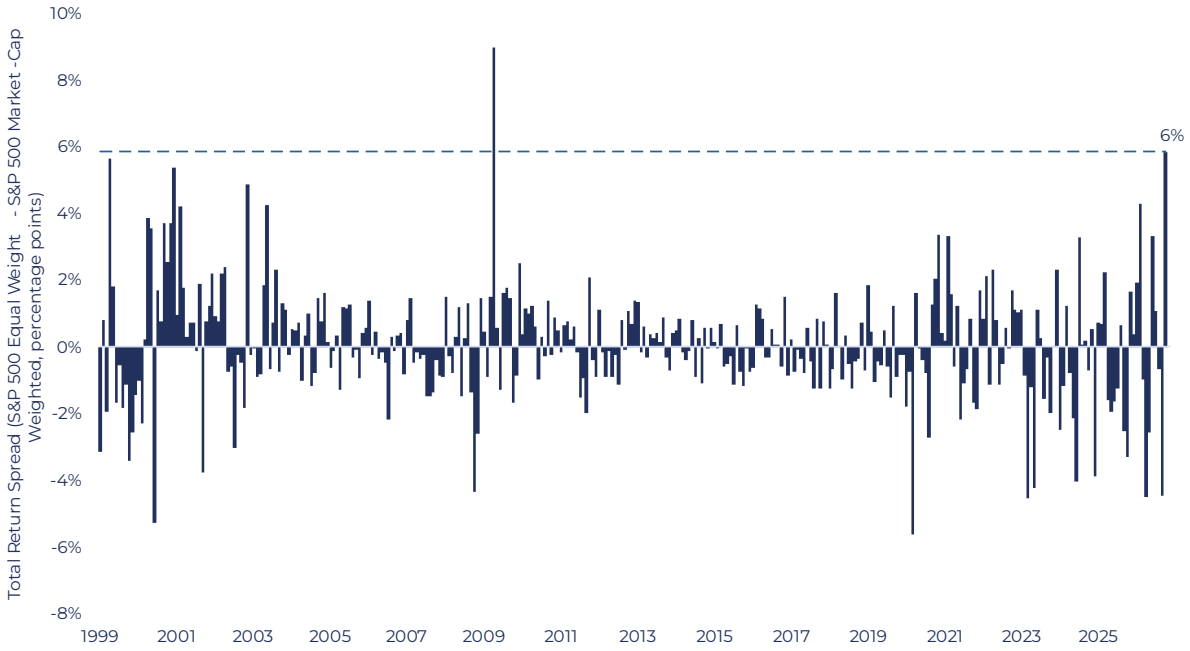


Quellen: Guinness Global Investors, MSCI, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Das vielleicht interessanteste Merkmal dieser Rotation war, dass sie keinen breit angelegten Rückzug aus Aktien darstellte. Während der nach Marktkapitalisierung gewichtete S&P 500 um 0,9% nachgab, legte sein gleichgewichtetes Pendant um 5,0% zu – die stärkste monatliche Outperformance seit April 2009. Ursache war die konzentrierte Schwäche der Mega-Cap-Technologiewerte. Anleger schichteten Kapital stattdessen in zuvor vernachlässigte Marktsegmente um, was eine deutliche Umkehr der schmalen Marktführerschaft bedeutete, die einen Großteil der Indexrendite seit Ende März geprägt hatte.

Monatliche relative Gesamtrenditen

Gleichgewichteter S&P 500 – nach Marktkapitalisierung gewichteter S&P 500 (Prozentpunkte)

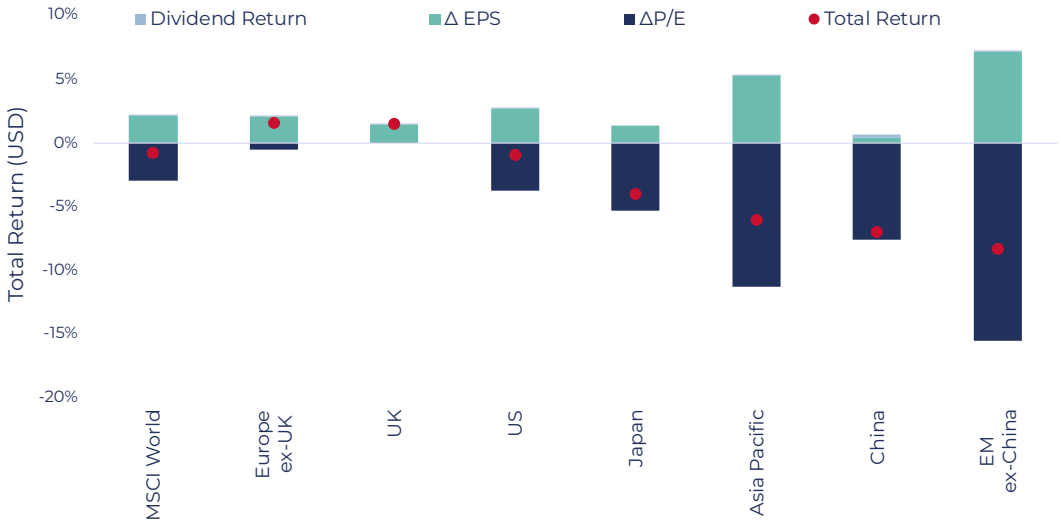


Quellen: Guinness Global Investors, S&P Global, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Die Rotation zeigte sich auch über die Regionen hinweg. Die Schwellenländer (-8,0% in USD) blieben deutlich hinter den Industrieländern (-0,8%) zurück, wobei technologielastige asiatische Märkte besonders exponiert waren. Südkorea (-15,6%) und Taiwan (-8,4%) verzeichneten scharfe Rückgänge, was ihr erhebliches Engagement in der Halbleiterbranche über Unternehmen wie SK Hynix und TSMC widerspiegelt. Demgegenüber erwiesen sich britische Aktien (+1,1%) und Europa ohne Großbritannien (+0,7%) als relativ widerstandsfähig, gestützt durch ihr höheres Gewicht in defensiven Sektoren und – im Fall Großbritanniens – im Sektor Energie. Auch Staatsanleihen profitierten vom Stimmungsumschwung: Die Rendite zehnjähriger US-Staatsanleihen fiel von 5,28% auf 4,93%, ein weiteres Zeichen für eine Flucht in Qualität.

Aufschlüsselung der globalen Gesamtrendite nach Regionen

Oktober 2026

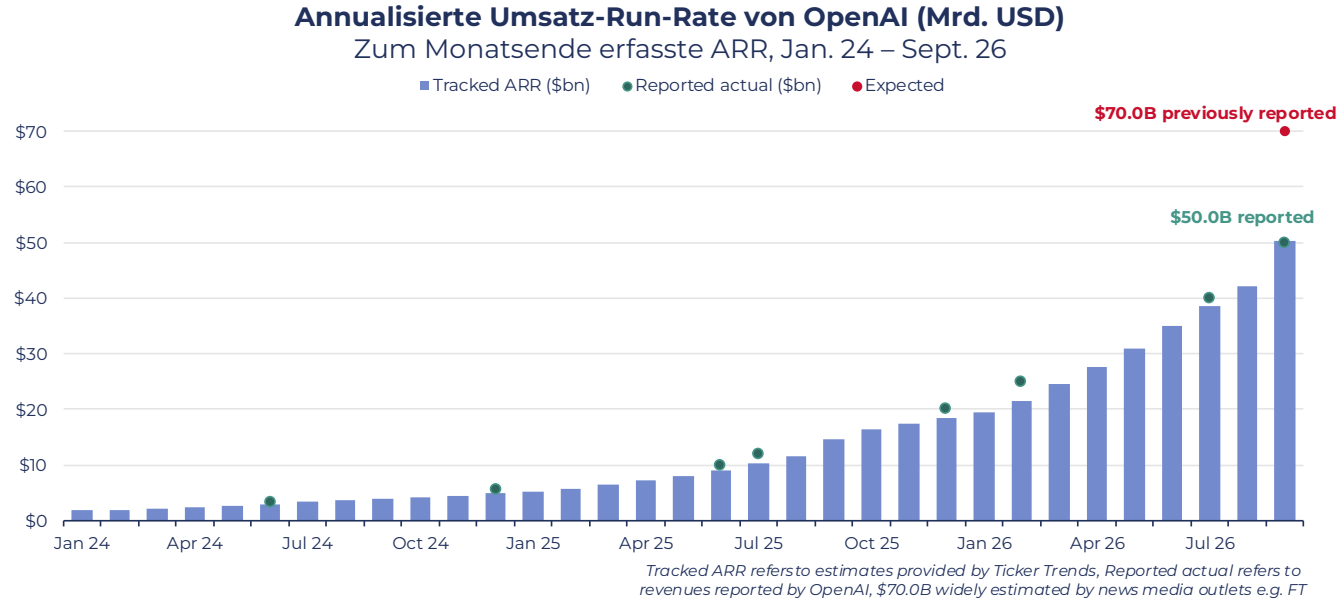


Quellen: Guinness Global Investors, MSCI, Bloomberg – 30. Oktober 2026

Der Oktober war nicht einfach ein konventioneller Rückzug aus dem Risiko. Trotz robusten Wirtschaftswachstums und insgesamt starker Unternehmensgewinne wurden Anleger gegenüber KI-nahen Unternehmen, die die Marktrenditen mehrere Jahre lang dominiert hatten, zunehmend selektiv. Auslöser war eine Neubewertung der Frage, ob das Ausmaß der KI-Investitionen ausreichende Renditen erwirtschaften kann und wie diese Investitionen finanziert werden.

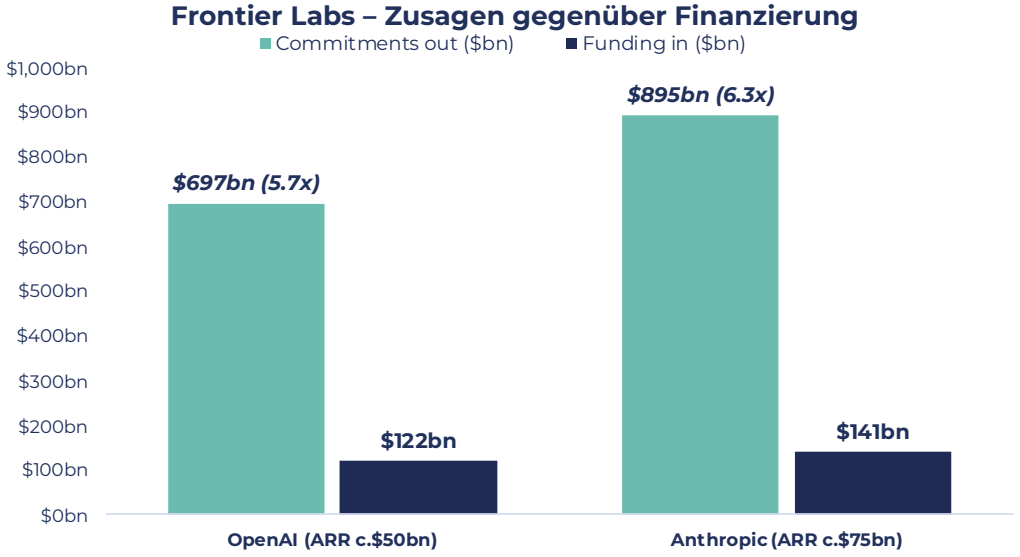
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND WARUM QUALITÄT ZÄHLT

Die Neubewertung des KI-Trades im Oktober begann mit wachsenden Zweifeln daran, ob sich die außergewöhnlichen Investitionszusagen der Branche durch künftige Umsätze rechtfertigen lassen. Wir beobachteten, dass die Stile (Growth, Value, defensive und zyklische Werte) ab dem 8. Oktober auseinanderzulaufen begannen, als OpenAI einen annualisierten Umsatz von 50 Mrd. USD meldete statt der 70 Mrd. USD, über die die Medien Ende September berichtet hatten.



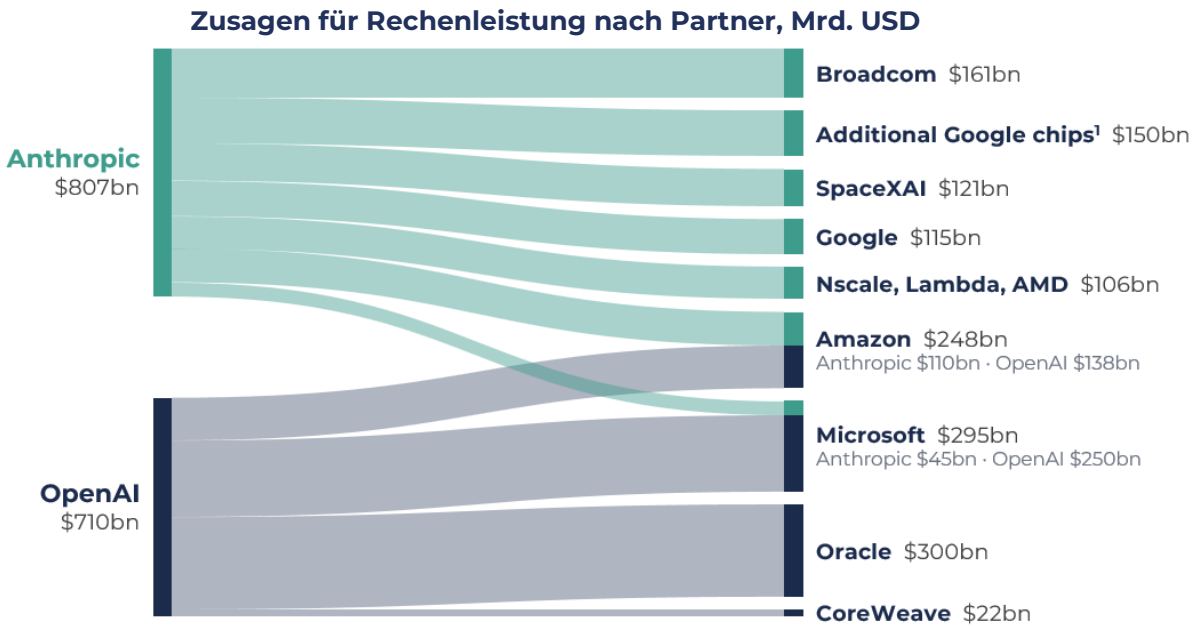
Quellen: Guinness Global Investors, Ticker Trends, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

Die Abweichung war zwar weitgehend auf unterschiedliche Umsatzdefinitionen und nicht auf eine nachlassende Nachfrage zurückzuführen, doch warf sie Fragen zur Transparenz privater KI-Entwickler und zu den ehrgeizigen Wachstumsannahmen auf, die den Investitionszusagen der Branche zugrunde liegen. OpenAI und Anthropic, ebenfalls ein führendes KI-Labor, haben jeweils Ausgabenzusagen offengelegt, die etwa das Sechsfache der bislang erhaltenen Finanzierung ausmachen.



Quelle: Anthropic S-1, angekündigte Partnerschaften und Vereinbarungen zwischen Frontier Labs und Hyperscalern bzw. Chipentwicklern, Oktober 2026

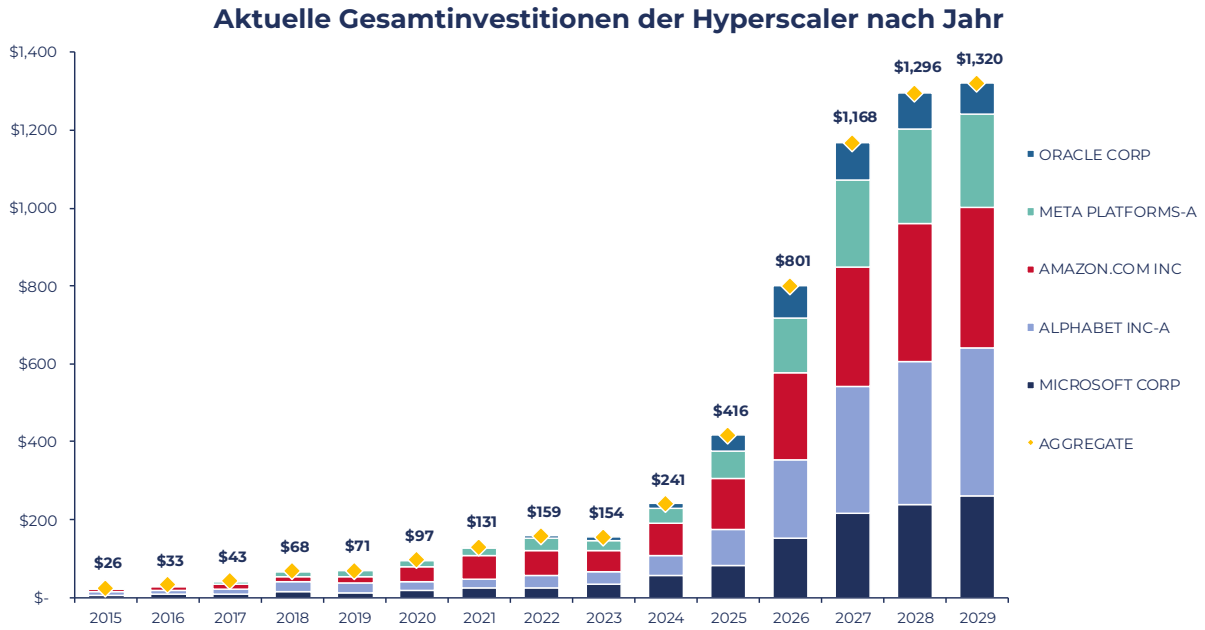
Diese Zusagen erstrecken sich zwar über viele Jahre und stellen keine unmittelbare Finanzierungslücke dar, doch verdeutlichen sie die starke Abhängigkeit von künftigem Umsatz- und Cashflow-Wachstum sowie von einem fortgesetzten Kapitalzugang. Entscheidend ist, dass sich diese Verpflichtungen über ein weitverzweigtes Netz von Infrastrukturanbietern erstrecken, darunter einige der größten Technologieunternehmen der Welt. Eine Unfähigkeit, diesen Zusagen nachzukommen, könnte daher weitreichende Folgen entlang der gesamten KI-Lieferkette haben.



Quellen: Anthropic S-1, Unternehmensdaten, Schätzungen von Goldman Sachs, Morgan Stanley, JP Morgan und Bernstein, Oktober 2026

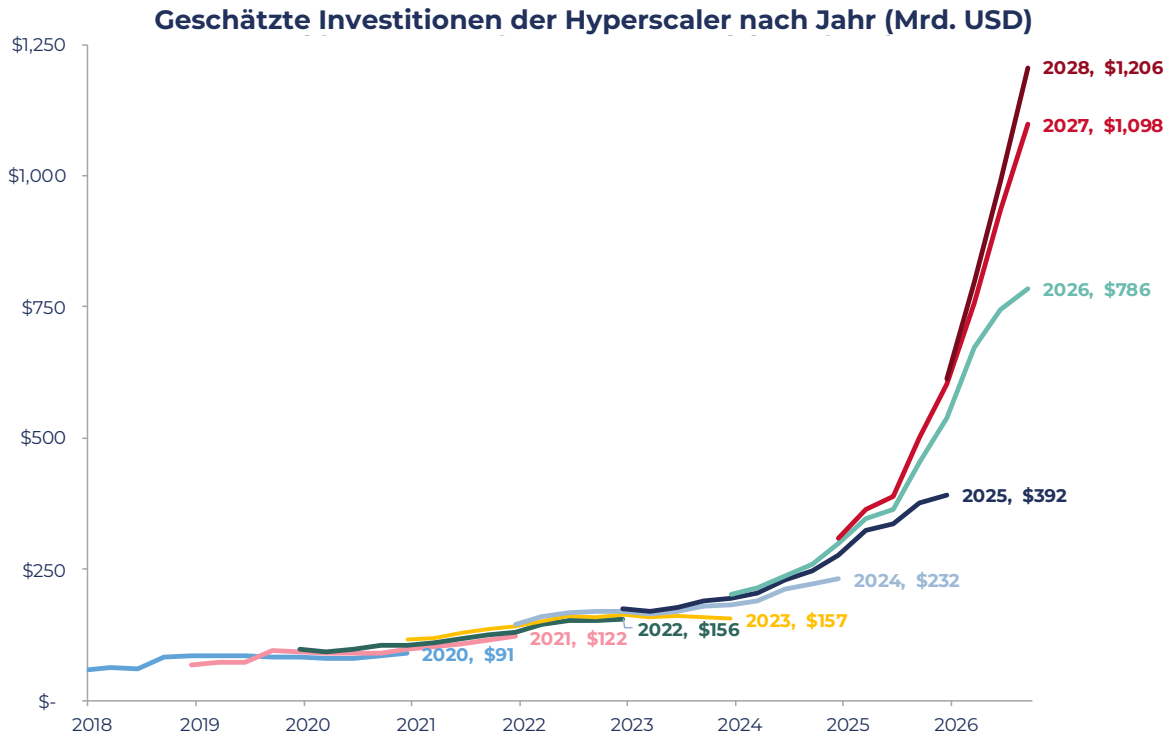
Die Bedenken verstärkten sich in der Woche nach dem Bericht von OpenAI, als steigende Finanzierungskosten stark verschuldete Anbieter von KI-Infrastruktur unter Druck setzten: Die Renditen der unbesicherten Anleihen von CoreWeave schnellten in Richtung 16% und lagen damit weit über dem üblichen Hochzinsniveau. Die anschließende Berichtssaison zum dritten Quartal verstärkte die Verunsicherung der Anleger, da Mega-Cap-Technologieunternehmen trotz des zunehmenden Drucks auf den freien Cashflow weitere Erhöhungen der Investitionen ankündigten. Zusammengenommen führten diese Entwicklungen zu einer Neubewertung – nicht des technologischen Potenzials der KI oder der Nachfrage danach, sondern der Annahmen über Kapitalrenditen und Kapitalzugang, auf denen der Investitionszyklus beruhte.

Das Ausmaß der Investitionen erklärt, warum diese Bedenken derart weitreichende Folgen haben könnten. Jüngsten Schätzungen zufolge könnten sich die Ausgaben für KI-Infrastruktur zwischen 2025 und 2032 auf insgesamt 10,3 Billionen USD belaufen – das entspricht 3,6% des jährlichen US-BIP und übertrifft damit die relative Größenordnung der Eisenbahn-, Autobahn- und Elektrifizierungsbooms in den USA. Bei Microsoft, Alphabet, Amazon, Meta und Oracle dürften sich die Investitionen 2026 nahezu verdoppeln, auf 800 Mrd. USD (gegenüber 416 Mrd. USD im Jahr 2025).



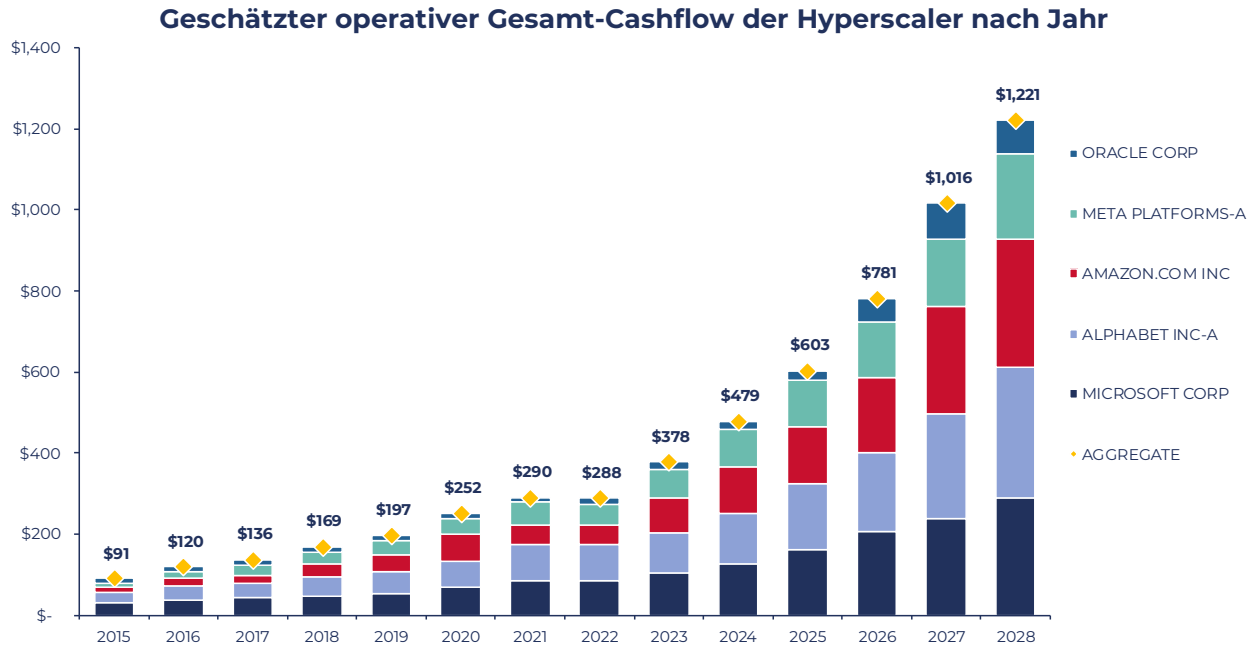
Quellen: Guinness Global Investors, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

Diese Schätzungen sind im Zeitverlauf kontinuierlich gestiegen.



Quellen: Guinness Global Investors, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

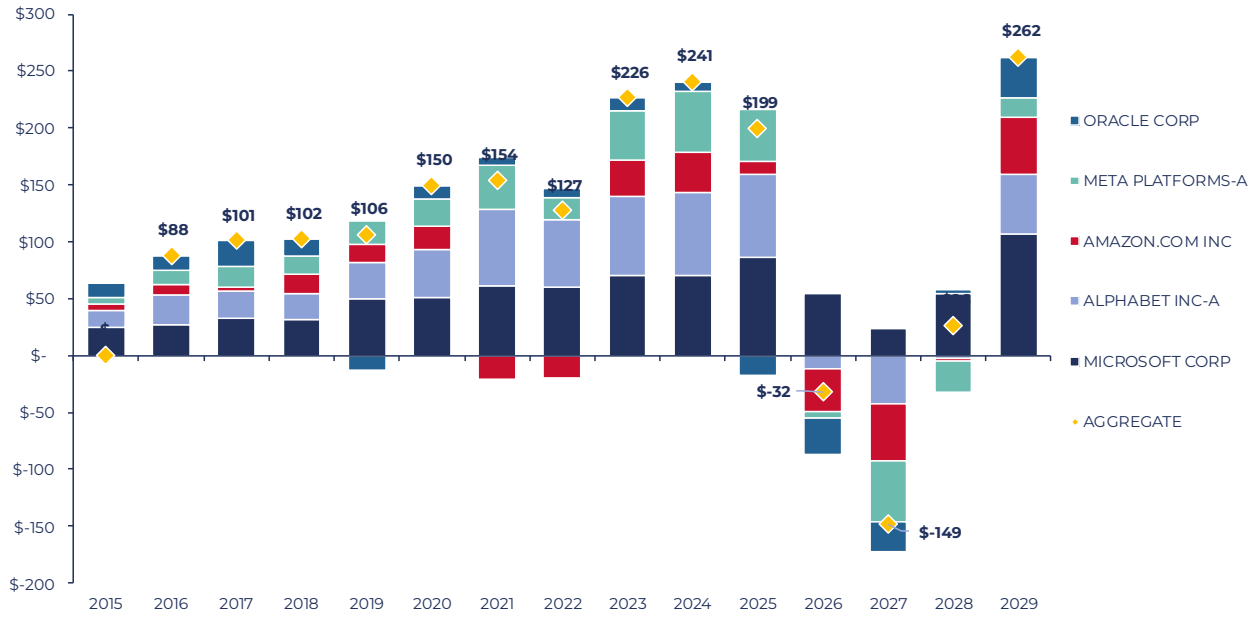
Bei denselben Unternehmen dürfte der operative Cashflow 2026 um rund 30% steigen – allerdings nicht genug, um die gesamten Investitionsausgaben (in der Summe) auszugleichen.



Quellen: Guinness Global Investors, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

Dies drückt ihren kombinierten freien Cashflow ins Negative, verglichen mit einem Überschuss von 199 Mrd. USD im Vorjahr. Dieses Defizit dürfte sich 2027 weiter vertiefen. Lediglich für Microsoft wird durchgehend ein positiver freier Cashflow erwartet. Diese Ausgaben stehen zwar nicht alle in direktem Zusammenhang mit KI, doch zeigen sie, wie einige der profitabelsten Unternehmen der Welt zunehmend kapitalintensiv werden, wobei der Investitionsbedarf erheblich schneller wächst als die Cash-Generierung.

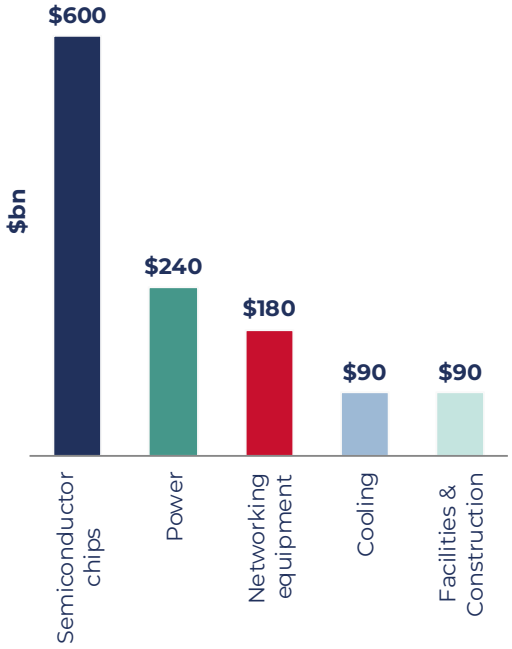
Freier Gesamt-Cashflow der Hyperscaler nach Jahr



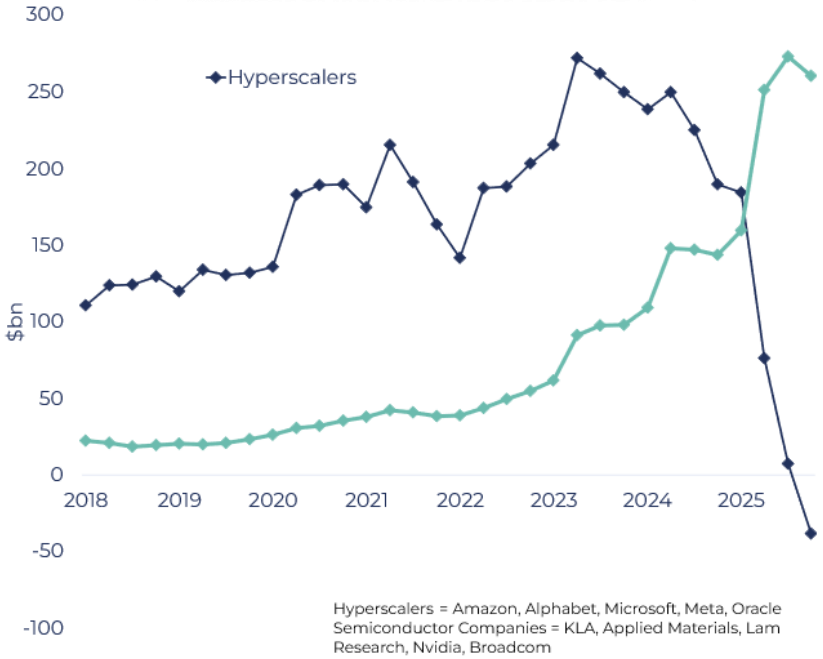
Quellen: Guinness Global Investors, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

Rund die Hälfte dieser Investitionen fließt letztlich in die Halbleiterbranche, die zu den größten Nutznießern des KI-Booms zählt. Dies hat entlang der gesamten Halbleiter-Lieferkette zu einem außergewöhnlichen Wachstum von Umsatz, Gewinn und Cashflow geführt. Die nachstehende Grafik verdeutlicht, wie die Investitionen der Hyperscaler zu diesen Halbleiterunternehmen fließen und wie sich dies auf deren Cashflows ausgewirkt hat.

Verteilung von 1,2 Billionen USD an Hyperscaler-Investitionen (Mrd. USD)



Rollierende 12-Monats-Schätzungen des künftigen freien Cashflows: Hyperscaler gegenüber Halbleiterunternehmen



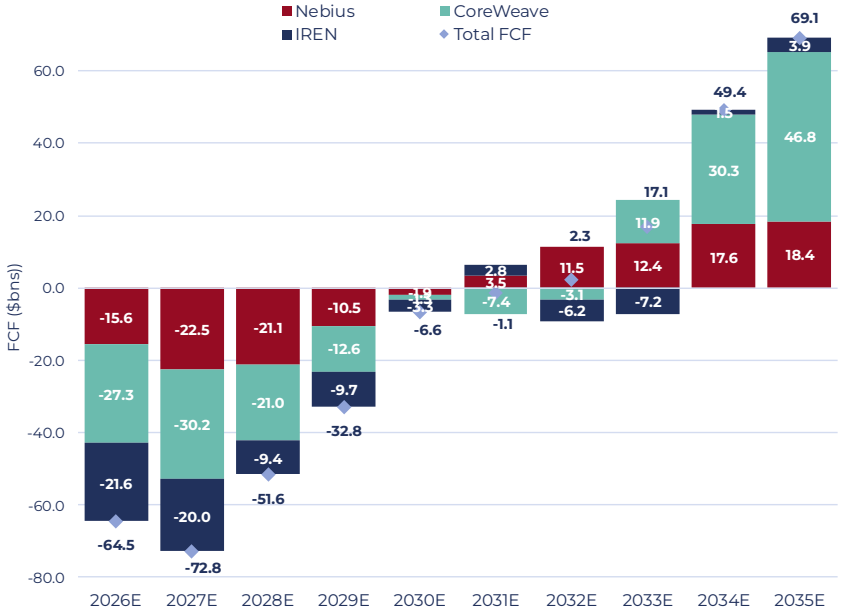
Quellen: Guinness Global Investors, BNP Paribas Equity Research, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

Zugleich ist dadurch jedoch eine erhebliche Abhängigkeit von der Fortsetzung dieses Investitionszyklus entstanden. Angesichts der Erwartung eines anhaltenden, raschen Wachstums reagieren Halbleiterunternehmen besonders empfindlich auf jede Neubewertung künftiger Investitionen. Wichtig ist dabei: Die Ausgaben müssen nicht absolut zurückgehen, um Anleger zu enttäuschen; bereits eine Abschwächung gegenüber den derzeit erwarteten außergewöhnlichen Wachstumsraten könnte erhebliche Folgen für Gewinnerwartungen und Bewertungen haben.

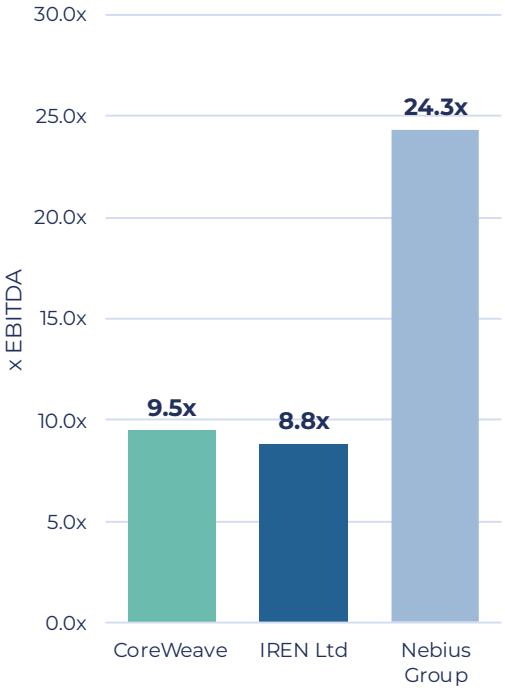
Im Kern dieser Neubewertung steht die Unsicherheit darüber, ob die enormen aufgebauten Kapazitäten letztlich attraktive Renditen erwirtschaften werden. Die Nachfrage nach KI-Rechenleistung übersteigt das Angebot weiterhin bei Weitem, doch garantiert dies nicht, dass die Wirtschaftlichkeit mit wachsender Kapazität günstig bleibt. Sollte das Angebot schließlich aufholen, könnte zunehmender Wettbewerb die Preise unter Druck setzen, und der technologische Fortschritt könnte die wirtschaftliche Nutzungsdauer vorhandener Anlagen verkürzen. Günstigere Rechenleistung kann zwar die Akzeptanz steigern, doch lautet die grundlegende Frage, ob diese zusätzliche Nachfrage ausreichen wird, um das bereits zugesagte Kapital zu rechtfertigen. Goldman Sachs hält eine Rendite auf das investierte Kapital von 15% für erreichbar, und Morgan Stanley geht davon aus, dass die „qualitativ hochwertigsten Akteure im KI-Ökosystem eine Rendite auf das investierte Kapital von 25% in Sichtweite haben“. Morgan Stanley merkt jedoch an, dass sich „die Rechnung erheblich ändert, je weiter man im Kreditqualitätsspektrum nach unten geht“.

Besonders ausgeprägt sind diese Anfälligkeiten bei spezialisierten Anbietern von KI-Infrastruktur, den sogenannten Neoclouds. Diese Unternehmen bauen und betreiben Rechenzentren mit modernen Grafikprozessoren (GPUs) und vermieten Rechenkapazität an KI-Entwickler und andere Kunden. Anders als die größten Hyperscaler verfügen sie in der Regel über weit weniger diversifizierte Geschäftsmodelle und finanzieren ihre Expansion stark über Fremd- und Leasingfinanzierungen. Morningstar schätzt, dass die größten Neoclouds erst 2031 insgesamt einen positiven freien Cashflow erwirtschaften werden. Zugleich ist die Verschuldung bereits außergewöhnlich hoch: Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA reicht vom 9-Fachen bei Iren bis zum 24-Fachen bei Nebius. Höhere Finanzierungskosten, sinkende GPU-Mietpreise oder eine schwächere Auslastung könnten die Wirtschaftlichkeit der Projekte rasch untergraben und weitere Investitionen einschränken. Tatsächlich nutzt Nvidia zunehmend seine eigene Finanzkraft, um den Ausbau der Neoclouds zu unterstützen, indem es im Rahmen bestimmter Finanzierungsvereinbarungen Garantien für bis zu 25% möglicher Fehlbeträge beim Restwert von GPUs übernimmt, was die Finanzierungskosten dieser Betreiber senkt. Solche Vereinbarungen können Investitionen zwar stützen, sie verdeutlichen jedoch auch die zunehmende finanzielle Verflechtung des KI-Ökosystems, in dem sich die Risiken immer stärker über verschuldete Infrastrukturanbieter hinaus auf die größeren Technologieunternehmen erstrecken, die diese stützen.

Für die größten Neoclouds wird erst ab 2031 ein positiver freier Cashflow erwartet

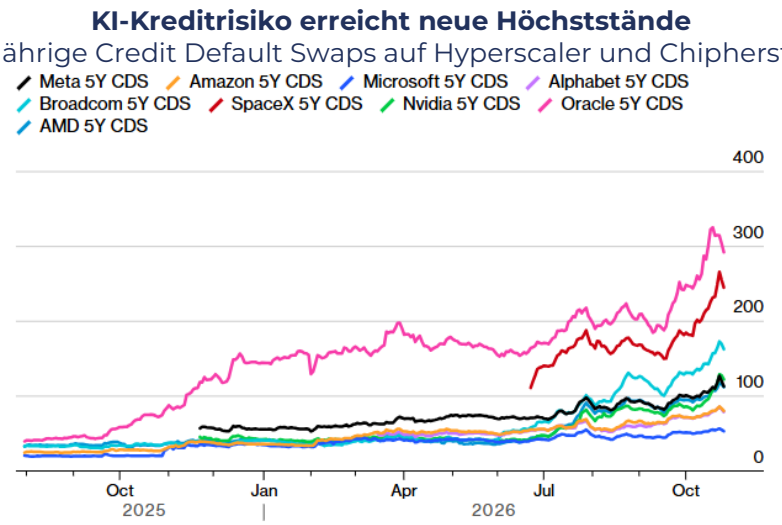


Nettoverschuldung / EBITDA



Quellen: Guinness Global Investors, Bloomberg-Konsens, Unternehmensberichte – 30. Oktober 2026

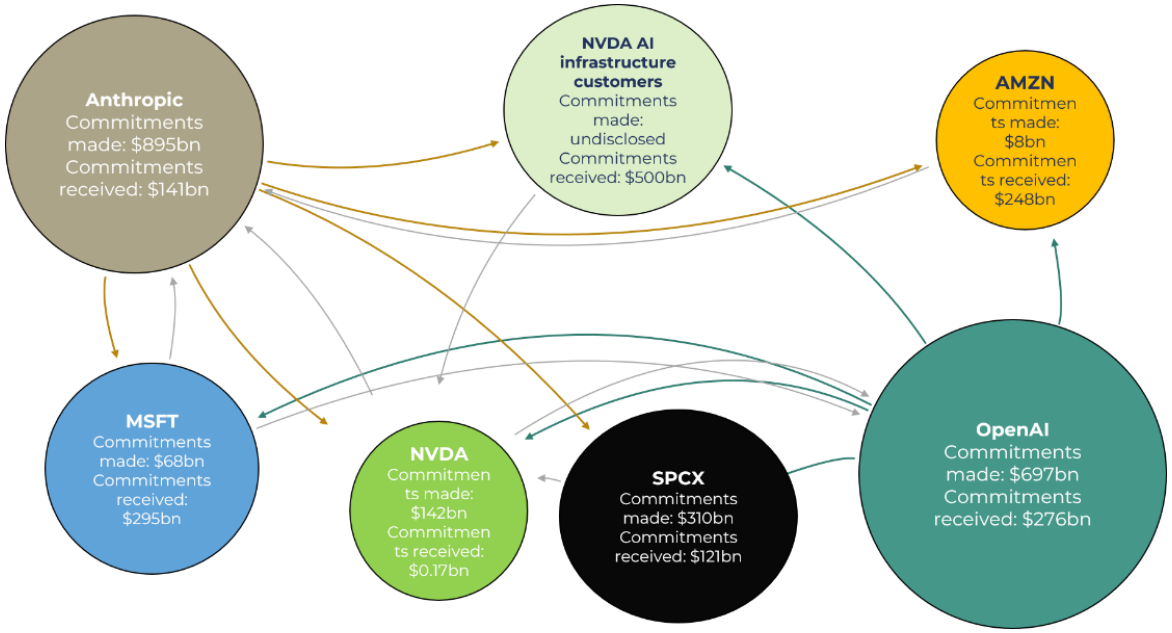
Diese wachsende Divergenz der finanziellen Widerstandsfähigkeit zeigt sich zunehmend deutlich an den Kreditmärkten. Während die KI-bezogenen Investitionszusagen weiter zunehmen, prüfen Anleger die Fähigkeit einzelner Unternehmen, diese zu finanzieren, immer genauer. Die Spreads fünfjähriger Credit Default Swaps für Oracle und SpaceX näherten sich 300 bzw. 250 Basispunkten und lagen damit deutlich über denen der finanziell stärkeren Hyperscaler. Die wachsende Diskrepanz spiegelt zunehmende Bedenken gegenüber kapitalintensiven Geschäftsmodellen wider, bei denen der Investitionsbedarf schneller wächst als die Cash-Generierung – was diese Unternehmen stärker exponiert, falls sich die externen Finanzierungsbedingungen verschärfen.



Quelle: Bloomberg-Artikel „Wall Street's AI Debt Machine Is Starting to Choke on Supply" – 28. Oktober 2026

Erschwerend kommt der zunehmend zirkuläre Charakter der Finanzierung im KI-Ökosystem hinzu, ein wiederkehrendes Thema des Jahres 2026. Wie erwähnt haben OpenAI und Anthropic enorme langfristige Zusagen gegenüber Infrastrukturanbietern gemacht, von denen viele zugleich Investoren in die KI-Entwickler selbst sind. Die beiden KI-Labore haben zusammen rund 295 Mrd. USD gegenüber Microsoft und 248 Mrd. USD gegenüber Amazon zugesagt – beide sind ihrerseits Investoren in die KI-Labore.

Wir haben zudem darauf hingewiesen, dass Nvidia Unternehmen, die seine Chips kaufen, finanziell unterstützt, unter anderem durch Garantien für bis zu 25% der Fehlbeträge beim Restwert von GPUs, um die Kapitalkosten dieser Unternehmen zu senken. Solche Vereinbarungen sind zwar nicht per se problematisch, doch werfen sie die Frage auf, wie viel der scheinbaren Nachfrage der Branche durch Kapital gestützt wird, das innerhalb desselben Ökosystems zirkuliert, statt durch unabhängig erwirtschaftete Umsätze. Sollte es den KI-Entwicklern schwerfallen, ihre Dienste zu monetarisieren oder weitere Mittel aufzunehmen, könnten ihre Zulieferer doppelt getroffen werden: durch eine schwächere Nachfrage nach Infrastruktur und zugleich durch Verluste auf ihre Beteiligungen oder finanziellen Garantien. Diese zunehmende Verflechtung erhöht das Risiko, dass sich finanzielle Schwierigkeiten entlang der KI-Wertschöpfungskette ausbreiten. Die nachstehende Infografik veranschaulicht den Grad der Verflechtung zwischen einigen der wichtigsten Akteure am Markt.



Quellen: Guinness Global Investors, Unternehmensberichte und -schätzungen – 30. Oktober 2026

Aus unserer Sicht dürfte der Finanzierungsdruck den breiteren KI-Investitionsboom zwar kaum zum Entgleisen bringen, doch könnte er zunehmend darüber entscheiden, welche Unternehmen sich die Fortsetzung ihrer Investitionspläne leisten können. Morgan Stanley schätzt, dass Alphabet, Amazon, Meta und Microsoft direkt oder indirekt für mehr als 75%

der erwarteten KI-bezogenen Investitionen stehen, wobei ihre gemeinsamen Ausgaben 2027 den Prognosen zufolge um über 50% steigen werden. Diese Unternehmen verfügen über hervorragend bewertete Bilanzen (im Durchschnitt rund AA), eine hohe Profitabilität und beträchtliche finanzielle Flexibilität, sodass höhere Finanzierungskosten ihre Investitionspläne kaum wesentlich einschränken dürften. Ganz anders stellt sich die Lage für stärker verschuldete Neoclouds und Infrastrukturentwickler dar, bei denen straffere Finanzierungsbedingungen eine Verlangsamung der Investitionen oder eine stärkere Abhängigkeit von finanzstärkeren Gegenparteien erzwingen könnten. Für Halbleiter- und Investitionsgüterunternehmen, die den Ausbau der KI beliefern, dürften anhaltende Ausgaben der Hyperscaler die Nachfrage weiterhin stützen, selbst wenn finanziell schwächere Marktteilnehmer ihre Expansionspläne zurückfahren. Die Neubewertung im Oktober unterstreicht daher die Bedeutung finanzieller Qualität: Solide Bilanzen, eine widerstandsfähige Cash-Generierung und eine disziplinierte Kapitalallokation gewinnen mit zunehmender Reife des Investitionszyklus weiter an Wert.

Wie der Fonds in Bezug auf KI positioniert ist

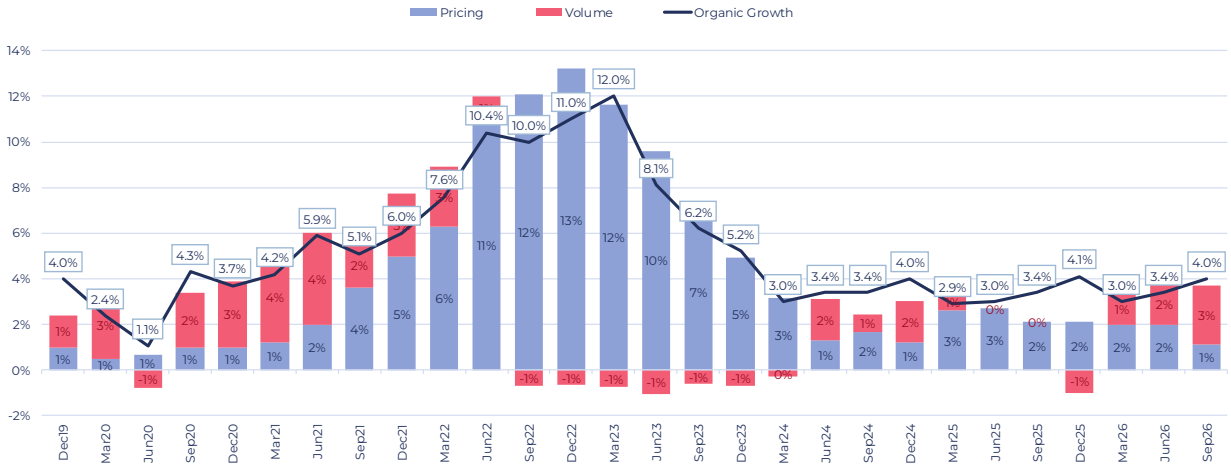
Innerhalb des Fonds halten wir ein Engagement in KI über Positionen in Halbleiterunternehmen (etwa Texas Instruments, Broadcom und Nvidia) und Industrieunternehmen (etwa Schneider Electric, ABB und Eaton), da wir weiterhin davon ausgehen, dass die langfristige Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen dieser Unternehmen stark bleiben wird. Im Rahmen unseres Rebalancing-Prozesses haben wir in Phasen der Outperformance jedoch Gewinne mitgenommen, und durch ein annähernd gleichgewichtetes Portfolio, in dem jede Position rund 3% ausmacht, vermeiden wir eine übermäßige Konzentration auf einzelne Titel. Dies hat sich in der jüngsten Marktrotation als besonders vorteilhaft erwiesen, da wir erhebliche Kursrückgänge und große Unterschiede in der relativen Wertentwicklung einzelner Titel beobachtet haben. Darüber hinaus stellen unsere Anlagekriterien – mindestens zehn Jahre anhaltend hoher Kapitalrendite und solide Bilanzen – sicher, dass der Fonds die übermäßig verschuldeten Teile des „KI-Trades“ (etwa die Neoclouds) sowie Unternehmen mit langfristig unerprobten Geschäftsmodellen meidet (darunter Speicherhersteller, deren Kapitalrenditen historisch sehr volatil waren).

Der Fonds hält zudem eine hohe Allokation in Marktsegmenten mit geringem oder keinem KI-Engagement, etwa in Basiskonsumgütern. Diese Unternehmen wurden in den vergangenen Jahren etwas übersehen, da sich die Aufmerksamkeit der Anleger auf die außergewöhnlichen Wachstumschancen der KI richtete. Der Sektor sah sich zudem eigenen Herausforderungen gegenüber: Mit dem Abklingen der Inflation nach der Pandemie ließen sich weitere Preiserhöhungen immer schwerer durchsetzen, während der Druck auf die Verbraucherausgaben die Absatzmengen belastete. Nach mehreren Jahren der Underperformance und angesichts zunehmend attraktiver Bewertungen erholten sich die Basiskonsumgüter im Oktober jedoch kräftig (+10,7%). Erfreulicherweise fiel dies mit Anzeichen sich verbessernder Fundamentaldaten zusammen, was darauf hindeutet, dass die Erholung mehr war als eine bloße Rotation in defensive Anlagen.

Wie die nachstehende Grafik zeigt, entwickelt sich die Zusammensetzung des organischen Umsatzwachstums im Sektor zunehmend erfreulich. Die Grafik zeigt das mediane organische Umsatzwachstum sowie das Preis- und Mengenwachstum von 14 Unternehmen aus dem Bereich Basiskonsumgüter, die wir als Richtwerte für den Sektor betrachten und von denen wir viele im Fonds halten. Nachdem sich die Unternehmen in der inflationären Phase nach der Pandemie stark auf Preiserhöhungen gestützt hatten – mit Preisbeiträgen im zweistelligen Bereich in den Jahren 2022/23 –, verzeichnen sie nun eine spürbare Erholung der Absatzmengen, während sich die Preisentwicklung wieder dem Niveau vor der Pandemie annähert. Die jüngsten Ergebnisse des dritten Quartals lieferten besonders ermutigende Belege für diesen Trend, darunter das Mengenwachstum bei den Fondspositionen Coca-Cola (+7%), P&G (+2,4%), Unilever (+2,9%), Nestlé (+2,8%) und Mondelez (+1,8%). In mehreren Fällen war dies der stärkste Wert seit der Zeit vor der Pandemie. Besonders robust entwickelten sich die internationalen Märkte (außerhalb der USA), die eine zusätzliche Wachstumsquelle darstellten. Die Erholung verläuft zwar noch nicht einheitlich, und der Kostendruck bei Rohstoffen bleibt ein Thema, doch stellt die breitere Verbesserung der Absatzmengen einen wichtigen Wendepunkt für den Sektor dar. In Verbindung mit attraktiveren Ausgangsbewertungen ergibt sich daraus ein zunehmend überzeugendes Umfeld für Gewinnwachstum und Aktionärsrenditen – über die traditionelle defensive Attraktivität des Sektors hinaus.

Basiskonsumgüter – Aufschlüsselung des medianen organischen Umsatzwachstums

Preis / Menge / Organisches Wachstum



Companies included: Mondelez,Coca Cola, Danone, Nestle, P&G, PepsiCo, Unilever, Haleon, Kellanova, Keurig Dr Pepper, Campbells, General Mills, L'Oreal, Heineken

Quelle: Guinness Global Investors, Unternehmensdaten, Bloomberg, Oktober 2026

Im Gesundheitswesen und im Bereich Finanzen kam es zu ähnlichen Erholungen, ebenso in einigen der Bereiche, die Anfang des Jahres von der sogenannten „SaaSpocalypse“ betroffen waren.

Wir halten das Portfolio für gut ausgewogen: Es bietet über qualitativ hochwertigere Unternehmen verschiedener Sektoren ein Engagement im langfristigen KI-Trend und zugleich ein solides Engagement in Marktsegmenten mit geringem oder keinem KI-Bezug, in denen wir weiterhin Chancen für Kapitalwachstum und Erträge sehen. Unsere weitgehend gleichgewichtete Portfoliokonstruktion begrenzt zudem das titelspezifische Risiko. Wir sind daher der Ansicht, dass der auf qualitätsorientiertes Dividendenwachstum ausgerichtete Ansatz des Fonds einen soliden Weg bietet, am breiteren Aktienmarkt zu partizipieren und zugleich die Anfälligkeit gegenüber einigen der oben beschriebenen Risiken zu begrenzen.

AKTIENENTWICKLUNG IM OKTOBER

Im Oktober haben wir keine Änderungen am Portfolio vorgenommen.

Arthur J. Gallagher (+21,0% in USD), der auf den Mittelstand spezialisierte Versicherungsmakler, war im Monatsverlauf der Titel mit der besten Wertentwicklung im Fonds, nachdem das Unternehmen solide Quartalszahlen vorgelegt hatte. Trotz nachgebender Preise im gewerblichen Versicherungsmarkt erzielte Gallagher im Segment Brokerage ein stabiles organisches Wachstum von rund 5%, gestützt sowohl durch Neugeschäft als auch durch die Bindung bestehender Kunden. Darin erreichte die Region Großbritannien/EMEA angesichts der gestiegenen Nachfrage nach Kriegsrisikodeckungen ein besonders hohes Wachstum (+9%). Das Segment Risk Management verzeichnete ein weiteres Quartal mit zweistelligem organischem Umsatzwachstum, was sich in besser als erwarteten Margen niederschlug (22,8% gegenüber prognostizierten 22,0%), unterstützt durch eine disziplinierte Kostenkontrolle. Die Margen waren der deutlichste Lichtblick der Veröffentlichung: Auch im Segment Brokerage weiteten sich die zugrunde liegenden und die bereinigten Margen auf Basis des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Amortisationen und Veränderungen des operativen Ergebnisses (EBITDAC) gegenüber dem Vorjahr um rund 60 bzw. 180 Basispunkte aus und erreichten damit das obere Ende der Prognose. Getragen wurde die Margenausweitung von der operativen Hebelwirkung des organischen Umsatzwachstums, von Synergien aus der Übernahme von AssuredPartners Anfang des Jahres und von höheren erfolgsabhängigen Provisionen. Gallagher gelang diese Verbesserung der Profitabilität in einem sich abkühlenden Preisumfeld und bei fortgesetzten Investitionen in die eigene Technologie. Zusammengenommen führte dies zu einer weiteren Gewinnsteigerung (der bereinigte Gewinn je Aktie wuchs gegenüber dem Vorjahr um 30%), obwohl die Akquisitionstätigkeit unter dem historischen Tempo von Gallagher liegt und ihr Beitrag zu den Gesamtzahlen entsprechend geringer ausfällt. Insgesamt zeigten die Ergebnisse die Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells von Gallagher und die Fähigkeit des Unternehmens, auch in einem schwierigeren Umfeld zu liefern.

RELX (+20,9%), der führende Anbieter von datenbasierten Analyse- und Entscheidungswerkzeugen für die Bereiche Recht, Versicherungen, Wissenschaft und Finanzdienstleistungen, war im Monatsverlauf der Titel mit der zweitbesten Wertentwicklung im Fonds. Anfang des Jahres war das Unternehmen in die sogenannte „SaaSpocalypse“ geraten, als der Markt befürchtete, seine Produkte und Dienstleistungen könnten durch KI verdrängt werden. So löste die Einführung des juristischen Werkzeugs Cowork von Anthropic im ersten Quartal einen Ausverkauf der Aktie aus, den wir angesichts des hochgradig proprietären Charakters der Daten von RELX und ihrer tiefen Verankerung in geschäftskritischen Prozessen der Kunden für übertrieben hielten. Im Oktober veröffentlichte das Unternehmen ein Zwischenergebnis mit einem starken zugrunde liegenden Umsatzwachstum über alle Segmente hinweg. Getragen wurde dies von soliden Vertragsverlängerungen und Neuabschlüssen im gesamten Geschäft, gestützt durch die anhaltende Verschiebung des Mix hin zu höherwertigen Analyse- und Entscheidungswerkzeugen. Erfreulicherweise verzeichnet RELX eine gute Akzeptanz seiner KI-gestützten Produkte, insbesondere in der Rechtssparte, wo sich das Umsatzwachstum beschleunigt hat (zugrunde liegendes Umsatzwachstum von +10% seit Jahresbeginn gegenüber 9% im Jahr 2025 und 7% im Jahr 2024). Das Management wies darauf hin, dass inzwischen über 50% der US-Rechtskunden die KI-gestützte Plattform Lexis+ mit Protégé nutzen und der Großteil der Neuabschlüsse und Verlängerungen auf dieses Produkt entfällt. Während sich das Geschäft mit Fachmessen weiterhin etwas schwächer entwickelte, da der Konflikt im Nahen Osten Veranstaltungen beeinträchtigte, schnitt das übrige Geschäft gut ab. Das Management bekräftigte daher seinen Ausblick für das Gesamtjahr mit einem weiteren Jahr starken zugrunde liegenden Umsatz- und Betriebsergebniswachstums. Die Ergebnisse stützten unsere Einschätzung, dass RELX ein KI-Profiteur ist, der gut aufgestellt ist, um seine Daten für nachhaltiges Wachstum und eine Ausweitung der Margen zu nutzen.

Schneider Electric (-20,1% in USD) war im Monatsverlauf einer der schwächsten Werte im Fonds. Die Kursschwäche folgte auf die Ankündigung der vollständig in bar bezahlten Übernahme von PTC, der US-amerikanischen Software-Gruppe für Design und Entwicklung. Die Übernahme stärkt zwar die Softwarekompetenz von Schneider und baut die Präsenz in den Bereichen Produktdesign und Lebenszyklusmanagement aus, doch stellten Anleger den gezahlten Aufschlag, die Integrationsrisiken und die Entscheidung infrage, erhebliches Kapital in Industriesoftware statt in das schneller wachsende Geschäft Energy Management zu lenken. Bedenken wurden auch hinsichtlich der Finanzierungsstruktur geäußert, die rund 6 Mrd. EUR an neuem Eigenkapital und 16 Mrd. EUR an zusätzlichen Schulden umfasst, sowie hinsichtlich der Unsicherheit über die möglichen Auswirkungen von KI auf klassische Softwaregeschäfte.

Später im Monat legte Schneider jedoch außergewöhnliche Zahlen für das dritte Quartal vor, die der Markt weitgehend ignorierte. Die zugrunde liegende operative Entwicklung von Schneider blieb stark: Das organische Umsatzwachstum im dritten Quartal beschleunigte sich auf 16,9% und lag damit deutlich über den Konsenserwartungen von 13,8%. Energy Management wuchs um 18,8%, gestützt durch ein anhaltend dreistelliges Nachfragewachstum im Bereich Rechenzentren, während Industrial Automation um 8,1% zulegte, was eine fortgesetzte zyklische Erholung widerspiegelt. Die Stärke war über die Regionen hinweg breit angelegt, mit besonders kräftiger Nachfrage in Nordamerika und Asien, was die führende Position von Schneider bei der elektrischen Infrastruktur für den Ausbau der KI bekräftigt. Das Management hob die Prognose für das organische Umsatzwachstum im Gesamtjahr auf 12–14% an – die zweite Anhebung in Folge – und verbesserte zugleich seine Erwartungen für Margen und Profitabilität.

Wir sehen Schneider weiterhin als gut aufgestellt, um von Investitionen in die KI-Infrastruktur, von der Elektrifizierung und von der Energieeffizienz zu profitieren. Die Übernahme von PTC bringt zwar erhöhte Risiken bei Kapitalallokation und Umsetzung mit sich, doch bleibt die zugrunde liegende Investmentthese intakt, gestützt durch ein sich beschleunigendes organisches Wachstum, sich verbessernde Margen und eine starke Nachfrage in den Kerngeschäften mit elektrischer Ausrüstung. Die jüngste Kursschwäche scheint weitgehend auf Bedenken rund um die Übernahme zurückzugehen und nicht auf eine Verschlechterung der operativen Entwicklung.

Eaton (-13,9% in USD) war im Oktober einer der schwächeren Titel. Eaton ist ein weltweit führender Anbieter von Energiemanagement und nimmt bei Elektrifizierung, Netzinfrastruktur und dem Ausbau von Rechenzentren eine führende Rolle ein. Das Engagement im Bereich Rechenzentren belastete die Aktie, da der Gesamtmarkt gegenüber KI-nahen Titeln nervös reagierte. Angefacht wurden diese Bedenken durch Äußerungen der Hyperscaler zu ihrem prognostizierten Ausgabenbedarf. So hob Meta erneut seine Investitionsprognose für 2026 an, wobei das Management zugleich erklärte, man werde „auch 2027 weiterhin aggressiv investieren“. Der negative freie Cashflow bei Meta und anderen sowie Ankündigungen möglicher Kapitalerhöhungen ließen erneut Fragen aufkommen, ob die Hyperscaler den Ausbau ihrer KI-Infrastruktur dauerhaft finanzieren können. Dies löste eine Marktrotation weg von KI-nahen Titeln aus, wobei hoch bewertete Industriewerte wie Eaton vermutlich als geeignete Quelle für Gewinnmitnahmen galten. Allerdings ist Eatons Geschäft mehr als KI, was die starken Quartalszahlen für das dritte Quartal von Anfang November belegten. Eaton meldete Umsatz und Gewinn über den Erwartungen und verwies auf eine sich beschleunigende und verbreiternde Nachfrage. Rechenzentren stachen zwar heraus, doch entwickelten sich auch die übrigen Endmärkte weiterhin stark: mit organischem Wachstum im mittleren Dreißigerbereich im Segment Machine Original Equipment Manufacturer, im mittleren Zehnerbereich in der Sparte Commercial & Industrial und im zweistelligen Bereich bei Industrial Facilities. Auf Basis dieser soliden Entwicklung hob das Management die Prognose für das organische Wachstum und den bereinigten Gewinn je Aktie für das Geschäftsjahr 2026 zum dritten Mal in diesem Jahr an. Infolgedessen holte die Eaton-Aktie einen Teil des Rückgangs vom Oktober auf und legte am Tag der Veröffentlichung um 7% zu; die Ergebnisse zeigten die Stärke des Portfolios und das Engagement in säkularen Rückenwinden.

Wir danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Portfoliomanager
Matthew Page, CFA
Dr Ian Mortimer, CFA

Investmentanalysten
Sagar Thanki, CFA
Joseph Stephens, CFA
William van der Weyden, CFA
Loshini Subendran
Eric Santa Menargues, CFA
Laura Neill, CFA

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FAKTEN ZUM FONDS

Fondsgröße	$6632.8m
Auflegungsdatum	31.12.2010
OCF	0.77%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.0% (Y GBP Dist)

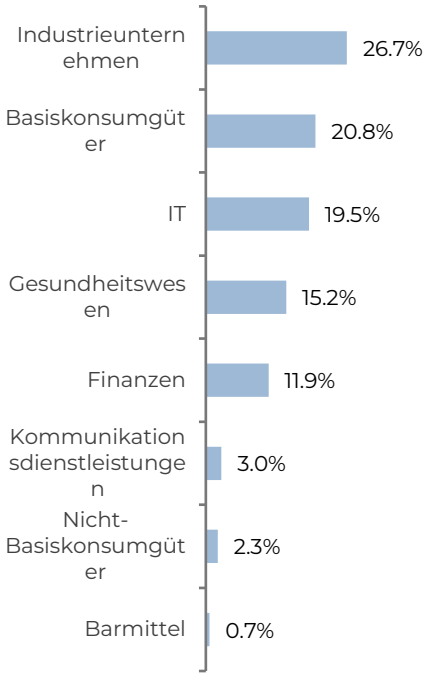
GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

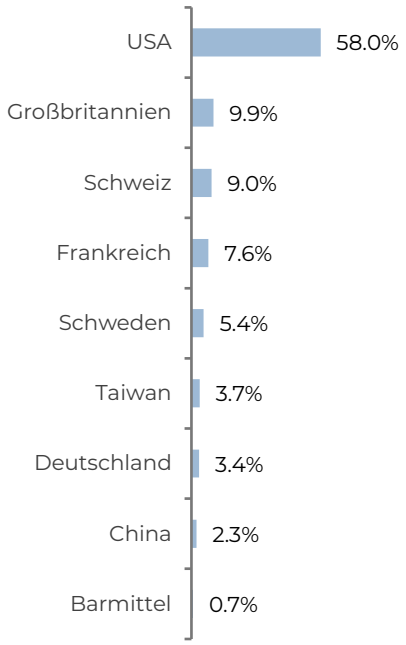
Texas Instruments Inc	4.1%
Abbvie	3.8%
Taiwan Semiconductor	3.7%
Cisco Systems	3.5%
Johnson & Johnson	3.5%
Deutsche Boerse	3.4%
Roche Holding AG	3.4%
Emerson Electric Co	3.4%
RELX	3.3%
Coca-Cola	3.2%

10 größte Positionen	35.5%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung



Ländergewichtung



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit sagt nichts über zukünftige Erträge aus.

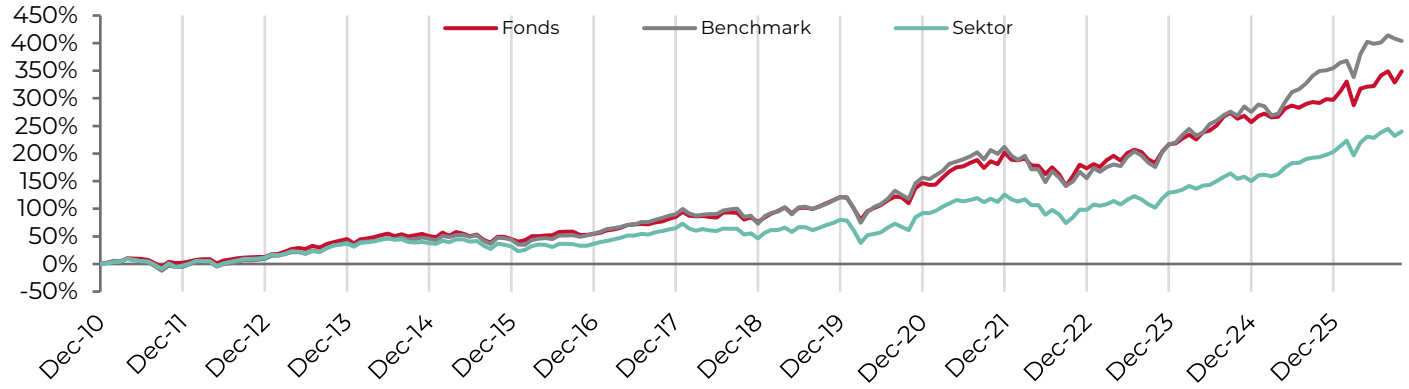
GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+3.9%	+13.5%	+12.5%	+44.0%	+60.7%	+167.2%
MSCI World TR	-1.6%	+11.3%	+9.9%	+65.6%	+68.5%	+207.9%
IA Global Equity Income TR	+1.6%	+12.7%	+13.7%	+52.7%	+59.7%	+133.1%
Gesamtrendite (USD)	**1 Monat**	**Jahr bis heute**	**1 J**	**3 J**	**5 J**	**10 J**
Fonds	+4.8%	+13.0%	+14.7%	+59.0%	+57.1%	+194.6%
MSCI World TR	-0.8%	+10.9%	+12.1%	+82.9%	+64.7%	+237.8%
IA Global Equity Income TR	+2.4%	+12.3%	+16.0%	+68.6%	+56.1%	+155.8%
Gesamtrendite (EUR)	**1 Monat**	**Jahr bis heute**	**1 J**	**3 J**	**5 J**	**10 J**
Fonds	+6.6%	+18.9%	+18.6%	+50.5%	+62.8%	+188.4%
MSCI World TR	+1.0%	+16.7%	+15.9%	+73.1%	+70.7%	+231.7%
IA Global Equity Income TR	+4.2%	+18.1%	+19.9%	+59.6%	+61.8%	+151.1%

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - JAHRLICHE

Gesamtrendite (GBP)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+3.7%	+14.6%	+9.2%	+2.1%	+23.3%	+8.1%	+21.2%	+0.7%	+9.6%	+26.9%
MSCI World TR	+12.8%	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	+12.3%	+22.7%	-3.0%	+11.8%	+28.2%
IA Global Equity Income TR	+12.8%	+11.0%	+9.2%	-1.2%	+18.7%	+3.3%	+18.6%	-5.8%	+10.4%	+23.2%
Gesamtrendite (USD)	**2025**	**2024**	**2023**	**2022**	**2021**	**2020**	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**
Fonds	+11.4%	+12.6%	+15.8%	-9.3%	+22.2%	+11.5%	+26.0%	-5.2%	+20.0%	+6.4%
MSCI World TR	+21.1%	+18.7%	+23.8%	-18.1%	+21.8%	+15.9%	+27.7%	-8.7%	+22.4%	+7.5%
IA Global Equity Income TR	+21.1%	+9.1%	+15.7%	-12.3%	+17.6%	+6.5%	+23.4%	-11.3%	+20.8%	+3.3%
Gesamtrendite (EUR)	**2025**	**2024**	**2023**	**2022**	**2021**	**2020**	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**
Fonds	-1.8%	+20.1%	+11.9%	-3.4%	+31.5%	+2.3%	+28.3%	-0.4%	+5.4%	+9.6%
MSCI World TR	+6.8%	+26.6%	+19.6%	-12.8%	+31.1%	+6.3%	+30.0%	-4.1%	+7.5%	+10.7%
IA Global Equity Income TR	+6.8%	+16.4%	+11.8%	-6.5%	+26.5%	-2.3%	+25.7%	-6.9%	+6.1%	+6.4%

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PERFORMANCE SEIT AUFLAGE (USD)



Simulierte frühere Wertentwicklung. Die Entwicklung vor dem Auflegungsdatum der Y Klasse des Fonds (11.03.15) ist eine Simulation für die Wertentwicklung der Y Klasse, die auf die tatsächliche Entwicklung der E Klasse des Fonds (1,24% TER) basiert, die seit der Auflegung des Fonds am 31.12.10 besteht. Die E Klasse des Fonds notiert in USD, die obigen Daten sind aber in EUR berechnet. Quelle: FE fundinfo zum 31.10.26. Anleger sollten beachten, dass Gebühren und Kosten dem Kapital des Fonds belastet werden. Dies reduziert die Rendite Ihrer Anlage um einen Betrag, der der Total Expense Ratio (TER) entspricht. Die aktuelle TER ist 0.77%. Die Renditen für Anteilsklassen mit einer anderen TER variieren entsprechend. Zudem fallen Transaktionskosten an, wenn ein Fonds Wertpapiere kauft oder verkauft. Die Wertentwicklung spiegelt keinen Ausgabeaufschlag wider; ein solcher Aufschlag reduziert ebenfalls die Rendite.

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FAKTEN ZUM FONDS

Fondsgröße	£190.4m
Auflegungsdatum	09.11.2020
OCF	0.77%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.1% (Y GBP Inc)

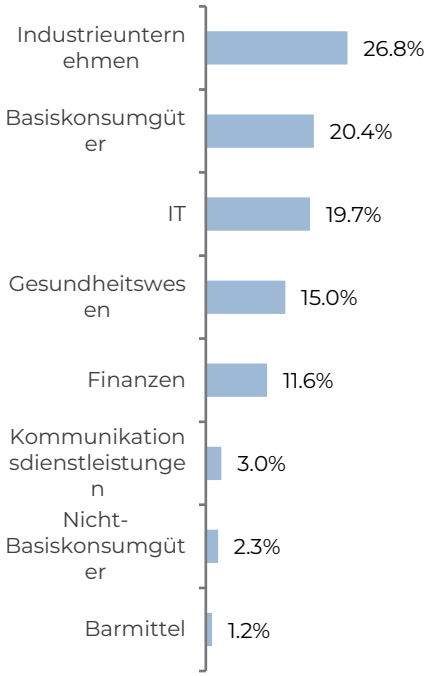
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

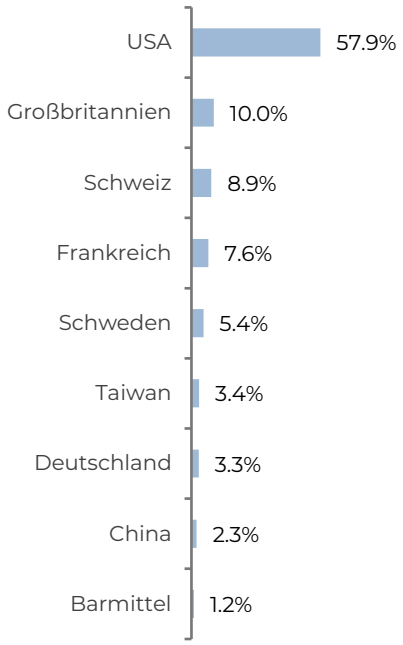
Texas Instruments Inc	4.2%
Abbvie	3.6%
Cisco Systems	3.6%
Johnson & Johnson	3.5%
Taiwan Semiconductor	3.4%
Roche Holding AG	3.4%
Emerson Electric Co	3.4%
RELX	3.3%
Deutsche Boerse	3.3%
Coca-Cola	3.2%

10 größte Positionen	35.1%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung



Ländergewichtung



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit sagt nichts über zukünftige Erträge aus.

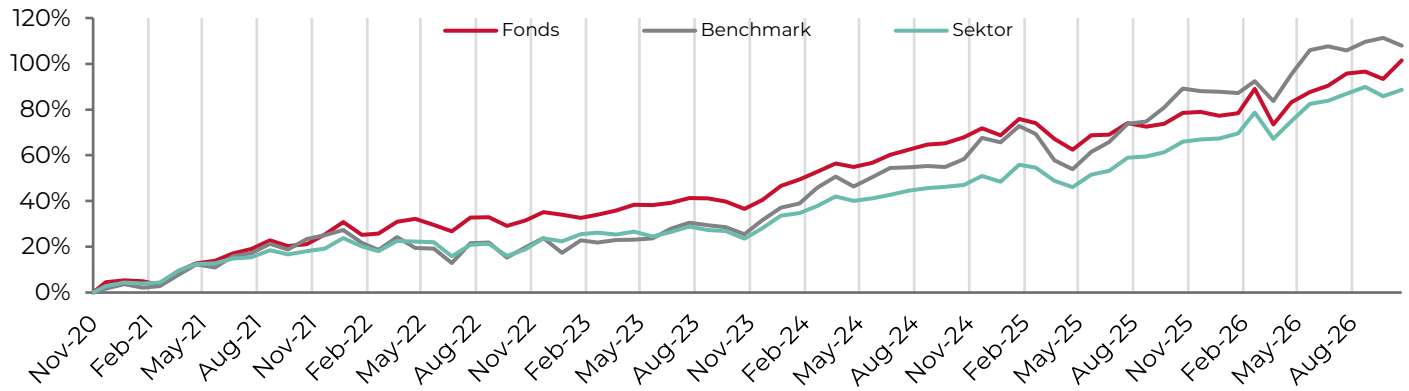
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+4.2%	+13.6%	+12.9%	+47.6%	+66.3%	-
MSCI World TR	-1.6%	+11.3%	+9.9%	+65.6%	+68.5%	-
IA Global Equity Income TR	+1.6%	+12.7%	+13.7%	+52.7%	+59.7%	-

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - JAHRLICHE

Gesamtrendite (GBP)	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Fonds	+5.1%	+15.1%	+9.5%	+2.4%	+24.2%	-	-	-	-	-
MSCI World TR	+12.8%	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	-	-	-	-	-
IA Global Equity Income TR	+12.8%	+11.0%	+9.2%	-1.2%	+18.7%	-	-	-	-	-

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PERFORMANCE SEIT AUFLAGE (GBP)



WICHTIGE INFORMATIONEN

Herausgegeben von Guinness Global Investors, einem Handelsnamen von Guinness Asset Management Limited, die von der Financial Conduct Authority zugelassen und beaufsichtigt und bei der Securities and Exchange Commission („SEC“) als Anlageberater registriert ist. Die Registrierung bei der SEC impliziert kein bestimmtes Maß an Fachkenntnissen oder Ausbildung.

Dieser Bericht dient in erster Linie dazu, Sie über den Guinness Global Equity Income Fund und den WS Guinness Global Equity Income Fund zu informieren. Er kann Informationen über das Portfolio der Fonds enthalten, einschließlich der jüngsten Aktivitäten und der Performance. Er enthält Fakten in Bezug auf die Aktienmärkte und unsere eigene Interpretation. Bei jeder Anlageentscheidung sollten Sie die Subjektivität der in diesem Bericht enthaltenen Kommentare berücksichtigen. Dieses Dokument dient lediglich der Information. Alle darin enthaltenen Informationen werden als zuverlässig erachtet, können jedoch ungenau oder unvollständig sein; alle geäußerten Meinungen sind zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments aufrichtig, werden jedoch nicht garantiert. Sie sollten sich daher nicht auf den Inhalt dieses Dokuments verlassen. Es sollte nicht als Empfehlung verstanden werden, in die Fonds zu investieren oder einzelne Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen, noch stellt es ein Verkaufsangebot dar.

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND
Dokumentation
Die für eine Anlage erforderlichen Unterlagen, einschließlich Verkaufsprospekt, Basisinformationsblatt und Antragsformular, sind im Internet auf www.guinnessgi.com oder bei folgenden Stellen erhältlich:
• bei der Managementgesellschaft Waystone Management Company (IE) Limited (Waystone IE) 2nd Floor 35 Shelbourne Road, Ballsbridge, Dublin D04 A4E0; oder
• beim Promoter und Investmentmanager Guinness Asset Management Ltd, 18 Smith Square, London SW1P 3HZ.
Waystone IE ist eine nach irischem Recht gegründete Gesellschaft mit eingetragenem Sitz in 35 Shelbourne Rd, Ballsbridge, Dublin, D04 A4E0 Irland, die von der irischen Zentralbank zugelassen ist, Guinness Asset Management Ltd. zum Anlageverwalter dieses Fonds ernannt hat und als Verwalter das Recht hat, die für den Vertrieb der Fonds getroffenen Vereinbarungen gemäß der OGAW-Richtlinie zu kündigen.

Investorenrechte
Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in englischer Sprache, einschließlich kollektiver Rechtsbehelfsmechanismen, finden Sie hier. https://www.waystone.com/waystone-policies/

Wohnsitz
In Ländern, in denen der Fonds nicht zum Verkauf registriert ist, oder unter anderen Umständen, in denen sein Vertrieb nicht zulässig oder ungesetzlich ist, sollte der Fonds nicht an ansässige Privatkunden vertrieben werden**. HINWEIS: DIESE ANLAGE IST NICHT ZUM VERKAUF AN U.S. PERSONEN BESTIMMT.**

Struktur & Regulierung
Der Fonds ist ein Teilfonds der Guinness Asset Management Funds PLC (die "Gesellschaft"), einer offenen Investmentgesellschaft mit Umbrella-Status, die in Irland gegründet wurde und von der irischen Zentralbank zugelassen und beaufsichtigt wird und im Rahmen de EU-Gesetzgebung tätig ist. Wenn Sie Zweifel an der Eignung einer Anlage in diesen Fonds haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Schweiz
Es handelt sich um Werbematerial. Den Verkaufsprospekt und das KID für die Schweiz, die Satzung sowie die Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos beim Vertreter in der Schweiz, Intesa Sanpaolo Wealth Management Suisse, Rue du Rhône 4, 1204 Genf, Schweizer. Die Zahlstelle ist die Banque Cantonale de Genève, 17 Quai de l'Ile, 1204 Genf, Schweiz.

Singapur
Der Fonds ist nicht von der Monetary Authority of Singapore ("MAS") zugelassen oder anerkannt und die Anteile dürfen nicht an Privatanleger verkauft werden. Der Fonds ist bei der MAS als "Restricted Foreign Scheme" registriert. Anteile des Fonds dürfen nur institutionellen und akkreditierten Anlegern (gemäß der Definition im Securities and Futures Act (Cap.289)) ("SFA") angeboten werden und dieses Material ist auf die Anleger dieser Kategorien beschränkt.

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND
Dokumentation
Die für eine Anlage erforderlichen Unterlagen, einschließlich des Prospekts, der wesentlichen Informationen für den Anleger (Key Investor Information Document - KIID) und des Antragsformulars, sind in englischer Sprache unter www.fundsolutions.net/uk/guinness-global-investors/ oder kostenlos unter folgender Adresse erhältlich:-
Waystone Management (UK) Limited.PO Box 389, Darlington, DL1 9UF E-Mail: wtas-investorservices@waystone.com
Waystone Management (UK) Limited ist von der Financial Conduct Authority zugelassen und wird von ihr reguliert.

Wohnsitz
In Ländern, in denen der Fonds nicht zum Verkauf registriert ist, oder unter anderen Umständen, in denen sein Vertrieb nicht erlaubt oder ungesetzlich ist, sollte der Fonds nicht an ansässige Privatkunden vertrieben werden. Dieser Fonds ist für den öffentlichen Vertrieb im Vereinigten Königreich registriert, jedoch nicht in anderen Ländern.

Struktur & Regulierung
Der Fonds ist ein Teilfonds von WS Guinness Investment Funds, einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, die mit beschränkter Haftung gegründet und von der Financial Conduct Authority registriert wurde.

Begriffsverzeichnis: Ein Glossar mit Erläuterungen zu den wichtigsten Anlagebegriffen, die in unseren Marketingmaterialien verwendet werden, finden Sie hier: https://www.guinnessgi.com/glossary Telefongespräche werden aufgezeichnet und überwacht.