

RISIKO

Es handelt sich um Werbematerial. Bitte lesen Sie die Verkaufsprospekte, 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	13
Performance	14
WS Guinness Global Equity Income Fund	
Wichtigste Fakten	15
Performance	16
Wichtige Informationen	17

KOMMENTAR

Im Februar erzielte der Guinness Global Equity Income Fund eine Rendite von 1,4% (in EUR), der MSCI World Index -0,8% und der IA Global Equity Income Sektor eine Rendite von -0,5% (im Durchschnitt). Damit übertraf der Fonds den Index um 2,2 Prozentpunkte und seine Peergroup um 0,9 Prozentpunkte.

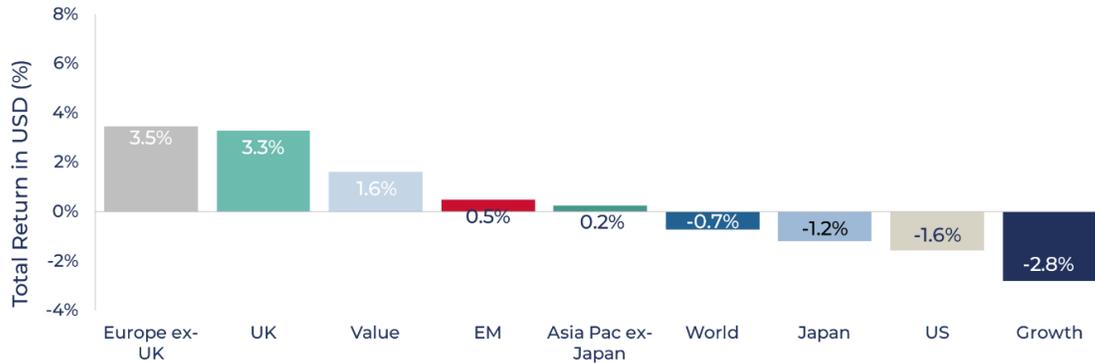
Im Februar änderte sich die Stimmung an den Märkten, nachdem Sorgen über die US-Handelspolitik und das Wirtschaftswachstum die Aktien belastet hatten. Nach einem starken Jahresauftakt schwand der Optimismus der Anleger, als die Unsicherheit über die politische Agenda der neuen Regierung und das Potenzial für Zollstörungen zunahm. US-Aktien zogen die entwickelten Märkte nach unten und der MSCI World fiel um -0,7 % (in USD). Das Verbrauchervertrauen verzeichnete den stärksten Rückgang seit August 2021. Darin spiegeln sich die wachsende Besorgnis über die Handelsspannungen und die Abschwächung des Geschäftsklimas wieder sowie der Rückgang der Dienstleistungsaktivitäten und der Investitionen kleiner Unternehmen.

Der Technologiesektor stand aufgrund des Ergebnisberichts von Nvidia weiterhin im Fokus. Obwohl das Unternehmen einen beeindruckenden Umsatzanstieg von 80 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnete, führte seine vorsichtige Margenprognose zu einem Rückgang nachbörslich und dämpfte die Stimmung bei KI-bezogenen Aktien. Die Schwellenländer entwickelten sich unterdessen besser und legten um 0,5 % (in USD) zu, gestützt durch die anhaltende Stärke chinesischer Technologiewerte und einen schwächeren US-Dollar. Angesichts des sich verändernden makroökonomischen Hintergrunds bewerten die Anleger die Risiken eskalierender Handelsspannungen und deren Auswirkungen auf die Unternehmensgewinne neu. In diesem Kommentar wird untersucht, wie sich die Märkte auf die sich verändernden Darstellungen einstellen. Der Schwerpunkt liegt auf der bevorstehenden Erhöhung der Zölle, wobei die Risiken und potenziellen Chancen in einer zunehmend unsicheren Handelslandschaft hervorgehoben werden.

Kommentar wird umseitig fortgesetzt

PERFORMANCE

MSCI World Indices Performance (USD): February 2025



Quelle: Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

Die Outperformance des Fonds gegenüber der Benchmark im Februar lässt sich auf Folgendes zurückführen:

- Die Untergewichtung von Kommunikationsdiensten und IT sowie die Nullgewichtung von zyklischen Konsumgütern gaben dem Fonds Rückenwind, nachdem diese drei Sektoren im Laufe des Monats am schlechtesten abgeschnitten hatten. Dies war zum Teil auf die schwächere Performance der „Magnificent 7“ zurückzuführen, die von den Rücksetzern im KI-Bereich betroffen waren. Es scheint, dass die Anleger nach einem beträchtlichen Anstieg dieser Titel in den letzten 24 Monaten Gewinne mitgenommen haben, wobei die Unsicherheit an den globalen Märkten als Auslöser fungierte.
- Der Fonds profitierte auch von seiner stark übergewichteten Allokation in Basiskonsumgütern (23,7 % im Vergleich zu 6,0 % für die Benchmark). Der Sektor hat inmitten der allgemeinen Marktvolatilität weiterhin seinen starken Diversifizierungsvorteil unter Beweis gestellt. Der Fonds hält neun Titel des Basiskonsumgütersektors, von denen einige im Laufe des Monats positive Ergebnisse meldeten. Coca-Cola war der herausragende Wert mit einem organischen Umsatzwachstum von +12 %. Nestlé und P&G veröffentlichten ebenfalls gute Ergebnisse und betonten die solide Ausführung trotz eines schwierigen makroökonomischen Umfelds für die Verbraucherausgaben.
- Die Nullgewichtung in den Sektoren Energie, Rohstoffe, Immobilien und Versorger wirkte jedoch als Gegenwind, da alle vier Sektoren positive Renditen erzielten und den breiteren Index übertrafen.
- Der Fonds profitierte im Laufe des Monats auch von einer starken Aktienauswahl, insbesondere im Gesundheits- und Finanzsektor, mit einer guten Performance von AbbVie (+13,7 % USD), Arthur J Gallagher (+11,9 %) und Johnson & Johnson (+9,3 %).

Es ist erfreulich zu sehen, dass der Fonds den Durchschnitt des IA Global Equity Income Sektors über 1 Jahr, 3 Jahre, 5 Jahre, 10 Jahre und seit Auflegung übertroffen hat.

Guinness Global Equity Income

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

Kumulative Gesamterträge in %, in EUR, bis 28.02.2025	lfd. Jahr	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre*	Seit Auflage*
Guinness Global Equity Income Y Dis GBP	4.1	18.4	39.9	96.1	157.0	381.3
MSCI World	2.3	20.3	44.6	102.6	175.3	397.7
IA Global Equity Income (Durchschnitt)	4.2	16.2	32.7	71.4	98.5	237.9
IA Global Equity Income (Ranking)	^	16/53	13/50	8/46	4/31	2/13
IA Global Equity Income (Quartil)	^	2	1	1	1	1

Quelle: FE fundinfo. Der Fonds wurde am 31. Dezember 2010 aufgelegt. *Die Wertentwicklung vor dem Auflegungsdatum der Klasse Y (11.03.15) ist eine zusammengesetzte Simulation für die Wertentwicklung der Klasse Y auf der Grundlage der tatsächlichen Wertentwicklung der Klasse E des Fonds (1,24 % OCF), die seit der Auflegung des Fonds am 31.12.10 besteht. Die Klasse E des Fonds lautet auf USD, allerdings werden die obigen Performancedaten in GBP berechnet.

^Ranking wird nicht angezeigt, um den Regeln der Europäischen Wertpapieraufsichtsbehörde zu entsprechen.

FEBRUAR IM RÜCKBLICK

Der Februar startete mit dem Beginn der zweiten Amtszeit von Präsident Trump, was zu einem relativ volatilen Monat für die globalen Aktien führte. Der Präsident verschwendete keine Zeit mit der Einführung einer Reihe von Maßnahmen, darunter weitreichende Handelsmaßnahmen und mehr als 70 Executive Orders. An seinem ersten Wochenende im Amt kündigte Präsident Trump Zölle an, die etwa fünfmal so hoch sind wie die Maßnahmen seiner ersten Amtszeit. Dazu gehören Zölle in Höhe von 25 % auf die meisten importierten Waren aus Mexiko und Kanada und ein zusätzlicher Zoll von 10 % auf alle Waren aus China. Neben den Zöllen trugen auch die Unsicherheit über die Unterstützung der USA für die Ukraine und die allgemeine geopolitische Instabilität zur Vorsicht der Anleger bei.

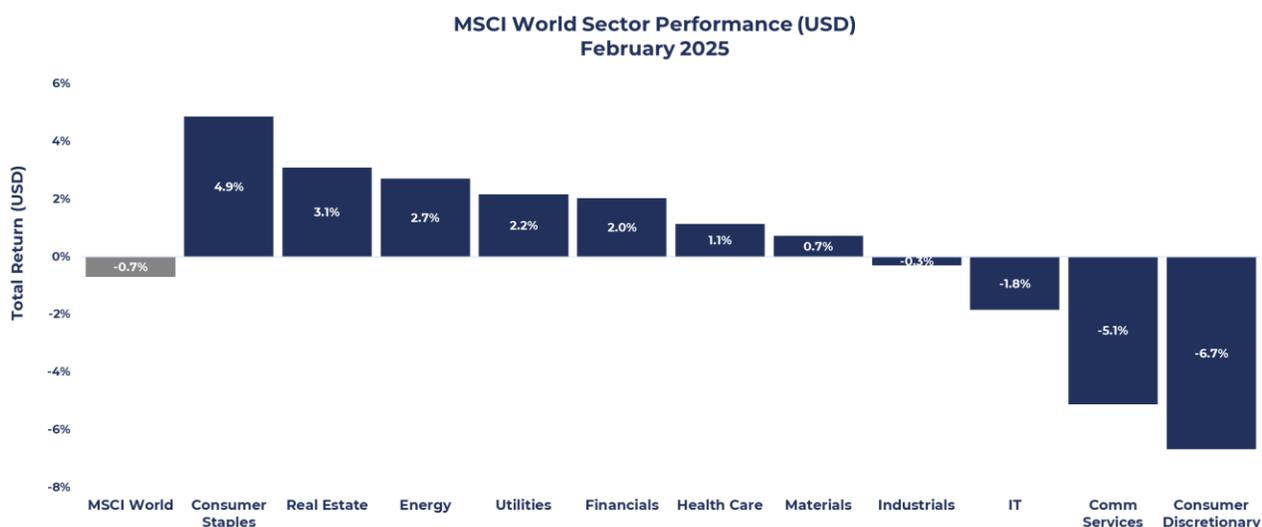
MSCI World Indices Total Return - February 2025



Quelle: MSCI, Bloomberg, Stand: 28. Februar 2025

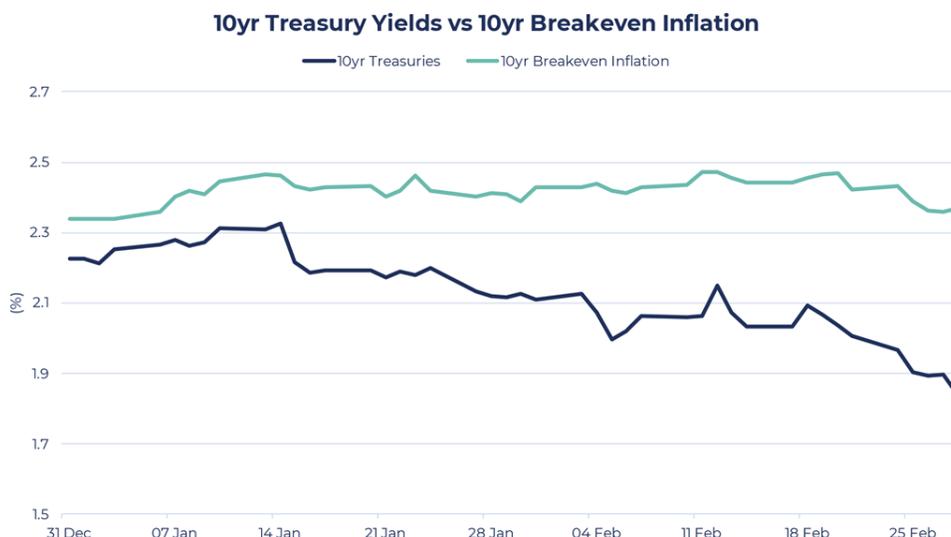
Guinness Global Equity Income

Die im Laufe des Monats veröffentlichten Wirtschaftsdaten zeigten gemischte Ergebnisse und veranlassten die Anleger zu einer Umschichtung in Value-Titel, die sich besser entwickelten als Wachstumswerte. Der Bericht über den Verbraucherpreisindex (CPI), die schwächeren Beschäftigtenzahlen außerhalb der Landwirtschaft und der Rückgang der Verbraucherstimmung trübten die Aussichten für das US-Wirtschaftswachstum. Darüber hinaus fiel der Verbraucherstimmungsindex der Universität Michigan im Februar deutlich auf 98,3 und verzeichnete damit den stärksten Rückgang seit August 2021. Obwohl die Einkaufsmanagerindizes des verarbeitenden Gewerbes Anzeichen einer Stabilisierung zeigten, schrumpfte der PMI für den Dienstleistungssektor zum ersten Mal seit Anfang 2023, was auf wirtschaftlichen Gegenwind hindeutet. Die Anleger schienen Stabilität zu bevorzugen, wobei eine breitere Verlagerung hin zu einer defensiven Positionierung dem Sektor der Basiskonsumgüter zugute kam, der im Februar 4,9 % in USD erzielte. Währenddessen kam es bei den Wachstumswerten des Technologiesektors zu Gewinnmitnahmen, nachdem die Anleger offenbar Bedenken hinsichtlich der Bewertung hatten, was zu einem Rückgang von 1,8 % im breiteren IT-Sektor führte. Vor dem Hintergrund der makroökonomischen und geopolitischen Ungewissheit trug der Fokus des Fonds auf qualitativ hochwertige Aktien dazu bei, dass er sich im Laufe des Monats besser entwickelte.



Quelle: Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

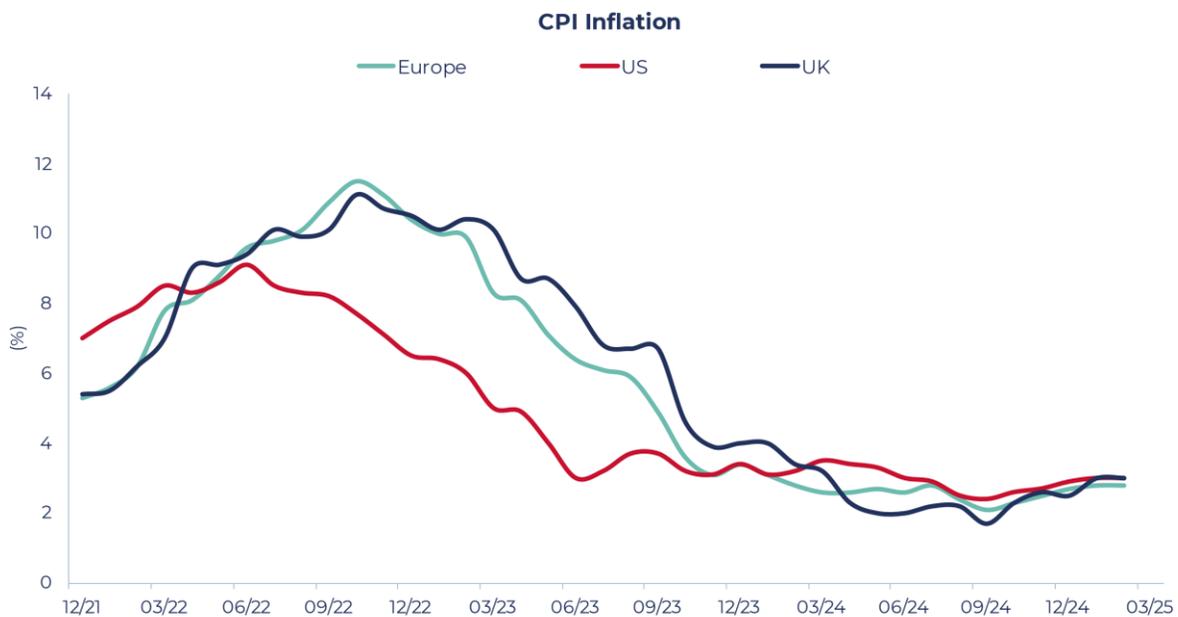
Insbesondere die Rendite der 10-jährigen Staatsanleihen fiel auf den niedrigsten Stand seit Dezember. Angesichts der kaum veränderten Zinserwartungen spiegelten die fallenden Renditen möglicherweise die zunehmenden Sorgen über ein sich verlangsamendes Wirtschaftswachstum wider, wobei die anhaltend hohe Inflation die Angst vor einer sogenannten „Stagflation“ schürt.



Quelle: Bureau of Labor Statistics, Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

Guinness Global Equity Income

Das makroökonomische Bild wurde durch die Inflationsdaten im Februar weiter getrübt, was die vorsichtige Haltung der Zentralbanken verstärkte. In den USA zeigte der VPI-Bericht für Januar, dass die Fortschritte in Richtung des Inflationsziels der Federal Reserve von 2 % ins Stocken geraten sind. Der VPI stieg im Jahresvergleich um 3,0 % und im Monatsvergleich um 0,5 %, nachdem er im Dezember um 0,4 % gestiegen war. Die anhaltende Inflation wurde durch steigende Energiekosten (+1,1 %), eine Beschleunigung der Lebensmittelpreise (+0,5 %) und einen bemerkenswerten Anstieg der Gebrauchtwagenpreise um 2,2 % angeheizt, während die Kerninflation mit 3,3 % auf hohem Niveau blieb. Die Verbraucherpreisinflation im Vereinigten Königreich übertraf im Januar mit 3 % ebenfalls die Erwartungen und erreichte ein 10-Monats-Hoch, obwohl die Bank of England sich dafür entschied, den Leitzins um 0,25 % zu senken, um das Wachstum zu fördern. Auch in der Eurozone stieg die Inflation von 2,4 % im Dezember auf 2,5 % an. Die Zentralbanken scheinen jedoch zu zögern, sich auf aggressive politische Änderungen festzulegen, da sie auf Klarheit über die Richtung der US-Wirtschaft warten. Insbesondere die Fed hat sich in Geduld geübt, angesichts des Potenzials von Zöllen, die entweder die Inflation weiter ansteigen lassen oder das Wirtschaftswachstum bremsen könnten. Angesichts der jüngsten Handelsspannungen, die die Inflationsaussichten verunsichern, schlugen die politischen Entscheidungsträger einen vorsichtigen Ton an und bewerteten, ob der derzeitige Inflationsdruck nur vorübergehend ist oder eine anhaltende Phase strafferer Geldpolitik erforderlich macht.

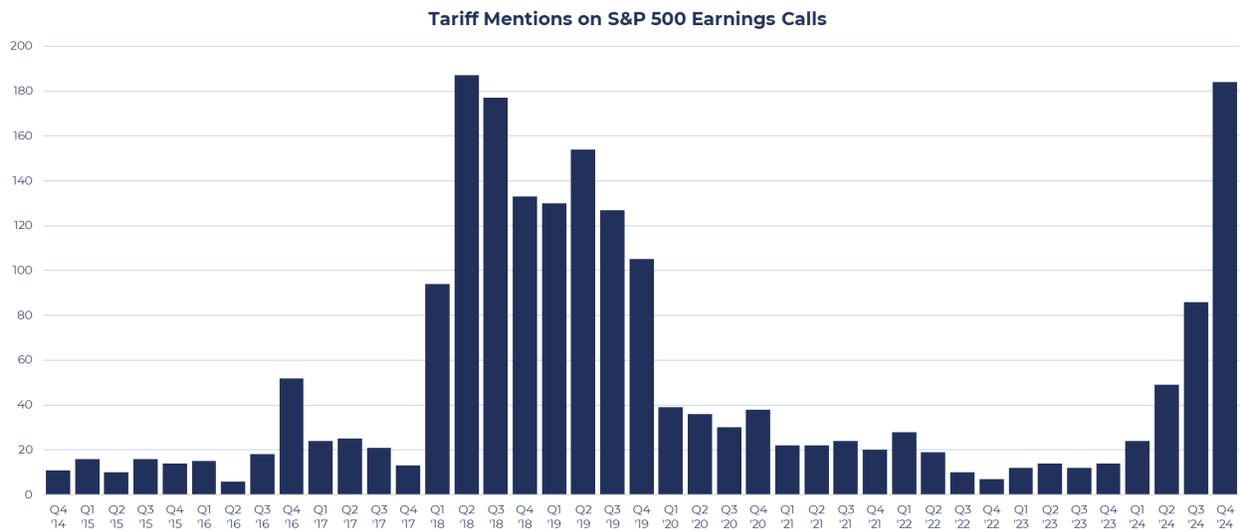


Quelle: Bureau of Labor Statistics, Office for National Statistics, Eurostat, Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

Zölle

Die Rückkehr von Präsident Trump ins Weiße Haus hat eine aggressivere Handelspolitik wiederbelebt. Zölle sind in den Mittelpunkt gerückt, und die Aufmerksamkeit, die ihnen zuteil wurde, zeigt sich in einem deutlichen Anstieg der Erwähnungen von Zöllen in den Gewinnmitteilungen des S&P 500: im 4. Quartal 2024 gab es die höchste Anzahl von Erwähnungen seit dem Höhepunkt des Handelskriegs zwischen den USA und China in 2018. In seinem ersten Monat im Amt hat Trump eine Reihe von Zollmaßnahmen eingeführt, darunter eine Abgabe von 25 % auf Importe aus Mexiko und Kanada (wenn auch um einen Monat verschoben), einen zusätzlichen Zoll von 10 % auf chinesische Waren und einen Zoll von 25 % auf alle Aluminium- und Stahlimporte. Seine Regierung bereitet auch Pläne für Gegenzölle gegen Länder vor, die höhere Zölle auf US-Waren erheben. Diese Maßnahmen stehen im Einklang mit Trumps langjähriger Haltung zum Handel, bei der die Reduzierung von Handelsdefiziten, der Schutz der heimischen Industrie und die Bewältigung geopolitischer Risiken im Vordergrund stehen. Während die neuen Zölle in Kraft treten, bewerten die Märkte immer noch die möglichen Auswirkungen, insbesondere in Ländern, die stark vom US-Handel abhängig sind. Es stellt sich die Frage, welche Volkswirtschaften und Sektoren am meisten gefährdet sind und wie sich diese Politik in den kommenden Monaten auf die Aktienmärkte auswirken könnte.

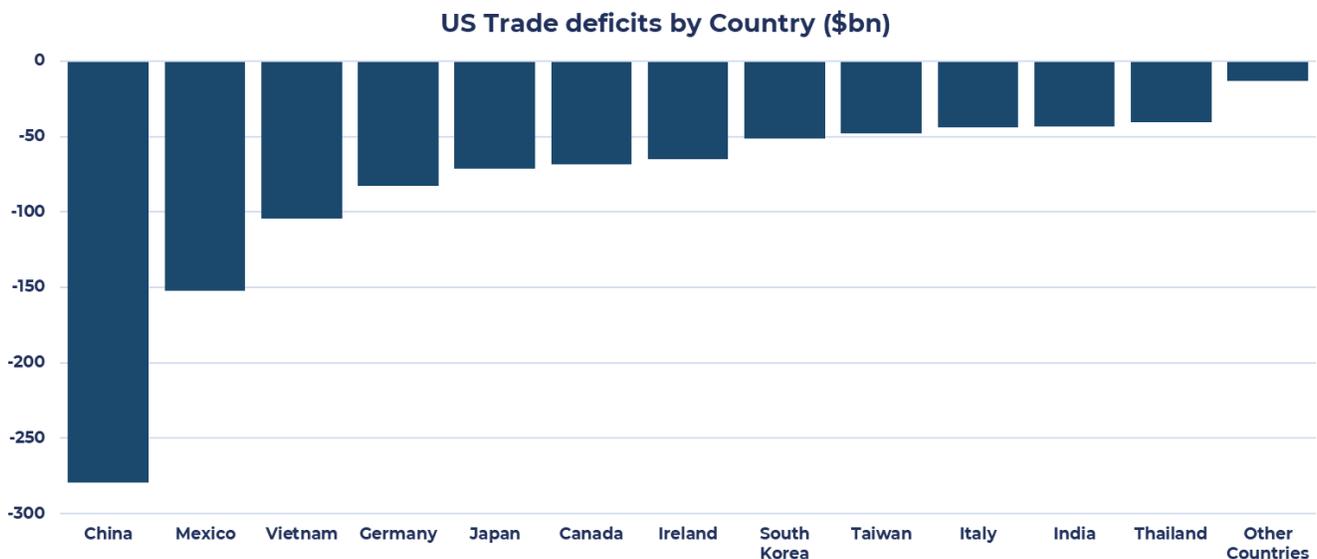
Guinness Global Equity Income



Quelle: Factset, JP. Morgan; Stand: 28. Februar 2025

Wo werden die Auswirkungen zu spüren sein?

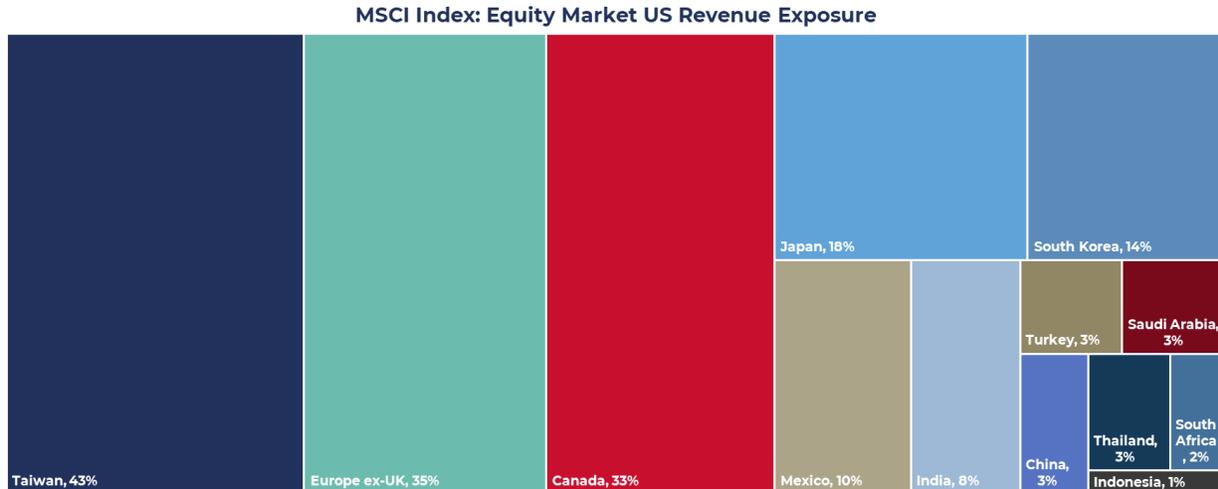
Es überrascht nicht, dass zu den am meisten gefährdeten Ländern China, Kanada und Mexiko gehören, Nationen mit erheblichen Handelsungleichgewichten gegenüber den USA. Insbesondere Mexiko ist durch die Zölle auf die Automobilindustrie und das verarbeitende Gewerbe einem erhöhten Risiko der Unterbrechung von Lieferketten ausgesetzt. Kanada ist in ähnlicher Weise gefährdet, insbesondere bei Energie und Mineralien, da 51 % der US-Importe in dieser Kategorie aus Kanada stammen. Seine Abhängigkeit von Energie- und Rohstoffexporten macht es anfällig für Zölle, während seine Rolle bei den Automobilimporten (12 % der US-Importe) die Anfälligkeit für Handelsunterbrechungen noch erhöht.



Quelle: United States International Trade Commission; Stand: 31. Dezember 2023

Guinness Global Equity Income

Obwohl die asiatischen Volkswirtschaften nicht viel Schlagzeilen gemacht haben, könnten sie durch die neuen Zölle besonders gefährdet sein, da ihre Einnahmen stark von den USA abhängen. Taiwan ist mit 43 % seiner Aktienmarkteinnahmen aus den USA am stärksten exponiert, was vor allem auf seine Dominanz in der Halbleiterherstellung mit dem weltweit führenden Chipanbieter TSMC zurückzuführen ist. Auch Südkorea und Japan sind mit 14 % bzw. 18 % ihrer Einnahmen in den USA engagiert, insbesondere in den Bereichen Technologie und Automobil. Thailand und China könnten trotz ihres geringeren direkten Umsatzanteils von 3 % durch Unterbrechungen der Lieferkette und indirekte Zollauswirkungen betroffen sein.



Quelle: FactSet, MSCI, Schroders, Stand: 31. Januar 2025

Was bedeutet das für die Märkte?

Obwohl die anfängliche Marktreaktion relativ gemäßigt ausfiel, hat Trumps Zollpolitik den Aktienmärkten eine zusätzliche Ebene der Unsicherheit verliehen. Nachdem die Anleger Trumps Wahlkampf miterlebt haben, der sich auf Zölle und ähnliche handelspolitische Maßnahmen in früheren Zyklen konzentrierte, schienen sie zunächst besser auf den Politikwechsel vorbereitet zu sein. Das Potenzial für größere Volatilität ist jedoch nicht zu übersehen, solange die Bedrohung durch zusätzliche Zölle, Vergeltungsmaßnahmen und umfassendere Handelskonflikte anhält. Darüber hinaus sind die Auswirkungen der Zölle auf die Rentabilität der Unternehmen offensichtlich, insbesondere in Branchen mit weit verzweigten internationalen Lieferketten. Nach der Einführung von Zöllen und Exportkontrollen in den letzten Jahren haben Technologie- und Halbleiteraktien den Druck besonders zu spüren bekommen, wobei die Anleger diese Unterbrechungen einpreisen und die Unternehmen ihre Lieferketten anpassen. In der Zwischenzeit haben verbrauchernahe Unternehmen wie große US-Einzelhändler oder Industrieproduzenten ihre Besorgnis über steigende Inputkosten zum Ausdruck gebracht. Die Weitergabe höherer Preise an die Verbraucher ist nach wie vor eine Option, aber wenn die Unternehmen damit Schwierigkeiten haben, werden die Margen voraussichtlich zusätzlich unter Druck geraten. Gleichzeitig stellt ein stärkerer Dollar, der häufig ein Nebenprodukt von Handelskonflikten ist, eine zusätzliche Herausforderung für amerikanische Unternehmen dar, da er Exporte weniger wettbewerbsfähig macht und die Erträge in Übersee belastet.

Was die Zölle anbelangt, so scheint Präsident Trump sie eher als Verhandlungsinstrument und weniger als wirtschaftspolitische Maßnahme einzusetzen, so dass die Umsetzung und Dauer der Zölle ungewiss ist. Die Geschichte deutet darauf hin, dass viele dieser vorgeschlagenen Zölle, insbesondere auf Mexiko, Kanada und europäische Automobile, möglicherweise nicht umgesetzt werden, wenn die Handelspartner Zugeständnisse machen. Der Handelskrieg von 2017-2018 hat gezeigt, dass die anfängliche Volatilität zwar hoch war, die endgültigen Auswirkungen auf den Markt und die Preise jedoch relativ kurzlebig waren, auch weil sich die Unternehmen schnell angepasst haben, indem sie ihre Lieferketten umstrukturiert, alternative Bezugsquellen gewählt und die Kosten an die Verbraucher weitergegeben haben. Trumps Ansatz bei den Zöllen scheint sich auf Druckmittel zu konzentrieren. Er droht mit weitreichenden Handelsbeschränkungen, um bessere Handelsabkommen zu erreichen, anstatt eine langfristige protektionistische Politik durchzusetzen. Die Unvorhersehbarkeit seiner Handelsstrategie bedeutet jedoch, dass Unternehmen und Märkte nervös bleiben und die allgemeine Ungewissheit potenziell auf Investitionsentscheidungen lastet. Während einige Zölle, insbesondere die auf Stahl und Aluminium, mit Trumps nationaler Sicherheitsagenda übereinstimmen und mit größerer Wahrscheinlichkeit durchgesetzt werden, bleiben andere flexibler.

Was meinen die Unternehmen?

Über die Politik hinaus bieten Managementgespräche und -kommentare ebenfalls wertvolle Einblicke in die Art und Weise, wie Unternehmen mit Zöllen und deren breiteren wirtschaftlichen Auswirkungen umgehen. Bei der Betrachtung mehrerer Fondsbeteiligungen haben sich wichtige Erkenntnisse über die sich entwickelnde Handelslandschaft und die Reaktionen der Unternehmen ergeben:



Procter & Gamble (P&G), das führende amerikanische Einzelhandelsunternehmen, ist auf Konsumgüter spezialisiert, darunter Produkte für die persönliche Gesundheit, Hygiene und Haushaltspflege. Im letzten Quartal stammten etwa 10 % der Importlieferungen von P&G aus Mexiko. Die kürzlich vorgeschlagenen Zölle in Höhe von 25 % auf mexikanische Importe könnten die Herstellungskosten von P&G zwar um schätzungsweise 2,5 % erhöhen, doch könnte die vielfältige globale Beschaffungsstrategie des Unternehmens dazu beitragen, die Gesamtauswirkungen zu mildern. Der CFO von P&G erklärte: „Was auch immer die Regierung beschließt zu tun, wir werden damit umgehen können“. Er fügte hinzu, dass Kostensenkungen eine Reaktion auf die Zölle seien, „und was wir nicht durch Produktivität kompensieren können, könnte zu einer Preiserhöhung führen“.



Das französische Industrieunternehmen Schneider Electric SE ist auf digitale Automatisierungs- und Energiemanagementlösungen spezialisiert. Nach Schätzungen von Sanford Bernstein werden etwa 30 % der US-Verkaufskosten von Schneider aus Mexiko importiert, wodurch etwa 9 % des Konzernumsatzes von der US-Mexiko-Handelspolitik betroffen sein könnten. Andernorts ist das Unternehmen in China in erheblichem Umfang tätig, allerdings dürften diese Betriebe sehr viel autarker sein, so dass das Risiko von Zöllen geringer ist.

„Schneider arbeitet seit einigen Jahren an der Regionalisierung seiner Lieferkette, vor allem aus Gründen der Nachhaltigkeit und eines besseren Kundendienstes. Insgesamt strebt das Unternehmen auf Konzernebene einen Regionalisierungsgrad von 90 % an. Schneider konzentriert sich auf die Regionalisierung in den USA, ist aber in China bereits sehr lokalisiert.“ - entnommen aus den Kommentaren des CFO von Schneider.

„Die Produktion und die Lieferbasis befinden sich weitestgehend in den lokalen Märkten, die wir regional bedienen... wir haben also ein gutes Gefühl, was diese Balance angeht. Wir sind bereits weitgehend regionalisiert.“ - Schneider IR Antwort auf die obigen Kommentare des CFO.



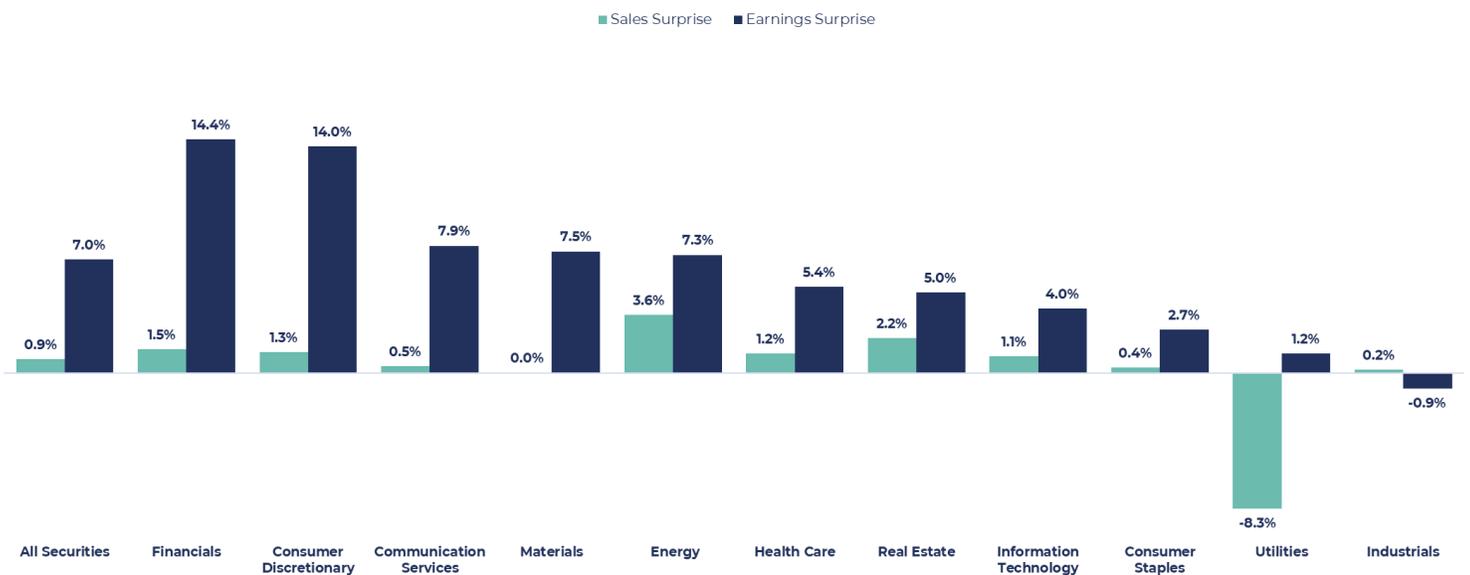
Das weltweit führende Halbleiter-Foundry-Unternehmen TSMC spielt eine entscheidende Rolle in der globalen Chip-Produktion und beliefert große US-Unternehmen wie Apple, NVIDIA, AMD und Qualcomm. Mit einem US-Kundenanteil von 60-70 % des Umsatzes in 2025 könnte die Gefährdung des Unternehmens durch neue Zölle auf taiwanische Halbleiterimporte erhebliche Auswirkungen auf die Kosten in der gesamten Lieferkette haben. Sollten die Zölle, wie von Präsident Trump vorgeschlagen, 100 % erreichen, könnten die US-Kunden TSMC dazu drängen, seine inländischen Produktionskapazitäten zu erweitern, um die Kosten zu senken. Trotz dieses Gegenwinds deutet die Dominanz von TSMC in der fortgeschrittenen Chipfertigung bei 5nm, 3nm und 2nm darauf hin, dass sich die Auswirkungen eher auf die Margen als auf den Marktanteil konzentrieren würden.

Nach Ansicht des TSMC-Managements „würden zusätzliche Zölle wahrscheinlich eher an die Kunden weitergegeben als vom Unternehmen absorbiert, was zu einer Erhöhung der Chip-Preise führen könnte“.

Berichtssaison

Der Februar markierte auch die erste Gewinnsaison des Jahres, wobei fast alle Unternehmen aus dem S&P 500 bis zum Monatsende Gewinne gemeldet haben. Die positive Dynamik scheint sich fortzusetzen, auch wenn das zugrunde liegende Bild etwas uneinheitlich ist. 74 % der Unternehmen haben Gewinne gemeldet, die über dem Konsens lagen (mit einer durchschnittlichen Übertreffung von 7,04 %), wobei sich das Gewinnwachstum mit einem durchschnittlichen Wachstum von 13,5 % behauptet hat. Trotz eines unsichereren makroökonomischen Hintergrunds und einiger sektorspezifischer Herausforderungen haben sich in allen Branchen bemerkenswerte Stärken herauskristallisiert. Der Finanzsektor stach mit 85 % der Unternehmen, deren Gewinne über dem Konsens lagen, und einer durchschnittlichen Gewinnüberraschung von 14,43 % hervor. Auch der Konsumgütersektor schnitt gut ab. 80 % der Unternehmen übertrafen die Gewinnerwartungen und erzielten eine beeindruckende durchschnittliche Überraschung beim Ergebnis von 14,01 %.

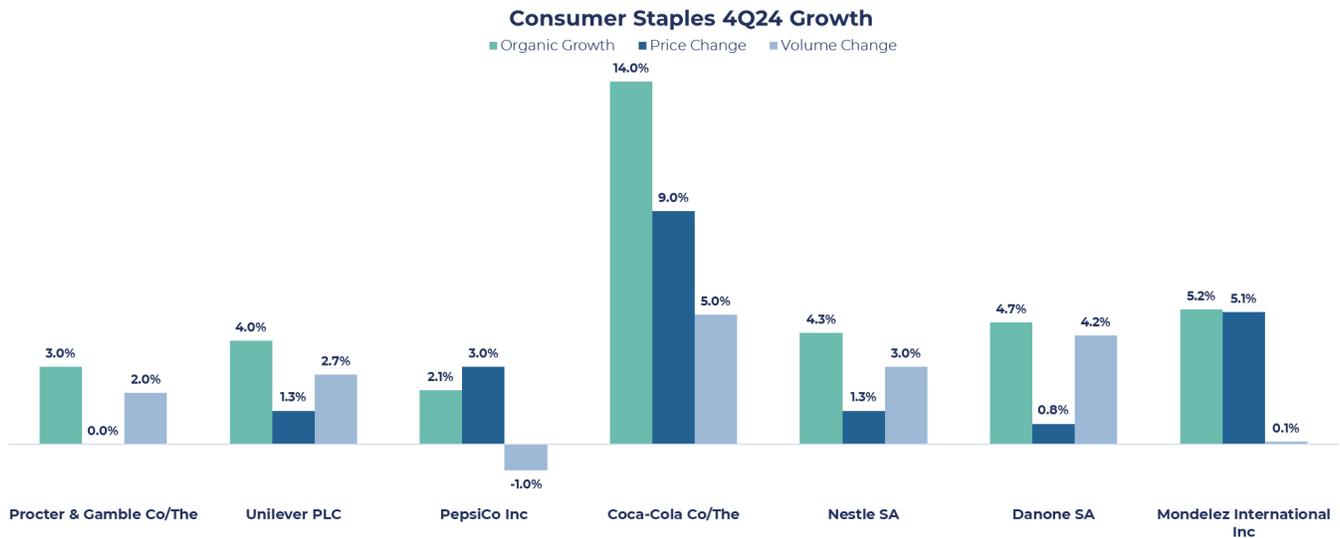
S&P 500 Q4 Sales & Earnings Surprise



Quelle: Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

Angesichts der übergewichteten Allokation des Fonds in diesem Sektor heben wir die Performance der Unternehmen des Basiskonsumgütersektors hervor. Der Sektor zeigte sich in der jüngsten Ertragssaison widerstandsfähig, wobei alle Titel des Portfolios ein solides organisches Wachstum meldeten, allen voran Coca-Cola mit einem beeindruckenden Umsatzwachstum von 12 %, das sowohl auf Preis- als auch auf Volumenstärke zurückzuführen war. Allerdings waren nicht alle Unternehmen gegen die Herausforderungen immun.

Guinness Global Equity Income



Quelle: Unternehmensdaten, Bloomberg; Stand: 28. Februar 2025

PepsiCo und Mondelez hatten in Nordamerika mit Gegenwind zu kämpfen, der auf eine schwächere Preissetzungsmacht und eine gedämpfte Verbrauchernachfrage zurückzuführen war, während Procter & Gamble in China mit einem geringeren Konsum zu kämpfen hatte. Trotz dieses Drucks halfen Nestlé und Coca-Cola dank ihrer starken Leistungen und Innovationen, die makroökonomischen Unsicherheiten erfolgreich zu meistern. Der Druck auf die Margen hielt in der gesamten Branche an, vor allem aufgrund der anhaltenden Inflation bei Rohstoffen und der Unterbrechung der Lieferkette, wobei Mondelez besonders von den hohen Kakaopreisen betroffen war. Dennoch haben die Unternehmen Anpassungsfähigkeit bewiesen, indem sie Kosteneffizienz und internationales Wachstum genutzt haben, um den Inflationsdruck und Veränderungen in der Verbrauchernachfrage abzumildern. Auch wenn die kurzfristige Volatilität anhält, deutet die Fähigkeit des Sektors, die Kosten zu managen und die Preisdisziplin aufrechtzuerhalten, auf eine anhaltende Widerstandsfähigkeit angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheit hin.

Unser Ansatz

Zölle und makroökonomische Ungewissheit sind nach wie vor die Hauptursachen für die Volatilität der globalen Märkte, doch die Geschichte hat gezeigt, dass Unternehmen und Märkte sich mit der Zeit anpassen. Während politische Veränderungen und geopolitische Risiken zu kurzfristigen Verwerfungen führen können, bleibt unsere Anlagephilosophie unverändert: Wir konzentrieren uns auf hochwertige Unternehmen mit starken Fundamentaldaten. Unternehmen, die konstant hohe Kapitalrenditen erwirtschaften, über dauerhafte Wettbewerbsvorteile verfügen und ihre Marktposition verteidigen können, sind am besten positioniert, um in unsicheren Umfeldern zu bestehen. Auch wenn die Quartalsgewinne vorübergehende Störungen widerspiegeln können, bleibt die langfristige Wertschöpfung unsere Priorität. Indem wir diszipliniert bleiben und in widerstandsfähige Unternehmen investieren, wollen wir über Marktzyklen hinweg nachhaltige Renditen erzielen.

PORTFOLIOBESTÄNDE



AbbVie war im Februar mit einem Kursanstieg von +13,7% (USD) der beste Wert. Das US-Pharmaunternehmen gab im Laufe des Monats seine Q4-Ergebnisse bekannt, die vom Markt gut aufgenommen wurden. AbbVie konnte sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis leicht übertreffen, was auf die starken Umsätze der Flaggschiff-Medikamente Skyrizi, Rinvoq und Imbruvica zurückzuführen ist. Diese Medikamente konnten die Rückgänge des Arthritis-Medikaments (Humira) gut ausgleichen, dessen Patent 2023 ausläuft und dessen Umsätze aufgrund der zunehmenden Konkurrenz durch Biosimilars weiter rückläufig sind. Die Anleger wurden auch durch die Anhebung der Prognose für 2025 bestärkt, nachdem das Management für das kommende Jahr eine Beschleunigung des Umsatzwachstums auf etwa +6 % erwartet. Wir begrüßen, dass das Management die Prognose für die beiden Blockbuster-Medikamente Skyrizi und Rinvoq angehoben hat, die nun bis zum Jahr 2027 einen Umsatz von 31 Mrd. USD erreichen sollen (gegenüber der vorherigen Prognose von 27 Mrd. USD), was mittelfristig eine wichtige Stütze des Geschäfts darstellt. Neben den gesunden Wachstumsaussichten zeigt AbbVie eine gute operative Disziplin. Es ist dem Unternehmen gelungen, die Margen auszuweiten, wobei für 2025 eine operative Marge von ca. 47 % prognostiziert wird, und den erwarteten freien Cashflow auf 21 Mrd. USD im nächsten Jahr zu steigern, was einer Verbesserung von ca. 20 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dadurch kann das Unternehmen Schulden abbauen, wobei das Management bis Ende 2026 ein Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA von 2,0x anstrebt, was wir als angemessenen Verschuldungsgrad ansehen. Das Unternehmen bleibt akquisitionsfreudig und hat bis 2024 mehr als 20 Akquisitionen abgeschlossen. Es sieht Fusionen und Übernahmen als eine wichtige Quelle für Innovationen, die das Unternehmenswachstum im kommenden Jahrzehnt und darüber hinaus vorantreiben können. Insgesamt war es ein positiver Monat für das Unternehmen und wir sind zuversichtlich über seine Fortschritte.



Coca-Cola entwickelte sich im Februar ebenfalls gut (+12,2 % in USD). Der US-Getränkeriese verzeichnete im 4. Quartal ein herausragendes Wachstum (+12 % organisches Umsatzwachstum), das sowohl auf die Preisgestaltung als auch auf die Mengenexpansion zurückzuführen war. Diese Ergebnisse vervollständigen ein insgesamt beeindruckendes Jahr 2024, in dem Coca-Cola trotz eines sich abschwächenden wirtschaftlichen Umfelds in vielen Regionen weiterhin Marktanteile gewinnt und gute Ergebnisse erzielt. Dies bestätigt die Bemühungen des Unternehmens um Produktinnovationen, um das Engagement der Verbraucher zu steigern (z. B. neue Produktlinien, neue Formate und neue temporäre Geschmacksrichtungen, um von Markttrends zu profitieren). Derzeit werden etwa 25 % des Umsatzes des Unternehmens mit neuen oder umformulierten Produkten wie Coke Zero und Coke Energy erzielt, verglichen mit etwa 15 % vor zwei Jahren. Darüber hinaus sind wir nach wie vor der Meinung, dass Coca-Cola über ein erstklassiges Markenfranchise verfügt. Die jährlichen Investitionen in Höhe von ca. 5 Mrd. USD in Werbung und Verkaufsförderung sind eindeutig von Vorteil, da sie es Coke ermöglichen, im Gedächtnis zu bleiben und eine gesunde Preissetzungsmacht auszuüben. Laut Time Magazine wurden Coke, Minute Made und Fairlife (allesamt aus dem Coca-Cola-Portfolio) zu den besten Marken der Welt in ihren Getränkeregionen im Jahr 2024 gekürt. Dies bestärkt uns in unserem optimistischen Ausblick für das Unternehmen, das unserer Meinung nach ein erstklassiges Konsumgüterunternehmen bleibt, das sich auf einen soliden Ausblick von 5-6 % Umsatzwachstum und 9-10 % Gewinnwachstum für das GJ 2025 stützt.



Eaton war im Februar der schlechteste Wert des Fonds und fiel um -10,2 % in USD. Das weltweit tätige Unternehmen für Energiemanagement meldete Anfang des Monats robuste Gewinne, die die hochgesteckten Erwartungen erfüllten. Es verzeichnete ein Umsatzwachstum von 6 % und ein zweistelliges Gewinnwachstum, das durch rekordhohe operative Margen in den Segmenten ermöglicht wurde, während die Volumina des Unternehmens dank zahlreicher säkularer Wachstumsthemen (wie Elektrifizierung, Digitalisierung und Ausbau der Infrastruktur) weiter wachsen.

Dank seiner wachsenden Rolle bei der Entwicklung von Rechenzentren wird Eaton jedoch zunehmend als Teil der breiteren KI-getriebenen Branche anerkannt. Schätzungsweise 15 % seines Umsatzes erwirtschaftet Eaton mit der Bereitstellung wichtiger Infrastrukturen für Rechenzentren, darunter Reservestromsysteme, Stromverteilungseinheiten, Trennschalter, Busways, Kühlungslösungen und Netzanschlüsse. Wie bereits erwähnt, verzeichnete der KI-Handel im Februar jedoch einen leichten Rückschlag, nachdem die Anleger angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheit Gewinne mitnahmen und die Aussichten neu bewerteten. Die Unsicherheit beim Training von KI-Modellen, die durch die Ankündigung von DeepSeek im Januar ausgelöst wurde, hat bei den Anlegern auch Bedenken hinsichtlich der laufenden Investitionsausgaben für Rechenzentren geweckt. Im Rahmen der Veröffentlichung der Q4-Ergebnisse gab Eaton jedoch neue Informationen über sein Segment für Rechenzentren bekannt, die das Vertrauen in die Aussichten stärkten. Der Umsatz mit Rechenzentren stieg im Jahresvergleich um 45 %, während die Aufträge um 75 % zunahmen, was auf eine starke Dynamik bis 2025 hindeutet. Der Auftragsbestand des Unternehmens im Bereich Rechenzentren entspricht nun etwa sieben Jahren Bauzeit bei einer Baurate von 2024, was die Befürchtungen der Investoren zerstreuen sollte. Das Management teilte auch mit, dass die mehrjährigen Lieferverträge mit Hyperscalern hohe Stornogebühren beinhalten, was das Vertrauen in die fünfjährige Vorausschau stärkt. Auch wenn wir weiterhin optimistisch sind, was die Position von Eaton im Zentrum des Ausbaus von KI-Rechenzentren angeht, möchten wir darauf hinweisen, dass dies nur einen kleinen Teil des Geschäfts ausmacht, da das Unternehmen im Rest seines vielfältigen Portfolios, einschließlich Gebäude, Versorgungsunternehmen, Industrie, erneuerbare Energien sowie Luft- und Raumfahrt, weiterhin eine starke operative Leistung zeigt.



Broadcom entwickelte sich im Februar ebenfalls unterdurchschnittlich und schloss mit einem Minus von 9,9 % (USD). Wie bereits erwähnt, schnitten Aktien aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz in diesem Monat generell schlecht ab. Dies war auch bei Broadcom nicht anders, einem wichtigen Anbieter von Halbleitern und Netzwerkkomponenten, die Anwendungen der künstlichen Intelligenz antreiben. In unserem vorangegangenen Kommentar haben wir unsere anhaltende Zuversicht in die mittelfristige These für Broadcom dargelegt: dass die Verlagerung der Branche vom Training zur Inferenz zu einer steigenden Nachfrage nach den anwendungsspezifischen integrierten Schaltkreisen (ASICs) von Broadcom führen könnte, die (neben den Grafikprozessoren (GPUs)) die Inferenz-Arbeitslasten auf Edge-Geräten auf recheneffizientere Weise bewältigen können. Während die Nachrichten im Februar keine größeren Entwicklungen in Bezug auf Broadcom brachten, sorgte ein Bericht des Wall Street Journals für Schlagzeilen, in dem spekuliert wurde, dass das Unternehmen die Chipdesign-Sparte von Intel als potenzielles Übernahmeziel prüft. Diese Abteilung ist für die Entwicklung von Schlüsselkomponenten verantwortlich, darunter Intels PC-Flaggschiff-Prozessoren und fortschrittliches Rechenzentrumssilizium wie die kommenden KI-Beschleuniger Gaudi 3. Eine mögliche Aufspaltung von Intel würde voraussetzen, dass ein anderes Unternehmen (möglicherweise TSMC) das Foundry-Geschäft übernimmt. Es ist wichtig zu wissen, dass keines der beiden Unternehmen diese Berichte bestätigt hat. Broadcom hat jedoch eine Reihe von strategischen Übernahmen getätigt, darunter VMware und CA Technologies, die beide tief in die IT-Infrastruktur von Unternehmen integriert waren und dadurch starke Wettbewerbsvorteile und breite Burggräben geschaffen haben. In diesem Fall sind die Xeon-Prozessoren von Intel in den Rechenzentren weit verbreitet und viele Unternehmen haben ihre Technologie-Stacks auf der x86-Architektur von Intel aufgebaut, was zu einer erheblichen Kundenbindung führt. Die Entwicklung bleibt spekulativ, aber im Hinblick auf die im März anstehenden Gewinnzahlen von Broadcom wird dies ein Thema sein, das im Fokus der Anleger stehen wird.

Im Laufe des Monats haben wir keine Änderungen an den Portfoliobeständen vorgenommen.

Wir danken Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung.

Portfoliomanager

Matthew Page
Ian Mortimer

Investmentanalysten

Sagar Thanki
Joseph Stephens
William van der Weyden
Jack Drew
Loshini Subendran

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FAKTEN ZUM FONDS

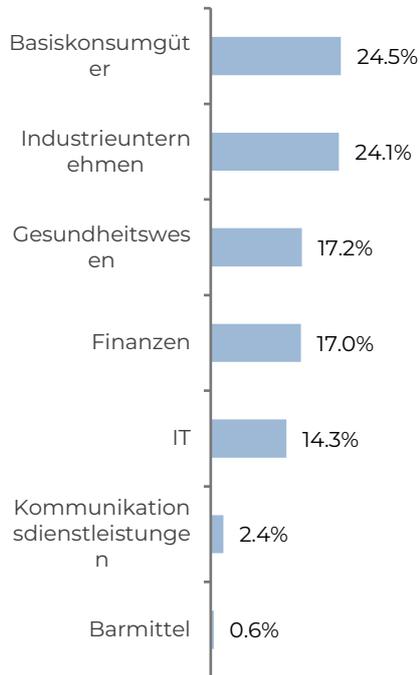
Fondsgröße	\$6869.5m
Auflegungsdatum	31.12.2010
OCF	0.77%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.0% (Y GBP Dist)

GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO

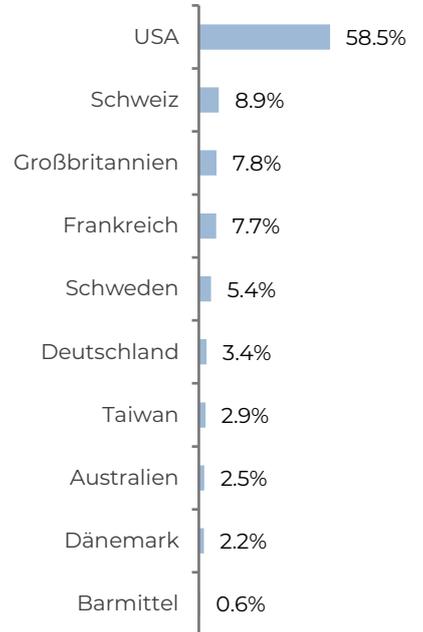
10 größte Positionen

Cisco Systems	3.6%
Gallagher, Arthur J	3.6%
Deutsche Boerse	3.4%
Roche Holding	3.4%
CME Group	3.4%
BlackRock	3.3%
Abbvie	3.3%
Aflac	3.3%
Paychex Inc	3.2%
Reckitt Benckiser Group	3.2%
10 größte Positionen	33.6%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung



Ländergewichtung



Guinness Global Equity Income Fund

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	+0.1%	+4.0%	+14.4%	+38.1%	+88.4%	+192.1%
MSCI World TR	-2.0%	+2.2%	+16.2%	+42.7%	+94.6%	+213.3%
IA Global Equity Income TR	-0.8%	+4.1%	+12.2%	+31.0%	+64.6%	+125.8%

Gesamtrendite (USD)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+1.4%	+4.5%	+13.8%	+29.6%	+85.7%	+138.0%
MSCI World TR	-0.7%	+2.8%	+15.6%	+33.9%	+91.8%	+155.3%
IA Global Equity Income TR	+0.5%	+4.7%	+11.6%	+22.9%	+62.3%	+84.0%

Gesamtrendite (EUR)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	+1.4%	+4.1%	+18.4%	+39.9%	+96.1%	+157.0%
MSCI World TR	-0.8%	+2.3%	+20.3%	+44.6%	+102.6%	+175.3%
IA Global Equity Income TR	+0.5%	+4.2%	+16.2%	+32.7%	+71.4%	+98.5%

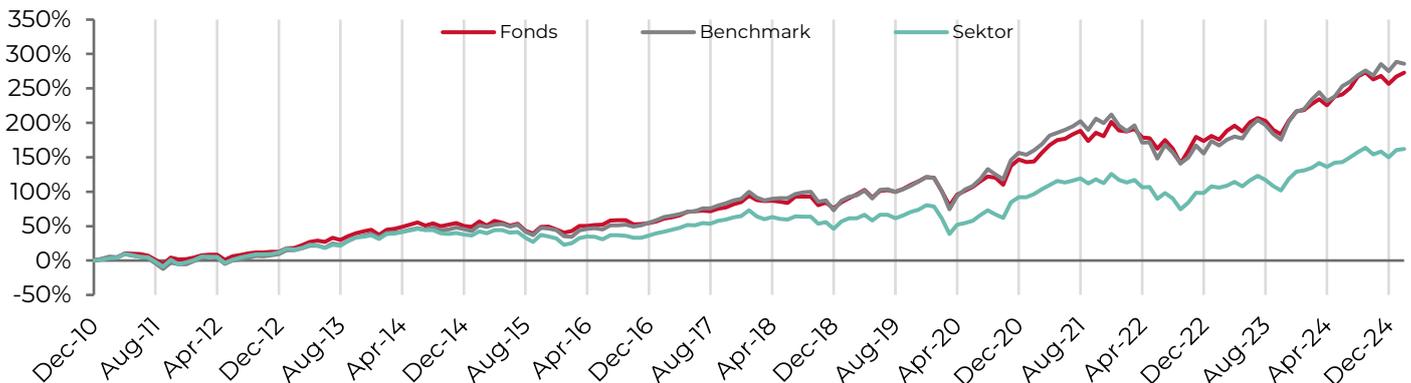
GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - JAHRLICHE

Gesamtrendite (GBP)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+14.6%	+9.2%	+2.1%	+23.3%	+8.1%	+21.2%	+0.7%	+9.6%	+26.9%	+2.2%
MSCI World TR	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	+12.3%	+22.7%	-3.0%	+11.8%	+28.2%	+4.9%
IA Global Equity Income TR	+11.0%	+9.2%	-1.2%	+18.7%	+3.3%	+18.6%	-5.8%	+10.4%	+23.2%	+1.5%

Gesamtrendite (USD)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+12.6%	+15.8%	-9.3%	+22.2%	+11.5%	+26.0%	-5.2%	+20.0%	+6.4%	-3.4%
MSCI World TR	+18.7%	+23.8%	-18.1%	+21.8%	+15.9%	+27.7%	-8.7%	+22.4%	+7.5%	-0.9%
IA Global Equity Income TR	+9.1%	+15.8%	-12.3%	+17.6%	+6.5%	+23.4%	-11.3%	+20.8%	+3.3%	-4.0%

Gesamtrendite (EUR)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+20.1%	+11.9%	-3.4%	+31.5%	+2.3%	+28.3%	-0.4%	+5.4%	+9.6%	+7.7%
MSCI World TR	+26.6%	+19.6%	-12.8%	+31.1%	+6.3%	+30.0%	-4.1%	+7.5%	+10.7%	+10.4%
IA Global Equity Income TR	+16.4%	+11.8%	-6.5%	+26.6%	-2.3%	+25.7%	-6.9%	+6.1%	+6.4%	+6.9%

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 28.02.25. 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 für diese Anteilsklasse beträgt 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	£247.8m
Auflegungsdatum	09.11.2020
OCF	0.79%
Benchmark	MSCI World TR
Historische Dividendenrendite	2.1% (Y GBP Inc)

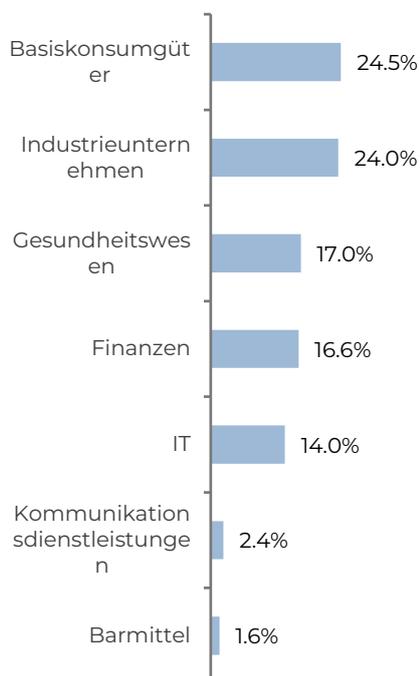
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - PORTFOLIO

10 größte Positionen

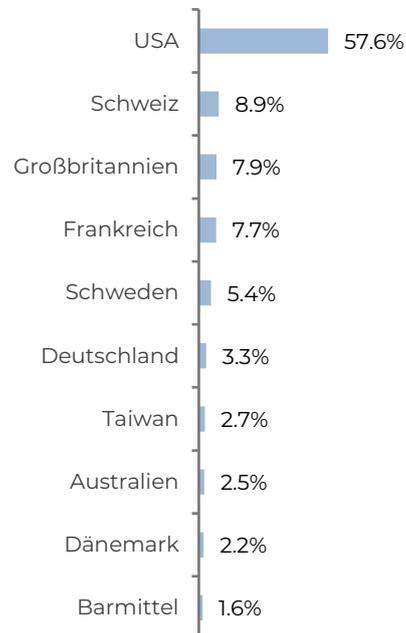
Cisco Systems	3.6%
Gallagher, Arthur J	3.5%
Roche Holding	3.4%
Deutsche Boerse	3.3%
CME Group	3.3%
Reckitt Benckiser Group	3.2%
BlackRock	3.2%
Paychex Inc	3.2%
Aflac	3.2%
Nestle	3.1%

10 größte Positionen	33.1%
Anzahl der Positionen	35

Branchengewichtung



Ländergewichtung



WS Guinness Global Equity Income Fund

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

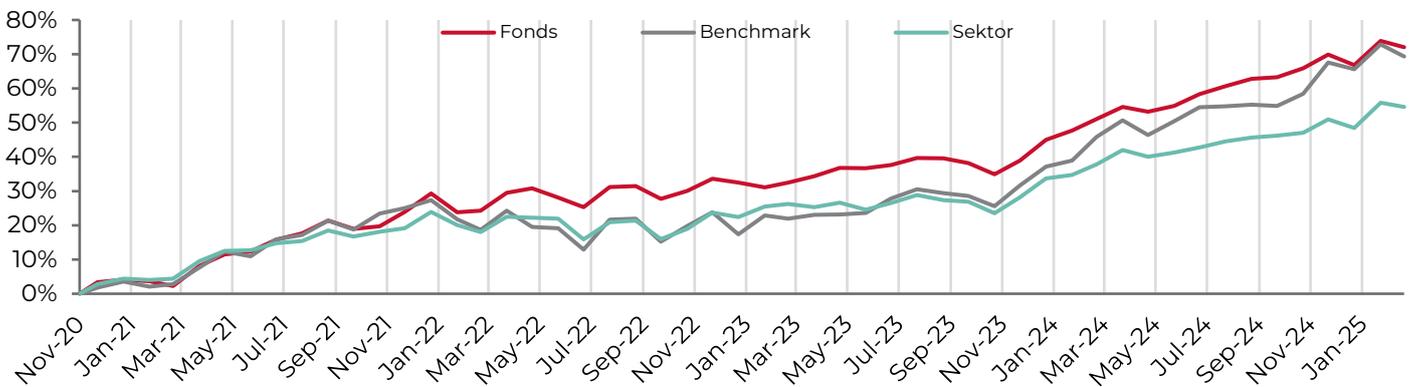
WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - FONDSPERFORMANCE

Gesamtrendite (GBP)	1 Monat	Jahr bis heute	1 J	3 J	5 J	10 J
Fonds	-1.0%	+3.2%	+13.9%	+38.4%	-	-
MSCI World TR	-2.0%	+2.2%	+16.2%	+42.7%	-	-
IA Global Equity Income TR	-0.8%	+4.1%	+12.2%	+31.0%	-	-

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND - JAHRLICHE

Gesamtrendite (GBP)	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Fonds	+15.1%	+9.5%	+2.4%	+24.3%	-	-	-	-	-	-
MSCI World TR	+20.8%	+16.8%	-7.8%	+22.9%	-	-	-	-	-	-
IA Global Equity Income TR	+11.0%	+9.2%	-1.2%	+18.7%	-	-	-	-	-	-

WS GUINNESS GLOBAL EQUITY INCOME FUND -



Herausgegeben von Guinness Global Investors, einem Handelsnamen von Guinness Asset Management Limited, das von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird.

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 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, Schweiz. 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: wta-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.

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.

Telefongespräche werden aufgezeichnet und überwacht.