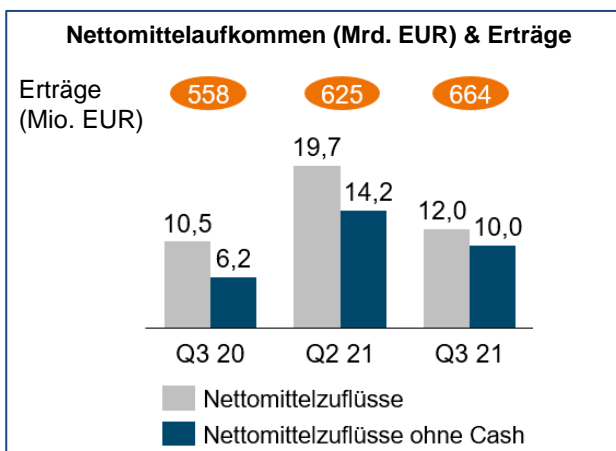


## Q3 2021: DWS mit Rekordgewinn durch starke Nettomittelzuflüsse insgesamt und in ESG-Produkte

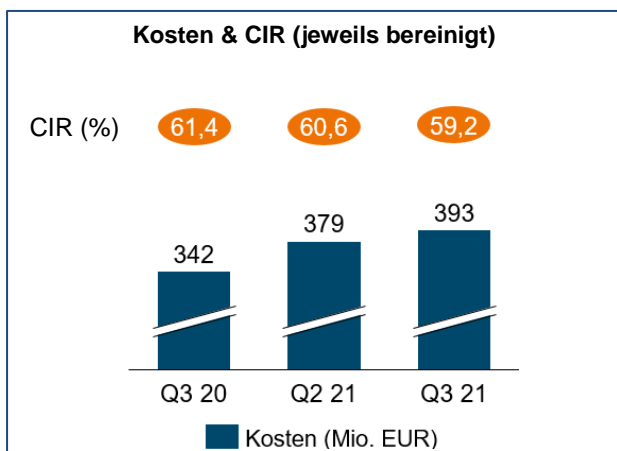
- **Nettomittelaufkommen von EUR 12,0 Mrd. in Q3** führt zu einem Rekord von EUR 32,6 Mrd. in den ersten neun Monaten 2021; im September Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 4,8 Mrd.; **Nettomittelzuflüsse in ESG-Fonds EUR 5 Mrd. in Q3** (Q2 2021: EUR 4 Mrd.)
- **Bereinigte Kosten in Q3 um 4 % auf EUR 393 Mio. gestiegen** (Q2 2021: EUR 379 Mio.); EUR 1.157 Mio. nach neun Monaten 2021, im Jahresvergleich um 10 % höher aufgrund mehrerer Faktoren wie gestiegenen Kosten für Dienstleistungen in Zusammenhang mit dem höheren verwalteten Vermögen und Honoraren in Verbindung mit Wachstumsprojekten
- **Bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation (CIR) so niedrig wie noch nie bei 59,2 % in Q3** (Q2 2021: 60,6 %) sowie bei 60,1 % nach neun Monaten 2021 (9M 2020: 64,3 %)
- **Bereinigter Vorsteuergewinn in Q3 um 10 % gestiegen auf ein Allzeithoch von EUR 271 Mio.** (Q2 2021: EUR 247 Mio.); EUR 766 Mio. nach neun Monaten 2021, im Jahresvergleich 31 % höher
- **Erträge in Q3 um 6 % auf EUR 664 Mio. gestiegen** (Q2 2021: EUR 625 Mio.), nach den ersten neun Monaten 2021 bei EUR 1.923 Mio., im Jahresvergleich um 18 % höher
- **Verwaltetes Vermögen (AuM) in Q3 um weitere EUR 21 Mrd. gestiegen auf EUR 880 Mrd.** (Q2 2021: EUR 859 Mrd.)



„Durch unsere engen Beziehungen mit unseren Kunden in Märkten weltweit konnten wir im bisherigen Jahresverlauf Rekordwerte bei Nettomittelzuflüssen, Effizienz und Profitabilität erzielen. Durch die hohe Nachfrage nach DWS-Produkten und -Lösungen haben wir bereits nach neun Monaten unser mittelfristig durchschnittlich angestrebtes Nettomittelaufkommen für 2021 erreicht.“

Das in uns gesetzte Vertrauen ist ein weiterer Ansporn, in unseren Bemühungen nicht nachzulassen und unsere Strategie konsequent fortzusetzen, uns zu transformieren, zu wachsen und Marktführerschaft anzustreben.“

**Asoka Wöhrmann, CEO**



„Managementgebühren in Rekordhöhe haben den bereinigten Vorsteuergewinn auf einen Rekordwert steigen lassen. Dadurch konnten wir unsere bereinigte CIR trotz Investitionen in Wachstumsprojekte in diesem Quartal auf einen bisher noch nicht erreichten Wert von 59,2 Prozent absenken. Im Jahresvergleich verbesserte er sich in den ersten neun Monaten 2021 um 4,1 Prozentpunkte auf 60,1 Prozent. Im selben Zeitraum verdoppelten sich die Nettomittelzuflüsse nahezu auf EUR 32,6 Milliarden. Treiber war das gezielte Wachstum im Rahmen unserer Strategie für Phase 2 als börsennotiertes Unternehmen. Im September verzeichneten wir hohe Nettomittelzuflüsse von EUR 4,8 Milliarden.“

**Claire Peel, CFO**

## Geschäftsentwicklung

Die DWS konnte ihre dynamische Geschäftsentwicklung in allen drei Monaten des dritten Quartals fortsetzen. **Sowohl die Managementgebühren als auch der bereinigte Vorsteuergewinn erreichten im dritten Quartal neue Rekordwerte.** Zum guten Ergebnis beim Nettomittelaufkommen im Quartal trugen alle drei Bereiche – Active, Passive und Alternative Anlagen – bei. Zusammen generierten sie **Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 12,0 Milliarden im dritten Quartal und EUR 32,6 Milliarden in den ersten neun Monaten** des Jahres. Damit haben wir die **mittelfristig anvisierte Rate beim Nettomittelaufkommen** von durchschnittlich mehr als 4 Prozent nach den ersten drei Quartalen des Jahres 2021 **bereits erreicht.** Dieser Zeitraum war zudem durch die erfolgreiche Umsetzung des Wachstumsplans für die zweite Phase unserer Firmengeschichte als börsennotiertes Unternehmen gekennzeichnet. So zeigte sich **gezieltes Wachstum bei ESG<sup>1</sup>-Produkten und -Lösungen – sie trugen 40 Prozent zum Nettomittelaufkommen bei** – sowie im Bereich Passive und bei den hochmargigen Strategien. Das **verwaltete Vermögen** stieg ebenfalls an, und zwar um EUR 21 Milliarden auf ein neues **Rekordvolumen von EUR 880 Milliarden.** Der **bereinigte Vorsteuergewinn legte in den ersten neun Monaten 2021 im Jahresvergleich um 31 Prozent zu** und steigerte sich aufgrund höherer Erträge im dritten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 10 Prozent. Die **Erträge erhöhten sich in den ersten drei Quartalen 2021 im Jahresvergleich um 18 Prozent.** Im dritten Quartal 2021 stiegen sie im Vergleich zum Vorquartal um 6 Prozent, hauptsächlich bedingt durch höhere Managementgebühren. Die **bereinigten Kosten stiegen gegenüber dem vorangegangenen Quartal um 4 Prozent** und **spiegelten Investitionen in Wachstumsprojekte wider.** Dennoch **verbesserte** sich unsere **bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation** angesichts höherer Erträge weiter auf einen **Rekordtiefststand von 59,2 Prozent** im Quartal sowie 60,1 Prozent für die ersten neun Monate des Jahres.

Die **Erträge** erhöhten sich im dritten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorquartal um 6 Prozent auf EUR 664 Millionen (Q2 2021: EUR 625 Millionen; Q3 2020: EUR 558 Millionen). Diese Steigerung ist vor allem auf höhere Managementgebühren zurückzuführen. In den ersten neun Monaten 2021 legten die Erträge im Jahresvergleich um 18 Prozent auf EUR 1.923 Millionen zu (9M 2020: EUR 1.632 Millionen). Ursächlich für diesen starken Anstieg waren vor allem signifikant höhere Managementgebühren aufgrund des gestiegenen durchschnittlichen verwalteten Vermögens in den ersten neun Monaten des Jahres, die positive Entwicklung von Marktwerten sowie ein höherer Beitrag unserer Beteiligung an Harvest.

Der **bereinigte Vorsteuergewinn** stieg im dritten Quartal im Vergleich zum Vorquartal um 10 Prozent auf ein Rekordhoch von EUR 271 Millionen (Q2 2021: EUR 247 Millionen; Q3 2020: EUR 215 Millionen). Nach Steuern wies die DWS für das dritte Quartal 2021 ein um 6 Prozent höheres **Konzernergebnis** in Höhe von EUR 182 Millionen aus (Q2 2021: EUR 172 Millionen; Q3 2020: EUR 151 Millionen). Der bereinigte Vorsteuergewinn für die ersten neun Monate 2021 verbesserte sich

---

<sup>1</sup> ESG-Produkte klassifiziert gemäß Artikel 8 und Artikel 9 der EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) bzw. in Einklang mit dem globalen Standard der Global Sustainable Investment Association (GSIA). Weitere Einzelheiten finden Sie im „wichtigen Hinweis“ auf der letzten Seite dieser Mitteilung.

im Jahresvergleich stark um 31 Prozent auf EUR 766 Millionen (9M 2020: EUR 583 Millionen). In den ersten drei Quartalen 2021 legte das Konzernergebnis im Jahresvergleich kräftig um 32 Prozent auf EUR 522 Millionen zu (9M 2020: EUR 394 Millionen).

Das **verwaltete Vermögen (AuM)** erhöhte sich im dritten Quartal weiter um EUR 21 Milliarden auf EUR 880 Milliarden (Q2 2021: EUR 859 Milliarden; Q3 2020: EUR 759 Milliarden). Dieser Anstieg im Vergleich zum Vorquartal ist vor allem auf ein starkes Nettomittelaufkommen zurückzuführen und wurde durch positive Währungseffekte und leicht positive Marktauswirkungen unterstützt.

Im dritten Quartal 2021 verzeichneten wir **Nettomittelzuflüsse** in Höhe von EUR 12,0 Milliarden. Damit lag das Nettomittelaufkommen in den ersten neun Monaten 2021 insgesamt bei EUR 32,6 Milliarden (ohne Cash-Produkte: EUR 33,9 Milliarden). Dies entspricht einer Rate von 5,5 Prozent, verglichen mit 2,9 Prozent im selben Zeitraum 2020. Im dritten Quartal trugen die meisten Anlageklassen zum Nettomittelaufkommen bei. Der Bereich Passive lieferte weiterhin den Hauptanteil (EUR 6,6 Milliarden), gestützt durch die Bereiche Active (ohne Cash-Produkte) (EUR 2,0 Milliarden), Alternatives (EUR 1,4 Milliarden) und Cash-Produkte (EUR 1,9 Milliarden). Ohne Cash-Produkte beliefen sich die Nettomittelzuflüsse auf EUR 10,0 Milliarden. ESG-Fonds konnten im dritten Quartal gesteigerte Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 5 Milliarden anziehen (Q2 2021: EUR 4 Milliarden).

Der Bereich **Active Asset Management** verzeichnete im dritten Quartal ohne Cash-Produkte Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 2,0 Milliarden (Q2 2021: EUR 4,5 Milliarden). Zu diesem Aufkommen trugen alle Anlageklassen bei außer Active Equity (minus EUR 0,6 Milliarden), die jedoch eine fortgesetzte Nachfrage nach ESG-Produkten verzeichnete. Multi Asset verbuchte durch anhaltende und signifikante Zuflüsse in den Flaggschiff-Fonds DWS Concept Kaldemorgen Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 1,1 Milliarden. Zudem generierte Active Fixed Income Nettomittelzuflüsse von EUR 0,8 Milliarden und Active SQI verzeichnete ein Nettomittelaufkommen in Höhe von EUR 0,7 Milliarden. Cash-Produkte verbuchten Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 1,9 Milliarden.

Der Bereich **Passive Asset Management** erzielte im dritten Quartal Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 6,6 Milliarden (Q2 2021: EUR 7,9 Milliarden). Die hohe Dynamik beim Nettomittelaufkommen ist erneut vor allem auf Nettomittelzuflüsse in börsengehandelte Produkte (börsengehandelte Fonds (ETF) und Rohstoffe) zurückzuführen und wurde durch ein signifikantes Nettomittelaufkommen von institutionellen Mandaten gestützt. In den ersten neun Monaten des Jahres haben wir in Europa Marktanteile gewonnen, da wir schneller wachsen als der Markt für börsengehandelte Produkte insgesamt. In diesem Zeitraum belegte die DWS bei den Nettomittelzuflüssen in börsengehandelte Produkte in Europa mit einem Anteil von 12 Prozent den zweiten Platz (Quelle: ETFGI).

Der Bereich **Alternatives** verzeichnete im dritten Quartal Nettomittelzuflüsse in Höhe von EUR 1,4 Milliarden (Q2 2021: EUR 1,8 Milliarden). Für die Zuflüsse waren Liquid Alternatives mit einem Nettomittelaufkommen von EUR 1,2 Milliarden verantwortlich, weitere EUR 0,2 Milliarden trugen Illiquid Alternatives bei.

Die **bereinigten Kosten**, die auch die Transformationskosten in Höhe von EUR 9 Millionen nicht umfassen, stiegen im dritten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorquartal um 4 Prozent auf EUR 393 Millionen (Q2 2021: EUR 379 Millionen; Q3 2020: EUR 342 Millionen). Dieser Anstieg ist vor allem auf einmalige Effekte sowie auf Honorare im Zusammenhang mit Wachstumsprojekten im dritten Quartal zurückzuführen. In den ersten neun Monaten des Jahres stiegen die bereinigten Kosten im Jahresvergleich um 10 Prozent auf EUR 1.157 Millionen (9M 2020: EUR 1.049 Millionen), insbesondere bedingt durch einen höheren Personalaufwand, höhere Kosten für Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem höheren verwalteten Vermögen und höheren Volumen sowie die Honorare im dritten Quartal.

Die **bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation (CIR)** ging im dritten Quartal 2021 weiter um 1,4 Prozentpunkte auf den Rekordtiefststand von 59,2 Prozent zurück (Q2 2021: 60,6 Prozent; Q3 2020: 61,4 Prozent). In den ersten neun Monaten des Jahres verbesserte sich die bereinigte CIR im Jahresvergleich um 4,1 Prozentpunkte auf 60,1 Prozent (9M 2020: 64,3 Prozent).

## Wachstumsinitiativen und strategische Fortschritte

Während des Sommers hat die DWS bei Ihrer Transformation und auf Ihrem Weg zu mehr Wachstum weitere Fortschritte erzielt. Wir haben intensiv an wichtigen Projekten gearbeitet und konnten die Ergebnisse im Oktober bekanntgeben. Zu Beginn des Monats sind wir eine langfristige **strategische Partnerschaft mit BlackFin Capital Partners** eingegangen. Unser gemeinsames Ziel ist es, unsere **digitale Investment-Plattform** weiterzuentwickeln und auszubauen, weil wir vom großen Wachstumspotenzial des Plattform-Geschäfts fest überzeugt sind. Beide Partner haben sich zudem darauf geeinigt, die digitale Investment-Plattform in ein Joint Venture zu transferieren, an dem die DWS einen Anteil von 30 Prozent behalten wird. Darüber hinaus haben wir **eine Minderheitsbeteiligung an dem in Großbritannien ansässigen Altersvorsorge-FinTech Smart Pension Limited** erworben. Das Investment wird ein integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie der DWS in Großbritannien sein. Smart und DWS **beabsichtigen zudem, eine strategische Partnerschaft** mit dem Ziel einzugehen, Anlagelösungen zum Nutzen der Mitglieder des Smart Pension Master Trusts anzubieten.

Ebenfalls im Oktober haben die **Los Angeles Lakers** und wir eine über mehrere Saisons laufende globale Sponsorship-Vereinbarung bekannt gegeben. Die DWS agiert damit nun als **offizieller globaler Investment-Sponsor des Teams** und ist erst der zweite internationale Partner der Lakers überhaupt. Unsere Partnerschaft mit dieser ikonischen Organisation verstärkt den Wandel der DWS zu einer wirklich globalen Marke. Es ist eine Investition, um in **Schlüsselmärkten, die die DWS für Wachstum definiert hat, besser wahrgenommen und sichtbarer** zu werden. An erster Stelle gilt dies für **Asien**, wo die Lakers ein riesiges Publikum haben. Das Sponsoring umfasst Werbung sowie eine umfassende Content-Partnerschaft, einschließlich Engagements in den sozialen Medien. Zudem werden wir mit den Lakers bei mehreren Gemeinschaftsinitiativen und gemeinnützigen Projekten zusammenarbeiten.

## Ausblick

Der Ausblick für das Gesamtjahr 2021 bleibt unverändert. Für das Gesamtjahr 2022 gehen wir davon aus, dass sich die bereinigte Aufwand-Ertrags-Relation in den niedrigen 60ern (Prozent) bewegen wird. Wir bekräftigen unser Ziel, bei den Nettomittelzuflüssen mittelfristig einen Wert von durchschnittlich mehr als 4 Prozent zu erreichen, angetrieben durch unsere anvisierten Wachstumsbereiche ESG, Passive und hochmarginige Strategien. Das Management der DWS setzt alles daran, alle für die zweite Phase unserer Firmengeschichte als börsennotiertes Unternehmen festgelegten Ziele zu erreichen.

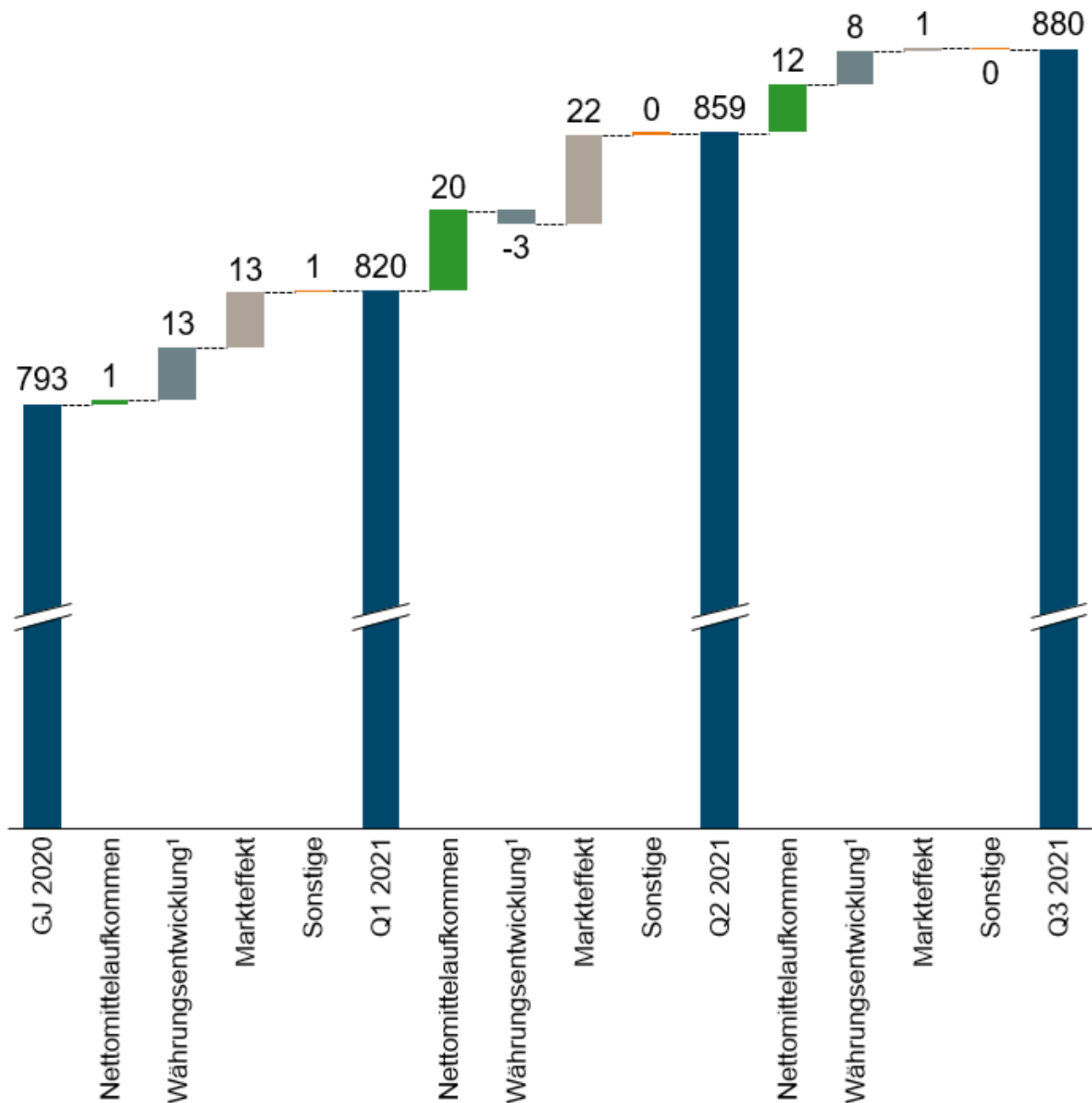
## Anhang

### Gewinn- und Verlustrechnung (in Mio. EUR) sowie zentrale Kenngrößen

	Q3 2021	Q2 2021	9M 2021	9M 2020	Q3 2021 vs. Q2 2021	9M 2021 vs. 9M 2020
Managementgebühren	608	584	1.740	1.584	4%	10%
Performance- und Transaktionsgebühren	27	19	85	57	45%	50%
Sonstige Erträge	29	23	97	-9	26%	N/A
<b>Gesamterträge</b>	<b>664</b>	<b>625</b>	<b>1.923</b>	<b>1.632</b>	<b>6%</b>	<b>18%</b>
<i>Ertragsanpassungen</i>	-	-	-	-	-	-
<b>Bereinigte Erträge</b>	<b>664</b>	<b>625</b>	<b>1.923</b>	<b>1.632</b>	<b>6%</b>	<b>18%</b>
Personalaufwand	189	195	594	535	-3%	11%
Sachaufwand und sonstiger Aufwand	217	191	593	530	13%	12%
Restrukturierungsaufwand	0	1	2	10	N/A	-84%
<b>Zinsunabhängige Aufwendungen insgesamt</b>	<b>405</b>	<b>387</b>	<b>1.189</b>	<b>1.076</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>
<i>Kostenanpassungen</i>	12	8	32	27	N/A	N/A
<i>davon Transformationskosten</i>	9	7	21	0		
<b>Bereinigte Kosten</b>	<b>393</b>	<b>379</b>	<b>1.157</b>	<b>1.049</b>	<b>4%</b>	<b>10%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>259</b>	<b>239</b>	<b>734</b>	<b>556</b>	<b>8%</b>	<b>32%</b>
<b>Bereinigtes Ergebnis vor Steuern</b>	<b>271</b>	<b>247</b>	<b>766</b>	<b>583</b>	<b>10%</b>	<b>31%</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>182</b>	<b>172</b>	<b>522</b>	<b>394</b>	<b>6%</b>	<b>32%</b>
Aufwand-Ertrag-Relation (CIR)	61,1%	61,9%	61,8%	65,9%	-0,8Ppt	-4,1Ppt
<i>Bereinigte Aufwand-Ertrag-Relation (CIR)</i>	<i>59,2%</i>	<i>60,6%</i>	<i>60,1%</i>	<i>64,3%</i>	<i>-1,4Ppt</i>	<i>-4,1Ppt</i>
Mitarbeiter (in Vollzeitkräfte umgerechnet)	3.394	3.342	3.394	3.290	2%	3%
Verwaltetes Vermögen (AuM) (in Mrd. EUR)	880	859	880	759	2%	16%
Nettomittelaufkommen (in Mrd. EUR)	12,0	19,7	32,6	16,7		
Nettomittelaufkommen (% der AuM zu Periodenbeginn – annualisiert)	5,5	9,6	5,5	2,9		
Managementgebühren-Marge (BP annualisiert)	27,6	28,1	27,9	28,3		

N/A – Nicht aussagekräftig

## AuM-Entwicklung im Detail (in Mrd. EUR)



<sup>1</sup> Stellt den Wechselkurseinfluss von nicht in Euro denominierten Produkten dar; ohne den Einfluss des Wechselkurses auf die Performance

## Weitere Informationen erhalten Sie bei:

### Media Relations

Adib Sisani  
+49 69 910 61960  
adib.sisani@dws.com

Karsten Swoboda  
+49 69 910 14941  
karsten.swoboda@dws.com

### Investor Relations

Oliver Flade  
+49 69 910 63072  
oliver.flade@dws.com

Jana Zubatenko  
+49 69 910 33834  
jana.zubatenko@dws.com

### Webcast/Call

Asoka Wöhrmann, Chief Executive Officer, und Claire Peel, Chief Financial Officer, werden die Ergebnisse in einem Investoren- und Analysten-Call am 27. Oktober 2021, um 10 Uhr deutscher Zeit im Detail erläutern. Der Call wird auf Englisch abgehalten und kann sowohl live als auch im Anschluss als Aufnahme hier abgerufen werden: <https://group.dws.com/de/ir/berichte-und-events/finanzberichte/>. Weitergehende Informationen werden unter <https://group.dws.com/de/ir/> veröffentlicht.

### Über die DWS Group

Die DWS Group (DWS) ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter mit einem verwalteten Vermögen von 880 Milliarden Euro (Stand: 30. September 2021). Sie blickt auf mehr als 60 Jahre Erfahrung zurück und ist in Deutschland, Europa, Amerika und Asien für ihre exzellenten Leistungen bekannt. Weltweit vertrauen Kunden der DWS als Anbieter für integrierte Anlagelösungen. Sie wird über das gesamte Spektrum der Anlagedisziplinen hinweg als Quelle für Stabilität und Innovationen geschätzt.

Die DWS bietet Privatpersonen und Institutionen Zugang zu ihren leistungsfähigen Anlagekompetenzen in allen wichtigen Anlagekategorien sowie Lösungen, die sich an Wachstumstrends orientieren. Unsere umfassende Expertise als Vermögensverwalter im Active-, Passive- und Alternatives-Geschäft sowie unser starker Fokus auf die Nachhaltigkeitsaspekte Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung ergänzen einander bei der Entwicklung gezielter Lösungskonzepte für unsere Kunden. Das fundierte Know-how unserer Ökonomen, Research-Analysten und Anlageprofis wird im globalen CIO View zusammengefasst, der unserem Anlageansatz als strategische Leitlinie dient.

Die DWS möchte die Zukunft des Investierens gestalten. Dank unserer rund 3.500 Mitarbeiter an Standorten in der ganzen Welt sind wir dabei lokal präsent und bilden gleichzeitig ein globales Team. Wir sind Anleger – mit dem Auftrag, die beste Basis für die Zukunft unserer Kunden zu schaffen.



## Wichtiger Hinweis

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht Tatsachen der Vergangenheit beschreiben, sie umfassen auch Aussagen über unsere Einschätzungen und Erwartungen sowie die zugrunde liegenden Annahmen. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, die der Geschäftsführung der DWS Group GmbH & Co. KGaA derzeit zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich deshalb nur auf den Tag, an dem sie gemacht werden. Wir übernehmen keine Verpflichtung, solche Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse weiterzuentwickeln.

Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheitsfaktoren. Eine Vielzahl wichtiger Faktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Solche Faktoren sind etwa die Verfassung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den USA und andernorts, in denen wir einen erheblichen Teil unserer Erträge aus dem Wertpapierhandel erzielen und einen erheblichen Teil unserer Vermögenswerte halten, die Preisentwicklung von Vermögenswerten und Entwicklung von Marktvolatilitäten, der mögliche Ausfall von Kreditnehmern oder Kontrahenten von Handelsgeschäften, die Umsetzung unserer strategischen Initiativen, die Verlässlichkeit unserer Grundsätze, Verfahren und Methoden zum Risikomanagement sowie andere Risiken.

Die EU-Verordnung SFDR trat am 10. März 2021 in Kraft. Sie schafft einen umfassenden Berichtsrahmen für Finanzprodukte und Unternehmen. Sie führt spezifische Offenlegungspflichten für Produkte ein, die soziale oder ökologische Aspekte berücksichtigen (Artikel 8) oder nachhaltige Investitionen zum Ziel haben (Artikel 9), sowie eine allgemeine Offenlegungspflicht in Bezug auf die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken mit anderen Produkten (Artikel 6). Es wird erwartet, dass die SFDR zusammen mit der Taxonomierichtlinie, der vorgeschlagenen Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen und der geänderten MiFID II sowie der Versicherungsvertriebsrichtlinie einen kohärenten Rahmen für nachhaltige Finanzen schaffen wird, der die Klima- und Umweltziele der EU in transparente Kriterien für bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten zu Anlagezwecken übersetzt. Wir haben daher einen ESG-Produktklassifizierungsansatz eingeführt, der die Einhaltung der SFDR für Produkte in ihrem Geltungsbereich gewährleisten soll. Wir haben solche Produkte entsprechend als Artikel 6, 8 und 9 klassifiziert und stufen alle Artikel 8 und 9 Produkte als ESG ein. Für Produkte, die nicht in den Geltungsbereich der SFDR fallen (hauptsächlich aus den USA und Asien/Pazifik), wendet der ESG-Produktklassifizierungsansatz die allgemeinen Branchenstandards und -richtlinien der Global Sustainable Investment Alliance (GSIA) auf institutionelle Produkte an, während Retail-Produkte gemäß dem SFDR-basierten DWS ESG Konvertierungsansatz klassifiziert werden. Produkte, die diesen GSIA-Standards entsprechen, werden ebenfalls als ESG klassifiziert. Wir werden unseren ESG-Produktklassifizierungsansatz in Übereinstimmung mit den sich entwickelnden Vorschriften und Branchenstandards weiterentwickeln und verfeinern. Die vorgenannten Definitionen gelten für das gesamte Dokument.

Dieses Dokument enthält alternative Finanzkennzahlen (Alternative Performance Measures – „APMs“). Eine Beschreibung dieser APMs finden Sie im Q2-Zwischenbericht, der unter <https://group.dws.com/de/ir/berichte-und-events/finanzberichte/> verfügbar ist.