

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.

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

ZIEL

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.

INHALT

Kommentar	1
Guinness Global Equity Income Fund	
Wichtigste Fakten	16
Performance	17
WS Guinness Global Equity Income Fund	
Wichtigste Fakten	18
Performance	19
Wichtige Informationen	20

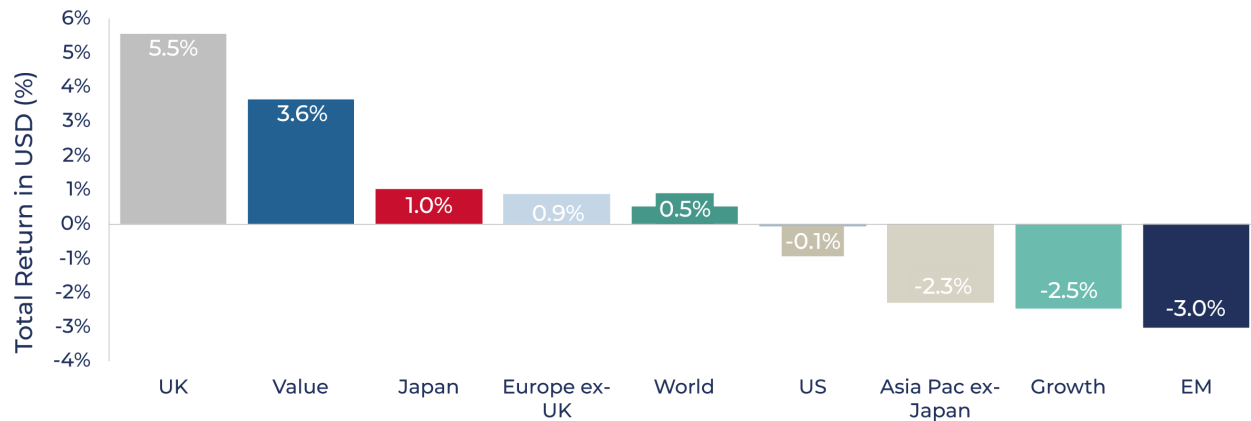
KOMMENTAR

Im Juli erzielte der Guinness Global Equity Income Fund eine Rendite von 3,8 % (in EUR), während der MSCI World Index eine Rendite von -0,1 % und der IA Global Sektor eine Rendite von 2,4 % verzeichnete. Der Fonds übertraf somit den Index um 3,9 Prozentpunkte und den Durchschnitt seiner Peergroup um 1,4 Prozentpunkte.

Nach einem sehr starken ersten Halbjahr für globale Aktien kam es im Juli erneut zu Volatilität, da eskalierende Spannungen im Nahen Osten und eine Auflösung der „AI“-Positionen die Märkte beherrschten. Der Preis für Brent-Rohöl erreichte kurzzeitig 106 US-Dollar pro Barrel, als die Spannungen zwischen den USA und dem Iran erneut eskalierten, was zu starken Kursgewinnen im Energie- und Rohstoffsektor führte. Trotz der starken Schwankungen bei den Ölpreisen änderten sich die Zinssätze relativ wenig, da die Anleger den Schock weiterhin als auf den Energiesektor beschränkt betrachteten und nicht als Beginn eines breiteren und anhaltenden Inflationszyklus. An den Aktienmärkten kam es zu einer deutlicheren Trendwende. KI- und Halbleiteraktien hatten ein außergewöhnliches erstes Halbjahr hinter sich, doch der Juli war für diese Titel einer der schwächsten Monate. Der MSCI World Semiconductors Index fiel in US-Dollar um 13,2 %, während der breiter gefasste IT-Sektor um 4,1 % nachgab. Die Bedenken der Anleger konzentrierten sich auf die Nachhaltigkeit der Investitionen der Hyperscaler sowie auf die Renditen, die aus diesen beispiellosen Investitionen in die KI-Infrastruktur erzielt werden.

In diesem Kommentar untersuchen wir, warum höhere Ölpreise die Aussichten für Inflation und Zinssätze bislang nicht wesentlich verändert haben und was uns die starke Korrektur bei Halbleitern über die Positionierung, die Bewertungen und die Nachhaltigkeit des KI-Investitionszyklus verrät. Zudem werfen wir einen Blick auf die jüngste Berichtssaison, in der sich mehrere wichtige Themen abzeichnen: eine Verlagerung von Preissteigerungen hin zu Volumenwachstum bei Konsumgüterunternehmen, anhaltende Stärke in den Schwellenländern, beschleunigte Investitionen in die Energie- und Rechenzentrumsinfrastruktur, robuste Fundamentaldaten in Teilen der Softwarebranche sowie eine zunehmend intensive Überprüfung der Renditen, die aus KI-bezogenen Investitionen erzielt werden.

MSCI World Indices Performance (USD): July 2026



Quelle: Bloomberg, Guinness Global Investors, Stand: 31. Juli 2026

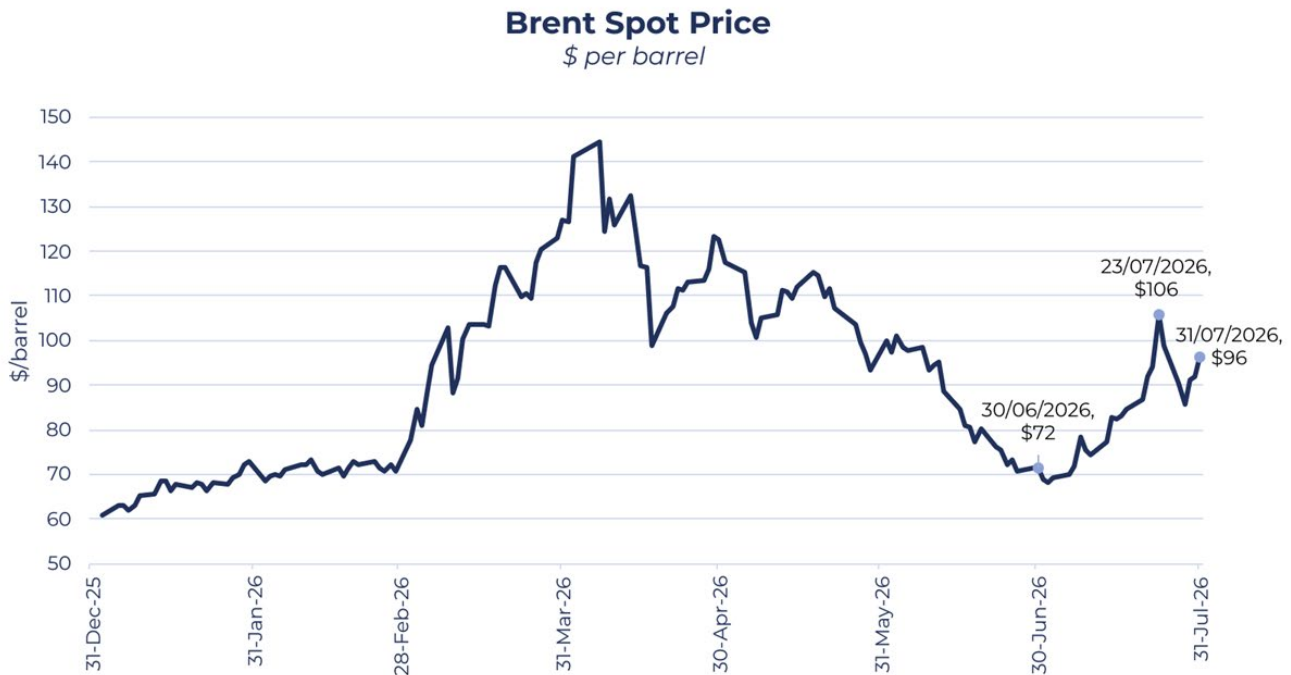
Im Juli lässt sich die Outperformance des Fonds gegenüber der Benchmark auf folgende Faktoren zurückführen:

- Auf Portfolioebene wirkten sich die Allokationseffekte in etwa neutral aus, wobei die Titelauswahl den größten Teil der relativen Outperformance des Fonds gegenüber der Benchmark ausmachte.
- Den größten Beitrag zur relativen Performance des Fonds leistete die Titelauswahl bei Industrieunternehmen, wobei eine Erholung der Wertentwicklung bei Unternehmen, die zu Beginn des Jahres vom softwarebezogenen KI-Ausverkauf betroffen waren (Paychex +19,7% USD, RELX +11,7% USD), die relative Performance unterstützte. Der breiter gefasste Industriesektor blieb jedoch hinter der Benchmark zurück, sodass unsere Übergewichtung in diesem Sektor (27,5% gegenüber 11,5%) aus Allokationssicht als Belastungsfaktor wirkte.
- Auch im IT-Sektor verzeichneten wir eine positive Titelauswahl, wobei vier der fünf Positionen des Fonds im Monatsverlauf die Branchengewichtung übertrafen. Microsoft (+24,6% in USD) verzeichnete einen kräftigen Kursanstieg, da der Markt positiv auf die Veröffentlichung der Geschäftszahlen reagierte. Der IT-Sektor war im Berichtszeitraum mit einem Minus von 4,1% (in USD) zugleich der schwächste Sektor, sodass sich die Untergewichtung des Fonds (17,5% gegenüber 29,2%) aus Sicht der Vermögensallokation positiv auswirkte.
- Auch im Bereich der Finanzen war die Titelauswahl positiv: Alle fünf Positionen übertrafen die Branchengewichtung. CME stach mit einem Plus von 21,3% (in USD) hervor und erholte sich, als die Sorgen hinsichtlich des Wettbewerbs durch neue Marktteilnehmer nachließen.
- Sowohl die Titelauswahl als auch die Allokation entwickelten sich im Sektor Basiskonsumgüter positiv. Die Branchengewichtung entwickelte sich stark, da sich die Märkte in eine defensive Richtung verlagerten, wovon die Übergewichtung des Fonds (20,9% gegenüber 5,1%) profitierte. Auch die einzelnen Positionen erzielten gute Ergebnisse (Coca-Cola +7,8%, Mondelez +7,7%, Reckitt +8,2%, Unilever +6,2%, jeweils in USD).
- Auch im Gesundheitswesen zeigten sich positive Effekte bei der Titelauswahl und der Allokation, wobei der Sektor im Laufe des Monats ebenfalls von seinen defensiven Eigenschaften profitierte.
- Die Nullgewichtung des Fonds im Bereich Energie beeinträchtigte die relative Performance, da die Branchengewichtung im Laufe des Monats um 12,4% (in USD) zulegte, gestützt durch anhaltende Nachrichten rund um den Konflikt zwischen den USA und dem Iran.

MARKTKOMMENTAR

Iran, Inflation und Zinssätze

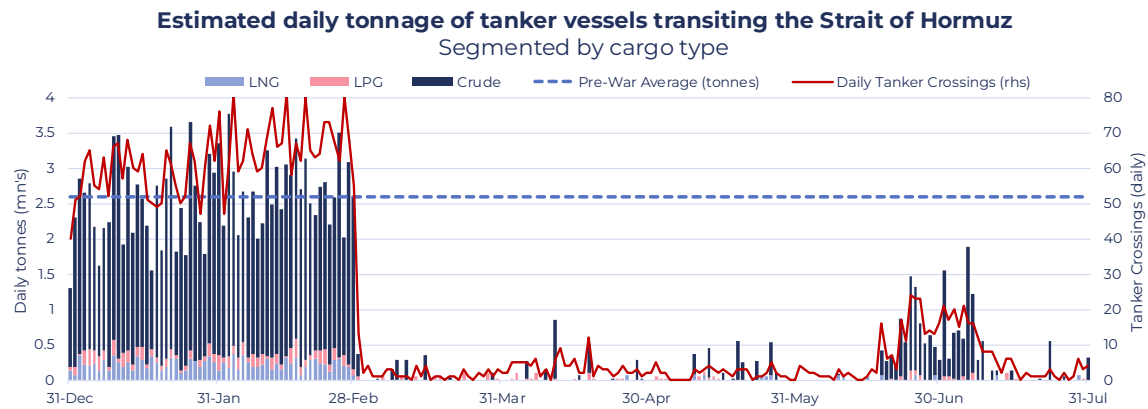
Zum Ende des zweiten Quartals hatten wir hervorgehoben, dass eine Deeskalation im Iran-Konflikt – formalisiert durch eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding, MOU) zwischen den Vereinigten Staaten und dem Iran – dazu geführt hatte, dass der Preis für Brent-Rohöl wieder nahe an sein Vorkriegsniveau von etwa 72 US-Dollar pro Barrel zurückgekehrt war. Im Juli kam es anschließend zu einem erneuten Wechsel zwischen Eskalation und Deeskalation. Der Brent-Preis erreichte kurzzeitig 106 US-Dollar pro Barrel, bevor er bis zum Monatsende wieder auf 96 US-Dollar zurückging.



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, 31.07.2026

Chris Giles von der Financial Times wies darauf hin, dass sich die Energiemärkte offenbar in einer „Art begrenztem Gleichgewicht“ befinden. Wenn die Energiepreise steigen, neigt Präsident Trump dazu, sich zurückzuziehen – was darauf hindeutet, dass seine Toleranz gegenüber dem Druck auf die Kraftstoffpreise begrenzt ist. Umgekehrt scheint der Iran bei fallenden Preisen einen Anreiz zu haben, seinen Einfluss und seine Kontrolle über die Straße von Hormus erneut zu bekräftigen, was zu erneuten Feindseligkeiten und einem Wiederanstieg der Energiepreise führt. Nach dieser Theorie müssen wir möglicherweise noch für einige Zeit mit erhöhten (wenn auch begrenzten) Kraftstoffpreisen rechnen.

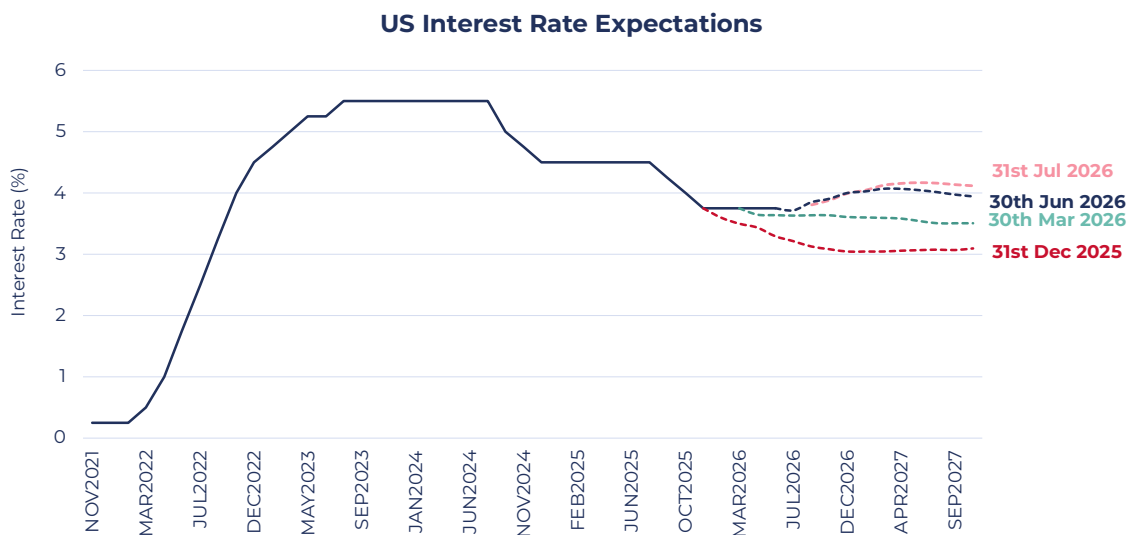
Die nachstehende Grafik zeigt die tägliche Transportmenge (an Rohöl, Flüssigerdgas (LNG) und Flüssiggas (LPG)) durch die Straße von Hormus sowie die Anzahl der Tanker. Eine interessante Beobachtung ist, dass die Spotpreise trotz des Versorgungsschocks, der im Wesentlichen 20% des globalen Ölflusses unterbrach, Ende Juni immer noch nahezu das Vorkriegsniveau erreichten, obwohl der Schiffsverkehr weiterhin erheblich beeinträchtigt war. Vor dem Krieg lag die durchschnittliche tägliche Tonnage von LNG, LPG und Rohöl bei etwas über 2,5 Millionen. Ein großer Teil davon konnte nach der Unterzeichnung des MOU bemerkenswert schnell wieder erreicht werden – etwa die Hälfte dieses Volumens wurde innerhalb einer Woche wieder erzielt. Dennoch verlief die Erholung uneinheitlich: Die Rohölströme erholten sich schneller als der LNG- und Raffinerieproduktverkehr, und die Schiffsbewegungen blieben insgesamt deutlich unter dem Normalniveau.



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, 31.07.2026

Entscheidend ist, dass die Ölpreise deutlich schneller fielen, als sich die physischen Transportaktivitäten erholten. Dies deutet darauf hin, dass der Markt die Störung zunehmend als logistische Einschränkung und nicht als vollständigen und dauerhaften Versorgungsausfall betrachtete. Die Lagerbestände dienten als vorübergehender Puffer, während höhere US-Exporte, eine schwächere Nachfrage aus China und die Umleitung eines Teils der Produktion aus der Golfregion die Anzahl der Barrel reduzierten, die dem globalen Markt entzogen wurden. Zusammengenommen dürften diese Faktoren eine beruhigende Wirkung auf die Märkte gehabt haben – insbesondere im Hinblick auf die Verankerung der langfristigen Inflationserwartungen.

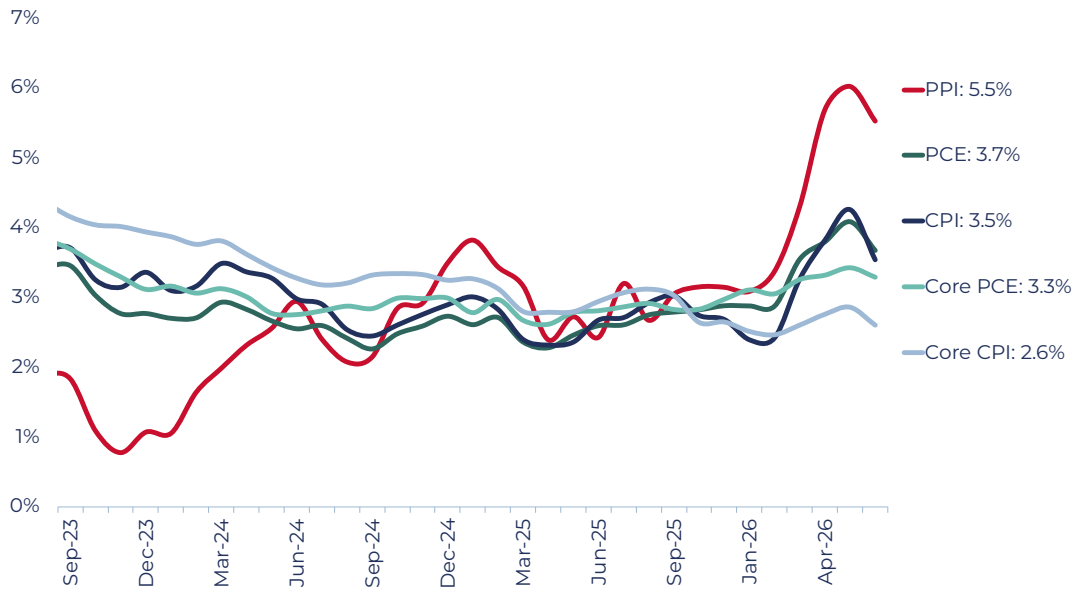
Angesichts eines Anstiegs des Brent-Preises um 20–25% im Juli wäre es durchaus naheliegend gewesen, eine deutliche Neubewertung der Zinssätze zu erwarten, insbesondere vor dem Hintergrund zunehmend restriktiver Äußerungen der US-Notenbank. Dies ist jedoch nicht eingetreten. Die impliziten Erwartungen haben sich im Laufe des Monats nur geringfügig verändert, wobei die Märkte davon ausgehen, dass die Zinssätze zum Jahresende bei 4,0% liegen werden. Dies würde eine Zinserhöhung um 0,25 Prozentpunkte gegenüber dem heutigen Niveau bedeuten.



Quelle: Guinness Global Investors, Bloomberg, 31.07.2026

Ein Teil der Erklärung lag in den im Juni veröffentlichten Inflationsdaten. Nach den meisten Maßstäben schien die Inflation in den USA im Mai ihren Höchststand erreicht zu haben, wobei der Rückgang der Energiepreise im Juni zu einer deutlichen Disinflation führte. Der Gesamt-Verbraucherpreisindex (VPI) sank im Monatsvergleich um etwa 0,4%, während sich die Kernpreismessgrößen deutlich verhaltener entwickelten.

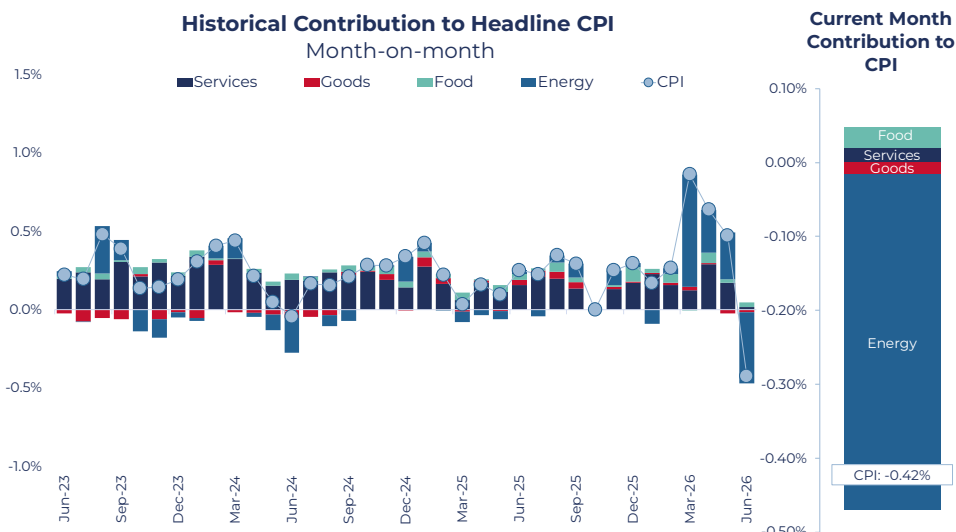
US Inflation Measures



Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Labor Statistics, Bureau of Economic Analysis, 31.07.2026

Die US-Notenbank machte deutlich, dass eine einzige positive Inflationsveröffentlichung noch nicht „Mission erfüllt“ bedeutete. Im Mittelpunkt ihrer Kommunikation stand weiterhin die Wiederherstellung der Preisstabilität, und die Juli-Sitzung schien das Ende der bisherigen Tendenz zur geldpolitischen Lockerung zu markieren. Die Botschaft lautete, dass die Geldpolitik restriktiv bleiben werde, bis größere Gewissheit bestehe, dass sich die Inflation nachhaltig in Richtung des Ziels bewege.

Dieser restriktive Kurswechsel wurde jedoch durch die Zusammensetzung der Inflationsdaten ausgeglichen. Betrachtet man die Monatszahlen, fallen zwei Beobachtungen besonders auf. Erstens war der Energiesektor die dominierende Ursache für die jüngste Volatilität der Gesamtinflation. Dies ist von Bedeutung, da Zentralbanken in der Regel die unmittelbaren oder „Erstrundeneffekte“ eines Energieschocks außer Acht lassen, sofern dieser nicht beginnt, Löhne, Dienstleistungspreise und Inflationserwartungen zu beeinflussen. Zweitens, und was noch wichtiger ist, gibt es bislang nur begrenzte Anzeichen für eine solche Übertragung in der zweiten Runde. Die Energieinflation hat sich nicht nennenswert auf Waren, Lebensmittel oder Dienstleistungen ausgeweitet. Im Juni blieb der Kern-VPI im Monatsvergleich nahezu unverändert, während die Dienstleistungsinflation auf dem niedrigsten Stand seit Beginn der Pandemie lag.



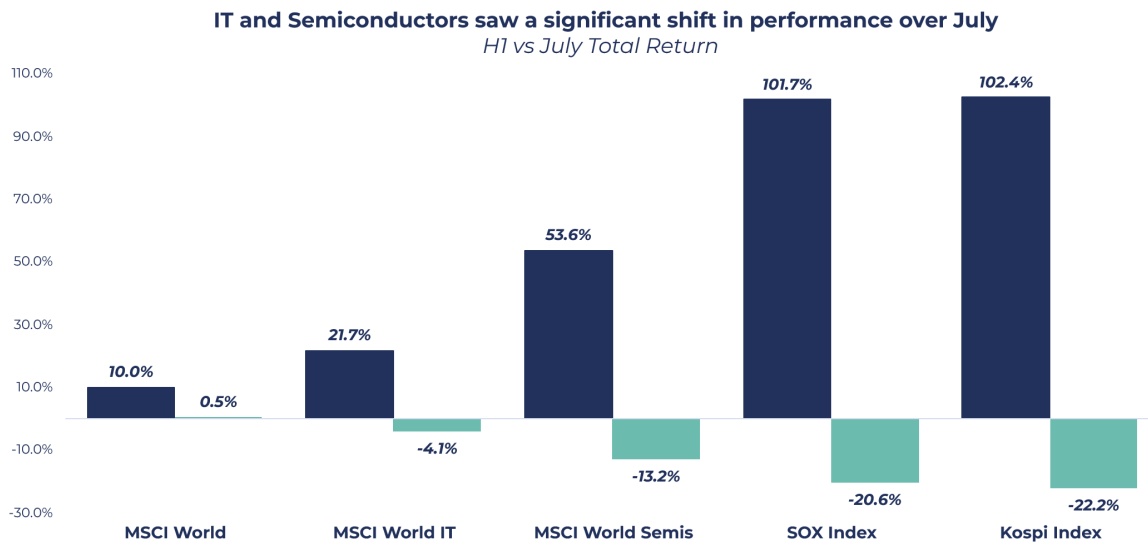
Quelle: Guinness Global Investors, Bureau of Labor Statistics, Bureau of Economic Analysis, 31.07.2026

Dies trägt dazu bei, zu erklären, warum die Zinserwartungen vergleichsweise stabil blieben. Die Anleger scheinen zu dem Schluss gekommen zu sein, dass der Anstieg der Ölpreise eher einen Faktor der Angebotsvolatilität darstellte als den Beginn eines erneuten Inflationszyklus. Höhere Energiepreise können die Kaufkraft der privaten Haushalte und die Konjunktur schwächen und somit in anderen Bereichen der Wirtschaft einen teilweise ausgleichenden disinflationären Effekt hervorrufen. So könnten Verbraucher beispielsweise auf Eigenmarkenprodukte umsteigen, anstatt weiterhin Premiummarken zu kaufen. Mit anderen Worten: Der Schock führte zwar zu einem kurzfristigen Anstieg der Gesamtinflation, rechtfertigte jedoch nicht zwangsläufig einen deutlich höheren Pfad für die Zinssätze.

Die zentrale Frage ist, ob die erhöhten Preise lange genug anhalten, um sich auf die Löhne, die Preisentcheidungen der Unternehmen und die längerfristigen Inflationserwartungen auszuwirken. Bislang deuten die Anzeichen darauf hin, dass der Schock auf den Energiebereich beschränkt geblieben ist. Dies hat es den Märkten ermöglicht, sowohl die höheren Ölpreise als auch eine restriktivere Geldpolitik der US-Notenbank zu verkraften, ohne den erwarteten Pfad der Zinssätze wesentlich zu verändern.

Eine deutliche Korrektur bei Halbleiteraktien

Im Juli kam es zu einer starken Abkehr von einigen der größten Gewinner des Jahres: KI- und Halbleiteraktien. Wie in der nachstehenden Grafik deutlich wird, war der Kontrast in der Aktienperformance zwischen dem ersten Halbjahr 2026 und dem Juli eklatant. Der SOX (ein Halbleiterindex) stieg im ersten Halbjahr um 101,7%, während der MSCI World Semiconductors um 53,6% zulegte, bevor beide im Juli um 20,6% bzw. 13,2% nachgaben. Diese Umschichtung spiegelte drei wesentliche Belastungsfaktoren wider: wachsende Skepsis hinsichtlich der Investitionen der Hyperscaler und das Fehlen klarer Kapitalrenditen, eine extreme Übergewichtung in Halbleiterpositionen sowie eine allgemeine Auflösung des Momentum-Trends. Das hohe Engagement von Hedgefonds machte den Handel besonders anfällig, wobei Verluste und Zwangsverkäufe bei Fonds wie Situational Awareness den Druck zum Schuldenabbau noch verstärkten. Als sich die Stimmung verschlechterte, reduzierten Anleger rasch ihr Engagement in den stärksten KI- und Chip-Gewinnern des Jahres, wobei der KOSPI (der südkoreanische Index) aufgrund seiner Konzentration auf die Speicherhersteller Samsung Electronics und SK Hynix besonders exponiert war.



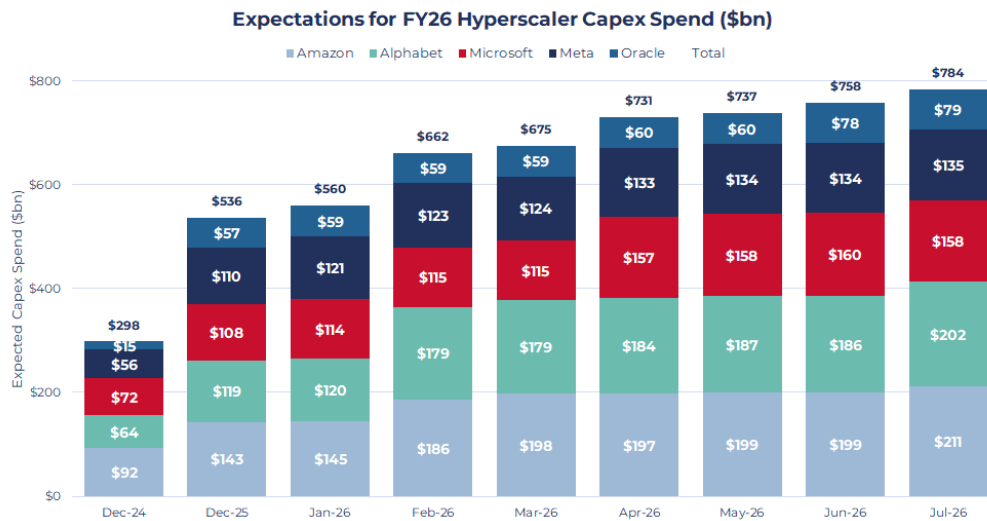
Quelle: MSCI, Bloomberg. Daten in USD, Stand: 31.07.2026

Befürchtungen vor einem Überangebot

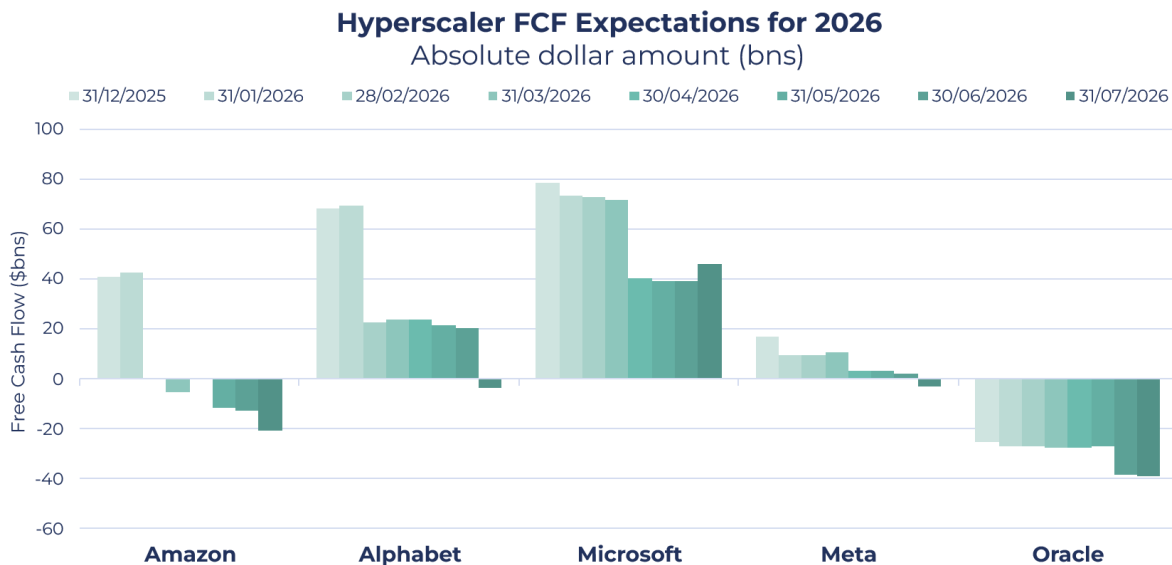
Ein Großteil des KI-Handels beruhte auf dem anhaltenden Ausbau der KI-Infrastruktur und den damit verbundenen Ausgaben der großen Cloud-Hyperscaler. In der Vergangenheit waren diese Unternehmen relativ kapitalarm und profitierten von wiederkehrenden Umsätzen, hohen Margen und einer starken Cash-Generierung. Der jüngste Anstieg der Infrastrukturinvestitionen markiert eine Verschiebung dieses Geschäftsmodells, wodurch sich die Kapitalintensität erheblich erhöht und sich wohl auch die Wirtschaftlichkeit der Branche verändert. Infolgedessen suchen Anleger nach wie vor nach konkreten Anzeichen dafür, dass die erhöhten Investitionen ausreichende langfristige Renditen liefern werden. Im

Laufe des Juli haben sich diese Befürchtungen weiter verstärkt, da die Erwartungen hinsichtlich der Investitionen der Hyperscaler weiter gestiegen sind. Die erwarteten Investitionen von Amazon, Alphabet, Microsoft, Meta und Oracle für das Geschäftsjahr 2026 sind insgesamt von rund 536 Mrd. US-Dollar im Dezember auf 784 Mrd. US-Dollar im Juli gestiegen – ein Anstieg von fast 50% in nur sieben Monaten. Im gleichen Zeitraum sind die Erwartungen hinsichtlich des freien Cashflows dramatisch gesunken, wobei für alle außer Microsoft im Jahr 2026 ein negativer absoluter freier Cashflow erwartet wird. Die jüngste Berichtssaison hat diese Erwartungen noch verstärkt, da drei der vier wichtigsten Hyperscaler ihre Prognosen für Investitionen angehoben haben. Amazon hob seine Prognosen für die Investitionen im Jahr 2026 auf rund 210 Mrd. US-Dollar an, Alphabet erhöhte die Prognosen auf 195 Mrd. bis 205 Mrd. US-Dollar, und Meta bewegt sich auf das obere Ende seiner Spanne von 130 Mrd. bis 145 Mrd. US-Dollar zu.

Einige Unternehmenskunden werden bei der Einführung von KI zunehmend wählerischer, da die Kosten pro Token und der Return on Investment (ROI) genauer unter die Lupe genommen werden. Ein Token ist eine Grundeinheit von Text, die in etwa drei Vierteln eines Wortes entspricht, und dient als Abrechnungseinheit für die verbrauchs-basierten Geschäftsmodelle von KI-Anbietern. Dies hat direkte Auswirkungen auf die Halbleiterbranche, da der aktuelle Superzyklus darauf beruht, dass die Hyperscaler weiterhin immer größere Mengen an GPUs, High-Bandwidth Memory (HBM), Netzwerkausrüstung und Rechenzentrumsskomponenten nachfragen. Sollten diese Investitionen keine angemessenen Renditen erzielen, würde sich das Wachstum der Investitionen letztendlich verlangsamen oder zurückgehen, was das Auftragswachstum entlang der gesamten Halbleiter-Lieferketten schwächen und das in den aktuellen Bewertungen eingepreiste Wachstum untergraben würde. Vor diesem Hintergrund erhöht jede weitere Steigerung der Investitionen die Hürde – was die starke Neubewertung von Halbleiter- und KI-bezogenen Aktien im Juli miterklärt.



Quelle: Bloomberg. Datenstand: 31.07.2026



Günstigere Rechenleistung

In den letzten Monaten sind die Token-Preise für große Sprachmodelle (LLM) deutlich gesunken. Wie die nachstehende Grafik zeigt, haben sie sich bis Juli dieses Jahres gegenüber ihrem Höchststand im Mai fast halbiert. Für Hyperscaler verschärft dies die Bedenken hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit steigender Investitionen in GPUs, Rechenzentren und Strom, da niedrigere Preise für Inferenzberechnungen den Umsatz pro Token schmälern und die Preissetzungsmacht verringern. Die allgemeinere Sorge besteht darin, dass die Leistungsfähigkeit von Modellen zunehmend zur Massenware wird – unterstützt durch rasante Effizienzsteigerungen, verstärkten Wettbewerb und kostengünstigere Rechenleistung. Diese Befürchtungen wurden durch die Veröffentlichung des chinesischen Kimi K3 verstärkt, was einen weiteren „DeepSeek-Moment“ auslöste, da Investoren sich fragten, ob wettbewerbsfähige Spitzenmodelle – insbesondere in den USA – mit wesentlich höherer Effizienz als bisher angenommen entwickelt werden könnten. In der Folge kam es zu einem Ausverkauf von Halbleiteraktien: Nvidia und AMD verloren in der ersten Reaktion mehr als 5%, während auch asiatische Chip-Titel unter Druck gerieten. Cloud-Unternehmen, darunter Microsoft, Amazon und Alphabet, wurden ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen, da Investoren sich fragten, ob sinkende KI-Preise die Renditen ihrer enormen Investitionen unter Druck setzen würden. Allerdings stellen niedrigere Token-Preise nicht zwangsläufig einen strukturellen Gegenwind dar. Günstigere KI-Lösungen können die Akzeptanz steigern, während zunehmend agentenbasierte und inferenzintensive KI-Workloads deutlich mehr Token pro Aufgabe verbrauchen, wodurch das Volumenwachstum den Preiserückgang übertreffen kann.



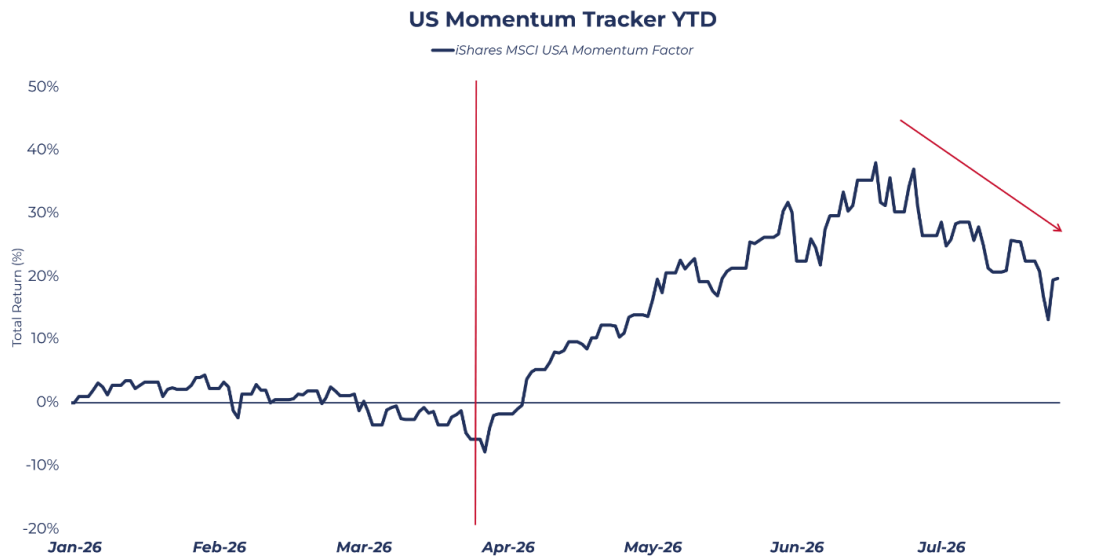
Quelle: Bloomberg. Datenstand: 31.07.2026

Abbau von Momentum und Positionierung von Hedgefonds

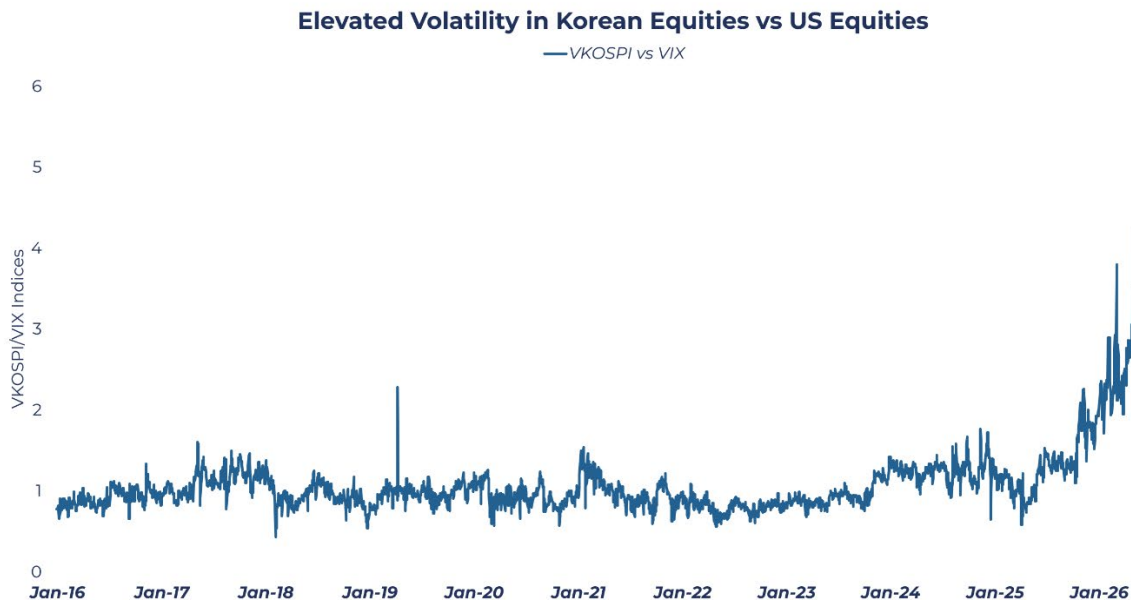
Der Ausverkauf wurde durch die Branchengewichtung von Hedgefonds in diesem Sektor noch verschärft, da einige von ihnen einen Großteil des zweiten Quartals damit verbracht hatten, massiv in eine begrenzte Auswahl von KI- und Halbleitergewinnern zu investieren. Als sich das Blatt wendete und die Halbleiterrallye ins Stocken geriet, erwies sich dies für viele stark konzentrierte Portfolios als fatal. Insbesondere „Situational Awareness“, ein auf KI spezialisierter Hedgefonds, der hoch gehebelte Positionen in diesen Aktien hielt, brach im Laufe des Monats nahezu zusammen und war nach Margin Calls gezwungen, Technologiebestände im Wert von mehreren Milliarden Dollar zu liquidieren. Dieser Fall verdeutlichte die durch Hebelwirkung und konzentrierte Positionierung entstandene Anfälligkeit, wobei der erzwungene Abbau von Hebeleffekten die Kursbewegungen bei geschwächten KI-Aktien wahrscheinlich noch verschärfte.

Diese breitere Rotation spiegelte auch eine Auflösung des Momentum-Handels wider, der sich nach den Tiefstständen im März infolge des Schocks durch den Iran-Krieg rasch aufgebaut hatte. Von Ende März bis Juli stieg der Momentum-Faktor

von rund -8% auf fast +40% (iShares MSCI USA Momentum), bevor er im Juli einen erheblichen Teil dieser Gewinne wieder abgab. Die Beteiligung von Privatanlegern ist weltweit zu einem immer wichtigeren Merkmal der Aktienmärkte geworden, doch dieser Trend ist in Südkorea besonders ausgeprägt, wo Privatanleger zu einer wichtigen Quelle der Marktliquidität geworden sind und zunehmend gehebelte Produkte nutzen, um Positionen in Large-Cap-Technologieaktien aufzubauen. Diese Dynamik verstärkte sich, nachdem die Aufsichtsbehörden Ende Mai 16 auf einzelne Aktien bezogene gehebelte ETFs genehmigt hatten, die an Samsung Electronics und SK Hynix gekoppelt sind, wodurch dem ohnehin schon überfüllten KI- und Speicherhandel eine weitere Hebelstufe hinzugefügt wurde. Die daraus resultierende Verstärkung zeigt sich deutlich im VKOSPI/VIX-Verhältnis, das auf über das Fünffache stieg – gegenüber einer langfristigen Spanne von näherungsweise dem Einfachen –, was den außergewöhnlichen Anstieg der Volatilität koreanischer Aktien im Vergleich zu den USA verdeutlicht.



Quelle: MSCI, iShares, Bloomberg. Datenstand: 31.07.2026



Quelle: Bloomberg. Stand: 31.07.2026

Das VKOSPI/VIX-Verhältnis vergleicht die erwartete Volatilität koreanischer Aktien (VKOSPI) mit der von US-Aktien (VIX); eine steigende Linie deutet darauf hin, dass die Volatilität koreanischer Aktien im Vergleich zur Volatilität US-amerikanischer Aktien zunimmt.

THEMEN AUS DER BERICHTSSAISON

Trotz hoher Erwartungen lieferten die Märkte erneut eine starke Berichtssaison. Der S&P 500 verzeichnete eine der breitesten Gewinnübertreffungen seit Jahren, da über 87% der Unternehmen die Konsensschätzungen übertrafen. Sektorübergreifend haben wir 10 Schlüsselthemen identifiziert, die unserer Ansicht nach diese Saison prägen.

Thema 1: Unternehmen aus dem Bereich der Basiskonsumgüter verlagern ihren Fokus weg von Preiserhöhungen hin zu Absatzmengen

Konsumgüterunternehmen verlagern ihren Fokus zunehmend auf die Förderung eines volumenorientierten Wachstums. Da sich die Inflation nach der Pandemie abkühlt und die Budgets der Verbraucher knapper werden, spüren einige Unternehmen die Auswirkungen der Volumenelastizität und der Kundenabwanderung. Anstatt die Listenpreise anzuheben, setzen die Unternehmen auf gezielte Werbeaktionen, Anpassungen der Verpackungen (wie beispielsweise kleinere Packungsgrößen) und direkte Preissenkungen, um Marktanteile zurückzugewinnen.



Stephen T. Schmitt, Executive Vice President und CFO von PepsiCo: „Wenn man also einen Schritt zurücktritt, verzeichnete das Unternehmen im ersten Halbjahr ein Umsatzwachstum von fast 7 %. Zudem haben wir das weltweite Absatzvolumen bei Lebensmitteln um 3 % und bei Getränken um 2 % gesteigert. Das ist das schnellste Absatzwachstum seit 2022. Darin enthalten ist das Absatzwachstum im US-Lebensmittelgeschäft, wobei es für uns von großer strategischer Bedeutung war, diese Kategorie wieder auf einen Absatzanstieg zu bringen.“

Thema 2: Schwellenländer übertreffen die Industrieländer angesichts einer K-förmigen Spaltung des Verbraucherverhaltens

Im zweiten Quartal haben sich deutliche geografische und demografische Unterschiede auf den Verbrauchermärkten herauskristallisiert. Die entwickelten Märkte blieben zurück, da inflationsgeplagte Verbraucher ihre Ausgaben für nicht lebensnotwendige Güter reduzieren oder auf extrem preisgünstige Discount-Kanäle ausweichen, insbesondere außerhalb der höheren Einkommensklassen. Dies hat ein „K-förmiges“ Umfeld geschaffen, in dem sich die Nachfrage in den entwickelten Märkten in entgegengesetzte Richtungen bewegt: Während die Nachfrage der einkommensstärkeren Schichten robust bleibt, gerät der Mittelstand unter Druck. Dadurch haben sich Premiumprodukte und preisgünstige Eigenmarken als sehr widerstandsfähig erwiesen. Die Schwellenländer – insbesondere Indien, Brasilien und Mexiko – verzeichnen ein robustes Wachstum.



Dirk Van de Put, CEO von Mondelez: „In Nordamerika ... bleibt das Wachstum K-förmig, wobei die Verbraucher sowohl zu preisgünstigen Angeboten als auch zu Premium- und gesünderen Alternativen tendieren.“



Srinivas Phatak, Finanzvorstand von Unilever: „Die Schwellenländer waren weiterhin ein starker Wachstumsmotor mit einem kräftigen, volumengetriebenen Wachstum im ersten Halbjahr. In Nordamerika konnten wir unsere überdurchschnittliche Outperformance bei den Volumina fortsetzen, während die Entwicklung in Europa verhalten ausfiel.“

Thema 3: Zunehmender Fokus auf Maßnahmen zum Schutz der Margen branchenübergreifend

Angesichts der Volatilität der Rohstoffpreise, der Lieferengpässe und der steigenden Lohnkosten setzen Unternehmen Produktivitätsmaßnahmen ein, um ihre operativen Margen zu schützen. Dazu nutzen sie verschiedene Methoden wie durchgängige Automatisierung, Standardisierung von Arbeitsabläufen und strukturierte Kostensenkungsprogramme. Diese Einsparungen werden aktiv genutzt, um die Inflation bei den Inputkosten abzufedern.



Nathan Fast, CFO von Schneider Electric: „Bei den Margen verzeichnen wir ein organisches Nettoergebnis von 10 Basispunkten, das auf einer starken Produktivität und einer Beschleunigung der Bruttopreisgestaltung bei Produkten beruht, jedoch durch inflationsbedingte Kosten, Zölle und den Produktmix ausgeglichen wird. Für mich ist es daher äußerst wichtig, dass wir weiterhin eine sehr starke Produktivität, insbesondere im industriellen Bereich, erzielen ... Wir freuen uns außerordentlich, für das erste Halbjahr 2026 eine industrielle Produktivität in Höhe von 535 Millionen Euro ausweisen zu können.“

Thema 4: Anforderungen an die Netzumgestaltung und die Infrastruktur von Rechenzentren

Die rasante Verbreitung künstlicher Intelligenz übt erheblichen Druck auf die weltweiten Stromnetze aus und treibt die Nachfrage nach Ausrüstung an, die zur Unterstützung der zunehmend energieintensiven Rechenzentren benötigt wird. Die aktuelle Berichtssaison lieferte weitere Belege dafür, dass sich dieser Trend nicht verlangsamt: Hersteller von Industrierausrüstung verzeichneten weiterhin ein starkes Auftragswachstum und einen gesunden Anstieg des Auftragsbestands in den Bereichen Stromverteilungsanlagen, Mittelspannungsschaltanlagen, Flüssigkeitskühlsysteme sowie Technologien zur Stabilisierung des Stromnetzes. Diese Ergebnisse untermauerten die attraktiven Wachstumsaussichten für energieorientierte Industrieunternehmen, die vom anhaltenden Ausbau der KI-Infrastruktur profitieren.



Paulo Ruiz, CEO von Eaton: „Der Gesamtauftragsbestand für Rechenzentren in den USA ist auf 307 Gigawatt angestiegen, was bei den Bauraten von 2025 einem Auftragsbestand von 15 Jahren entspricht – ein Anstieg gegenüber 12 Jahren seit unserem letzten Update ... ein sehr positiver Rückenwind für Eaton in den kommenden Jahren.“

Thema 5: Viele Unternehmen, die vom Ausverkauf im Softwarebereich betroffen waren, weisen weiterhin solide Fundamentaldaten auf

Viele Software- und Technologieunternehmen, die während des Software-Ausverkaufs unter starken Druck gerieten, beweisen die Widerstandsfähigkeit ihres Kerngeschäfts, weisen solide Fundamentaldaten auf und zeigen, dass generative KI eher als langfristiger Rückenwind wirkt als als existenzbedrohende Disintermediation. Etablierte Unternehmen nutzen proprietäre Datensätze, tiefgreifende Integrationen in Kunden-Workflows und bewährte Infrastruktur, um stark defensive Werte aufzubauen. Anstatt verdrängt zu werden, binden sie KI direkt in ihre Kernanwendungen ein, um unmittelbare Produktivitätsvorteile zu erzielen, KI zu einem kommerziellen Wachstumsmotor zu machen und ihre gesamten adressierbaren Märkte um arbeitssparende Angebote zu erweitern.



J. Patrick Gallagher, CEO von Arthur J. Gallagher: „Seit mehr als zwei Jahrzehnten verbessern wir Produktivität und Qualität, indem wir Arbeitsabläufe standardisieren, unsere Kompetenzzentren ausbauen und unsere Daten weltweit stärker zusammenführen. KI, Digitalisierung und Automatisierung sind lediglich die nächsten Werkzeuge in diesem Bestreben ... Und der Kernpunkt ist einfach: Diese Werkzeuge machen unsere Fachkräfte schneller, besser informiert und produktiver. Sie ersetzen jedoch nicht das Urteilsvermögen, das Engagement, die Beziehungen oder die Verantwortung gegenüber unseren Kunden.“

Thema 6: Übergang zu wertorientierten, hybriden und nutzungsbasierten Preismodellen

Um die Rendite aus KI-Fähigkeiten zu realisieren und die zugrunde liegenden Rechenkosten zu decken, beobachten wir, dass immer mehr Software- und IT-Dienstleistungsunternehmen von pauschalen Abonnementmodellen zu nutzungs- und wertorientierten Preismodellen übergehen. Dazu gehören die Monetarisierung von KI durch „stufenweise“ Nutzungsgebühren, ergebnisorientierte Preisgestaltung (wie die Abrechnung pro abgeschlossener KI-Aufgabe), hybride Modelle nach „Pro-Arbeitsplatz-plus-Nutzung“ oder die Abrechnung auf Basis autonomer „Agent-Arbeitseinheiten“. Dadurch wird sichergestellt, dass Softwareunternehmen einen direkten Anteil am wirtschaftlichen Wert erzielen – und der am Markt vorherrschenden Befürchtung hinsichtlich der Auswirkungen von KI auf nutzerbasierte Modelle wird entgegengewirkt.



David Schwimmer, CEO von LSEG: „AI Search ist im Workspace-Abonnement enthalten, wobei der Wert in der jährlichen Preisüberprüfung berücksichtigt wird; es unterliegt jedoch auch einer Fair-Use-Richtlinie, die eine bestimmte Anzahl von Prompts pro Monat vorsieht. Darüber hinaus fallen zusätzliche nutzungsabhängige Gebühren an. Wir positionieren Deep Research als Premium-Add-on mit nutzungsabhängigen Stufen.“

Thema 7: Das anhaltende

Die Investitionen der Hyperscaler werden weiter ausgeweitet, da diese massive physische Rechenzentrumsstandorte aufbauen und fortschrittliche Halbleiterhardware erwerben, um KI-Modelle zu trainieren und zu betreiben. Die Märkte zeigen jedoch zunehmend weniger Begeisterung für dieses hohe Niveau der Investitionen. Investoren äußern Bedenken hinsichtlich kurzfristigen Margendrucks, negativer Kennzahlen zum freien Cashflow und steigender Abschreibungskosten und fordern klarere Aussichten auf eine unmittelbare Erzielung von KI-Umsätzen oder eine KI-getriebene Ausweitung der Margen.



Anat Ashkenazi, Finanzvorstand von Alphabet: „Kommen wir nun zu den Investitionen. Wir aktualisieren unsere Prognosen für die Investitionen im Gesamtjahr 2026 auf 195 bis 205 Milliarden US-Dollar, was einer Anhebung gegenüber unserer bisherigen Schätzung von 180 bis 190 Milliarden US-Dollar entspricht. Die Anhebung der Spanne ist in erster Linie auf eine Beschleunigung der Bereitstellung von Kapazitäten zurückzuführen, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Wie bereits mitgeteilt, gehen wir weiterhin davon aus, dass unsere Investitionen im Jahr 2027 deutlich steigen werden.“

Thema 8: Hyperwachstum bei KI und Hochleistungsrechnen

Die Berichtssaison lieferte weitere Belege dafür, dass der Investitionszyklus in der Halbleiterbranche weiterhin außergewöhnlich stark ist, wobei die KI-bezogene Nachfrage die hohen Investitionen in den Bereichen modernste Logikchips, Speicher und fortschrittliche Verpackungstechnologien weiterhin stützt. Anstatt Anzeichen einer Abschwächung zu zeigen, signalisierten die Chiphersteller weiterhin ein robustes Wachstum bei ihren Investitionsplänen, während die Hersteller von Halbleiterausrüstung eine gesunde Auftragsdynamik und hohe Auftragsbestände vermeldeten. Die Ergebnisse bekräftigten die Einschätzung, dass Investitionen in die für KI und Hochleistungsrechner erforderlichen Fertigungskapazitäten nach wie vor eine starke Wachstumsquelle für die Halbleiterindustrie darstellen.



Dr. Lisa Su, Vorstandsvorsitzende und CEO von AMD: „Der Umsatz im Bereich Rechenzentren hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt und macht nun 58 % des Gesamtumsatzes aus – gegenüber 42 % vor einem Jahr –, was das rasant wachsende Volumen unserer KI-Geschäfte im Server- und Rechenzentrumsbereich widerspiegelt ... Das Gesamtpotenzial des Rechenzentrumsmarktes wächst weitaus schneller, als wir noch vor sechs Monaten prognostiziert hatten. Da KI in einem immer breiteren Spektrum von Anwendungen und Workloads in die Serienproduktion übergeht, wächst die Nachfrage sowohl nach Beschleunigern als auch nach CPUs deutlich stärker als ursprünglich erwartet.“

Thema 9: Das Angebot an Speicherchips liegt deutlich unter der Nachfrage

Die Halbleiterindustrie verzeichnet derzeit eine erhebliche Versorgungsknappheit bei fortschrittlichen Speicherarchitekturen, insbesondere bei HBM, Standard-DRAM (Dynamic Random Access Memory) und NAND-Upgrades (eine Art nichtflüchtiger Computerspeicher), die für den Betrieb leistungsstarker KI-Beschleuniger unerlässlich sind. Während dies für Speicher- und Gerätehersteller einen wichtigen Umsatztreiber darstellt, hat es für Hersteller von Halbleiterausrüstung zu erheblichen Kostenbelastungen bei den Komponenten geführt. Die hohe Inflation bei Speicherbausteinen schmälert die Bruttomargen von Hardware-Unternehmen im Verbraucherbereich und zwingt diese dazu, gezielte Preiserhöhungen vorzunehmen, um den Rohstoffdruck auszugleichen und die Rentabilität zu sichern.



Tim Cook, CEO von Apple: „Wir gehen davon aus, dass die Auswirkungen der Lieferengpässe im Vergleich zum Vorquartal deutlich zunehmen werden. Die für das September-Quartal prognostizierten Lieferengpässe betreffen iPhone, Mac und iPad ... uns steht ein Quartal bevor, in dem wir auf der Lieferantenseite alle Hebel in Bewegung setzen müssen.“



Tim Archer, CEO von Lam Research: „Das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorquartal wurde durch eine Verdopplung der NAND-Umsätze gegenüber dem Vorquartal angeführt, was die wachsende Bedeutung von Speicher für die Leistung von KI-Systemen unterstreicht.“

Thema 10: Finanzbörsen und -plattformen profitieren von der Volatilität

Makroökonomische Unsicherheit, sich ändernde Zinssätze und geopolitische Spannungen sorgten in der ersten Hälfte des Jahres 2026 für anhaltend hohe Marktvolatilität an den Finanzmärkten. Dies veranlasste Anleger dazu, ihre Portfolios neu auszurichten, was zu einem Anstieg des Handels mit Aktien und Barmitteln führte und gleichzeitig den Einsatz von Derivaten zu Absicherungszwecken förderte. Für Derivatebörsen führte dies zu starken Handelsvolumina bei Produkten wie kurzfristigen Futures für Zinssätze, Energieoptionen und Agrarkontrakten. Da die Nachfrage nach Absicherungsgeschäften in Zeiten von Marktstress häufig steigt, können diese Börsen relativ widerstandsfähige und antizyklische Umsätze erzielen.



Terry Duffy, Vorsitzender und CEO der CME: „Das erste Halbjahr 2026 war das stärkste in der Geschichte der CME Group ... getragen von einem Rekordhandelsvolumen im ersten Quartal und unserem zweithöchsten Handelsvolumen im zweiten Quartal aller Zeiten.“

AKTIENENTWICKLUNG IM JULI

**Microsoft (+24,6 % USD)**

Microsoft war im Juli die Aktie mit der besten Wertentwicklung im Fonds. Auslöser war eine außergewöhnlich starke Gewinnmitteilung, die am Tag der Veröffentlichung zu einem Kurssprung von 15,5 % führte. Der Umsatz (bei konstanten Wechselkursen) stieg gegenüber dem Vorjahr um 17 % gegenüber den Erwartungen von 13,6 %, und der Gewinn pro Aktie lag bei 29,9 % gegenüber den erwarteten 16,4 %. Die operativen Margen blieben im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen unverändert, trotz der anhaltenden Belastung durch hohe Investitionen in die KI-Infrastruktur. Besonders erfreulich ist, dass sich das Wachstum von Azure auf 43 % bei konstanten Wechselkursen beschleunigte und damit die Erwartungen von 41 % übertraf; das Management rechnet für das folgende Quartal mit einer weiteren Beschleunigung auf 45 % – ein Beleg dafür, dass die Nachfrage weiterhin die verfügbaren Kapazitäten übersteigt. Die Nachfrage breitet sich zudem über die großen Entwickler von „Frontier“-Modellen hinaus aus. Das Konzentrationsrisiko war bislang im Jahr 2026 ein zentrales Marktanliegen, da der Großteil des Auftragsbestands des Unternehmens an OpenAI gebunden ist. Die verbleibenden Leistungsverpflichtungen im gewerblichen Bereich stiegen gegenüber dem Vorjahr um 84 % auf 678 Mrd. US-Dollar, wobei das gesamte Wachstum gegenüber dem Vorquartal von Kunden außerhalb dieser „Frontier“-Gruppe stammte. Zudem überschritt M365 Copilot die Marke von 30 Millionen kostenpflichtigen Lizenzen – eine Verdopplung der Netto-Lizenzzugänge seit dem letzten Quartal –, was erneut die starke Akzeptanz generativer KI-Anwendungen unterstreicht.

Für die Marktstimmung war möglicherweise ebenso bedeutend, dass die Ergebnisse keine negativen Überraschungen bei den Investitionen enthielten und eine deutliche positive Überraschung beim freien Cashflow bereiteten. Die Investitionen lagen 1 Mrd. US-Dollar unter den Erwartungen, und der freie Cashflow übertraf die Erwartungen um 4,7 Mrd. US-Dollar (freie Cashflow-Margen von 21,8% gegenüber erwarteten 17,2%). Die Anleger hegten zunehmend Bedenken, dass Microsoft seine ohnehin schon beträchtlichen Investitionspläne in Höhe von 190 Mrd. US-Dollar für das Kalenderjahr 2026 aufgrund steigender Hardwarekosten weiter erhöhen müsste. Während die KI-Infrastruktur weiterhin Druck auf die Margen ausübt, ermöglichten disziplinierte Betriebsausgaben und eine starke operative Hebelwirkung es Microsoft, einen Großteil dieser Auswirkungen abzufedern und gleichzeitig eine sehr hohe Rentabilität aufrechtzuerhalten. Insgesamt lieferte das Quartal überzeugende Belege dafür, dass Microsoft beginnt, seine KI-Investitionen in großem Maßstab zu monetarisieren – was dazu beiträgt, den Fokus des Marktes weg von den Kosten des Ausbaus der KI hin zu den beträchtlichen Umsatzchancen zu verlagern, die dadurch entstehen.

**ABB (-9,2% USD)**

ABB, das weltweit tätige Industrieunternehmen, war im Laufe des Monats die Aktie mit der schlechtesten Wertentwicklung im Fonds. Die Aktie geriet unter Druck, nachdem das Unternehmen die geplante Übernahme des in Großbritannien notierten Antriebsherstellers Rotork im Wert von 5,5 Mrd. US-Dollar bekannt gegeben hatte; diese Ankündigung erfolgte parallel zur Veröffentlichung solider Ergebnisse für das zweite Quartal. Auftragseingänge, Umsätze und operative Margen übertrafen die Erwartungen, und das Management hob die Prognosen für das organische Umsatzwachstum im Gesamtjahr an. Die Auftragsdynamik war besonders stark: Die organischen Auftragseingänge stiegen um 28%, und das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte 1,27 – deutlich über den Erwartungen. Das Segment „Elektrifizierung“ stach weiterhin hervor, während sich die Stärke auch breit gefächert in den Bereichen Verkehrsinfrastruktur, Bauwesen und HLK zeigte. Dennoch fiel die ABB-Aktie an diesem Tag um rund 6%, da sich die Anleger stärker auf die Rotork-Übernahme konzentrierten. Die Bewertungen bei einem EV/EBITDA-Verhältnis von etwa 20 vor Synergien wurden als relativ hoch angesehen, insbesondere da nicht erwartet wird, dass Rotork wesentlich zum Umsatzwachstum beitragen wird (ca. 3%). Die Stimmung wurde zudem durch Fragen zur Kapitalallokation beeinflusst, wobei die Anleger der Entscheidung, den Erlös aus der Veräußerung des Robotik-Geschäfts (angekündigt für 2025) in einen Bereich der Prozessautomatisierung umzuschichten, mit Vorsicht begegneten. Rotork ist jedoch auf Stellantriebe zur Steuerung des Durchflusses von industriellen Flüssigkeiten und Gasen spezialisiert, und die Übernahme erscheint strategisch schlüssig: Sie stärkt das Automatisierungsangebot von ABB, indem

die Stellantriebe von Rotork zu den bestehenden Sensor- und Steuerungskompetenzen hinzugefügt werden und es dem Unternehmen ermöglicht wird, eine umfassendere Lösung für die Überwachung und Steuerung industrieller Prozesse anzubieten.

Zwar belastete die Marktreaktion auf die Rotork-Übernahme die Wertentwicklung von ABB, doch betrachten wir das Unternehmen weiterhin als ein hochwertiges Industrieunternehmen mit starkem Profil. Es profitiert nach wie vor von strukturellen Wachstumstreibern in den Bereichen Elektrifizierung, Automatisierung, Energieeffizienz und industrielle Widerstandsfähigkeit, gestützt durch führende Ingenieurskompetenzen, eine starke Marke und geschäftskritische Produkte mit hohen Wechselkosten. Das breit gefächerte Auftragswachstum im Quartal sowie die anhaltende Stärke im Bereich Rechenzentren und die angehobenen Prognosen für das Gesamtjahr stärken unser Vertrauen in die zugrunde liegende Ertragsentwicklung. Die starken Wettbewerbspositionen von ABB und die Ausrichtung auf nachhaltige, langfristige Wachstumstrends untermauern aus unserer Sicht weiterhin ein attraktives langfristiges Investitionspotenzial.

Wir danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Portfoliomanager

Matthew Page, CFA

Ian Mortimer, CFA

Investmentanalysten

Sagar Thanki, CFA

Joseph Stephens, CFA

William van der Weyden

Loshini Subendran

Eric Santa Menargues, CFA

Laura Neill, CFA

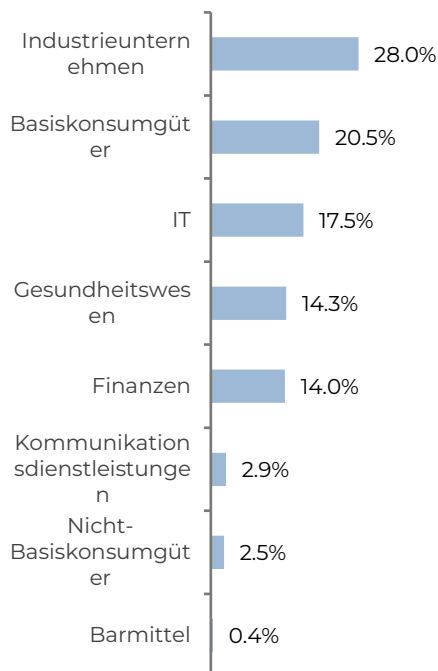
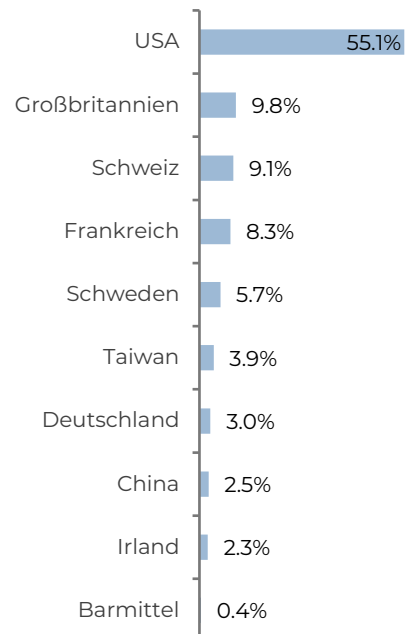
GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FAKTEN ZUM FONDS

Fondsgröße	\$6676.2m
Auflegungsdatum	31.12.2010
OCF	0.77%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.1% (Y GBP Dist)

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO
10 größte Positionen

Cisco Systems	4.0%
Taiwan Semiconductor	3.9%
Texas Instruments Inc	3.8%
Johnson & Johnson	3.4%
Abbvie	3.3%
ABB	3.2%
Aflac	3.2%
Emerson Electric Co	3.1%
Roche Holding AG	3.1%
Coca-Cola	3.0%

10 größte Positionen	34.1%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung

Ländergewichtung


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

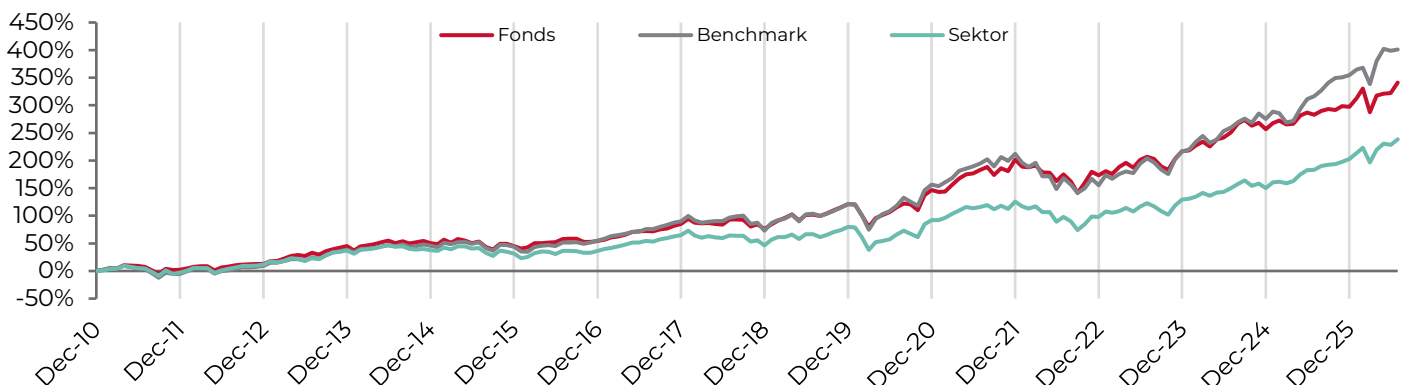
GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+3.0%	+11.0%	+13.3%	+37.3%	+61.0%	+175.6%
MSCI World TR	-0.9%	+10.2%	+18.4%	+57.6%	+75.6%	+226.9%
IA Global Equity Income TR	+1.7%	+11.7%	+17.6%	+45.0%	+62.0%	+144.2%
Gesamtrendite (USD)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+4.5%	+11.1%	+15.3%	+43.6%	+55.8%	+179.3%
MSCI World TR	+0.5%	+10.3%	+20.4%	+64.9%	+70.0%	+231.4%
IA Global Equity Income TR	+3.1%	+11.7%	+19.6%	+51.7%	+56.8%	+147.5%
Gesamtrendite (EUR)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+3.8%	+13.4%	+14.7%	+37.7%	+60.6%	+171.5%
MSCI World TR	-0.1%	+12.5%	+19.8%	+58.0%	+75.2%	+222.1%
IA Global Equity Income TR	+2.4%	+14.0%	+19.0%	+45.4%	+61.6%	+140.6%

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 31.07.26. 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	£192.7m
Auflegungsdatum	09.11.2020
OCF	0.77%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.0% (Y GBP Inc)

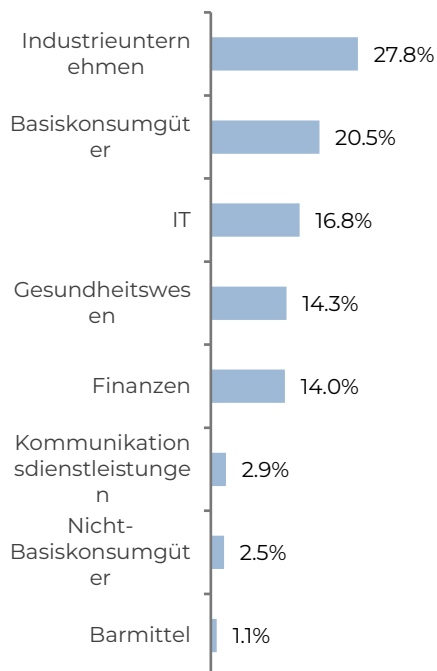
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

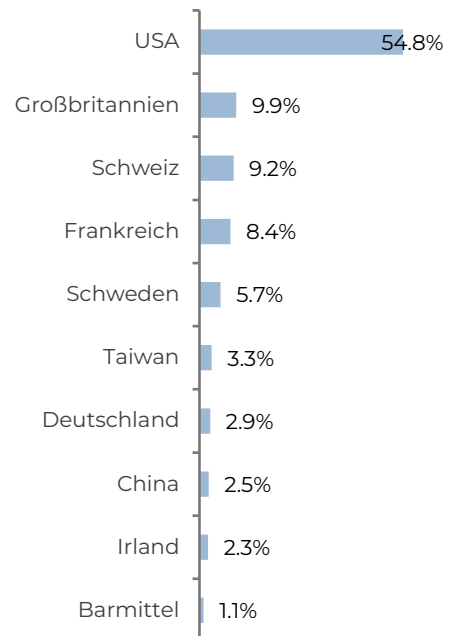
Cisco Systems	3.9%
Texas Instruments Inc	3.9%
Johnson & Johnson	3.4%
Abbvie	3.3%
Taiwan Semiconductor	3.3%
ABB	3.3%
Aflac	3.2%
Roche Holding AG	3.2%
Coca-Cola	3.1%
Emerson Electric Co	3.0%

10 größte Positionen	33.4%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung



Ländergewichtung



WS Guinness Global Equity Income Fund

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

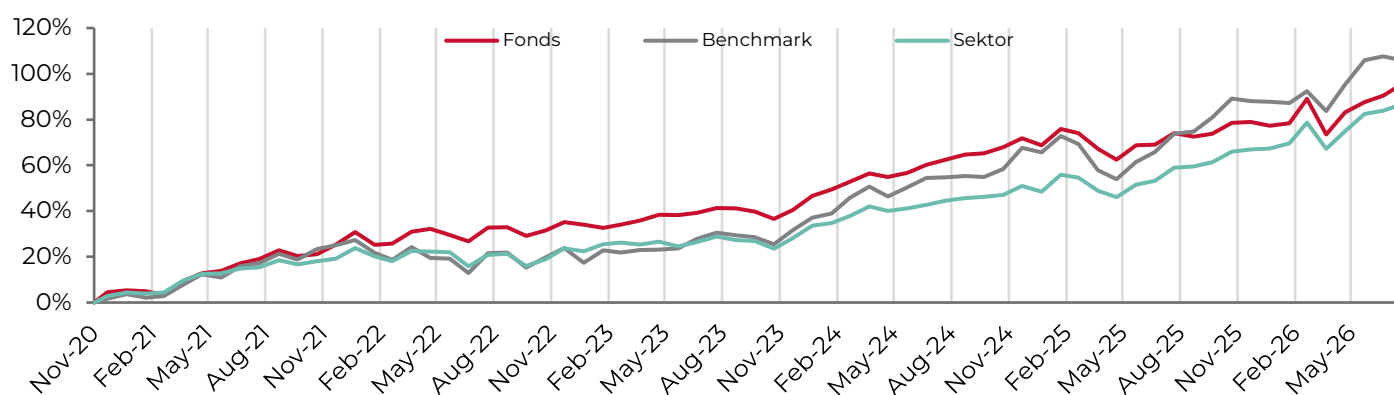
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FONDS PERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+2.8%	+10.4%	+12.5%	+38.5%	+64.4%	-
MSCI World TR	-0.9%	+10.2%	+18.4%	+57.6%	+75.6%	-
IA Global Equity Income TR	+1.7%	+11.7%	+17.6%	+45.0%	+62.0%	-

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 Limit ed, das von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird, und bei der Securities and Exchange Commission („SEC“) registriert. Die Registrierung bei der SEC sagt nichts über das tatsächliche Fachwissen oder die Ausbildung aus.

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 der 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, REYL & Cie S.A., Rue du Rhône 4, 1204 Genf, Schweizer. Die Zahlstelle ist die Banque Cantonale de Genève, 17 Quai de l'Île, 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

Allgemeine Anfragen: 0345 922 0044

E-Mail: wtas-investorservices@waystone.com
Dealing: ordergroup@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.