



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2022
SEPTEMBER | OKTOBER
28. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

BA 2022 BOUTIQUEN AWARDS

BOUTIQUEN AWARDS SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Boutiquen Award**

BA 2022 BOUTIQUEN AWARDS

AUSGEZEICHNET

Preisgekrönte
Fondsboutiquen im Fokus



19 UHR

DONNERSTAG

6.

OKTOBER 2022



You GRAND

Neue Mainzer Str. 66
60311 Frankfurt am Main

Es ist bald wieder soweit und die Spannung steigt: Bei der großen Galaveranstaltung in der YOU GRAND Eventlocation mitten in Frankfurt am Main werden am 6. Oktober 2022 die Preise des Boutiquen Awards 2022 verliehen.

In diesmal zehn Kategorien stehen dabei wieder die besten Fonds und Gesellschaften von konzernunabhängigen Asset Managern vor dem Fachpublikum aus der gesamten Branche auf der Bühne. Die hochkarätig besetzte Jury zieht für ihre Entscheidungen nicht nur einen rein zahlenmäßigen Vergleich, sondern darüber hinaus auch umfangreiche Befragungen der Kandidaten heran.

Ein wichtiger Grundsatz war und bleibt, dass weder die Teilnahme am Wettbewerb noch die werbliche spätere Verwendung des Awards mit Kosten verbunden ist. So können die Award-Gewinner ausschließlich nach objektiven Kriterien ausgewählt werden.

Auf den folgenden Seiten stellen sich die renommierten Sponsoren vor, die die Boutiquen Awards und ihre große Abschlussveranstaltung in dieser Form möglich machen.

Ein herzlicher Dank für Ihre (zum Teil erneute) Unterstützung von den drei Initiatoren:



Michael Gillessen
Pro BoutiquenFonds
GmbH



Isabelle Hägewald
Mein Geld Medien GmbH



Jürgen Dumschat
AECON Fondsmarketing
GmbH



Gala des ersten
Boutiquen Awards
vom 7. Oktober
2021 im You
GRAND in Frankfurt
am Main.

Die Sponsoren





◀ **Katja Müller** und **Michael Reinhard**: Universal Investment bietet den Kunden umfassende Kompetenz für alle Anlagevehikel

UNIVERSAL INVESTMENT

Verlässlicher Partner für Boutiquen und andere Fondsinitiatoren

Universal Investment schafft verlässliche Perspektiven für Fondsinitiatoren und institutionelle Investoren. Heimatmarkt ist und bleibt Deutschland, zugleich befindet sich das Unternehmen im Aufbruch und ist auf dem Weg zur führenden europäischen Fonds-Service-Plattform und Super ManCo für alle Asset-Klassen. Bereits heute ist das Unternehmen Marktführer für Private-Label-Fonds und als Master-KVG. Als einer von wenigen Anbietern ist Universal Investment an den drei wichtigsten europäischen Fondsstandorten Deutschland, Luxemburg und Irland aktiv und entwickelt dort für die Kunden Lösungen für die großen Themen der Zeit: Digitalisierung, Regulierung und Nachhaltigkeit.

Fondsinitiatoren und Asset Manager sowie institutionelle Investoren schätzen insbesondere die Unabhängigkeit und Erfahrung des Unternehmens, das aktuell mit über

1.100 Mitarbeitenden an den Standorten Frankfurt am Main, Luxemburg, Dublin, London, Hamburg und Krakau Fondsvermögen in Höhe von rund 750 Milliarden Euro verwaltet. Hinter Universal Investment steht mit Montagu eine renommierte Beteiligungsgesellschaft, die die Neutralität und Konzernunabhängigkeit der Plattform garantiert.

WAS UNIVERSAL INVESTMENT IM KERN AUSMACHT

Universal Investment steht für überzeugende, innovative und umfassende Geschäftsmodelle, die es Fondsinitiatoren aller Größen ermöglichen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren – die erfolgreiche Umsetzung ihrer Investmentstrategien. Institutionelle Investoren können ihrerseits ihr Vermögen in allen »

Asset-Klassen auf der Master-KVG-Plattform bündeln und effizient verwalten. Mit Universal Investment als unabhängigem Partner ohne Interessenkonflikte stehen die Kunden auf der sicheren Seite der aktuellen und zukünftigen Regulierung.

Um den Kunden den Weg in die Zukunft zu ebnet, treibt das Unternehmen die Digitalisierung in der Branche voran und hat mit UI Enlyte eine der weltweit ersten Investmentplattformen für digitale Assets gestartet. Ziel ist es, Fondsinitiatoren und institutionellen Investoren einen sicheren und regulierungskonformen Zugang zu digitalen Assets anzubieten. Mit UI labs wiederum und den digitalen Front-Office-Lösungen optimieren Fondsinitiatoren ihr Asset Management. Die digitale Matchmaking-Plattform CAPinside verschafft ihnen durch fokussierte Kampagnen den direkten Zugang zu qualifizierten Anlegern.

BOUTIQUEN UND ANDERE FONDSINITIATOREN

Die Fonds-Service-Plattform ist modular, offen und bekannt für ihre ausgereifte Infrastruktur und Neutralität. Weltweit arbeitet Universal Investment mit mehr als 400 Asset Managern, über 35 Verwahrstellen und vielen weiteren Partnern zusammen.

Bereits seit 1970 bietet Universal Investment als Service-KVG Private-Label-Fonds an und deckt die ganze Palette von der Fondsaufgabe über das Middle Office bis zum Fondsvertrieb ab – ganz gleich, um welche Asset-Klasse es sich handelt, ob es um klassische Wertpapierfonds, Immobilien oder Alternative Investments geht. Durch aktive Unterstützung bei Vertrieb, Marketing und

Kommunikation erreichen die Kunden des Unternehmens eine nachhaltige Positionierung im Fondsmarkt – in Deutschland und über Ländergrenzen hinweg.

Universal Investment arbeitet für Investmentboutiquen, Vermögensverwalter, Fintechs und Start-ups, aber auch für internationale Asset Manager, die den Fokus ihres Fondsvertriebs auf Europa erweitern möchten. Anstatt eine eigene Infrastruktur aufzubauen, die komplex und kostspielig ist, greifen sie auf die Plattform, den robusten Governance-Rahmen und die erprobte Risiko- und IT-Infrastruktur von Universal Investment und dessen Experten zurück.

Institutionelle Investoren unterstützt das Unternehmen seit mehr als 50 Jahren. Durch passgenaue Lösungen für die Auflegung und Administration unterschiedlicher Anlagevehikel können Versorgungswerke, Pensionsfonds, Unternehmen, Stiftungen oder Versicherungen ihr Gesamtkapital optimal steuern und erhalten darüber hinaus ein umfassendes, transparentes Reporting und Risikomanagement. Services wie Portfolio Management mit den Teilbereichen Overlay und Transition Management sowie Collateral Pool Management gehören ebenso zum Leistungsspektrum des Unternehmens wie Lösungen für Datensicherheit und Cyber Security.

GELEBTE NACHHALTIGKEIT

Universal Investment legt großen Wert auf unternehmerische Nachhaltigkeit und hat sie strategisch in die Unternehmensvision integriert und operativ in der Unternehmensstruktur verankert. Das ESG-Office von Universal Investment arbeitet »

interdisziplinär an Nachhaltigkeitsthemen und hilft Kunden, die Anforderungen der ESG-Regulierung zu erfüllen. Das umfassende ESG-Reporting des Unternehmens setzt verlässliche Standards und geht mit Künstlicher Intelligenz auch hier neue Wege.

ENTWICKLUNG VORANTREIBEN, ZUKUNFT GESTALTEN

Weil die Europäische Union die Schlagzahl bei neuen Vorgaben im Nachhaltigkeits- und in anderen Bereichen hochhält, wird die Regulierungswelle der vergangenen Jahre nicht abebben, im Gegenteil. Aktuell beschäftigen sich die Expertenteams des Unternehmens mit weit über 30 Regulierungsprojekten. Universal Investment investiert hier in signifikantem Umfang, damit die Kunden auch künftig auf der sicheren Seite stehen.

Im Bereich Nachhaltigkeit wird die Regulierung konkreter und detaillierter werden, so dass sich alle Marktteilnehmer zunehmend auf die Produktqualität von ESG-Investments verlassen können. Die Asset-Klasse Alternative Investments wird weiterwachsen und einen immer größeren Anteil in den Portfolios und der Strategie von Fondsinitiatoren und Institutionellen Investoren einnehmen. Investitionen in Immobilien werden noch wichtiger, aber auch Private-Debt-Strukturen sind aus vielen Investmentstrategien nicht mehr wegzudenken. In all diesen und in weiteren Bereichen ist Universal Investment auf der Höhe der Zeit, treibt die Entwicklung voran und gestaltet so die Zukunft der Fondsbranche maßgeblich mit.

UNIVERSAL INVESTMENT



UNIVERSAL INVESTMENT

„Wir wissen, welches Potenzial in Fondsboutiquen steckt“

Von Katja Müller, Chief Customer Officer, Universal Investment

Da wir wissen, welches Potenzial in Fondsboutiquen steckt, sind wir auch in diesem Jahr wieder Premium-Sponsor des Boutiquen Awards. Die Auszeichnung bringt das zum Ausdruck, was für Universal Investment wichtig und seit unserer Gründung 1968 in unserer DNA angelegt ist – sowohl Newcomern als auch etablierten Investmentboutiquen und Fondsinitiatoren im wahrsten Sinn des Wortes eine Plattform zu geben. Auf unserer Fonds-Service-Plattform können sie in der Praxis bereits erprobte, aber auch innovative, vor allem aber interessante Investmentkonzepte realisieren.

Wir sind fest davon überzeugt, dass es noch viele gute Fondsideen gibt, und es wäre schade, wenn diese Konzepte nur deshalb nicht mit Leben erfüllt werden, weil Boutiquen oder Spezialisten vor den regulatorischen und administrativen Anforderungen zurückschrecken. Hier kann ich nur sagen: Wer eine Idee für einen neuen Fonds hat, sollte in jedem Fall mit uns sprechen. Wir haben die Erfahrung und das Know-how, um partnerschaftlich gemeinsam mit jedem Kunden für jede Strategie und jede Anlageklasse den individuell passenden Aufsatz zu finden, sei es in Deutschland, Luxemburg oder Irland.

Dabei gestalten wir die Zukunft der Fondsindustrie aktiv im Interesse unserer Kunden mit, beispielsweise mit unseren Lösungen für digitale Assets. Wir haben uns selbst herausfordernde Ziele gesteckt und investieren für uns und unsere Kunden in die besten Köpfe und Lösungen.

Uns ist es wichtig dafür zu sorgen, dass sich Fondsinitiatoren auf ihre Kernkompetenz konzentrieren können. Mit unserem großen Expertenteam unterstützen wir unsere Kunden auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Zukunft, ganz gleich, ob es um die Strukturierung, Auflage oder Administration von Fonds geht oder Unterstützung bei Marketing und Vertrieb benötigt wird. Unser Mantra: Wir sind nur erfolgreich, wenn unsere Kunden erfolgreich sind.

KATJA MÜLLER

Bühne frei für Ihre Private-Label-Fonds



Für Sie sind wir mehr als die führende Fonds-Service-Plattform im deutschsprachigen Raum, mehr als 50 Jahre Erfahrung bei der Auflage von Private-Label-Fonds, mehr als 1.000 Mitarbeiter und auch mehr als rund 760 Mrd. Euro administriertes Vermögen.

Wir sind Ihr kompetenter Partner für alle Fonds-Services. Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsstory noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können.

funds-services.universal-investment.com | +49 69 71043-190



Winfried Stürzbecher
Leiter Vertrieb bei Ampega

AMPEGA

Partner der Fondsboutiquen

Ampega Investment pflegt seit mehr als 20 Jahren die Partnerschaft mit Fondsboutiquen und unabhängigen Vermögensverwaltern und hat das Private-Label-Geschäft, das wir mit Freude, Neugier und Engagement betreiben, seit vielen Jahren als strategisches Geschäftsfeld etabliert. Wir wissen aus langjähriger Erfahrung, dass es viele unabhängige Vermögensverwalter gibt, die über eine überzeugende Expertise und hohe Spezialisierung in der Vermögensverwaltung und über außergewöhnliche und spannende Produktideen verfügen. Sie haben den großen Vorteil, unbürokratisch auf Änderungen im Marktumfeld reagieren zu können und wir schätzen diese Anpassungsfähigkeit. Wir wissen aber auch, dass die Fondsbranche einer Fülle an Anforderungen und Regulierungen ausgesetzt ist. Für eine Fondsboutique bringen neue Regeln dagegen eine Reihe von Aufgabenstellungen mit sich, die nichts mit der größeren Flexibilität bei der Management-Kernkompetenz zu tun haben. Neben den vielen Regulierungen sind es oft auch administrative Herausforderungen und so gut wie immer die Vermarktung des Fonds.

DAFÜR STEHEN WIR ALS STARKER UND VERLÄSSLICHER PARTNER AN IHRER SEITE. VON ANFANG AN!

Als einer der großen bankenunabhängigen Asset Manager können wir als neutrale Plattform agieren, der das gesamte Spektrum der Dienstleistungen rund um die Fondsadministration anbietet. Wir bieten administrative

und organisatorische Professionalität und Flexibilität, so dass unsere Fondsinstitute auf die für sie optimale Umsetzung ihrer Konzepte vertrauen können.

Ampega ist mit allen Dienstleistungen in das Setup eines globalen Versicherungskonzerns eingebunden. So können unsere Kunden und Partner die Skaleneffekte effektiv nutzen. Von der Einbindung in das umfassende Risikomanagement und die Compliance-Funktionen bis zum hervorragenden Marktzugang aufgrund unserer Größenvorteile. Wir erfüllen nicht nur alle regulatorischen Voraussetzungen für eine Fondsaufgabe und das moderne technische Setup, das erforderlich ist. Wir unterstützen die Boutiquen, die eine (oder mehrere) eigene Fondsideen realisieren wollen, auf dem kompletten Weg von der Idee zur Umsetzung und anschließend im „wahren“ Leben. Neben der Provisionsabwicklung und der weitgehenden Transparenz über die Bestände, gehört dazu auch das aktuelle Beispiel der Offenlegungsverordnung der EU beim Thema Nachhaltigkeit, deren Anforderungen zeitgerecht umgesetzt werden müssen. Wir übernehmen dabei die Definition der Nachhaltigkeitsrisiken für jeden Fonds.

**AMPEGA:
ZUVERLÄSSIG ZUKUNFTSWEISEND**

Sie profitieren nicht nur von umfassender Expertise, bewährten Prozessen und den nötigen Zugängen, sondern auch von unserer Fähigkeit, stets neue Wege zu finden, um »

Sie noch einfacher, effizienter und sicherer an Ihr Ziel zu bringen. Dass wir dabei voller Zuversicht vorangehen, ist für uns nur die logische Konsequenz aus über 50 Jahren Erfahrung und täglich mehr zufriedenen Kunden.

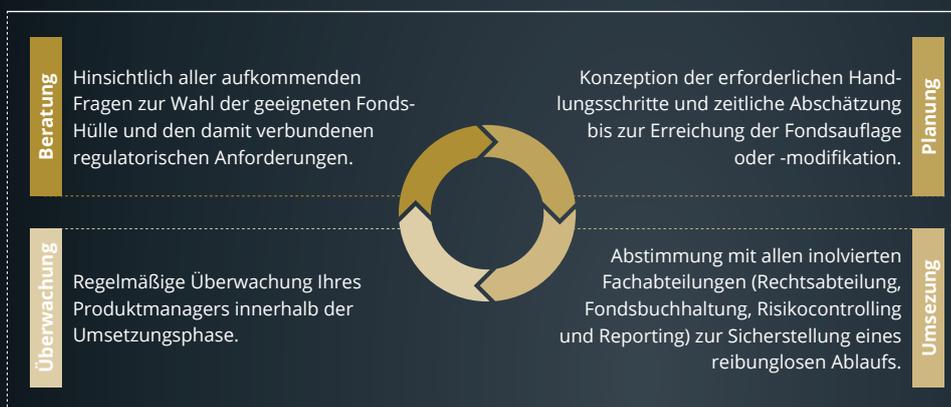
den Anlagegrenzen, der Gebührenstruktur und stellen sicher, dass die Fonds auch überall verfügbar sind. Wir entwickeln immer maßgeschneiderte Lösungen. Sie sollen sich darauf verlassen können, dass wir Sie sicher in eine erfolgreiche Zukunft führen.

ampega.

Talanx Investment Group

Wir beraten bei der Konzeption des Fonds,

BEGLEITUNG WÄHREND DES GESAMTEN PRODUKTLEBENSZYKLUS



DER AMPEGA-MEHRWERT

Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern intensive Unterstützung im Vertrieb. Mit Newslettern, Medienkooperationen und vielem mehr optimieren wir die Aufmerksamkeit für Sie und Ihre Fonds bei Ihrer Zielgruppe. Einen echten USP gegenüber anderen Häusern bedeuten unsere Reihe von bewährten Veranstaltungsformaten und die gute Vernetzung im deutschsprachigen Fondsmarkt.

OPTIMISTISCHES FAZIT

Fondsboutiquen bereichern mit ihren innovativen Produktideen und häufig mit ihrer Performancestärke den Markt. Das unterstützen wir seit Jahren gerne und erfolgreich. Durch die mittlerweile große Bandbreite an Partnern, die sich auch gerne jenseits des „Anlage-Mainstreams“ bewegen, können wir auch Privatanlegern überzeugende Lösungen für die Kapitalanlage anbieten.

6 GUTE GRÜNDE FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT AMPEGA

- 1 Ampega verfügt über ein halbes Jahrhundert Erfahrung in der Verwaltung und Administration von Kundenvermögen
- 2 Erlaubnis zur Verwaltung aller offenen Investmentvermögen nach der AIFM- und OGAW-Richtlinie
- 3 Ausgeprägte Mandatsbetreuung durch Ihren persönlichen Produktmanager während des gesamten Produktlebenszyklus
- 4 Maßgeschneiderte Administration Ihres Fonds wie auch umfangreiche und flexible Lösungen im Bereich Reporting
- 5 Ihnen wird ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis geboten, dank etablierter Prozesse, hoher Skalierbarkeit des Geschäftsmodells und starker Kundenorientierung
- 6 Wir möchten, dass Sie sich im Tagesgeschäft primär um das kümmern können, was Sie am besten können → das Delektieren von ertragsstarken Investments!

Wir freuen uns auf eine Zukunft mit neuen Partnern, die wir bei ihrem Weg unterstützen und begleiten dürfen.

AMPEGA



UNABHÄNGIG, FLEXIBEL, SERVICEORIENTIERT

Axxion – die etwas andere Fondsgesellschaft

Eine besondere Fondsgesellschaft mit einem besonderen Team aus jung und jung geblieben, aus traditionell und modern, aus laut und leise, aus Spezialisten und Allroundern. Die inhabergeführte Service-KVG mit Sitz in Luxemburg deckt das volle Dienstleistungsspektrum der Private-Label-Fondsverwaltung ab, aus einer Hand, komplett deutschsprachig und ohne Outsourcing-Modelle für deutsche und Luxemburger Fonds.

Die Unternehmensgröße liegt in der KVG-Landschaft im Mittelfeld und bietet den perfekten Dreiklang aus Planungssicherheit, einer gesunden und erfüllenden Arbeitsumgebung für das Team und genügend Zeit, das hohe Serviceversprechen im Tagesgeschäft zu erfüllen. Die Mission des Teams: die Fondskonzepte unabhängiger Fondsinitiatoren zum Leben erwecken

und die optimalen Voraussetzungen dafür schaffen, den größtmöglichen Erfolg für alle Beteiligten zu erzielen – Initiatoren, Anleger und Dienstleister.

Axxion steht für eine auf Unabhängigkeit basierende Dienstleistung, in der Serviceorientierung über Konzerninteressen steht und Nachhaltigkeit und Engagement fester Bestandteil der unternehmerischen Verantwortung sind.

AXXION



**Ansprechpartner
Stefan Schneider**

Vorstandsvorsitzender
S.Schneider@axxion.lu
+ 352 76 94 94 201
www.axxion.lu

AXXION

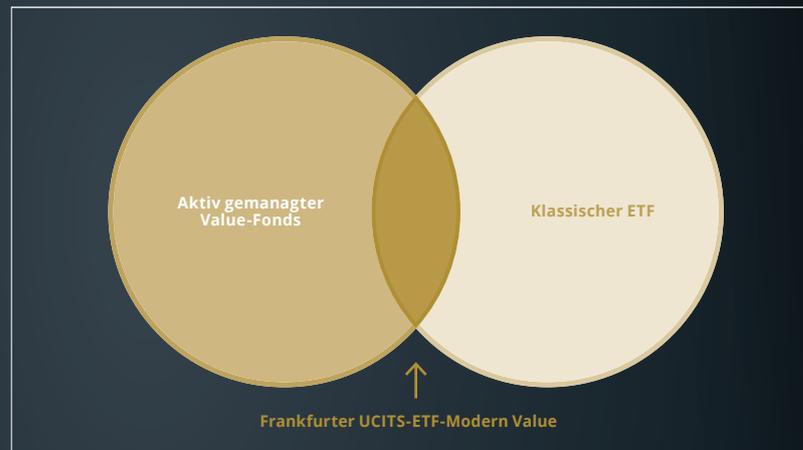
Service-KVG am Puls der Zeit: klimaneutrale Fondsadministration und „aktive“ ETFs für den Boutiquenmarkt



Unabhängigkeit und kurze Entscheidungswege bieten nicht nur den Fondspartnern von Axxion enorme Flexibilität. Auch Axxion selbst bleibt immer am Puls der Zeit: Als erste Service-KVG gestaltet Axxion seit 2020 die gesamte Administration ihrer Fonds klimaneutral. Fondsinitiatoren haben die Möglichkeit, das eigens entwickelte Klimalabel auf ihren Marketing-Unterlagen einzusetzen. Insbesondere Boutiquen, die sich auf die Themen ESG und Nachhaltigkeit spezialisiert haben, schätzen diesen Mehrwert durch Axxion sehr.

Ebenfalls eine Premiere in der Service-KVG-Landschaft: Erst Ende Juni diesen Jahres hat Axxion einen ETF aufgelegt, der auf einem aktiv gemanagten Index beruht und damit die Vorzüge einer bewussten Portfolioverwaltung mit denen eines Indexfonds vereint. Initiator des ETFs ist die Shareholder Value Management AG.

Das ETF-Konzept, speziell für den Boutiquenmarkt entwickelt, basiert auf der Entwicklung eigener Indizes. Die Idee: Auch aktiv verwaltete Fonds agieren nach klar definierbaren Anlageuniversen, Auswahlkriterien, Nachhaltigkeitsanforderungen und anderen Parametern. Diese liefern die Grundlage für einen Index. In der Praxis verbindet das den aktiven Ansatz einer bewussten Portfolioverwaltung mit den Vorteilen eines Fonds, der einen Index abbildet.



Im Falle des neu aufgelegten ETFs ist das der Frankfurt Modern Value Index (Bloomberg FRAX). Dieser umfasst die 25 Titel der Watchlist der Shareholder Value Management AG, die den höchsten erwarteten Total Shareholder Return (TSR) auf 5-Jahres-Sicht aufweisen. Die Orientierung an dem TSR ermöglicht es, den aktiven Ansatz der Shareholder Value Management AG in das Index-Modell zu integrieren. Eine weitere Besonderheit: Im Gegensatz zu viele gängigen Indizes werden die Unternehmen hier nicht nach Marktkapitalisierung, sondern gleich gewichtet mit jeweils vier Prozent. Bei der Entwicklung des Index half Europas ETF-Spezialist Solactive, der auch mit iShares, Xtrackers & Co. zusammenarbeitet. •

AXXION

BN & PARTNERS CAPITAL AG

Der Weg zum Private Label Fonds

Der Weg von der Idee bis zum Private Label Fonds ist heute zwar nicht weit, dennoch stellen Auflage und operatives Tagesgeschäft einen Fondsinitiator, dessen Kernkompetenz ja im Asset Management liegt, vor große regulatorische wie administrative Herausforderungen. Vergleicht man Private Label Fonds mit einem Rennwagen, führen nicht allein das Können und die Leistung des Fahrers zum Erfolg, auch das Set-up seines Wagens und die Boxencrew tragen zu großen Teilen dazu bei. Genauso erreicht man bei der Auflage eines Private Label Fonds nicht allein durch eine erfolgreiche Anlagestrategie das Ziel, sondern man benötigt hier ein erfahrenes und kompetentes Team im Hintergrund.

Als Pionier im Segment der Haftungsdächer verfügen wir bei BN & Partners Capital seit mehr als zehn Jahren über eine besondere Expertise in der Auflage und Betreuung von Private Label Fonds. So haben wir seit 2009 mit unseren Partnern bereits mehr als 80 spannende Fondsprojekte umgesetzt – von der ersten Idee bis hin zum erfolgreichen Produkt.

Mit dem „CANSOUL Fonds – Hanf Aktien Global“ und dem „GG Wasserstoff Fonds“ haben wir die ersten Produkte ihrer Art in

Deutschland auf den Weg gebracht. Mit ihnen können auch Privatanleger gezielt in die Themen Cannabis-Legalisierung und Wasserstoff als Energielieferant der Zukunft investieren. Bereits seit 2014 setzt der „Green Benefit Global Impact Fund“ auf das Thema Nachhaltigkeit und zählt mittlerweile nicht nur in unserem Fondsportfolio zu einem der etabliertesten Produkte in diesem Marktsegment. Zwei außergewöhnlich erfolgreiche Partner unseres Haftungsdachs sind nicht zuletzt Dr. Uwe Rathausky und Henrik Muhle, die beiden Köpfe hinter dem „Acatis Gané Value Event Fonds“, einem der aktuell beliebtesten und bekanntesten Mischfonds im gesamten deutschen Markt.

Werden auch Sie zum Fondsinitiator und entscheiden Sie sich für einen starken und erfahrenen Partner.

BN & PARTNERS CAPITAL AG



Ansprechpartner

René Assion

Teamleiter

Private Label Fonds

rene.assion@reussprivate.de

+49 69 247512760



**IHR WEG ZUM
PRIVATE LABEL FONDS**





INTERVIEW

Erfolgsrezept: „Service-KVG mit Herz“

Mein Geld im Interview mit Dr. Jörg W. Stotz, Sprecher der Geschäftsführung der HANSAINVEST

Sie sagen, die HANSAINVEST sei die „Service-KVG mit Herz“. Wie passen Fondsadministration und Emotion zusammen?

DR. JÖRG W. STOTZ: Wenn man an Fondspreisberechnung, Controlling oder Reporting denkt, mag man wohl eher „Kopf“ als „Herz“ im Sinn haben. Aber in unserer über 50-jährigen Geschichte haben wir eines verstanden: Im KVG-Geschäft kommt es bei weitem nicht nur auf die Erbringung einer Dienstleistung an, sondern vor allem darauf, wie sich der Kunde bei uns fühlt. Und hier kommt das „Herz“ ins Spiel: Wir kennen all unsere „Fondspartner“ – so nennen wir unsere Kunden – persönlich und pflegen einen engen Austausch. Unsere Fondspartner sind für uns nicht nur eine Nummer, sondern Teil unserer „HANSA-Familie“.

Die HANSAINVEST hat ihr Herz an Fondsboutiquen vergeben. Weshalb passen Fondsboutiquen und Service-KVGs so gut zusammen?

DR. JÖRG W. STOTZ: Die Fondsadministration auszulagern, hat sich besonders für kleinere Vermögensverwalter bewährt. Diese haben in der Regel keinen großen Verwaltungsapparat im Rücken, so dass sie Gefahr laufen, von administrativen Aufgaben und der Erfüllung regulatorischer Anforderungen erschlagen zu werden. Hier kann eine Service-KVG eine hervorragende Ergänzung sein. Sie übernimmt zum Beispiel die Beratung bezüglich Fondsstandort und -art, die Erstellung der Anlagebedingungen, die Koordination mit der BaFin, die Fondspreisberechnung und das Risikomanagement.

Wir haben ca. 440 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondsvermögen von über 55 Milliarden Euro in der Administration – unsere Partner müssen also nicht erst bei null anfangen, sondern können an unserer Erfahrung teilhaben. Diese Entlastung schafft Asset Managern die Freiheit, sich ganz auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Wohl nicht umsonst waren bei den letztjährigen Boutiquen Awards einige unserer Fondspartner mit deren Fonds unter den Preisträgern. »

HANSAINVEST

HANSAINVEST – EINE SERVICE-KVG IM WANDEL

Schauen wir auf die Anlegerseite: Weshalb können Boutiquenfonds für Investoren eine interessante Option sein?

DR. JÖRG W. STOTZ: Unabhängige Vermögensverwalter erfreuen sich seit Jahren wachsender Beliebtheit sowohl bei privaten als auch institutionellen Investoren, wofür es gute Gründe gibt: Häufig bestechen die meist kleineren, inhabergeführten Fondshäuser durch hohe Kreativität und Flexibilität in der Anlagestrategie, wobei die Asset Manager tiefe und langjährig erworbene Spezialkenntnisse vorweisen können. Dadurch ist die Angebotspalette der Fondsboutiquen insgesamt sehr vielschichtig. Sie machen Konzepte investierbar, die durch andere Produkte am Markt oft nicht abgedeckt werden.

Gerade in einem schwierigen Marktumfeld wie aktuell können Fondsboutiquen daher eine Option sein, um Verluste zu begrenzen, Ertragspotenziale risikooptimiert zu nutzen und in innovative Konzepte zu investieren. •

Vielen Dank für das Gespräch.

Seit mehr als einem halben Jahrhundert ist die HANSAINVEST bereits am Markt aktiv und hat sich seither zu einem der größten Anbieter externer Fondsadministration für Vermögensverwalter und Asset Manager entwickelt. Besonders die letzten Jahre waren sehr ereignisreich und entwicklungsstark: Mit über 440 Publikums- und Spezialfonds, einem verwalteten Bruttovermögen in Höhe von über 55 Milliarden Euro und etwa 300 Mitarbeitenden sind die wichtigsten Kenngrößen der Service-KVG HANSAINVEST in der jüngsten Vergangenheit in einem rasanten Tempo gestiegen.

In einem umfassenden strategischen Prozess und unter Einbindung von Fondspartnern sowie Mitarbeitenden hat sich die HANSAINVEST damit beschäftigt, wie unter diesen Entwicklungen die Dienstleistungsqualität nicht nur gehalten, sondern weiter verbessert und der Fokus auf die Fondspartner gestärkt werden kann.

Als ein wichtiges Kernergebnis hat sich das Unternehmen unter anderem die handlungsleitende Vision „Alle Freiheit dem Asset Manager“ gegeben. Sie drückt das Selbstverständnis aus, die Fondspartner in den Fokus allen Handels zu stellen und ihnen die Freiheit zu ermöglichen, sich auf die eigenen Kernkompetenzen – das Portfoliomanagement und den Vertrieb – konzentrieren zu können.

Als wichtigen Baustein zur Realisierung dieser Vision wurde Anfang 2022 die neue Einheit „Community Service“ aufgebaut, die sich auf die Beziehungspflege mit Partnern fokussiert. Damit verbunden erweiterte die Service-KVG ihre Leistungen im Bereich Vertriebs- und Marketingunterstützung für Fondspartner durch zusätzliche Angebote wie der eigenen Digitalmesse FONDSTIQUE, Webinaren, Schulungen und Partner-Events.

Im Zusammenhang mit den inhaltlichen Weiterentwicklungen hat sich die HANSAINVEST auch einen neuen Markenauftritt gegeben, der das neue Selbstverständnis des Unternehmens widerspiegelt.

Dass sich das Unternehmen auch zur anhaltenden Zufriedenheit der Mitarbeitenden weiterentwickelt hat, bestätigt die Zertifizierung als „attraktiver Arbeitgeber“ durch das internationale Forschungs- und Beratungsinstitut Great Place to Work®.

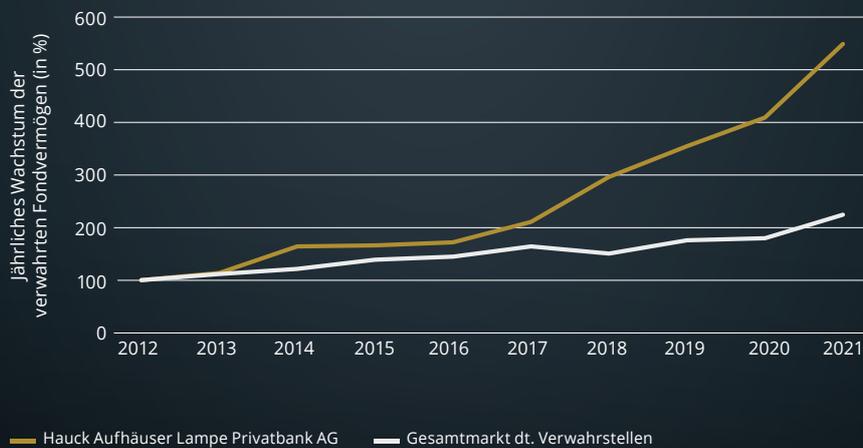
HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Ihr Fondserfolg mit einem professionellen Partner

Zum 1. Januar 2022 ging aus dem Zusammenschluss von Hauck & Aufhäuser und Bankhaus Lampe das neue Bankhaus HAUCK AUFHÄUSER LAMPE hervor. Durch die Fusion entstand mit einem verwalteten und administrierten Vermögen von über 230 Milliarden Euro sowie einer Bilanzsumme von 11,7 Milliarden Euro und über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine der führenden deutschen Privatbanken.

Hauck Aufhäuser Lampe betreut seit über 40 Jahren erfolgreich unabhängige Vermögensverwalter bei der Umsetzung ihrer Investmentideen und fungiert als unabhängiger Dienstleister für die Auflage, Verwaltung sowie Verwahrung von Investmentsondervermögen. Dies zeigt die deutliche Wachstumsrate der Verwahrstelle von Hauck Aufhäuser Lampe über die letzten zehn Jahre, auch im Vergleich zum deutschen Gesamtmarkt.»

Die Verwahrstelle von Hauck Aufhäuser Lampe wächst schneller als der Gesamtmarkt (seit 2013 jährlich)



Quelle: BVI-Verwahrstellenstatistik 2012 – 2021



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Ansprechpartnerin Anja Schlick

Head of Relationship Management Financial Assets
Tel: +49 89 2393 2165
E-Mail: anja.schlick@hal-privatbank.com



Einen Mehrwert bietet zusätzlich die professionelle Unterstützung im Vertrieb und Marketing. Individuelle Investmentstrategien erfolgreich am Markt zu implementieren, ist die Kernkompetenz von Hauck Aufhäuser Lampe. Nutzen Sie diese Expertise bei regulatorischen Rahmenbedingungen, Kostenstrukturen oder der Vertriebsunterstützung und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen: das Portfolio- und Kundenmanagement.

Sie bewerben Ihren Fonds auf Ihren speziellen Vertriebskanälen, Hauck Aufhäuser Lampe unterstützt die Markteinführung mit einem breit diversifizierten Toolkatalog wie die Anbindung an alle wichtigen Fondsplattformen, Präsenz in der Presse und auf Messen sowie bei Fachveranstaltungen und im Internet. Dabei reicht das Angebot von der Zusammenstellung und Aufbereitung von Informationsmaterialien über die

Veröffentlichung von Fondsporträts bis hin zur Organisation von Webinaren, Roadshows, Netzwerk- und Kooperationsveranstaltungen. Ebenfalls zunehmende Bedeutung gewinnt die Präsenz auf den Social-Media-Kanälen.

Hauck Aufhäuser Lampe führt die vom Regulator übertragenen Aufgaben souverän aus und unterstützt Sie in allen Regulierungsfragen. Als Kontrollinstanz ist sie vom Gesetzgeber zunächst mit einem klar definierten Aufgabenspektrum betraut. Dazu zählen die Verwahrung der Vermögensgegenstände, die Ausgabe und Rücknahme von Fondsanteilen und weitere Kontrollfunktionen, die dem Anlegerschutz dienen.

Ein Rundum-sorglos-Paket unter dem Aspekt eines flexiblen, ganzheitlichen und individuellen Beratungsansatzes.

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE PRIVATBANK AG



Mehr erfahren unter
[www.hal-privatbank.de/
asset-servicing](http://www.hal-privatbank.de/asset-servicing)

LGT BANK AG

Fondsplatz Liechtenstein: attraktiv, agil, einzigartig

Die liechtensteinische Fondsbranche schreibt Rekordjahr um Rekordjahr. Speziell für Private-Label-Fonds hat sich Liechtenstein erfolgreich als attraktives Fondsdomizil positioniert und etabliert – eine Entwicklung, die nicht von ungefähr kommt

Liechtenstein vereint eine imposante Bergwelt und historische Kulturlandschaft mit hoher Dynamik. Und obschon es das viertkleinste Land Europas ist, hat es sich seit langer Zeit als breit diversifizierter, wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstandort etabliert. Gerade die liechtensteinische Fondsbranche ist im Aufwind und erlebt einen regelrechten Boom an Gründungen von Private-Label-Fonds. Tatsache ist: Für das Fondsdomizil Liechtenstein sprechen gleich mehrere Faktoren und attraktive Rahmenbedingungen.

STABILE GRUNDLAGE, SOLIDE FINANZPOLITIK

Als konstitutionelle Erbmonarchie auf demokratischer und parlamentarischer Basis zeichnet sich das Fürstentum Liechtenstein durch eine hohe politische, wirtschaftliche und soziale Kontinuität und Stabilität aus. Es besteht eine Zoll- und Währungsunion mit der Schweiz und der Schweizer Franken gilt als eine der sichersten Währungen weltweit. Die Finanzpolitik Liechtensteins ist äußerst solide: Das Land hat hohe Reserven und wird von Moody's und Standard & Poor's im Länder-Rating mit der höchsten Bonität AAA bewertet.

ZUGANG EU-BINNENMARKT UND MARKT SCHWEIZ – DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

Seit 1995 ist Liechtenstein Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) und die vollständig umgesetzte EU-Gesetzgebung (UCITS und AIFMD) ermöglicht den Zugang zum EU-Binnenmarkt bei gleichzeitigem Zugang zum Schweizer Wirtschaftsraum – eine einzigartige Konstellation. Die Finanzmarktaufsicht FMA gewährleistet die Stabilität des Finanzplatzes Liechtenstein und sorgt dafür, dass die Gesetze bei der Geldwäschereibekämpfung, bei grenzüberschreitenden Steuerdelikten sowie bei der Terrorismusfinanzierung jederzeit eingehalten werden. Eine aktuelle MoneyVal-Prüfung hat eine hervorragende Bewertung ergeben. Zudem hat sich die FMA zu kurzen Reaktionszeiten verpflichtet – für eine effiziente Genehmigung von Fondsprojekten.

FORTSCHRITTLICHES STEUERSYSTEM UND HOHE AGILITÄT

Liechtenstein hat sich früh zu den geltenden OECD-Standards zur Transparenz und zum Informationsaustausch in Steuerfragen»

bekannt. Der Staat verfolgt eine klare Strategie der Steuerkonformität und wurde vom OECD Global Forum als „largely compliant“ eingestuft. Weitere Faktoren, die Liechtenstein als besonders attraktives Fondsdomizil positionieren: Der Standort kennt keine Besteuerung des Nettofondsvermögens und die Fondsstartvolumina sind – insbesondere bei alternativen Anlageklassen wie Private Debt und Private Equity – geringer als in anderen Ländern. Zudem bestehen aufgrund der Größe des Landes kurze Entscheidungswege sowie eine offene Zusammenarbeit von Regierung, Verwaltung und Finanzplatzverbänden. Dies macht Liechtenstein zu einem agilen Finanzplatz mit internationaler Strahlkraft. Hinzu kommt, dass verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln ein grundlegender Bestandteil der Kultur Liechtensteins ist. Als weltweit erstes Land wurde Liechtenstein mit dem Label „EnergieLand“ ausgezeichnet.

Fondsstrukturierung und -administration mit der Konzeption von maßgeschneiderten Private-Label-Fonds. Schnelle Auflegungszeiten, angemessene Startvolumina und der Zugang zu zwei Märkten sind dabei Alleinstellungsmerkmale.

LGT BANK AG



DIE LGT ALS KOMPLETTANBIETER FÜR VERMÖGENSVERWALTER UND FONDSBOUTIQUEN

Der große Wert, den Liechtenstein als Staat und Finanzplatz auf Nachhaltigkeit legt, spiegelt sich auch im Denken und Handeln der LGT wider. Die Bank im Besitz der Fürstenfamilie verfolgt seit jeher eine langfristige Perspektive. So hat sich die LGT auch dazu verpflichtet, die Nettoemissionen im Betrieb und auf der Investmentseite bis 2030 auf Netto-Null zu senken. Seit Jahrzehnten ist die partnerschaftliche Betreuung von unabhängigen Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen ein strategisch wichtiger Bereich. Dies untermauern regelmäßige Investitionen in die Entwicklung und den Ausbau der Dienstleistungen für Intermediäre. Kundennähe und hohe Servicebereitschaft stehen dabei an erster Stelle. Große Erfahrung besitzt die LGT auch als Fondsgesellschaft sowie Depotbank und unterstützt als „One-Stop-Shop“-Partner bei der

UNTERNEHMEN

LGT ist eine führende internationale Private Banking und Asset Management Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 31.12.2021 verwaltete die LGT Vermögenswerte von CHF 285,8 Milliarden (USD 313.7 Milliarden) für vermögende Privatkunden, Intermediäre und institutionelle Anleger. Aktuell betreut sie weit über die Hälfte des in Liechtenstein verwalteten Fondsvermögens. Die LGT beschäftigt über 4.100 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika und dem Mittleren Osten.

i Weitere Informationen finden Sie unter: www.lgt.com

Sie möchten mehr über das Fondsdomizil Liechtenstein oder die LGT erfahren?

Bjoern Kogler nimmt sich gerne Zeit, Sie zu beraten.



Bjoern Kogler
EAM Business Development
Private-Label-Fonds Deutschland
LGT Bank AG
+423 235 21 33
bjoern.kogler@lgt.com

LLOYD FONDS AG

Exzellentes Angebot mit hohen Kundennutzen

Die Lloyd Fonds AG ist ein innovatives Finanzhaus, das mit aktiven, nachhaltigen und digitalen Investmentlösungen Rendite für seine Partner und Kunden erzielt.

Das 1995 gegründete, bankenunabhängige Unternehmen ist seit 2005 an der Börse vertreten. Seit März 2017 ist die Lloyd Fonds AG im Segment Scale (ISIN: DE000A12UP29) der Deutschen Börse in Frankfurt gelistet.

FOKUS AUF NUTZERZENTRIERUNG

Mit der neuen Konzernstrategie 2023/25 2.0 und dem Ziel „GROWTH 25“ soll das sehr dynamische Wachstum fortgeführt und auf die nächste Ebene gehoben werden. Sämtliches Handeln ist dabei unabhängig, individuell, transparent und nutzerzentriert auf die Kundinnen und Kunden ausgerichtet.

Die neue Strategie fußt auf sechs Positionierungsschwerpunkten:

1. Aus der Lloyd Fonds AG soll die LAIQON AG, ein integrierter Vermögensmanager, börsennotiert und bankenunabhängig, werden. LAIQON kümmert sich mit seinen aktuell 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an sieben Standorten mit Leidenschaft und großer Expertise um das Vermögen von Kunden. Der Purpose ist WEALTH. NEXT GENERATION.

2. LAIQON ist in den vier großen Wachstumsmärkten Asset Management, Wealth Management, Digital Wealth und Advisory aktiv. Damit ist die Gesellschaft Full-Service-Anbieter und bietet privaten und institutionellen Kunden ein sehr breites Produkt- und Lösungsportfolio.

3. Die cloudbasierte Digital-Asset-Plattform 4.0 ist digitales Herzstück und zentrale Komponente der Plattformstrategie. Sie schafft somit die Grundlage, nutzerzentrierte Lösungen für alle Kundengruppen anzubieten. Der Nutzen der Digitalisierung soll so zum Kunden transportiert werden.

4. Nachhaltiges Investieren als Symbiose von Kunden- und Klimazielen ist Antrieb der Gesellschaft. Ein Schwerpunkt des Angebotes wird daher auf dem Thema SDG/Impact-Investing liegen. Hier will LAIQON mit einem Produkt- und Lösungsportfolio, das im Zielbild Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung entsprechen soll, zukünftig eine führende Rolle einnehmen.

5. LAIQON bietet seinen Kunden aktuell circa 50 Wealth-Produkte und Lösungen an. Dabei basieren alle Lösungen sowohl auf IQ, also der Kompetenz und Erfahrung der Fonds- und Vermögensmanager, als auch auf dem Wissen der Entwickler und Digital-Experten, welche das Themenfeld der künstlichen Intelligenz weiterentwickeln. »



Ansprechpartner Peter Vogel
Head of Sales
+49 89 24 20 84 240
peter.vogel@lloydfonds.de



Die Kombination aus menschlicher Intelligenz und künstlicher Intelligenz als Motor für ein Premium-Angebot.

6. Wealth, Technology, People und deren perfektes Zusammenspiel sind die drei zentralen Faktoren, um Kunden und Partnern ein exzellentes Produktangebot für eine maximale Vielfalt an Problemstellungen anbieten zu können.

IMPACT UND DIVIDENDE – LLOYD FONDS - GREEN DIVIDEND WORLD

Nachhaltiges Aushängeschild der Fondspalette ist bisher der Lloyd Fonds - Green Dividend World, der als Fonds nach Art. 9 der Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor vollumfänglich nachhaltige Investitionen anstrebt. Dabei

gehen Impact und Dividende Hand in Hand. Die Strategie setzt auf eine dreifache Zielsetzung. Erstens sollen weltweit Renditechancen genutzt und eine gute Performance generiert werden. Zweitens soll eine attraktive Dividende erzielt und diese an die Anleger ausgeschüttet werden. Und drittens soll aber auch eine positive Wirkung auf die Umweltziele der Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen erreicht werden. Alle drei Ziele sind dabei im Dreiklang; die Nachhaltigkeit ist in die Selektion der Aktien und den Investment-Prozess von Anfang an integriert. Entsprechend kommt nur eine Aktie ins Portfolio, die ein gutes Chance-Risiko-Verhältnis und eine attraktive Dividenden-Rendite vorweist, aber auch mit ihrem Geschäftsmodell oder der Transformation des Geschäftsmodells einen starken Impact auf die SDGs der UN hat.

LLOYD FONDS AG

Disclaimer:



i Mehr erfahren unter www.lloydfonds.de



NFS Netfonds



Bild: pixabay.de

Sie wollen qualifiziert, maßgeschneidert und individuell beraten?

Das NFS Haftungsdach bietet mit der **WpIG-Lizenz** das Fundament für Ihren Erfolg als selbstständiger Wertpapierberater und das ohne Vorgaben und mit mehr Service für Sie und Ihre Kunden.

NEU - Nachhaltige Beratung
im automatisierten Beratungskreislauf.



Hier geht es zum NFS Erklärvideo für Private Banker.



Das Haftungsdach

Freiheit für Investment - Professionals

Gründen Sie die eigene Vermögensberatung,
Investmentboutique oder Family Office.

Sagen Sie **“Good Bye”** zu Zielvorgaben, Absatzzielen &
enger Produktauswahl und **“Hello”** zur Freiheit im eigenen
Unternehmen.

Rufen Sie uns an - wir sprechen mit Ihnen gerne über Ihre Zukunft.



persönlich und vertraulich
040 / 82 22 83 80



oder schicken Sie uns eine E-Mail an
info@nfs-netfonds.de



Hellmeyer Report

aktuell. prägnant. verständlich.

Profitieren Sie von unserem Know-how.
Scannen Sie jetzt den QR-Code und
abonnieren Sie den Hellmeyer Report.



INTERVIEW

Think global – act local

**Steubing AG als verlässlicher Partner für die Alturis Capital GmbH.
Mein Geld im Interview mit Andrej Brodnik, Gründungspartner der
Alturis Capital GmbH**



Guten Tag Herr Brodnik, was ist die Alturis?

ANDREJ BRODNIK: Wir sind eine Investment-Boutique mit Sitz in Frankfurt am Main – spezialisiert auf alternative Investmentstrategien. Die drei Gründungsmitglieder haben knapp 80 Jahre Erfahrung in der Investmentbranche. Diese Erfahrung möchten wir gebündelt in der Alturis gemeinsam mit der Steubing AG als Partner und Asset Manager unseren Kunden anbieten. Unser erstes Produkt ist der Alturis Volatility.

Und was genau macht Ihren ersten Fonds so besonders?

ANDREJ BRODNIK: Wir haben uns für ein Produkt entschieden, das vor allem in Zeiten starker Marktschwankungen seine Performance entfaltet: Es geht im Kern darum, auf den S&P 500 Volatilitätsprämien zu vereinnahmen und damit dem Kunden eine aktienmarktähnliche Rendite bei deutlich geringerem Risiko zu bieten.

Und warum haben Sie sich als Partner für die Steubing AG entschieden?

ANDREJ BRODNIK: Wir haben einen professionellen und auch lokalen Partner gesucht, der international bestens vernetzt und in der Lage ist, auch den US-Späthandel jederzeit für uns verlässlich zu gewährleisten. Diesen Partner haben wir in der Steubing AG mit dem Team um Adrian Hurler gefunden. Und das Schöne ist, die Wege sind kurz, denn unsere Büros liegen nur 300 Meter Luftlinie auseinander, die Abstimmung kann somit auch immer kurzfristig und physisch erfolgen.

Ist es üblich, dass bei Ihnen abends gehandelt wird?

ADRIAN HURLER: Das ist für die Steubing AG selbstverständlich. Wir decken mit Handelszeiten von 7 bis 22 Uhr den gesamten Handelstag für unsere Kunden ab. Das schätzen vor allem unsere institutionellen Kunden – diese sind noch mehr als die Retail-Kunden auf die langen Handelszeiten und den direkten Draht an die internationalen Handelsplätze angewiesen.

Und was ist für Sie an der Partnerschaft mit der Alturis wichtig?

ADRIAN HURLER: Wir gehen den Weg mit unseren Kunden immer gemeinsam – und sehr oft steht diese Partnerschaft dann im Zeichen von Langfristigkeit und Wachstum für beide Seiten. In diesem Sinne ist Alturis der „perfect fit“, es passt einfach sehr gut zusammen! Deshalb sind wir auch »



überzeugt, mit dem Alturis Volatility perspektivisch weitere Fondsinitiatoren auf uns aufmerksam zu machen und für unseren unternehmerischen Ansatz in diesem Zukunftssegment zu begeistern.

Das ist gut! Und wofür steht Ihr Haus konkret, was ist die DNA der Steubing AG?

ADRIAN HURLER: Die Steubing AG ist seit 35 Jahren am Kapitalmarkt aktiv und bietet professionelles Market Making und Execution Services in allen Anlageklassen. Zur Steubing-DNA gehört ein unternehmerischer, aus Kundenperspektive stets lösungsorientierter Ansatz. Die Steubing AG ist in der Finanzmetropole Frankfurt fest verankert, mit Zugang zu allen relevanten internationalen Märkten, erkennt die prägenden Trends und hat über Jahrzehnte Innovationen vorangetrieben. Das beinhaltet neue, zukunftssträchtige Produkte und breitere Dienstleistungen wie etwa das Asset Management ebenso wie das Wissen um die dynamischen Anforderungen der Aufsicht und Regulatorik. Mit Eigenmitteln von knapp 30 Millionen Euro gehört die Steubing AG zu den finanzstärksten und führenden Wertpapierhandelsbanken in Deutschland.

Vielen Dank für das Gespräch



Adrian Peter Hurler
Head of Sales & Advisory
STEUBING AG

STEUBING AG

Immer am Puls der professionellen Fondswelt

Die Belastungen für die Weltwirtschaft sind hoch wie lange nicht mehr: Erst die Corona-Krise, dann der Ukraine-Krieg, Störungen in den weltweiten Lieferketten, stark steigende Energiepreise, auf die Zeitenwende folgt die Zinswende. Anleger weltweit sind verunsichert, nie war guter Rat so gefragt wie heute. Beste Marktkenntnis und jahrzehntelange Erfahrung sind daher wichtiger denn je. Die Steubing AG, als eine der erfolgreichsten und finanzstärksten Wertpapierhandelsbanken in Deutschland, ist seit 35 Jahren fest verankert am Finanzplatz Frankfurt und betreut mit aktuell rund 53 MitarbeiterInnen Institutionelle Kunden aus allen Bereichen. Große Adressen aus dem In- und Ausland forcieren zunehmend das gesamthafte Outsourcing ihrer Handelsaktivitäten – und wissen mit der Steubing AG genau den richtigen Partner an ihrer Seite. Dabei bietet das Service Trading Desk alle Leistungen rund um Ausführung, Abwicklung, Regulierung und Meldewesen an. Im Kern geht es um professionelles Market-Making und Execution Services durch alle Anlageklassen, bei stets höchstmöglichen Ausführungsstandards. Und wenn, wie in Zeiten wie diesen, nahezu alle Märkte hinter der Performance vergangener Jahre zurückbleiben, treten aus Kundensicht natürlich die Kosten zunehmend in den Vordergrund. Dabei profitieren gerade die Kunden der Steubing AG von der transparenten und im gesamten Marktvergleich sehr konkurrenzfähigen Berechnung der handelsrelevanten Kostenbestandteile.

Diese Effizienz zeichnet die Steubing AG ebenso aus wie fortwährende Innovationen und ein kontinuierlich erweitertes Produktportfolio. So ist sie mittlerweile erfolgreich aktiv als Dienstleister im Asset Management für Institutionelle Kunden wie Fondsgesellschaften, Family-Offices und Vermögensverwalter oder Versorgungskassen. Teilweise engagiert sich die Steubing AG auch gemeinsam mit ihren Partnern und auch direkt als Initiator innovativer Fondsstrukturen. Längst gehört zudem die Beratung junger Unternehmen bei der Einwerbung von Seed Capital zum Angebot ebenso wie Trading- und Abwicklungsdienstleistungen rund um Krypto-Currencies oder das Zukunftsthema Blockchain mit diversen Tokenisierungsprojekten.

STEUBING AG

DONNER & REUSCHEL

Der Vermögensverwalter HUB bei DONNER & REUSCHEL

Sie sind unabhängiger Vermögensverwalter, Asset Manager oder Vertreter eines Haftungsdaches? Sie interessieren sich für die Themen Fondsadministration, Depotbankservice für Einzelmandate oder den Börsenhandel? Dann steht Ihnen DONNER & REUSCHEL zum Austausch für Ihre Anforderungen zur Seite

Seit 1999 bedient das Bankhaus DONNER & REUSCHEL als erfahrener Partner die vielfältigen Bedürfnisse unabhängiger Vermögensverwalter und Asset Manager.

Knotenpunkt sämtlicher Dienstleistungsangebote ist dabei der D&R Vermögensverwalter HUB: von der Kundenbetreuung über den Handel, den Verwahrstellendienstleistungen, dem Depotbankservice bis hin zur Marketing- und Vertriebsunterstützung – gemeinsam mit DONNER & REUSCHEL rudern Sie erfolgreich auf nahezu allen Gewässern!

Als Kunde können Sie dabei eine persönliche, partnerschaftliche und vor allem aber menschliche Betreuung erwarten. Damit dies gelingt, stehen Ihnen zwei direkte Ansprechpartner als Betreuungstandem zur Seite.

Digitale, stabile und schnelle Handelsabläufe von der Order bis zur Abrechnung. Ob Aktien, Derivate, Anleihen, ECM oder Devisentermingeschäfte: Die spezialisierten Handelstische des Bankhauses bieten

umfassende Marktzugänge im In- und Ausland. Direkter Kontakt zu den Händlern, schnell, unabhängig und von 8 bis 18 Uhr erreichbar – Aktien & Derivate sogar bis 22 Uhr.

Und das Beste zum Schluss: Im Bereich Marketing und Sales steht Ihnen ein Bündel an Möglichkeiten zur Verfügung. Die kontinuierliche Pressearbeit erzeugt das Grundrauschen, der gezielte Einsatz von Online-Konferenzen erbringt den direkten Kundenkontakt, Online-Interviews sind kurze und prägnante „Elevator Pitches“. Die Promotion Ihres Fonds auf den wesentlichen Finanzmessen und die D&R Asset Manager Presentation zielen auf den direkten Kontakt zu exklusiven, ausgewählten Investoren im Live-vor-Ort-Format.

Alles in allem: Im D&R Vermögensverwalter HUB finden unabhängige Vermögensverwalter und Asset Manager einen rundherum professionellen wie persönlichen Teampartner auf Augenhöhe. Probieren Sie ihn gerne aus!

DONNER & REUSCHEL





DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798

**VERMÖGENSVERWALTER
HUB**



PARTNERSCHAFTLICH, PROFESSIONELL, MENSCHLICH

- SO LEBEN WIR KUNDENBETREUUNG.

Ihre Anforderungen setzen wir individuell um und unsere digitalen Prozesse unterstützen uns dabei. Wir finden: Erfolg ist das Ergebnis partnerschaftlichen Agierens. Deshalb freuen wir uns auf den persönlichen Dialog mit Ihnen. Fordern Sie uns!



Erfahren Sie mehr unter
WWW.DONNER-REUSCHEL.DE/VERMOEGENSVERWALTER