Goldman Sachs

Werbemitteilung

August 2020

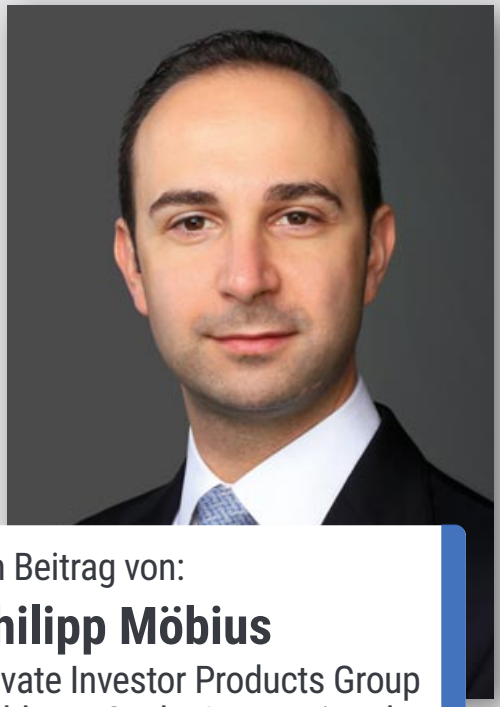
KnowHow kompakt.

Aktuelle Analysen aus dem Finanzsektor

+ Maßnahmen gegen Covid-19 – eine Bestandsaufnahme > 01–07
+ Im Gespräch: Kelly Galanis, Goldman Sachs Investment Banking, New York > 08–14
+ Marcus by Goldman Sachs® Quarterly Consumer Sentiment Study: Zurück zur Normalität? > 15–16
+ Termine: Daran sollten Sie denken > 17–19
+ Hinweise, Risiken und Impressum > 20–24

Maßnahmen gegen Covid-19 – eine Bestandsaufnahme

Seit etwa einem halben Jahr hat das Covid-19-Virus unser tägliches Leben stark verändert. Maßnahmen wie das Tragen von Masken und das Verbot von Großveranstaltungen wie Konzerten oder Sport-Events sollen die Ausbreitung eindämmen. Doch welche Schritte waren wirklich hilfreich? Die Ökonomen von Goldman Sachs stützen sich bei der hier zusammengefassten Übersicht „Global Economics Comment – Virus Spread and Virus Control: A Review“ vor allem auf epidemiologische Studien aus den USA und auf eigene ökonometrische Parameter.



Ein Beitrag von:
Philipp Möbius
Private Investor Products Group
Goldman Sachs International
London

In den USA stützt sich die Bekämpfung der Pandemie vor allem auf zwei Maßnahmen: das Tragen von Gesichtsmasken und Einschränkungen von Aktivitäten in Innenräumen. Beides verringert das Infektionsrisiko erheblich. Und wirtschaftlich gesehen sind beide Maßnahmen weniger kostspielig als ein vollständiger Lockdown. Solange kein sicherer und wirksamer Impfstoff allgemein verfügbar ist, könnten sich sowohl die öffentliche Gesundheit als auch die Wirtschaft wahrscheinlich weiter verbessern, indem mehr Aktivitäten nach draußen verlagert werden und für eine bessere Belüftung

von Räumen gesorgt wird. Auch gilt es, sogenannte „Superspreader“ frühzeitig zu entdecken, also Menschen, die gleich eine Vielzahl von Ansteckungen verursacht haben. Weitere Maßnahmen sind flächendeckende Massentests und der gezielte Schutz älterer Menschen. Schließlich nimmt das Infektions- und insbesondere das Todesfallrisiko mit zunehmendem Alter deutlich zu.

Ein Rückblick

Seit der ersten globalen Infektionswelle im Winter und frühen Frühjahr ist klar geworden, dass breite und wirtschaftlich kostspielige Ausgangssperren nicht der einzige Weg sind, um die Verbreitung des Coronavirus deutlich zu verringern. Auf Grundlage von sechs Schlüsselfakten zur Virusverbreitung ziehen die Ökonomen von Goldman Sachs im Folgenden Schlussfolgerungen für Maßnahmen zur Viruskontrolle, die mit geringeren wirtschaftlichen Kosten verbunden sind als ein sogenannter Lockdown. Dabei konzentrieren sie sich weitgehend auf akademische Übersichtsarbeiten der wissenschaftlichen Forschungsliteratur und einige eigene ökonometrische Arbeiten.

1. Das Abstandsgebot senkt Infektionen signifikant

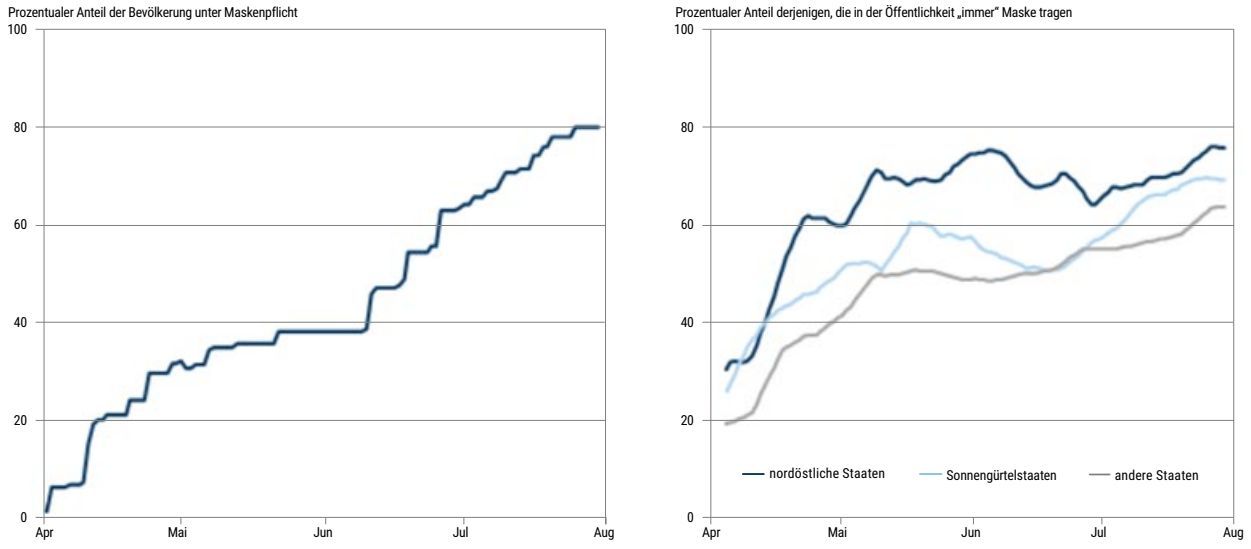
Eine Überprüfung in der medizinischen Fachzeitschrift Lancet ergab, dass das Infektionsrisiko für Covid-19 siebenmal geringer ist, wenn der physische Abstand mehr als einen Meter beträgt. Darüber hinaus verdoppelt sich der relative Effekt mit jedem weiteren Meter Abstand. So sind Maßnahmen zur physischen Distanzierung wirksam und können (teilweise) die vollständige Abschottung ersetzen, die große negative Auswirkungen auf das BIP hat.

2. Das Tragen einer Maske reduziert Infektionen erheblich

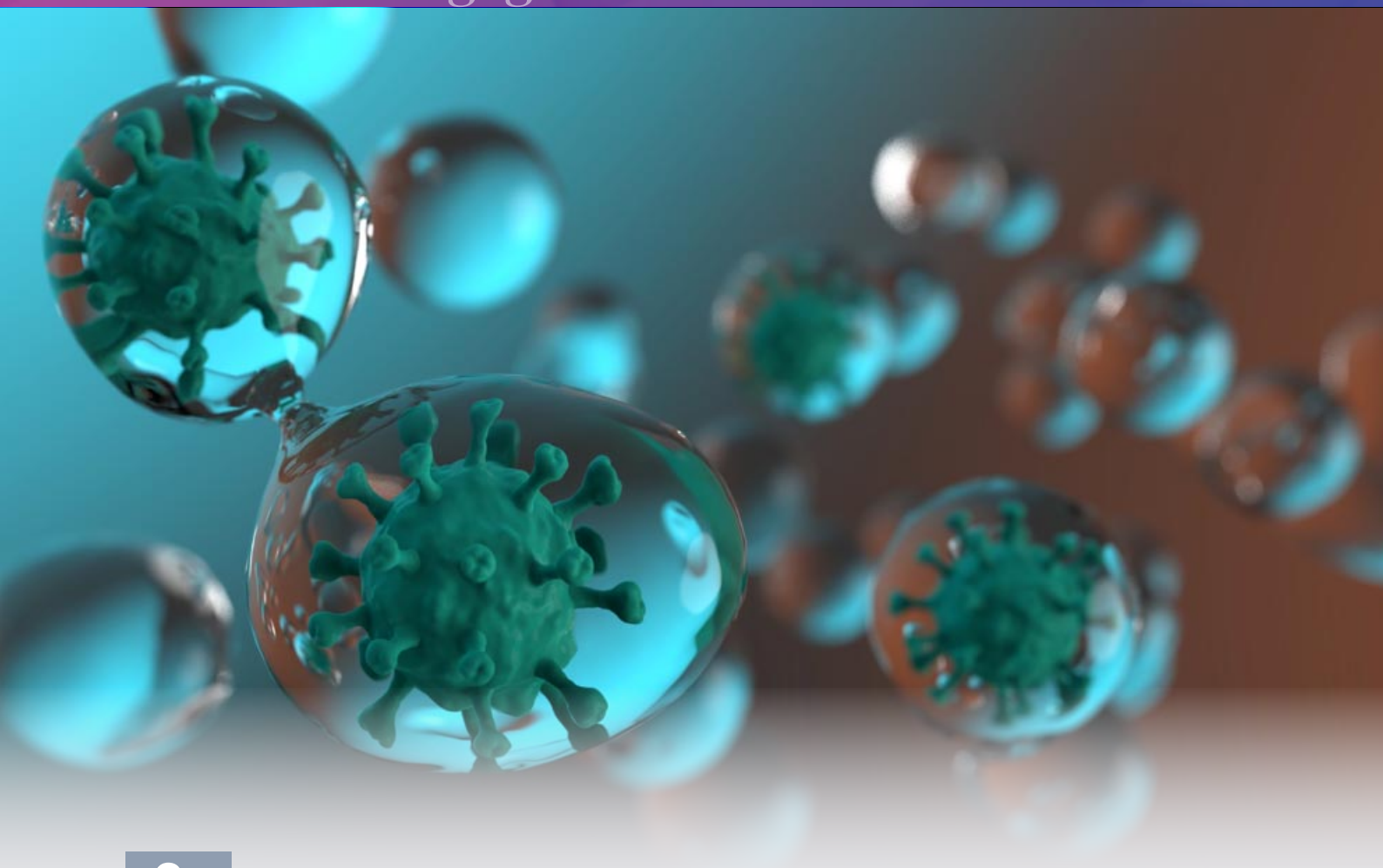
Ein US-Regionalpanel, ein großer Länderquerschnitt und ein kleineres Länderpanel kommen zu dem Schluss, dass das Tragen von Gesichtsmasken mit deutlich weniger Infektionen und Todesfällen einhergeht. Eine Untersuchung ergab, dass das Infektionsrisiko beim Tragen einer Gesichtsmaske drei- bis siebenmal geringer ist. So sind Anordnungen zum Tragen einer Maske wirksam und können mitunter breite Sperrmaßnahmen ersetzen. Wie das Schaubild zeigt, ging die Anordnung einer solchen Maskenpflicht auf der Ebene der US-Bundesstaaten und -Städte in diesem Sommer mit einem verstärkten Tragen von Masken einher, insbesondere im Sonnengürtel, wo die Symptome und die Fallzahlen jetzt von einem sehr hohen Niveau aus zurückgehen.

Abb. 1: Mehr Menschen mit Maske

Das Tragen von Masken hat in den vergangenen Monaten zugenommen – neben Abstandsgebot und Verlagerung von Aktivitäten ins Freie eine der wirksamen Maßnahmen gegen die Ausbreitung des Virus.



Quellen: Yougov, Goldman Sachs Global Investment Research; Stand: 10.08.2020



3. Das Virus breitet sich weitgehend in Innenräumen aus, wahrscheinlich auch durch winzige Tröpfchen

Eine Überprüfung von 201 Übertragungsereignissen ergab, dass Infektionscluster vorwiegend in Innenräumen auftraten, darunter in Restaurants, Bars, Seniorenwohnungen, religiösen Stätten, Büros und Schlafsälen. Eine detaillierte Analyse aus Japan schätzt, dass die Infektionswahrscheinlichkeit in Innenräumen fast 19-mal höher ist als im Freien. Feststellen lässt sich auch eine stark positive Korrelation zwischen der Ausbreitung des Virus und der Aktivität von Sommerrestaurants in den US-Bundesstaaten und im Sonnengürtel, wo das heiße Wetter die Kunden nach innen treibt.

In diesem Zusammenhang haben 238 Wissenschaftler auf die Möglichkeit hingewiesen, dass sich das Virus in winzigen Tröpfchen, sogenannten Aerosolen, ausbreiten kann, die sich in schlecht belüf-

teten Räumen ansammeln können. Neben größeren Tröpfchen, die durch Husten, Niesen und Sprechen entstehen, wird die Übertragung über die Luft zunehmend als eine wichtige Übertragungsquelle angesehen. Im Gegensatz dazu wird in einem kürzlich erschienenen Kommentar in der Zeitschrift Lancet argumentiert, dass die Wahrscheinlichkeit einer Übertragung durch Oberflächen sehr gering ist. So ist es wohl sinnvoll, Aktivitäten wie Essen, Trinken und Sport ins Freie zu verlegen. Verbesserungen von Belüftungs- und Klimaanlagen sind wahrscheinlich ebenfalls wirksam.

4. „Superspreader" sind für die meisten Infektionen verantwortlich

Superspreader-Ereignisse – bei denen eine Person eine unverhältnismäßig große Anzahl anderer Personen infiziert – spielen wahrscheinlich eine große Rolle bei der Virusausbreitung. Gemäß der mittleren Schätzung aus unserer Literaturübersicht sind etwa 10 Prozent der infizierten Personen für 80 Prozent der Sekundärinfektionen verantwortlich. Auch der Besuch überfüllter öffentlicher Plätze kann die Infektionen stark und signifikant erhöhen. So scheinen Beschränkungen für Massenansammlungen und Kontakttracking bei Superspreadern wirksam zu sein.

5. Die Virusverbreitung erfolgt in der Regel zu einem frühen Zeitpunkt der Erkrankung

Eine Durchsicht von 97 Studien kommt zu dem Schluss, dass die Viruslast nur in der ersten Krankheitswoche erhöht ist, mit einem frühen Höhepunkt bei Symptombeginn bis zum fünften Tag der Erkrankung. Schnelltests, frühe Diagnose und Isolierung sind daher

wirksam. Laut dem Harvard-Epidemiologen Michael Mina werden die meisten Tests „lange, nachdem die infizierte Person die Übertragung des Virus eingestellt hat“ durchgeführt. Stattdessen schlägt er viel schnellere Massentests vor, auch wenn dadurch der Anteil der falsch-negativen Ergebnisse steigt.

6. Die Risiken einer Infektion und vor allem eines Todesfalls sind für ältere Menschen deutlich höher

Eine kürzlich von Marc Lipsitch und Koautoren durchgeführte Untersuchung findet Hinweise auf eine „erhöhte Infektionsanfälligkeit bei Erwachsenen über 60 Jahren im Vergleich zu jüngeren und Erwachsenen mittleren Alters“ (und eine signifikant geringere Anfälligkeit bei Kindern unter zehn Jahren). Besonders auffällig ist die Beziehung zwischen dem Alter und der Infektionstodesrate – dem Verhältnis der Todesfälle zur Gesamtzahl der Infizierten. Beim Zusammenfassen von sechs großangelegten Studien mit zufälligen Bevölkerungsstichproben stellen Andrew Levin und Koautoren fest, dass die Infektionstodesrate mit zunehmendem Alter exponentiell ansteigt, und zwar von nahe null für Kinder und jüngere Erwachsene bis hin zu zweistelligen Zahlen für Erwachsene ab 80 Jahren. Eine altersgerechte Politik in Kombination mit Maßnahmen, die die Interaktionen zwischen den Altersgruppen reduzieren, ist wahrscheinlich wirksam. So schätzt beispielsweise eine kürzlich durchgeführte Studie, dass die Beseitigung von Personalverknüpfungen zwischen Pflegeheimen die Infektionen in Pflegeheimen um 44 Prozent reduzieren könnte.

Die auf Studien in den USA basierende Übersicht „Global Economics Comment – Virus Spread and Virus Control: A Review“, Jan Hatzius und Daan Struyven, Goldman Sachs, erschien am 10. August 2020.

Im Gespräch: Kelly Galanis, Goldman Sachs

Kurz beleuchtet …

Wie Start-ups die Versicherungsbranche aufwirbeln

Das Versicherungsgeschäft gilt normalerweise als eine der konservativsten Branchen im Sektor Finanzdienstleistungen und erwies sich bis vor einiger Zeit als ziemlich veränderungsresistent. Aber der Wandel des Verbraucherverhaltens sowie neue Technologien und Geschäftsmodelle bringen Bewegung in die Branche. Kelly Galanis, Leiterin des Sektors Americas Financial Technology in der Investment Banking Division von Goldman Sachs, spricht im KnowHow-Interview darüber, wie die „Insurtechs“ alteingesessene Unternehmen im Bereich Versicherungstechnologie zur Anpassung zwingen.

„Insurtech-Unternehmen sind nicht von veralteten IT-Infrastrukturen belastet. Daher können sie die Technologie der nächsten Generation nutzen, um schneller neue, regulierte Produkte einzuführen. Ihr Geschäftsmodell ermöglicht den Aufbau einer starken Kundenbindung.“

Kelly Galanis,
Goldman Sachs New York

Frau Galanis, auf welche Weise hat sich die Versicherungsbranche in den letzten Jahren gewandelt?

Kelly Galanis: Die Versicherungsbranche ist ein riesiger Markt, der weltweit etwa 5 Billionen US-Dollar Prämien erwirtschaftet und wo selbst die größten Unternehmen nur einen kleinen Anteil am weltweiten Prämienaufkommen haben. Während der Versicherungsmarkt lange Zeit stabil und stetig verlief, setzen Unternehmen zunehmend neue Technologien und neue Datenquellen ein – zum Beispiel Chatbots, Telematik, Drohnen, Wearables oder soziale Medien –, die ihr Leistungsvermögen bei der Kundenakquisition, beim Verkauf und bei der Verwaltung von Versicherungsverträgen erhöhen. Außerdem sehen wir mit sich wandelnden Verbrauchergewohnheiten und dem Aufkommen des Direct-to-Consumer-Modells eine neue Klasse von Komplettversicherungs-Start-ups, die sogenannten Insurtechs. Sie ermöglichen zu niedrigeren Preisen eine effizientere, transparentere und mobilfunkfreundlichere Methode des Verkaufs von Versicherungs-

Kelly Galanis
Goldman Sachs Investment Banking, New York

Kelly Galanis leitet den Americas Financial Technology Sector in der Investment Banking Division von Goldman Sachs. Sie ist verantwortlich für die Beobachtung eines breiten Spektrums von Paymentdienstleistern, Versicherungssoftwareanbietern, Informationstechnologien und anderen Technologiefirmen im Finanzbereich der USA. Zuvor war Kelly Galanis Abteilungsleiterin bei der Financial Institutions Group (2008 bis 2009). Sie begann 2005 als Associate in der Financial Institutions Group von Goldman Sachs und wurde 2015 zum Managing Director ernannt.

Vor ihrem Start bei Goldman Sachs arbeitete sie bei Arthur Andersen in der Unternehmensrechtsberatung und bei Houlihan Lokey in der Mergers-&-Acquisitions-Gruppe. Sie hält einen BA in Ökonomie der University of Chicago, einen JD der Northwestern University Pritzker School of Law und einen MBA der Kellogg School of Management der Northwestern University.

verträgen an Kunden und verschaffen den Kunden eine bessere Nutzererfahrung – ein Trend, der den Druck auf die alteingesessenen Unternehmen erhöht, sich dem Wandel zu öffnen.

Kürzlich erhobenen Umfragedaten von Goldman Sachs Asset Management zufolge investieren angeblich 60 Prozent der Versicherungsunternehmen weltweit in Insurtech-Start-ups oder sind diesbezüglich auf dem Sprung. Wie wirkt sich dieses Interesse Ihrer Meinung nach bei den Unternehmen aus, mit denen Sie zusammenarbeiten?

Kelly Galanis: Technologie unterstützt die Branche dabei, den Abschluss und die Preisfestlegung von Versicherungen zu verbessern, und Insurtech-Start-ups sind eine Methode der Branche, in Technologie

zu investieren. Tatsächlich zog der Sektor Insurtech im letzten Jahr weltweit über 7 Milliarden US-Dollar an Finanzierung und Investitionen von Venture-Capital- und anderen institutionellen Anlegern an. Die alteingesessenen Unternehmen investierten ihrerseits etwa 100 Millionen bis 300 Millionen US-Dollar in ihre unternehmenseigenen Venture-Capital-Fonds, die häufig dazu dienen, Minderheitsanteile an Insurtech-Start-ups mit dem Ziel der Errichtung strategischer und wirtschaftlicher Partnerschaften zu erwerben. Andere traditionelle Versicherungsunternehmen übernehmen Start-ups oder gründen ihre eigenen Direct-to-Consumer-Start-ups. Allerdings gehen sehr viel mehr Unternehmen den Weg der Partnerschaft. Mit dem fortgesetzten Wachstum der Insurtech-Unternehmen werden wir weitere Aktivitäten auf diesem Gebiet sehen.

Wie unterscheidet sich der Datengebrauch der Insurtech-Unternehmen vom Verhalten traditioneller Versicherungsunternehmen?

Kelly Galanis: Vielleicht ist das etwas vereinfachend dargestellt, aber Insurtech-Unternehmen können Technologie vielfältiger einsetzen als traditionelle Versicherungsunternehmen. Insurtech-Unternehmen erheben nicht einfach nur Daten, sondern integrieren und verbinden die Millionen Datenpunkte, die sie mit der Akquisition, dem Abschluss und der

> „Insurtech-Unternehmen können Technologie vielfältiger einsetzen als traditionelle Versicherungsunternehmen. Weil sie Millionen von Datenpunkten verknüpfen, können sie eine schnellere und stärkere Personalisierung und höhere Genauigkeit erreichen."
>
> **Kelly Galanis,**
> Goldman Sachs New York

Verwaltung der von ihnen verkauften Versicherungsverträge sammeln. Dadurch können sie sich auf stärkere Personalisierung, höhere Genauigkeit und höhere Geschwindigkeit der Leistungen konzentrieren. Viele verwenden künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen, um die von ihnen erhobenen Daten zu analysieren, und bieten damit vertiefte Einsichten auf individueller Basis. Insurtech-Unternehmen haben Methoden entwickelt, Daten aus jeder Interaktion mit ihren Kunden einzusetzen, um die Methoden zu verbessern, auf die traditionelle Versicherungsträger sich normalerweise verlassen und die häufig Verbraucher in demographische Kohorten einordnen. Aufgrund dessen können Insurtech-Unternehmen verbesserte Produkte und Leistungen anbieten, die auf bestimmte Personen zugeschnitten sind.

Wie schaffen Insurtech-Unternehmen eine andere Benutzererfahrung?

Kelly Galanis: Insurtech-Unternehmen sind nicht von veralteter Infrastruktur und unzusammenhängenden Plattformen belastet. Dadurch können sie die Vorteile der Technologie der nächsten Generation nutzen, um schneller neue (und was wichtig ist, regulierte) Produkte einzuführen, die den Kundenbedürfnissen und -gewohnheiten entsprechen. Der Effekt gleicht einem enormen Schwungrad: Wenn man Kunden gut behandelt, sodass sie zum Beispiel ihre Ansprüche schnell und transparent anmelden können, und ihnen spezifische, von ihnen benötigte Produkte liefert, dann bleiben sie auf der Plattform. Dadurch wiederum können Versicherungsunternehmen mehr Daten erheben und so einen besseren Zugang bereitstellen und individuell angepasste Produkte kreieren, was ihnen letztlich ein schnelles Wachstum ermöglicht. Obwohl Insurtech-Unternehmen noch jung sind, ermöglicht ihnen ihr Geschäftsmodell den Aufbau einer starken Kundenbindung und vermutlich jahrzehntelanger Kundenbeziehungen.

Welche anderen Faktoren sind es, die das Wachstum von Insurtech-Unternehmen vorantreiben?

Kelly Galanis: Insurtech-Unternehmen betreiben (sowohl im Privatversicherungsbereich als auch im Versicherungsgeschäft für kleine und mittlere Unternehmen) eine mobilfunkbezogene oder digital funktionierende Kundenakquisition. Das hat einen doppelten Vorteil: Zum einen entsteht eine reibungslose und sogar vergnügliche Einführung für Kunden, und zum anderen führt es für Unternehmen zu wesentlichen Ersparnissen, weil diese Versicherungsverträge direkt verkauft werden statt durch einen Agenten, der für jeden verkauften Vertrag eine Provision erhält. Langfristig führt das zu Cost-to-Acquire-

und Cost-to-Serve-Vorteilen, sodass Insurtech-Unternehmen ihren Marktanteil effizient vergrößern können.

Wie bewältigen Insurtech-Start-ups die Kapital- und regulatorischen Anforderungen, denen sich traditionelle Versicherungsunternehmen gegenübersehen?

Kelly Galanis: Insurtech-Unternehmen stützen sich normalerweise auf Rückversicherungsverträge, die es ihnen ermöglichen, das Kapital von Drittunternehmen zu nutzen und selbst relativ kapitalarm zu wirtschaften. Rückversicherer, die mit diesen Insurtech-Unternehmen zusammenarbeiten, sind weltweit führende Rückversicherungsunternehmen, die, so wie traditionelle Versicherungsunternehmen, in diesen Bereich einsteigen und dort investieren wollen. Obwohl einige sich über die Fähigkeit von Insurtech-Unternehmen skeptisch äußern, Risiken schnell und genau zu versichern, zeigt die Tatsache, dass Insurtech-Unternehmen kontinuierlich ihre Bereichsökonomie und gleichzeitig ihre Schadensquoten verbessern, dass das Modell funktioniert.

Quelle: Die Fragen an und Antworten von Kelly Galanis erschienen in dem Goldman Sachs Newsletter „Briefings“ vom 4. August 2020.

Marcus by Goldman Sachs® Quarterly Consumer Sentiment Study:

Zurück zur Normalität?

Während sich die US-Verbraucher finanziell angespannt fühlen, erwarten viele, dass sie in weniger als einem Jahr zu Aktivitäten, wie Einkaufen und Essengehen, zurückkehren werden, die sie vor dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie gewohnt waren. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage von „Marcus by Goldman Sachs®“ hervor, dem digitalen Verbrauchergeschäft des Unternehmens.

Vorläufig finanziell angespannt. Mehr als drei Viertel der Befragten (77 Prozent) sind der Meinung, dass sie finanziell gleich oder schlechter gestellt sind als noch vor sechs Monaten. Darüber hinaus ist einer von vier Befragten (25 Prozent) der Meinung, dass die US-Wirtschaft sechs bis zwölf Monate brauchen wird, um sich vollständig zu erholen und wieder auf das Niveau von vor der Covid-19-Pandemie zurückzukehren. Mit Blick auf die Zukunft erwartet fast ein Drittel der Befragten (32 Prozent), dass es ihnen in sechs Monaten finanziell besser gehen wird als heute.

Rückkehr zu Verhaltensweisen aus der Zeit vor Covid-19. Die Befragten gaben an, dass es weniger als ein Jahr dauern wird, bis sie sich wieder wohl fühlen, wenn sie zu bestimmten Aktivitäten zurückkehren, wie z.B. Einkaufen in Geschäften (77 Prozent), gefolgt von Restaurantbesuchen (74 Prozent) und dem Besuch einer Sportveranstaltung oder eines Live-Konzerts mit einer großen Menschenmenge (51 Prozent).

Ausgaben auf Vor-Covid-19-Niveau. Im Vergleich zu ihrem Verhalten vor der Covid-Pandemie gaben die Befragten an, sie erwarteten, dass sie in Bereichen wie dem Einkaufen von Kleidung, Schuhen, Schmuck oder anderen ähnlichen Artikeln (64 Prozent) gleich viel oder mehr ausgeben würden, gefolgt von Restaurantbesuchen (53 Prozent) und Inlandsreisen (52 Prozent).

Quellen und Hinweise

Die Studie zur Verbraucherstimmung ist eine vierteljährliche Umfrage von Marcus by Goldman Sachs®, die darauf abzielt, die Wahrnehmung der Amerikaner hinsichtlich des gegenwärtigen und zukünftigen Finanzklimas, der Marktbedingungen und der Pläne für ihr Geld zu erfassen. In jeder Erhebung wird Marcus neue Daten veröffentlichen, um in einer Folge von Momentaufnahmen die Stimmung der Verbraucher in den USA hinsichtlich ihrer persönlichen Finanzen und ihres Ausgabeverhaltens im Laufe der Zeit nachzuzeichnen.

Die Umfrage zur Verbraucherstimmung wurde unter einer landesweit repräsentativen Stichprobe (unter Verwendung von US-Zensusdaten) von 1.501 Amerikanern durchgeführt. Die Befragung fand vom 22. bis 25. Juni 2020 statt.

Dieser Artikel dient zu Informationszwecken und ist kein Ersatz für eine individuelle professionelle Beratung. Die Artikel auf www.goldmansachs.com wurden von Marcus by Goldman Sachs® in Auftrag gegeben und genehmigt, spiegeln jedoch möglicherweise nicht die institutionelle Meinung von The Goldman Sachs Group, Inc., Goldman Sachs Bank USA oder einer ihrer Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Geschäftsbereiche wider.

Termine
Daran sollten Sie denken!

Wirtschafts- und Unternehmenskalender Aug./Sept. 2020

Donnerstag, 27. August

BIP USA

Das Bureau of Economic Analysis (BEA) veröffentlicht die zweite Schätzung des US-Bruttoinlandsprodukts für das zweite Quartal 2020. – Laut der ersten Schätzung vom 30. Juli ist die US-Wirtschaft saisonbereinigt und hochgerechnet auf das Jahr im zweiten Quartal um 32,9 Prozent geschrumpft.

Quelle: Bureau of Economic Analysis, https://www.bea.gov/news/schedule

Freitag, 28. August

PCE-Kerndeflator

Das Bureau of Economic Analysis (BEA) veröffentlicht Angaben zu den Kernausgaben des persönlichen Konsums der US-Bürger im Juli 2020. Der „Personal Consumption Expenditures Price Index“ (PCE) erfasst Preisveränderungen bei Gütern und Dienstleistungen, für die Verbraucher Geld ausgeben. Der Kernindex des PCE schließt saisonal schwankende Produkte wie Nahrungsmittel und Energie aus, um eine genauere Berechnung zu erhalten. Der PCE-Kerndeflator ist ein wichtiger, insbesondere von der US-Notenbank beachteter Indikator für die Inflation.

Quelle: Bureau of Economic Analysis, https://www.bea.gov/news/schedule

Dienstag, 1. September

Einkaufsmanagerindex (PMI)

Der Purchasing Managers Index (PMI), auch „Manufacturing ISM Report On Business“ oder „ISM-Einkaufsmanagerindex“, ist der wichtigste und verlässlichste Frühindikator für die wirtschaftliche Aktivität in den USA. Er wird von der Non-Profit-Organisation Institute for Supply Management (ISM) am ersten Geschäftstag im Monat veröffentlicht und zeigt die zu erwartende Auslastung des verarbeitenden Gewerbes. Ein Ergebnis über 50 Prozent ist für die US-Konjunktur in der Regel positiv. Im Juli 2020 lag der PMI bei 54,2 Prozent und damit 1,6 Prozentpunkte höher als im Vormonat.

Quelle: Institute for Supply Management (ISM), https://www.ismworld.org/supply-management-news-and-reports/reports/rob-report-calendar/

Dienstag, 8. September

Handelsbilanz Deutschland

Die monatlich vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Außenhandelsbilanz zeigt den Saldo von Importen und Exporten für Güter und Dienstleistungen. Ein positiver Wert bedeutet einen Handelsüberschuss, ein negativer Wert ein Handelsdefizit. Im Juni 2020 schloss die Handelsbilanz Deutschlands mit einem Überschuss von 14,5 Milliarden Euro ab. Die Exporte nahmen kalender- und saisonbereinigt gegenüber dem Vormonat um 14,9 Prozent zu, die Importe nahmen um 7,0 Prozent zu.

Quelle: Statistisches Bundesamt, https://www.destatis.de/SiteGlobals/Forms/Suche/Termine/DE/Terminsuche_Formular.html;jsessionid=AD8889938D1C8986159C241A7457C00F.internet732?cl2Taxonomies_Themen_0=aussenhandel

BIP Eurozone

Die Statistikbehörde Eurostat veröffentlicht endgültige Daten zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im zweiten Quartal 2020 in der Eurozone. – Laut den Schätzungen vom 31. Juli sank das BIP im Euroraum (EU19) im zweiten Quartal laut Eurostat um 12,1 Prozent gegenüber dem Vorquartal, in der EU27 sank es um 11,9 Prozent.

Quelle: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/news/release-calendar

Freitag, 11. September

BIP-Schätzung Großbritannien

Das nationale Statistikamt veröffentlicht seine BIP-Schätzung für Juli 2020. – Von April bis Juni 2020 fiel die britische Wirtschaft gegenüber den drei Vormonaten um 20,4 Prozent. Im Juni 2020 wuchs das BIP gegenüber dem Vormonat um 8,7 Prozent.

Quelle: Office for National Statistics, https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/bulletins/gdpmonthlyestimateuk/june2020

Verbraucherpreisindex USA

Das US-Arbeitsministerium veröffentlicht monatlich den Consumer Price Index (CPI), der Veränderungen der Verkaufspreise für einen repräsentativen Warenkorb von Gütern und Dienstleistungen zeigt. Der CPI ist ein wichtiger Indikator, um die Inflation und Veränderungen im Kaufverhalten zu messen. Im Juni 2020 stieg der Verbraucherpreisindex um 0,6 Prozent gegenüber dem Juni des Vorjahres.

Quelle: Bureau of Labor Statistics, https://www.bls.gov/cpi/

WASDE-Bericht

Der monatliche Bericht („World Agricultural Supply and Demand Estimates“, kurz WASDE) des US-Landwirtschaftsministeriums (USDA) liefert umfassende Analysen, Prognosen und Schätzungen zur Entwicklung der Weltagrarmärkte und ermöglicht so eine Beurteilung der globalen Produktion von Weizen, Soja, Mais, Fleisch, Milch und anderen Lebensmitteln sowie Agrarrohstoffen.

Quelle: USDA, https://www.usda.gov/oce/commodity/wasde/

Freitag, 11. September

Verbraucherpreisindex und HVPI

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht den endgültigen Verbraucherpreisindex sowie den Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) für Juli 2020. Beide Maßzahlen bewerten die Preisstabilität in Deutschland und sind Indikatoren, um Inflation und Veränderungen im Kaufverhalten zu messen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, https://www.destatis.de/SiteGlobals/Forms/Suche/Termine/DE/Terminsuche_Formular.html?cl2Taxonomies_Themen_0=preise

Dienstag, 15. September

ZEW-Konjunkturerwartungen

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung veröffentlicht einen Index, der die vorherrschende Stimmung unter rund 350 deutschen Finanzanalysten aus Banken, Versicherungen und Unternehmen abbildet. Die monatliche Umfrage bezieht sich auf die Erwartungen zur Entwicklung der sechs wichtigsten internationalen Finanzmärkte. Die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland sind im Juli 2020 leicht zurückgegangen, sie liegen nun bei 59,3 Punkten und damit 4,1 Punkte niedriger als im Vormonat.

Quelle: ZEW, https://www.zew.de/fileadmin/FTP/div/TermineKonjunkturerwartungen2020.pdf

Freitag, 18. September

US-Verbraucherstimmung

Die Universität Michigan veröffentlicht mit dem Michigan Consumer Sentiment Index monatlich einen vielbeachteten Indikator, der die Verbraucherstimmung in den USA widerspiegelt. Der Index basiert auf einer Umfrage unter 500 Verbrauchern. Ein höherer Wert deutet auf einen größeren Optimismus der Konsumenten hin, ein niedrigerer Wert signalisiert ein nachlassendes Kaufverhalten. Im Juni 2020 stieg der Indikator in der endgültigen Veröffentlichung auf 78,1 Punkte.

Quelle: University of Michigan, https://data.sca.isr.umich.edu/fetchdoc.php?docid=63526

Freitag, 25. September

Auftragseingänge langlebige Gebrauchsgüter

Das US Census Bureau veröffentlicht monatlich vorläufige Schätzungen der Auftragseingänge für langlebige Gebrauchsgüter ohne Verteidigung. Langlebige Produkte wie Kraftfahrzeuge sind in der Regel mit hohen Investitionskosten verbunden, die Auftragseingänge gelten daher als guter Indikator für die wirtschaftliche Situation der USA.

Quelle: US Census Bureau, https://www.census.gov/economic-indicators/calendar-listview.html

Hinweise|Risiken|Impressum

Hinweise

Alle Angaben in der Goldman Sachs KnowHow kompakt dienen ausschließlich der Investoreninformation. Sie können eine persönliche Anlageberatung nicht ersetzen und gelten nicht als Angebot zum Kauf oder Verkauf bestimmter Finanzprodukte.

Bitte beachten Sie bei allen Charts, dass frühere Wertentwicklungen kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen sind.

Allgemeine Risiken von Optionsscheinen und Zertifikaten

Die in dieser Ausgabe von Goldman Sachs KnowHow kompakt beschriebenen Anleihen, Optionsscheine und Zertifikate (nachstehend zusammen als die „Wertpapiere“ bezeichnet) gewähren dem Inhaber das Recht, von der Emittentin, der Goldman, Sachs & Co. Wertpapier GmbH bzw. der Goldman Sachs Finance Corp International Ltd, unter bestimmten Voraussetzungen, die in den für das jeweilige Wertpapier aufgestellten Bedingungen enthalten sind, die Zahlung eines Geldbetrages oder Lieferung des Basiswerts zu verlangen. Daneben besteht ein Recht auf Zinszahlungen, sofern dies in den den Wertpapieren zugrundeliegenden Bedingungen vorgesehen ist. Darüber hinaus besteht kein Recht auf Zinszahlung, Dividendenzahlung oder sonstige laufende Erträge, durch die eventuelle Wertverluste kompensiert werden könnten.

Durch den Erwerb der Wertpapiere übernimmt der Anleger das Bonitätsrisiko der Emittentin und, da für alle Wertpapiere eine Garantie von The Goldman Sachs Group Inc. (die „Garantin“) besteht, der Garantin. Dies bedeutet, dass der Anleger im Falle einer Insolvenz oder sonstigen Zahlungsunfähigkeit der Emittentin und der Garantin das Risiko eines kompletten Wertverlustes der Wertpapiere hat. Sonstige, über die Garantie hinausgehende Sicherheiten oder Sicherungseinrichtungen bestehen für die Wertpapiere nicht. Der Anleger sollte sich daher während der Laufzeit eines von ihm erworbenen Wertpapiers laufend über die Bonität der Emittentin und der Garantin informieren.

Sofern die Laufzeit der Wertpapiere begrenzt ist, ist zu beachten, dass während der Laufzeit der Wertpapiere eintretende Kursverluste nicht durch etwaige spätere Kursgewinne ausgeglichen werden können. Es besteht das Risiko eines Totalverlustes des beim Erwerb der Wertpapiere gezahlten Kaufpreises einschließlich der mit dem Kauf

verbundenen Kosten, und zwar unabhängig von der finanziellen Leistungsfähigkeit der Emittentin und der Garantin.

Bei Wertpapieren ohne festgelegte Laufzeit ist zu beachten, dass die Emittentin das Recht hat, die Wertpapiere ordentlich zu kündigen. Daneben kann, sofern dies in den den jeweiligen Wertpapieren zugrundeliegenden Bedingungen vorgesehen ist, die Laufzeit auch beendet werden, wenn ein Knock-out-Ereignis eintritt. In diesen Fällen ist der Anleger dem Risiko ausgesetzt, dass seine Erwartungen auf einen Wertzuwachs der Wertpapiere aufgrund der Laufzeitbeendigung nicht mehr erfüllt werden können.

Der Wert der Wertpapiere wird nicht nur von den Kursveränderungen des dem Wertpapier zugrunde liegenden Instruments (z.B. einer Aktie, eines Index etc., des „Basiswertes“) bestimmt, sondern zusätzlich u.a. von der Laufzeit der Wertpapiere, der Volatilität des Basiswertes und dem gesamtwirtschaftlichen Zinsniveau. Eine Wertminderung der Wertpapiere kann während der Laufzeit daher selbst dann eintreten, wenn der Kurs des Basiswertes konstant bleibt.

Goldman Sachs International und mit ihr verbundene Unternehmen (zusammen „Goldman Sachs“) können an Geschäften mit dem Basiswert für eigene oder fremde Rechnung beteiligt sein, weitere derivative Wertpapiere ausgeben, die gleiche oder ähnliche Ausstattungsmerkmale wie die hier beschriebenen Wertpapiere aufweisen sowie Absicherungsgeschäfte zur Absicherung ihrer Positionen vornehmen. Diese Maßnahmen können den Preis der Wertpapiere positiv oder negativ beeinflussen. Weitere Informationen sind auf Anfrage erhältlich.

Der Wert der Wertpapiere wird durch den Wert des Basiswerts und andere Faktoren bestimmt. Er wird unmittelbar nach dem Erwerb, sofern keine Veränderungen in den Marktbedingungen oder in anderen relevanten Faktoren eingetreten sind, niedriger sein als der ursprüngliche Emissionspreis. Der von dritten Händlern gestellte Preis kann von dem von Goldman Sachs bestimmten Preis der Wertpapiere erheblich abweichen. Anleger müssen damit rechnen, dass sie bei einem Verkauf der Wertpapiere eine Gebühr und einen Händlerabschlag bezahlen müssen. Weitere Angaben zur Preisbildung der Wertpapiere sind in dem jeweiligen Prospekt enthalten. Dort finden sich auch für die seit dem 1. November 2007 begebenen Wertpapiere nähere Angaben zu etwaigen Provisionszahlungen, die im Verkaufspreis enthalten sein können.

Bei Wertpapieren, die sich auf einen in Fremdwährung notierten Basiswert beziehen, hängt die Wertentwicklung nicht allein vom Kurs des Basiswertes, sondern auch von der Entwicklung der Fremdwährung ab. Ungünstige Bewegungen an den Währungsmärkten können das Verlustrisiko erhöhen.

Kosten, die beim Kauf oder Verkauf der Wertpapiere anfallen, vermindern die Gewinnchancen des Anlegers. Informieren Sie sich deshalb vor Erwerb des Wertpapiers über alle beim Kauf und Verkauf anfallenden Kosten.

Während der Laufzeit der Wertpapiere können nicht immer Geschäfte abgeschlossen werden, durch die Ihre anfänglichen Risiken ausgeschlossen oder wenigstens eingeschränkt werden. Ob solche Geschäfte möglich sind, hängt von den Marktbedingungen ab und kann eventuell nur zu einem ungünstigeren Marktpreis geschehen. Auch hierdurch kann ein Verlust entstehen.

Wenn Sie den Erwerb der Wertpapiere mit Kredit finanzieren, müssen Sie beim Nichteintritt Ihrer Erwartungen nicht nur den eingetretenen Verlust hinnehmen, sondern auch den Kredit verzinsen und zurückzahlen. Dadurch erhöht sich Ihr Verlustrisiko erheblich.

Die Wertpapiere können gegebenenfalls einen sogenannten Hebeleffekt aufweisen, d.h. eine Veränderung des Kurses des Basiswerts führt zu einer überproportionalen Veränderung des Preises der Wertpapiere. Die Wertpapiere können daher überproportionale Verlustrisiken im Vergleich zu einer direkten Anlage in den Basiswert beinhalten. Beim Kauf bestimmter Wertpapiere ist deshalb zu berücksichtigen, dass je größer der Hebeleffekt der Wertpapiere ist, desto größer auch das mit ihnen verbundene Verlustrisiko ist. Ferner ist zu beachten, dass der Hebeleffekt typischerweise umso größer ist, je kürzer die (Rest-)Laufzeit der Wertpapiere ist.

Rechtliche Hinweise

Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann. Dies ist kein Angebot und keine Empfehlung zum Kauf von Wertpapieren.

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung und keine Anlagestrategieempfehlung bzw. Anlageempfehlung gemäß § 85 WpHG dar, sondern dienen ausschließlich der Produktbeschreibung. Sie genügen nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit der Finanzanalyse und unterliegen keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Finanzanalysen.

Diese Information stellt keinen Prospekt dar und dient Werbezwecken. Rechtlich verbindlich sind alleine die jeweiligen Endgültigen Bedingungen, die in den jeweiligen Basisprospekten gegebenenfalls aktualisiert durch Nachträge einbezogen sind (jeweils zusammen der „Prospekt“). Diese Dokumente können in elektronischer Form unter www.gs.de unter Eingabe der jeweiligen Wertpapierkennnummer (WKN oder ISIN) des Wertpapiers bzw. der jeweilige Basisprospekt bzw. seine Bestandteile unter https://www.gs.de/de/services/

documents/base-prospectus bzw. https://www.gs.de/de/services/documents/registration abgerufen werden und können auf Verlangen von der Goldman Sachs International, Zweigniederlassung Frankfurt, Zertifikate-Abteilung, Marienturm, Taunusanlage 9–10, 60329 Frankfurt am Main, kostenlos auf einem dauerhaften Datenträger, oder, soweit dies ausdrücklich gewünscht ist, in Papierform zur Verfügung gestellt werden. Um potenzielle Risiken und Chancen der Entscheidung, in das Wertpapier zu investieren, vollends zu verstehen, wird ausdrücklich empfohlen, diese Dokumente zu den Chancen und Risiken einschließlich des emittenten- und gegebenenfalls produktspezifischen Totalverlustrisikos zu lesen und etwaige Fragen mit Ihrem Finanzberater zu besprechen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, Bewertungen, Prognosen oder Informationen zu Kursentwicklungen wurden nach bestem Wissen auf Grundlage von öffentlich zugänglichen Daten, Quellen und Methoden getroffen, die Goldman Sachs für zuverlässig erachtet, ohne diese Information selbst verifiziert zu haben. Sie geben den Stand vom Erscheinungsdatum dieses Dokuments wieder und werden vor einem späteren Versand oder einer andersartigen Bereitstellung nicht aktualisiert, auch wenn sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen ändern. Bitte beachten Sie, dass Aussagen über zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen grundsätzlich auf Annahmen und Einschätzungen basieren, die sich im Zeitablauf als nicht zutreffend erweisen können. Die Unternehmen der Goldman Sachs Gruppe übernehmen daher keine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der in diesem Dokument getroffenen Aussagen, Bewertungen, das Eintreten von Prognosen oder die Richtigkeit von Kursinformationen. Weitere Kursinformationen, insbesondere Informationen zu früheren Wertentwicklungen des Basiswerts, können Sie an der im jeweiligen Prospekt angegebenen Fundstelle zu dem jeweiligen Wertpapier finden. Historische Wertentwicklungen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung des Basiswerts oder der Wertpapiere dar.

Die Emittentin behält sich vor, die Emissionsgröße jederzeit zu erhöhen.

Die Wertpapiere sind ausschließlich für Anleger in Deutschland und, sofern dies in den Endgültigen Bedingungen zu den Wertpapieren vorgesehen ist, Österreich bestimmt. Die Wertpapiere dürfen weder in den USA, noch an bzw. zu Gunsten von US-Staatsangehörigen, angeboten oder verkauft werden. Dieses Dokument darf nicht in den USA verbreitet werden. Weitere Verkaufsbeschränkungen sind in dem jeweiligen Prospekt enthalten.

Redaktionelles Konzept

derimedia GmbH | Düsseldorf | E-Mail: info@derimedia.de

Lektorat

Anna-Luise Knetsch

Konzeption, Layout

dpwplus | Essen | E-Mail: info@dpwplus.de | www.dpwplus.de

Fotonachweise

Adobe Stock – S. 1: eag1e | S. 2: eldarnurkovic | S. 5: Galló Gusztáv | S. 8: ra2 studio | S. 10: alphaspirit | S. 12: metamorworks | S. 15 und S. 19: pressmaster | S. 17: Beliakina Ekaterina | S. 24: Stockwerk-Fotodesign

Kontakt

Goldman Sachs International – Zweigniederlassung Frankfurt
Securitised Derivatives

Marienturm | Taunusanlage 9–10 | 60329 Frankfurt am Main
Telefon: 0800 67 463 67 | E-Mail: zertifikate@gs.com
Internet: www.gs.de