



Mein Geld

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

04 | 2023
SEPTEMBER | OKTOBER
29. JAHRGANG

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

BA 2023 BOUTIQUEN AWARDS

BOUTIQUEN AWARDS SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Boutiquen Award**

BA 2023
**BOUTIQUEN
AWARDS**

Handverlesene Exzellenz

12. Oktober 2023

Zoogesellschaftshaus Frankfurt am Main

präsentiert von AECON Fondsmarketing GmbH /
Mein Geld Medien Gruppe / Pro BoutiquenFonds GmbH

**Universal
Investment**

Hauptsponsor

Powered by

ampega.
Talanx Investment Group

AXXION

**BN &
Partner**

DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798
INVESTOR SERVICES

DJE
KAPITAL AG

HANSAINVEST

**HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE**

LAIQON AG
Wealth, Next Generation.

LGT Private
Banking

NFS Netfonds
Financial Service

STEBING AG
WERTPAPIERHANDELSBANK



boutiquen-awards.de

Jury



Jürgen Dumschat
Geschäftsführer
AECON Fonds-
marketing GmbH



Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds
GmbH



Isabelle Hägewald
Geschäftsführerin
Mein Geld Medien
Gruppe



Detlef Glow
Head of Lipper
EMEA Research,
Refinitiv



Sascha Hinkel
Leiter Fondsresearch
Aktien- und Mischfonds,
Deka Vermögens-
management GmbH



Roland Kölsch
Geschäftsführer
Qualitätssicherungs-
gesellschaft Nachhaltiger
Geldanlagen



Dr. Hendrik Leber
Geschäftsführender
Gesellschafter ACATIS
Investment KVG mbH





^ Andreas Gessinger

^ Marcus Kuntz

INTERVIEW

„In Deutschland daheim,
in der Welt zu Hause“

In Deutschland ist Universal Investment seit mehr als 50 Jahren aktiv. Zusätzlich begleitet das Unternehmen Kunden auf dem Weg in die Internationalisierung mit Plattformen in Luxemburg und Irland. Was das für bestehende Kunden bedeutet und wie die Zukunft der Fondsindustrie aussieht, erklären Andreas Gessinger, Bereichsleiter Kundenbetreuung Fondsinitiatoren, und Marcus Kuntz, als Bereichsleiter verantwortlich für das Neukundengeschäft

Universal Investment wächst – auch durch Zukäufe. Sind Ihre Services für Investmentboutiquen und kleinere Häuser überhaupt noch interessant?

MARCUS KUNTZ: Auf jeden Fall. Wir schaffen für jeden unserer Kunden einen Mehrwert, unabhängig von seiner Größe, und unterstützen die unterschiedlichsten Typen von Fondsinitiatoren in allen Anlageklassen. Dazu gehören zum größten Teil hochspezialisierte Fondsboutiquen und Vermögensverwalter, aber zusätzlich auch internationale Asset Manager, die das Spektrum bereichern und neue Anlagelösungen auf unsere Plattform bringen.

Ihre Kunden müssen also nicht fürchten, vernachlässigt oder ignoriert zu werden?

MARCUS KUNTZ: Definitiv nicht. Unser Schwerpunkt liegt nach wie vor auf Fondsinitiatoren in unserem Heimatmarkt.

Durch die Öffnung für internationale Asset Manager und Fondsboutiquen profitieren unsere Bestandskunden von dem erweiterten Angebot. So gesehen sind wir in der Welt zu Hause. Aber wir sind und bleiben in Deutschland daheim. Und zu unserer DNA als Service-KVG gehört, dass wir jedem Kunden individuell auf ihn abgestimmte Serviceleistungen bieten.

Und was genau hat eine Fondsboutique davon, dass Sie in anderen europäischen Fonds-Hubs aktiv sind?

ANDREAS GESSINGER: Einer der Gründe, warum wir auch nach Luxemburg und Irland gegangen sind, war ja gerade, bestehenden deutschen Kunden mehr Möglichkeiten zu bieten und die jeweiligen regionalen Besonderheiten und Stärken für sie nutzbar zu machen. Luxemburger Fonds sind international Standard und damit vertriebsfähiger. Irland etwa hat ein »



Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA. In Dublin beheimatete Fonds können einfach und schneller einen größeren Teil der auf amerikanische Aktien anfallenden Quellensteuern zurückbekommen. Beide Standorte bieten zudem ein bewährtes Ökosystem für alternative Investments. Das kann auch für eine Fondsboutique interessant sein.

Mit anderen Worten, Sie sehen sich als One-Stop-Shop für Fondsinitiatoren.

ANDREAS GESSINGER: Ganz genau. Wir bieten alle Dienstleistungen gebündelt auf einer Plattform und sind darüber hinaus in der Lage, weitere Partner anzubinden, die für die Auflegung eines Fonds wichtig sind. Dazu zählen unter anderem die jeweils passenden Verwahrstellen und Broker sowie Transfer Agents. Das Hauptaugenmerk des Fondsinitiators liegt auf dem eigenen Investmentkonzept, auf der Generierung von Alpha und meist dem Vertrieb. Um praktisch alles andere kümmern wir uns.

Starke Veränderungen kommen zurzeit von regulatorischer Seite. Wie hilft Universal Investment den Kunden?

MARCUS KUNTZ: Eines der wichtigsten Regulierungsvorhaben dreht sich derzeit um ESG. Und die Anforderungen werden weiter steigen – auch für andere Regulierungsthemen. Unsere Expertinnen und Experten arbeiten teilweise an über 30 Regulierungsprojekten gleichzeitig und befinden sich dazu in einem permanenten

Dialog mit den Regulatoren in Deutschland und Europa. Als Plattform helfen wir unseren Kunden unter anderem mit passgenauen Reporting-Lösungen.

Welche Auswirkungen hat all das auf die Zukunft der Fondsindustrie und der Fondsboutiquen?

ANDREAS GESSINGER: Auch wenn es abgedroschen klingt: Unsere Branche erlebt aktuell eine Zeitenwende. Einer der Gründe sind die bereits angesprochenen wachsenden Regulierungsanforderungen. Zudem verursachen Inflation, steigende Zinsen, geopolitische Spannungen oder herausfordernde Marktentwicklungen immensen Kostendruck. Wir sehen aber gerade für unabhängige Fondsinitiatoren mehr denn je viele Chancen, weil sie mit ihrer Expertise jenseits des Mainstreams gerade in Zeiten wie diesen gefragt sind.

Wie überzeugen Sie künftig potenzielle Kunden, sich für Universal Investment zu entscheiden?

MARCUS KUNTZ: So wie wir es in der Vergangenheit auch getan haben: Wir sind unabhängig wie unsere Kunden. Wir müssen keine Konzernvorgaben erfüllen. Vor allem aber sind unsere und die Interessen unserer Kunden gleichgerichtet. Heißt: Wir haben nur Erfolg, wenn unsere Kunden Erfolg haben. •

Vielen Dank für das Gespräch.

UNIVERSAL INVESTMENT

Wir sind vom Geschäftsmodell der Fondsboutiquen überzeugt

Fondsboutiquen und unabhängige Vermögensverwalter gewinnen zunehmend an Bedeutung. Ihr Angebot ist innovativ und vielfältig. Ihr größter Vorteil: Sie agieren konzernunabhängig und sind in ihren Entscheidungen und Empfehlungen frei. Von ihrem Geschäftsmodell können private Anleger und institutionelle Investoren gleichermaßen profitieren.

Umgekehrt hängt das Wachstum von Fondsboutiquen und unabhängigen Vermögensverwaltern nicht zuletzt davon ab, dass es ihnen gelingt, ihre Sichtbarkeit weiter zu erhöhen – und all die regulatorischen und administrativen Herausforderungen zu meistern.

Für Letzteres kommt Universal Investment als Partner ins Spiel. Wir sind ebenso unabhängig wie unsere Kunden. Und aus

Gesprächen mit Fondsinitiatoren und institutionellen Anlegern wissen wir, worauf es wirklich ankommt: Expertenwissen und Erfahrung sowie moderne modulare Lösungen aus einer Hand. All das und noch einiges mehr bietet Universal Investment seit 1968.

Sie haben eine Fondsidee, die Sie umsetzen möchten, ohne sich um das ganze Drumherum kümmern zu müssen? Sprechen Sie uns an! Sie benötigen Unterstützung bei der Strukturierung, Auflage und Verwaltung Ihrer Investmentlösungen? Für Universal Investment ist das täglich gelebte Praxis. Auf unserer Plattform finden Fondsboutiquen und Vermögensverwalter zudem eine Front-Office-Software für das Portfoliomanagement und ein Middle Office, das sie bei der Order-Abwicklung unterstützt.

Universal Investment macht die Arbeit im Hintergrund, damit Sie als Fondsinitiatoren sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Und wir bereiten die Bühne, auf der Sie sich präsentieren können. Dazu arbeiten wir auf verschiedenen Feldern mit unseren Kunden zusammen. Das reicht von der klassischen Pressearbeit mit den relevanten Wirtschaftsmedien über Posts in sozialen Medien bis hin zu Marketingaktivitäten. Ganz wichtig ist es uns, Fondsinitiatoren in persönlichen Kontakt mit Finanzintermediären und Anlegern zu bringen.

Mit Universal Investment haben Fondsboutiquen und Vermögensverwalter nicht nur eine erfahrene, breit aufgestellte Fondservice-Plattform an ihrer Seite, sondern auch einen Partner, der von ihrem Geschäftsmodell zu hundert Prozent überzeugt ist. ●

KATJA MÜLLER



^ **Katja Müller**, Chief Customer Officer Universal Investment

Disclaimer: Stand: Juni 2023; ©2023. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation richtet sich ausschließlich an professionelle oder semiprofessionelle Investoren und ist nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Die Publikation dient ausschließlich Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.

Bühne frei für Ihre Fondsideen

Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsidee 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. Denn wir wissen, was in Fondsboutiquen steckt.

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



AXXION

Die etwas andere Fondsgesellschaft

Unabhängig, flexibel, serviceorientiert

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 Fonds in Deutschland, Luxemburg und Liechtenstein.

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

Fondsinitiatoren zum Leben zu erwecken und die optimalen Voraussetzungen für den größtmöglichen Erfolg aller Beteiligten zu schaffen – Initiatoren, Anleger und Dienstleister.

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

Aus Axxion-Sicht ist der Begriff „Service“ nicht nur ein Wort, er steht vielmehr für eine Grundhaltung. So ist Service ein Mittel zum Zweck, um Mehrwerte für die Partner zu erzeugen. Er beginnt mit dem Dialog, bei dem aufmerksame Gesprächspartner Bedürfnisse identifizieren. Die »



Manufaktur erstellt Lösungen, die gerade wegen des weitestgehenden Verzichts auf Outsourcing-Modelle in der Regel schnell und pragmatisch herbeigeführt werden. Zu guter Letzt werden auch Entscheidungen meist unmittelbar getroffen.

Für Axxion ist die unabhängige Auswahl eines Fondsdomizils seit 2014 selbstverständlich und hat sich bewährt. Um noch besser die unterschiedlichen Standortvorteile nutzen zu können, hat die Axxion sich entschieden, künftig auch Liechtenstein als Fondsdomizil anzubieten. So können Fondspartner das für sie am besten geeignete Fondsdomizil für ihr Fondsprojekt aus drei Ländern (Deutschland, Luxemburg und Liechtenstein) auswählen. Als standortunabhängige KVG können damit die individuellen Wünsche des Partners noch zielgerichteter berücksichtigt werden, die Betreuung erfolgt weiterhin aus einer Hand.

Ein weiteres Beispiel: Im Juni 2022 lancierte Axxion gemeinsam mit der Shareholder Value Management AG den Frankfurter UCITS-ETF – Modern Value (WKN: FRA3TF) und erweiterte ihre Produktpalette als eine der **ersten Service-KVGs** um einen ETF. Zum Jahreswechsel steht die Auflage eines weiteren ETFs an, in diesem Fall eine individuelle Entwicklung für ein sehr spannendes Produktprofil im Nachhaltigkeitsbereich.

Die IT-Infrastruktur von Finanzdienstleistern wie Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen ist mitunter sehr facettenreich und sollte von Anfang an solide geplant werden. Was als Dienstleistung für die Axxion und ihre verbundenen Gesellschaften begann, wurde zu einem weiteren Beispiel für die Rundum-Betrachtungsweise der Axxion und so zum echten Angebot für Axxion-Fondspartner und darüber hinaus für weitere Vermögensverwalter und Fondsboutiquen, die ihre IT mittlerweile von der Axxion-Tochter navAXX betreiben lassen.

Ein weiteres Beispiel für den Servicegedanken und die daraus resultierenden Mehrwerte zeigt sich beim Thema ESG. Axxion hat sich frühzeitig für eine interne Umsetzung der regulatorischen und marktgetriebenen Anforderungen mit eigenen Ressourcen entschieden. Dadurch konnten und können die heterogenen Interessen der Fondspartner berücksichtigt werden. Zudem unterstützt Axxion proaktiv bei der Überwachung von ESG-Risiken. Der Aufbau der Kompetenzen im eigenen Haus hilft bei der Beratung der Fondspartner, die so unmittelbar und aus einer Hand unterstützt werden können. In dem Zuge wurde eine Vielzahl von konsistent aufgebauten Reportings entwickelt und implementiert. •

AXXION

ZUR PERSON

Stefan Schneider ist Vorstandsvorsitzender der Axxion. Zuvor knapp 20 Jahre in Konzern-KVGen tätig, entschied er sich 2020 mit dem Wechsel zur Axxion bewusst für eine unabhängige und inhabergeführte Gesellschaft



Ansprechpartner
Stefan Schneider
Vorstandsvorsitzender
Axxion S.A.
s.schneider@axxion.lu
www.axxion.lu

BN & PARTNERS CAPITAL AG

Seit über 20 Jahren begleiten wir Banker in die Unabhängigkeit

Das Haftungsdach der BN & Partners bietet Ihnen Unterstützung, Vertrauen und Sicherheit. Wir dienen als Schutzschirm für Ihre individuellen Ziele und bieten Ihnen unter diesem Schirm eine zuverlässige Grundlage für Ihr persönliches und finanzielles Wachstum. Mit unserem Haftungsdach können Sie Ihre Leidenschaften und Talente entfalten, ohne sich selbst um bürokratische Hindernisse, administrative Belastungen oder aufsichtsrechtliche Belange kümmern zu müssen. Mit uns können Sie Ihren Fokus vollständig auf das Assetmanagement und die Betreuung Ihrer Kunden legen. Das Haftungsdach ist Ihre Basis für Ihren geschäftlichen Erfolg.

MAXIMALE FLEXIBILITÄT

Bieten Sie Ihren Kunden Zugang zu sämtlichen Wertpapiergattungen und ausgewählten Wertpapierdienstleistungen. Realisieren Sie mit uns eigene Fondsprodukte, individuelle Zertifikat- oder Vermögensverwaltungslösungen.

FLEXIBILITÄT UND SKALIERBARKEIT

Profitieren Sie von einer maßgeschneiderten digitalen Infrastruktur und der Erfahrung etablierter Geschäftsmodelle.

REGULATORISCHE KONFORMITÄT

Überlassen Sie uns die Verantwortung für die Überwachung und Einhaltung sämtlicher gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen im Wertpapiergeschäft.

QUALITÄTSSICHERUNG

Partizipieren Sie an unserem umfangreichen Schulungs- und Weiterbildungsangebot, um auch zukünftig qualitativ hochwertige Beratungsdienstleistungen für Ihre Kunden erbringen zu können.

SYNERGIEN NUTZEN

Erleben Sie ein harmonisches und vertrauensvolles Miteinander, indem engagierte und erfahrene Menschen Sie auf Ihrem Weg begleiten. Unser Netzwerk bietet Ihnen einen vertrauensvollen Austausch mit einer Vielzahl an anderen Partnern.

KUNDENBINDUNG STÄRKEN

Gewinnen Sie durch uns mehr Zeit für die Belange Ihrer Kunden. Unser Ziel bei BN & Partners ist es, Sie bestmöglich bei der Umsetzung Ihres Geschäftsmodells zu unterstützen und so gemeinsam mehr zu erreichen.

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg begleiten zu dürfen. Sprechen Sie uns an. •

IHR MIRKO SIEPMANN



Mirko Siepmann
Vorstand BN & Partners
Capital AG



Alternative Haftungsdach

Für Finanzberater und -vermittler bietet ein Haftungsdach die Möglichkeit, als vertraglich gebundener Vermittler (Tied Agent) Bankgeschäfte wie die Vermögensverwaltung, die Anlageberatung und die Anlagevermittlung zu erbringen, für die ohne Haftungsdach eine eigene Erlaubnis/Lizenz im Sinne des Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) notwendig ist.

Erfahrung

Die BN & Partners Capital AG zählt seit ihrer Gründung 2004 zu den Vorreitern unter den unabhängigen Haftungsdachern in Deutschland. Für das in Frankfurt am Main und Erfstadt bei Köln ansässige Unternehmen arbeiten aktuell 145 vertraglich gebundene Vermittler jeweils unter dem eigenen Markenauftritt. Die Partner bieten ihren Kunden dabei die klassische Finanzberatung über alle Anlageformen hinweg und/oder agieren als Anlageberater eines von ihnen initiierten Private Label Fonds.

Netzwerk

Das Management von BN & Partners verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungssektor und arbeitet mit seinem Team ausgewiesener Spezialisten mit großer Leidenschaft für den Erfolg seiner Partner. Als Teil der bankenunabhängigen Reuss Private Gruppe kann BN & Partners zudem auf ein großes Experten-Netzwerk aus den Bereichen Vermögensverwaltung, Infrastrukturdienstleistungen und digitalen Beratungslösungen zurückgreifen, wodurch eine größtmögliche Individualität der Geschäftsmodelle der Haftungsdach-Partner möglich ist.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.bnpartner.com | info@bnpartner.com



INTERVIEW

„Die Verwahrstelle – eine Unbekannte mit vielen Gesichtern“

Mein Geld im Gespräch mit Heike Riedel, Leiterin des Bereiches Business Development Investor Services des Bankhauses DONNER & REUSCHEL

Frau Riedel, wie würden Sie den aktuellen Markt der Asset Manager beschreiben?

HEIKE RIEDEL: Der Dienstleistungsmarkt für Fondsinitiatoren und Asset Manager ist hart umkämpft. Neue Anbieter sind in den letzten Jahren hinzugekommen und gleichzeitig ist die Anzahl potenzieller Kunden gesunken. Neuaufgaben finden in deutlich kleinerem Volumen statt oder werden aufgrund hoher regulatorischer Auflagen zügig aufgegeben. Kostendruck im Markt ist überall spürbar – was sich auf die Marge und das Preisgefüge auf allen Seiten auswirkt.

Steht der Preis auch im Fokus der Verwahrstelle von DONNER & REUSCHEL?

HEIKE RIEDEL: Ja und nein. Wir sind nicht die billigsten Anbieter am Markt – achten mit unserem Angebot jedoch sehr auf Qualität und stehen mit einem bestimmten Leistungsversprechen dem Kunden gegenüber. Gleichzeitig sehen wir uns in unserem Segment vor allem in der persönlichen Beziehung gefragt. Bei uns bekommt niemand etwas von der Stange, vielmehr entwickeln wir individuelle Lösungen, die unsere Kunden in der Form anderswo oftmals nicht bekommen. Das hat seinen Preis.

Erklären Sie uns dies bitte etwas genauer.

HEIKE RIEDEL: Gerne. Wir leben im Bereich unserer Kunden in unsicheren Zeiten. Die komplexen Rahmenbedingungen – beispielsweise die Regulatorik – stellen unsere Kunden vor immer größere Herausforderungen. Zeitgleich werden die Volumina der neu aufgelegten Fonds kleiner, die Attraktivität neuer Fondsaufgaben nimmt damit ab. Skaleneffekte sind deutlich schwieriger umzusetzen. Hier helfen eine klare Positionierung am Markt und ein kundenzentrierter Vertrieb.

Wir sehen uns als Verwahrstelle für den Mittelstand. Gemeinsam mit unseren Kunden und selbstverständlich einer zu ihnen passenden Kapitalverwaltungsgesellschaft planen wir die Fondsaufgabe und durchdenken die weiteren Schritte danach. Wie kann mehr Volumen generiert werden? Welche Unterstützung benötigt der Kunde bei Marketing und Vertrieb? Wo können wir ihm die eine oder andere Tür öffnen? Dies sind Themen, die schwer zu bepreisen sind, sich also schwer monetär aufwiegen lassen.

Und genau da liegt die Stärke unseres Teams. Wir sehen uns als Teampartner und gehen auch gerne die berühmte Extrameile »



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

INVESTOR SERVICES

für unsere Kunden. Das passt allerdings nicht zu einem discountähnlichen Preismodell, bei dem der Kunde ehrlicherweise auch keine Unterstützung über den Standard hinaus erwarten kann.

Wie gehen Sie auf aktuelle technische Herausforderungen ein?

HEIKE RIEDEL: Nicht zuletzt die Pandemie hat ein neues Arbeiten ermöglicht oder vielmehr fast erzwungen. Digitale Meetings sind heute ebenso Standard wie das Arbeiten aus dem Homeoffice heraus. Kurze Absprachen werden schnell am Rechner als aufwendig vor Ort getätigt. Die Geschwindigkeit in allen Arbeitsabläufen ist gleichsam gestiegen. DONNER & REUSCHEL hat sich hier bereits früh mit modernster Technik und einem dezentralen Betreuungskonzept sehr gut aufgestellt. Klassische Face-to-Face-Meetings finden jedoch weiterhin statt. Neben Schnelligkeit stellen wir uns den Themen der Zeit und arbeiten gemeinsam mit Partnern an der Verwahrung von Krypto-Werten oder digitalen Anbindungen von Portfoliomanagementsystemen.

Große Herausforderungen, die auch gleichzeitig viele Baustellen sind, oder?

HEIKE RIEDEL: Das stimmt absolut. Wir stellen uns sehr gerne diesen Herausforderungen – in unserer langen Historie hat sich das Bankhaus immer wieder auf neue Rahmenbedingungen eingestellt und neu erfunden. Wir sind den Spagat zwischen

Tradition und Moderne gewohnt und wachsen an jeder, wie Sie sagen, Baustelle.

Welche Herausforderung sehen Sie aktuell als wichtigste für die Verwahrstellenbranche an?

HEIKE RIEDEL: Einen USP zu haben, zu pflegen und weiterzuentwickeln. Eine harmonisierte Wertschöpfungskette anbieten zu können. Das digitale Angebot auszubauen. Persönlichkeiten zu finden, die gerne mit und am Kunden arbeiten, die auch komplexe Anforderungen meistern und unseren Kunden ein verlässlicher Partner sind. Denn letzten Endes dient immer ein Mensch dem Menschen.

Eine letzte Frage zu Ihrem Portfolio. Wo sehen Sie aktuell die größte Wachstumschance?

HEIKE RIEDEL: Wir sehen sowohl im Bereich der Financial Assets als auch dem der Real Assets größeres Wachstumspotenzial. Letzteres hat insbesondere in den letzten Jahren eine hohe Dynamik in unserem Hause an den Tag gelegt, was wir mit Investitionen, beispielsweise dem Ausbau von Anbindungen, Software oder auch einer verstärkten Teilhabe an entsprechender Verbandsarbeit flankieren. Kurzum: Wir sehen uns gut gerüstet für alles, was die nächsten Jahre für uns zu bieten haben.

Vielen Dank für das Gespräch.

ZUR PERSON

Heike Riedel leitet seit November 2022 den Bereich Business Development Investor Services des Bankhauses DONNER & REUSCHEL. Gemeinsam mit ihrem sechsköpfigen Team ist sie erste Ansprechpartnerin für alle, die eine leistungsstarke Verwahrstelle für ihr Fondsmandat benötigen.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.donner-reuschel.de/investor-services

DJE KAPITAL AG

Wertorientiert, erfahren, unabhängig

Die DJE Kapital AG aus Pullach bei München stützt sich auf rund 50 Jahre Erfahrung in der Vermögensverwaltung und ist heute einer der führenden bankenunabhängigen Finanzdienstleister im deutschsprachigen Europa. Heute verwaltet die DJE rund 16,1 Milliarden in Aktien- und Mischfonds für Privatanleger und institutionelle Kunden im In- und Ausland sowie in der individuellen Vermögensverwaltung und in der Online-Vermögensverwaltung Solidvest. DJE hat Niederlassungen in Pullach, Köln, Frankfurt und in der Schweiz. Die Publikumsfonds von DJE wurden von unabhängigen

Rating-Agenturen vielfach ausgezeichnet. Zuletzt wurde die DJE als einzige Gesellschaft im Ranking „Beste Vermögensverwalter 2023“ von der Wirtschaftswoche in allen drei Kategorien (defensiv, ausgewogen und dynamisch) unter die Top 5 platziert.

In den Fonds werden globale, regionale oder thematische Aktienstrategien verfolgt. Darüber hinaus managt DJE auch Renten-, Geldmarkt- und Dachfonds sowie Mischfonds, die verschiedene Anlageklassen flexibel miteinander kombinieren.

Institutionellen Investoren bietet DJE zudem die Beratung, Verwaltung sowie das Risikomanagement und Controlling von Fonds an und legt bei Bedarf eigene Spezial- und White-Label-Fonds auf.

↳ **Dr. Jens Ehrhardt**, Vorstandsvorsitzender und Gründer



DIE HAUSEIGENE ANLAGEPHILOSOPHIE FMM-METHODE

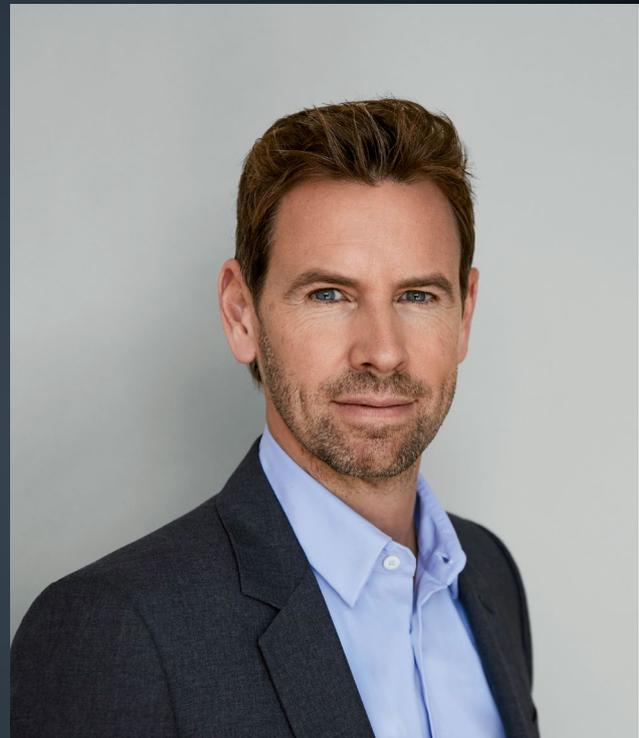
Das Herzstück von DJE ist die hauseigene Anlagephilosophie, die FMM-Methode, die sowohl der Vermögensverwaltung als auch dem Fondsmanagement zugrunde liegt. Ihr zufolge beeinflussen neben (F)undamentalen Kriterien wie makroökonomische Kennzahlen von Volkswirtschaften auch (M)onetäre und (M)arkttechnische Indikatoren die Kursentwicklung an den internationalen Kapitalmärkten.

Zu den fundamentalen Kriterien zählen beispielsweise die konjunkturelle Entwicklung, die Verschuldung oder das Wirtschaftswachstum. Sie spielen bei der langfristigen Ausrichtung der Portfolios die zentrale Rolle. Die monetären Faktoren, »



auf die DJE besonderen Wert legt, umfassen unter anderem die aktuelle Zinsentwicklung, das Geldmengenwachstum und die Kreditvergabe, unter anderem also, wie viel Geld dem Markt zum Investieren zur Verfügung steht. Die markttechnischen Indikatoren stehen bei der kurzfristigen, taktischen Positionierung der Portfolios im Fokus und umfassen die Auswertung von relevanten Stimmungs- und Trendindikatoren oder die aktuellen Barquoten von Investmentfonds.

Ergänzt wird die Top-down-ausgerichtete FMM-Methode durch die eingehende Bottom-up-Einzeltitelanalyse. Dabei konzentriert sich das DJE-Analystenteam nicht nur auf die wichtigsten Ertragskennzahlen, sondern bezieht auch deren Substanzkennziffern wie Gewinnentwicklung, frei verfügbaren Cashflow oder Marktpositionierung und Markteintrittsbarrieren ein, sodass am Ende des Analyseprozesses lediglich solide und bilanzstarke Unternehmen übrigbleiben, die über ein gewisses Kurswachstumspotenzial verfügen.



~ Dr. Jan Ehrhardt, stellvertretender Vorstandsvorsitzender

INVESTIEREN UND NACHHALTIGKEIT

Als verantwortungsvoller Vermögensverwalter und Investor berücksichtigt DJE verschiedene Nachhaltigkeitskriterien, bevor Investmententscheidungen getroffen werden. Dabei richtet sich DJE grundsätzlich nach den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren der Vereinten Nationen. Für Aktien wird das Scoring von MSCI ESG Research herangezogen, während für Anleihen der Freedom House Index und die World-Bank-Governance-Indikatoren benutzt werden.

DIGITALES INVESTIEREN

Seit 2017 bietet DJE auch einen digitalen Zugang zur Expertise von DJE mit Solidvest an, der ersten einzeltitelbasierten Online-Vermögensverwaltung in Deutschland. Sie ermöglicht es Kunden, anhand ihrer zuvor individuell definierten Risikobereitschaft und des Anlagehorizonts in einzelne Aktien und Anleihen zu investieren. Begleitet wird der damit verbundene Investmentprozess durch ein eigenes Expertenteam, das die Portfolios aktiv verwaltet und regelmäßig den Marktgegebenheiten anpasst.

DJE KAPITAL AG



HANSAINVEST

Wie Asset Manager den Weg durch den regulatorischen Nachhaltigkeitsdschungel finden

Die zunehmend komplexe und vage Nachhaltigkeitsregulierung stellt Produktanbieter vor vielfältige Herausforderungen. Besonders das Risiko des Greenwashings – also der Vorwurf, nicht tatsächlich nachhaltig zu handeln – bereitet Anbietern von Finanzprodukten Sorge, da der Ruf schweren Schaden nehmen kann. Die aktuelle Nachhaltigkeitsregulierung steht jedoch noch am Anfang, insbesondere in Bezug auf die EU-weit gültige Taxonomie zur Klassifizierung nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten. Zudem erscheinen die bisherigen Regelungen wie die Offenlegungsverordnung (SFDR), die Taxonomie und die Änderung der MiFID-II-Richtlinie sehr komplex. Erschwerend kommt hinzu, dass es bisher keine allgemeingültige Definition von Nachhaltigkeit gibt.

Ein gravierendes Problem liegt im Mangel an klaren Definitionen und Standards in der aktuellen Regulatorik, was zu Missverständnissen und unterschiedlichen Interpretationen in der Finanzbranche führen kann. Es fehlt beispielsweise eine verbindliche und einheitliche Berechnungsmethode für die Nachhaltigkeits- und Taxonomiequoten auf Fondsebene. Auch der Begriff der „guten Unternehmensführung“ ist nicht eindeutig definiert, und das Do-No-Significant-Harm-Prinzip leidet unter fehlenden präzisen Kriterien, was die wirksame Umsetzung erschwert. Diese Unklarheiten können zu Greenwashing-Vorwürfen beitragen.

„Hier gilt es, als Service-KVG unsere Kunden und deren Produkte zwar in den Fokus zu stellen und Möglichkeiten der »

Realisierung zu suchen, aber gleichzeitig klare Leitplanken in Richtung Grauzone zu setzen und dafür zu sorgen, dass die Projekte dem hohen qualitativen Standard entsprechen, den sie versprechen“, sagt Dr. Jörg Stotz, Geschäftsführer HANSAINVEST GmbH, „das ist mühsam, diesen Weg zu finden, aber lohnend und qualitätsfördernd für das Produkt und schafft Verlässlichkeit für den Anleger.“

Doch es gibt weiterhin viel zu tun. Die derzeitige Regulierung misst den Status quo von Unternehmen, was bedeutet, dass Transformationsprozesse, die bereits angestoßen wurden, nicht berücksichtigt werden können. Dadurch können Investments in weniger nachhaltige Unternehmen, die auf einem guten Weg sind, derzeit nicht umgesetzt werden. Außerdem bezieht sich die Taxonomie bislang nur auf ökologische Nachhaltigkeitsziele, nicht jedoch auf soziale Kriterien. Die Investmentbranche fordert daher auch eine bessere Abstimmung zwischen Taxonomie und Offenlegungsverordnung sowie mehr Transparenz bezüglich geplanter Veröffentlichungen seitens der EU-Kommission, um eine sach- und zeitgerechte Umsetzung neuer Regelungen zu ermöglichen.

Diese Regulierung hat dazu geführt, dass viele Fonds ihre Klassifizierung ändern mussten, was die Bedeutung eines umfassenden ESG-Reportings betont. Die HANSAINVEST GmbH bietet eine solche datenbasierte und individualisierbare Toolbox mit Attributen zu ESG-Merkmalen und -Zielen, -Grenzwertdefinitionen sowie -Normen und -Standards an und ermöglichen es Asset Managern, die benötigten Nachhaltigkeitskriterien spezifisch auszuwählen und Grenzwertdefinitionen anzupassen. „Beim Aufsetzen und Nutzen der ESG-Toolbox stellen wir immer wieder in Zusammenarbeit mit unseren Kunden fest,

wie wichtig es ist, auszuprobieren, abzuwägen, anzupassen, sich den Anforderungen zu nähern und auch mal Ideen wieder zu verwerfen. Geistige Flexibilität und der kontinuierliche Anpassungswille an regulatorische Änderungen ist dabei entscheidend, damit die Entwicklungsphase zum Erfolg führt“, resümiert Dr. Jörg Stotz.

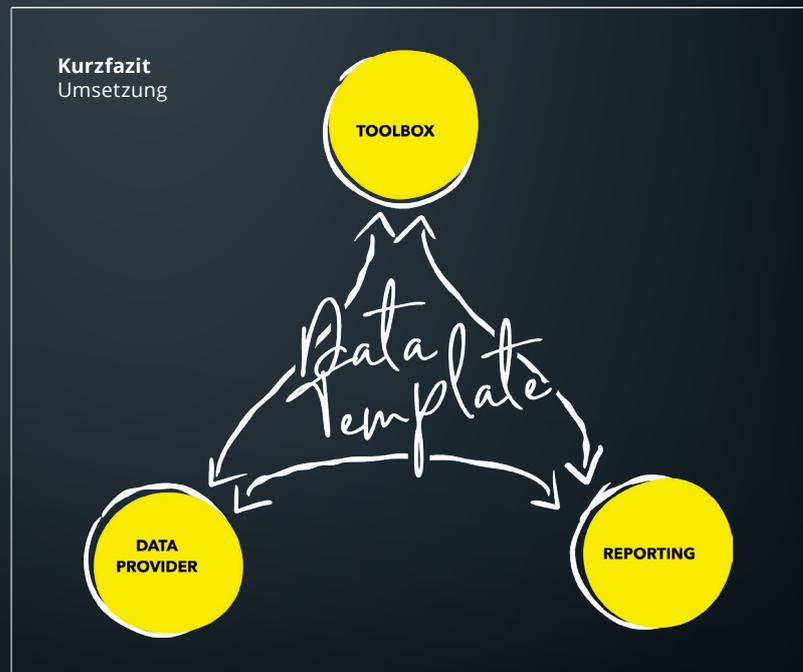
Nach Fondsaufgabe ist diese Arbeit nicht beendet. Erst die Auslagerung administrativer Aufgaben ermöglicht es Fondsmanagern, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und letztendlich den Anlegern zugutezukommen. Eine solche Kooperation kann dazu beitragen, einen erfolgreichen Weg durch den regulatorischen Nachhaltigkeitsdschungel zu finden. Diese effiziente Arbeit und die Nutzung von Skaleneffekten führen am Ende zu mehr Qualität und Verlässlichkeit im Produkt – darüber freut sich vor allem der Investor.

HANSAINVEST

HANSAINVEST



Dr. Jörg Stotz
Geschäftsführer
HANSAINVEST GmbH





INTERVIEW

„Der persönliche Austausch spielt noch immer die größte Rolle“

Anja Schlick ist als Head of Relationship Management Financial Assets im liquiden Anlagesegment verantwortlich für die Services von Hauck Aufhäuser Lampe als Verwahrstelle in Deutschland und Luxemburg sowie als Kapitalverwaltungsgesellschaft in Luxemburg. Ihre Kundengruppe besteht insbesondere aus Vermögensverwaltern, Fondsboutiquen und Asset Managern. Im Interview mit Mein Geld spricht sie über die Ansprüche, die ihre Kundinnen und Kunden heute an ihr Haus stellen

Frau Schlick, Sie sind in Deutschland und Luxemburg als Fondsdienstleister für eine Vielzahl von liquiden Fondsprodukten verantwortlich. Sie erzählten uns, dass Sie eine Kundenumfrage zu den Bedürfnissen ihrer Klienten durchgeführt haben. Das macht uns neugierig: Wie geht es denn Ihren Kundinnen und Kunden im liquiden Segment?

ANJA SCHLICK: Aus unserer Sicht nicht schlecht. Wir sehen, dass Vermögensverwalter und Fondsboutiquen ihren Platz in der Investmentwelt gefunden haben, verteidigen und auch weiter ausbauen wollen. In unserer Kundenbefragung wird deutlich, dass auch in den volatilen Markttagen das

Interesse an Fondsaufgaben da ist. Assetklassen-übergreifend gaben 44 Prozent der Befragten an, darüber nachzudenken, in den nächsten 18 Monaten einen neuen Fonds aufzulegen.

Das ist sicherlich eine positive Entwicklung. Was ist denn den Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen besonders wichtig, wenn es um die Zusammenarbeit mit Ihrem Haus geht?

ANJA SCHLICK: Ganz oben auf der Prioritätenliste steht die persönliche Betreuung. Unsere Befragung hat ergeben, dass diese das A & O ist. Wir sind stolz, dass wir hier »



sehr gut punkten können, stellen aber auch fest, dass sich unsere Kundinnen und Kunden stellenweise sogar noch mehr persönlichen Austausch wünschen, um ihre individuellen Anforderungen besser zu erfüllen. Das ist wohl eine der Konsequenzen der Pandemie, die den persönlichen Kontakt reduziert hat. Neben der persönlichen Betreuung spielt aber auch die Qualität der Dienstleistungen eine zentrale Rolle, denn Vermögensverwalter legen großen Wert darauf, dass sie und nachgelagert wiederum ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich und sorgenfrei betreut werden.

Das ist absolut verständlich. Wie stellen Sie denn Ihren eigenen Qualitätsanspruch sicher?

ANJA SCHLICK: Für uns ist das Zuhören hinsichtlich der Wünsche unserer Kunden hier die erste Basis, denn nur anhand individueller Bedürfnisse schafft man Qualität in den Dienstleistungen. Darauf aufbauend sind natürlich die Sicherstellung sauberer Prozesse und eine kontinuierliche Optimierung dieser elementar. Und zusätzlich ist es wichtig, neben den üblichen Dienstleistungen weitere ergänzende Zusatzservices zu bieten. Unsere Befragung hat beispielsweise ergeben, dass unseren Kundinnen und Kunden unsere Extra-Services wie Trading, Vertriebsunterstützung und Schulungen zum Thema ESG sehr wichtig sind.

Stichwort ESG – wie relevant ist das Thema für Ihre Kundinnen und Kunden?

ANJA SCHLICK: Durchaus relevant. Rund 66 Prozent der von uns Befragten gaben an, dass dieses Thema eine grundsätzliche Rolle in ihrem Arbeitsalltag spielt, für 32 Prozent

ist es sogar von sehr besonderer Bedeutung. Es ist natürlich kein Geheimnis, dass das Thema die Branche umtreibt. In der Deutlichkeit war das für uns aber durchaus interessant zu sehen.

Und mit dem Thema steigen ja auch sicherlich diverse Anforderungen, beispielsweise an das Reporting.

ANJA SCHLICK: Das ist richtig und deshalb haben wir in Luxemburg für unsere KVG hier ein dezidiertes Team etabliert, das sich damit auseinandersetzt und Vorgaben umsetzt. Reportings sind aber grundsätzlich für unsere Befragten sehr wichtig. Viele wünschen sich hier ein noch interaktiveres Reporting-Portal oder die Implementierung eines regulatorischen Reportings. Wir sind hier aber sehr stolz, dass wir heute schon die überwiegende Mehrheit unserer Kunden mit unserem Reporting-Angebot vollumfänglich zufriedenstellen.

Gibt es noch weitere Aspekte, die aus Ihrer Kundenbefragung hervorgehen?

ANJA SCHLICK: Als Haus mit Entitäten in Luxemburg war es für uns sehr interessant, dass zwei Drittel der Befragten Wert auf Services aus einer Hand legen, also eine Bündelung von KVG, Verwahrstelle und allen weiteren Dienstleistungen. In Luxemburg können wir dieses Komplettpaket anbieten und erleichtern unseren Kundinnen und Kunden so ihre tägliche Arbeit. Und das übrigens seit einem halben Jahrhundert – in diesem Jahr feiern wir am Fondsstandort Luxemburg unser 50-jähriges Bestehen. •

Vielen Dank für das Gespräch.

LAIQON AG
Wealth. Next Generation.

LAIQON AG

Innovative Asset Management-Factory für nachhaltige Wealth-Lösungen

Die LAIQON AG (ehemals Lloyd Fonds AG) ist eine innovative Asset Management-Factory für nachhaltige Wealth-Lösungen. Das 1995 gegründete, bankenunabhängige Unternehmen ist seit 2005 an der Börse vertreten. Seit März 2017 ist die LAIQON AG im Segment Scale (ISIN: DE000A12UP29) der Deutschen Börse in Frankfurt gelistet.

Mit GROWTH 25 wendet sich die LAIQON AG mit einem Full-Service-Angebot an nachhaltigen Wealth-Lösungen sowohl an private als auch an institutionelle Kunden. LAIQON hat sich dabei in den drei Geschäftssegmenten Asset Management, Wealth Management und Digital Wealth positioniert. Die cloudbasierte Digital-Asset-Plattform 4.0 ist digitales Herzstück und zentrale Komponente der Asset Management-Factory.

Sie schafft somit die Grundlage, nutzerzentrierte Lösungen für alle Kundengruppen anzubieten.

LAIQON bietet seinen Kunden aktuell über 50 Wealth-Produkte und Lösungen an. Dabei wird KI für nutzerzentrierte digitale Wealth-Lösungen und als Unterstützung im Asset Management genutzt. Alle Lösungen basieren zudem auf IQ, also der Kompetenz und Erfahrung der Fonds- und Vermögensmanager, als auch auf dem Wissen der Entwickler und Digitalexperten, welche das Themenfeld der Künstlichen Intelligenz weiterentwickeln. Die Kombination aus künstlicher und menschlicher Intelligenz als Motor für ein nachhaltiges Premium-Angebot.

LAIQON AG

LAIQON AG: Plattformstrategie macht LAIQON zum Full-Service-Anbieter

Asset Management	Wealth Management	Digital Wealth
IQ-Spezialanbieter für aktive Alpha-Strategien	IQ-Umsetzung individueller Vermögensziele	KI-individualisierte Anlagelösungen und ETF-Sparpläne
<ul style="list-style-type: none"> • Aktive Aktienfonds • Aktive Mischfonds • Aktive Rentenfonds • Aktive Hedgefonds • VV und institutionelle Fonds • Aktive Spezialmandate 	<ul style="list-style-type: none"> • 360°-Individualmandate • Family Office-Mandate • PVV-Strategie (Premium Vermögensverwaltung) • Spezialmandate • Fondsstrategien • m+c Asset Allocation Beratung 	<ul style="list-style-type: none"> • LAIC-KI Mischfonds • LAIC-KI Institutionelle Fonds • LAIC-KI Spezialmandate • LAIC-Fondsrenten • LAIC-Vermögen • growney-ETF Depot • growney-Rente • growney-Festgeld

Token Plattform → LAIQON TOKEN GmbH

DAP 4.0

Digitalisierung

Nutzerzentrierung

Nachhaltigkeit



Rendite mit Renten



Jetzt über unseren Lloyd
Fonds - Sustainable Yield
Opportunities informieren!



**Für den Aufbau Ihres Vermögens setzen wir
auf aktives Fondsmanagement und künstliche Intelligenz.**

Wir verstehen uns als Asset Management-Factory und kombinieren die IQ unserer Asset Manager und Vermögensberater mit der Auswertung von Daten durch künstliche Intelligenz. Erfahren Sie mehr über LAIQON und treten Sie mit uns in Kontakt unter laiqon.com

LAIQON
Wealth. Next Generation.

Die Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden. Mehr zu den Risiken und unseren rechtlichen Hinweisen finden Sie auf <https://laiqon.com/rechtliche-hinweise> LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg
„LAIQON“ ist eine Wortmarke der LAIQON AG, Hamburg, die im Register des Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen ist.

INTERVIEW

Die Vorteile Liechtensteins als Fondsstandort

Familienvermögen soll langfristig so gut angelegt sein, dass auch künftige Generationen davon profitieren können. Der Wohnsitz spielt bei der Anlage eine ebenso wichtige Rolle wie die Frage, in welchen Strukturen das Vermögen gehalten und angelegt werden soll. Besondere Chancen bieten in Liechtenstein domizilierte Fonds, wie Björn Kogler von LGT Private Banking im Interview betont

Liechtenstein gilt als attraktiver Finanzplatz. Warum sollte man gerade dort sein Vermögen anlegen?

BJÖRN KOGLER : Liechtenstein liegt nicht nur geografisch zwischen der EU und der Schweiz. Durch seine Zoll- und Währungsunion mit der Schweiz ist der Schweizer Franken offizielles Zahlungsmittel, während es gleichzeitig als Mitglied im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) stark in die europäische Wirtschaft integriert ist. Das wird auch durch eine EU-konforme Gesetzgebung unterstützt,

einschließlich Finanzmarkttrichtlinien (z. B. MIFID, OGAW und AIFMD), was Bankgeschäfte mit EU-Ländern vereinfacht. Der Finanzplatz Liechtenstein wird zudem regelmäßig von Moneyval, dem Expertenausschuss des Europarates zur Bewertung von Maßnahmen gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, überprüft.

Das klingt nach einer intensiven wirtschaftlichen Verflechtung. Welche weiteren Rahmenbedingungen sind Ihrer Meinung nach für die Vermögensverwaltung in Liechtenstein relevant?

BJÖRN KOGLER : Die politische Stabilität und die soliden Staatsfinanzen Liechtensteins halte ich für besonders wichtig. Bestätigt wird das durch hohe Kredit-Ratings wie AAA von Standard & Poors. Besonders dabei ist, dass Liechtenstein als Nicht-Mitglied des Europäischen Stabilitätsmechanismus nicht verpflichtet ist, bei finanziellen Schwierigkeiten von Euroländern einzuspringen.

Was spricht dafür, einen Fonds für die Verwaltung von Familienvermögen aufzulegen?

BJÖRN KOGLER : Ein Fonds bietet eine hohe Flexibilität und kann komplexe familiäre Situationen abbilden. Außerdem kann er liquide und illiquide Vermögenswerte enthalten. Mittels Teilfonds und Pooling »

↳ **Björn Kogler**, Leiter Business Development für Private Label Fonds





**Private
Banking**

können die Investments zur Risikostreuung und Diversifizierung aufgeteilt werden. Das Pooling eignet sich besonders, um das Vermögen verschiedener Gruppen von Begünstigten in einem Fonds kosteneffizient zu verwalten. Im Falle einer Nachfolge können Fondsanteile einfach liquidiert oder an neue Eigentümer übertragen werden.

Was zeichnet Liechtenstein gerade als Fondsstandort aus?

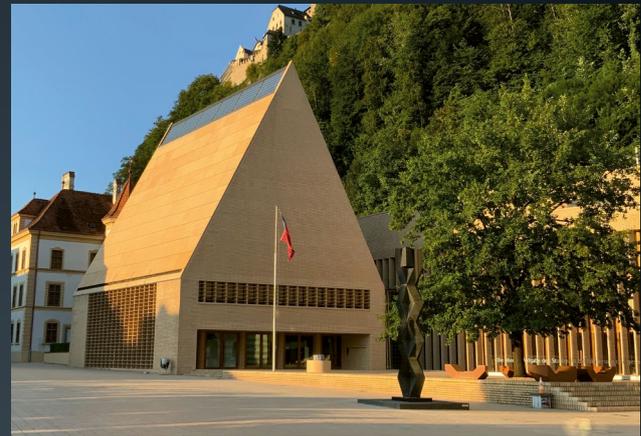
BJÖRN KOGLER : Politik und Verwaltung sind in Liechtenstein traditionell wirtschaftsfreundlich. Dazu kommen ein hohes Datenschutzniveau und eine attraktive Steuergesetzgebung. Die Finanzmarktaufsicht (FMA) arbeitet effizient und serviceorientiert, was die Verwaltung von Fonds erleichtert.

Was heißt das konkret?

BJÖRN KOGLER : Fonds lassen sich in Liechtenstein relativ schnell aufsetzen – das ist gesetzlich geregelt – und die Startvolumina sind niedrig. Auch die steuerliche Situation ist vorteilhaft, da auf das Nettofondsvermögen keine Steuern erhoben werden und nicht jede Transaktion einen Steuerevent auslöst wie beispielsweise in einem Managed Account.

Den niedrigen Steuern zum Trotz unkompliziert der Gang ins Ausland nicht auch die Fondsverwaltung?

BJÖRN KOGLER : Liechtenstein bietet smarte Lösungen für die Cross-Border-Thematik. Denn als kleines Land gehören grenzüberschreitende Geschäfte hier zum



Alltag. So bietet die LGT beispielsweise für viele Länder ein standardisiertes Steuer-Reporting an. Und als international tätiges Familienunternehmen mit solider Bilanz sind wir unabhängig und flexibel. Fonds-Initiatoren können ihr Order-Management bei ihrem Broker-Netzwerk belassen oder die Handelsabteilung der LGT nutzen. Gerade in letzterem Fall profitieren unsere Kunden von einer mandantenfähigen Software und einer Handelsabteilung, die die Handelszeiten der USA und von Europa abdeckt.

~ Im Landtag Liechtensteins wird traditionell eine liberale, wirtschaftsfreundliche Politik verfolgt

In einem Satz: Wer profitiert Ihrer Ansicht nach am meisten von den Vorzügen Liechtensteins?

BJÖRN KOGLER : Familien, deren Mitglieder in EU-Ländern und der Schweiz ansässig sind, sowie Vermögensverwalter, die Kunden in beiden Märkten betreuen, können am meisten von den Vorzügen Liechtensteins profitieren. Sie schätzen besonders die „Brückenfunktion“ Liechtensteins zwischen beiden Wirtschaftsräumen.

Vielen Dank für das Gespräch.

STEBING AG

Transparenz und Zuverlässigkeit stehen beim Wertpapierhandel an erster Stelle

Im Wertpapierhandel sind die Geschwindigkeit der Orderausführung und die tatsächlich anfallenden Transaktionskosten von entscheidender Bedeutung. Die IT-Infrastruktur beeinflusst die Geschwindigkeit maßgeblich, weshalb Anleger neben den ausgewiesenen Kosten auch die Qualität der Orderausführung beachten sollten. In volatilen Marktphasen zeigen sich hier deutliche Unterschiede und Einsparpotenziale.

Ein herausragendes Beispiel für einen verlässlichen und starken Partner am Finanzplatz ist die Steubing AG, eine führende Wertpapierhandelsbank im Herzen Frankfurts. Seit 1987 verbindet sie Erfahrung und Dynamik in einer sich wandelnden Finanzwelt. Mit Aktivitäten an allen deutschen Börsen und Zugang zu 63 internationalen Handelsplätzen bietet sie ihren Kunden ein umfassendes globales Netzwerk und liefert

als Wertpapierhandelsbank für jede Wertpapiertransaktion eine genaue Analyse der optimalen Ausführung und Transaktionskosten. Die Wahl des besten Orderwegs ist nicht pauschal möglich, da in den Gebühren auch Rückvergütungen enthalten sein können. Regulierung und Handelsumfeld müssen ganzheitlich betrachtet werden, um die Rendite nicht zu beeinträchtigen. Daher ist es wichtig, einen Partner wie die Steubing AG für die Wertpapierausführung zu wählen, der die Gesamtkosten im Blick hat und das bestmögliche Ergebnis bietet.

Das Dienstleistungsangebot der Steubing AG umfasst Multi Asset Trading, Service Trading Desk, Regulatorik, Asset Management, Capital Markets Advisory und Digital Assets. Darüber hinaus agiert sie als Haftungsdach, Market Maker und Designated Sponsor. Als führender Spezialist an der Frankfurter »



Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / metamorworks; Steubing AG



STEUBING AG
WERTPAPIERHANDELSBANK

Ihr strategischer Partner am Kapitalmarkt für transparenten Handel auf höchstem Niveau.

Wertpapierbörse betreut die Steubing AG über 10.000 börsennotierte Wertpapiere. Was sie jedoch von den meisten Wettbewerbern unterscheidet, ist ihr Bekenntnis zu Transparenz, digitaler Innovation und ihr absoluter Fokus auf langfristige, nachhaltige Kundenbeziehungen. Die vollständig digitale Wertpapierstraße ermöglicht den Kunden eine übersichtliche, schnelle und effiziente Abwicklung ihrer Finanztransaktionen. Noch entscheidender ist jedoch: Die Bank versteckt keine Kosten und agiert direkt am Markt.

Darüber hinaus bietet sie maßgeschneiderte und skalierbare Lösungen an, um individuelle Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Sie deckt alle regulatorischen Standards ab und garantiert beste Handelskonditionen. Mit einem umfangreichen Netzwerk sorgt sie für ihre Best Execution und schützt die Interessen ihrer Kunden durch umfassende Transaktionskostenanalysen.

Seit über 35 Jahren vertrauen institutionelle Kunden auf die Transparenz, Innovation und Individualität, mit der die Steubing AG an der Spitze der modernen Finanzindustrie als feste Größe in der deutschen und internationalen Finanzbranche steht.

STEUBING AG



Adrian Peter Hurler
Head of Sales & Advisory
STEUBING AG



AMPEGA INVESTMENT

Ampega – langjährige Expertise für Fondsboutiquen

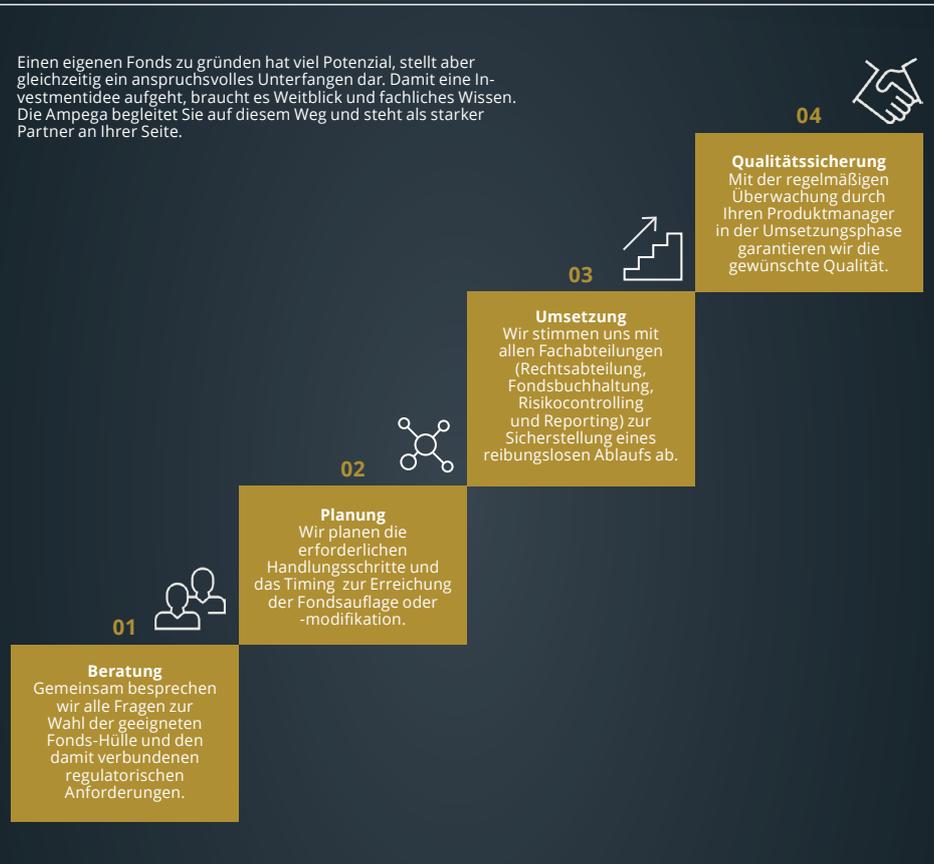
Die Ampega Investment zählt mit über 50 Jahren Erfahrung zu einem der führenden Anbieter und Emittenten von Fonds für private und institutionelle Kunden in Deutschland. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft gehört zum Talanx-Konzern, Deutschlands drittgrößter Versicherungsgruppe. Diese Einbindung in den Konzernverbund sichert Bankenunabhängigkeit, Stabilität und Wachstum und macht uns für Fondsiniiatoren auch in Zukunft zu einem starken und verlässlichen Partner.

Das Private-Label-Geschäft ist für die Ampega seit vielen Jahren ein wichtiger Wachstumsmotor. Wir haben zahlreiche Anfragen zu neuen Fonds-Themen und

Produktinnovationen. Fondsiniiatoren sind in der Regel nicht in der Lage, ihre Fondsideen alleine zu realisieren. Also fragen Sie bei uns aktiv an, denn als Full-Service-KVG managen wir Kapitalanlagen seit Jahrzehnten zuverlässig und nachhaltig und sehen uns als Dienstleister und Partner zugleich. Unsere Kunden und Partner können im Konzernverbund Skaleneffekte effektiv nutzen – von der Einbindung in das Risikomanagement mit Compliance-Funktionen bis hin zum Marktzugang auf Grund unserer Größenvorteile. Wir erfüllen nicht nur alle regulatorischen Voraussetzungen für eine Fondsaufgabe, sondern verfügen auch über das notwendige technische Setup. »

FÜR JEDE FONDSIDEE DER PASSENDE WEG

Einen eigenen Fonds zu gründen hat viel Potenzial, stellt aber gleichzeitig ein anspruchsvolles Unterfangen dar. Damit eine Investmentidee aufgeht, braucht es Weitblick und fachliches Wissen. Die Ampega begleitet Sie auf diesem Weg und steht als starker Partner an Ihrer Seite.



Einen eigenen Fonds zu gründen hat viel Potenzial, stellt aber zugleich einen anspruchsvollen Weg dar. Damit eine Investmentidee aufgeht, braucht es fachliches Know-how, Erfahrung und Weitblick, denn die Umsetzung einer Fondsidee ist äußerst komplex. Dazu gehören neben Regulatorik und steuerlichem Fachwissen auch Nachhaltigkeits-, Marketing- und Vertriebsaspekte. Für größtmögliche Flexibilität in der Anlagestrategie begleiten wir, die Ampega unsere Partner intensiv und individuell – und das über den gesamten

Produktlebenszyklus. Wir beraten bei der Konzeption des Fonds, den Anlagegrenzen, der Gebührenstruktur und stellen sicher, dass die Fonds auch überall verfügbar sind. So bieten wir die Möglichkeit, Fonds bei Banken, Sparkassen, aber auch fondsgebundenen Versicherungen, Maklerpools oder Finanzvertrieben zu platzieren. Hier konnten wir bereits zahlreiche Label-Fonds vertrieblich unterstützen und erfolgreich vermarkten, sei es durch Partner-Plattformen, Webinare, Verkaufsunterlagen oder Veranstaltungen. »

UNSERE LEISTUNGEN AUF EINEN BLICK



- Über 50 Jahre Expertise in der Verwaltung und Administration von Kundenvermögen
- Ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis aufgrund von Skaleneffekten
- Mandatsbetreuung durch Ihren persönlichen Produktmanager
- Maßgeschneiderte Administration Ihres Fonds und flexible Lösungen im Bereich Reporting
- Erlaubnis zur Verwaltung aller offenen Investmentvermögen (AIFM- und OGAW-Richtlinie)
- Umfangreiche Vertriebs- und Vermarktungsunterstützung

Als Service-KVG beraten wir Sie und konzipieren gemeinsam Lösungen, die die Qualitätsstandards für nachhaltige Investmentfonds erfüllen. Wir verfügen über ein umfassendes Nachhaltigkeitskonzept vom Investmentprozess bis zum Reporting. Dabei unterstützen wir unsere Partner bei der Überwachung und Einhaltung ihrer Nachhaltigkeitskriterien. Wir freuen uns darauf, Sie als Fondsinitiator auch im Bereich ESG langfristig unterstützen und begleiten zu dürfen!

WINFRIED STÜRZBECHER

NACHHALTIGKEIT HAT EINE ZENTRALE BEDEUTUNG

Ein wichtiges Thema für die Ampega als Gesellschaft und auch im Hinblick auf die Fondspalette ist die Nachhaltigkeit. Wir glauben daran, dass nachhaltige Entscheidungen nicht nur verantwortungsbewusster, sondern auch langfristig erfolgreicher sind.



Winfried Stürzbecher
Leiter Vertrieb bei
Ampega Investment