



t-online meets  
**Mein Geld Medien**  
Im Interview mit  
Christian Pellis



**No Progress without Risk**  
Die 22. ACATIS Value  
Konferenz als Meilenstein  
einer neuen Risikokultur

**Gefälligkeitskrank-  
schreibungen**  
Ein unterschätztes Risiko für  
die private Absicherung

## TITELSTORY

# „Gute Chancen für einen dynamischen Aufschwung bei Sachwertanlagen“

SVEN MÜCKENHEIM, VERTRIEBSGESCHÄFTSFÜHRER DER DR. PETERS GROUP





Entdecken Sie jetzt:  
**WWK bAV**

## WWK bAV EINFACH DREIFACH GUT: WWK bAV

- **bAV Produkt:** WWK IntelliProtect® 2.0 | Insti-Tranchen und Indexfonds | nachhaltige Investments | Erhöhungen zu alten Rechnungsgrundlagen | Weiterzahlungsoptionen | Portierungen
- **bAV Prozess:** Digital mit XEMPUS, Penseo u. v. m. | WWK Kollektiv easy – smarterer bAV-Gruppenvertrag | Zufriedenheitsgarantie für Ihre Firmenkunden dank Arbeitgeber-Service-Versprechen+
- **bAV Service:** Projektservice – vollständige Brutto-/Netto-Beraterdaten | bAV-Support – telefonisch oder digital | bAV-Consultants vor Ort | Weiterbildungen mit DVA- und IHK-Zertifikaten

Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2500 oder info@wwk.de

**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft

## Stabilität, Chancen und Mut zur Veränderung

Sachwerte, Risikokultur und Vorsorge neu denken

Die Finanzmärkte präsentieren sich im Frühjahr 2025 in einer spannungsgeladenen Balance. Auf der einen Seite bremst die anhaltende geopolitische Unsicherheit Investoren aus, auf der anderen Seite zeichnen sich positive Impulse durch sinkende Leitzinsen und wachstumsfördernde staatliche Programme ab. In diesem komplexen Umfeld gewinnen Sachwertanlagen, langfristige Investmentstrategien und eine bewusste Risikokultur zunehmend an Bedeutung. Sie bilden dabei das Fundament, auf das Anleger gerade in bewegten Zeiten setzen. Insbesondere Immobilien bieten mit stabilen Mietverträgen und Inflationsschutz eine verlässliche Einkommensquelle. Der „Immobilienportfolio Deutschland II“-Fonds der Dr. Peters Group etwa fokussiert auf Nahversorgungsimmobilien und zeigt, wie man trotz Marktschwankungen planbaren Cashflow generieren kann.

Doch Geldanlage ist mehr als nur eine Frage der Asset-Allokation – es braucht ein neues Risikobewusstsein. Auf der 22. ACATIS Value Konferenz wurde dies eindrucksvoll deutlich: Risiko ist kein Feind, sondern Treiber für Innovation und langfristigen Mehrwert. Mut und unternehmerische Haltung sind gefragt – sei es in der Geldanlage, im Unternehmertum oder sei es in der Raumfahrt.

Ein weiteres drängendes Thema bleibt die Altersvorsorge. Im „Kamingespräch“ erläutert Christian Pellis, CEO von Amundi Deutschland, dass pragmatische, nutzerfreundliche Lösungen die Finanzbildung und die digitalen Zugänge fördern und man aus passiven Sparern aktive Investoren gewinnen kann.

Die Digitalisierung hält auch in der Finanzberatung Einzug: Mit Künstlicher Intelligenz wie Susi und dem neuen Konzept von WhoFinanz und Mein Geld Medien „Elastik Plastic“ entstehen intelligente Assistenzsysteme, die Berater und Anbieter unterstützen – eine notwendige Antwort auf die Herausforderungen des digitalen Wandels.

Ein Beispiel für innovatives Vorsorgemanagement ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV), die sich trotz ihres jungen Alters als bedeutender Markt etabliert hat. Die Allianz hat die bKV zum dritten Standbein neben der privaten Vollversicherung und den Krankenzusatzpolicen entwickelt und steigert das Neugeschäft kontinuierlich. Eine einfache und steuerlich attraktive Umsetzung ist dabei ein Schlüssel zum Erfolg – für Arbeitgeber und Mitarbeitende gleichermaßen.

### FAZIT: CHANCEN ERKENNEN, MUTIG HANDELN

Ob durch intelligente Sachwertstrategien, eine neue Risikokultur, digitale Innovationen oder bedarfsorientierte Tarife – wer heute in der Finanzwelt bestehen will, braucht Weitblick, Substanz und den Mut zur Veränderung.

Ihre Isabelle Hägewald

### INTERVIEWS AUS DER REDAKTION



58

„Mein Geld“ im Gespräch mit FondsConsult-Analystin **Barbara Claus**



94

„Mein Geld“ im Interview mit **Mustafa Behan**, Gründer WhoFinance



108

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Natalie Avi-Tal**, Leiterin Corporate Health Solutions bei der Allianz Private Krankenversicherungs-AG



In stillem Gedenken an  
Dr. Klemens Surmann

Mit tiefem Bedauern und großer Traurigkeit müssen wir Abschied nehmen von unserem geschätzten Freund und Kollegen Dr. Klemens Surmann, der in der Nacht zum 18. Mai seiner schweren Erkrankung erlegen ist.

Klemens war ein außergewöhnlich herzlicher, lebensbejahender Mensch. Mit seiner warmen Art, seinem feinen Humor und seiner aufrichtigen Kollegialität hat er uns alle bereichert. Ich durfte ihn über 20 Jahre lang begleiten – er war mir ein echter Freund.

Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie und allen, die ihm nahestanden.



82



98



105

**Mein Geld TV**

**133 Thema bKV**

**03 Editorial**

**Kolumnen**

- 40 J. Dumschat
- 54 R. Kölsch
- 64 Glows Glossar
- 98 N. Wirth

**158 Impressum**

**Mein Geld MAGAZIN**

**TITELSTORY**

- 07 **Im Interview mit Sven Mückenheim**  
„Gute Chancen für einen dynamischen Aufschwung bei Sachwertanlagen“
- 16 **Leidenschaft für Sachwertanlagen**

**INVESTMENT**

- 21 **No Progress without Risk**  
Die 22. ACATIS Value Konferenz
- 26 **ACATIS**  
Ein bemerkenswerter Value Fonds
- 28 **Kamingespräch**  
t-online meets Mein Geld Medien
- 32 **Patriarch**  
Vier Wege zum Erfolg
- 35 **Serie Hauck Aufhäuser Lampe**
- 37 **Serie Seilern**
- 38 **Fidus**  
BaFin-Lizenz oder Haftungsdach?
- 47 **ETF News**  
25 Jahre ETFs in Deutschland



- 52 **Im Interview mit Benjamin Linn und Angelina Fischer**  
Axxion denkt ETFs neu
- 57 **Serie 21shares**
- 60 **Mixed ChampionsTour 2025**
- 66 **Mein Geld Fondsanalyse**  
powered by LSEG

**SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN**

- 75 **Großer Applaus für kluge Köpfe**
- 80 **Im Interview mit David Bittsansky**  
Finanzberatung heute
- 82 **Pangaea Life | die Bayerische**  
Aktien plus Sachwerte:  
Der X-Faktor für volatile Zeiten
- 84 **Im Interview mit Volker Arndt**  
Die Investmentphilosophie  
„Gemeinsam Investieren“  
prägt US Treuhand
- 88 **Im Interview mit Sandra Ardone und Markus Beverungen**  
Versicherung, Finanzen und Immobilien – ganzheitliche Beratung für individuelle Ziele
- 90 **Immac**  
Pflegeimmobilien: Die stille Renditechance in der sozialen Infrastruktur



21



47

**MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER**

- 93 **Wenig Interesse an Nachhaltigkeitspräferenzen – AfW fordert Aussetzung der Abfragepflicht**
- 102 **Im Interview mit Hendrik Haase**  
„Wir vernetzen die Finanzwelt sinnvoll und nachhaltig“

**VERSICHERUNG**

- 105 **Gefälligkeitskrankschreibungen: Ein unterschätztes Risiko für die private Absicherung**
- 112 **Adam Riese**  
Homeoffice und Co.: Neue Chancen für die private Haftpflichtversicherung
- 114 **Im Interview mit Stefan Limmer und Frank Stollberger**  
20 Jahre Arbeitskraftabsicherung mit MetallRente: Ein Jubiläum der Sicherheit
- 120 **rhion.digital**  
Rund um „Gewerbe“ ist noch viel Luft nach oben
- 122 **Im Interview mit Mag. Liane Hirne**  
„InterRisk hervorragend am deutschen Maklermarkt etabliert“
- 128 **Im Interview mit Andreas Dinkheller**  
Auf Erfolgskurs



147

**Termine 2025**

**ROUNDTABLES**

- Top Makler**  
19. September 2025
- AKS**  
9. Oktober 2025
- Anlagestrategien**  
11. November 2025

**VERANSTALTUNGEN**

- Initiatoren Loge**  
10. Juli 2025
- Assekuranz Awards**  
18. September 2025
- Boutiquen Awards**  
9. Oktober 2025
- DKM Spezial Messe**  
28. – 29. Oktober 2025

**KUNST UND GALERIEN**

- 139 **Geld, Kunst und der Name der Fugger**

**LIFESTYLE**

- 147 **Billie Eilishs Lieblingsplätze in Los Angeles**
- 152 **Designoase mit Tempelblick**
- 154 **Luxus der Extraklasse inmitten wilder Natur**
- 157 **Life is Style**



Sven Mückenheim  
Vertriebsgeschäftsführer  
der Dr. Peters Group

INTERVIEW

„Gute Chancen für einen dynamischen Aufschwung bei Sachwertanlagen“

Investitionen in Sachwerte wie Immobilien können in politisch und wirtschaftlich unruhigen Zeiten Stabilität und Verlässlichkeit ins Portfolio bringen. Im Interview erklärt Sven Mückenheim, Vertriebsgeschäftsführer der seit 1975 aktiven Dr. Peters Group, welche Sachwertanlagen derzeit die besten Chancen bieten und an welchen neuen Anlageprodukten bei Dr. Peters gearbeitet wird

Herr Mückenheim, die Dr. Peters Group ist seit 50 Jahren mit strukturierten Sachwertinvestments auf dem Markt. Was sind die aktuell größten Herausforderungen für Ihr Geschäft?

**SVEN MÜCKENHEIM:** Jede Zeit bringt ihre eigenen Herausforderungen mit sich. In den vergangenen drei Jahren waren das insbesondere die schnell und deutlich gestiegenen Zinsen, die Finanzierungen erschwerten, und in Bezug auf Immobilien die Ungewissheiten im Markt darüber, wie sich die Preise entwickeln und welcher Preis marktgerecht sein könnte. Mittlerweile hat sich die Lage deutlich entspannt. Jüngst nahm die Europäische Zentralbank die Leitzinsen zum siebten Mal in Folge zurück. Das erleichtert den Ankauf von Immobilien für unsere verschiedenen Produktlinien. Und es macht Anlagen etwa in geschlossene Publikums-AIFs wie unseren aktuellen Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ (IPD2) gegenüber den wieder erheblich schwächer verzinsten Bundesanleihen oder Fest- und Tagesgeld nochmals attraktiver. Zudem sehen wir, dass die Bodenbildung bei den Kaufpreisen für Immobilien im Wesentlichen erreicht ist. Mitunter steigen die Preise schon wieder. Das heißt, Käufer und Verkäufer haben nun wieder eine Grundlage für konkrete Transaktionen. Damit sehen wir insgesamt gute Chancen für einen dynamischen Aufschwung im Geschäft mit professionell gemanagten Sachwertanlagen. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

**Schlägt sich das bereits in stärkerer Nachfrage nieder?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Erfreulicherweise ist das so. Trotz des von vielen Fachleuten nach wie vor als anspruchsvoll eingeschätzten Marktumfelds, sind wir vertrieblich gut in dieses Jahr gestartet. Unser Platzierungsergebnis im ersten Quartal lag über alle Produktlinien hinweg gut zehn Prozent über dem des Vorjahresquartals. Für uns ein klares Zeichen, dass 2025 besser als 2024 wird.

**Spielt bei Ihrer Zuversicht für dieses Jahr auch das 500 Milliarden Euro schwere Paket des Bundes für Investitionen in die Infrastruktur eine Rolle?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Wir sehen das Paket grundsätzlich positiv, weil wir Investitionen in die Infrastruktur für dringend geboten halten. Nun gilt es jedoch erst einmal abzuwarten, wie die neue Bundesregierung die Mittel konkret einsetzen wird. Zahlreiche Wirtschaftsinstitute gehen davon aus, dass die 500 Milliarden Euro das Wirtschaftswachstum ab 2026 merklich ankurbeln werden und Investitionen planbarer machen. Davon würden weite Teile der hiesigen Wirtschaft profitieren – und damit auch die Investment- und Sachwertbranche.

„Wir sind vertrieblich gut in dieses Jahr gestartet.“



◀ Bereits beim Vorgänger-Fonds IPD1 spielte REWE als Ankermieter eine wichtige Rolle



▶ Auch ein neu gebauter Supermarkt der EDEKA-Gruppe wurde für den IPD1 erworben

**Was sind die Besonderheiten des von Ihnen eingangs erwähnten IPD2?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Der Fonds investiert ausschließlich in deutsche Nahversorgungsimmobilien. Das können Nahversorgungszentren sein, aber auch Fach- und Supermärkte. Der Vorteil, gerade in volatilen Zeiten an den Börsen und bei der Zinsentwicklung: Solche Immobilien unterliegen nicht den Nachfrageschwankungen, die wir von manchen anderen Nutzungsarten kennen. Das macht sie nach unseren Erfahrungen zu einer besonders resilienten Anlageklasse. Sogar während der Corona-Pandemie war das der Fall. Nahversorgungsimmobilien sind in der Regel für mindestens zehn Jahre an bonitätsstarke Unternehmen vermietet. Die vier größten Unternehmensgruppen in diesem Genre – EDEKA, REWE, die Schwarz-Gruppe (Lidl, Kaufland) und ALDI – stehen für mehr als 76 Prozent des Umsatzes im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Damit zählen diese vier Unternehmen zu den fünf umsatzstärksten Lebensmitteleinzelhändlern in Europa. Meist planen die Mieter von Nahversorgungsimmobilien an ihren Standorten auch nicht nur für mindestens zehn Jahre, sondern über viele Dekaden. Überdies sind die Mietverträge mit EDEKA, REWE & Co. grundsätzlich indexiert. Das heißt, unsere Anleger haben es bei unserem Nahversorgungsfonds IPD2 mit einem inflationsgeschützten Portfolio zu tun, das einen attraktiven und vor allem planbaren Cashflow liefert. Wir meinen: Ein perfektes Angebot für diese unsteten Zeiten. »

Anzeige Bilder: © Dr. Peters Group



◀ Die erste IPD2-Akquisition punktet mit ALDI und REWE als Ankermieter



▶ Beim zweiten Anlageobjekt des IPD2 haben Kaufland und OBI den größten Mieteranteil

**Gestartet sind Sie mit dem IPD2 als Blind Pool. Haben Sie zwischenzeitlich investiert?**

Ja, das haben wir. Schon kurz nach dem Vertriebsstart des Fonds konnten wir ein langjährig etabliertes Nahversorgungszentrum im nordrhein-westfälischem Beckum erwerben, welches durch die beiden namhaften Hauptmieter REWE und ALDI Nord einen klaren Schwerpunkt im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels aufweist. Ergänzt wird dieser Schwerpunkt durch tedox, einen äußerst bonitätsstarken Einzelhändler aus dem Bau- und Einrichtungsbereich. Zusammengenommen steuern diese drei Unternehmen rund 95 Prozent der Mieteinnahmen bei.

**Sind noch weitere Ankäufe für den Fonds vorgesehen?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Nicht nur vorgesehen. Erst vor wenigen Tagen wurde unsere zweite Akquisition besiegelt – diesmal in der brandenburgischen Kreisstadt Rathenow. Erworben haben wir erneut ein Nahversorgungszentrum, bei dem der Bereich des Lebensmitteleinzelhandels einen Schwerpunkt bildet. Rund 61 Prozent der Mieteinnahmen werden von dem Vollsortimenter Kaufland gestellt. Weitere rund 33 Prozent steuert die namhafte und bonitätsstarke Baumarkt-Handelskette Obi bei. Durch den sehr attraktiven Einkaufsfaktor der Immobilie konnten wir in einem ersten Schritt bereits die ursprüngliche Auszahlungsprognose des Fonds von 4,25 Prozent p. a. auf 4,75 Prozent p. a. ab dem zweiten Halbjahr 2025 erhöhen. Und damit nicht genug: Auch unsere Prognose für den Gesamtmittelrückfluss heben wir an – um gut fünf Punkte auf 171 Prozent.

**Macht sich dies bereits im Vertrieb bemerkbar?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Das kann man so sagen. Aus dem vergangenen Jahr sind wir mit einem Platzierungsstand von rund zehn Prozent des prospektierten Kommanditkapitals herausgekommen. Auf der Kontingentsseite konnten wir derweil weit mehr als die Hälfte des angestrebten Platzierungsvolumens in unserem Partnernetzwerk verteilen. Bereits seit Beginn dieses Jahres beobachten wir eine zunehmende Platzierungsdynamik. Nun – nach dem erfolgten zweiten Objektankauf und der damit verbundenen Anhebung der Prognosen für die jährliche Auszahlung und den Gesamtmittelrückfluss – scheint sich diese weiter zu verstärken.

**Apropos Dynamik: Bietet Dr. Peters derzeit noch andere Investmentlösungen an?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Eine prospektierte Anleiheemission haben wir im ersten Quartal erfolgreich ausplatziert. Neben dem IPD2 befindet sich daher aktuell nur noch unser 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaffenburg“ (IW2) im Vertrieb. Für eine kurze Zeit. Ende Juni schließen wir den Fonds. »



Anzeige Bilder: © Dr. Peters Group

◀ Der zweite 6b-Fonds von Dr. Peters investiert in die in Aschaffenburg gelegene Deutschlandzentrale von DPG

**Der IW2 ist bereits Ihr zweites Angebot für 6b-Investoren. Welches Potenzial sehen Sie in dieser doch recht speziellen Zielgruppe?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Ein 6b-Fonds ist ein spezielles Investment und vor allem eine intelligente Produktlösung für einen Unternehmer, der Grund und Boden im Betriebsvermögen hält. Wir sehen ein deutliches Absatzpotenzial bei dieser sehr attraktiven Kundengruppe. Schließlich gibt es jährlich tausende Unternehmer, die im Zuge der Veräußerung von betrieblichem Grund und Boden oder Gebäuden stille Reserven heben. Was zunächst nach einer freudigen Botschaft klingt, entpuppt sich für dieses Klientel als eine nicht unerhebliche Steuerbelastung. Denn dieser Gewinn muss in voller Höhe mit dem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert werden. Deshalb kann die Steuerlast erhebliche Teile des Verkaufserlöses aufzehren. Hier setzen unsere 6b-Konzepte an, bei denen Anleger ihre bereits gebildeten §-6b- oder auch §-6c-Rücklagen auf die gewerblich geprägte Fondsgesellschaft übertragen können. Das sorgt dafür, dass eine sofortige Besteuerung dieser Rücklagen vermieden wird. Entsprechend gut ist die Nachfrage nach dazu passenden Fondskonzepten. Klar ist: Nach dem IW2 wird es auch einen IW3 geben – und einen IW4.



› Starkes Wachstum bei gleichzeitig hoher Resilienz – die deutsche Hotellerie bietet viel Potenzial

◀ Bei Hotelinvestments hat die Dr. Peters Group die bislang beste Performance vorzuweisen

**Gibt es darüber hinaus noch weitere Investmentideen, an denen Sie arbeiten?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Mit dem Nahversorgungsfonds IPD2 und dem 6b-Fonds IW2 sehen wir uns im Retail-Vertrieb für dieses Jahr gut aufgestellt. Zusätzliches Potenzial bieten der Bereich Hotelimmobilien sowie – ganz allgemein – sachwertbasierte Anleiheemissionen.

**Hotelimmobilien und Anleiheemission, können Sie da schon konkreter werden?**

**SVEN MÜCKENHEIM:** Hotelimmobilien sind für uns so etwas wie ein Hidden Champion, der sich eigentlich gar nicht groß versteckt. Die Zahl der Gästeübernachtungen in deutschen Beherbergungsbetrieben stieg 2024 auf den neuen Rekordwert von 496,1 Millionen. Damit sind die herausfordernden Corona-Jahre in der Branche nicht nur längst überstanden, sondern Hotels profitieren mehr denn je von der Reisetätigkeit sowohl von Touristen als auch von Geschäftsleuten. Für Privatanleger, die an der wirtschaftlich sehr positiven Entwicklung des deutschen Hotelmarkts partizipieren möchten, haben wir bereits zwei sachwertbasierte Anleihen aufgelegt. Aufgrund des positiven Zuspruchs werden wir dies im weiteren Jahresverlauf wahrscheinlich wiederholen. »

Anzeige Bilder: © Dr. Peters Group; © Olaf Rohl, Aschen

### Warum eine Anleihe und kein AIF?

**SVEN MÜCKENHEIM:** Wir bedienen verschiedene Zielgruppen. Bedingt durch die Möglichkeit, eine Immobilie nach zehn Jahren steuerfrei veräußern zu können, laufen geschlossene Publikums-AIF in der Regel auch mindestens so lang. Viele unserer Kunden schätzen diese Langfristigkeit. Sie wissen, dass sie über all die Jahre mit attraktiven Auszahlungen rechnen können. Zudem hat ein illiquides Investment wie der Publikums-AIF gerade in unsicheren Zeiten einen entscheidenden Vorteil, da er dafür konzipiert worden ist, dass eine Fondsimmoblie nicht vor dem Laufzeitende in einen Verkauf gebracht wird. Dadurch lassen sich auch mal Schwankungen im Immobilienmarkt aushalten. Eine zusätzliche Stabilität entsteht durch die zumeist langlaufenden Mietverträge von Immobilien in derartigen Vehikeln. Andere Kunden möchten sich mit ihrem Geld nicht so lange binden. Für die sind daher Anleihen eine andere Möglichkeit.



◀ Das von Dr. Peters entwickelte HIEX-Hotel am Düsseldorf Airport hat sich erfolgreich etabliert



▶ Mit seiner günstigen Lage spricht das HIEX-Hotel sowohl Geschäfts- als auch Städtereisende an

„Der IPD2 ist ein perfektes Angebot für diese unsteten Zeiten.“



### Die Dr. Peters Group hat sich bereits vor gut vier Jahren den Wertpapiersektor erschlossen und 2023 eine erste Hotelanleihe emittiert. Ein lohnendes Geschäft?

**SVEN MÜCKENHEIM:** Eindeutig ja. Wir erzielen in dem Bereich aktuell ein größeres Vertriebsvolumen als in unserem angestammten Fondsgeschäft. Die „5,75 % Flughafenhotel Düsseldorf Anleihe“, die wir im August 2023 aufgelegt hatten, leistet seit ihrer Emission verlässliche Zinszahlungen. Sie ist in das Holiday Inn Express (HIEX) am Düsseldorfer Flughafen investiert. Es handelt sich um ein gehobenes Drei-Sterne-Hotel, das Ende 2022 seinen Betrieb aufnahm und über 324 Gästezimmer verfügt. Betreiber ist die renommierte tristar Hotelgruppe. Unsere Anleger haben viel Freude an ihrer Beteiligung. Bereits 2024, im zweiten Betriebsjahr, verzeichnete das Haus eine durchschnittliche Auslastung von 62,4 Prozent.

### Den geschlossenen Publikums-AIFs erwächst mit der europäischen Fondsgattung ELTIF weitere Konkurrenz. Wie schätzen Sie das Potenzial ein?

**SVEN MÜCKENHEIM:** Wir freuen uns über jede Art von Rückenwind und Aufmerksamkeit für Investitionen in Sachwerte. Sie sind für unsere Wirtschaft von großer Bedeutung und ein wesentlicher Baustein im Portfolio vieler Anleger. Welche Rolle ELTIFs dabei spielen werden, erscheint mir noch offen. Ich rechne damit, dass diese Fondsgattung in den nächsten Jahren einiges Kapital von Privatanlegern mobilisieren wird. Allerdings dürfte ein großer Teil davon in Private Equity und Private Debt fließen und weniger in „direkte“ Sachwerte. Für die Dr. Peters Group bleibt also viel zu tun.

Vielen Dank für das Gespräch.

DR. PETERS GROUP

# Leidenschaft für Sachwertanlagen



Seit mittlerweile 50 Jahren strukturiert und managt die Dr. Peters Group mit großer Leidenschaft Sachwertanlagen. Dabei liegen die Wurzeln des familiengeführten Emissionshauses im Geschäftsfeld Immobilien.

Bereits die ersten Investmentangebote waren Fonds, mit denen sich Privatanleger erfolgreich an deutschen Gewerbeimmobilien beteiligen konnten. Der Fokus der Immobilieninvestments von Dr. Peters lag von Anfang an auf den Nutzungsklassen Pflege, Hotel und Nahversorgung.

Die Investmentphilosophie im Geschäftsfeld Immobilien gründet darauf, dass Anlageobjekte nicht nur attraktive Renditen zu erwirtschaften haben, sondern auch überdurchschnittlich resilient sind und der Objektstandort ein nachhaltiges Entwicklungspotenzial für die Zukunft bietet. Dabei legen die Immobilien-Experten von Dr. Peters besonderen Wert auf namhafte und bonitätsstarke Ankermieter sowie langfristige

indexierte Mietverträge, um nicht nur sicherheitsorientierten Anlegern ein durchweg hohes Maß an Verlässlichkeit zu bieten.

Insgesamt hat die Dr. Peters Group seit ihrer Gründung vor 50 Jahren über 160 Investmentangebote aufgelegt – mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als acht Milliarden Euro. Damit gehört sie zu den größten und erfahrensten Anbietern strukturierter Sachwertanlagen.

## FAMILIENUNTERNEHMEN MIT BESONDEREN BENEFITS

Das Besondere an der Dr. Peters Group im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern besteht darin, dass die Konzerngesellschaften des Unternehmens selbst über alle aufsichtsrechtlichen Zulassungen verfügen, um sowohl Alternative Investmentfonds als auch Anleihe-Vehikel auflegen, vertreiben und verwalten zu können.

So nennt das familiengeführte Emissionshaus nicht nur eine, nach dem KAGB voll regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ihr Eigen, sondern auch ein nach dem Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) reguliertes kleines Wertpapierinstitut, das von der BaFin mit der Erlaubnis zur Anlageberatung, Anlagevermittlung und Platzierung ausgestattet worden ist.

Darüber hinaus sieht die Unternehmensgruppe eine ihrer großen Stärken in der Führung durch ein einschlägig erfahrenes Management. Die Geschäftsführer von Dr. Peters verfügen in Summe über jahrzehntelange Erfahrung in der deutschen Sachwertbranche. Ein Benefit, diesbezüglich Anleger heute nur noch schwerlich bei einem anderen Emissionshaus fündig würden.

## ÜBER 80 PROZENT WACHSTUM IN LEDIGLICH ACHT JAHREN

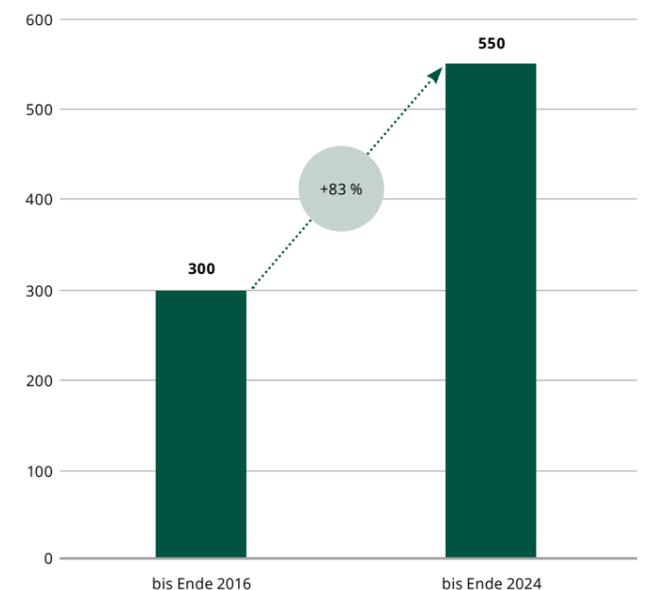
1975, also heute vor genau 50 Jahren, brachte die Dr. Peters Group ihren ersten Fonds auf den Markt. Beteiligen konnten sich Privatanleger über diesen an einer Pflegeimmobilie – nicht unweit gelegen der Dortmunder Unternehmenszentrale von Dr. Peters. Damit wurde der Grundstein gelegt für bislang weitere 55 Immobilienfonds. Das Gros davon fokussiert auf die Nutzungsklassen Pflege, Hotel und Nahversorgung.

An der bei Dr. Peters vorherrschenden Begeisterung für Immobilien änderte sich auch nichts, als der Investitionsschwerpunkt im Geschäft mit Privatanlegern zwischenzeitlich auf die Assetklassen Flugzeuge und

Schiffe ausgeweitet wurde. Hinzu kommt, dass sich das familiengeführte Emissionshaus seit nunmehr acht Jahren wieder mit vollem Elan auf die Konzeption von Investmentangeboten mit Gewerbeimmobilien fokussiert.

Entsprechend wuchs das Investitionsvolumen von Dr. Peters im Geschäftsfeld Immobilien von etwa 300 Millionen Euro Ende 2016 auf gut 550 Millionen Euro zu Ende 2024. Dies entspricht – in lediglich acht Jahren – einer Zunahme von über 80 Prozent. »

Wachstum des durch die Dr. Peters Group verwalteten Investmentvermögens im Bereich Immobilien



UNSER SALES-TEAM



Sven Mückenheim



Dennis Gaidosch



Kirsten Schüngel



Marc Sievert



Janina Richert

Historisch gesehen verzeichnet die Dr. Peters Group im Geschäftsfeld Immobilien ein Gesamtinvestitionsvolumen von über 800 Millionen Euro, welches sich aus 65 erfolgreichen Transaktionen sowie aus ebenso erfolgreich umgesetzten Bauvorhaben speist.

Basierend hierauf strebt die Dr. Peters Group an, mittelfristig die Eine-Milliarde-Marke zu knacken. Dabei helfen sollte nicht zuletzt der mittlerweile breite Investment-Mix, den das Unternehmen anbietet – bestehend aus verschiedenen Fondsstrukturen mit zum Teil steuerlichen Aspekten wie im Sonder-Segment 6b bis hin zu sachwertbasierten Anleiheemissionen mit kürzerer Laufzeit.

31  
Immobilien im Management

> 70  
laufende Mietverträge

> 200.000  
m<sup>2</sup> vermietbare Fläche

ÜBERZEUGENDE LEISTUNGSBILANZ  
IM GESCHÄFTSFELD IMMOBILIEN

Im Geschäftsbereich Immobilien verwaltet die Dr. Peters Group derzeit ein gut 550 Millionen Euro großes Investmentvermögen. Dieses besteht aus 31 Immobilien mit mehr als 70 langlaufenden Mietverträgen und einer vermietbaren Gesamtfläche von über 200.000 Quadratmetern. Die Vermietungsquote im vergangenen Geschäftsjahr lag bei 99,7 Prozent. Damit gilt das gesamte Immobilienportfolio der Dr. Peters Group de facto als vollvermietet.

Dies unterstreicht zum einen die Attraktivität, Krisenbeständigkeit und Zukunftsfähigkeit des Immobilienbestands von Dr. Peters und bietet zum anderen eine starke Basis für attraktive jährliche Auszahlungen von durchschnittlich rund 4,8 Prozent.

Die mittlerweile 50 Jahre andauernde Immobilienhistorie von Dr. Peters fällt positiv aus: So erzielten die bisher insgesamt 32 aufgelösten Immobilienfonds des familiengeführten Emissionshauses durchschnittliche Gesamtmittelrückflüsse vor Steuern von über 148 Prozent. Ebenso erfolgreich laufen die 23 aktiven Immobilienfonds. Hier liegen die durchschnittlich kumulierten Auszahlungen bereits bei rund 123 Prozent – und das noch ohne Exit.

An dem Fokus im Geschäftsbereich Immobilien will die Dr. Peters Group daher auch nicht rütteln: Auch in Zukunft ist vorgesehen, etablierte und krisenresiliente Bestandsimmobilien mit langfristigen und indexierten Mietverträgen anzukaufen – insbesondere in den Segmenten Nahversorgung und Hotellerie.

DR. PETERS GROUP

Anzeige Bilder: © Dr. Peters Group

SACHWERTE  
SIND UNSERE DNA  
UND DAS SEIT  
DEKADEN.

KOMPETENZ IN  
SACHWERTINVESTITIONEN  
SEIT 50 JAHREN.

50 DS  
JAHRE  
DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de



## OFFENE INVESTMENTFONDS

# No Progress without Risk

Die 22. ACATIS Value Konferenz als Meilenstein einer neuen Risikokultur

Am 16. Mai 2025 wurde die Frankfurt School of Finance & Management erneut zum Treffpunkt für Vordenker, Entscheider und Visionäre der Finanzwelt. Die 22. ACATIS Value Konferenz erwies sich dabei nicht nur als traditionsreiche Veranstaltung mit herausragender Besetzung, sondern vor allem als wegweisendes Forum für den konstruktiven Umgang mit Risiko als Triebkraft unternehmerischer Entwicklung. Unter dem diesjährigen Motto „No Progress without Risk – dem Risiko eine Chance“ rückte die Konferenz einen Aspekt in den Mittelpunkt, der in Deutschland oft skeptisch betrachtet wird – aber essenziell ist für Innovation, Wachstum und nachhaltige Vermögensbildung: das bewusste Eingehen und Managen von Risiken.

Mit rund 170 geladenen Gästen aus Banken, Sparkassen, Fondsmanagement, Vermögensverwaltung, institutioneller Kapitalanlage sowie Medien war die Konferenz ausgebucht und hochkarätig besetzt. Das breite Themenspektrum – von wissenschaftlicher Analyse über Investmentstrategien bis hin zu Raumfahrt und Unternehmertum – unterstrich den Anspruch, Risiko nicht nur zu diskutieren, sondern in seinen vielen Dimensionen neu zu denken.

Lesen Sie weiter auf Seite 22



Bilder: © Mein Geld Medien



**Dr. Hendrik Leber**  
Geschäftsführer, Fondsmanager



**Thomas S. Gayner**  
CEO, Markel Group



**Dr. Jörg Goschin**  
CEO, KfW Capital



**Dr. Rasmus Rothe**  
Co-Gründer und General Partner, Merantix Capital

### EINFÜHRUNG IN DIE DENKWEISE DES BEWUSSTEN RISIKOS

Eröffnet wurde die Konferenz durch Dr. Hendrik Leber, Gründer und Geschäftsführer von ACATIS Investment, dessen Vortrag eine ebenso gelehrte wie inspirierende Reise durch die Geschichte des Risikobegriffs bot. Mit Verweisen auf biblische Texte, frühneuzeitliche Handelsstrategien und moderne Datenmodelle zeigte Leber auf, wie eng Risiko und Fortschritt seit jeher miteinander verflochten sind. Seine Kernaussage: „Wer Risiken versteht, kann sie gestalten – und wer sie gestaltet, erschließt Chancen.“ Diese Perspektive bildete das geistige Fundament der gesamten Konferenz.

### AMERIKANISCHES UNTERNEHMERTUM ALS BLAUPAUSE?

Ein Highlight war der Auftritt von Thomas S. Gayner, CEO der US-amerikanischen Markel Group. Das Unternehmen gilt als eines der spannendsten Langfristinvestoren auf dem US-Markt und wird nicht selten mit Berkshire Hathaway verglichen. Gayner gab seltene Einblicke in die Philosophie und Praxis des sogenannten „Markel-Stils“, der auf unternehmerische

Eigenverantwortung, selektive Risikobereitschaft und langfristige Partnerschaften setzt. Dabei wurde deutlich: Risikobewusstsein ist bei Markel kein Hemmnis, sondern eine Voraussetzung für Wachstum. Die anregende Mischung aus konservativem Kapitalmanagement und unternehmerischer Offenheit fand breite Zustimmung im Auditorium – und diente als Beispiel, wie mit Haltung und Disziplin nachhaltiger Mehrwert geschaffen werden kann.

### MUT STATT ANGST – EINE DEUTSCHE RISIKODEBATTE

Dass das Thema Risiko hierzulande nicht nur ökonomisch, sondern auch kulturell verankert ist, beleuchtete Prof. Dr. Dr. h. c. Lars P. Feld, Direktor des Walter Eucken Instituts. In seinem Vortrag über die „German Angst“ analysierte er, wie tief die kollektive Risikoaversion in der deutschen Gesellschaft und insbesondere bei privaten Anlegern sitzt. Während angelsächsische Investoren Risiken kalkuliert eingehen, herrscht in Deutschland oft Zurückhaltung – mit erheblichen Folgen für Innovationskraft und Kapitalbildung. Feld plädierte eindringlich für eine neue Risikokultur, die nicht auf Angst basiert, sondern auf Information, Bildung und Vertrauen. Sein Beitrag verlieh der Konferenz eine wirtschaftspsychologische Tiefe, die weit über den Finanzsektor hinausreicht.

### INVESTIEREN MIT WEITBLICK – HIDDEN CHAMPIONS UND ZUKUNFTSMÄRKTE

David Houdek, Portfoliomanager bei ACATIS, stellte mit dem Fonds „ACATIS Small Diamonds“ eine Anlagestrategie vor, die gezielt auf mittelständische Unternehmen mit hohem Qualitätsanspruch setzt – oft jenseits der großen Indizes und abseits des Mainstreams. Diese „kleinen Diamanten“ zeichnen sich durch Innovationskraft, stabile Geschäftsmodelle und unterbewertete

Marktpositionen aus. Das zugrundeliegende Prinzip: gezielt Risiken eingehen, wo der Markt sie übersieht – und wo die Chancen besonders attraktiv sind.

Einen weiteren Blick in die Zukunft bot Dr. Jörg Goschin, CEO von KfW Capital, mit seiner Vorstellung des staatlichen „Wachstumsfonds Deutschland“, eines zentralen Bausteins des Zukunftsfonds zur Förderung technologieorientierter Start-ups. Der staatlich flankierte Fonds soll gezielt privates Risikokapital mobilisieren – ein dringend nötiger Schritt zur Stärkung des Innovationsstandorts Deutschland.

Diesen Gedanken vertiefte Dr. Rasmus Rothe, Mitgründer von Merantix Capital, mit einem eindringlichen Appell an die europäische Wirtschaft, insbesondere in Bezug auf Künstliche Intelligenz: Europa müsse deutlich mehr Risikobereitschaft zeigen, wenn es im internationalen Wettbewerb mithalten wolle. Seine Botschaft: Wer in Zukunftstechnologien nicht investiert, nimmt das größere Risiko in Kauf – das der Bedeutungslosigkeit.

### HOCHLEISTUNG MIT VERANTWORTUNG: RISIKOMANAGEMENT IN DER RAUMFAHRT

Den emotionalen Schlusspunkt setzte Nicola Winter, ESA-Reserveastronautin und ehemalige Kampfpilotin. In einer ebenso spannenden wie nachdenklichen Keynote erläuterte sie, wie in Hochrisikobereichen wie der Luft- und Raumfahrt strukturiertes Risikomanagement, exzellente Vorbereitung und Teamarbeit entscheidend sind – nicht nur zur Minimierung von Gefahren, sondern auch zur Optimierung von Leistung und Innovation. Ihre Praxisbeispiele verbanden technisches Know-how mit menschlicher Erfahrung und vermittelten eindrucksvoll, wie Risiko zur treibenden Kraft für Exzellenz werden kann.

### FAZIT: EIN AUFBRUCH ZU MEHR MUT UND GESTALTUNGSWILLEN

Die 22. ACATIS Value Konferenz war mehr als ein Branchentreffen – sie war ein Appell an den unternehmerischen Mut und eine klare Positionierung für eine differenzierte, fundierte und gestaltende Risikokultur. Die Bandbreite der Vorträge, die Qualität der Diskussionen und die inspirierende Atmosphäre machten deutlich: Wer Fortschritt will, muss bereit sein, Verantwortung zu übernehmen und kalkulierte Risiken einzugehen.

ACATIS ist es mit dieser Konferenz erneut gelungen, einen maßgeblichen Impuls für das Denken und Handeln der Finanzwelt zu setzen. Die Konferenz bot nicht nur Inhalte, sondern Haltung – und wurde damit ihrer Rolle als intellektuelles und strategisches Forum für Investoren und Entscheidungsträger mehr als gerecht. Ein voller Erfolg – und ein starkes Signal für eine Zukunft, in der Risiko nicht als Gefahr, sondern als Chance begriffen wird.

### MEIN GELD

v. l. n. r. **Dr. Claudia Giani-Leber**, Geschäftsführerin, Marketing und **Dr. Alexandra Budde**



**David Houdek**  
CFA, Portfoliomanager, ACATIS Investment



**Nicola Winter**  
Pilotin, Ingenieurin, ESA-Reserveastronautin



**Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld**  
Direktor, Walter Eucken Institut



Bilder: © Mein Geld Medien



9. Oktober 2025, 18 Uhr  
Frankfurt am Main

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



Hauptbotschafter

Powered by



[boutiquen-awards.de](https://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**  
Verantwortlicher  
Standards & Labels  
F.I.R.S.T. e.V.  
(FNG-Siegel)



**Christian Stadtmüller**  
Geschäftsführer  
HQ Trust GmbH

DER ACATIS AKTIEN GLOBAL FONDS

# Ein bemerkenswerter Value Fonds

Der ACATIS Aktien Global Fonds ist ein sehr puristisch nach Value-Kriterien investierender Fonds, der seit seiner Auflage vor nun 28 Jahren von Dr. Hendrik Leber gemanagt wird. Der Fonds belegt, dass sich Geduld auszahlt und langfristig die Wertschöpfung von Aktien auch über Krisen hinweg gute Ergebnisse erzielt



Dr. Hendrik Leber  
Fondsmanager

**Kontakt**  
ACATIS Investment Kapital-  
verwaltungsgesellschaft mbH  
Tel.: +49 69 97583777  
E-Mail: sales@acatis.com

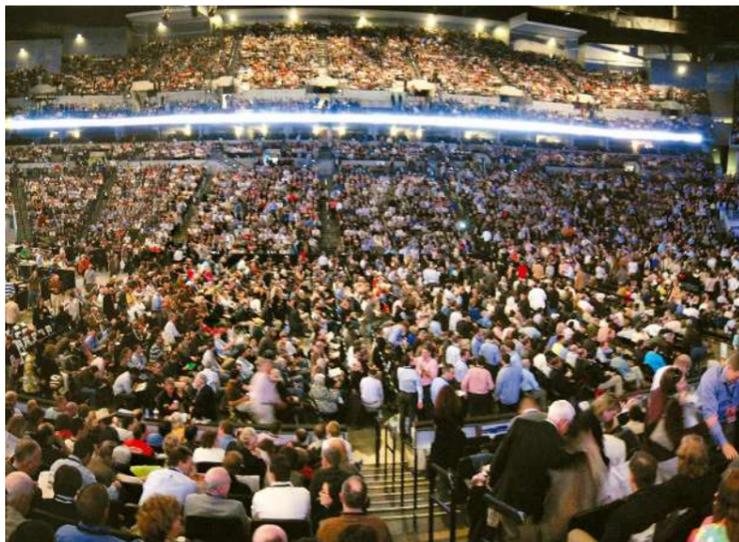
Das Value Investing muss langfristig einer passiven oder trendorientierten Anlagepolitik überlegen sein, weil es sich am Wert und nicht am Preis von Unternehmen ausrichtet. Warren Buffett, in der Investmentwelt auch als „Orakel von Omaha“ bekannt und medial gerade sehr beachtet, weil er vor den Börsenturbulenzen im Frühjahr einen hohen Cash-Bestand aufgebaut hat, hat das überzeugend begründet und lebt es mit seiner Investmentholding Berkshire Hathaway seit vielen Jahren erfolgreich vor. Ein Highlight für Viele ist deshalb die Hauptversammlung seines Unternehmens, zu dem auch regelmäßig ein kleines Team von ACATIS nach Omaha/Nebraska fährt. Bei diesem jährlich im Mai stattfindenden „Woodstock der Kapitalisten“

lädt ACATIS immer wieder seine „Value-Batterien“ auf und trifft sich mit Value-Investoren weltweit.

Warren Buffett steht neben dem Value Investing zugleich für aktives Investieren, dessen hoher Wert sich gerade bei Marktverzerrungen zeigt. Denn bei allgemeinen Börsenrückgängen, zum Beispiel infolge politischer Ereignisse, bieten sich für aktive Fondsmanager besonders gute Chancen, hochwertige Unternehmen zu attraktiven Kursen zu finden und in der Folge überdurchschnittliche Renditen zu erzielen.

Der ACATIS Aktien Global Fonds, der älteste Fonds aus dem Haus ACATIS, folgt seit seiner Auflage vor über einem Vierteljahrhundert einer aktiven Value-Strategie nach Warren Buffett und hat damit schon einige turbulente Börsenphasen und Modethemen hinter sich gelassen. Insgesamt erzielte Dr. Leber mit dem Fonds ein Plus von über 1000 Prozent seit seiner Auflage im Mai 1997.

Das klassische Value Investing hat ACATIS in der Zwischenzeit allerdings unter dem Stichwort „Buffett 2.0“ weiterentwickelt. Denn das alleinige Betrachten von Kennzahlen wie beispielsweise dem Kurs-Buchwert-Verhältnis oder dem Kurs-Gewinn-Verhältnis ist nicht mehr aussagekräftig genug. ACATIS bewertet deshalb auch die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells eines Unternehmens, um einen fairen Preis für ein Unternehmen zu ermitteln. Diese Anpassung ist wichtig, weil Digitalisierung und Innovationen klassische Geschäftsmodelle und strategische



^ Eine Hauptversammlung von Berkshire Hathaway

Marketing-Anzeige Bilder: © ACATIS

**FONDSDATEN**

**ACATIS Aktien Global Fonds**  
Anteilklasse A

**ISIN**  
DE0009781740

**Rollierende Performance 5 Jahre**

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 31.03.20-31.03.21 | 44,3 % |
| 31.03.21-31.03.22 | 15,2 % |
| 31.03.22-31.03.23 | -9,5 % |
| 31.03.23-31.03.24 | 21,8 % |
| 31.03.24-31.03.25 | 3,5 %  |

**Seit Auflage am 21.05.1997 bis 31.03.2025**

1.038,6 %

Burggräben zerstören. Durch diese Weiterentwicklung ist der ACATIS Aktien Global Fonds gut aufgestellt für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts.

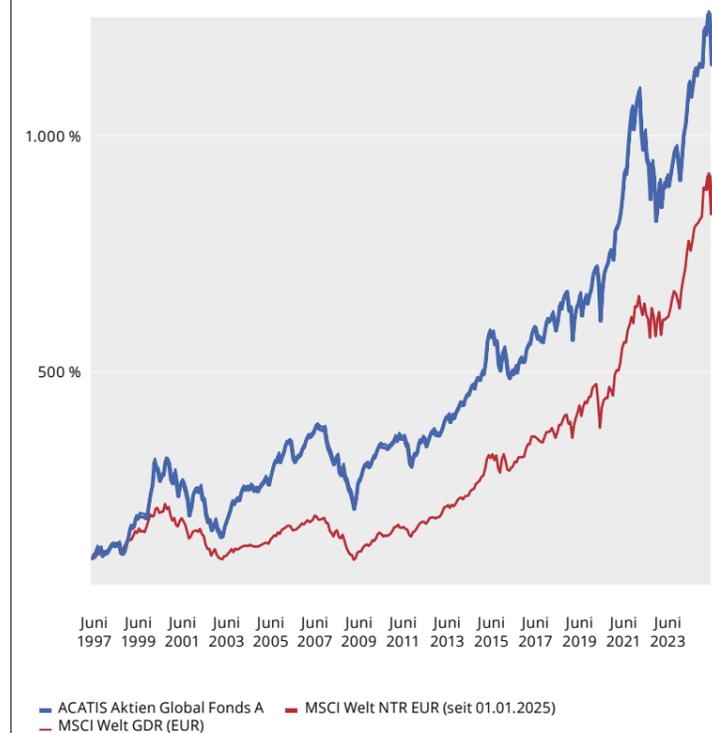
Der ACATIS Aktien Global Fonds kann ein attraktives Basisinvestment für Anleger sein, die ihren Fokus auf wertorientiertes Anlegen setzen und einen langfristigen Anlagehorizont haben.

Der ACATIS Aktien Global Fonds wird aktiv und unabhängig von einer Benchmark gemanagt. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

**ACATIS**

Marketing-Anzeige

**Performance vs. Benchmark**  
indexiert auf 100 zum Auflagedatum des Fonds, Zeitraum 21.05.1997–31.03.2025



**Disclaimer:** Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Zur steuerlichen Behandlung fragen Sie bitte Ihren Steuerberater. Die Unterlage ist zudem kein Angebot an Personen, an die sie aus Rechtsgründen nicht abgegeben werden darf. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. Die Vertriebszulassungen der ACATIS-Fonds in einzelnen Ländern und zugehörige Dienstleistungen können unterschiedlich sein. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (<https://www.acatis.de>). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a.M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, in 60439 Frankfurt, beaufsichtigt. ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, Fax: +49/ 69/ 97 58 37-99, E-Mail: [anfragen@acatis.de](mailto:anfragen@acatis.de), <https://www.acatis.de> | ACATIS Service GmbH, Güetli 166, CH-9428 Walzenhausen, Tel: +41 / 71 / 886 45 51, E-Mail: [info@acatis.ch](mailto:info@acatis.ch), [Info: www.acatis.ch](http://www.acatis.ch)



KAMINGESPRÄCH

# t-online meets Mein Geld Medien

Im exklusiven Interview spricht Isabelle Hägewald, Verlegerin des Anlegermagazins „Mein Geld“, mit Christian Pellis, CEO von Amundi Deutschland, dem größten europäischen Vermögensverwalter. Gemeinsam diskutieren sie über die aktuelle Situation der Altersvorsorge in Deutschland. Wie können Anleger selbst das Problem durch intelligente Investitionen lösen? Christian Pellis gibt klare Hinweise für einen stabilen Vermögensaufbau. Welche Chancen bieten die aktuellen Märkte?

**Herr Pellis, welche Lösungen erwarten Sie von der Politik? Und welche Erfahrungen bringt Amundi mit?**

Der Vorschlag der Bundesregierung zur Stärkung aller drei Säulen der Altersvorsorge war gut durchdacht – leider wurde er nicht umgesetzt. Besonders in der betrieblichen Altersvorsorge besteht Handlungsbedarf: Weniger als die Hälfte der Unternehmen bieten sie an. Auch die private Vorsorge braucht neue Impulse, etwa durch steuerlich geförderte Sparpläne. Einen Staatsfonds sehe ich kritisch. Eigenverantwortung und finanzielle Bildung sind der bessere Weg.



QR-Code scannen und im Video erfahren, was Christian Pellis bei einer Rentenreform für wichtig hält.



QR-Code scannen und im Video erfahren, welche Erfahrungen Amundi in der Altersvorsorge hat?

**Wie steht Deutschland international im Vergleich da?**

Länder wie Frankreich, die Niederlande oder Schweden zeigen, wie man durch clevere Anreizsysteme Menschen zur Vorsorge motiviert. In Deutschland hemmt die Angst vor dem Kapitalmarkt.

Dabei könnte ein einfaches, steuerlich begünstigtes Vorsorgekonto bis zum Renteneintritt viel bewirken – ohne zusätzliche Bürokratie. Solche Modelle funktionieren in den USA oder Großbritannien schon lange.

**Worauf sollten Anleger beim Vermögensaufbau achten?**

Wohneigentum ist ein wichtiger Baustein – vor allem mit Blick auf steigende Miet- und Gesundheitskosten im Alter. Dazu kommen die persönliche Risikobereitschaft und der Anlagehorizont. Junge Menschen können mehr Risiko eingehen als ältere. Die passende Strategie ist immer individuell – und gute Beratung bleibt zentral, auch wenn digitale Kanäle an Bedeutung gewinnen.



QR-Code scannen und im Video erfahren, warum eine Immobilie im Alter eine große Bedeutung hat.

**Die Deutschen gelten als klassische Sparer. Wie machen wir sie zu Investoren?**

In den Niederlanden und in Frankreich sind viele Menschen automatisch über die Altersvorsorge investiert – ganz ohne Fachwissen. In Deutschland brauchen wir neben finanzieller Bildung auch steuerliche Anreize, die Investitionen in Aktien oder ETFs fördern. So lernen die Menschen, eigenverantwortlich und informiert zu handeln.



QR-Code scannen und im Video erfahren, warum in anderen Ländern mehr in Aktien investiert wird.



Bilder: © Mein Geld Medien

Christian Pellis, CEO von Amundi Deutschland im Gespräch mit Isabelle Hägewald



### Junge Menschen nutzen vermehrt digitale Plattformen. Was beobachten Sie hier?

Wir arbeiten mit allen Banktypen – von Filial- bis Onlinebanken. Die Zielgruppen sind unterschiedlich: Klassische Banken betreuen beratungsintensive Kunden, während Jüngere eigenständig investieren. Bei Onlinebanken sehen wir eine starke Nachfrage nach ETFs – also passiven Lösungen.



QR-Code scannen und im Video erfahren, welche Rolle ein digitales Angebot spielt.



### Was sind Ihre strategischen Schwerpunkte 2025 – und was bedeutet das für Anleger?

Mit der Übernahme von Alpha Associates öffnen wir Private Markets für Privatanleger – über sogenannte ELTIFs. Das ist ein klarer Trend. Gleichzeitig verlagern sich Kapitalströme leicht in Richtung Europa, auch wenn eine Abkehr von US-Märkten nicht sinnvoll wäre. Diversifikation bleibt zentral – geografisch und thematisch. Anleger interessieren sich zunehmend für Themenfonds und einkommensorientierte Strategien. In Zeiten geopolitischer Unsicherheiten gilt mehr denn je: Langfristig denken und Ruhe bewahren.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie der Anleger von der Amundi-Erfahrung profitieren kann.

Bilder: © Mein Geld Medien



SELBSTCHEF  DE

Vom Banker zum freien Finanzberater!

## Frust in der Bank? Werden Sie Ihr eigener Chef!

Mangelnder Freiheitsgrad in der Beratungsarbeit und eine begrenzte Produktauswahl. So fällt eine strategische Zusammenarbeit im Sinne der Kunden oft schwer.

Werden Sie freier Finanzberater und informieren Sie sich jetzt über sämtliche Vorteile. Selbstchef ist Ihre erste digitale Anlaufstelle auf dem Weg zur Selbstständigkeit!



Hier geht es zum  
Einkommens-Check!

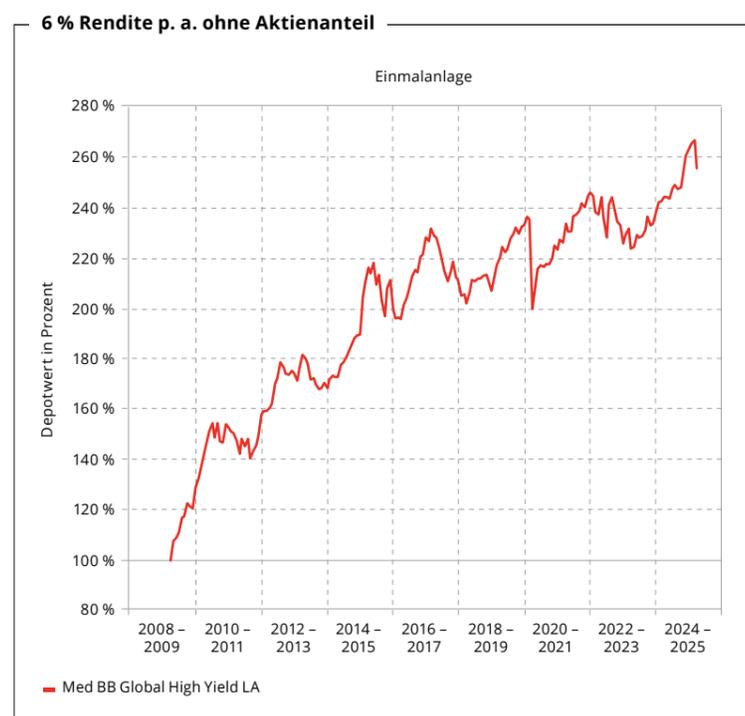
[www.selbstchef.de](http://www.selbstchef.de)

Bild: freepik.com

PATRIARCH

# Vier Wege zum Erfolg

Die richtigen (Fonds-)Antworten für unterschiedliche Anlegertypen in bewegten Zeiten. Menschen sind unterschiedlich. Nirgendwo zeigt sich das vielleicht so deutlich wie bei den favorisierten Anlagestrategien und den zu deren Umsetzung benötigten Finanzlösungen. Ganz besonders in einer unübersichtlichen Marktphase wie zur Zeit. Mein Geld hat daher bei der Frankfurter Fondsboutique Patriarch nachgefragt, was Anleger aktuell im Fondssegment favorisieren. Nachfolgend die Übersicht der genannten Finanzlösungen:



Team verschiedener unterschiedlicher mandatierter Fondsmanager, die gemeinsam das 3,5 Milliarden Euro große Solidarvermögen managen. **Mit einem Coupon von gut 8,25 Prozent p. a., einer Duration von unter drei Jahren und einer jährlichen Ausschüttung um die 3,5 Prozent, ist der Fonds auch ohne Aktienanteil hervorragend aufgestellt** und eine absolute Alternative gegenüber jeder banküblichen Zinsanlage. Besonders attraktiv für Neukunden macht den Fonds die aktuelle Dollarschwäche, da High Yields zu gut 65 Prozent in US-Währung emittiert sind. In der Variante ohne Währungsabsicherung erhält ein Einsteiger in den Fonds darüber derzeit quasi einen einmaligen Discount von gut acht Prozent! Wie konstant und verlässlich der Fonds ansonsten seit Jahren läuft, zeigt die linksstehende Grafik über die letzten 16 Jahre (Stichtag: 31.03.25). **Gut sechs Prozent p. a. netto oder 155 Prozent Gesamtgewinn stehen da für den Investor zu Buche.** So mancher Anleger denkt sich da verständlicherweise: „Wozu brauche ich da noch Aktien?“

## ANLEGERTYPUS 1: ICH WILL KEINE AKTIEN!

Trotz aller Argumente pro Sachwert und Unternehmensbeteiligung, gibt es nach wie vor eine große Gruppe von Investoren in Deutschland, die einfach keinerlei Aktienengagement wollen. Hier bleiben dann Rohstoffe, Immobilien oder Zinsanlagen als Alternative. Bei diesem speziellen Klientel heißt der klare Patriarch-Favorit **Mediolanum Best Brands Global High Yield (WKN: 157006)**. Ein reiner Hochzinsanleihenfonds mit einer Historie von 26 Jahren und einem

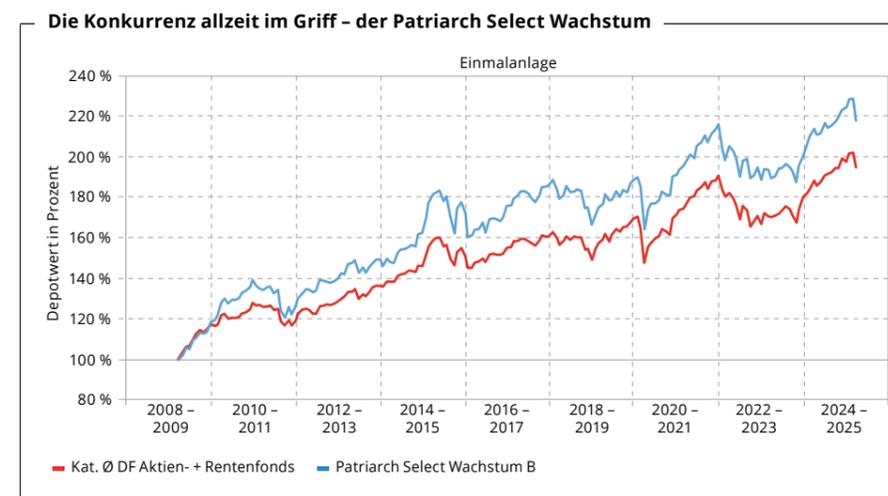
## ANLEGERTYPUS 2: ICH WILL MICH NICHT DRUM KÜMMERN UND MEINE RUHE HABEN – ABER MIT ÜBERSCHAUBAREM RISIKO, BITTE!

Die vermutlich breiteste Gruppe von Anlegern sucht einfach ein Rundum-Sorglos-Paket. Einen Fonds, der mit vertretbarem Risiko das Beste aus verschiedenen Assetklassen mischt und um den man sich als Investor nie mehr sorgen muss. Dieser Alleskönner und Dauerbrenner heißt bei

der Frankfurter Fondsboutique **Patriarch Select Wachstum (WKN: A0JKXX)**. Seit fast 20 Jahren zieht der beliebte Fonds für die Fondsanteilsinhaber alle Register, um in jeder Börsenphase ein ordentliches Ergebnis zu erwirtschaften. Und die Konkurrenz ist groß! In seiner Vergleichsgruppe „Dachfonds Aktien und Renten weltweit gemischt“ tummeln sich als Königsklasse immerhin 460 Mitbewerber, die alle behaupten, genauso gut zu sein. Doch die Realität zeigt ein klares Bild zugunsten der Patriarch-Fondslösung, wie die untenstehende Grafik per Ende März 2025 verdeutlicht. **Jahrelange, konstante Outperformance gegenüber allen Mitbewerbern, sowie 92 Prozent aller denkbaren Zeiträume seit Fondsaufgabe mit einem positiven Ergebnis sind ein eindeutiges Statement!** Für Investoren mit einem „Balanced“-Risikoprofil ist der Patriarch Select Wachstum klar die erste Wahl.

## ANLEGERTYP 3: OFFEN FÜR NEUES – INTERESSIERT AN INNOVATIVEN TECHNOLOGIEN UND TRENDS

Finanzberater sind tief in ihrem Herzen auch stets „Storyteller“. Ihr Einsatzgebiet bietet ja auch die Option der Partizipation an neuen Tendenzen, die sie mit Begeisterung ihren Kunden offerieren. Wie günstig, denn auch auf der Kundenseite gibt es definitiv eine große Anzahl an Menschen, die gerne mit ihrem Investment an solchen Trends partizipieren möchten. Ein Beispiel dafür ist die Einbindung von Künstlicher Intelligenz in das Fondsmanagement. Die Idee dahinter ist schnell skizziert. Während menschliche Fondsmanager immer wieder den Gefahren der Behavioral Finance wie Gier oder Angst unterliegen, so kennt eine Künstliche Intelligenz solche Emotionen nicht und fällt alle Anlageentscheidungen marktunabhängig »



nach dem immer gleichen Regelwerk. Daher macht es absolut Sinn, solche Bausteine in ein Portfolio anderen zuzumischen, um eine gewisse Korrelation/Andersartigkeit zu erreichen. Der Vorzeigefonds für dieses Segment im Hause der Frankfurter Produktkreature ist seit elf Jahren **der Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)**. Ein Fonds, der seit Auflegung komplett elektronisch und regelbasiert in die 50 trendstärksten Aktien aus HDAX und NASDAQ 100 investiert. Und der Erfolg ist verblüffend. **Seit Beginn an liefert der Fonds stets zweistellige Ergebnisse (9 x positiv, 2 x negativ)**, wie die unten stehende Grafik zeigt. Das Jahr 2016 mit +9,5 Prozent haben wir uns erlaubt, dabei aufzurunden. Ein Ergebnisprofil, welches voll zum Anspruch eines mittel- bis langfristigen Aktienanlegers passt, obwohl hier kein Mensch bei der Titelauswahl am Werk war. Beeindruckend ist auch die Trefferquote des extrem aktiven Ansatzes. **Bei über 4000 Trades in den elf Jahren (knapp 1,5 Trades pro Börsentag) lag die Trefferquote bei 80 Prozent!** Und schwächelt der Ansatz im seltenen Fall doch mal wie aktuell in 2025 (minus 1,5 % Performance per 5.5.25 im laufenden Jahr), dann bot der Fonds stets ein besonders gutes Kauftiming. Daher gerade derzeit ein besonders beliebtes Instrument für die beschriebene Zielgruppe.

**ANLEGERTYP 4: VERLÄSSLICHE REGELMÄSSIGE AUSSCHÜTTUNGEN GEWÜNSCHT!**

Eine letzte Zielgruppe darf „im Land der Zinsanleger“ natürlich ebenfalls nicht fehlen. Nämlich diejenigen, welche ihren Fokus auf regelmäßige und verlässliche Ausschüttungen richten. Auch dazu hat die Patriarch seit nunmehr elf Jahren „eine Geheimwaffe“, den **Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R)**! Dieser Dividendenfonds schüttet seit Auflage stets ein Prozent pro Quartal, also vier Prozent pro Jahr, an die Fondsinvestoren aus. **Mittlerweile also in Summe bereits 44 Prozent reine Ausschüttung.** Ein Investment, wie es gerade viele Deutsche einfach lieben. Dass sie dabei einem internationalen Aktienfonds als Grundlage ihr Vertrauen geschenkt haben, haben viele Anleger vermutlich mittlerweile fast vergessen. Ebenso interessiert kaum jemand der tägliche Depotstand. Denn einmal im Fonds investiert, verlässt normalerweise kein Anleger mehr dieses Investment. Warum auch? Gerade in den letzten fünf Jahren hat der Fonds eindrucksvoll bewiesen, wie die Aktienkomponente die Gesamttrendite des Fonds über die regelmäßigen Ausschüttungen hinweg auch noch mit zusätzlichen Kursgewinnen aufpeppen kann. »

Jahresergebnisse des TSI-Fonds seit Auflage

|           | 2014             | 2015             | 2016             | 2017             | 2018             | 2019             | 2020             | 2021             | 2022             | 2023             | 2024             | YTD            |
|-----------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
|           | 01.02 – 31.12.14 | 01.01 – 31.12.15 | 01.01 – 31.12.16 | 01.01 – 31.12.17 | 01.01 – 31.12.18 | 01.01 – 31.12.19 | 01.01 – 31.12.20 | 01.01 – 31.12.21 | 01.01 – 31.12.22 | 01.01 – 31.12.23 | 01.01 – 31.12.24 | 01.01 – 5.5.25 |
| TSI FONDS | 10,3 %           | 21,3 %           | 9,5 %            | 18,6 %           | -11,6 %          | 17,2 %           | 17,5 %           | 19,3 %           | -27,0 %          | 13,6 %           | 10,2 %           | -1,5 %         |

Anzeige

Anzeige Bild: © Hauck Aufhäuser Lampe



SERIE HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

# Private Equity-Transaktionen sicher im Blick

**Verwahrstellen als Schlüsselpartner mit regulatorischer Expertise und technologischem Know-how**



**Julia Eickmeyer**  
Head of Relationship Management Real Assets der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

Private Equity-Fonds investieren zunehmend in komplexe Projekte wie Windparks, Glasfasernetze oder Rechenzentren. Damit steigen die regulatorischen Anforderungen – und mit ihnen die Bedeutung der Verwahrstelle. Denn ab 500 Millionen Euro verwaltetem Fondsvermögen ist die Bestellung einer Verwahrstelle durch das Kapitalanlagegesetzbuch vorgeschrieben. Das hat aber einen entscheidenden Vorteil: Moderne Verwahrstellen sind längst mehr als Kontrollinstanzen, sie agieren als Partner auf Augenhöhe.

Bereits im Onboarding-Prozess analysiert die Verwahrstelle die geplante Fondsstruktur im Einklang mit KAGB, AIFMD oder ELTIF-Verordnung. Dabei wird frühzeitig geklärt, wie die Assets verwahrt und kontrolliert werden können – ob physisch oder durch systematische Dokumentation. Gerade bei Sachwerten mit operativer Komplexität oder infrastrukturellen Komponenten ist dieser Aspekt wesentlich.

Im Fokus steht auch der Mittelverwendungskontrollprozess. Im Rahmen der Kapitalabrufe prüft die Verwahrstelle bei jeder Zahlung die Vertragskonformität auf Basis der Gesellschaftsverträge, Investorenvereinbarungen und Anlagebedingungen. Dies erfordert regulatorisches Wissen und ein tiefes Verständnis der Investitionslogik.

Zudem überwachen Verwahrstellen laufend die Einhaltung der Bewertungsrichtlinien sowie die Erfüllung der ESG-Kriterien, die immer häufiger ein integraler Bestandteil der Anlagebedingungen und Anlagerichtlinien sind. Da diese in der Regel individuell ausgestaltet sind, wird der schnelle und enge Austausch mit dem Kunden dabei zum zentralen Erfolgsfaktor.

Die Rolle der Verwahrstelle endet jedoch nicht bei der Kontrolle. Vielmehr kann sie sich als strategischer Partner im Business Development positionieren – etwa durch standardisierte Onboarding-Prozesse, vorausschauende Abstimmungen und digitale Schnittstellen zur Kapitalverwaltungsgesellschaft. Denn mit zunehmender Komplexität der Fondsstrukturen wächst die Bedeutung integrierter, technischer Lösungen entlang der gesamten Fondslaufzeit.

Die regulatorischen Entwicklungen unterstützen diesen Wandel, etwa durch die Möglichkeit neuer Fondsstrukturen wie ELTIF 2.0., der für Verwahrstellen bedeutet: Prozesse, Systeme und Prüfmechanismen weiterdenken – von der Asset-Kategorisierung bis zur Integration neuer Fondsstrukturen in den Prüfungsprozess.

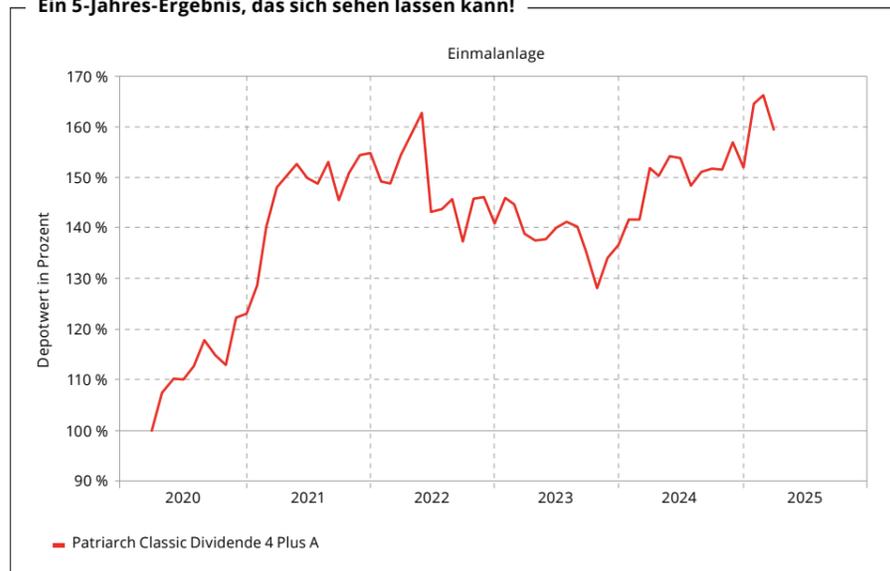
**UNTERNEHMEN**

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE blickt auf eine rund 230 Jahre lange Tradition zurück. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser Georg Hauck und Bankhaus H. Aufhäuser schlossen sich 1998 zusammen, 2021 kam Bankhaus Lampe dazu. Die Privatbank fokussiert sich auf die vier Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für Institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg und Irland sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

**Anschrift**

Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG  
Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland

Ein 5-Jahres-Ergebnis, das sich sehen lassen kann!



So zeigt die Grafik das **Gesamtergebnis von starken +60 Prozent (Stichtag 31.03.25) netto oder fast 9,75 Prozent p.a. für den Fonds.** Von diesem Gesamtergebnis wurden über den Zeitraum dabei quartalsweise in Summe 20 Prozent, eben vier Prozent p. a., ausgeschüttet. Der Rest von 40 Prozent Mehrertrag blieb als Kursgewinn im Fonds gespeichert. Ganz nebenbei ein Ergebnis über die letzten fünf Jahre, bei welchem viele der populärsten Vertreter der Dividendenfondsszene absolut nicht mit dem Patriarch Classic Dividende 4 Plus mithalten konnten.

Muss Kapitalanlage also wirklich kompliziert sein? Mit dem Patriarch Classic Dividende 4 Plus ist das Leben des Beraters ebenso einfach, wie das des Kunden. Daher sollte dieses Fondsinstrument (für die vermutlich allergrößte Zielgruppe) wohl

jeder Berater in seinem Produktuniversum schon aus eigenem Interesse unbedingt nutzen.

**FAZIT**

Die Recherche von „Mein Geld“ zeigt am Beispiel des Produktuniversums der Patriarch Multi Manager GmbH, dass einem Finanzexperten mit dem richtigen Produktpartner und den passenden Lösungsansätzen für anspruchsvolle Zeiten absolut nicht bange sein muss. Ganz im Gegenteil – es bieten sich sogar hervorragende Gesprächsansätze und Gelegenheiten für die Kunden. Zumindest definitiv mit den Patriarch-Konzepten, wovon wir uns selbst überzeugen konnten.

**MEIN GELD**

Anzeige

SEILERN FUNDS

# KI-Profit-Pools und sich ständig ändernde, unvorhersehbare Märkte

Die Investitionen in Künstliche Intelligenz (KI) erreichen historische Höchststände. Projekte wie „Stargate“ von OpenAI, Oracle und SoftBank mit bis zu 500 Mrd. US-Dollar Kosten zeigen: Der Technologiesektor durchläuft einen tiefgreifenden Wandel. Hyperscaler wie Microsoft, Alphabet und Amazon erhöhen ihre Ausgaben drastisch – in der Hoffnung auf bahnbrechende Anwendungen, gesteigerte Effizienz und eine umfassende Transformation ganzer Branchen.

Doch trotz des anhaltenden Kapitalzuflusses bleibt unklar, wer langfristig profitiert. Die derzeit entwickelten Modelle sind teuer im Betrieb, ihre Fähigkeiten schwer abschätzbar, ihre Marktakzeptanz unsicher. Noch nie klafften Investitionsvolumen und wirtschaftliche Sicherheit so weit auseinander – ein Novum selbst im technologiegetriebenen Kapitalmarkt.

Kurzfristig profitieren Infrastrukturunternehmen: Nvidia (Chips), TSMC (Fertigung), ASML (Produktionsmaschinen), SK Hynix und Micron (Speicher). Auch Rechenzentrumsbetreiber und Versorger erleben sprunghafte Umsatzgewinne. Doch Erfahrungen aus früheren Innovationswellen – etwa bei Eisenbahn, Elektrifizierung oder Cloud – zeigen: Diese Gewinne sind meist nicht nachhaltig. Langfristig wandern die Profitpools zu jenen, die durch intelligente Anwendungen den Zugang zum Kunden steuern – wie einst Google, Apple, Salesforce oder Meta.

Microsoft könnte sich als dominanter Player etablieren: Durch die tiefe Integration von Copilot in die Office-Suite entsteht ein neues Ökosystem für produktivitätssteigernde KI-Anwendungen. Derzeit nutzen viele Unternehmen KI primär zur Effizienzsteigerung – eine echte Disruption klassischer Softwaremodelle ist aber noch nicht absehbar.

Die zentrale Frage für Investoren lautet daher: Verläuft die KI-Entwicklung nach bekanntem Muster – mit langfristigen Gewinnen für Applikationsanbieter? Oder behalten diesmal Infrastrukturanbieter die Kontrolle über den wirtschaftlichen Mehrwert? Die Antwort entscheidet über die künftigen Gewinner der KI-Ära.

**Wichtige Informationen:** Dies ist eine Marketingmitteilung, die ausschließlich Informationszwecken dient und keine Anlageberatung darstellt. Potenzielle Anleger sollten die Bedingungen des Verkaufsprospekts, einschließlich der Risikofaktoren, sowie das Basisinformationsblatt vollständig lesen und verstehen, bevor sie endgültige Anlageentscheidungen treffen.

Anzeige

**FONDSDATEN**

**ISIN/WKN**

IE00B5ST2S55/A1XBHA

**Währungen**

EUR/CHF/USD/GBP

**Referenzindex**

MSCI World TR

**Auflagedatum**

05.07.2006

**Fondsmanager**

Seilern International AG

**Investmentmanager**

Seilern Investment Management Ltd.

**Mindestanlage**

EUR/CHF/USD/GBP 500  
(Erstzeichnung Retailklasse)

Stand: 31.12.2024

**UNTERNEHMEN**

Seilern Funds ist auf Investitionen in Qualitätsaktien mit Wachstumspotenzial spezialisiert. Seit 1989 liegt der Schwerpunkt auf der Erhaltung und Vermehrung von Kapital durch einen disziplinierten Investitionsprozess. Die Anlagephilosophie basiert auf der Auswahl von Unternehmen mit dauerhaften Wettbewerbsvorteilen, starkem Gewinnwachstum und hoher Rendite auf das eingesetzte Kapital. Seilern Funds verwaltet drei Aktienfonds, Seilern World Growth, Seilern Europa und Seilern America, die jeweils ein Engagement in verschiedenen Regionen bieten, aber der gleichen Anlagephilosophie folgen.

**Anschrift**

Seilern International AG  
Austrasse 9, FL-9490 Vaduz

**Kontakt**

clientservices@seilernfunds.com

Quelle: Seilern International AG, 2025.  
Mehr Informationen zu Seilerns 10 Goldenen Regeln finden Sie auch unter [www.seilernfunds.com/anlagephilosophie/?lang=de](http://www.seilernfunds.com/anlagephilosophie/?lang=de).

INVESTMENTFONDS/BERATER

# BaFin-Lizenz oder Haftungsdach? Die besten Lösungen für Fondsgründer



Die Investmentbranche bringt zahlreiche Talente hervor, die gerne mit einem eigenen Fonds durchstarten möchten. Wer diesen Weg beschreiten will, muss allerdings zahlreiche Hürden überwinden. Über den Erfolg entscheidet nicht nur die Auswahl einer überzeugenden Anlagestrategie. Eine weitere Herausforderung besteht darin, geeignete Geschäftspartner zu finden. Darüber hinaus muss ein passender Vertriebsansatz gewählt werden, damit der Fonds ausreichende Mittel akquiriert, die das Überleben des Konzepts sichern.

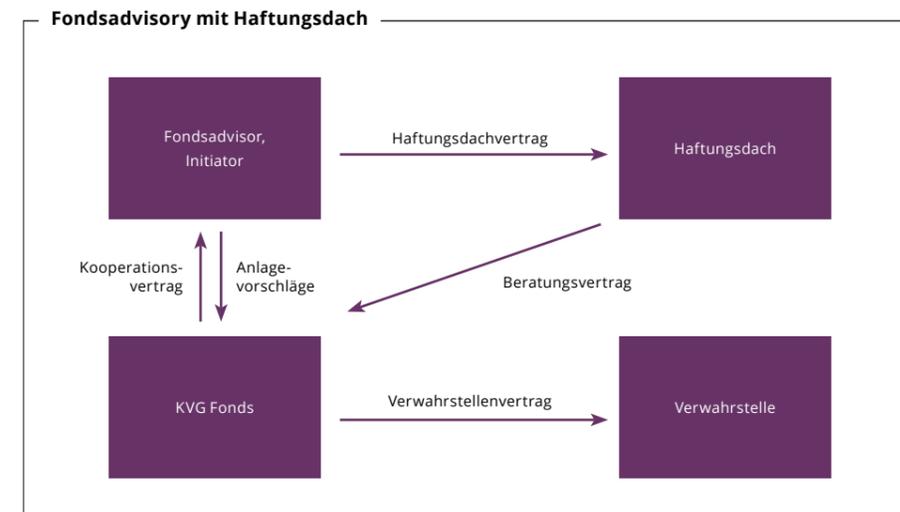
Dann sind da noch die regulatorischen Hürden. Gründer müssen frühzeitig entscheiden, ob der Fonds mit einer eigenen BaFin-Lizenz oder – vielleicht als erster

Schritt – mit einer Haftungsdachlösung aufgelegt werden soll. Ein einfaches Loslegen erlaubt die Bürokratie nämlich nicht. Zum einen bedarf die Fondsberatung beziehungsweise -verwaltung einer entsprechenden Erlaubnis. Zum anderen arbeiten Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen) nur mit regulierten Partnern zusammen.

Eine eigene Lizenz bietet den Vorteil, mit eigenem Namen aufzutreten und das Fondsportfolio eigenständig zu managen. Diese Lösung ist freilich überaus zeit- und kostenintensiv. Demgegenüber erlaubt die Wahl eines Haftungsdachs, den Fonds schnell und günstig zu starten. In diesem Fall entfällt nämlich der erhebliche Aufwand, der mit einer eigenen Lizenz verbunden ist.

Im Haftungsdach ist lediglich die Beratung der KVG beziehungsweise eines Portfoliomanagers möglich. Der Fondsinitiator selbst macht bei diesem Modell „nur“ Anlagevorschläge, überlässt die Ausführung also anderen. Das Haftungsdach und die ausführende KVG müssen somit als Dienstleistung hinzugekauft werden (siehe Grafik).

Einem erfolgreichen Fondslaunch steht diese Variante nicht entgegen. Dies belegt zum Beispiel Andreas Meyer, der sich bei der Fondsaufgabe für eine Haftungsdach-Lösung entschieden hat. Der Hamburger Anleihenexperte erhielt mit seiner Gesellschaft Fountain Square Asset Management 2022 den Boutiquen Award des Verlags Mein Geld Medien in der Kategorie „Best Newcomer“. Heute hat sich Andreas Meyer in seinem Segment der Event-Driven-Bonds-Anlagestrategien als feste Größe etabliert.



## KRITERIEN FÜR DIE AUSWAHL EINES HAFTUNGSDACHS

Aber welche Kriterien sind bei der Auswahl eines Haftungsdachs zu beachten? Gründer sollten hier ein marktgerechtes Pricing, ein breites Partnernetzwerk von KVGen und die Abdeckung der regulatorischen Anforderungen als Selbstverständlichkeit erwarten.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, auch sogenannte weiche Kriterien zu berücksichtigen. Start-up-Unternehmen im Fondsbereich hilft es sehr, wenn auch ihr Gegenüber auf der Ebene der Entscheider angesiedelt ist, unternehmerisch denkt und sich in typische Start-up-Situationen hineinversetzen kann. Beide Sparringspartner begegnen sich dann auf Augenhöhe und können kurzfristig gemeinsam verbindliche Entscheidungen treffen.

Besonderes Augenmerk sollten Fondsgründer dabei auf die Flexibilität und die Reaktionszeiten legen, um die eigenen Vorstellungen bestmöglich umsetzen zu können. Ein vollständiges Dienstleistungsangebot, Expertise sowie langjährige Erfahrung und Seriosität runden das Anforderungsprofil des Haftungsdach-Partners ab.

Ein wichtiger Hinweis noch: Wenn alle Geschäftspartner ausgewählt sind und die Vertragsverhandlungen zur Auflage mit der KVG beginnen, geht es auch um die Initiatorenrechte. Gründerinnen und Gründer müssen unbedingt darauf achten, dass diese Rechte eindeutig zu ihren Gunsten geregelt sind. Schließlich entscheiden ausschließlich die Inhaber der Initiatorenrechte, wer bei einem möglichen späteren Wechsel als KVG, Portfoliomanager, Anlageberater und Verwahrstelle fungieren soll.

**AXEL ROHR**



**Axel Rohr,**  
Vorstand der FIDUS Finanz AG



INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

## Make America great again?



**J**oseph E. Stiglitz ist Nobelpreisträger (genauer gesagt: Er hat den Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften verliehen bekommen, denn tatsächlich gibt es keinen Nobelpreis für Wirtschaft). Er ist – im stolzen Alter von inzwischen 82 Jahren – Professor an der Columbia University in Manhattan. Zudem unterrichtet er an den französischen Elitehochschulen École polytechnique und Sciences Po Paris. Stationen zuvor waren Yale, Stanford, Oxford und Princeton. Mehr als 40 Ehrendoktorwürden wurden ihm verliehen.

Von 1997 bis 2000 war er Chefökonom der Weltbank. Meinungsverschiedenheiten über deren Kurs führten 2000 zu seinem Rücktritt. Meinungsverschiedenheiten,

um es höflich zu formulieren, hat er offensichtlich auch im Verhältnis zur aktuellen US-Regierung, wobei diese als One-Man-Show eher den Eindruck erweckt, als hätte DOGE-Chef Elon Musk empfohlen, künftig auf eine Regierung zu verzichten, um Kosten zu sparen.

Stiglitz stellt fest, dass Donald Trump jedes Gesetz beseitigt, dass die Anhäufung von Reichtum und Macht bedrohen könnte. Dazu mache er die USA zum „größten Steuerparadies der Geschichte“. So verfügte er den Rückzug des Finanzministeriums aus dem Transparenzsystem, das die Unternehmenseigentümer offenlegt, sowie den Rückzug aus den Verhandlungen über ein internationales UN-Steuerabkommen. Er weigert sich, den Foreign Corrupt Practices »

Bild: © Mein Geld Medien

### Jürgen Dumschat

Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH. Seit mehr als 30 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.



# Geldanlage ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

DJE – Dividende & Substanz: Seit 2003 unser Langstreckenläufer unter den globalen Value-Aktiefonds.

➔ [www.dje.de/de/dje-dividende-substanz-xp](http://www.dje.de/de/dje-dividende-substanz-xp)

Zur historischen Wertentwicklung



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dje.de](http://www.dje.de) unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte](http://www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte) abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.



Act durchzusetzen. Hinzu kommt die massive Deregulierung von Kryptowährungen. „Die Trump-Administration hat gegen internationale Verträge verstoßen und vom Kongress zugewiesene Mittel beschlagnahmt. Diese Regierung debattiert nicht über Politik, „sie tritt die Rechtsstaatlichkeit mit Füßen“, urteilt Stiglitz.

Die Verschuldung der USA bereitet den Anlegern zwischenzeitlich so große Sorgen, dass bei einem Einbruch der Aktienkurse US-Staatsanleihen als „Safe Haven“ nicht mehr gefragt waren. Trotzdem sollen die Steuern gesenkt werden. Schon unter Ronald Reagan haben die Konservativen behauptet, dass sich Steuersenkungen durch die Ankurbelung des Wirtschaftswach-

tums selbst bezahlt machen, was allerdings bei Reagan genauso wenig funktionierte wie in Trumps erster Amtszeit. Empirische Untersuchungen bestätigen laut Stiglitz, dass Steuersenkungen für Reiche keine messbaren Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum oder die Arbeitslosigkeit haben. Was allerdings großen Einfluss auf die wirtschaftlichen Entwicklungen haben dürfte, wäre der Verkauf von US-Staatsanleihen durch China, das nach Japan der größte ausländische Gläubiger der USA ist. Mit diesem Trumpf in der Hinterhand gehört China bestimmt nicht zur Riege derer, von denen er behauptet, „They’re kissing my ass!“ (über Umgangsformen können wir ein andermal sprechen).

**JÜRGEN DUMSCHAT**



Bild: © Mein Geld Medien

## Auslandsversicherungen von der Nr. 1

- ✓ vom Spezialisten
- ✓ persönlich
- ✓ transparent



- ✓ weltweite soziale Absicherung
- ✓ langfristige Auslandsversicherungen v.a. Krankenversicherungen
- ✓ rechtliche Expertise zum Thema internationale Beschäftigung durch die BDAE Consult

### Ihre Vorteile einer Vertriebspartnerschaft

- ✓ exklusives Versicherungsportfolio
- ✓ haftungssichere Beratung
- ✓ umfassender Service und unterstützendes Beratungs-Know-How
- ✓ Produktschulungen
- ✓ attraktive Courtagen
- ✓ persönliche Ansprechpartner\*innen

- ✓ für Auswandernde, Weltreisende, Digitale Nomad\*innen, Ruheständler\*innen, Studierende, Expats und Impats
- ✓ für Privatkund\*innen und Unternehmen

Jetzt Vertriebspartner\*in werden

Besuchen sie uns gerne auf unserer Vertriebspartner\*innen-Seite: [bdae.com/vertriebspartner](https://bdae.com/vertriebspartner)





INTERVIEW

„Wir entwickeln uns weiter, um ein guter Partner bleiben zu können“

**Die Fondsbranche steht vor großen Herausforderungen. Die Märkte sind volatil, der Regulierungs- und Kostendruck steigt und die Daseinsberechtigung aktiver Fonds wird zunehmend in Frage gestellt. Mathias Heiß, Chief Executive Officer von Universal Investment Deutschland, berichtet, wie sein Haus unabhängige Fondsspezialisten in dieser Lage unterstützen kann**

**Herr Heiß, wenn Sie die Fondsbranche als Ganzes in den Blick nehmen, welche großen Entwicklungslinien sehen Sie?**

**MATHIAS HEISS:** Wir beobachten im Moment vor allem zwei Trends: Konsolidierung und Spezialisierung. Befeuert wird diese Entwicklung durch verschiedene Faktoren. Zum einen steigen die Anforderungen – und Ansprüche – der Investoren. Zum anderen stellt die zunehmende Regulierung – im Bereich Nachhaltigkeit ebenso wie auf anderen Gebieten – Anbieter von Finanzdienstleistungen vor immer höhere Herausforderungen.

**Und vor immer höheren Kosten- und Wettbewerbsdruck.**

**MATHIAS HEISS:** Das ist richtig – und es betrifft alle: Fondsinitiatoren, Fondsboutiquen und Vermögensverwalter ebenso wie institutionelle Investoren. Vor allem kleinere Anbieter, aber auch solche, die es aus eigener

Kraft stemmen könnten, begegnen der Herausforderung, indem sie zunehmend Middle- und Back-Office-Funktionen auslagern. So können sie Kosten senken und gleichzeitig spezialisiertes Expertenwissen nutzen.

**Wie groß ist der Trend hin zum Outsourcing im Augenblick?**

**MATHIAS HEISS:** Es gibt aktuelle Untersuchungen, wonach 90 Prozent der Vermögensverwalter weltweit prüfen, ob, wie und in welchem Umfang sie Funktionen auslagern können, vor allem solche, die mit Daten und deren Aufbereitung verbunden sind. Das Auslagern solcher Funktionen wird aus Sicht einer Kapitalverwaltungsgesellschaft wie Universal Investment zum Insourcing.

**Welche Vorteile können Sie Fondsanbietern hier bieten?**

**MATHIAS HEISS:** Zum einen bieten wir diese Dienstleistung schon seit Jahren

erfolgreich an und haben alle erforderlichen Strukturen und Prozesse in der Praxis erprobt und optimiert. Daher sind wir in der Lage, unser Insourcing-Angebot zu skalieren und viele weitere Kunden zu betreuen. Zum anderen ist unser Angebot modular aufgebaut und passt sich an die Wertschöpfungskette des jeweiligen Kunden an. Für einige Fondsanbieter ist das vollständige Angebot die beste Lösung, andere brauchen maßgeschneiderte Lösungen. All das können wir leisten. Und ganz wichtig: Insourcing-Kunden profitieren von unserem gesamten Know-how als Kapitalverwaltungsgesellschaft.

**Umfangreiches Angebot, Skaleneffekte, das klingt ein wenig so, als ob künftig eher größere Kunden für Sie interessant sind. Kommen für Sie Fondsboutiquen überhaupt noch in Frage?**

**MATHIAS HEISS:** Auf jeden Fall. Das war in der Vergangenheit so, das wird auch in Zukunft so sein. Wenn wir etwa vermehrt Insourcing anbieten oder Kunden außer in Deutschland auch an den Standorten Luxemburg und Irland betreuen, dann deshalb, weil auch wir uns wie alle anderen in der Fondsbranche weiterentwickeln müssen, uns fit für die Zukunft machen müssen. Und diese Zukunft wird insgesamt internationaler sein als bisher.

Trotzdem bleibt für Universal Investment als der größten deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft Deutschland der Heimat- und Schwerpunktmarkt. Dasselbe gilt für unsere Kunden. Seit unserer Gründung 1968 ist es unser Ziel, auch kleineren Anbietern zu helfen, innovative Fondsideen in die Tat umzusetzen. Daran wird sich nichts ändern.

**Eine weitere Herausforderung sind ETFs. Sie sind transparent, kostengünstig und täglich handelbar. Braucht es noch aktive Fonds?**

**MATHIAS HEISS:** Ja! Auch wenn passive Lösungen im Moment populär und ihre Vorzüge nicht von der Hand zu weisen sind, bleiben aktive Fonds unverzichtbar. Das gilt besonders in so unruhigen Marktphasen, wie wir sie aktuell erleben. Fonds, bei denen ein Manager aktive Investmententscheidungen trifft, können schneller und gezielter auf Marktschwankungen reagieren, können neu entstehende Chancen entschlossen ergreifen und Risiken vermeiden. Dabei können wir Fondsinitiatoren allein schon dadurch unterstützen, dass sie sich auf das Wesentliche, also das Fondsmanagement, konzentrieren und wir ihnen alles andere abnehmen können.

**Und warum sollten sich Fondsboutiquen für Universal Investment entscheiden?**

**MATHIAS HEISS:** Genau deshalb, weil wir eine klare, wiedererkennbare DNA haben, die sich nicht ändern wird. Weil wir ausschließlich Fonds-Service-Plattform sind und in keinem Wettbewerb zu Fondsboutiquen oder anderen Fondsanbietern stehen. Im Gegenteil, als Treuhänder decken sich unsere Interessen und Ziele mit denen unserer Kunden. Zudem sind wir unabhängig, müssen keinen Konzernvorgaben folgen und können so für jeden Fonds die jeweils besten Partner an einen Tisch bringen. Und das Entscheidende: Wir haben nur dann Erfolg, wenn unsere Kunden Erfolg haben.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

„Wir bieten Fondsboutiquen die ganze Welt der Fonds-Services – heute und in Zukunft.“

Anzeige Bild: © Universal Investment



## 25 Jahre ETFs in Deutschland

Vom Nischenprodukt zum Top-Seller. So lässt sich die Entwicklung der ETFs in Deutschland beschreiben. Als die Deutsche Börse im April des Jahres 2000 die ersten beiden ETFs in den Xetra-Handel aufnahm, war die Skepsis groß. Zwar konnte man entsprechende Produkte aus den USA. Hierzulande aber tickten die Uhren anders. Der Fondsmarkt war fest in den Händen der aktiven Manager. Und das Platzen der Dotcom-Blase hatte die Hoffnung auf den Aufbau einer Aktienkultur schlagartig zunichte gemacht.

Trotz widriger Startbedingungen schrieben ETFs eine Erfolgsgeschichte. Aus den meisten Anlegerdepots sind die passiven und börsengehandelten Finanzprodukte nicht mehr wegzudenken. „ETFs haben sich zu einem der bedeutendsten Anlageprodukte entwickelt und etablieren sich zunehmend als Baustein der privaten Altersvorsorge und des langfristigen Vermögensaufbaus“, sagt Stephan Kraus, Leiter des ETF- und ETP-Segments der Deutschen Börse.

Inzwischen können Anleger auf Xetra aus rund 2400 ETFs auswählen, dem größten Angebot börsennotierter ETFs in Europa. Das in Europa verwaltete Vermögen hat die Zwei-Billionen-Euro-Grenze überschritten, ein Großteil davon entfällt auf den deutschen Markt. Neben institutionellen Investoren werden ETFs zunehmend auch von Privatanlegern genutzt. Allein die Anzahl der ETF-Sparpläne beläuft sich in Deutschland auf knapp fünf Millionen.

Lange Zeit waren es vor allem die gegenüber aktiv gemanagten Fonds zu verzeichnenden Kosten- und Liquiditätsvorteile, welche die Attraktivität von ETFs ausmachten. Anfangs jedoch war das Produktangebot auf wenige große Anlagemärkte beschränkt. Nach 25 Jahren hat sich das längst geändert. Heute bestehen ETFs auch durch ihre Produktvielfalt. Mit ihnen lässt sich nicht nur in die verschiedensten Assetklassen und Märkte, sondern auch in spezielle Themen und Strategien investieren.

MEIN GELD



**BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT**

# Breit gestreut, bewusst gewählt: Der neue MSCI World Equal Weight Select ETF

## Diversifikation statt Überallokation: Ein gleichgewichteter Ansatz für den MSCI World

Anfang 2025 erlebte die Welt der ETFs eine bemerkenswerte Nejustierung: Zum ersten Mal seit Februar 2023 verzeichneten US-Aktien-ETFs einen Rückgang.<sup>1</sup> Stattdessen rückten europäische und globale Aktien-ETFs nun zunehmend in den Fokus der Anleger.<sup>2</sup> Ein genauer Blick auf klassische, globale Aktienindizes – etwa den MSCI World – offenbart allerdings strukturelle Schwächen.<sup>3</sup> Diese Indizes bilden die Wertentwicklung internationaler Börsenunternehmen zwar ab, gewichten sie jedoch streng nach ihrer Börsenkapitalisierung.<sup>4</sup> Das bedeutet: je größer der Marktwert des Unternehmens, desto größer sein Einfluss auf den Gesamtindex. Dies führt zu einer starken Konzentration auf einige wenige, überdurchschnittlich große Konzerne – die sogenannten „Magnificent Seven“. Zudem machen US-amerikanische Unternehmen mittlerweile rund 70 Prozent der Gewichtung im MSCI World Index aus. Die Folge: ein erhöhtes Klumpenrisiko und eine eingeschränkte Risikodiversifikation, sowohl regional als auch sektoral.<sup>5</sup>

### EQUAL WEIGHT – BALANCE STATT KONZENTRATION

Hier setzt der Equal-Weight-Ansatz an, der im Jahr 2024 insbesondere als Reaktion auf die Dominanz einzelner Tech-Giganten an Bedeutung gewonnen hat. Der MSCI World Equal Weighted Ex Business Involvement Screens Select Index, ein Ableger des MSCI World Index, verfolgt einen bewussten Gegenentwurf: Jedes Unternehmen wird im Index gleichgewichtet, unabhängig von dessen Marktkapitalisierung.<sup>6</sup>

Das Ergebnis ist ein ausgewogeneres Portfolio, welches das Gewicht der größten Bestandteile effizient reduziert und somit eine breitere Risikostreuung ermöglicht. Entsprechend werden Mid-Caps in Equal-Weight-Indizes stärker berücksichtigt. Ein weiterer Vorteil: Durch die Gleichgewichtung lassen sich Risiken reduzieren, die durch starke Konzentration auf einzelne Länder oder Branchen entstehen.

<sup>1</sup> BNP Paribas Asset Management, ETF Watch – März 2025, 11.03.2025

<sup>2</sup> BNP Paribas Asset Management, Talking Heads – ETF flows and trends in a world in flux, 22.04.2025

<sup>3</sup> Börse Frankfurt, Fünf Gründe, warum der MSCI World kein perfektes Investment ist, 10.03.2025

<sup>4</sup> MSCI, Index Methodology, MSCI World Index, 29.04.2025

<sup>5</sup> Börse Frankfurt, Fünf Gründe, warum der MSCI World kein perfektes Investment ist, 10.03.2025

<sup>6</sup> MSCI, Index Methodology, MSCI World Equal Weighted Index, 29.04.2025

Redaktioneller Beitrag von Mein Geld

**FONDSDATEN**

|                             |               |
|-----------------------------|---------------|
| <b>ISIN</b>                 | IE0008D0AIU9  |
| <b>WKN</b>                  | A417BG        |
| <b>Ertragsverwendung</b>    | Thesaurierung |
| <b>Währung</b>              | Euro          |
| <b>Replikation</b>          | Physisch      |
| <b>Gesamtkostenquote</b>    | 0,20 %        |
| <b>Verwaltetes Vermögen</b> | 47 Mio. €     |
| <b>Risikoindikator*</b>     | 4             |
| <b>Tracking Error</b>       | <1 %          |
| <b>SFDR</b>                 | Art. 8        |

Stand 16.04.2025  
\*Risikoindikator: 1: Niedrigeres Risiko; 7: Höheres Risiko. Je höher das Risiko, desto länger der empfohlene Anlagehorizont.

<sup>7</sup> MSCI, MSCI World Equal Weighted Ex Business Involvement Screens Select Index Methodology, 29.04.2025

### AUSSCHLÜSSE UND BEST-IN-UNIVERSE

Der MSCI World Equal Weight Select UCITS ETF bildet den MSCI World Equal Weighted Index ab und umfasst globale Unternehmen, die auf der Grundlage von ESG-Kriterien ausgewählt werden (etwa Umweltchancen, Umweltverschmutzung und Abfall, Humankapital, Unternehmensführung usw.). Die ESG-Integration erfolgt in einem mehrstufigen Verfahren.<sup>7</sup> Die Indexkonstruktion beginnt mit dem gesamten Universum der im klassischen MSCI World Index enthaltenen Unternehmen. Als nächstes wird ein wählbares Universum gebildet, das Unternehmen ausschließt, die bestimmte ESG-Kriterien nicht erfüllen.

Dies betrifft Unternehmen aus den Sektoren fossile Brennstoffe (ab 10 % Umsatz), Kohlestrom (ab 10 % Umsatz), kontroverse Waffen sowie die Tabakindustrie (ab 5 % Umsatz) oder die wiederholt oder schwerwiegend gegen den UN Global Compact verstoßen oder in ESG-Kontroversen verwickelt sind. In einem Best-in-Universe-Ansatz werden alle verbleibenden Unternehmen anhand ihrer ESG-Bewertungen gereiht. Dabei werden 20 Prozent der Unternehmen mit den schlechtesten ESG-Bewertungen aus dem Index ausgeschlossen. Aus dem daraus entstandenen „Selected Universe“

wird schließlich der finale Index gebildet – mit gleichgewichteter Allokation aller verbleibenden Titel.

### DER BNP PARIBAS EASY MSCI WORLD EQUAL WEIGHT SELECT UCITS ETF AUF EINEN BLICK

Der BNP Paribas Easy MSCI World Equal Weight Select UCITS ETF wurde am 15. April 2025 gelauncht und wird voraussichtlich am 20. Mai 2025 bei Xetra gelistet. Der Index beinhaltet überwiegend Unternehmen aus den Sektoren Industrie (19,1 %), Finanzwesen (18,6 %), IT (10,5 %) und Gesundheitswesen (10,2 %). Die geografische Aufschlüsselung des Indizes beinhaltet überwiegend Unternehmen aus den Vereinigten Staaten (35,6 %), Japan (14,3 %), Vereinigtes Königreich (6,6 %) und Kanada (6,1 %). Der ETF ist auch in einer USD-denominierten Version mit der ISIN IE000ALI2E45 und der WKN A417BH verfügbar.

CLAUS HECHER



**Claus Hecher**  
Regional ETF Head of Sales DACH & Nordics, BNP Paribas Asset Management

| Jahresperformance Net Total Return in USD                                     | YTD           | 1M            | 1 Jahr         | 3 Jahre         | 5 Jahre         |
|---|---------------|---------------|----------------|-----------------|-----------------|
| <b>MSCI World Equal Weighted Ex Business Involvement Screens Select Index</b> | 2,76 %        | -1,53 %       | 4,54 %         | 12,63 %         | 81,87 %         |
| MSCI World Index  | -1,79 %       | -4,45 %       | 7,04 %         | 24,51 %         | 111,20 %        |
| Performance-Differenz (PP*)   | <b>4,56 %</b> | <b>2,92 %</b> | <b>-2,50 %</b> | <b>-11,88 %</b> | <b>-29,33 %</b> |

\*Prozentpunkte – Stand: 31.03.2025

**Hinweise:** Anlagen unterliegen Marktschwankungen und den mit Anlagen in Wertpapieren verbundenen Risiken. Der Wert von Anlagen und ihre Erträge können sowohl steigen als auch fallen und Anleger erhalten ihren ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht vollständig zurück. Es ist nicht garantiert, dass der Fonds sein Performanceziel erreicht. Eine vollständige Beschreibung und Definition der Risiken sind dem letzten verfügbaren Verkaufsprospekt und dem Basisinformationsblatt des Fonds zu entnehmen. Anleger, die eine Zeichnung eines Fonds in Erwägung ziehen, sollten den aktuellen Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die auf unserer Website kostenlos vorliegen, sorgfältig durchlesen. Da der Fonds in ausländische Währungen investiert, kann der Wechselkurs den Wert des Teilfonds beeinflussen, da er Währungsschwankungen ausgesetzt ist.

Anzeige

AMUNDI

# Zölle, Kursschwankungen und Anlegerverhalten: Warum jetzt Disziplin gefragt ist



## NICHT VORSCHNELL HANDELN – SONDERN LANGFRISTIG DENKEN

In solchen Marktphasen ist es entscheidend, die Nerven zu behalten. Wer voreilig verkauft, riskiert, Verluste zu realisieren, bevor es zu einer Erholung kommt. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass auf starke Rückgänge häufig ebenso kräftige Aufholbewegungen folgten. So konnte der S&P 500 in früheren Krisenphasen seine Verluste nicht nur aufholen, sondern langfristig auch attraktive Renditen erzielen.

## STREUUNG IST DAS BESTE GEGENGEWICHT ZUR UNSICHERHEIT

Gerade in Zeiten politischer und wirtschaftlicher Unsicherheit zeigt sich der Wert eines gut diversifizierten Portfolios. Wer nicht nur auf Aktien setzt, sondern auch Anleihen oder Gold beigemischt hat, konnte zuletzt Verluste besser abfedern. Gold und globale Anleihen haben sich seit Jahresbeginn angesichts der geopolitischen Spannungen und der unsicheren Zollpolitik positiv entwickelt – ganz im Gegensatz zu vielen Aktienmärkten.

Die Einführung neuer US-Zölle Anfang April hat weltweit für Verunsicherung an den Kapitalmärkten gesorgt. Die jetzt geführten Gespräche sorgten zumindest für eine vorübergehende Beruhigung der Märkte. Dennoch bleiben die Märkte volatil. Die Ankündigung der US-Regierung, pauschale Importzölle von zehn Prozent und Sonderzölle auf bestimmte Handelspartner zu erheben, markiert ein neues Tief in der globalen Handelspolitik – und zugleich weitere Belastungen für die Börse. Die Folge: Kursverluste an vielen wichtigen Märkten, besonders im Aktienbereich.

**Rechtlicher Hinweis:** Amundi. Sofern nicht anders angegeben, stammen alle Informationen in diesem Dokument von Amundi Asset Management und sind aktuell mit Stand April 2025. Die in diesem Dokument vertretenen Einschätzungen der Entwicklung von Wirtschaft und Märkten sind die gegenwärtige Meinung von Amundi Asset Management. Diese Einschätzungen können sich jederzeit aufgrund von Marktentwicklungen oder anderer Faktoren ändern. Es ist nicht gewährleistet, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren so entwickeln wie erwartet. Diese Einschätzungen sind nicht als Anlageberatung, Empfehlungen für bestimmte Wertpapiere oder Indikation zum Handel im Auftrag bestimmter Produkte von Amundi Asset Management zu sehen. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten oder dass sich diese Entwicklungen fortsetzen. Herausgeber: Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstraße 124-126, D-80636 München.

## TECHNOLOGIEAKTIEN UNTER DRUCK – ABER NICHT DER EINZIGE GRUND

Neben den Zöllen belastet auch eine Neubewertung überhitzter Marktsegmente, etwa bei US-Technologiewerten, die Stimmung. Diese Titel, die lange Zeit für Kursgewinne sorgten, geraten unter Druck – was sich spürbar auf globale Indizes auswirkt. Auch hier hilft Diversifikation, die Abhängigkeit von einzelnen Sektoren zu reduzieren.

## DEFENSIV AUFGESTELLT – STABIL DURCH SCHWIERIGE ZEITEN

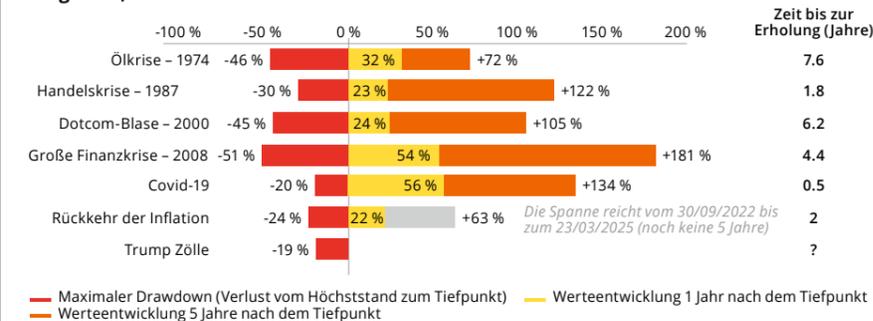
Ein Beispiel: Ein Portfolio mit 70 Prozent Euro-Anleihen und 30 Prozent europäischen Aktien hat im bisherigen Jahresverlauf weniger als ein Prozent verloren. Im

Vergleich zur Finanzkrise 2008 oder zur Inflationsphase 2022 ist das ein moderater Rückgang. Solche defensiv ausgerichteten Strategien können helfen, Schwankungen besser zu überstehen – ohne auf langfristige Chancen zu verzichten.

## FAZIT: GELASSEN BLEIBEN, KLUG STRUKTURIEREN

Korrekturphasen gehören zum Investieren dazu – entscheidend ist, wie man darauf reagiert. Disziplin, eine langfristige Perspektive und ein breit gestreutes Portfolio sind die besten Mittel, um Krisen zu überstehen und Chancen zu nutzen. Anleger tun gut daran, ihre Strategie regelmäßig zu überprüfen – aber nicht in hektischen Börsenphasen übereilt zu handeln.

### S&P 500 Index: Der US-Aktienindex hat seine Verluste innerhalb weniger Jahre nicht nur aufgeholt, sondern auch hohe Renditen erzielt



Quelle: Amundi Investment Institute, Bloomberg. Analyse der monatlichen Daten für den S&P 500 Index Total Return Net in USD ohne die aktuelle Verlustphase; Daten vom 4. April 2025. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Ergebnisse.



**Kontakt**  
Amundi ETF, Indexing & Smart Beta  
Telefon 0800 1111928  
info\_de@amundi.com  
www.amundietf.de



**Thomas Wiedenmann**  
Leiter Amundi ETF,  
Indexing und Smart Beta –  
Deutschland, Österreich  
und Osteuropa



◀ v. l. n. r. Benjamin Linn und Angelina Fischer, Relationship Manager bei Axxion S.A.

INTERVIEW

## Axxion denkt ETFs neu

**Mit modularer Plattform, kurzen Entscheidungswegen und breiter Strukturierungskompetenz bietet die Service-KVG individuelle Lösungen – von Index- bis aktiv gemanagten Strategien. Mein Geld im Gespräch mit Benjamin Linn und Angelina Fischer, Relationship Manager bei Axxion S.A., über den Einstieg in das ETF-Geschäft, Chancen im Wettbewerb und die Flexibilität einer inhabergeführten Service-KVG**

**Fangen wir gleich mit der aktuellsten und wohl spannendsten Neuigkeit an: Axxion S.A. bietet nun auch die Auflage von ETFs an!**

**BENJAMIN LINN:** Sagen wir mal so: Ganz neu ist das Thema für uns nicht – wir machen schon seit einiger Zeit ETFs, nur ohne großes Bühnenlicht. Während andere erst einmal mit viel Marketing starten, haben wir lieber geliefert. Zwei Aktien-ETFs laufen bereits erfolgreich, ein Anleihen-ETF ist auf dem Weg. Für uns war klar: Wenn wir im ETF-Bereich sichtbar werden, dann mit Substanz, funktionierender Struktur und echten Mehrwerten für unsere Partner. Jetzt ist der richtige Moment, um zu zeigen, was wir können – und das geht weit über Standardlösungen hinaus.

**Warum haben Sie sich entschieden, einen weiteren Schwerpunkt auf ETFs zu legen und wo sehen Sie das Potenzial?**

**ANGELINA FISCHER:** Der ETF-Markt hat sich längst aus der Nische herausentwickelt – er ist vielfältiger, dynamischer und

anspruchsvoller geworden. Anleger suchen heute nicht nur kosteneffiziente und transparente Produkte, sondern auch smarte, thematisch fokussierte Strategien. Genau hier setzen wir an. Für uns war es ein logischer Schritt, unser Angebot zu erweitern: Wir bringen die regulatorische Expertise, die nötige Flexibilität und die Erfahrung in der Fondsstrukturierung mit, um individuelle ETF-Konzepte verlässlich umzusetzen. Ein gutes Beispiel dafür ist unser Umwelt-Bank UCITS ETF – Global SDG Focus, der eine konsequent nachhaltige Anlagestrategie mit den klassischen Vorteilen eines ETFs kombiniert. Ebenso steht der Frankfurter UCITS-ETF – Modern Value für einen modernen, wertorientierten Investmentansatz. Solche Produkte zeigen, welches Potenzial in ETFs steckt – sowohl inhaltlich als auch strukturell.

**Welche ETF-Möglichkeiten bietet Axxion S.A.? Gibt es Grenzen, und bieten Sie passive sowie aktive ETFs an?**

**BENJAMIN LINN:** Wir bieten beides: klassische, passive ETFs auf bekannte oder

eigens entwickelte Indizes sowie aktiv gemanagte ETFs, bei denen ein Fondsmanger gezielt investiert. Das Besondere ist unsere Modularität: Wir begleiten die Idee von der Konzeption über die Zulassung bis zum Börsenhandel und bieten eine Plattform, die individuelle Strategien zulässt – von ESG über Megatrends bis hin zu Smart-Beta- oder thematischen Ansätzen. Die Grenzen sind weniger technischer, sondern eher konzeptioneller Natur – je klarer die Investment-Story, desto besser können wir sie strukturell abbilden.

**Wie schätzen Sie Ihre Wettbewerber im ETF-Markt ein?**

**ANGELINA FISCHER:** Natürlich dominieren große Anbieter mit ihren Volumen den Markt. Unser Ansatz ist ein anderer: Wir setzen auf Flexibilität, Individualität und Nähe zum Kunden. Gerade kleinere bis mittelgroße Initiatoren schätzen unsere kurzen Entscheidungswege und den direkten Zugang zu den relevanten Ansprechpartnern. Unsere Stärke liegt nicht im Bau von Massenprodukten, sondern in der Entwicklung maßgeschneiderter ETFs mit Substanz.

**Was können Anleger in Zukunft von Axxion erwarten?**

**ANGELINA FISCHER:** Ein wachsendes Angebot an spezialisierten ETFs, die sich durch inhaltliche Tiefe und strukturelle Qualität auszeichnen. Wir verstehen uns

als Plattform für Partner, die mehr wollen als Standardlösungen. Dabei bleiben wir unabhängig, inhabergeführt und offen für Innovationen – sei es im Bereich Nachhaltigkeit, alternativer Assetklassen oder aktiver Strategien. Wer informiert bleiben will, sollte unsere Website und LinkedIn-Kanäle im Blick behalten – hier geben wir regelmäßig Einblicke in neue Projekte und Entwicklungen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



**i** Für weitere Informationen scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie uns unter: [www.axxion.lu/de/etf/](http://www.axxion.lu/de/etf/)



Anzeige Bild: © AXXION



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

## Wirkung ist nicht gleich Wirkung



Nun hat jede Geldanlage eine Wirkung, weil das Geld ja in Unternehmen, Staaten und weiteren Körperschaften eine wie auch immer geartete Finanzierung leistet beziehungsweise eine Eigentümer- oder Schuldnerschaft begründet. Steht jedoch die Wirkung im Vordergrund meines Investierens, soll mein angelegtes Geld also letztendlich konkrete ökologische oder soziale Veränderungen in der Realwirtschaft herbeiführen, spricht man von Impact-Investments.

Und hier sollte man sich zwei zentraler Dinge bewusst sein: Zum einen wirkt das Unternehmen, in das ich mein Geld investiere, bereits durch die Produkte und Dienstleistungen, die es anbietet, und die Art, wie diese hergestellt werden. Das ist der sogenannte Unternehmens-Impact.

Zum anderen kann mein Geld unmittelbar dazu führen, dass das Unternehmen überhaupt etwas anbieten kann beziehungsweise seine Produktionsweise ändert. Das ist der sogenannte Investor:innen-Impact.

Wer sich das vor Augen führt, wird schnell merken, dass ich den Anspruch, mit meinem eigenen Geld unmittelbar zu einer ganz konkreten Veränderung in puncto Nachhaltigkeits Herausforderungen zu gelangen, in der Regel nur erfüllen kann, wenn ich Direktanlagen tätige beziehungsweise mein Geld in Wertpapiere investiere, bei denen die Mittelverwendung für ein gewünschtes Ziel einfach nachvollzogen werden kann, mein Geld also quasi in Projekte durchgereicht wird. Hier bieten sich beispielsweise alternative Investmentfonds mittels Private Equity »

Es gibt verschiedene Motive, sein Geld nachhaltig anzulegen: Rein Rendite-Risiko motiviert, da Unternehmen, die ESG-Risiken besser im Griff haben und sich sogar Chancen durch Lösungen für ökologische oder soziale Herausforderungen erarbeiten, einen Mehrwert – das begehrte Alpha – fürs Portfolio erwirtschaften. Ethisch-moralisch motivierte Anleger setzen ihre individuellen Überzeugungen über Wünschens- und Ablehnenswertes in der Fondsallokation um – man will zum Beispiel einfach kein Geld mit „verworfenen“ Wirtschaftsaktivitäten verdienen. Hier geht es auch ums Wohlfühlen und Zeichen setzen. Wieder andere möchten mit ihrer nachhaltigen Geldanlage selbst zu einer besseren beziehungsweise weniger schlechten Welt beitragen, also ganz konkret Wirkung erzielen.

### Roland Kölsch

Der ehemalige Fondsmanager verantwortet beim gemeinnützigen Wissenschaftsverein F.I.R.S.T. u.a. das FNG-Siegel. Er ist seit 2005 im Bereich nachhaltiger Geldanlagen in Brüssel, Deutschland, der Schweiz und Paris aktiv und bringt seine Expertise aktuell auch in Arbeitsgruppen des Sustainable Finance-Beirats der Bundesregierung und der EU ein.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Gute Fondsideen?



Hilfe bei der Fondsadministration?

# Wir lieben Dienstleistung WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?

Sie sind Vermögensverwalter, Asset Manager oder institutioneller Investor?  
Sie suchen nach einer individuellen Fondslösung? Dann sprechen Sie uns an!

Seit mehr als 55 Jahren stehen wir für zukunftsgerichtetes Handeln und die Entwicklung innovativer Ideen. Gern beraten wir Sie bezüglich Lösungen aus den Bereichen Sachwerte, Wertpapiere, offene oder geschlossene Fonds und Publikums- oder Spezialfonds.

oder Private Debt, Immobilien- und Sachwertanlagen und Nachhaltigkeits-Anleihen wie Green-, Social- oder Blue-Bonds an.

Dieser Wirkungskanal über Kapitalallokation funktioniert allerdings bei klassischen Investmentfonds, die in der Regel über die Börse Aktien und Anleihen kaufen, nur indirekt. Daher steht bei dieser Anlageform auch meist der Unternehmens-Impact im Vordergrund. Ich bin also an Unternehmen beteiligt, die wiederum zu mehr Nachhaltigkeit beitragen. Investor:innen-Impact wird bei diesen Anlagen hauptsächlich über einen anderen Wirkungskanal erreicht: Durch die Macht des investierten Geldes üben zum Beispiel Fondsmanager:innen und Vermögensverwalter:innen Druck auf das Unternehmen aus, sich in eine nachhaltige(re) Richtung zu bewegen. Der Nachweis, dass solche Veränderungen dann auch schlussendlich durch das sogenannte Engagement erfolgt ist, ist allerdings eine Herausforderung. Einfacher ist es da, über die Stimmrechtsausübung Mitgestaltung auszuüben.

Bei den weit verbreiteten Nachhaltigkeitsfonds finden sich Impact-Investments darum auch meist bei Themenfonds oder Produktanbietern, die ein ausgedehntes und intensives Engagement und eine transparente Stimmrechtsausübung machen. Auch die Fonds, die gezielt in Unternehmen investieren, die auf einem glaubwürdigen Transformationspfad sind, sich bildlich gesprochen also vom „Schatten“ ins „Licht“ bewegen, sind durch diesen Wandel stark im Impact-Investing verortet. Oftmals sogar

stärker als bereits „grüne“ Unternehmen, da die Reduzierung hoher CO<sub>2</sub>-Emissionen oft viel mehr zu einem weniger verschmutzten Planeten beiträgt als das x-te Windrad. Die Wirtschaft spricht vom abnehmenden Grenznutzen. Sprich, es ist oft schneller und einfacher, ganz viel Schmutz zu vermindern als bereits Sauberes noch sauberer zu produzieren. „Weißer als weiß“ war mal ein Werbeslogan, aber auf den zweiten Blick ein ziemlich schwachsinniger. Über Waschprogramme handelte übrigens die letzte Kolumne. Wohlgedemert darf ich mir als Investor:in diesen Impact nicht selbst zuschreiben.

Wer diese Unterscheidung in Unternehmens- und Investor:innen-Impact verstanden hat, sitzt irreführenden Werbeversprechen wie beispielsweise „mit Ihrem Investment in unseren Nachhaltigkeitsfonds sparen Sie dies und das an CO<sub>2</sub> ein beziehungsweise tragen zu diesem und jenem bei“ nicht auf. Andererseits verlieren sie und er auch die Illusion des Ablasshandels, dass es reiche, in einen Investmentfonds mit niedrigem Klima-Fußabdruck zu investieren, um zum Beispiel ohne schlechtes Gewissen zum Wochenend-Shopping nach New York zu fliegen. Denn die beste Art, unsere Fußabdrücke auf Mutter Erde zu verringern, sind immer noch wir selbst mit unserer Lebensweise und unserem Konsumverhalten. Wer das nicht wahrhaben will, darf weiter Vogel Strauß spielen und die Augen vor der physikalischen Wahrheit verschließen. •

**ROLAND KÖLSCH**



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



**Julia Ebner**  
Head of Market Activation

SERIE 21SHARES

## Stablecoins einfach erklärt: Was sie sind und warum sie wichtig sind

Stablecoins sind ein zentraler Baustein der digitalen Finanzwelt. Sie verbinden die Vorteile von Kryptowährungen wie Schnelligkeit und digitale Verfügbarkeit mit der Stabilität traditioneller Währungen. Damit spielen sie eine Schlüsselrolle im Krypto-Ökosystem und gewinnen auch außerhalb an Bedeutung

### WAS SIND STABLECOINS?

Stablecoins sind digitale Vermögenswerte, deren Wert meist an US-Dollar oder Euro gekoppelt ist. Ziel ist es, die Volatilität klassischer Kryptowährungen wie Bitcoin zu vermeiden.

- Fiat-besicherte Stablecoins (z. B. USDC, USDT) halten Reserven in Bankguthaben oder Anleihen.
- Krypto-besicherte Stablecoins (z. B. DAI) verwenden Kryptowährungen als Sicherheit.
- Algorithmische Stablecoins steuern Angebot und Nachfrage über Code, gelten aber als weniger stabil.

Stablecoins ermöglichen schnelle, günstige Transaktionen rund um die Uhr – unabhängig von Banken oder Landesgrenzen. Sie werden im Onlinehandel, internationalen Zahlungsverkehr und DeFi-Sektor genutzt. Für viele sind sie ein digitaler „Parkplatz“, um Gewinne zwischenzeitlich abzusichern.

Viele Stablecoin-Transaktionen laufen über Ethereum und Solana. Ethereum punktet mit breiter DeFi-Akzeptanz, Solana mit niedrigen Gebühren und hoher Geschwindigkeit. Beide sind entscheidend für die Infrastruktur digitaler Zahlungen.

Die Stabilität eines Stablecoins hängt von Transparenz der Reserven und Glaubwürdigkeit des Emittenten ab. Anbieter wie Circle (USDC) veröffentlichen regelmäßig Prüfberichte, andere haben Nachholbedarf. Vertrauen ist entscheidend.

### FAZIT

Stablecoins sind mehr als digitale Dollar. Sie treiben Innovation und Effizienz im globalen Zahlungsverkehr voran. Ihre Bedeutung wächst – mit Ethereum und Solana steht eine leistungsfähige Infrastruktur bereit. Wer sich mit digitalen Vermögenswerten befasst, kommt an ihnen nicht vorbei. •

Anzeige Bild: © 21Shares

### UNTERNEHMEN

Als weltweit führendes Unternehmen für börsengehandelte Krypto-Produkte (ETPs) bietet 21Shares eine unkomplizierte, sichere und transparente Möglichkeit, in Bitcoin und andere Kryptoassets zu investieren. Bereits im Jahr 2018 setzte 21Shares einen Meilenstein, als es das weltweit erste physisch gedeckte Krypto-ETP an der SIX Swiss Exchange herausbrachte. Seitdem hat 21Shares seinen Erfolg mit institutionellen Research und der Einführung innovativer Produkte für institutionelle und private Investoren weltweit weiter vorangetrieben.

Unser Team bei 21Shares besteht aus einer vielfältigen Gruppe von Unternehmern, Ingenieuren, Akademikern und Finanzexperten. Diese engagierten Fachleute haben sich der Revolutionierung des Krypto-Investments verschrieben, indem sie die Welten der traditionellen Finanzwirtschaft (TradFi) und dezentralen Finanzwirtschaft (DeFi) miteinander verbinden. Mit Büros in New York und Zürich sind wir bestens positioniert, um weltweit innovative Lösungen zu entwickeln.

### Brücken bauen

Unsere besonderen technologischen Fähigkeiten ermöglichen es uns, auf effiziente Weise in der Welt der Kryptoassets zu operieren. Dabei nutzen wir sowohl On-Chain- als auch Off-Chain-Technologien und suchen ständig nach kreativen Lösungen, die unseren Kunden zugutekommen. Dies gelingt durch die enge Zusammenarbeit unserer Produkt- und Technologieteams, unserer Researchabteilung sowie unserer Teams für Capital Markets und Vertrieb. Dieser interdisziplinäre Ansatz treibt die Innovation unserer Produkte voran und ermöglicht es Investoren, an dieser sich schnell entwickelnden Anlageklasse teilzunehmen.

### Anschrift

21Shares AG, Pelikanstrasse 37, 8001 Zürich, Schweiz



INTERVIEW

## „Der Jupiter-ETF nutzt bewusst Freiräume zur Abweichung von der Benchmark“

**Der Markt für aktive ETFs entwickelt sich dynamisch und gewinnt zunehmend an Relevanz, sowohl bei Investoren als auch auf Anbieterseite. Während passive Produkte im ETF-Bereich bislang dominierten, steigt nun das Interesse an flexibleren, aktiv gemanagten Strategien. Insbesondere in einem herausfordernden Marktumfeld können solche Fonds durch gezielte Benchmark-Abweichungen einen Mehrwert für Anleger bieten. Ein Beispiel dafür ist der Jupiter Global Government Bond Active ETF, der mit einem breiten Handlungsspielraum, globalem Ansatz und erfahrenem Management einer der innovativen aktiven ETFs im Rentenbereich ist. Mein Geld im Gespräch mit FondsConsult-Analystin Barbara Claus**

### Was verbirgt sich hinter FondsConsult?

**BARBARA CLAUS:** FondsConsult Research GmbH ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Beratungs- und Analysehaus mit Sitz in München. Das Unternehmen verfügt über mehr als 30 Jahre Expertise in der Auswahl von Investmentprodukten. Seit der Gründung im Jahr 1993 bietet FondsConsult objektive Beratung bei der Auswahl von Investmentfonds und Asset Managern.

### Welche Leistungen bieten Sie an und woher nehmen Sie Ihre Quellen?

**BARBARA CLAUS:** FondsConsult konzentriert sich auf Fonds-/Managerauswahl und das dazugehörige Monitoring für verschiedene institutionelle Investoren wie Banken, Versicherungen oder Sparkassen. Dazu gehören die quantitative und qualitative Bewertung von Investmentprodukten, die Auswahl geeigneter Asset Manager sowie regelmäßige

Studien zu aktuellen Investmentthemen. Im Fokus der Analysen stehen Publikumsfonds, aktive und passive ETFs, ELTIFs und Immobilienfonds. Neben den klassischen Selektionsdienstleistungen durch ein erfahrenes Analytenteam bietet FondsConsult eine eigene Online-Plattform mit Fondsinformationen und Auswertungsmöglichkeiten mittels Künstlicher Intelligenz.

### Warum ist es für eine Fondsgesellschaft wichtig, analytische Daten zu haben?

**BARBARA CLAUS:** Qualitativ hochwertige und aktuelle Fondsdaten bilden die Grundlage unserer täglichen Arbeit und stellen einen wichtigen Wettbewerbsvorteil für unser Haus dar. Neben den Daten, die uns die Fondsgesellschaften auf Anfrage zur Verfügung stellen, ist es für uns unerlässlich, auch auf Daten unabhängiger, externer Anbieter zugreifen zu können. Damit stellen wir sicher, dass die Daten für alle Fonds

den gleichen Qualitätsstandards unterliegen. Die Daten bilden die Ausgangsbasis für unsere quantitative Bewertung sowie für Kundenanalysen oder Studien.

### Wie schätzen Sie den aktiven ETF-Markt ein und was sind die größten Trends?

**BARBARA CLAUS:** Das in ETFs investierte Vermögen in Europa beträgt derzeit bereits rund 2,2 Billionen Euro. Aktive ETFs machen mit einem Volumen von rund 55 Milliarden Euro davon zwar noch einen kleinen Teil aus, in den letzten Jahren ist der Markt für aktive ETFs jedoch stark gewachsen, sowohl hinsichtlich des investierten Volumens als auch auf Anbieter- und Produktebene. Ein Trend, den wir derzeit beobachten, ist der zu mehr Aktivität: Während zunächst eher sehr indexnahe Produkte aufgelegt wurden, die oft als „Enhanced“-Strategien bezeichnet werden, kommen nun immer mehr Produkte auf den Markt, die deutlich aktiver investieren. Ein weiterer Trend ist die Erweiterung des Anlagespektrums. Ähnlich wie bei den passiven Produkten kommen immer mehr aktiv gemanagte ETFs zu bestimmten Anlagethemen auf den Markt.

### Was ist das Besondere an dem aktiven ETF von Jupiter und wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

**BARBARA CLAUS:** Der Jupiter Global Government Bond Active weist im Vergleich zu seinen ETF-Konkurrenten einige Besonderheiten auf. Zum einen verfolgt er eine aktive Strategie, die dem Fondsmanagement genügend Freiraum lässt, um von der Benchmark, dem Bloomberg

Global Aggregate Treasuries US-Dollar Hedged Index, abzuweichen. So kann beispielsweise die Duration drei Jahre kürzer oder länger sein als in der Benchmark. Darüber hinaus können gezielt Marktchancen außerhalb der Benchmark genutzt werden, zum Beispiel durch Anlagen in Währungen außerhalb der Fondswährung US-Dollar oder bis zu 30 Prozent in High Yield Bonds. Eine weitere Besonderheit ist, dass bei Jupiter Staatsanleihen aus Industrie- und Schwellenländern vom selben Team abgedeckt werden, sodass der ETF die besten Chancen aus beiden Welten nutzen kann.

### Ist dieser aktive ETF die richtige Antwort für den aktuellen Markt?

**BARBARA CLAUS:** Auch wenn ich keine Markteinschätzung abgeben kann, bin ich der Meinung, dass in den aktuell sehr turbulenten Märkten aktive Strategien bei Anleihen im Vorteil sind. Zum einen, weil sie in der Lage sind, Risiken besser abzufedern, beispielsweise Zinsänderungsrisiken durch eine kürzere Duration oder eine breitere Diversifikation auf Emittenten- oder Währungsebene, zum anderen, weil eine aktive Strategie dem Fondsmanagement die Möglichkeit gibt, Opportunitäten an den Märkten zu nutzen. Um eine aktive Strategie adäquat umsetzen zu können, bedarf es auch entsprechender Ressourcen. Im Falle von Jupiter ist das Team um Fondsmanager Vikram Aggarwal breit aufgestellt. Zudem verfügt der Fondsmanager bereits über langjährige Erfahrung in der Verwaltung globaler Anleihenportfolios.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

„Der Markt für aktive ETFs wächst stark. Sowohl beim Volumen als auch bei der Produktvielfalt.“

# Mixed ChampionsTour 2025

## VERANSTALTUNG

# Lieber aufregend Neues als Altbekanntes

Die ChampionsTouren starteten mit der Hidden ChampionsTour bereits im Jahr 2008. Im Fokus standen Fonds, die trotz ihrer herausragenden Leistungen noch viel zu wenig Volumen verwalteten, um mit einem üppig ausgestatteten Marketing-Budget eigene Roadshows zu veranstalten. Zudem mangelte es oft an ausreichend vielen Kontakten, um Veranstaltungen auch mit Besuchern zu füllen. Jürgen Dumschat brachte solche Gesellschaften zusammen und fand auch bald das richtige Publikum. Finanzanlage- und Honorarberater, Vermögensverwalter und ihre angeschlossenen Haftungsdach-Tied-Agents, Bankberater, Family Offices, Stiftungen und kleinere Versorgungswerke. Eines hatten – und haben – sie alle gemeinsam: Sie sind auf der Suche nach neuen Ideen, statt sich zum x-ten Mal die Vorträge zu den immer gleichen Topsellern anzuhören, die nicht selten Neues versprochen, jedoch nur bereits Bekanntes vortrugen.

Bei der Hidden ChampionsTour waren nur vermögensverwaltende Multi-Asset- und Liquid-Alternative-Fonds zugelassen. Erst 2022 ließ sich Jürgen Dumschat, Initiator, Veranstalter und Moderator der Touren, überzeugen, dass es natürlich auch interessante Aktien- oder Anleihefonds gibt, die mit den gleichen Problemen zu kämpfen hatten: interessantes Konzept, tolle Ergebnisse und mangels Bekanntheitsgrad kein Publikum und damit auch nur spärliche Mittelzuflüsse.

„Plain Vanilla“ (so die in der Branche übliche Bezeichnung für Durchschnittliches) kommt für Dumschat nicht in Frage. Wenn ihn ein Konzept nicht begeistert, so wird es wohl für andere auch nicht interessant sein. Einen Widerspruch zwischen „Champions“ und „Unbekannt“ sieht er nicht. Schließlich kennt auch kaum jemand die alljährlichen Gewinner der seit 2002 veranstalteten Weltmeisterschaften im Extrembügeln.

Auch in diesem Jahr gibt es wieder „aufregend Neues“. Vorbeizuschauen lohnt, wenn man die potenziellen Champions von morgen heute schon kennenlernen will.

JÜRGEN DUMSCHAT

## DER KURZÜBERBLICK: DIE MIXED CHAMPIONS DES JAHRES 2025

### Antecedo Asset Management GmbH



Die Antecedo Asset Management GmbH gilt seit nun bald 20 Jahren als Spezialist für die Erwirtschaftung kalkulierbarer Erträge unabhängig von Prognosen und Vorhersagen. Der **Antecedo Independent Invest (WKN A0RAD4)** wurde bereits Anfang 2009 aufgelegt, doch erst seit 2019 wird das heutige Fondskonzept umgesetzt. Bonitätsstarke Euro-Anleihen mit kurzer bis mittlerer Laufzeit werden mit einer Optionsprämienstrategie, bei der gegenläufige Derivatestrukturen auf Indexbasis kombiniert werden, ergänzt. Seitdem erwirtschaftete der Fonds im Schnitt eine zweistellige Rendite, die wie beispielsweise im Jahr 2022 den Wertverlust an den Anlagemärkten mindern kann.

[www.antecedo.eu/fonds/antecedo-independent-invest/?slug=independent-invest](http://www.antecedo.eu/fonds/antecedo-independent-invest/?slug=independent-invest)

### BlackPoint Asset Management GmbH



Der **BlackPoint Evolution Fund (WKN A3CVWB)** verfolgt eine ausgewogene globale Anlagestrategie, wobei er hauptsächlich in Aktien und zu rund einem Drittel in verschiedene Arten von Anleihen, einschließlich Unternehmensanleihen, investiert. BlackPoint Asset Management GmbH geht über die diversifizierte Anlageklassenauswahl hinaus und reagiert flexibel auf Marktveränderungen. So kann beispielsweise bei aussichtsreichen Unternehmensgewinnen die Aktienquote strategisch erhöht werden, während bei einer anhaltenden Überbewertung der globalen Aktienmärkte eine taktische Reduzierung der Aktienquote und eine defensivere Positionierung in Betracht gezogen werden können.

[www.blackpoint-am.com/de/evolution-fund/fondsdetails/](http://www.blackpoint-am.com/de/evolution-fund/fondsdetails/)

### Genève Invest (Europe) S.A.



Genève Invest ist Spezialist für Anleihen. Die Muttergesellschaft sitzt in Genf, die Tochter Genève Invest (Europe) S.A. und das Fondsmanagement in Luxemburg. **Tell's Arrow Opportunities Bond Fund (A3E1XE)** ist ein aktiv verwalteter Wandelanleihenfonds, der Sicherheit und Performance kombiniert. Die sorgfältig ausgewählten Titel – mit Fokus auf Small- und Mid-Caps – bieten selbst in volatilen Marktphasen stabile Erträge. Die Wandlungsrechte ermöglichen zudem eine Partizipation an Kurssteigerungen, wodurch sich das Renditepotenzial dem von Aktien annähern kann. Seit Auflage im Dezember 2023 bis Ende März 2025 erzielte der Fonds bereits rund 25 Prozent Performance.

<https://tells-arrow.com/de/>

# ÜBERBLICK

# TERMINE



## DIE TERMINE DER TOUR

- 27.05.2025 in Frankfurt
- 28.05.2025 in Düsseldorf
- 10.06.2025 in Hamburg
- 11.06.2025 in Berlin
- 17.06.2025 in München

Anmeldung über  
[www.aecon24.de](http://www.aecon24.de)



# 2025

DER KURZÜBERBLICK: DIE MIXED CHAMPIONS DES JAHRES 2025

Heemann Vermögensverwaltung AG



Die Heemann Vermögensverwaltung AG selektiert für den Erfolg des **FU Fonds - Bonds Monthly Income (WKN HAFX9M)** ausgewählte höherverzinsliche Anleihen von europäischen Unternehmen (ohne Banken), die Zinsen in Höhe von mindestens zehn Prozent tragen können. Dabei werden fundamentale Kriterien, das Zinsumfeld und volkswirtschaftliche Daten berücksichtigt. Mindestens 51 Prozent der Emittenten haben ihren Hauptsitz in Europa. Es können auch USD- und CHF-Anleihen, REITs oder Wandelanleihen erworben werden. Der Fonds ist Pionier in puncto regelmäßiger monatlicher Ausschüttung. Die Wertentwicklung über die letzten fünf Jahre lag 50 Prozent über dem Durchschnitt vergleichbarer Fonds. [www.heemann.org/unsere-fonds/fu-bonds-monthly-income](http://www.heemann.org/unsere-fonds/fu-bonds-monthly-income)

P&R REAL VALUE



Der P&R REAL VALUE investiert in herausragende Unternehmen, die Gewinne über einen langen Zeitraum zu attraktiven Renditen reinvestieren können. **P&R Investment Management Ltd** kauft nur, wenn eine ausreichend große Sicherheitsmarge zwischen Aktienkurs und der eigenen Schätzung des inneren Wertes pro Aktie vorliegt. Der Fonds investiert konzentriert in zehn bis 20 Positionen. Ziel ist, diese über viele Jahre geduldig zu halten. Die neue Retail-Tranche (WKN: A40V7D) richtet sich an langfristige Investoren und ambitionierte Berater, die ihr Portfolio um eine Performance-Komponente ergänzen möchten. Annualisierte Rendite seit Auflage 2012: 14 Prozent (Stand: 25. März). [www.pr-realvalue.com/informationen-fuer-investoren](http://www.pr-realvalue.com/informationen-fuer-investoren)

WA Capital GmbH



Seit 2013 fokussiert sich die WA Capital GmbH auf eine globale und flexible Aktienausswahl im Small- und Midcap-Sektor. Der Fonds hat keine Indexorientierung, und das Portfolio ist mit ca. 30 Titeln recht konzentriert. Der **WertArt Capital Fonds AMI (WKN A3EHNU)** erzielte über die letzten Jahre attraktive Ergebnisse. So konnte sich der Anteilspreis in den letzten fünf Jahren verdoppeln (Stand Mitte März 2025) und erlitt dabei die geringsten Schwankungen seiner Vergleichsgruppe trotz seines konzentrierten Portfolios. Der Maximum Drawdown betrug 28 Prozent, die nach nur fünf Monaten wieder kompensiert wurden. Inzwischen gibt es auch eine Retailtranche. [www.wertartcapital.com/](http://www.wertartcapital.com/)



# ETF & Active ETF

Alle Strategien.  
Eine KVG.  
Ihr Erfolg.

Lösungsorientiert  
Partnerschaftlich  
Unabhängig

[www.axxion.lu](http://www.axxion.lu)



KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

## Sind Anleihen-ETFs auf dem Vormarsch?

Die Nachfrage nach Anleihen ist seit dem Ende der Niedrigzinspolitik der Notenbanken deutlich gestiegen. Doch in letzter Zeit belasten Unsicherheitsfaktoren wie die anhaltende Ungewissheit über die künftige Inflationsentwicklung und deren Auswirkungen auf die Zentralbankpolitik sowie die globalen Handelsspannungen und deren Auswirkungen auf Unternehmen und Privatpersonen in aller Welt die positive Stimmung am Rentenmarkt.

Viele Anleger fragen sich in diesem Umfeld, in welche Art von Anleihen und in welches Laufzeitensegment sie investieren sollten. Für Anleger, die sich in Bezug auf die Ausrichtung ihres Anleiheportfolios unsicher sind, bot sich in der Vergangenheit ein aktiv gemanagter Investmentfonds an, bei dem ein professioneller Fondsmanager

diese Entscheidungen für sie trifft, an. Seitdem es aktiv gemanagte ETFs gibt, können diese Anleger nun auch auf kostengünstige Anleihen-ETFs zugreifen, um in die Rentenmärkte zu investieren.

Andere Investoren möchten von den allgemeinen Entwicklungen der Anleihemärkte profitieren. Für diese Anleger erscheint eine Investition in einen einfachen Anleiheindex, der aus Staatsanleihen besteht, geeignet zu sein. Für diese Anleger bieten sich klassische passive Anleihen-ETFs an.

Erfahrene Anleger möchten Chancen in den unterschiedlichen Segmenten der globalen Anleihemärkte nutzen, indem sie in bestimmte Segmente (Länder/Regionen, Emittenten, Ratings, Währungen, Laufzeiten usw.) investieren. Da es oftmals schwierig ist, die entsprechenden Anleihen zu

kaufen, bevorzugen diese Investoren häufig Anleihen-ETFs, da die entsprechenden Produkte einen präzisen Zugang zu den einzelnen Segmenten der Anleihemärkte bieten.

Obwohl Anleihen-ETFs längst zu einem festen Bestandteil in den Portfolios der Anleger geworden sind, ist ihr Marktanteil in diesem Segment geringer als im Bereich der Investmentfonds. Dies liegt zu einem daran, dass Investoren in der Vergangenheit nur eine eingeschränkte Auswahl an Anleihen-ETFs zur Verfügung stand. Das Angebot an unterschiedlichen Anleihen-ETFs ist in den letzten Jahren aber deutlich verbreitert worden, da die Anbieter von ETFs viele neue und innovative Produkte auf den Markt gebracht haben. Dies gilt insbesondere für das Segment der aktiv verwalteten Anleihen-ETFs. Mit der steigenden Zahl der ETF-Anbieter, die aktiv gemanagte Anleihen-ETFs anbieten, nimmt die Zahl der fehlenden Strategien ab. Dies bedeutet meiner Ansicht nach, dass (aktive und passive) Anleihen-ETFs in der Zukunft stark wachsen werden.

Um die Frage in der Überschrift zu beantworten: Ich glaube, dass Anleihen-ETFs auf dem Vormarsch sind und sich aufgrund ihrer Eignung für fast alle Arten von Anlegern zu einem wichtigen Wachstumsmotor für die global ETF-Industrie entwickeln werden. •

**DETLEF GLOW**



**Detlef Glow**

Research Lead ETFs, LSEG  
Data & Analytics

Dieser Artikel dient nur der Information und stellt unter keinen Umständen eine Anlageempfehlung dar.

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die der LSEG.

Bild: © Mein Geld Medien



FONDSÜBERBLICK

# Mein Geld-Fondsanalyse

Die nachfolgenden Seiten zeigen die 25, gemessen an der Wertentwicklung über drei Jahre, besten Fonds der Anlagekategorien

**ANLAGEKATEGORIEN**

- Aktien Global
- Aktien Europa
- Aktien Deutschland
- Aktien Schwellenländer (Emerging Markets)
- Aktien Asien Pazific
- Aktien Nordamerika
- Anleihen Euro
- Anleihen Global
- Anleihen Schwellenländer (Emerging Markets) Global
- Mischfonds ausgewogen Global
- Mischfonds konservativ Global
- Mischfonds flexibel Global

Bei dieser Auswertung werden alle Hauptanteilsklassen der Fonds in den jeweiligen Anlagekategorien berücksichtigt, die zum Zeitpunkt der Analyse mindestens eine dreijährige Historie besitzen und über eine Vertriebszulassung in Deutschland verfügen. Zusätzlich müssen die Fonds in der entsprechenden Anteilsklasse ein verwaltetes Vermögen von mindestens 50 Millionen Euro aufweisen. Investmentfonds, die nur für institutionelle Anleger bestimmt sind, wurden von den Auswertungen ausgeschlossen.

**DEFINITIONEN**

**Fondsname**  
Name des Investmentfonds gemäß der Lipper Datenbank.

**ISIN Nummer**  
Die internationale Wertpapieridentifikationsnummer wird nur einmal vergeben und ist somit ein einzigartiges Identifikationsmerkmal.

**Verwaltetes Vermögen**  
Das verwaltete Vermögen der jeweiligen Hauptanteilsklasse der Fonds wird unabhängig von der jeweiligen Fondswährung in Euro umgerechnet und in der Einheit Millionen Euro dargestellt.

**Wertentwicklung**  
Die Wertentwicklung über ein, drei und fünf Jahre wird auf Basis der jeweiligen Nettoinventarwerte (NAV) am Anfang und am Ende der Betrachtungsperiode berechnet.

Zusätzlich fließen alle Ausschüttungen als Wiederanlage in die Berechnungen ein. Ausgabeaufschläge und für den Anleger auftretende Kosten werden bei dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

**Maximaler Verlust (Maximum Drawdown) 5 Jahre**  
Der Maximum Drawdown stellt den maximalen Verlust, den ein Investor in der untersuchten Fünf-Jahres-Periode tragen musste, in Prozent dar. Diese Kennzahl ist ein Risikomaß, das Investoren hilft, Investmentfonds zu finden, die während der in dem jeweiligen Betrachtungszeitraum aufgetretenen negativen Marktphasen in der Lage waren, Verluste zu begrenzen.

**Schwankungsbreite (Volatilität) 5 Jahre**  
Die Volatilität ist ein Risikomaß, mit dem die Schwankungsbreite der Wertentwicklung des jeweiligen Fonds um ihren Mittelwert gemessen wird. Hierbei gelten Fonds mit einer höheren Volatilität als entsprechend risikoreicher als Fonds mit einer niedrigen Volatilität.

**Risikoadjustierte Rendite (Sharpe Ratio) 5 Jahre**  
Die Sharpe Ratio stellt dar, wie viel Mehrertrag die Anleger mit dem übernommenen Risiko (Volatilität), annualisiert über einen Zeitraum von fünf Jahren im Verhältnis zu einer risikolosen Anlage (Euribor drei Monate), erzielen konnten. Bei der Sharpe Ratio ist zu berücksichtigen, dass diese Kennzahl bei negativen Werten keine Aussagekraft besitzt.



**AKTIEN GLOBAL**

| Fondsname  | ISIN Code    | Fondsvermögen (in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität) | Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown) | Sharpe Ratio 5 Jahre |
|--|--------------|------------------------------|-----------------|---------|---------|---|--|----------------------|
|  |              |                              | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |  |                      |
| Echiquier Space B                                | LU2466448532 | 81,83                        | 53,06           | 65,82   |         |   |  |                      |
| MSIF Global Opportunity Fund C USD Acc           | LU0552385451 | 626,96                       | 9,77            | 41,81   | 55,41   | 20,75                                   | -40,98                                       | 0,36                 |
| WCM Global Equity A USD                          | IE00BYZ09279 | 61,20                        | 14,06           | 41,43   | 80,02   | 16,67                                   | -26,86                                       | 0,63                 |
| MEAG GlobalAktien                                | DE000A2PPJZ8 | 113,23                       | 4,99            | 40,39   |         |   |  |                      |
| PineBridge Global Focus Equity Fund L USD        | IE0033528617 | 1559,94                      | 3,63            | 35,47   | 105,00  | 15,25                                   | -15,71                                       | 0,85                 |
| LGT PB Global Innovation Megatrends Fund (USD) A | LI1151841510 | 292,70                       | 2,39            | 35,44   |         |   |  |                      |
| Ennismore Global Equity Fund Class GBP A         | IE00BDB52565 | 83,71                        | 8,13            | 35,27   | 30,83   | 10,18                                   | -15,57                                       | 0,39                 |
| Pictet-Digital-P USD                             | LU0101692670 | 272,78                       | 1,17            | 35,07   | 50,10   | 18,41                                   | -38,31                                       | 0,37                 |
| Genius Strategie                                 | DE000A0RA046 | 1309,43                      | 8,11            | 34,65   | 58,32   | 14,98                                   | -25,00                                       | 0,52                 |
| Brandes Global Value Fund USD A                  | IE0031573896 | 53,15                        | 3,24            | 34,16   | 103,40  | 14,65                                   | -11,32                                       | 0,89                 |
| Robeco QI Global Developed Active Equities S EUR | LU2012947540 | 128,48                       | 9,21            | 33,77   | 109,12  | 13,62                                   | -11,98                                       | 0,98                 |
| REQ Global Compounders A NOK Acc                 | IE00BMWZPH81 | 83,63                        | 10,08           | 33,33   |         |   |  |                      |
| Global Family Strategy II - Equity               | LU0327615422 | 45,97                        | 14,78           | 33,31   | 61,52   | 14,97                                   | -24,24                                       | 0,54                 |
| UniDynamicFonds: Global A Dis                    | LU0089558679 | 517,37                       | 5,47            | 32,87   | 82,61   | 17,59                                   | -28,88                                       | 0,60                 |
| Carmignac Investissement Latitude A EUR acc      | FR0010147603 | 135,82                       | 4,69            | 32,28   | 45,70   | 9,23                                    | -19,06                                       | 0,67                 |
| MSIF Global Insight Fund C USD Acc               | LU0868754036 | 61,85                        | 27,74           | 31,72   | 25,93   | 32,77                                   | -61,26                                       | 0,10                 |
| Carmignac Portfolio Investissement F EUR Acc     | LU0992625839 | 118,05                       | 2,50            | 31,70   | 65,91   | 14,39                                   | -24,77                                       | 0,61                 |
| Clartan Valeurs Classe C                         | LU1100076550 | 504,36                       | 2,43            | 31,58   | 56,29   | 15,56                                   | -15,96                                       | 0,49                 |
| KCD-Union Nachhaltig AKTIEN                      | DE0005326532 | 96,97                        | 3,80            | 30,89   | 54,03   | 12,62                                   | -14,21                                       | 0,57                 |
| Allianz Best Styles Global Equity A (EUR)        | LU1075359262 | 101,59                       | 4,45            | 30,72   | 88,40   | 12,96                                   | -14,00                                       | 0,87                 |
| Robeco BP Global Premium Equities D EUR          | LU0203975437 | 1542,48                      | 7,49            | 29,37   | 102,11  | 13,74                                   | -9,04  | 0,94                 |
| UCIP   | AT0000A29T31 | 52,44                        | 1,60            | 29,05   | 76,80   | 13,21                                   | -17,67                                       | 0,76                 |
| Weberbank Premium 100                            | DE0005319826 | 203,45                       | 6,05            | 29,04   | 62,80   | 12,30                                   | -16,39                                       | 0,68                 |
| Jupiter Merian World Equity Fund L USD Acc       | IE0005263466 | 186,74                       | 4,73            | 28,85   | 90,09   | 12,88                                   | -12,70                                       | 0,89                 |
| Polar Capital Artificial Intel R USD             | IE00BF0GL105 | 856,78                       | -1,27           | 28,55   | 69,36   | 18,76                                   | -30,44                                       | 0,48                 |

**AKTIEN EUROPA**

|  |              |         |       |       |        |       |        |      |
|--|--------------|---------|-------|-------|--------|-------|--------|------|
| Alken European Opportunities R                     | LU0235308482 | 169,92  | 27,50 | 46,08 | 129,03 | 16,41 | -15,50 | 0,93 |
| Wellington Strategic European Equity EUR D AccU    | IE0088BPMF80 | 289,64  | 16,12 | 45,11 | 101,57 | 13,23 | -16,29 | 0,97 |
| Dimensional European Value EUR Acc                 | IE00B1W6CW87 | 86,16   | 13,69 | 44,51 | 128,37 | 17,15 | -15,63 | 0,90 |
| CSIF (Lux) Equity EMU Blue DB EUR                  | LU1871076953 | 1380,84 | 9,60  | 39,82 | 90,59  | 15,72 | -21,96 | 0,74 |
| JPM Europe Strategic Value A Dist EUR              | LU0107398884 | 649,41  | 15,00 | 39,40 | 107,21 | 16,88 | -17,81 | 0,80 |
| M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc       | LU1670707527 | 2846,10 | 13,51 | 39,23 | 114,87 | 14,18 | -13,79 | 1,00 |
| DNCA Value Europe C                                | FR0010058008 | 269,91  | 11,30 | 38,16 | 95,05  | 15,91 | -15,23 | 0,77 |
| JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR              | LU0289089384 | 449,97  | 11,66 | 37,74 | 98,72  | 13,42 | -15,60 | 0,93 |
| KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T                   | AT0000647698 | 62,76   | 17,20 | 35,63 |        |       |        |      |
| UniValueFonds: Europa A Dis                        | LU0126314995 | 93,13   | 13,02 | 34,36 | 99,14  | 15,64 | -14,20 | 0,81 |
| Multi Manager Access - European Equities F         | LU0245618367 | 211,70  | 12,37 | 34,17 | 100,11 | 13,92 | -17,33 | 0,91 |
| MEAG EuroInvest A                                  | DE0009754333 | 1003,57 | 13,96 | 33,65 | 83,93  | 14,83 | -22,88 | 0,74 |
| BNP Paribas Sust Europe Value Classic Cap          | LU0177332227 | 209,60  | 14,69 | 33,61 | 84,12  | 16,58 | -19,92 | 0,67 |
| BGF European Value A2 EUR                          | LU0072462186 | 299,69  | 11,36 | 32,84 | 97,24  | 15,09 | -15,49 | 0,83 |
| NB Aktien Europa VT                                | DE000A2PF1K6 | 76,84   | 8,31  | 31,41 | 65,98  | 12,95 | -21,09 | 0,67 |
| BNP Paribas Sust Europe Mlt-Fctr Eq Classic Cap    | LU1956135328 | 74,29   | 10,91 | 31,17 | 82,67  | 13,00 | -18,23 | 0,82 |
| Franklin Mutual European A (acc) EUR               | LU0140363002 | 280,71  | 10,17 | 30,87 | 85,49  | 14,81 | -16,16 | 0,75 |
| Fidelity Funds - European Growth A-EUR             | LU0048578792 | 6689,73 | 14,93 | 30,17 | 61,73  | 13,32 | -20,91 | 0,62 |
| M&G (Lux) Pan European Sust Paris Algn'd EUR A Acc | LU1670716437 | 308,68  | 4,95  | 30,07 | 79,51  | 14,76 | -20,73 | 0,70 |
| THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap               | LU1235104293 | 115,14  | 9,74  | 29,79 | 77,71  | 12,95 | -18,10 | 0,78 |
| Ninety One GSF European Equity A Acc USD           | LU0345777147 | 80,72   | 10,57 | 29,55 | 62,37  | 14,05 | -21,61 | 0,59 |
| CSIF (Lux) Equity Europe DB EUR                    | LU1871077506 | 96,87   | 7,29  | 28,38 | 78,98  | 13,52 | -17,08 | 0,76 |
| Fidelity MSCI Europe Index P EUR Acc               | IE00BYX5MD61 | 102,28  | 7,39  | 28,29 | 78,53  | 13,60 | -17,24 | 0,76 |
| Janus Henderson Pan European A2 EUR                | LU0201075453 | 100,28  | 3,35  | 28,27 | 80,35  | 13,96 | -17,82 | 0,75 |
| Vanguard European Stock Index USD Acc              | IE0002639551 | 152,94  | 7,19  | 28,05 | 78,50  | 13,56 | -17,18 | 0,76 |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

© 2025 Refinitiv. Alle Rechte vorbehalten. Es ist verboten, Lipper Daten ohne schriftliche Genehmigung von Refinitiv zu kopieren, veröffentlichen, weiterzugeben oder in anderer Weise zu verarbeiten. Weder Refinitiv, noch ein anderes Mitglied der Refinitiv Gruppe oder deren Datenlieferanten haften für fehlerhafte oder verspätete Datenlieferungen und die Folgen die daraus entstehen können. Die Berechnung der Wertentwicklungen durch Refinitiv erfolgt auf Basis der zum Zeitpunkt der Berechnung vorhandenen Daten und muß somit nicht alle Fonds beinhalten, die von Refinitiv beobachtet werden. Die Darstellung von Wertentwicklungsdaten ist keine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf eines Fonds oder eine Investmentempfehlung für ein bestimmtes Marktsegment. Refinitiv analysiert die Wertentwicklung von Fonds in der Vergangenheit. Die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds. Refinitiv und das Refinitiv Logo sind eingetragene Warenzeichen. Weitere Informationen zu Refinitiv und den Dienstleistungen von Refinitiv finden Sie auf unserer öffentlichen Internetseite www.refinitiv.com

AKTIEN DEUTSCHLAND

| Fondsname                                      | ISIN Code    | Fondsvermögen<br>(in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungs-<br>breite 5 Jahre<br>(Volatilität) | Maximaler<br>Verlust 5 Jahre<br>(Maximum<br>Drawdown) | Sharpe<br>Ratio<br>5 Jahre |
|--|--------------|---------------------------------|-----------------|---------|---------|---|---|----------------------------|
|  |              |                                 | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |   |                            |
| Monega Germany                                 | DE0005321038 | 69,83                           | 22,72           | 51,56   | 91,42   | 16,62   | -24,63  | 0,70                       |
| MEAG ProlInvest A                              | DE0009754119 | 450,11                          | 26,90           | 50,80   | 80,53   | 16,97   | -26,55  | 0,62                       |
| Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)            | FR0013494879 | 50,46                           | 15,96           | 45,64   |         |   |   |                            |
| UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland    | DE0008488206 | 104,64                          | 19,59           | 41,41   | 84,05   | 16,52   | -23,18  | 0,66                       |
| HANSAs secur                                   | DE0008479023 | 123,07                          | 14,35           | 41,09   | 68,91   | 15,65   | -26,40  | 0,58                       |
| Allianz Vermögensbildung Deutschland - A - EUR | DE0008475062 | 870,50                          | 15,50           | 41,06   | 73,19   | 16,50   | -23,67  | 0,59                       |
| DWS German Equities Typ O                      | DE0008474289 | 406,24                          | 17,83           | 38,00   | 76,99   | 18,35   | -28,85  | 0,55                       |
| Deka-ESG Aktien Deutschland TF                 | LU2339811841 | 531,04                          | 18,09           | 37,80   |         |   |   |                            |
| Fidelity Funds - Germany A-EUR                 | LU0048580004 | 450,50                          | 23,55           | 37,39   | 63,79   | 16,40   | -28,30  | 0,52                       |
| DWS ESG Investa LD                             | DE0008474008 | 3740,76                         | 18,22           | 36,64   | 73,84   | 19,48   | -32,40  | 0,50                       |
| DekaFonds CF                                   | DE0008474503 | 5601,63                         | 16,60           | 35,07   | 68,19   | 16,76   | -28,57  | 0,54                       |
| DWS Deutschland LC                             | DE0008490962 | 3131,66                         | 17,71           | 34,07   | 65,27   | 20,23   | -34,85  | 0,43                       |
| UniNachhaltig Aktien Deutschland               | DE0009750117 | 1016,04                         | 20,81           | 33,43   | 69,72   | 17,15   | -26,89  | 0,54                       |
| ODDO BHF German Equities DR-EUR                | DE0008478058 | 875,06                          | 13,02           | 32,84   | 54,69   | 15,75   | -29,71  | 0,46                       |
| UniFonds                                       | DE0008491002 | 3174,81                         | 26,10           | 32,66   | 57,90   | 18,27   | -34,28  | 0,43                       |
| SEB Aktienfonds                                | DE0008473471 | 362,97                          | 14,44           | 32,15   | 70,18   | 16,58   | -27,72  | 0,56                       |
| UniFonds -net-                                 | DE0009750208 | 925,07                          | 25,72           | 31,89   | 54,49   | 18,11   | -34,39  | 0,41                       |
| Deka-Deutschland Aktien Strategie              | DE0008479288 | 76,02                           | 12,47           | 31,07   | 70,32   | 16,45   | -27,43  | 0,57                       |
| Mediolanum Germany Equity L - A Units          | IE0004457085 | 82,42                           | 14,17           | 29,84   | 53,20   | 17,83   | -34,04  | 0,40                       |
| LBBW Aktien Deutschland                        | DE0008484650 | 102,55                          | 15,45           | 28,80   | 59,23   | 16,40   | -26,47  | 0,48                       |
| Amundi German Equity A ND                      | DE0009752303 | 95,03                           | 11,89           | 28,40   | 55,92   | 15,50   | -25,32  | 0,48                       |
| Concentra - A - EUR                            | DE0008475005 | 2075,34                         | 14,69           | 28,04   | 52,60   | 17,09   | -34,70  | 0,41                       |
| Allianz Thesaurus - AT - EUR                   | DE0008475013 | 161,86                          | 14,39           | 27,11   | 50,28   | 16,86   | -34,72  | 0,40                       |
| Allianz Adifonds - A - EUR                     | DE0008471038 | 201,90                          | 14,39           | 27,04   | 50,23   | 16,86   | -34,71  | 0,40                       |
| Baloise-Aktienfonds DWS                        | DE0008474057 | 496,30                          | 11,16           | 23,95   | 57,97   | 16,28   | -25,93  | 0,48                       |

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

|  |              |         |        |       |        |       |        |      |
|--|--------------|---------|--------|-------|--------|-------|--------|------|
| BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD           | LU1289970086 | 77,02   | 3,62   | 40,25 | 63,78  | 16,59 | -12,85 | 0,51 |
| Evli Emerging Frontier B                           | FI4000066915 | 298,60  | 0,99   | 32,07 | 161,33 | 14,11 | -17,86 | 1,27 |
| Schroder ISF Emerging Markets Value B Acc USD      | LU2180923737 | 173,74  | 7,05   | 21,46 |        |       |        |      |
| Templeton BRIC A (acc) USD                         | LU0229945570 | 278,85  | 13,64  | 18,65 | 24,50  | 16,09 | -33,05 | 0,18 |
| CC&LQ Emerging Markets Equity UCITS Class A USD    | IE00BMGM5752 | 1065,97 | 5,32   | 16,80 |        |       |        |      |
| Invesco Emerging Markets Equity Fd A USD AD        | LU1775952507 | 55,24   | 4,86   | 15,90 | 68,22  | 13,65 | -21,43 | 0,66 |
| Templeton Emerging Markets A (Ydis) USD            | LU0029874905 | 148,63  | 5,21   | 14,84 | 30,05  | 14,47 | -29,19 | 0,26 |
| Causeway Emerging Markets UCITS EUR                | IE00BWT3P209 | 69,19   | -1,01  | 13,81 | 41,00  | 12,78 | -24,16 | 0,42 |
| Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR   | LU0329355670 | 130,09  | -0,31  | 13,25 | 58,12  | 11,94 | -16,69 | 0,65 |
| M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc        | LU1670624664 | 147,11  | -0,27  | 13,23 | 61,79  | 14,11 | -14,15 | 0,59 |
| Carmignac Portfolio Emergents F EUR Acc            | LU0992626480 | 178,68  | -3,23  | 13,02 | 36,11  | 15,56 | -30,41 | 0,31 |
| Robeco QI Emerging Conservative Equities D EUR     | LU0582533245 | 62,67   | 1,45   | 11,64 | 42,16  | 7,85  | -9,05  | 0,71 |
| Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD     | IE00BH7Y7K21 | 390,63  | 1,59   | 11,10 | 53,69  | 12,35 | -21,39 | 0,58 |
| Carmignac Emergents A EUR acc                      | FR0010149302 | 813,45  | -4,06  | 10,54 | 31,71  | 15,58 | -31,14 | 0,26 |
| GQG Partners Emerging Markets Equity A USD Acc     | IE00BYW5Q130 | 86,73   | -10,65 | 10,41 | 44,29  | 11,82 | -20,25 | 0,50 |
| SKAGEN Kon-Tiki A NOK                              | NO0010140502 | 756,50  | -1,55  | 10,15 | 37,98  | 14,31 | -26,82 | 0,35 |
| Fidelity Global Emerging Markets Equity G-ACC-EUR  | IE00BFMDRG61 | 52,01   | 0,20   | 9,85  | 43,75  | 15,26 | -33,53 | 0,38 |
| Evli GEM B   | FI4000153697 | 197,53  | -6,40  | 9,84  | 46,41  | 12,24 | -21,36 | 0,50 |
| LBBW Schwellenländer Profiteure Nachhaltigkeit     | DE0009771964 | 69,43   | -0,36  | 9,80  | 33,02  | 16,38 | -30,14 | 0,26 |
| Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc         | IE00B0HCGV10 | 638,58  | -1,08  | 9,36  | 63,73  | 11,69 | -11,19 | 0,72 |
| Allianz Global Emerging Markets Eq Div A-EUR       | LU1254138628 | 63,13   | 0,71   | 9,16  | 46,28  | 11,78 | -17,16 | 0,52 |
| Robeco Emerging Stars Equities D EUR               | LU0254836850 | 92,96   | -2,93  | 8,48  | 34,64  | 13,98 | -21,76 | 0,32 |
| Nordea 2 - Emerging Markets Enhanced Equity BP EUR | LU1648400189 | 61,91   | 3,83   | 6,74  | 28,43  | 12,45 | -23,94 | 0,29 |
| JOHCM Global Emerging Markets Opportunities B GBP  | IE00B41RZ573 | 247,62  | 1,37   | 6,70  | 32,55  | 11,24 | -16,06 | 0,37 |
| RBC Funds (Lux) Emerging Markets Equity A USD C    | LU0953692513 | 922,20  | 2,57   | 6,34  | 27,03  | 11,79 | -19,16 | 0,28 |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

| Fondsname                                       | ISIN Code    | Fondsvermögen<br>(in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungs-<br>breite 5 Jahre<br>(Volatilität) | Maximaler<br>Verlust 5 Jahre<br>(Maximum<br>Drawdown) | Sharpe<br>Ratio<br>5 Jahre |
|---|--------------|---------------------------------|-----------------|---------|---------|---|---|----------------------------|
|   |              |                                 | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |   |                            |
| LLB Aktien Pazifik ESG (JPY)                    | LU0013255612 | 50,71                           | 7,58            | 23,11   | 41,04   | 10,48   | -10,01  | 0,52                       |
| NT Pacific Screened Equity Index FGR Fund E EUR | NL0013216567 | 563,61                          | 3,35            | 17,48   | 46,12   | 11,59   | -13,28  | 0,53                       |
| Robeco Asia-Pacific Equities D EUR              | LU0084617165 | 212,52                          | 3,42            | 13,87   | 51,61   | 10,63   | -11,66  | 0,65                       |
| DWS ESG Top Asien LC                            | DE0009769760 | 1810,16                         | 3,91            | 7,63    | 28,29   | 11,85   | -23,61  | 0,30                       |
| Mediolanum Pacific Equity LA Units              | IE0004878520 | 327,67                          | 0,08            | 2,87    | 19,27   | 11,28   | -22,53  | 0,18                       |
| Allianz Oriental Income AT (USD)                | LU0348784397 | 169,06                          | -7,64           | 2,56    | 42,50   | 15,79   | -23,92  | 0,36                       |
| Mediolanum Pacific Collection LA                | IE0005372309 | 155,04                          | 1,13            | 1,70    | 19,33   | 11,11   | -22,42  | 0,19                       |
| UniAsia Acc                                     | LU0037079034 | 211,78                          | 5,04            | 0,90    | 17,49   | 12,51   | -28,80  | 0,14                       |
| NEF - Pacific Equity R                          | LU0140696401 | 165,79                          | 2,14            | 0,24    | 33,33   | 14,54   | -27,49  | 0,30                       |
| JPM Pacific Equity A Dist USD                   | LU0052474979 | 684,07                          | 3,53            | -0,19   | 21,96   | 12,94   | -26,47  | 0,20                       |
| Comgest Growth Asia USD Acc                     | IE00BQ3D6V05 | 61,20                           | -0,72           | -4,76   | -2,83   | 14,09   | -34,70  | -0,14                      |
| UniAsia Pacific A Dis                           | LU0100937670 | 348,46                          | 1,49            | -6,45   | 12,66   | 13,56   | -30,08  | 0,07                       |
| Fidelity Funds - Pacific A-USD                  | LU0049112450 | 364,58                          | -1,10           | -7,94   | 23,00   | 14,93   | -29,60  | 0,18                       |
| Galileo Asia Fund A (USD)                       | CH0258835005 | 86,75                           | -2,08           | -15,67  | 17,63   | 16,95   | -28,57  | 0,11                       |
| BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap        | LU0823437925 | 263,19                          | -3,72           | -16,20  | 13,75   | 14,60   | -29,64  | 0,08                       |

AKTIEN NORDAMERIKA

|  |              |         |       |       |       |       |        |      |
|--|--------------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|------|
| Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)  | LU1429558221 | 348,09  | 7,67  | 52,20 | 91,25 | 18,86 | -24,04 | 0,62 |
| Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US     | LU0070176184 | 270,98  | 13,44 | 45,50 | 83,00 | 19,94 | -34,97 | 0,54 |
| LGT PB U.S. Equity Fund (USD) A                  | LI1151841593 | 212,43  | 6,07  | 42,54 |       |       |        |      |
| Nuveen Winslow U.S. L-C Growth ESG Fd A USD      | IE00B3PDPT84 | 55,92   | 2,99  | 37,91 | 86,99 | 19,31 | -28,36 | 0,58 |
| ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR                    | LU1833929729 | 130,68  | 6,77  | 37,63 | 92,47 | 15,57 | -17,62 | 0,75 |
| CM-AM Convictions USA RC                         | FR00140077E1 | 60,32   | 6,83  | 34,97 |       |       |        |      |
| FTGF ClearBridge US Lrg Cap Gro A Acc USD        | IE00B1929505 | 245,79  | 2,95  | 34,56 | 74,41 | 18,17 | -28,48 | 0,54 |
| T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD     | LU0174119429 | 689,74  | 2,32  | 33,95 | 77,54 | 18,57 | -31,45 | 0,54 |
| T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD | LU2155491272 | 206,46  | 2,35  | 33,82 | 77,76 | 18,46 | -31,28 | 0,55 |
| JPM US Growth A Dist USD                         | LU0119063898 | 219,91  | 0,81  | 33,30 | 96,88 | 18,22 | -23,46 | 0,67 |
| T. Rowe Price US Blue Chip Equity A USD          | LU0133085943 | 123,49  | 3,90  | 32,65 | 65,90 | 19,80 | -37,29 | 0,44 |
| DWS US Growth LD                                 | DE0008490897 | 1227,45 | 4,31  | 32,14 | 95,12 | 16,99 | -26,23 | 0,70 |
| Franklin Innovation A (acc) USD                  | LU2063271972 | 131,78  | 2,50  | 31,62 | 58,43 | 21,59 | -40,24 | 0,36 |
| Comgest Growth America USD Acc                   | IE0004791160 | 422,31  | 1,39  | 31,02 | 79,24 | 15,65 | -16,22 | 0,66 |
| UBS (Lux) Eq S - USA Growth (USD) P-acc          | LU0198837287 | 1273,93 | 4,54  | 30,59 | 79,31 | 18,89 | -30,52 | 0,54 |
| UniNordamerika                                   | DE0009750075 | 646,58  | 3,27  | 30,27 | 89,21 | 14,71 | -14,97 | 0,77 |
| Aktien USA - UI                                  | DE000A2QSGA9 | 264,15  | 3,41  | 29,54 |       |       |        |      |
| Davis Value Fund A                               | LU0067888072 | 401,90  | 0,45  | 29,53 | 69,86 | 15,05 | -16,01 | 0,61 |
| Multi Manager Access - US Equities F             | LU0245619092 | 425,30  | 8,57  | 29,18 | 94,31 | 15,13 | -15,47 | 0,79 |
| Fidelity S&P 500 Index P USD Acc                 | IE00BYX5MS15 | 172,43  | 4,98  | 29,17 | 94,20 | 14,82 | -15,51 | 0,80 |
| Vanguard U.S. 500 Stock Index Investor USD Acc   | IE0002639668 | 831,25  | 4,92  | 28,88 | 93,73 | 14,82 | -15,51 | 0,80 |
| iShares North America Index Flex Acc USD         | IE0030404903 | 1156,90 | 5,43  | 28,54 | 94,25 | 14,87 | -15,38 | 0,80 |
| BGF US Growth Fund A2 USD                        | LU0097036916 | 175,97  | -1,34 | 27,88 | 59,99 | 20,68 | -38,49 | 0,39 |
| Lord Abbett Innovation Growth A USD Acc          | IE00BYZRLD33 | 108,68  | 10,41 | 27,87 | 78,10 | 21,91 | -39,34 | 0,46 |
| Amundi S&P 500 ESG - AU (A)                      | LU0996178884 | 122,47  | 2,45  | 27,84 | 95,63 | 15,13 | -15,99 | 0,79 |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

**ANLEIHEN EURO**

| Fondsname   | ISIN Code    | Fondsvermögen<br>(in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungs-<br>breite 5 Jahre<br>(Volatilität) | Maximaler<br>Verlust 5 Jahre<br>(Maximum<br>Drawdown) | Sharpe<br>Ratio<br>5 Jahre |
|---|--------------|---------------------------------|-----------------|---------|---------|---|---|----------------------------|
|   |              |                                 | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |   |                            |
| AXA WF Euro Credit Total Return E Cap EUR         | LU1164220854 | 3462,21                         | 7,46            | 21,30   | 28,33   | 6,86  | -13,33  | 0,52                       |
| BayernInvest Renten Europa-Fonds I                | DE000A0ETKT9 | 212,07                          | 5,18            | 16,73   | 15,77   | 6,18  | -16,89  | 0,24                       |
| SG IS Fund - Euro Fixed Income RE                 | LU1023727867 | 136,56                          | 5,29            | 10,71   | 12,44   | 4,75  | -13,44  | 0,19                       |
| Deka-ESG BasisStrategie Renten CF                 | LU0107368036 | 716,26                          | 4,82            | 10,46   | 12,23   | 1,82  | -4,28   | 0,50                       |
| R-Co Conviction Credit Euro C EUR                 | FR0007008750 | 3261,78                         | 7,31            | 10,37   | 12,48   | 5,34  | -16,31  | 0,17                       |
| DWS Eurozone Bonds Flexible LD                    | DE0008474032 | 770,99                          | 5,97            | 9,66    | 8,52    | 3,54  | -11,30  | 0,05                       |
| DWS ESG Zinseinkommen LD                          | LU0649391066 | 433,88                          | 5,72            | 8,85    | 6,29    | 3,65  | -11,69  | -0,07                      |
| SALytic Bond Opportunities I                      | DE000A1J5W30 | 61,13                           | 4,83            | 8,76    | 8,55    | 3,47  | -10,51  | 0,06                       |
| Echiquier Credit SRI Europe A                     | FR0010491803 | 140,47                          | 5,56            | 8,30    | 6,40    | 4,45  | -12,02  | -0,05                      |
| MMA II - European Multi Credit Sustainable EUR Fa | LU0313363508 | 1633,01                         | 6,14            | 7,79    | 4,74    | 5,51  | -17,09  | -0,10                      |
| Berenberg Euro Bonds RA                           | DE000A0MZ309 | 114,06                          | 6,11            | 7,42    | 5,46    | 4,68  | -15,50  | -0,09                      |
| HANSarenta  | DE0008479015 | 108,79                          | 5,18            | 6,10    | 1,73    | 4,85  | -16,31  | -0,23                      |
| Bethmann SGB Nachhaltigkeit                       | DE000DWS2DS9 | 51,93                           | 7,65            | 5,04    | -2,08   | 5,32  | -18,23  | -0,36                      |
| Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C           | LU0093577855 | 866,09                          | 5,61            | 4,58    | -0,37   | 4,28  | -13,65  | -0,37                      |
| Amundi Oko Sozial Net Zero Ambition Bond A        | AT0000947643 | 63,08                           | 5,37            | 4,47    | -0,74   | 5,20  | -17,92  | -0,31                      |
| Macquarie Bonds Europe T                          | AT0000818059 | 102,85                          | 5,38            | 4,46    | -1,78   | 6,59  | -20,47  | -0,28                      |
| Private Banking Premium Ertrag                    | DE0005320030 | 151,00                          | 4,54            | 3,72    | 1,77    | 3,63  | -11,76  | -0,31                      |
| Vanguard Stld Scrnd Euro Invnt Grd Bd Idx EUR Acc | IE00BYSXSD68 | 367,62                          | 5,53            | 3,68    | -2,63   | 5,31  | -16,98  | -0,38                      |
| Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)        | LU0706717351 | 250,96                          | 4,81            | 3,66    | -1,91   | 4,29  | -15,04  | -0,44                      |
| HYPO-RENT A                                       | AT0000857503 | 72,97                           | 4,78            | 3,32    | -2,84   | 2,51  | -11,32  | -0,87                      |
| BNY Mellon Euroland Bond A EUR                    | IE0032722260 | 212,38                          | 5,77            | 2,44    | -2,17   | 6,11  | -20,13  | -0,31                      |
| RenditDeka CF                                     | DE0008474537 | 438,59                          | 5,07            | 2,18    | -0,66   | 6,37  | -18,61  | -0,25                      |
| ERSTE RESPONSIBLE BOND MUENDEL A                  | AT0000858220 | 346,36                          | 4,74            | 2,17    | -3,10   | 3,84  | -12,26  | -0,56                      |
| BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR         | LU0549543014 | 2779,05                         | 4,52            | 1,87    | -3,06   | 6,22  | -19,38  | -0,34                      |
| Invesco Euro Bond A EUR Acc                       | LU0066341099 | 190,31                          | 4,90            | 1,67    | -4,49   | 6,55  | -21,48  | -0,37                      |

**ANLEIHEN GLOBAL**

|  |              |         |      |       |       |      |        |       |
|--|--------------|---------|------|-------|-------|------|--------|-------|
| ACATIS Ifk Value Renten Anteilklasse A         | DE000A0X7582 | 776,06  | 7,82 | 19,99 | 20,93 | 6,17 | -16,05 | 0,38  |
| Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc           | LU1623762843 | 900,98  | 7,01 | 14,93 | 31,13 | 6,31 | -16,91 | 0,64  |
| UniFavorit: Renten A Dis                       | LU0006041197 | 232,43  | 7,12 | 13,15 | 17,71 | 6,07 | -16,71 | 0,30  |
| CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A           | LU0316657369 | 76,58   | 4,15 | 11,84 | 21,01 | 4,54 | -10,21 | 0,53  |
| Gutmann Euro Open Duration Bonds(T, EUR)       | AT0000A1XM27 | 71,16   | 4,73 | 11,41 | 14,26 | 2,35 | -2,72  | 0,52  |
| LF - Sustainable Yield Opportunities R         | DE000A2PB6F9 | 68,65   | 4,31 | 10,81 | 26,19 | 5,10 | -13,07 | 0,63  |
| HI-EM Credits Quality Select-Fonds             | DE000A2DTLE7 | 49,02   | 5,40 | 10,69 | 1,68  | 5,18 | -18,95 | -0,22 |
| Kairos Intl SICAV - Bond P EUR                 | LU0406837046 | 77,51   | 5,33 | 9,43  | 8,46  | 1,82 | -4,28  | 0,10  |
| PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc           | IE00B3QDMK77 | 697,36  | 7,19 | 8,74  | 6,87  | 5,42 | -16,90 | -0,02 |
| M&G (Lux) Optimal Income Fund EUR A Acc        | LU1670724373 | 8699,66 | 4,98 | 8,09  | 8,65  | 7,02 | -17,63 | 0,03  |
| SpardaRentenPlus P                             | LU0439421313 | 221,32  | 4,39 | 8,09  | 10,28 | 5,23 | -14,66 | 0,10  |
| Nordea 1 - Flexible Fixed Income BP EUR        | LU0915365364 | 92,08   | 4,80 | 8,03  | 1,86  | 4,51 | -10,31 | -0,25 |
| Ampega Rendite Rentenfonds                     | DE0008481052 | 394,64  | 5,82 | 7,83  | 4,01  | 4,42 | -14,52 | -0,16 |
| Flossbach von Storch - Bond Opportunities R    | LU0399027613 | 1777,50 | 4,64 | 7,64  | 5,36  | 5,78 | -13,86 | -0,07 |
| Deka-ESG Renten CF(A)                          | LU0703711035 | 6141,99 | 5,54 | 7,59  | 6,92  | 5,01 | -15,55 | -0,02 |
| LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P             | LU0083353978 | 81,24   | 5,66 | 7,56  | 19,86 | 5,86 | -13,74 | 0,37  |
| WVB - Global Renten Dis                        | LU1728551059 | 71,58   | 5,28 | 7,28  | 7,70  | 3,63 | -8,61  | 0,01  |
| RW Rentenstrategie                             | DE000A0MU789 | 59,50   | 4,86 | 6,66  | 8,14  | 4,08 | -12,29 | 0,03  |
| Deka-RentenStrategie Global CF                 | DE000DK2J6P1 | 385,13  | 6,47 | 6,55  | 2,99  | 5,32 | -18,61 | -0,16 |
| Invesco Global Total Return (EUR) Bd E EUR Acc | LU0534240402 | 130,28  | 5,43 | 6,36  | 6,33  | 5,60 | -11,52 | -0,04 |
| Mediolanum Liquidity Euro LA                   | IE0004878637 | 3742,42 | 3,15 | 6,33  | 5,60  | 0,82 | -3,14  | -0,57 |
| SUPERIOR 1 - Ethik Renten T                    | AT0000A07HR9 | 97,85   | 5,92 | 6,10  | 3,31  | 4,67 | -15,84 | -0,18 |
| Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR     | LU1161527038 | 572,67  | 5,70 | 5,70  | 10,02 | 5,47 | -12,87 | 0,08  |
| apo VV Renten - Privat                         | DE000A1JZLC7 | 817,53  | 5,08 | 5,32  | 0,83  | 4,31 | -14,29 | -0,31 |
| NB Anleihen Euro VT                            | DE000A2JQHY6 | 363,89  | 5,34 | 5,10  | 6,98  | 3,34 | -10,41 | -0,03 |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

**ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL**

| Fondsname  | ISIN Code    | Fondsvermögen<br>(in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungs-<br>breite 5 Jahre<br>(Volatilität) | Maximaler<br>Verlust 5 Jahre<br>(Maximum<br>Drawdown) | Sharpe<br>Ratio<br>5 Jahre |
|--|--------------|---------------------------------|-----------------|---------|---------|---|---|----------------------------|
|  |              |                                 | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |   |                            |
| HI-EM Credits Short Term-Fonds                   | DE000A1W2UC7 | 191,28                          | 6,96            | 22,47   | 25,64   | 7,28  | -18,65  | 0,43                       |
| HI-Renten Emerging Markets-Fonds                 | DE000A0ER3P2 | 317,52                          | 7,50            | 19,41   | 20,61   | 10,09   | -26,70  | 0,23                       |
| Multirent-INVEST                                 | DE0008479213 | 315,64                          | 6,44            | 17,90   | 25,15   | 4,75  | -12,44  | 0,65                       |
| Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc  | IE00BKLWXM74 | 389,16                          | 2,81            | 16,87   | 28,71   | 8,33  | -11,44  | 0,43                       |
| abrdn SICAV I - Frontier Mkts Bd A Minc USD      | LU0963865083 | 148,74                          | 0,76            | 16,83   | 38,16   | 10,30   | -14,39  | 0,49                       |
| Candriam Bonds Emerging Debt Local Cur C USD C   | LU0616945522 | 177,89                          | 1,84            | 15,02   | 13,80   | 7,00  | -7,82   | 0,16                       |
| Vontobel Fund EM Debt B USD Acc                  | LU0926439562 | 206,08                          | 4,89            | 14,83   | 24,05   | 9,44  | -17,97  | 0,30                       |
| BGF Emerging Markets Local Currency Bd A2 USD    | LU0278470058 | 166,73                          | 0,10            | 12,77   | 10,89   | 6,86  | -8,24   | 0,09                       |
| Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD    | LU0735966888 | 174,41                          | 2,51            | 12,65   | 37,81   | 7,47  | -7,90   | 0,67                       |
| Neuberger Berman EM Dbt Hard Curr USD A Acc      | IE00B986J944 | 120,21                          | 4,06            | 12,48   | 15,82   | 9,23  | -17,55  | 0,16                       |
| M&G (Lux) Emerging Markets Bd USD A Acc          | LU1670632337 | 2768,42                         | 1,21            | 12,16   | 18,64   | 6,60  | -11,12  | 0,30                       |
| DPAM L Bonds Emerging Markets Sust B EUR Cap     | LU0907927338 | 136,16                          | 0,82            | 12,12   | 17,20   | 5,77  | -5,89   | 0,30                       |
| BlueBay EM Aggregate Sh Dur Bd W USD             | LU2090744355 | 171,44                          | 1,70            | 11,84   | 26,50   | 6,79  | -8,45   | 0,48                       |
| GAM ESG Local Emerging Bond USD V acc            | LU2279677905 | 128,78                          | 2,86            | 11,74   |         |   |   |                            |
| LGT EM LC Bond Fund (EUR) B                      | LU0133634662 | 57,44                           | 0,91            | 11,47   | 10,35   | 5,72  | -8,51   | 0,09                       |
| Candriam Bonds Emerging Markets C USD C          | LU0083568666 | 312,03                          | 0,44            | 11,25   | 19,48   | 8,60  | -13,89  | 0,25                       |
| BGF Emerging Markets Bond A2 USD                 | LU0200680600 | 83,96                           | 1,57            | 10,86   | 21,78   | 8,56  | -14,19  | 0,29                       |
| UBS (Lux) Emerging Ec Global Bonds (USD) P-acc   | LU0084219863 | 55,86                           | 3,25            | 10,79   | 13,61   | 8,64  | -16,01  | 0,13                       |
| BlueBay Emerging Market Select Bond R USD        | LU0271024506 | 66,03                           | 2,80            | 10,16   | 12,44   | 7,26  | -12,27  | 0,12                       |
| Apollo New World T                               | AT0000746979 | 58,87                           | 3,31            | 9,95    | 13,16   | 6,70  | -18,73  | 0,15                       |
| KEPLER Emerging Markets Rentenfonds T            | AT0000718598 | 54,83                           | 6,66            | 9,41    | 7,55    | 9,40  | -27,36  | 0,00                       |
| M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc     | LU1582978091 | 96,14                           | 0,86            | 9,37    | 15,81   | 8,80  | -16,13  | 0,17                       |
| Russell Investments Emerg Mrkt Debt LC I USD     | IE00B8N1QF24 | 64,67                           | -0,18           | 9,31    | 12,49   | 6,51  | -5,89   | 0,14                       |
| Neuberger Berman Short Duration EM Dbt USD A Acc | IE00BDZRRX46 | 395,70                          | 1,65            | 9,19    | 15,61   | 6,64  | -8,58   | 0,22                       |
| Epsilon Fund - Emerging Bond Total Return R EUR  | LU0365358141 | 189,69                          | 5,87            | 8,94    | 1,30    | 5,25  | -15,57  | -0,23                      |

**MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL**

|  |              |         |       |       |        |       |        |      |
|--|--------------|---------|-------|-------|--------|-------|--------|------|
| Algebris Financial Income R EUR            | IE00BCZQ7T48 | 1403,97 | 15,31 | 41,22 | 101,89 | 14,48 | -16,20 | 0,89 |
| MPF Hera                                   | DE000A1J5WN6 | 119,29  | 2,55  | 20,89 | 57,79  | 10,06 | -8,62  | 0,77 |
| Best-in-One Balanced A-EUR                 | LU0072229809 | 147,27  | 11,45 | 18,51 | 41,47  | 7,89  | -13,82 | 0,70 |
| VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 75 | LU1896846224 | 58,36   | 4,82  | 17,74 | 33,02  | 7,74  | -13,53 | 0,55 |
| NURNBERGER Multi Asset Balanced            | DE000A0MMTV4 | 97,58   | 3,61  | 15,44 |        |       |        |      |
| Siemens Balanced                           | DE000A0KEXM6 | 1387,54 | 6,53  | 15,25 | 28,18  | 7,46  | -16,24 | 0,47 |
| R-co Valor Balanced C EUR                  | FR0013367265 | 151,63  | 6,36  | 14,89 | 32,31  | 7,85  | -15,07 | 0,53 |
| Weberbank Premium 50                       | DE0005319818 | 291,35  | 5,79  | 14,60 | 25,04  | 7,54  | -13,97 | 0,40 |
| SALytic Stiftungsfonds AMI I (a)           | DE000A1WZ0S9 | 71,52   | 5,41  | 14,12 | 21,71  | 6,01  | -12,68 | 0,42 |
| Weberbank Zukunftsportfolio 50             | DE000A1H72E4 | 66,06   | 5,35  | 13,86 | 28,04  | 8,51  | -19,17 | 0,41 |
| KEPLER Vorsorge Mixfonds A                 | AT0000969787 | 199,61  | 5,96  | 13,31 | 27,75  | 7,58  | -18,36 | 0,46 |
| Vermögensfonds Balance DYN                 | LU0123853748 | 106,59  | 5,38  | 13,25 | 35,22  | 8,15  | -14,85 | 0,56 |
| UniMultiAsset: Chance III                  | DE000A2N7V06 | 511,42  | 4,37  | 13,06 | 49,44  | 10,47 | -18,87 | 0,63 |
| HanseMercur Strategie ausgewogen           | DE000A1JGB21 | 55,71   | 5,02  | 12,95 | 28,57  | 7,45  | -14,18 | 0,48 |
| Invesco Global Income E EUR Acc            | LU1097689522 | 310,79  | 5,01  | 12,57 | 34,75  | 9,66  | -18,84 | 0,47 |
| Profi-Balance                              | DE0005326813 | 161,12  | 2,70  | 12,48 | 29,79  | 7,77  | -12,46 | 0,49 |
| MPF Crescendo                              | DE000A1W1MF9 | 73,32   | 8,31  | 12,48 | 16,90  | 4,88  | -11,67 | 0,35 |
| UniRak                                     | DE0008491044 | 5663,39 | 1,81  | 12,31 | 29,70  | 10,57 | -19,34 | 0,36 |
| Generali Komfort Balance                   | LU0100842029 | 191,51  | 5,01  | 12,21 | 24,48  | 9,45  | -22,16 | 0,31 |
| Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR   | DE0009797258 | 917,94  | 2,38  | 12,11 | 31,98  | 7,83  | -13,52 | 0,53 |
| Global Opps Access Balanced EUR F-acc      | LU0347930181 | 65,74   | 5,44  | 12,08 | 32,37  | 8,06  | -15,56 | 0,52 |
| Bankhaus Neelmeyer Rentenstrategie R       | LU0809243487 | 127,31  | 5,95  | 11,95 | 11,35  | 5,65  | -18,69 | 0,12 |
| UBS (D) Euro Aktiv - Balance               | DE000A0M6TT7 | 98,51   | 5,77  | 11,88 | 33,61  | 8,82  | -17,13 | 0,50 |
| Leipziger Vermögensstrategie Balance       | DE000A2N44F6 | 193,90  | 3,72  | 11,61 | 22,92  | 6,99  | -15,20 | 0,38 |
| FVM Classic - AK I                         | DE000A0NFZR1 | 245,02  | 5,85  | 11,56 | 18,89  | 5,28  | -11,17 | 0,39 |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

| Fondsname  | ISIN Code    | Fondsvermögen<br>(in Mio. Euro) | Wertentwicklung |         |         | Schwankungs-<br>breite 5 Jahre<br>(Volatilität) | Maximaler<br>Verlust 5 Jahre<br>(Maximum<br>Drawdown) | Sharpe<br>Ratio<br>5 Jahre |
|--|--------------|---------------------------------|-----------------|---------|---------|---|---|----------------------------|
|  |              |                                 | 1 Jahr          | 3 Jahre | 5 Jahre |   |   |                            |
| DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS               | DE0008490673 | 590,00                          | 8,83            | 36,49   | 66,77   | 8,73  | -8,53   | 1,03                       |
| Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR     | LU1297482736 | 335,77                          | 5,92            | 15,22   | 29,39   | 5,46  | -11,11  | 0,69                       |
| NB Stiftungsfonds R                              | DE0009766915 | 158,77                          | 5,78            | 13,57   | 23,08   | 5,71  | -13,27  | 0,48                       |
| VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 35       | LU1896846141 | 65,09                           | 5,00            | 11,56   | 19,99   | 5,84  | -12,11  | 0,38                       |
| Stiftungsfonds Spiekermann & CO                  | DE000A1C1QH0 | 99,12                           | 7,23            | 11,55   | 22,55   | 5,28  | -11,97  | 0,50                       |
| BKC Treuhand Portfolio I                         | DE000A0YFQ92 | 204,96                          | 7,55            | 11,42   | 16,93   | 5,51  | -11,72  | 0,31                       |
| StarCapital - Multi Income A EUR                 | LU0256567925 | 72,30                           | 5,86            | 11,18   | 5,45    | 6,32  | -17,73  | -0,06                      |
| Deka-Multi Asset Income CFA                      | DE000DK2J662 | 2107,12                         | 5,67            | 11,13   | 17,93   | 7,60  | -15,54  | 0,24                       |
| Naspa-Fonds Ausschüttung Plus                    | DE0008480807 | 57,35                           | 5,55            | 10,86   | 19,76   | 7,36  | -13,88  | 0,29                       |
| Flossbach von Storch - Foundation Defensive SR   | LU1484808933 | 248,98                          | 6,56            | 10,57   | 18,45   | 4,79  | -10,00  | 0,41                       |
| Weberbank Premium 30                             | DE0005319800 | 138,50                          | 5,38            | 10,37   | 15,46   | 5,83  | -13,35  | 0,25                       |
| Ethna-Defensiv T                                 | LU0279509144 | 148,00                          | 4,92            | 10,02   | 13,23   | 2,59  | -4,78   | 0,41                       |
| PrivatDepot 2 (A)                                | DE0005319925 | 63,62                           | 6,62            | 9,94    | 15,69   | 5,17  | -12,97  | 0,29                       |
| IWV Strategie Ertrag                             | DE000A2PR6P0 | 207,79                          | 5,39            | 9,77    |         |   |   |                            |
| Generali AktivMix Ertrag                         | DE0004156302 | 58,53                           | 5,62            | 8,96    | 13,02   | 3,22  | -6,44   | 0,32                       |
| Smart & Fair Fonds                               | DE000A2H7NX5 | 55,16                           | 7,34            | 8,87    | 15,12   | 6,20  | -15,38  | 0,22                       |
| Global Opps Access Yld EUR F-acc                 | LU0347929928 | 58,25                           | 5,40            | 8,67    | 21,44   | 6,80  | -14,72  | 0,36                       |
| Flossbach von Storch - Multi Asset - Defensive R | LU0323577923 | 667,71                          | 5,74            | 8,43    | 9,90    | 4,74  | -10,75  | 0,09                       |
| DWS ESG Defensiv LC                              | DE000DWS1UR7 | 459,14                          | 5,46            | 8,13    | 14,15   | 4,60  | -9,39   | 0,26                       |
| Commerzbank Stiftungsfonds Stabilitaet A         | DE000A1XADA2 | 145,97                          | 5,34            | 8,06    | 14,01   | 4,84  | -11,83  | 0,24                       |
| SUPERIOR 3 - Ethik T                             | AT000A07HT5  | 87,85                           | 5,62            | 7,88    | 11,78   | 5,37  | -15,28  | 0,15                       |
| Sparkasse Duisburg INVEST Nachhaltigkeit         | DE000DK0LPB5 | 51,62                           | 2,69            | 7,85    |         |   |   |                            |
| Deka-BasisAnlage moderat                         | DE000DK2CFQ9 | 1495,61                         | 5,33            | 7,84    | 13,98   | 4,74  | -8,86   | 0,25                       |
| ODDO BHF Polaris Moderate DRW-EUR                | DE000A0D95Q0 | 536,89                          | 3,79            | 7,70    | 14,70   | 5,07  | -10,82  | 0,26                       |
| Deka-BasisAnlage konservativ                     | DE000DK2CFP1 | 465,42                          | 5,34            | 7,66    | 8,70    | 3,81  | -8,17   | 0,06                       |

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

|   |              |         |       |       |       |       |        |      |
|---|--------------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|------|
| Oculus Value Capital Fund AGmvK Class A         | LI0445024008 | 55,49   | 1,27  | 32,32 | 77,06 | 17,79 | -34,23 | 0,57 |
| Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R          | DE000A1175R4 | 54,51   | 13,98 | 32,17 | 59,06 | 8,65  | -12,70 | 0,92 |
| Global Select Portfolio II                      | DE0008477043 | 729,41  | 0,77  | 31,26 | 71,59 | 12,68 | -20,06 | 0,74 |
| LOYS Philosophie Bruns B (t)                    | DE000A0H08U6 | 71,34   | 6,26  | 30,54 | 72,48 | 13,73 | -21,40 | 0,69 |
| M & W Privat                                    | LU0275832706 | 294,40  | 24,48 | 29,35 | 61,74 | 19,32 | -19,29 | 0,43 |
| Huber Portfolio SICAV - Huber Portfolio - I EUR | LU2133245436 | 231,44  | 8,21  | 26,84 |       |       |        |      |
| Aachen-Invest Select 1                          | LU0327866777 | 123,34  | 4,26  | 24,97 | 61,63 | 12,82 | -15,27 | 0,64 |
| Global Select Portfolio I                       | DE0008477035 | 322,70  | 1,37  | 24,05 | 60,96 | 11,36 | -18,83 | 0,71 |
| Leonardo UI G                                   | DE000A0MYG12 | 99,39   | 6,01  | 24,05 | 53,71 | 11,03 | -26,52 | 0,65 |
| Vermögenswerte Global VV R                      | DE000A2P5B72 | 196,22  | 5,67  | 23,01 |       |       |        |      |
| MPF Odin  | DE000A2DJU20 | 123,99  | 4,69  | 22,40 | 44,33 | 7,72  | -10,76 | 0,77 |
| R-Co Valor C EUR                                | FR0011253624 | 6343,42 | 6,13  | 22,09 | 57,87 | 11,27 | -13,45 | 0,69 |
| Managed ETFplus - Portfolio Opportunity         | DE000A0NEBL8 | 71,02   | -1,37 | 21,72 | 36,36 | 9,62  | -10,53 | 0,50 |
| Global Economic Performance Fonds               | DE000A0NAU03 | 139,59  | 6,73  | 21,61 | 54,42 | 7,48  | -9,01  | 0,97 |
| Mediolanum Financial Income Strategy L A        | IE00BVL88501 | 1413,47 | 9,18  | 21,00 | 39,18 | 8,70  | -16,58 | 0,60 |
| VR Westmuensterland AktivNachhalt               | DE000A0Q2H06 | 80,48   | 6,58  | 20,82 | 42,08 | 8,83  | -17,07 | 0,64 |
| DNCA Invest Evolutif B                          | LU0284394821 | 63,76   | 1,43  | 19,69 | 36,40 | 10,71 | -17,11 | 0,45 |
| WVB - Global                                    | LU0357338093 | 100,23  | 2,13  | 19,39 | 45,74 | 10,78 | -16,08 | 0,57 |
| Bethmann Vermögensverwaltung Wachstum           | LU0328069371 | 78,58   | 3,44  | 18,88 | 52,92 | 10,86 | -13,86 | 0,65 |
| HSBC Trinkaus AlphaScreen                       | DE000A0JDCJ0 | 147,17  | 3,31  | 18,87 | 34,86 | 7,91  | -11,80 | 0,58 |
| Global ETFs Portfolio EUR                       | DE000A2DUZY3 | 92,61   | 4,15  | 18,69 | 41,01 | 9,04  | -11,77 | 0,60 |
| ProfitlichSchmidlin Fonds UI R                  | DE000A1W9A28 | 77,30   | 4,59  | 18,24 | 56,87 | 11,66 | -20,90 | 0,65 |
| BBBank Kontinuitaet Union                       | DE0005314231 | 1320,80 | 3,99  | 17,69 | 27,81 | 9,63  | -22,52 | 0,36 |
| Wachstum Global AK I                            | DE000A0NJGU7 | 52,55   | 8,16  | 17,69 | 44,98 | 7,69  | -11,79 | 0,78 |
| GAP Portfolio UI-Lux                            | LU0327378971 | 70,14   | 2,87  | 17,36 |       |       |        |      |

Quelle: LSEG Lipper; Alle Daten in Euro; Fondsvermögen per 31.03.2025; Wertentwicklung per 30.04.2025

# LSEG Lipper for investment management

Data insights drive competitive advantage. With trusted, global fund data and metrics from LSEG Lipper, including proprietary classifications, methodology, indices and ratings, you can leverage the industry's most meaningful fund insights and like-for-like performance comparisons across funds.

Know your peers, know your ranking, know how you stack up.

Learn more





## SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

# Großer Applaus für kluge Köpfe

Die Sachwertanlage Awards 2025 begeisterten Branche und Publikum

Die 2. Sachwertanlage Awards wurden am Abend des 25. Mai im Rahmen des VKS-Kongresses in Frankfurt feierlich verliehen – und war erneut ein voller Erfolg. Inmitten eines sich wandelnden Kapitalmarkts rückte der Preis herausragende Marktakteure ins Rampenlicht, die durch unternehmerische Weitsicht, nachhaltige Strategien und ein starkes Verantwortungsbewusstsein überzeugen.

Durch den festlichen Abend führte Isabelle Hägewald, die in ihrer Eröffnungsrede nicht nur den Sachwertmarkt als tragende Säule für langfristig orientierte Anlegerinnen und Anleger würdigte, sondern auch den Anspruch des Awards klar formulierte: „Wir zeichnen keine reinen Zahlen aus – sondern Haltung, Substanz und die Fähigkeit, in einem komplexen Umfeld Orientierung zu geben.“

Die Sachwertanlage Awards positionieren sich bewusst abseits rein volumenorientierter Rankings und setzt stattdessen auf qualitative Exzellenz. Die unabhängige Fachjury – bestehend aus Analysten, Vertriebsprofis, Fachjournalisten und Brancheninsidern – bewertete die eingereichten Konzepte anhand strenger Kriterien, darunter Transparenz, Innovationskraft, Resilienz und Anlegerorientierung.

Lesen Sie weiter auf Seite 76

**HÖHEPUNKT DES ABENDS: DER JURY AWARD FÜR DAS LEBENSWERK**

Ein besonderer Moment des Abends war die Verleihung des Jury Awards für das Lebenswerk – eine Auszeichnung, die Persönlichkeiten ehrt, deren unternehmerisches Wirken über viele Jahre hinweg Maßstäbe gesetzt hat.

In ihrer Laudatio beschrieb Isabelle Hägewald eindrucksvoll die Entwicklung eines Unternehmens, das 2011 mit nur vier Mitarbeitenden begonnen hat – und sich binnen anderthalb Jahrzehnten zum Marktführer im Segment Transportlogistik entwickelt hat.

Das ausgezeichnete Unternehmen verwaltet heute als vollintegrierter Asset Manager Logistikausrüstungsgegenstände wie Container, Wechselkoffer und Güterwagen, betreut über 10 000 Kunden, hat mehr als 700 Millionen Euro an ungehebeltem Kapital investiert und eine Zielerreichungsquote von 100 Prozent seit Gründung vorzuweisen.

Doch all diese Erfolge fußen auf einer starken Persönlichkeit – einem Unternehmer, der nicht nur mit Fachwissen, sondern auch mit Bodenhaftung und Vision agiert: André Wreth, Vorstand und Mitgründer der Solvium Holding AG.

Sein Name wurde erst am Ende der Laudatio genannt – und sorgte für langanhaltenden Applaus im Saal.

**EIN STARKES SIGNAL FÜR QUALITÄT IM MARKT**

Der Abend war nicht nur eine Bühne für Auszeichnungen, sondern auch ein Signal: Der Sachwertmarkt lebt – und braucht Akteure, die nicht nur verwalten, sondern gestalten. Der Sachwertanlage Award hat es sich zur Aufgabe gemacht, genau diese Exzellenz sichtbar zu machen.

Die Branche darf sich auf eine Fortsetzung freuen: 2027 geht der Award in die dritte Runde – mit neuen Impulsen, noch größerer Reichweite und dem klaren Ziel, den Markt für Sachwertanlagen weiter zu professionalisieren und zu inspirieren.

MEIN GELD MEDIEN

**In der nächsten Ausgabe finden Sie die Gewinner in allen Kategorien der Sachwertanlage Awards 2025/2026.**



Bild: © Mein Geld Medien

**Zukunft durch**

**Solarenergie**

**hep solar in Zahlen**

Seit über 15 Jahren verbindet hep solar Knowhow im operativen Umgang mit Solarparks mit hoher Kompetenz im Finanzbereich. Dabei deckt das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Solarenergie ab: Von der Projektentwicklung über den Bau bis zum langfristigen Betrieb. Über internationale Solarinvestments mit unterschiedlichen Laufzeiten und Rendite-Risiko-Profilen bietet hep solar Anlegern und Investoren die Möglichkeit, in die Entwicklung, den Bau oder den Betrieb der Parks zu investieren, und sich so am weltweiten Ausbau von Solarenergie zu beteiligen.

Durch die Fokussierung auf Solarparks und deren Finanzierung hat hep solar hauseigene Spezialisten an den Standorten in Japan, Deutschland, Polen, Kanada und den USA sowie ein globales Netzwerk an Geschäftspartnern und Dienstleistern.

hep solar beschäftigt weltweit über 200 Mitarbeiter:innen und Mitarbeiter mit Niederlassungen in Deutschland, Japan, USA und Kanada.

Lizenzierte  
**Kapitalverwaltungsgesellschaft**

**> 6.000**  
Investoren

**400 Mio.** Euro  
Assets Under Management

**> 90 Solarparks**  
Weltweit entwickelt

**1.458 MWp**  
Kombinierte Kapazität

**> 7.500 MWp**  
Weltweite Pipeline

Kanada

England

Deutschland

Japan

USA

Oktober 2024

because: there is **no planet b.**





**20. Mai 2025, 19 Uhr**  
Crown Plaza Frankfurt Congress Hotel

präsentiert von der  
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by



[sachwertanlagen-awards.de](https://sachwertanlagen-awards.de)

Jury



**Florian Bormann**  
Geschäftsführer  
der IMMAC  
Immobilienfonds  
GmbH



**Michael Gillessen**  
Geschäftsführer  
Pro BoutiquenFonds  
GmbH



**Jürgen Braatz**  
Geschäftsführer  
Ratingwissen



**Roland Kölsch**  
Geschäftsführer  
F.I.R.S.T (FNG-Siegel)



**Daniel Berger**  
Rechtsanwalt und  
Partner Wirth –  
Rechtsanwälte



**Gunnar Dittmann**  
Vorstandsvorsitzender  
der HEH AG



INTERVIEW

# Finanzberatung heute

„Mein Geld“ im Gespräch mit David Bittsanky, Finanzberater bei Financial Planning Services, spricht über Sachwertanlagen und Anlagestrategien

## Herr Bittsanky, wie definieren Sie eine erfolgreiche Finanzberatung?

**DAVID BITTSANSKY:** Eine erfolgreiche Finanzberatung basiert auf Vertrauen und Transparenz. Es geht darum, die individuellen Ziele und Wünsche der Mandanten zu verstehen und ihnen Lösungen zu bieten, die nicht nur kurzfristig, sondern auch mittel- bis langfristig stabil und sinnvoll sind. Gerade im Bereich der Geldanlage ist eine klare Strategie entscheidend, die flexibel genug ist, um sich an Marktveränderungen anzupassen.

## Warum gewinnen Sachwerte in der aktuellen Marktlage so stark an Bedeutung?

**DAVID BITTSANSKY:** Sachwerte bieten einen erheblichen Vorteil in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten, insbesondere durch ihren inflationssicheren Charakter. Während Anlagen wie Aktien oder Anleihen oft volatil auf Marktbewegungen reagieren, haben Sachwerte wie Immobilien oder Beteiligungen an Logistikgütern

den Vorteil, dass sie greifbar und real sind. Diese Stabilität wird von vielen Anlegern geschätzt, insbesondere in der aktuellen Marktsituation.

## Können Sie konkrete Beispiele für Sachwertanlagen nennen, die Sie empfehlen?

**DAVID BITTSANSKY:** Zwei Beispiele, die ich in meiner Beratung regelmäßig empfehle, sind vermietete Immobilien und Beteiligungen im Logistikbereich. Immobilien sind nach wie vor ein Klassiker, da sie eine stabile Einkommensquelle durch Mieteinnahmen bieten und gleichzeitig im Wert steigen können sowie hohe Steuervorteile ermöglichen. Im Logistiksektor bieten sich Beteiligungen an Containern, Wechselkoffern oder ähnlichen Logistikgegenständen an. Diese Anlageformen profitieren vom boomenden E-Commerce und den immer weiter wachsenden globalen Handelsströmen. Außerdem bieten diese beiden Anlageformen eine gute Ergänzung, da sie unabhängig voneinander und von Aktien- und Anleihemärkten funktionieren.



## Können Sie genauer erklären, wie solche Logistikbeteiligungen funktionieren?

**DAVID BITTSANSKY:** Gerne. Bei solchen Beteiligungen investieren Anleger in physische Logistikgüter wie Wechselkoffer, Container oder ganze Eisenbahnwagen, die dann an Logistikunternehmen vermietet werden. Die Einnahmen aus den Mietverträgen fließen an die Anleger zurück, oft in Form eines festen Ertrags über einen vereinbarten Zeitraum. Diese Modelle sind nicht nur transparent, sondern auch vergleichsweise risikoarm, da sie auf langfristigen Mietverträgen basieren und durch die hohe Nachfrage in der Logistikbranche gestützt werden.

## Mit welchen Risiken müssen Anleger bei diesen Sachwerten rechnen?

**DAVID BITTSANSKY:** Wie bei jeder Investition gibt es auch hier Risiken. Bei Immobilien sind es zum Beispiel potenzielle Leerstandszeiten oder unerwartete Reparaturkosten. Im Logistikbereich hängt die Rendite von der Nachfrage nach bestimmten Gütern ab. Daher ist es wichtig, mit erfahrenen Partnern zu arbeiten, die den Markt kennen und fundierte Prognosen abgeben können. Eine diversifizierte Anlagestrategie hilft zudem, diese Risiken zu minimieren.

## Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit bei Sachwertinvestitionen?

**DAVID BITTSANSKY:** Nachhaltigkeit gewinnt auch bei Sachwertinvestitionen immer mehr an Bedeutung. Viele Anleger achten darauf, dass ihre Investments ökologische und soziale Kriterien erfüllen. Im Immobilienbereich sind etwa energieeffiziente Gebäude gefragt oder eine faire Miete, während im Logistiksektor die Wiederverwendbarkeit von Güterwagenkomponenten oder die Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen beim Transport auf der Schiene eine Rolle spielt. Diese Faktoren fließen immer häufiger in die Anlageentscheidungen unserer Kunden ein.

## Welche Ratschläge würden Sie unseren Lesern für eine erfolgreiche Geldanlage geben?

**DAVID BITTSANSKY:** Erstens: Bleiben Sie informiert und holen Sie sich kompetente Beratung. Zweitens: Setzen Sie auf eine breite Streuung Ihrer Anlagen, um Risiken auszugleichen. Und drittens: Denken Sie langfristig. Sachwertanlagen sind keine „Schnell-Reich-Werden“-Option, sondern ein solider Baustein für den Vermögensaufbau und die finanzielle Sicherheit.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bilder: © Financial Planning Services; © Mein Geld Medien

ALTERSVORSORGE

# Aktien plus Sachwerte: Der X-Faktor für volatile Zeiten

Von Washington über Berlin bis nach China – Unsicherheit regiert die Märkte und Anleger sehnen sich nach Sicherheit. Wäre Stabilität eine Aktie, der Kurs würde gerade explodieren. Neben breit diversifizierten Investments in die Aktienmärkte bringen Anleger mit Sachwerten jetzt die erhoffte Ruhe in ihr Portfolio. In der Kombination beider Strategien liegt ein wichtiger Schlüssel für langfristigen Erfolg. So handeln Investoren jetzt richtig.

## SACHWERTE: RUHEPOL IM BÖRSENSTURM

Während die „Magnificent 7“ von Hoch zu Hoch eilten, fristeten viele Real Assets ein Schattendasein. Zweistellige Renditen in wenigen Tagen oder Wochen sind hier wenig realistisch. Doch kaum dreht sich der Wind an den globalen Aktienmärkten, zeigen Investments in Sachwerte ihre wahre Stärke: Dank ihrer meist geringen

Korrelation zu klassischen Anlageklassen wie Aktien bescheren sie verunsicherten Anlegerinnen und Anlegern jetzt die erhoffte Stabilität für das Portfolio. Beispiel Wohnimmobilien: Entgegen Aktien, deren Wert oft an der Börse schwankt, werden diese über längere Zeiträume bewertet. Mieten fließen auch, wenn S&P 500, DAX und Co. aufgrund politischer Schocks verrücktspielen. Die Nachfrage nach Wohnraum bricht nicht von heute auf morgen ein, nur weil ein Präsident neue Zölle verkündet. Ähnlich verhält es sich mit dem Sektor Energie. Windparks, Energiespeicher und Wasserkraftwerke liefern unabhängig von tagespolitischen Ereignissen auch dann Erträge, wenn sich Aktienkurse blutrot färben. Langfristige Abnahmeverträge sorgen für Kontinuität und Berechenbarkeit.

## WIE SPARER AKTIEN, ETFS UND SACHWERTE KOMBINIEREN

Fakt ist auch: In Sachen Rendite führt am langfristigen Besparen breit diversifizierter Aktienfonds kein Weg vorbei. So sehr die Buchwertverluste bei Korrekturen und Crashes schmerzen, zeigt die Historie: Langfristig kannten die Märkte nur eine Richtung – nach oben. Und dennoch ist es riskant, alles auf eine Asset-Karte zu setzen. Es gibt Wege, enorme Verluste in Zeiten des Bärenmarktes abzufedern. Zumal Anlegern im fortgeschritteneren Alter eventuell die Zeit fehlt, größere Rücksetzer im Portfolio über die Jahre einfach „auszusitzen“. Dank smarter Diversifikation der Aktienanlage über Sachwert-Investments begrenzen Investoren Verluste und sichern sich langfristig dennoch stabile Renditen. Zwei Produkte können in Kombination jetzt ihre volle Stärke entfalten.

## VORSORGE FÜR ALLE FÄLLE: „HALLO ZUKUNFT“ UND „BLUE INVEST“

Die Challenge ist klar: Wie kombiniere ich die hohen langfristigen Rendite-Chancen der Aktienanlage mit der stabilen Wertentwicklung von Sachwerten? Die Versicherungsgruppe die Bayerische bietet mit den Produkten „Hallo Zukunft“ und „Blue Invest“ zwei Fondspolice, mit denen Berater ihren Kunden in dieser schwierigen Marktphase das ideale Angebot machen.

Dank eines Best-in-Class-Ansatzes haben die Kunden bei Hallo Zukunft die Auswahl zwischen diversen vorselektierten ETFs oder aktiv gemanagten Investmentfonds. Allesamt durch die Investmentexperten der Bayerischen geprüft und ausgewählt. Damit gibt es kein Hadern mehr zwischen ähnlichen Fonds innerhalb einer Assetklasse.

Für den Boost in Sachen Sicherheit und Stabilität sorgen die zwei Pangaea-Life-Sachwerte-Fonds der Fondspolice Blue Invest. Beide Fonds investieren in konkrete Projekte aus den Sektoren Windkraft, Wasserkraft, Solar und Energiespeicher (Blue Energy) sowie in nachhaltige Wohnimmobilien in deutschen Großstädten und im US-Sunbelt (Blue Living). Mit einer seit Bestehen kontinuierlichen Wertentwicklung ohne größere Einbrüche sind beide Anlagen ein Garant für Berechenbarkeit, Kontinuität und Sicherheit – in guten wie in volatilen Marktphasen. Und damit genau das, was Kunden jetzt am meisten brauchen.

**UWE MAHRT (CEO PANGAEA LIFE GMBH) & DR. MICHAEL MARTIN (LEITER ALTERSVORSORGE DIE BAYERISCHE)**



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



INTERVIEW

## Die Investmentphilosophie „Gemeinsam Investieren“ prägt US Treuhand

Mein Geld im Gespräch mit Volker Arndt, Geschäftsführer der US Treuhand

### Ihr Haus betreibt das US-Immobilien-geschäft mit zwei verschiedenen Gesellschaften. Warum ist das so?

**VOLKER ARNDT:** Ja, wir sind zum einen in Deutschland unter dem Label US Treuhand und zum anderen in den USA mit der amerikanischen Schwestergesellschaft der US Treuhand, der Estein USA, aktiv. Hintergrund unserer Präsenz sowohl in Deutschland als auch in den USA ist, dass wir deutschen Anlegern den Zugang zum US-Immobilienmarkt ermöglichen möchten.

### Welche Aufgaben haben die jeweiligen Unternehmen und inwieweit unterscheiden sie sich voneinander?

**VOLKER ARNDT:** Die US Treuhand mit Sitz in Frankfurt legt seit mehr als drei Jahrzehnten US-Immobilienfonds für deutsche Anleger auf. Hier unterliegen wir den regulatorischen Anforderungen des Kapitalanlage-gesetzbuches (KAGB). Aus Frankfurt heraus vertreiben wir die Fonds deutschlandweit über verschiedenste Vertriebspartner und arbeiten mit Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen. Wir fungieren als Treuhandgesellschaft für die Anleger, kümmern uns um die Anlegerbetreuung, das Marketing und die Pressearbeit.

Die Estein USA mit Sitz in Orlando, Florida, ist seit ebenfalls mehr als drei Jahrzehnten als US-amerikanisches Unternehmen etabliert, das ausschließlich auf den US-Immobilienmarkt spezialisiert ist. Sie trifft die Entscheidungen über An- und Verkauf der US-Immobilien, in die deutsche Anleger über unsere Fonds investieren können, und verantwortet deren Asset- und Property-Management vor Ort. Darüber hinaus investiert die Estein USA auch mit amerikanischen Investoren ohne deutsche Beteiligung am US-Immobilienmarkt.

### Inwieweit ergänzen sich die beiden Standorte?

**VOLKER ARNDT:** Beide Gesellschaften ergänzen sich perfekt. Es gibt eine klare Aufgabenteilung. Dort, wo unsere Anleger und Vertriebspartner zuhause sind, ist die US Treuhand vor Ort und dort, wo unsere Immobilien gelegen sind, sitzt die Estein USA.

### Wie viele Fonds haben Sie bisher aufgelegt und mit welcher Performance?

**VOLKER ARNDT:** Insgesamt haben wir in Deutschland 23 Publikumsfonds aufgelegt, 16 Fonds mit Bestandsimmobilien

und sieben Projektentwicklungsfonds. Das Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rund fünf Milliarden US-Dollar, davon rund zwei Milliarden US-Dollar Eigenkapital. Von den 16 Bestandsimmobilienfonds sind bereits 13 beendet worden, und zwar alle mit positiven Ergebnissen für die Anleger. Im Durchschnitt betrug das Ergebnis für die Anleger 10,6 Prozent p. a. bei einer durchschnittlichen Haltedauer von 6,6 Jahren. Von den sieben Projektentwicklungsfonds sind bereits fünf beendet worden, davon konnten vier Fonds positive Ergebnisse für die Anleger erzielen, nur ein Projektentwicklungsfonds musste infolge der Corona-Krise mit einem Verlust liquidiert werden.

### Warum haben Sie sich in den 2010er-Jahren mit der Auflage von Fonds deutlich zurückgehalten?

**VOLKER ARNDT:** Nach der US-Immobilien- und Finanzkrise haben wir uns auf die Verwaltung unserer in Bewirtschaftung befindlichen Fonds konzentriert. Dann, gegen Ende der 2010er-Jahre, wurde es uns einfach zu teuer. Attraktive Immobilien waren nicht wirtschaftlich zu erwerben. Wir haben Disziplin walten lassen und nicht gekauft. Unsere Investmentphilosophie „Gemeinsam Investieren“ ist eine Selbstverpflichtung unseres Gesellschafters, immer auch große Summen eigenen Kapitals in die Immobilien zu investieren, die wir unseren Anlegern über unsere Fonds anbieten. Auch unser Gesellschafter war damals nicht bereit, die Preise mitzugehen. Das hat sich letztlich ausgezahlt, denn auch hier hat sich wieder einmal gezeigt, dass bestraft wird, wer sich in einem überhitzten Markt keine Grenzen setzt.

### Warum sind Sie ausschließlich in den USA tätig, und in welche Immobilien investieren Sie?

**VOLKER ARNDT:** Die Entscheidung, in die USA zu gehen, fiel bereits 1978. Der US-Immobilienmarkt weist seither und bis heute konsistent wesentlich höhere Renditen auf als der deutsche und andere europäische Immobilienmärkte. Dazu tragen die anhaltende Stärke der US-Wirtschaft, die höhere Liquidität des US-Immobilienmarkts, der auch der weltweit größte ist, und nicht zuletzt die demografische Entwicklung der USA bei. Zudem hat die Estein USA in den vergangenen Jahrzehnten nicht nur spezialisierte Kenntnisse des US-Immobilienmarkts, sondern auch ein exzellentes Netzwerk, erstklassige Kontakte und einen Ruf als verlässlicher Partner im US-Immobilienmarkt erwerben können, was uns auch Zugang zu Immobilien verschafft, die nicht öffentlich vermarktet werden. Daher investieren wir ausschließlich in den USA, zunächst über Private Placements, später über Publikumsfonds, um auch einem breiteren Publikum den Zugang zum US-Immobilienmarkt zu ermöglichen. »



„Wenn wir selbst bereit sind, sehr viel eigenes Geld in ein Immobilieninvestment zu stecken, dann haben wir auch ein überzeugendes Angebot.“

Anzeige Bilder: © US Treuhand, RaviniaThree

# AWARDS

Wir haben in diesen mehr als vierzehnjährigen Jahren in nahezu alle Nutzungsarten investiert, von Bestandimmobilien in den Segmenten Einzelhandel, Büro, Hotel und Wohnen bis hin zu Projektentwicklungen in all diesen Nutzungsarten. Derzeit bevorzugen wir Büros, können uns aber auch Einzelhandel vorstellen. Wohnen erscheint uns mittelfristig ausgereizt, auch wenn die demografischen Daten zeigen, dass die USA wachsen und immer mehr Menschen zur Miete wohnen. Dennoch halten wir die derzeitigen Wohnimmobilienpreise für überhöht.

### Wie hoch ist das Anlegerkapital, das Sie zur Zeit unter Management haben?

**VOLKER ARNDT:** Im Frühjahr 2025 beträgt das Anlegerkapital, das wir verantworten, rund 160 Millionen US-Dollar, Tendenz steigend. Nachdem wir jahrelang US-Treuhand-Fonds liquidiert und hunderte Millionen US-Dollar an unsere Anleger zurückgezahlt haben, sehen wir aktuell einen Käufermarkt. Nicht verkaufen lautet somit unsere Devise, sondern kaufen. In vielen Nutzungsarten sind die Preise deutlich gesunken und bieten Käufern interessante Perspektiven.

### Welchen Fonds haben Sie aktuell im Vertrieb und welche Vorteile sehen Sie für Anleger, die sich daran zu beteiligen?

**VOLKER ARNDT:** Seit Sommer 2024 platzieren wir den UST XXVI mit seinem Ankerinvestment „Three Ravinia“, einer nachhaltigen Class-A-Büroimmobilie in der Metropolregion Atlanta. Wir konnten die Immobilie im Höhepunkt des Zinsaufwärtszyklus zum Zehnfachen des Nettobetriebsergebnisses erwerben und bereits mit der Folgebewertung einen „Wertzuwachs“ von rund 16,5 Prozent erzielen. Diesen Vorteil des günstigen Kaufes geben wir auch an Anleger weiter, die sich aktuell noch an dem Fonds beteiligen.

### Welche Ziele haben Sie bei der Konzeption des Fonds verfolgt?

**VOLKER ARNDT:** Zum einen unsere Investmentphilosophie „Gemeinsam Investieren“. So bleiben Estin-Gesellschaften mit 21 Prozent an der Immobilie in Atlanta beteiligt, ein starkes Zeichen für das Vertrauen in unsere eigene Arbeit und in die Nachhaltigkeit der Immobilie. Zum zweiten ermöglichen wir deutschen Anlegern den Zugang zu US-Immobilien in ausgewählten Wachstumsregionen der USA, die nach den deutlichen Preiskorrekturen der Vorjahre nunmehr attraktiv sind.

### Was macht Ihr Haus einmalig und was sind Ihre langfristigen Ziele?

**VOLKER ARNDT:** Einmalig, so denke ich, ist unsere Investmentphilosophie und Anlagekultur „Gemeinsam Investieren“. Wenn wir selbst bereit sind, sehr viel eigenes Geld in ein Immobilieninvestment zu stecken, dann haben wir auch ein überzeugendes Angebot für unsere Anleger.

Wir wollen den seit mehr als drei Jahrzehnten erfolgreichen Weg fortsetzen und gute Investmentmöglichkeiten für Anleger eröffnen. Service und Transparenz sind weitere erfolgreiche Bestandteile unseres Handelns und hier wollen wir uns fortlaufend verbessern. Wir erachten die Perspektiven im amerikanischen Immobilienmarkt als unverändert aussichtsreich und werden uns auch in Zukunft ausschließlich mit diesem Markt beschäftigen. Immerhin sind die USA die einzige Industrienation, deren Bevölkerung wächst, insbesondere auch deren arbeitsfähige Bevölkerung. Das bedeutet mehr Menschen, mehr Arbeitsplätze und mehr Immobilien.

### Herr Arndt, vielen Dank für das interessante Gespräch!

Anzeige



INTERVIEW

# Versicherung, Finanzen und Immobilien – ganzheitliche Beratung für individuelle Ziele

Mein Geld im Gespräch mit Sandra Ardone und Markus Beverungen, beide Geschäftsführer Maklerkontor Beverungen

UNTERNEHMEN

Das inhabergeführte Maklerkontor Beverungen, geleitet von den Geschäftsführern Sandra Ardone und Markus Beverungen, ist ein unabhängiges Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Bad Oeynhausen, im Herzen Ostwestfalens. Seit 30 Jahren hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, seine Kunden in der Schnellebigkeit der aktuellen Zeit kompetent, maßgeschneidert und lebensbegleitend zu betreuen. Dabei liegt der Fokus besonders auf Selbstständigen und Unternehmern, die individuelle Lösungen in den Bereichen Versicherungen und Finanzen suchen. Zudem ist das Unternehmen auf Ferienimmobilien als Kapitalanlagen spezialisiert.

**Welche Bedeutung hat für Sie die persönliche Betreuung Ihrer Kunden – und wie setzen Sie das konkret um?**

**SANDRA ARDONE:** Für uns ist persönliche Betreuung mehr als ein Schlagwort – sie ist Teil unserer Philosophie. Wir nehmen uns Zeit, um jeden Kunden individuell kennenzulernen und seine Wünsche sowie Ziele genau zu verstehen. Auf dieser Basis entwickeln wir passgenaue Konzepte und stehen unseren Kunden jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Die anschließende, langfristige und kontinuierliche Begleitung ist der Schlüssel für nachhaltige Zufriedenheit und Erfolg unserer Kunden.

**Sie bieten Leistungen in den Bereichen Versicherung, Finanzen und Immobilien an. Wie gelingt es Ihnen, diese Bereiche so vielseitig und zugleich individuell zu bedienen?**

**MARKUS BEVERUNGEN:** Unsere Vielseitigkeit basiert auf langjährigem Fach-Know-how und einem tiefen Verständnis der einzelnen Bereiche sowie deren Wechselwirkungen. Wir betrachten die Lebens- und Unternehmenssituation unserer Kunden

ganzheitlich und verbinden Versicherung, Finanzen und Immobilien zu einem stimmigen Gesamtpaket. Dabei setzen wir auf individuelle Beratung, die genau auf die Bedürfnisse und Ziele jedes Einzelnen zugeschnitten ist – und das nicht nur im Privatbereich, sondern auch im Unternehmensumfeld. So schaffen wir Lösungen, die nicht nur heute, sondern auch langfristig passen.

**Sie sind spezialisiert auf Ferienimmobilien und Immobilienentwicklung in touristischen Regionen. Was macht diesen Markt besonders attraktiv für Ihre Kunden?**

**SANDRA ARDONE:** Was diesen Markt besonders attraktiv macht, ist die Verbindung von finanziellen und emotionalen Aspekten. Ferienimmobilien bieten als Investment eine gewisse Greifbarkeit und Haptik – sie sind ein konkretes, nachvollziehbares Vermögensgut, das man anfassen und nutzen kann. Einerseits sind sie rentabel durch die laufenden Mieteinnahmen und besonders durch die Möglichkeit einer beträchtlichen Wertsteigerung von bis zu 100 %, die nach einer Haltedauer von zehn Jahren sogar steuerfrei ist. Solche

Bedingungen sind auf den lokalen Immobilienmärkten selten zu finden. Andererseits sind Ferienimmobilien für manche Kunden zudem ein besonderer Rückzugsort für die persönliche Erholung. Gerade in Zeiten unsicherer Finanzmärkte suchen viele Anleger nach Anlageformen, die nicht mit klassischen Aktien oder Anleihen korrelieren. Unsere Spezialisierung ermöglicht es uns, genau diese Bedürfnisse zu erfüllen.

**Wie stellen Sie sicher, dass Sie auch zukünftig auf die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen und weiterhin ein verlässlicher Partner bleiben?**

**MARKUS BEVERUNGEN:** Wir sichern unsere Zukunftsfähigkeit durch eine Kombination aus Erfahrung, Flexibilität und Kundennähe. Unsere langjährige Expertise ermöglicht es uns, komplexe Herausforderungen frühzeitig zu erkennen. Wir pflegen den kontinuierlichen Dialog und einen engen Austausch mit unseren Kunden, um die Erwartungen und Ziele unserer Kunden regelmäßig zu überprüfen und gemeinsam weiterzuentwickeln.

**Welche Empfehlungen geben Sie unseren Lesern bei der Auswahl von Finanz- und Versicherungsexperten?**

**SANDRA ARDONE:** Wählen Sie Experten mit umfassendem Wissen in Finanzen, Ver-

sicherungen und Immobilien – und lassen Sie sich dieses Wissen zeigen. Fragen Sie gezielt nach Erfahrungen und Know-how in den jeweiligen Fachbereichen. Erkundigen Sie sich, wie die persönliche Betreuung aussieht und auf welche Produkte sich der Berater spezialisiert hat. Scheuen Sie sich nicht, auch nach Erfolgen und Herausforderungen zu fragen. Wichtig ist außerdem, wie der Experte eine langfristige Zusammenarbeit lebt.

**MARKUS BEVERUNGEN:** Oder Sie sprechen gleich mit uns beim Maklerkontor Beverungen.

Vielen Dank für das Gespräch.



MAKLERKONTOR  
Finanzen · Immobilien · Versicherungen



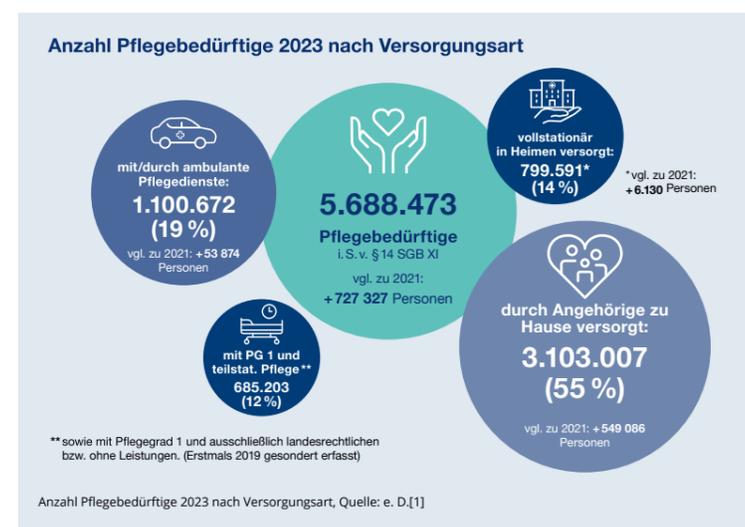
Anzeige Bilder: © Maklerkontor Beverungen

IMMAC

# Pflegeimmobilien: Die stille Renditechance in der sozialen Infrastruktur



für starke Partnerschaften



Die Folge ist ein massiver zusätzlicher Bedarf an Pflegeplätzen. Bereits bis 2040 müssten jährlich mehr als 20 000 vollstationäre Pflegeplätze entstehen – das entspricht einem Investitionsbedarf von über 35 Milliarden Euro. Diese Zahlen markieren nicht nur eine gesellschaftliche Herausforderung, sondern auch eine seltene wirtschaftliche Gelegenheit.

## PFLEGEIMMOBILIEN: STABILITÄT IN UNSICHEREN ZEITEN

Inmitten wirtschaftlicher Unsicherheiten und geopolitischer Spannungen suchen Kapitalanleger nach stabilen, konjunkturunabhängigen Anlageformen. Pflegeimmobilien erfüllen genau diese Kriterien. Die Nachfrage nach Pflegeplätzen wächst strukturell und ist weitgehend immun gegenüber Konjunkturzyklen. Für Investoren bedeutet das: planbare Erträge, langfristige Pachtverträge und eine vergleichsweise geringe Volatilität.

„Mit unseren IMMAC Healthcare-Fonds bieten wir genau die Produkte, die benötigt werden, um dem Mangel an Pflegeplätzen entgegenzuwirken. Private Investoren spielen eine entscheidende Rolle, da staatliche Mittel allein nicht ausreichen, um den Bedarf zu decken“, sagt Florian M. Bormann, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH.

## DIE ALTERNDE GESELLSCHAFT ALS INVESTMENTMOTOR

Der demografische Wandel ist mehr als nur ein statistisches Phänomen – er stellt die soziale Infrastruktur Deutschlands vor eine historische Bewährungsprobe. Seit 1972 liegt die Geburtenrate konstant unter dem Bestandserhaltungsniveau. Ohne Migration würde die Bevölkerungszahl längst sinken. Gleichzeitig steigt die Lebenserwartung kontinuierlich: Im Jahr 2023 lebten in Deutschland rund 5,7 Millionen pflegebedürftige Menschen. Bis 2070 dürfte diese Zahl auf fast sieben Millionen anwachsen.

**Florian M. Bormann**

Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH:



„Mit unseren IMMAC-Healthcare-Fonds bieten wir genau die Produkte, die benötigt werden, um dem Mangel an Pflegeplätzen entgegenzuwirken. Private Investoren spielen eine entscheidende Rolle, da staatliche Mittel allein nicht ausreichen, um den Bedarf zu decken.“

Besonders attraktiv: Pflegeimmobilien kombinieren Renditepotenzial mit sozialer Wirkung. Als fester Bestandteil der öffentlichen Daseinsvorsorge sind sie ein relevanter Baustein für nachhaltige Investmentstrategien. Wer hier investiert, setzt nicht nur auf wirtschaftliche Stabilität, sondern übernimmt auch gesellschaftliche Verantwortung – ein Aspekt, der für immer mehr Anleger an Bedeutung gewinnt.

## GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND STAATLICHE FÖRDERUNG

Ein weiterer Pluspunkt: Pflegeimmobilien profitieren von stabilen Refinanzierungsmodellen. Die gesetzliche Pflegeversicherung sichert die Betreiberseite ab, langfristige Miet- und Pachtverträge garantieren kontinuierliche Einnahmen. Zudem unterstützt der Staat den Bau und die Sanierung von Pflegeeinrichtungen mit verschiedenen Förderprogrammen – insbesondere, wenn Projekte ESG-Kriterien erfüllen und einen Beitrag zur nachhaltigen Versorgung leisten.

Diese Anreize verbessern nicht nur die Renditechancen, sondern reduzieren auch das Risiko für Investoren. Angesichts der steigenden regulatorischen Anforderungen in der Immobilienwirtschaft gewinnen solche geförderten, zukunftsfähigen Projekte zusätzlich an Attraktivität.

## FAZIT: INVESTIEREN, WO DER BEDARF WÄCHST

Pflegeimmobilien sind mehr als ein Nischenprodukt – sie sind ein essenzieller Bestandteil der Immobilienmärkte von morgen. Wer heute in diese Anlageklasse investiert, profitiert nicht nur von stabilen Cashflows und solider Rendite, sondern unterstützt aktiv den Ausbau der sozialen Infrastruktur in einer alternden Gesellschaft. In einer Welt, die älter wird, sind Pflegeimmobilien nicht nur ein Investment in Beton, sondern ein Investment in Menschlichkeit – und in eine sichere wirtschaftliche Zukunft.

IMMAC

Anzeige Bild: © IMMAC

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

## Wenig Interesse an Nachhaltigkeitspräferenzen – AfW fordert Aussetzung der Abfragepflicht

Die seit 2022 verpflichtende Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bei Beratungsgesprächen wird vom AfW als wenig praxisnah eingeschätzt. Laut dem aktuellen Vermittlerbarometer zeigen nur 21 Prozent der Kunden Interesse, darüber zu sprechen – im Vergleich zu 53 Prozent im Jahr 2022. 68 Prozent sind gleichgültig, elf Prozent lehnen die Abfrage kategorisch ab. „In der öffentlichen Wahrnehmung dominieren Themen wie Migration, Inflation und geopolitische Risiken, Nachhaltigkeit ist weniger präsent“, erklärt Norman Wirth vom AfW. Zudem bewerten nur etwa die Hälfte der Vermittler die angebotenen nachhaltigen Produkte als ausreichend.

Bei der Auswahl nachhaltiger Investments nutzen 49 Prozent ESG-Ratings, 25 Prozent Gütezeichen, 16 Prozent Portale – 30 Prozent können keine konkrete Quelle nennen. Der AfW fordert die Aussetzung der Abfragepflicht, da sie keinen erkennbaren Kundennutzen bringe und Verunsicherung schaffe. Der Verband setzt sich für eine praxisnahe Regulierung ein und wird die Diskussion weiterhin aktiv begleiten. Das AfW-Vermittlerbarometer basiert auf 1173 Rückmeldungen und bietet Einblicke in die Praxis unabhängiger Vermittler.

MEIN GELD



INTERVIEW

# WhoFinance – der führende Marktplatz für Finanzberatung in Deutschland

„Mein Geld“ im Gespräch mit Mustafa Behan, Gründer WhoFinance

**Sie sind Gründer und Geschäftsführer von WhoFinance, was steckt hinter Ihrem Unternehmen?**

**MUSTAFA BEHAN:** WhoFinance ist der führende Marktplatz für Finanzberatung in Deutschland. Seit 2007 können Kunden auf WhoFinance.de Anbieter von Finanzdienstleistungen bewerten und finden. Von Beginn an prüft WhoFinance jede einzelne Bewertung vor Veröffentlichung. WhoFinance verfügt über proprietäre Algorithmen, um die Authentizität von Bewertungen zu prüfen. Damit werden auch die strengen Anforderungen des Wettbewerbsgesetzes an die Bewertungsprüfung erfüllt. Pro Monat suchen 2,5 Millionen Kunden auf WhoFinance nach Anbietern und Beratung auf Basis der geprüften Kundenbewertungen.

WhoFinance ist weltweit führend bei einer Reihe von Such- und Matching-Technologien: Die Suchalgorithmen von WhoFinance bilden mittels Künstlicher Intelligenz menschliches Suchverhalten ab. Über Voice-Technologien, Podcasts, den FINOLIX-App-Baukasten sowie den KI-Chatbot Susi können Finanzberater ihren Marktauftritt wirksam und schnell digitalisieren und lokale Märkte für sich gewinnen.

**Warum sind Ihre Beraterzahlen so stabil und was machen Sie anders?**

**MUSTAFA BEHAN:** WhoFinance legt höchsten Wert auf die Qualität der veröffentlichten Bewertungen. Jede Bewertung wird vor Veröffentlichung geprüft. WhoFinance hat von Anfang an, also seit 2007, auf Künstliche Intelligenz gesetzt, um Berater und Kunden miteinander zu verbinden. Und WhoFinance legt größten Wert darauf, echte Mehrwerte für Kunden und Berater zu schaffen.

**Können Sie mir sagen, wo Ihre Stärken und Ihr Alleinstellungsmerkmal liegen im Vergleich zu anderen Vertriebsplattformen?**

**MUSTAFA BEHAN:** Zunächst einmal: Wir versuchen gar nicht, eine Vertriebsplattform zu sein. Wir sind ein Marktplatz. Wir veröffentlichen geprüfte Kundenbewertungen – vor allem im Interesse der Endkunden. Im Ergebnis sorgt das dafür, dass viele Kunden auf WhoFinance nach Beratung suchen – eben, weil sie sich auf die Bewertungen verlassen können. Davon wiederum profitieren Berater, die gute Arbeit leisten und sich auf WhoFinance präsentieren.

**Welche Vorteile haben Verbraucher, wenn Sie auf WhoFinance suchen?**

**MUSTAFA BEHAN:** Die Beratungsthemen, die auf WhoFinance von Kunden gesucht werden, sind mit den schwierigeren Entscheidungen im Leben verbunden. Eine Immobilie zu kaufen, ist für die meisten Menschen das größte finanzielle Risiko, das sie im Leben eingehen. Eine größere Geldanlage, ein Vorsorgeplan und Personenversicherungen sind allesamt Themen, bei denen Menschen Beratung und Begleitung benötigen. Sie benötigen Berater, denen sie wirklich vertrauen können. Und genau diese Berater finden Kunden auf WhoFinance.

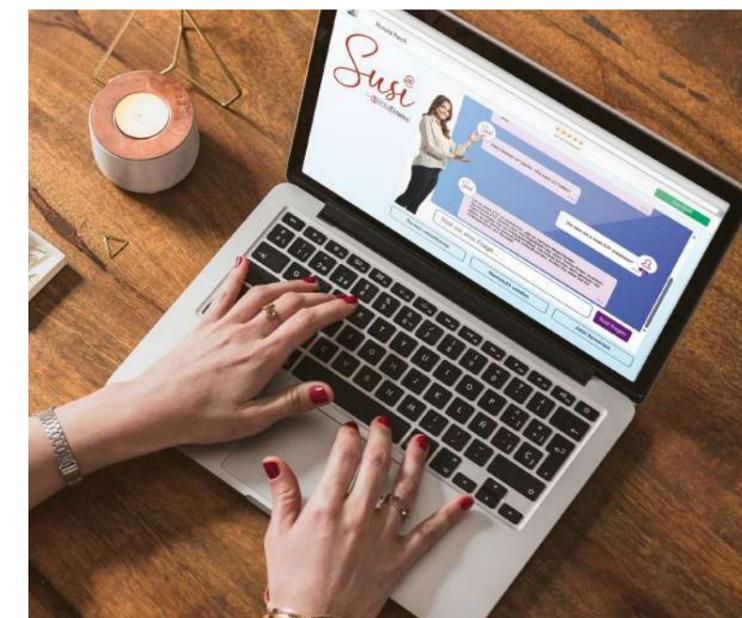
**Warum ist es für Investmenthäuser und Versicherer sehr interessant, mit Ihnen zu arbeiten?**

**MUSTAFA BEHAN:** WhoFinance hat eine große Reichweite. Sowohl bei Kunden als auch bei Beratern. Mittlerweile sind mehr als 100 000 Berater bei WhoFinance gelistet. Mit WhoFinance können Investmenthäuser und Versicherer sehr schnell Reichweite sowohl bei Endkunden als auch bei Beratern aufbauen. Zudem bauen wir Technologien, die schnell und einfach von vielen Anbietern genutzt werden können – ohne große Investitionen und Vorlaufzeiten, die IT-Projekte normalerweise mit sich bringen. Eine eigene App für Berater? Eine eigene generative KI? Einbindung von Podcasts in Anbieterseiten? Bei WhoFinance stehen diese Technologien fertig im Regal und sind sofort nutzbar.

**Sie haben mit Susi eine KI ins Leben gerufen. Was kann sie und warum ist sie für Nutzer spannend und unbedingt erforderlich?**

**MUSTAFA BEHAN:** Finanzdienstleister müssen auf das rasante Wachstum generativer KI schnell reagieren. Kunden gewöhnen

sich schnell an generative KI-Modelle wie ChatGPT, um sämtliche Bereiche ihres Lebens zu organisieren. Darum verbinden sich Kunden künftig anders – und auch später – mit Anbietern wie Banken, Versicherungen oder Finanzberatern. Im Ergebnis bedeutet dies nichts weniger als eine vollständige Neuorganisation der Anbieterlandschaft bei Finanzdienstleistern. Neue Wettbewerber, neue Vermarktungsprozesse und neue Beratungsansätze werden innerhalb der kommenden zwölf Monate diesen Wandel befördern. Etablierte Anbieter müssen ihre Technologien und Prozesse schnell und vor allem kundenorientiert anpassen. Sie müssen Kunden die Möglichkeit bieten, individuelle Anliegen schnell und ohne Umwege lösen und schnell Wissen abfragen zu können und nach Bedarf mit Beratern verbunden zu werden. Dabei ist entscheidend, dass KI-Lösungen von Anbietern geschultes und kontrolliertes Wissen nutzen – und nicht auf ungeprüfte Informationen im Netz zurückgreifen. »



Anzeige Bilder: © WhoFinance

„WhoFinance hat mehr Datenverständnis über lokale Märkte und deren Veränderung als jeder andere in Deutschland.“

Susi ist eine „enabled AI“, also eine „geschulte KI“. Berater beziehungsweise Anbieter können Susi beibringen, was sie können muss. Susi kann mit Wissen geschult werden und ebenso kann Susi Abläufe und Prozesse lernen. Susi versteht Kundenanliegen, kann Fragen beantworten, an Berater:innen übergeben oder in Direktabschlüsse weiterleiten. All das kann man Susi beibringen – und zwar ohne IT-Kapazitäten zu bemühen. Dabei versteht Susi Kundenanliegen in jeder Sprache und kann sowohl bei Kunden als auch intern für Mitarbeiterschulungen und die Steuerung großer Projekte genutzt werden.

WhoFinance hat Susi gemeinsam mit Amazon Web Services entwickelt als einen europäischen Beitrag zu KI-Entwicklung. Susi genügt höchsten Ansprüchen an Datenschutz und Regulatorik, die Daten werden – Einwilligung der Kunden vorausgesetzt – nur in Deutschland gespeichert.

**Für Anbieter haben Sie zusätzlich mit der Mein Geld Medien Elastic Play ausgerollt. Warum ist dieses Konzept so effizient?**

**MUSTAFA BEHAN:** WhoFinance hat mehr Datenverständnis über lokale Märkte und deren Veränderung als jeder andere in Deutschland. Wonach suchen Kunden in welcher Region? Welche Beratungsmodelle werden gerade von Kunden angefragt? Was bewerten Kunden gut und was eher nicht? Welche Berater liegen gerade in der Kundengunst vorn? Wie verändert sich das im Zeitverlauf? All diese Fragen kann WhoFinance datengetrieben beantworten – und zwar in Echtzeit. Diese Daten

ermöglichen Anbietern, genau zu erkennen, wann und wo ihr Produkt gefragt ist.

**Was ersparen sich Anbieter und warum finden sie schneller die Zielgruppen?**

**MUSTAFA BEHAN:** Anbieter haben sofort Reichweite für ihre Produkte und Dienstleistungen bei Kunden und bei Beratern. Und ganz wichtig, Anbieter können ihre jeweiligen Vertriebspartner durch Elastic Play wirksam in der Kundengewinnung unterstützen.

**Wie flexibel ist Elastic Play und warum ist es ein Mehrwert für Berater und Anbieter?**

**MUSTAFA BEHAN:** Elastic Play läuft in Echtzeit. In dem Moment, in dem Anbieter wissen, was sie brauchen, ist das Marktverständnis sofort verfügbar. Die Mikromärkte, die für den Anbieter in Frage kommen, sind transparent. Die Ansprache der jeweiligen Berater und der jeweiligen Kunden geht so viel effizienter als bisher.

**Warum haben Sie Mein Geld Medien als Partner gesucht?**

**MUSTAFA BEHAN:** Mein Geld Medien ist seit vielen Jahren eine feste Größe in der Finanzdienstleistung in Deutschland. Sie zeichnet ein hohes Maß an Professionalität, ein starker Drang zur technologischen Erneuerung sowie unternehmerische Weitsicht aus. Wir glauben, dass das die wesentlichen Faktoren sind, um vom aktuellen technologischen Umbruch zu profitieren.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Anzeige

## BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

### **Sustainable Energy:**

*Investitionen in Infrastruktur zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien, zur Speicherung und zur Einsparung von Energie*

Mehr erfahren:



Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bei der in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Investitionsmöglichkeit handelt es sich um ein Investmentvermögen in der Form eines geschlossenen EU-AIF nach luxemburgischen Recht. Grundlage dieser Investitionsmöglichkeit ist luxemburgisches Recht. Das Angebot richtet sich ausschließlich an sogenannte sachkundige Anleger im Sinne des Luxemburger Rechts bzw. semiprofessionelle und professionelle Anleger gemäß dem KAGB. Bitte lesen Sie das Emissionsdokument des AIF, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.



KOLUMNE NORMAN WIRTH

## EU-Omnibus-Verordnungs-entwürfe zur Nachhaltigkeit

Vereinfachung oder neuer Stolperstein für Finanzintermediäre?

**M**anchmal fragt man sich, welche Strategie die EU-Kommission verfolgt. Jahrelang wurde die Regulierung im Bereich Nachhaltigkeit immer komplexer – und nun die abrupte Kehrtwende: weniger Berichtspflichten, vereinfachte Nachhaltigkeitsregeln und geringerer Dokumentationsaufwand für Unternehmen. Das klingt zunächst positiv. Doch eine Entlastung für Unternehmen bedeutet nicht automatisch eine Verbesserung für unabhängige Finanzintermediäre. Die zentrale Frage lautet: Was bedeuten die Vorschläge für die Praxis der Finanzberatung, insbesondere im Zusammenhang mit der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen? Bürokratieabbau oder Verlust an Transparenz?

Die Omnibus-Verordnungsentwürfe sehen vor, dass viele Unternehmen künftig nicht mehr verpflichtet sind, detaillierte Nachhaltigkeitsberichte nach der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) zu veröffentlichen. Die EU-Taxonomie soll weitgehend freiwillig werden und auch die Sorgfaltspflichten in der Lieferkette sollen gelockert werden. Für mittlere und große Unternehmen mag dies eine Erleichterung sein, für Finanzintermediäre könnte es eine Herausforderung darstellen: Woher sollen verlässliche Nachhaltigkeitsinformationen kommen, wenn immer weniger Unternehmen dazu verpflichtet sind? Bisher galt: Kundinnen und Kunden mussten ihre Nachhaltigkeitspräferenzen äußern,

### Norman Wirth

Norman Wirth gründete 1998 die Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte. Zuvor war er in der Deutschen Botschaft in Seoul/Südkorea und einer kanadischen Anwaltskanzlei tätig. Er ist Fachanwalt für Versicherungsrecht, Finanzwirt und geprüfter Datenschutzbeauftragter. Zudem ist er Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung - AfW. Norman Wirth war bereits häufig Sachverständiger im Deutschen Bundestag und ist Mitglied, Beirat oder Aufsichtsrat verschiedener Expertenkommissionen und Institutionen der Finanz- und Versicherungsbranche.



Finanzintermediäre mussten diese im Beratungsprozess berücksichtigen und auf dieser Basis geeignete Produkte empfehlen. Nun besteht die Gefahr, dass selbst nachhaltigkeitsbewusste Anlegerinnen und Anleger nicht mehr ausreichend informiert werden können, weil es keine einheitlichen, standardisierten Unternehmensdaten mehr gibt. Weniger Berichtspflichten für Unternehmen bedeuten nicht automatisch eine Erleichterung für Intermediäre. Im Gegenteil: Die Vergleichbarkeit nachhaltiger Finanzprodukte könnte massiv leiden.

### AUSWIRKUNGEN AUF FINANZINTER-MEDIÄRE: NICHTS NEUES – UND GENAU DAS IST DAS PROBLEM

Für Finanzvermittler bleibt die Nachhaltigkeitsabfrage unter MiFID II und der Insurance Distribution Directive (IDD) vorerst unverändert. Das heißt: Die Pflicht, Kundinnen und Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen, bleibt bestehen. Allerdings könnte sich die Grundlage für die Beratung verschlechtern. Besonders problematisch ist, dass gerade Finanzprodukte, die explizit als nachhaltig beworben werden, auf ESG-Daten von Unternehmen angewiesen sind. Statt klare, standardisierte Daten zu erhalten, werden Finanzintermediäre vermehrt auf ESG-Ratings,

externe Analyseanbieter und individuelle Recherchen angewiesen sein. Wer trägt diese zusätzlichen Kosten? Wer übernimmt die Verantwortung, wenn sich Anlegerinnen und Anleger falsch informiert fühlen? Diese Fragen bleiben offen.

Hier zeigt sich einmal mehr, dass Regulierung häufig nicht aus der Perspektive der Praxis gedacht wird. Im Fokus der EU stehen die Unternehmen, nicht aber diejenigen, die diese Informationen für die Kundenberatung nutzbar machen müssen. Für die unabhängigen Finanzintermediäre bedeuten die Vorschläge der EU-Kommission daher mehr Unsicherheit als Erleichterung.

Ein weiteres Problem ist die mögliche Verwässerung des Nachhaltigkeitsgedankens in der Finanzberatung. Weniger Berichtspflichten für Unternehmen könnten dazu führen, dass nachhaltige Finanzprodukte weniger klare Kriterien erfüllen müssen. Das widerspricht der eigentlichen Intention der Regulierung und könnte langfristig zu einem Vertrauensverlust bei Kundinnen und Kunden führen, die bewusst nachhaltige Anlageentscheidungen treffen wollen. Und von der unsäglichen Aufnahme der Energiegewinnung aus Atom und Gas sowie der Waffenproduktion in die Taxonomie will ich beim Thema Verwässerung gar nicht reden. Ein eigenes Thema. »

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

**FORTSCHRITT ODER RÜCKSCHRITT?  
DIE ANTWORT LIEGT IRGENDWO  
DAZWISCHEN**

Sind die Omnibus-Vorschläge per se schlecht? Nein. Es war höchste Zeit, die überbordende Bürokratie zu überdenken und abzubauen. Unternehmen mit begrenzten Ressourcen wurden bisher überfordert, was nicht im Sinne eines funktionierenden Marktes sein kann. Die Entlastung der Wirtschaft ist daher ein nachvollziehbares Ziel – aber nicht um den Preis eines neuen regulatorischen Flickenteppichs.

Und: Die EU muss stärker darauf achten, dass die geplanten Änderungen nicht zu neuen Hürden für Intermediäre führen. Klare Übergangsfristen, verbindliche Mindeststandards für die freiwillige Berichterstattung oder eine praxistaugliche Anpassung der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen in der Anlageberatung müssen dazu beitragen, die neue Regulierung besser an die Bedürfnisse der Finanzbranche und natürlich auch ihrer Kunden anzupassen.

Offen bleibt die Frage, wie sich diese Änderungen langfristig auf die Attraktivität nachhaltiger Investments auswirken werden. Werden die Berichtspflichten reduziert und gleichzeitig keine klaren Alternativen geschaffen, besteht die Gefahr, dass nachhaltige Finanzprodukte an Transparenz verlieren – und damit auch an Attraktivität für Investoren. Dies könnte die Entwicklung eines nachhaltigen Finanzmarktes in der EU insgesamt bremsen.

**FAZIT: FINANZINTERMEDIÄRE  
MÜSSEN GENAU HINSCHAUEN**

Für unabhängige Finanzberater und Versicherungsvermittler von Versicherungsanlegern bedeuten diese Vorschläge vor allem eines: Sie müssen die Entwicklungen genau beobachten. Kurzfristig ändern sich die Pflichten nicht. Eher kurz- als langfristig sind jedoch Anpassungen bei der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen erforderlich, um den neuen regulatorischen Rahmenbedingungen gerecht zu werden. Hier bleibt es entscheidend, als Branche weiter Druck zu machen, um praxistaugliche Lösungen einzufordern.

Die EU-Kommission will die Nachhaltigkeitsregulierung verschlanken – ob dies tatsächlich eine echte Erleichterung für Finanzintermediäre bringt oder nur neue Herausforderungen schafft, bleibt abzuwarten. Entscheidend ist, dass das Regelwerk konsistent bleibt und die Finanzintermediäre und ihre Kunden nicht mit den Folgen eines unausgewogenen Bürokratieabbaus allein gelassen werden. Der AfW wird weiterhin kritisch begleiten, wenn die Regulierung nicht zu Ende gedacht wird. Denn am Ende sind es die Vermittlerinnen und Vermittler, die in der Praxis mit den Vorschriften arbeiten müssen. Und genau hier muss die Politik ansetzen, wenn sie wirklich für einen funktionierenden und zukunftssicheren Finanzmarkt sorgen will.

**NORMAN WIRTH**



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



1994



1997



2001



2004



2008



2015



2023



2024



INTERVIEW

## „Wir vernetzen die Finanzwelt sinnvoll und nachhaltig“

„Mein Geld“ im Gespräch mit Hendrik Haase, Geschäftsführer von MeinePlaner

**Herr Haase, Sie und MeinePlaner sind seit mehr als 25 Jahren erfolgreich am Markt. Was macht Sie besonders?**

**HENDRIK HAASE:** Wir sind mehr als klassische Versicherungsmakler oder Immobilienmakler. Wir verbinden das gesamte Finanzdienstleistungsportfolio unserer Kunden sinnvoll miteinander. Als Generalist stehen wir sowohl Firmen als auch Privatkunden in allen Fragen rund um Finanzen, Immobilien und Versicherungen zur Seite. Unsere große Stärke ist unser hervorragend aufgebautes Expertennetzwerk, bestehend aus Steuerberatern, Rechtsanwälten, Notaren und weiteren Spezialisten. Diese enge Zusammenarbeit und unsere hohe Umsetzungsgeschwindigkeit heben uns klar vom Markt ab.

**Welche Philosophie prägt Ihre Arbeit?**

**HENDRIK HAASE:** Vertrauen, Nachhaltigkeit und Individualität. Wir begleiten unsere Kunden langfristig und entwickeln

passgenaue Lösungen, abgestimmt auf ihre Bedürfnisse und Lebenssituationen. Dabei denken wir über einzelne Produkte hinaus und schaffen Gesamtkonzepte, die echten Mehrwert bieten.

**Wie profitieren Kunden konkret von Ihrem Netzwerk?**

**HENDRIK HAASE:** Durch unser Netzwerk decken wir alle relevanten Bereiche ab – Versicherungen, Immobilien, Steuern, Recht und Finanzierung. Unsere Kunden erhalten somit eine ganzheitliche Beratung aus einer Hand, schnell, rechtssicher und auf höchstem Niveau.

**Ihre Zukunftsstrategie setzt auf den Zukauf von Maklerunternehmen. Was bieten Sie Verkäufern?**

**HENDRIK HAASE:** Wir bieten eine faire, ehrliche und würdige Nachfolgeregelung. Jeder Kollege kann sicher sein, dass seine

Kunden weiterhin die Beratung erhalten, die sie gewohnt sind. Uns geht es darum, bestehende Kundenbeziehungen zu bewahren und verantwortungsvoll weiterzuentwickeln.

**Was dürfen Ihre Kunden in den nächsten Jahren erwarten?**

**HENDRIK HAASE:** Weitere Stärkung unserer Kompetenzen, gezieltes Wachstum und eine weiterhin persönliche, schnelle und fundierte Beratung. Wir bleiben der verlässliche Partner an der Seite unserer Kunden.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.meineplaner.de](http://www.meineplaner.de)



Anzeige Bild: © Meine Planer



Bild: © Mein Geld Medien

## VERSICHERUNG

# Gefälligkeitskrankschreibungen: Ein unterschätztes Risiko für die private Absicherung

Die Ausstellung von Gefälligkeitskrankschreibungen erscheint vielen als harmlose Praxis, doch sie birgt erhebliche Risiken – vor allem für die private Arbeitskraftabsicherung. Mit der Einführung der elektronischen Patientenakte (ePA) ab 2025 wird das Problem noch gravierender: Jede Krankschreibung und Diagnose bleibt dauerhaft gespeichert und kann sich langfristig negativ auf den Versicherungsschutz auswirken. Diese Entwicklung macht es umso wichtiger, sich der möglichen Konsequenzen bewusst zu sein.

### DAUERHAFTE EINTRÄGE IN DER KRANKENAKTE

Die ePA speichert systematisch alle medizinischen Daten, darunter Diagnosen, Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen und Medikamentenverschreibungen. Wer sich aus Gefälligkeit krankschreiben lässt und dabei eine ernsthafte Erkrankung dokumentiert wird, riskiert, dass diese falschen Einträge seine Versicherbarkeit nachhaltig beeinflussen. Spätere Korrekturen sind schwierig und unterliegen strengen Dokumentationspflichten.

Besonders problematisch sind schwer objektivierbare Diagnosen wie psychische Erkrankungen oder chronische Rückenschmerzen. Diese können bei späteren Versicherungsanträgen als Risikofaktoren eingestuft werden, selbst wenn sie nie ernsthaft vorlagen. Dadurch kann sich der Zugang zu bestimmten Versicherungstarifen erheblich erschweren.

Lesen Sie weiter auf Seite 106

## SCHWIERIGKEITEN BEI DER VERSICHERUNGSaufNAHME

Private Versicherungen führen bei Abschluss einer Berufsunfähigkeits- oder Grundunfähigkeitsversicherung eine umfassende Risikoprüfung durch. Die Krankengeschichte der vergangenen fünf bis zehn Jahre spielt dabei eine zentrale Rolle. Da die Versicherer nicht erkennen können, ob eine Diagnose auf einer tatsächlichen Erkrankung oder einer Gefälligkeitskrankschreibung beruht, wird jede dokumentierte Krankheit als potenzielles Risiko gewertet. Dies kann zu folgenden Einschränkungen führen:

- Risikozuschläge auf die Versicherungsprämie
- Ausschluss bestimmter Erkrankungen vom Versicherungsschutz
- Verkürzung der Leistungsdauer
- Ablehnung des Antrags oder Einschränkungen bei der Tarifwahl

Besonders problematisch ist dies für Selbstständige, die auf eine private Absicherung meist noch mehr angewiesen sind. Wer beispielsweise eine private Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen möchte, könnte aufgrund eines vermeintlichen Risikos schlechtere Konditionen oder gar eine Ablehnung erhalten.

## KONSEQUENZEN IM LEISTUNGSFALL

Noch gravierender sind die Folgen im Leistungsfall. Muss eine beispielsweise Berufsunfähigkeits- oder Grundunfähigkeitsversicherung in Anspruch genommen werden, prüfen die Versicherer die gesamte Krankenakte. Werden hierbei nicht angegebene Vorerkrankungen entdeckt – auch wenn sie auf Gefälligkeitskrankschreibungen basierten – kann dies dazu führen, dass:

- der Versicherungsvertrag wegen arglistiger Täuschung angefochten wird,
- die Versicherung vom Vertrag zurücktritt,
- Leistungen verweigert oder bereits gezahlte Beträge zurückgefordert werden.

Ein Urteil des OLG Braunschweig zeigt, dass Versicherungen auch nach zehn Jahren noch berechtigt sind, Leistungen zu verweigern, wenn falsche Angaben gemacht wurden. Dabei ist nicht nur der Versicherte betroffen: Auch Arbeitgeber, die in betriebliche Vorsorgemodelle investieren, können durch falsche Diagnosen langfristig Nachteile haben.

Was als harmlose Gefälligkeit beginnt, kann zur Stolperfalle für die private Absicherung werden – denn einmal dokumentierte Diagnosen bleiben und wirken nach.



## DATENSCHUTZ UND ZUGRIFFSMÖGLICHKEITEN DER VERSICHERER

Private Versicherungen haben keinen direkten Zugriff auf die ePA, können jedoch über eine Schweigepflichtentbindung medizinische Unterlagen anfordern. Dadurch erhalten sie detaillierte Einblicke in dokumentierte Diagnosen. Falsche oder übertriebene Diagnosen können somit auch Jahre später noch nachteilige Folgen haben. Zudem gibt es keine einfache Möglichkeit, unzutreffende Diagnosen aus der Akte entfernen zu lassen.

Ein weiteres Risiko besteht darin, dass zukünftige Versicherungsprodukte verstärkt auf digitale Gesundheitsdaten zugreifen könnten. Falls sich dieser Trend verstärkt, könnten Fehl- oder Gefälligkeitsdiagnosen noch schwerer wiegen.

## HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR VERSICHERTE

Um Risiken zu vermeiden, sollten Versicherte:

1. Auf Gefälligkeitskrankschreibungen verzichten
2. Regelmäßig ihre Patientenakte überprüfen
3. Ihre Krankengeschichte korrekt dokumentieren
4. Mit Ärzten offen über Diagnosen sprechen
5. Bei fehlerhaften Einträgen frühzeitig rechtliche Beratung in Anspruch nehmen

Zudem sollten sich Interessierte frühzeitig um eine private Absicherung kümmern. Wer bereits in jungen Jahren eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine private Krankenzusatzversicherung abschließt, kann von besseren Konditionen profitieren und sich gegen spätere Überraschungen absichern.

## FAZIT

Die vermeintlich harmlose Gefälligkeitskrankschreibung kann weitreichende finanzielle und versicherungstechnische Folgen haben. Mit der ePA wird medizinische Dokumentation transparenter, aber auch starrer. Wer seine private Arbeitskraftabsicherung nicht gefährden will, sollte sorgfältig darauf achten, dass seine Krankenakte keine fehlerhaften oder unnötigen Einträge enthält. Eine verantwortungsvolle Handhabung von Krankschreibungen ist daher nicht nur eine Frage der Ethik, sondern auch der eigenen finanziellen Zukunftssicherung.

Da die digitale Vernetzung im Gesundheitswesen weiter voranschreitet, sind Sorgfalt und Bewusstsein im Umgang mit Gesundheitsdaten wichtiger denn je. Nur wer sich frühzeitig informiert und verantwortungsvoll handelt, kann langfristig von optimalem Versicherungsschutz profitieren.

**NICOLE RODE**

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

**Nicole Rode**  
Abteilungsleitung Leben  
ASCORE Analyse





INTERVIEW

## Für die Besten. Nur das Beste.

„Mein Geld“ im Gespräch mit Natalie Avi-Tal, Leiterin Corporate Health Solutions bei der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, zur betrieblichen Krankenversicherung im Markt und zu den Neuerungen bei der Allianz

**Sie sind Marktführer im bKV-Geschäft. Können Sie uns erklären, warum die Durchdringung des Geschäftes immer noch bei ca. nur zehn Prozent liegt?**

**NATALIE AVI-TAL:** Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist ein junger Markt, der beständig wächst. Die ersten Konzepte, wie wir sie heute kennen, wurden 2012 eingeführt. Wir bei der Allianz haben die bKV zu unserem dritten Standbein neben der privaten Vollversicherung und den privaten Krankenzusatzpolicen aufgebaut und das Neugeschäft jedes Jahr kontinuierlich steigern können. Auch in diesem Jahr wachsen wir weiter. Ausschlaggebend für den Erfolg einer bKV ist ein Gesamtpaket, also eine stimmige Strategie für ein Benefits-Konzept, das alle wichtigen Komponenten mit einbezieht und individuell auf das Unternehmen und seine Mitarbeitenden zugeschnitten ist. Denn wir wissen: 63 Prozent der Arbeitnehmenden würden das Angebot einer bKV seitens ihres Arbeitgebers begrüßen – und unsere Aufgabe und die Aufgabe unserer Vermittler ist es, die Unternehmen entsprechend zu beraten.

**Über drei Millionen Unternehmer in Deutschland haben weniger als zehn Mitarbeiter und über 300 000 Unternehmer mehr als zehn Mitarbeiter. Wie muss man auf so eine Tatsache reagieren als Versicherer?**

**NATALIE AVI-TAL:** Unternehmen haben – wie auch Privatpersonen – unterschiedliche Bedarfe und Schwerpunkte. Und das hängt nicht allein von der Größe ab, sondern auch von der Branche, der Region etc. Und für alle Unternehmen sind drei Punkte wichtig: Flexibilität und individuelle (Produkt-)Gestaltung, einfache Verwaltung und Erlebbarkeit für die Mitarbeitenden. Denn es geht bei der bKV darum, eine Lösung zu finden, die genau zu der Situation des jeweiligen Betriebes passt. Deshalb bieten wir seit April 2025 ein neues bKV-Gesamtkonzept an, das den Arbeitgebern maximale Freiheit bei der Gestaltung ihres Gesundheitspakets für die Mitarbeiter gibt. Diese Punkte haben wir mit unserer neuen bKV „Für die Besten. Nur das Beste.“ noch weiter verbessert. Und – auch ganz wichtig: Für Kleinunternehmen machen wir die bKV jetzt noch viel

einfacher. Es gibt nicht mehr vorgefertigte Pakete, sondern auch hier bieten wir das ganze Portfolio an.

**Welche Vorteile und Nachteile haben Budgettarife?**

**NATALIE AVI-TAL:** Die Vorteile liegen auf der Hand. Zum einen bieten Budgettarife eine sehr hohe Flexibilität. Sie ermöglichen es Mitarbeitenden, aus einem Pool von Gesundheitsleistungen die zu wählen, die ihren individuellen Bedürfnissen entsprechen. Dies kann von Vorsorgeuntersuchungen über Sehhilfen bis hin zu alternativen Heilmethoden reichen. Für den Arbeitgeber liegt der Vorteil in der Kostenkontrolle: Unternehmen können die Kosten für die bKV sehr einfach steuern, da sie ein festes Budget pro Mitarbeiter festlegen. Dies erleichtert die Planung und Kalkulation der Gesundheitsausgaben. Eine Schwachstelle der Budgettarife sind die unterschiedlichen Bedürfnisse

zwischen Arbeitgeber und Mitarbeitenden. So legen Arbeitgeber zum Beispiel viel Wert auf Vorsorgemaßnahmen, während Mitarbeitende ihr Budget gegebenenfalls lieber für eine Sehhilfe ausschöpfen.

**Wie kann man das Beste aus beiden Welten, also Absicherung und ein freies Budget, zusammenbringen?**

**NATALIE AVI-TAL:** Die neuen Tarife der APKV zielen darauf ab, sich dieser Herausforderung zu stellen, indem sie neben dem Budget-Baustein „MeineGesundheit“, der alle wichtigen Leistungen umfasst, noch Zusatz-Optionen für Sehhilfen und Zahn außerhalb des Budgets bieten. Damit steht das Budget für das zur Verfügung, was im Bereich Vorsorge und Versorgung wirklich zählt. Und die Zusatz-Optionen sorgen dafür, dass erlebbare Leistungen für Sehhilfe und Zahn genutzt werden können und gleichzeitig das Grund-Budget nicht belasten. »



Anzeige Bild: © Allianz

**UND SO FUNKTIONIERT DIE NEUE BKV DER ALLIANZ**



**01 Budgethöhe festlegen**  
Aus 5 Budgethöhen wählen: 300/600/900/1.200/1.500 Euro



**02 Sehhilfe-Lösung wählen**  
Für jeden Bedarf die passende Lösung:

- Sehhilfe **75** (im Budget)
- Sehhilfe **Extra** (Extra-Budget)
- Sehhilfe **100** (im Budget)



**03 Zahn-Lösung wählen**  
Aus 4 Zahn-Optionen wählen: Für hochwertige Absicherung auch außerhalb des Budgets

- Zahn (**im Budget**)
- Rundum Zahn **70** (außerhalb Budget)
- Rundum Zahn **90** (außerhalb Budget)
- Rundum Zahn **100** (außerhalb Budget)

Und so funktioniert die neue bKV der Allianz: Zunächst legen Arbeitgeber fest, wie hoch das Budget ist, das sie pro Jahr und Mitarbeitendem für Gesundheitsleistungen zur Verfügung stellen. Im nächsten Schritt entscheiden sie sich für eine von drei Absicherungsniveaus im Bereich Sehhilfen – innerhalb des Budgets oder aus einem Extratopf. Ähnlich legen Unternehmen im dritten Schritt die Absicherung ihrer Belegschaft im Zahnbereich fest: Zahnleistungen werden entweder zu 100 Prozent (inklusive GKV-Leistungen) innerhalb des Budgets erstattet – oder können alternativ über einen separaten, ergänzenden Extratopf abgedeckt werden.

**Eine neue Tarif-Konstellation ist nicht alles, was haben Sie Neues im Portfolio und warum?**

**NATALIE AVI-TAL:** Neben den Wahlmöglichkeiten bei Sehhilfe und Zahn hat die APKV auch den Umfang der neuen Budgettarife sowie die Gesundheitsservices erweitert. Darüber hinaus gibt es jetzt die Verdoppelung des Budgets bei Leistungsfreiheit. Versicherte profitieren von ihrem bKV-Budget sogar, wenn sie es nicht in Anspruch nehmen: Reichen sie ein ganzes Kalenderjahr keine Leistungen ein, verdoppelt sich im Jahr darauf ihr vereinbartes Jahresbudget. Dieses Extra lässt sich auch gezielt einsetzen, um für das Folgejahr geplante, teure Gesundheitsleistungen zu finanzieren, beispielsweise einen umfangreichen Gesundheitscheck. Eingeschlossen ist auch

eine Innovationsgarantie: Künftige neue, innovative Behandlungsmethoden sind bei medizinischer Notwendigkeit direkt mit-versichert.

Alle neuen bKV-Angebote enthalten die gewohnt umfangreichen medizinischen Assistance-Services für die Mitarbeitenden und deren Familienangehörigen. Als neuer Service kommt ein telefonisches Coaching hinzu, das Mitarbeitende bei psychischer Belastung unterstützt, zum Beispiel bei beruflichem Stress oder privaten Problemen.

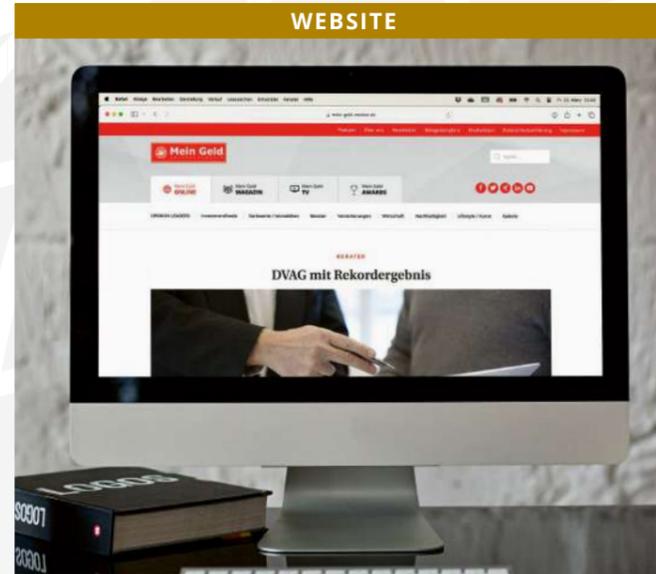
**Was ist für die Allianz die Vision zum Thema bKV-Geschäft?**

**NATALIE AVI-TAL:** Die Vision der Allianz sieht die bKV – ähnlich wie die betriebliche Altersversorgung – als einen festen und selbstverständlichen Teil der betrieblichen Vorsorge an. Betriebliche Versorgung, betriebliche Arbeitskraftsicherung und betriebliche Krankenversicherung sind dabei eng verzahnt und individuell auf die Bedürfnisse der Mitarbeitenden und Arbeitgeber ausgerichtet.

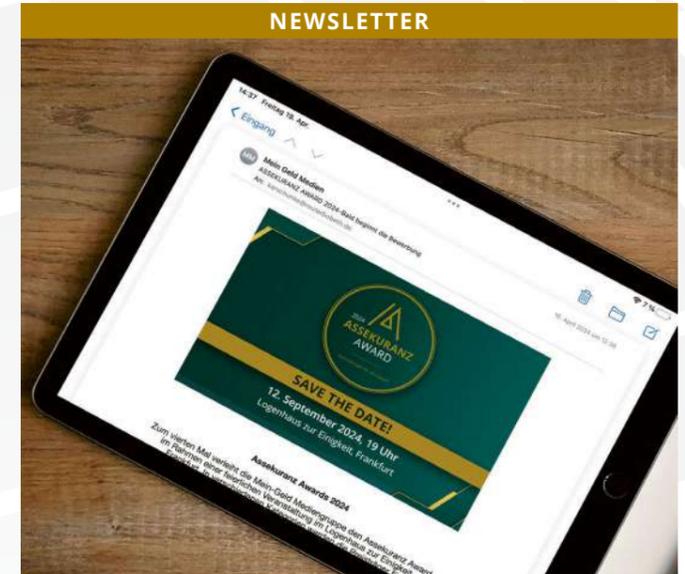
Außerdem glauben wir daran, dass Einfachheit ein entscheidender Erfolgsfaktor ist. Insofern wäre auch ein eigener Durchführungsweg steuerlich gesehen für die bKV ein guter Schritt in die richtige Richtung, um Arbeitgeber zu unterstützen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

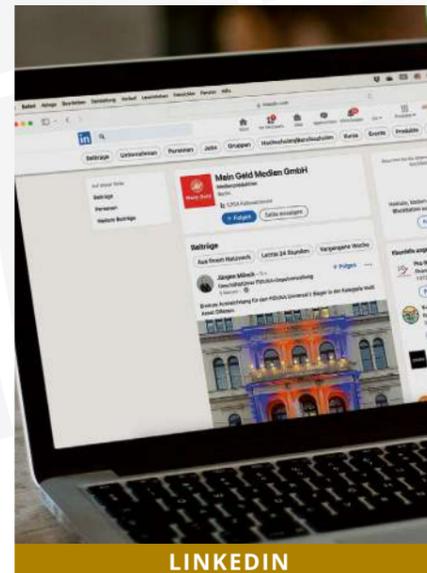
Anzeige



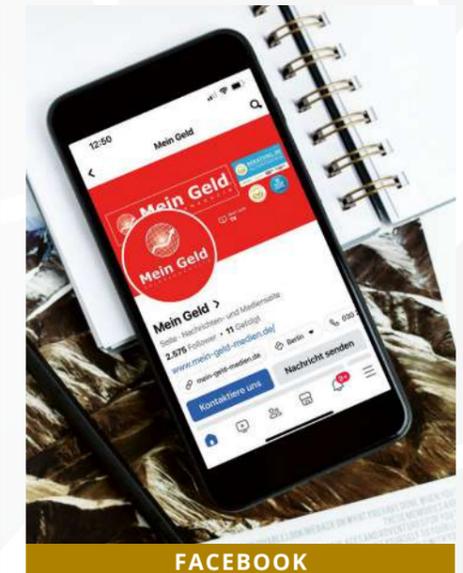
WEBSITE



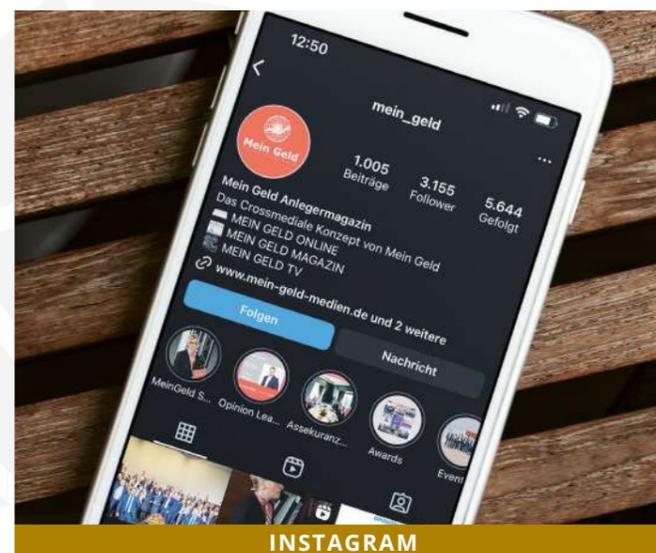
NEWSLETTER



LINKEDIN



FACEBOOK



INSTAGRAM

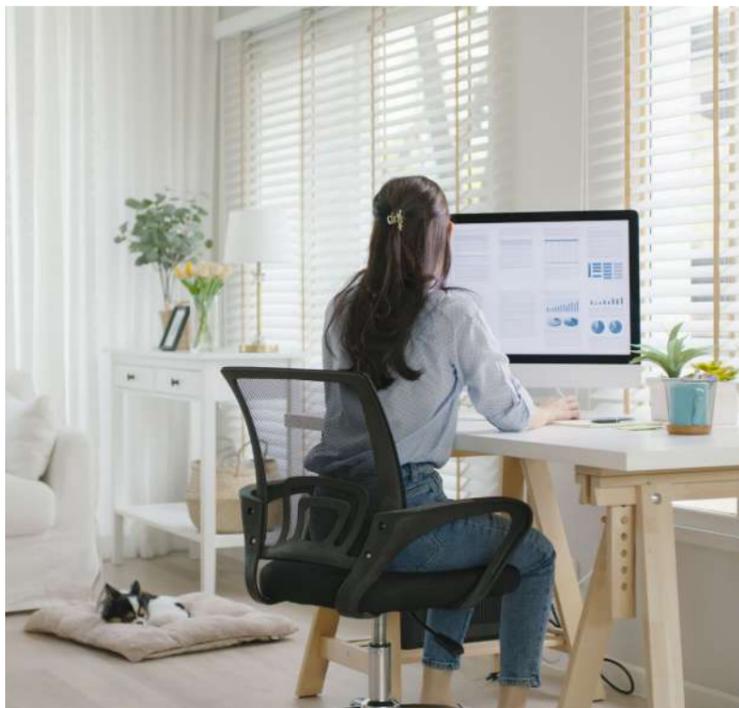


YOUTUBE

ADAM RIESE

# Homeoffice und Co.: Neue Chancen für die private Haftpflichtversicherung

Adam Riese



## NEW WORK IM EIGENEN ZUHAUSE

Ob Remote Work oder Hybride-Konzepte – in den letzten Jahren haben sich die Arbeitsmöglichkeiten im Homeoffice vervielfältigt. Damit steigt jedoch auch das Risiko, im Rahmen der beruflichen Tätigkeit einen Schaden im eigenen Zuhause statt beim Arbeitgeber anzurichten: Schnell einmal ist Kaffee über den Arbeitslaptop gegossen, das Tablet fällt auf den Boden oder sensible Daten gelangen unbeabsichtigt in falsche Hände. Schäden, die dem Arbeitgeber dabei entstehen, sollten also in der eigenen, privaten Absicherung berücksichtigt werden.

Adam Riese hat aus diesem Grund das Thema Homeoffice in einer umfangreichen Erweiterung der Tariflinie „Riesig“ der Privathaftpflichtversicherung berücksichtigt. Maklerinnen und Maklern steht damit ein vielfältiges Leistungspaket für Kundinnen und Kunden zur Verfügung, in dem nun beispielsweise auch Hardware für das Homeoffice oder Homeschooling sowie mögliche Verletzungen von Datenschutzbestimmungen im Rahmen der beruflichen Tätigkeit zu Hause abgesichert sind.

## WIE NEU STATT NEU GEKAUFT: REPAIR & CARE

Was jedoch, wenn im privaten Umfeld ein Sachschaden entsteht? Eine Kundin leiht sich das Fahrrad eines Freundes, stürzt damit und beschädigt das Rad. Der Freund steht vor der Frage: Reparieren lassen oder ein neues Rad kaufen? Hier können Versicherer ansetzen und einen umweltbewussten

Schadenersatz fördern. In der Tariflinie „Riesig“ ist es deshalb ab sofort möglich, Reparaturkosten erstatten zu lassen, die über den Schadenersatz der gesetzlichen Haftpflicht bei Neukäufen hinausgehen.

## MOBILE ALTERNATIVEN ABSICHERN

Neben dem Arbeitsort hat sich auch die Art und Weise der Fortbewegung für viele Menschen gewandelt. Rund um das Thema Mobilität können deshalb verschiedene Risiken im Rahmen einer privaten Haftpflichtversicherung berücksichtigt werden. So sind beispielsweise Alternativen zum eigenen Auto, egal ob Leihfahrzeuge oder E-Fahrzeuge, im Trend. Hierbei kommen jedoch im Schaden- oder Verlustfall häufig hohe Eigenkosten auf Versicherte zu. Deshalb übernimmt Adam Riese im Rahmen der Tariflinie „Riesig“ die Selbstbeteiligungskosten für Nutzerinnen und Nutzer von Car-Sharing-Angeboten.

## NEUER BAUSTEIN FÜR DAS PLUS AN LEISTUNG

Als Ergänzung zum Tarif „Riesig“ steht Kundinnen und Kunden außerdem ein neuer, optionaler Plus-Baustein zur Verfügung. Auch dieser enthält eine weitere Leistung im Bereich Mobilität – die Absicherung bei Beschädigung, Abhandenkommen oder Verlust gemieteter E-Scooter. Darüber hinaus bietet der Baustein ein hervorragendes Leistungs-Upgrade für Kundinnen und Kunden, die eine besonders umfassende Absicherung erwarten. Enthalten sind unter

anderem eine Versicherung von Glasschäden an gemieteten Wohnräumen sowie von Sach- und Personenschäden mitversicherter Personen untereinander.

## SCHNELL UND EINFACH VERSICHERN DANK DIGITALER PROZESSE

Mit der Berücksichtigung aktueller Risiken können Versicherer auf diese Weise individuelle Leistungspakete erstellen, die Kundinnen und Kunden auf der Suche nach einer zeitgemäßen und anpassungsfähigen Versicherung überzeugen. Bei Adam Riese wie immer mit dabei: digitale Prozesse, die sowohl Maklerinnen und Maklern als auch Kundinnen und Kunden einfache, schnelle und unkomplizierte Abläufe ermöglichen. •

ADAM RIESE



Bild: © iStock / ChayTee

Anzeige Bild: © iStock / Jecapix



« v. l. n. r.: Stefan Limmer und Frank Stollberger

INTERVIEW

## 20 Jahre Arbeitskraftabsicherung mit MetallRente: Ein Jubiläum der Sicherheit

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums für Arbeitskraftabsicherung bei MetallRente sprach Isabelle Hägewald, Chefredakteurin von „Mein Geld“, mit Stefan Limmer, Leiter Vertrieb und Prozesse beim Versorgungswerk MetallRente, und Frank Stollberger, Key Account Manager MetallRente bei Swiss Life Deutschland. Im Interview diskutieren sie die Entwicklung, Erfolge und Zukunftsperspektiven dieser wichtigen Partnerschaft

**Herr Limmer, MetallRente feiert 20 Jahre Arbeitskraftabsicherung. Was war der ursprüngliche Anstoß für die Gründung?**

**STEFAN LIMMER:** Der Hauptgrund war die Tatsache, dass im Schnitt jeder vierte Berufstätige im Laufe seines Lebens berufsunfähig wird. Gleichzeitig wird deutlich, dass die staatliche Absicherung oft nicht ausreicht, um den gewohnten Lebensstandard zu halten.

**Die Anfänge von MetallRente liegen ja wenige Jahre vor dem jetzigen Jubiläum.**

**STEFAN LIMMER:** Richtig. MetallRente wurde 2001 von Gesamtmetall und der IG Metall gegründet, um eine zielgruppengerechte, bezahlbare und tarifvertragskonforme Absicherung für Beschäftigte in den MetallRente-Branchen zu schaffen. Dazu gehört ja auch eine klassische Vorsorge. So starteten wir 2002 mit betrieblichen

Altersvorsorge-Angeboten in der Direktversicherung, der Pensionskasse und dem Pensionsfonds. Und nur drei Jahre später, also 2005, folgte dann die Einführung von Lösungen zur privaten Arbeitskraftabsicherung. Heute nutzen mehr als eine Million Menschen unsere Vorsorgeangebote, davon rund 150.000 in der privaten Arbeitskraftabsicherung. Mit über 50.000 teilnehmenden Arbeitgebern sind wir das größte Branchenversorgungswerk in Deutschland.

**Und die gesamten Jahre hat sich die Nachfrage beziehungsweise das Wachstum kontinuierlich entwickelt?**

**STEFAN LIMMER:** Ja, es war von Beginn an ein voller Erfolg! Auch die Corona-Pandemie hat trotz aller Schwierigkeiten zu mehr Aufmerksamkeit geführt. Seit diesem für die Menschen extrem einschneidenden Erlebnis bemerken wir sehr deutlich, wie das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer finanziellen Absicherung bei den Menschen steigt.

**Welche Rolle spielt Swiss Life in dieser Partnerschaft?**

**STEFAN LIMMER:** Swiss Life ist seit 20 Jahren, und damit von Beginn an, als Konsortialführerin mit an Bord. Dabei legen wir nicht nur großen Wert auf ein hochwertiges Qualitätsprodukt, allen voran die Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitslösungen von Swiss Life, sondern eben auch auf nachgewiesene hohe finanzielle Stabilität und verlässliche Leistung im Versicherungsfall. Swiss Life arbeitet in ihrer Rolle als Produktgeberin und Konsortialführerin mit einem starken Netzwerk finanzstarker Versicherungsgesellschaften, bestehend aus Allianz, R+V, Ergo und Versicherungskammer Bayern zusammen. Das bildet die Basis für Beitragsstabilität und umfassende Sicherheit für unsere Versicherten.

**Herr Stollberger, welche Vorteile bietet die Zusammenarbeit mit MetallRente denn für die Vermittlerinnen und Vermittler?**

**FRANK STOLLBERGER:** Vermittelnde für das Versorgungswerk MetallRente profitieren von einem enormen Kundenpotenzial – schließlich können so über zehn Millionen Beschäftigte und deren Familienangehörige erreicht werden. Ein besonderer Vorteil sind natürlich die Großkundenkonditionen, die sie jedem einzelnen Mitarbeitenden wie auch den Unternehmen anbieten können, was die Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft im Wettbewerbsvergleich

besonders attraktiv macht. Zudem werden die Konsortiallösungen auch von Gewerkschaften und Verbänden empfohlen, sprich, es existiert ein überaus positives Image, welches den Zugang zu potenziellen Kunden erheblich erleichtert.

**Alle sprechen ja von der besonders wichtigen Zielgruppe junger Menschen. Wie sprechen Sie diese in der Metall- und Elektrobranche an?**

**STEFAN LIMMER:** Wir setzen auf frühzeitige Aufklärung und passgenaue Angebote. Dafür nutzen wir auch verstärkt digitale Kanäle wie Social Media und Online-Informationsveranstaltungen, um diese Zielgruppe zu erreichen. Dabei profitieren »



Anzeige Bilder: © Swiss Life

junge Menschen besonders von unserem Grundsatz „Einmal versichert, immer versichert“ – was bedeutet, dass es überhaupt keine Rolle spielt, ob der Azubi nach der Ausbildung nochmals den Beruf wechselt, denn der individuelle Schutz bleibt zum gleichen Tarif bestehen.

**FRANK STOLLBERGER:** Wir kommunizieren ebenfalls die Botschaft, dass gerade eine frühe Absicherung der Arbeitskraft viele Vorteile mit sich bringt. Denn es sind neben der Berufsangabe vor allem der Gesundheitszustand und das Alter der Menschen, welche die Beitragshöhe jeder guten AKS-Lösung beeinflussen. So sind junge Menschen meist noch frei von Vorerkrankungen. Die Beantwortung der Gesundheitsfragen seitens des Versicherers stellt somit kein wirkliches Problem dar. Junge Menschen haben somit hervorragende Chancen auf einen gleichermaßen günstigen wie leistungsstarken AKS-Tarif. Eine unserer wesentlichen Aufgaben ist es darum, gemeinsam mit unseren Konsortialpartnern und Vermittelnden gerade junge Menschen in die Absicherung zu bringen, da sie sich neben dem guten Gefühl der Absicherung auch ein Leben lang über einen günstigen Beitrag freuen können. Mit einer ergebnisoffenen Beratung erarbeiten die Beraterinnen und Berater die beste Art der Absicherung für Kundinnen und Kunden,

#### GRUNDFÄHIGKEITSABSICHERUNG BEI METALLRENTE

Für Beschäftigte in körperlich belastenden Berufen kann eine Absicherung bei Verlust von Grundfähigkeiten eine passgenauere Lösung sein als eine BU-Versicherung. So zahlt der MetallGrundfähigkeitsschutz der MetallRente eine Rente, wenn Versicherte einzelne Grundfähigkeiten wie Sehen, Hören, Gehen, Treppensteigen, Heben oder den Gebrauch der Arme verlieren. Die Leistungsauslöser werden dabei unabhängig von der Berufsausübung beurteilt. Zudem fließt die volle Rente bereits, wenn nur eine der versicherten Grundfähigkeiten verloren geht. Gezahlt wird so lange die Beeinträchtigung andauert oder im längsten Falle bis zum vereinbarten Vertragsende. Das Produkt gibt es in den zwei Varianten KOMFORT und PREMIUM. Die Basis-Variante KOMFORT bietet finanziellen Schutz für 30 Grundfähigkeiten. Mit der PREMIUM-Variante können zusätzlich 15 weitere Grundfähigkeiten abgedeckt werden. Überzeugend sind die günstigen Prämien. So zahlt ein 25-jähriger Heizungsinstallateur für den MetallGrundfähigkeitsschutz in der KOMFORT-Variante bei 1.000 Euro versicherter Rente nur 35 Euro Beitrag im Monat. In der PREMIUM-Variante sind es 40 Euro.

das heißt, die individuelle Absicherung – ganz gleich ob als Berufsunfähigkeits- oder als Grundfähigkeitsabsicherung – steht immer im Vordergrund.

**Herr Limmer, wie stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte unterschiedliche Szenarien abdecken?**

**STEFAN LIMMER:** Unser Anspruch ist es, eine möglichst umfassende Absicherung zu bieten. Neben der klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung bieten wir bereits seit 2018 auch Grundfähigkeitsschutz-Konzepte an. Damit decken wir verschiedene Risikoszenarien ab und erweitern kontinuierlich unsere Zielgruppe. (siehe Info-Kasten)

**Wie wirkt sich die Produktvielfalt auf die Beratungsarbeit der Vermittlerschaft aus?**

**FRANK STOLLBERGER:** Die kontinuierliche Expansion von MetallRente hat die Arbeit der Vermittelnden enorm bereichert. Mit der breiten Produktpalette können sie nahezu jeden Bedarf in den über 200 Branchen, die an MetallRente angeschlossen sind, abdecken. Unsere langjährige Erfahrung hilft uns zudem, die Produkte stetig zu optimieren, sodass Vermittelnde ihren Kunden zeitgemäße, erprobte Lösungen anbieten können. So haben wir mit dem »



## Was die Zukunft kann, kann unser Portfolio auch.

Nachhaltige Geldanlage mit **Blue Invest**.



Mehr erfahren!

 **die Bayerische**  
powered by pangaea.life

## Tschüss kompliziert. Hallo Zukunft!

Eine Vielzahl an Optionen sorgen für maximale Flexibilität, ein geprüftes Fondssortiment und professionell gemanagte Portfolios sorgen für das passende Investment und ein Cashback-System, mit dem beim Shoppen fürs Alter vorgesorgt werden kann, sorgt für den Spaß beim Aufbau der Altersvorsorge.

Mit Hallo Zukunft haben Sie immer die passende Antwort auf den Bedarf Ihrer Kundinnen und Kunden parat - ganz einfach und unkompliziert.



 **die Bayerische**



**UNTERNEHMEN**

Gegründet wurde das Versorgungswerk MetallRente durch die Gesellschafter Gesamtmetall und IG Metall im Jahr 2001. MetallRente ist das größte Versorgungswerk Deutschlands und umfasst mittlerweile viele Berufe, die nicht direkt mit dem Namen „MetallRente“ in Verbindung stehen. So können sich auch Personen aus den Branchen Holz-, Kunststoff-, Textil- und Stahlindustrie und sogar aus der IT-Branche versichern. Insgesamt umfasst das Potenzial von MetallRente über 200 Branchen mit rund zehn Millionen Beschäftigten und deren Angehörige. Heute ist die MetallRente mit mehr als einer Million Verträgen für über 50.000 Unternehmen das größte branchenübergreifende Versorgungswerk Deutschlands für Vorsorgelösungen und Arbeitskraftabsicherung. Allein rund 150.000 Verträge betreffen die Absicherung der Arbeitskraft.

jüngsten AKS-Update Anfang 2025 noch mal so richtig viele Stellschrauben gedreht und damit vor allem auch die Grundfähigkeitsabsicherung enorm verbessert.

**Ein kleiner Wermutstropfen ist aber sicherlich, dass trotz Ihres Erfolgs noch immer so viele Menschen in Deutschland keine adäquate Absicherung abgeschlossen haben. Ist das richtig? Und wie gehen Sie damit um?**

**STEFAN LIMMER:** Da treffen Sie einen wunden Punkt, der die gesamte Branche umtreibt, nicht nur MetallRente, Swiss Life und die Konsortialpartner. Ja, es stimmt, das ist eine große Herausforderung! Diese gehen wir aber an und unterstützen beispielsweise die Verbreitung durch Info-Kampagnen, die Veröffentlichung von Studien und Gremienarbeit. Konkret veröffentlichen wir beispielsweise regelmäßig Studien zur Arbeitskraftabsicherung in Deutschland sowie unsere MetallRente Jugendstudie, die in der medialen Öffentlichkeit regelmäßig sehr gut aufgegriffen wird.

**FRANK STOLLBERGER:** Dem kann ich nur zustimmen. Natürlich ist dies auch unser Ziel und Swiss Life unterstützt diese Kampagnen tatkräftig und bringt auch eigenen Studien und Kampagnen auf den Weg, um die Öffentlichkeit und die Vermittlerschaft zu erreichen. Unser erklärtes Ziel ist es, das Bewusstsein für die Wichtigkeit der finanziellen Absicherung der eigenen Arbeitskraft weiter zu schärfen und noch mehr Menschen zu erreichen. Die Produktlösungen haben wir.

**Zum Abschluss: Wie sehen Sie die Zukunft der Arbeitskraftabsicherung in Deutschland?**

**STEFAN LIMMER:** Die private Arbeitskraftabsicherung wird angesichts des demografischen Wandels und neuer Arbeitsformen immer wichtiger. Wir werden weiterhin innovative Lösungen suchen, die sich an den Bedürfnissen unserer Zielgruppen orientieren. Unser Ziel bleibt es, als führendes Branchenversorgungswerk noch mehr Menschen eine zuverlässige Absicherung zu bieten.

**FRANK STOLLBERGER:** Ich sehe insbesondere eine wachsende Nachfrage nach individuellen Lösungen – das betrifft vor allem jungen Menschen und völlig neue Berufsbilder, die aus der digitalen Wirtschaft heraus entstehen. Als Konsortialführerin von MetallRente wird Swiss Life weiterhin daran arbeiten, passgenaue Produkte zu entwickeln. Diese Kombination aus Erfahrung und Innovation wird es uns ermöglichen, auch künftig eine Vorreiterrolle in der Arbeitskraftabsicherung einzunehmen.

**Vielen Dank an Sie beide für dieses aufschlussreiche Gespräch.**

Anzeige Bild: © Swiss Life



**SIGNAL IDUNA**   
füreinander da

## Sicher im Beruf durchstarten – mit der IKK classic und SIGNAL IDUNA.

Gerade am Anfang des Berufslebens ist die richtige Absicherung wichtig. Nutzen Sie die Vorteile von IKK classic und SIGNAL IDUNA in einem optimalen Angebot für Ihre Kunden. Wir unterstützen Sie bei der Beratung von Berufseinsteigern zu passenden Gesundheitspaketen.



Jetzt QR-Code scannen und direkt informieren.  
[www.isi-gesund.de](http://www.isi-gesund.de)

[ikk-k Kooperationen@signal-iduna.de](mailto:ikk-k Kooperationen@signal-iduna.de)

RHION.DIGITAL

## Rund um „Gewerbe“ ist noch viel Luft nach oben

Jetzt ist genau die richtige Zeit, den Bewegungsradius in diesem lukrativen Geschäftsfeld zu erweitern

Was in der **rhion.digital** DNA steckt?  
Der Bauplan für Ihr **Gewerbe-Geschäft**.

Verlassen Sie sich auf den ausgezeichneten Gewerbeschutz von rhion.digital.  
**Sprechen Sie uns gerne an!**





**Lars Fuchs**  
Bereichsleiter Maklervertrieb  
rhion.digital

Ohne richtigen Versicherungsschutz sind Gewerbetreibende aufgeschmissen. Das klingt nach einer Binsenweisheit. Man sollte daher meinen, das Geschäft mit Gewerbeversicherungen sei bereits völlig ausgereizt. „Das ist ein Trugschluss“, sagt Lars Fuchs, Bereichsleiter Maklervertrieb rhion.digital. „Wir wissen, dass es unter Maklerinnen und Maklern Berührungspunkte gibt, die sie daran hindern, offensiv ins Gewerbe-geschäft einzusteigen. Das liegt wohl auch an der Komplexität. Man muss sich also etwas zutrauen, wenn es um die Versicherung von Firmen geht.“

Doch was kann dazu animieren, den eigenen Bewegungsradius mit Blick auf Gewerbeversicherungen zu erweitern? Wer schon Tritt gefasst hat und nun auch größere Akteure in den Blick nehmen möchte, sollte darauf achten, ob zum Beispiel Direktionsbevollmächtigte zur Risikobesichtigung zur Verfügung stehen und Underwriter ohne Umwege zu erreichen und entscheidungskompetent sind, um ein passgenaues Absicherungspaket zu entwickeln. Und zwar innerhalb einer Frist, die sich nach wenigen Tagen – vielleicht auch nur 48 Stunden – bemisst, um der Schnelligkeit im Wirtschaftsleben adäquat zu begegnen. Fuchs: „Hilfreich ist deshalb, wenn man als Makler genau weiß, wo der Versicherungspartner seine Stärken ausspielt.“

rhion.digital ist auf die Versicherung von Kleingewerbe bis Mittelständler spezialisiert, die Richtgröße liegt bei einer Belegschaft von bis zu 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. „Unsere Produkte und Leistungen werden regelmäßig von Analysten unter die Lupe genommen“, betont Lars Fuchs. „Uns freut, dass rhion.digital in diesem Kontext beispielsweise als Qualitätsführer unter den Anbietern von Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherungen ausgezeichnet wurde. Wir konnten hier gleich mehrfach punkten – angefangen bei der Produktgestaltung und dem Preis-Leistungs-Verhältnis über den Angebotsrechner und die zentrale Vertriebsunterstützung bis hin zum Bestandskundenservice. Das ist für alle, die uns als Gewerbeversicherer noch nicht so gut kennen, eine Einladung, mit uns ins Gespräch zu kommen!“

**LARS FUCHS**

Anzeige Bilder: © rhion.digital



Mehr dazu:  
[makler.inter.de/](http://makler.inter.de/)  
auslands-  
behandlung

## Mit i wie **im Ausland** behandeln lassen.

Die freie Arztwahl ist ein hohes Gut im deutschen Gesundheitswesen. Doch manchmal sitzt der Spezialist für die Behandlung im Ausland. Im INTER QualiMed Premium haben Ihre Kunden die Möglichkeit, sich gezielt von Spezialisten im Ausland behandeln zu lassen.



INTER für Makler – mit i wie informieren:  
[www.makler.inter.de](http://www.makler.inter.de) • T 08000 825-425

**inter**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



INTERVIEW

## „InterRisk hervorragend am deutschen Maklermarkt etabliert“

„Mein Geld“ im Gespräch mit Mag. Liane Hirner, Länderverantwortliche für Deutschland im VIG-Holdingvorstand, Vorsitzende des Aufsichtsrats der InterRisk Gesellschaften

### Wie kann die VIG in aller Kürze vorgestellt werden?

**LIANE HIRNER:** Mit über 50 Gesellschaften in 30 Ländern ist die Vienna Insurance Group (VIG) die führende Versicherungsgruppe in der Region Zentral- und Osteuropa. Aus Österreich heraus war die VIG 1990 eine der ersten westlichen Versicherungen, die nach Osteuropa expandiert hat. Mit Erfolg, wie unsere Entwicklung zeigt: 2019 haben wir die Schwelle von zehn Milliarden Euro Prämienvolumen überschritten, 2024 konnte das Unternehmen bereits 15,6 Milliarden Prämien und rund 882 Millionen Euro Gewinn vor Steuern erwirtschaften. Als Gruppe setzt die VIG auf Mehrmarkenstrategie und Multikanalvertrieb und ist in allen Sparten aktiv.

### Welche Bedeutung hat, welche Rolle spielt der deutsche Markt?

**LIANE HIRNER:** Wir unterteilen unsere Länder in 20 Kernmärkte (CEE) sowie zehn weitere Spezialmärkte. Deutschland zählt

dabei zu unseren Spezialmärkten. Unsere Gruppe ist seit 1990 auf dem deutschen Markt aktiv und mit der InterRisk mit Sitz in Wiesbaden in den Sparten Leben sowie Nichtleben im Retailbereich erfolgreich tätig – der Fokus liegt auf Profitabilität und Wachstum.

### Wie beurteilen Sie die bisherige Entwicklung Ihrer Tochtergesellschaft in Deutschland?

**LIANE HIRNER:** Sehr positiv! Die InterRisk ist hervorragend am deutschen Maklermarkt etabliert und bietet mit ihren mehrfach ausgezeichneten Produkten ein attraktives Portfolio in den Segmenten Schaden/Unfall und Leben. Der Servicegedanke wurde immer großgeschrieben und kontinuierlich über vielfältige Assistance-Leistungen angereichert. Eine ausgesprochen erfreuliche Positionierung, die laufend entsprechend dem dynamischen Markt weiterentwickelt wird. Für die Partner und Kunden der InterRisk ist es wichtig, dass eine finanzstarke und erfolgreiche Gruppe hinter ihr steht.

### Wo liegen die Stärken und Schwächen der InterRisk?

**LIANE HIRNER:** Die größten Stärken sind die professionelle Pflege der Maklerbeziehungen sowie das Portfolio: Die Produkte der InterRisk werden immer wieder hervorragend von unabhängigen Instituten bewertet – die Unfallversicherung ist die Nummer 1 in Deutschland. Von Schwächen würde ich nicht reden, sondern vielmehr von Optimierungspotenzial. Dazu zählt der konsequente Ausbau des Vertriebes, um Wachstumschancen noch effektiver wahrnehmen zu können. Außerdem liegt ein klarer Fokus auf dem Thema Innovation.

### Welche Änderungen bei der InterRisk wünschen Sie sich?

**LIANE HIRNER:** Wir arbeiten laufend daran, unsere Präsenz auszubauen. Dies gelingt zum einen über die gezielte Neuausrichtung der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Zum anderen wollen wir unsere Themenführerschaft neben der Unfallversicherung auch auf weitere Kernprodukte ausweiten und unsere Dynamik zur weiteren Skalierung der Performance nutzen.

### Wie selbstständig kann die InterRisk agieren?

**LIANE HIRNER:** Als Aktiengesellschaft ist die InterRisk eine selbstständige Gruppengesellschaft der Vienna Insurance Group. Die VIG versteht sich nicht als Konzern, der seine Konzernstrategie gleich über alle lokalen Gesellschaften ausrollt, sondern setzt vielmehr auf lokales Unternehmertum.

Wie mit unseren anderen Gruppengesellschaften erfolgt der Austausch laufend und offen auch neben den Aufsichtsratssitzungen. Als Vorsitzende des Aufsichtsrats der InterRisk freue ich mich sehr, mit Florian Sallmann einen gleichermaßen professionellen wie dynamischen Manager als neuen Vorstandsvorsitzenden gewonnen zu haben.

### Welche Erwartungen verbinden Sie mit der Bestellung von Dr. Sallmann zum neuen Vorstandsvorsitzenden?

**LIANE HIRNER:** Mit der Bestellung von Florian Sallmann haben wir einen Generationswechsel eingeläutet. Neben seiner herausragenden Kompetenz und umfassenden Erfahrung in internationalen Managementfunktionen renommierter Unternehmen bringt er eine tiefe Kenntnis des Maklermarkts mit. »

» Mag. Liane Hirner mit Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen



Anzeige Bilder: © InterRisk



In nur wenigen Monaten hat er in der Fachöffentlichkeit deutliche Präsenz gezeigt und auch intern Durchsetzungskraft bewiesen – und das mit hoher Empathie. Ich bin überzeugt, dass er den Erfolg der InterRisk konsequent ausbauen wird.

**Soll es bei der InterRisk Veränderungen geben, zum Beispiel in der Struktur, im Marktauftritt oder im Portfolio? Konzernseits oder durch die InterRisk selbst?**

**LIANE HIRNER:** Transformation ist das neue Normal – das gilt nicht nur für die Versicherungswirtschaft. Bei der InterRisk liegt der Fokus wie in vielen anderen Unternehmen auf dem Bereich Digitalisierung – hier spielt natürlich auch der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz eine relevante Rolle. Und auch dabei gilt: Die Transformation ist kein zentral von der Holding gesteuerter Prozess – vielmehr ist die Erwartungshaltung, dass unsere Gruppengesellschaften notwendige Veränderungen selbst anstoßen.

Der VIG Holding Vorstand sorgt dafür, dass der Erfahrungsaustausch zwischen den Ländern und Gesellschaften funktioniert und damit das immense Innovationspotenzial der Gruppe ausgeschöpft und geteilt wird.

**Welche Bedeutung haben Qualifikation und Engagement der Mitarbeiter für die zukünftige Entwicklung der InterRisk?**

**LIANE HIRNER:** Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unser wichtigstes Asset. Ohne ihre fachliche Kompetenz und ohne ihr Engagement können wir unsere Ziele nicht erreichen. Die Förderung unserer Mitarbeitenden ist damit zentral für uns – eine sorgfältige, qualifizierte und vorausschauende Personalauswahl bildet die Basis. Entscheidend ist, den unternehmerischen Gedanken in allen Unternehmensebenen zu etablieren, denn Motivation kann sich dann besonders gut entfalten, wenn proaktiv mitgestaltet werden kann. Ein Zugang, den die VIG über alle Gruppengesellschaften lebt.

**Welches Ziel möchten Sie für die InterRisk 2030 erreicht haben?**

**LIANE HIRNER:** 2030 wird die InterRisk ihre Positionierung signifikant ausgebaut haben. Ihre Produktführerschaft wird sich über mehrere Sparten erstrecken, attraktive Assistance-Leistungen werden das Produktportfolio noch klarer vom Wettbewerb differenzieren. Ihr herausragender Service wird die Vermittler weiterhin überzeugen, digitale Lösungen werden die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern vertiefen. Die InterRisk wird auch in der Fachöffentlichkeit eine Vorreiterrolle eingenommen haben – und das weit über Themen der Produktentwicklung hinaus.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Anzeige Bild: © InterRisk

DKV KombiMed Zahn  
Zusatzversicherung für gesetzlich Versicherte

# Für einen strahlenden Auftritt.

Mit sorgenfreiem Rundumschutz bringen Sie Ihre Kunden zum Lächeln.

Exklusiv:  
Startvorteil für  
gesunde Zähne!

**DKV**  
Deutsche Krankenversicherung

Jetzt alle Highlights  
entdecken:



Ein Unternehmen der ERGO



18. September 2025, 19 Uhr  
Airport Club, Frankfurt

präsentiert von der  
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by



assekuranz-award.de

Jury



**Ellen Ludwig**  
Chief Product Officer  
comparit GmbH



**Franz-Josef Rosemeyer**  
ehem. Vorstand A.S.I.  
Wirtschaftsberatung AG  
und Votum Verband



**Frank Rottenbacher**  
Vorstand AfW



**Prof. Dr.  
Hans-Wilhelm Zeidler**  
Geschäftsführer Zeidler  
Consulting GmbH



**Regina Feldmann**  
Geschäftsführerin  
der Finanz Protect  
GmbH



**Leon Franken**  
Senior Prozess- und  
Projektmanager  
MAXPOOL  
Maklerkooperation GmbH



INTERVIEW

## Auf Erfolgskurs

„Mein Geld“ im Gespräch mit Andreas Dinkheller über die Zukunftsstrategie der Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

**Sie sind im vergangenen Jahr als neuer Geschäftsführer von Köln nach München gewechselt. Wie sind Ihre Eindrücke und wo sehen Sie Potenziale?**

**ANDREAS DINKHELLER:** Von Köln nach München bin ich nun schon das zweite Mal gewechselt und es war wieder genau die richtige Entscheidung – die Stadt, die Region und ihre Menschen liegen mir sehr am Herzen. Unsere GmbH und ihre Teams zeichnen sich durch hohe Motivation, Leistungsbereitschaft und Know-how aus. Täglich erlebe ich, wie Kolleginnen und Kollegen das Wohl unserer Kunden und Vertriebspartner voranstellen und das Gesicht des Konzerns nach außen prägen. In der neuen Rolle fest angekommen, sehe ich die Versicherungskammer und ihre Maklervertriebe als eine sehr solide, starke und wachstumsfähige Organisation. Die Herausforderung besteht für uns nun darin, das vorhandene Potenzial im Maklermarkt so zu nutzen, dass unsere Vertriebspartner und deren Kunden in unseren Partnermarken und uns den bestmöglichen Partner finden.

**ZUR PERSON**

Andreas Dinkheller hat zum 1. Juli 2024 die Geschäftsführung der Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH übernommen. Nach seinem dualen Studium in Mannheim mit Schwerpunkt Versicherungsbetriebslehre war Dinkheller in verschiedenen Funktionen für die AXA Deutschland tätig und absolvierte erfolgreich ein berufsbegleitendes MBA-Programm. Zuletzt hat er den Maklervertrieb Süd der AXA Kranken- und Lebensversicherung geleitet.

**Welchen Beitrag kann die Versicherungskammer (Bayerische Beamtenkrankenkasse und Union Krankenversicherung) für Makler leisten?**

**ANDREAS DINKHELLER:** Wir setzen den Weg fort, Produkte konsequent am Maklermarkt auszurichten. Besonders stolz sind wir auf die gemeinsam mit Maklern entwickelten neuen Linien in der Krankenzusatz- und Krankenvollversicherung. Unsere kürzlich eingeführten Tarife wie GesundheitVARIO und ZahnPRIVAT geben uns Rückenwind. Und so viel kann ich verraten: Wir arbeiten bereits an weiteren Neuheiten.

Zusätzlich zu diesen Produktangeboten profitieren Makler von umfassender Beratung und Unterstützung seitens der Versicherungskammer. Dies umfasst sowohl klassische Formate, den Austausch bewährter Verfahren, als auch eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die „unseren“ Maklern helfen sollen, ihre Kunden optimal zu betreuen und ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen.

**Was haben Sie sich persönlich auf die Fahne geschrieben?**

**ANDREAS DINKHELLER:** Mein Ziel ist es, die individuellen Bedürfnisse unserer Vertriebspartner noch intensiver zu berücksichtigen und ihnen eine maßgeschneiderte Unterstützung anzubieten. Denn erfolgreiche Partnerschaften basieren auf gegenseitigem Verständnis und einer gezielten Förderung.

Ein weiterer Schwerpunkt meiner Arbeit liegt auf der Digitalisierung, insbesondere im Bereich der Abschlüsse. Hier möchte ich mit meinem Team gezielt den Ausbau der passenden technischen Schnittstellen (z. B. BiPRO) vorantreiben, um unseren Vertriebspartnern effiziente und zukunftssichere Lösungen zu bieten. Ich bin davon überzeugt, dass die Kombination aus innovativen Produkten, individueller Unterstützung und modernster Technologie der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg unserer Partner und damit auch unseres Hauses ist.

**Welche Ziele verfolgen Sie und wo sehen Sie Wachstumschancen für die Zukunft?**

**ANDREAS DINKHELLER:** Mit Blick auf das Jahr 2025 haben wir klare Ziele. Unsere strategische Neuausrichtung zielt darauf ab, das beste Angebot im Bereich Krankenversicherung für Makler zu bieten. Wir arbeiten kontinuierlich daran, uns an die Marktgegebenheiten anzupassen und unsere Geschäftspartner in Deutschland

als vertrauenswürdige, strategische Partner zu gewinnen beziehungsweise zu festigen. Kooperation auf Augenhöhe ist uns besonders wichtig. Daher legen wir großen Wert auf den persönlichen Austausch und die Bindung durch unsere bundesweit aktive Organisation.

Wir sind bereit, gemeinsam mit unseren Partnern neuartige Wege zu beschreiten, und der Erfolgskurs ist klar definiert. Ein spezieller Fokus liegt dabei auf dem Thema Gesundheit – nichts ist wertvoller als die Absicherung dieses höchsten Guts. Ich lade alle ein, das Jahr 2025 gemeinsam mit uns zum „Jahr der Gesundheit“ zu machen – mit innovativen Produkten, partnerschaftlicher Zusammenarbeit und einem klaren Blick in die Zukunft.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



**VERSICHERUNGS  
KAMMER** MAKLER  
MANAGEMENT

INTER

# Wer nicht integriert, verliert – die unterschätzte Macht der 360-Grad-Kommunikation



In einer zunehmend vernetzten Welt, in der Botschaften auf unterschiedlichsten Kanälen wirken, stehen Unternehmen vor einer entscheidenden Herausforderung: Sie müssen ihre Kommunikation strategisch ausrichten – nach innen wie nach außen. Unternehmenskommunikation und Marketing dürfen nicht länger nebeneinander existieren, sondern müssen in einem ganzheitlichen Ansatz zusammengeführt werden: der 360-Grad-Kommunikation.

Gerade in der Finanz- und Versicherungsbranche, in der Vertrauen und Verlässlichkeit zentrale Werte sind, wird Kommunikation zur Visitenkarte eines Unternehmens. Die Erkenntnis ist nun wirklich nicht neu, aber wer handelt danach konsequent?

## KOMMUNIKATION GANZHEITLICH DENKEN

360-Grad-Kommunikation bedeutet mehr als das Bespielen vieler Kanäle. Es geht um die gezielte Abstimmung aller Maßnahmen – von der Pressearbeit über Social Media bis hin zur internen Kommunikation. Inhalte, Tonalität und Timing müssen aufeinander einzahlen, um ein konsistentes Markenbild zu schaffen. Was theoretisch klingt, hat einen konkreten Nutzen: Vertrauen.

Widersprüchliche Botschaften sind Gift für Kundenbeziehungen – sei es B2B, B2C oder B2B2C. Noch gravierender ist der „Brand Experience Gap“, wenn Unternehmensversprechen und tatsächliches Erleben auseinanderklaffen. Solche Diskrepanzen schlagen sich heute unmittelbar auf Bewertungsplattformen, in Beschwerden und in sozialen Medien nieder – sie formen den Social Trust, den es gezielt zu steuern gilt.

Voraussetzung ist ein ganzheitlicher Ansatz, der Zielgruppen entlang ihrer Journey begleitet und so Image nach außen wie Identifikation nach innen stärkt – bei Mitarbeitenden, Partnern und Vermittlern.

## DIE VORTEILE INTEGRIERTER KOMMUNIKATION

### 1. Konsistenz stärkt die Marke:

Abgestimmte Botschaften und einheitliche Sprache – visuell wie inhaltlich – erleichtern Kundinnen und Kunden die Orientierung.

### 2. Effizienz durch Bündelung:

Anstatt Inhalte mehrfach zu entwickeln oder Maßnahmen unkoordiniert durchzuführen, lassen sich durch abgestimmte Prozesse Ressourcen sparen. Teams arbeiten zielgerichteter, Abstimmungen werden schneller, Synergien erhöhen die Wirkung der Kommunikation.

### 3. Zentrale Steuerung ermöglicht bessere Entscheidungen:

Welche Themen funktionieren? Welche Kanäle erreichen welche Zielgruppen? Wenn Kommunikation zentral gesteuert wird, lassen sich Daten, Rückmeldungen und Kennzahlen effizienter analysieren und nutzen. Wer diese Fragen beantworten kann, optimiert seine Maßnahmen und steigert den ROI der Kommunikation.

### 4. Klare Reaktionsfähigkeit:

Ob Regulatorik, Shitstorm oder Finanzkrise – wer eine integrierte Kommunikationsstruktur hat, kann schnell, abgestimmt und zielgerichtet reagieren. Das reduziert Risiken und erhöht die Glaubwürdigkeit des Unternehmens.

## DIE UMSETZUNG IST KEIN SELBSTLÄUFER

So überzeugend die Vorteile einer integrierten Kommunikation auch sind – die Umsetzung bringt Herausforderungen mit sich, insbesondere in etablierten Organisationen mit gewachsenen Strukturen.

### 1. Silodenken durchbrechen:

Kommunikation und Marketing arbeiten vielerorts noch in getrennten Strukturen mit eigenen Zielen, Budgets und Eitelkeiten. Es

braucht interdisziplinäre Teams und oftmals neue Rollenprofile – etwa einen Head of Communication & Marketing, der beide Bereiche strategisch verantwortet.

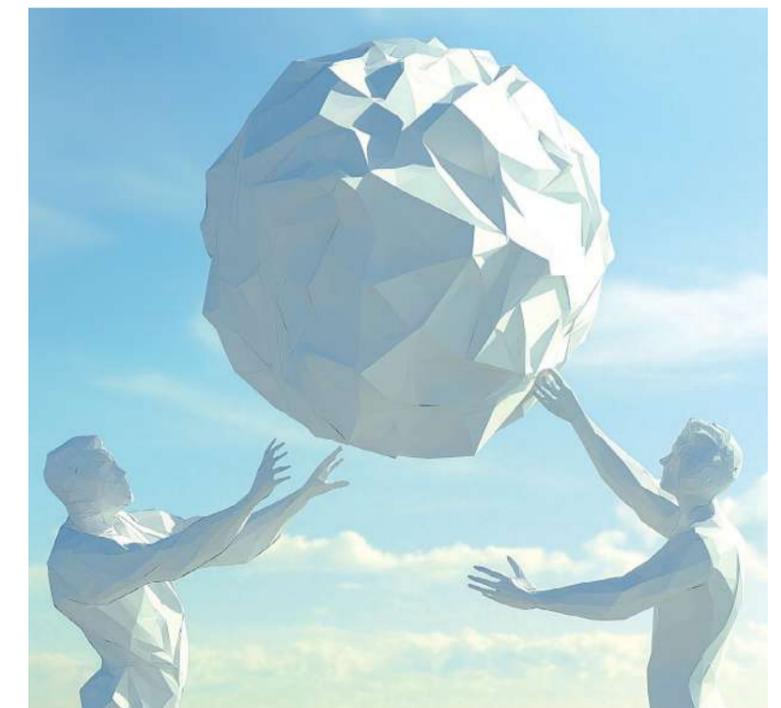
**2. Kompetenzen bündeln und erweitern:** 360-Grad-Kommunikation erfordert neue Fähigkeiten: strategisches Denken, digitale Kompetenz und datenbasiertes Arbeiten.

### 3. Veränderung aktiv gestalten – die Menschen mitnehmen:

Die Integration bedeutet auch kulturellen Wandel. Prozesse und Zuständigkeiten müssen neu gedacht werden. Erfolgreiches Change Management ist entscheidend, um interne Widerstände zu überwinden. »



**Stefan Bratek**  
Bereichsleiter Marketing & Unternehmenskommunikation



Anzeige Bilder: © Inter, © Mein Geld Medien

Und damit sind wir aus meiner Überzeugung beim wichtigsten Aspekt – dem Faktor Mensch. Spätestens seit Peter Drucker wissen wir: „Culture eats strategy for breakfast“ und dennoch wird im Alltag nichts so gerne ignoriert. Wer die Menschen nicht mitnimmt, wird Ziele nicht dauerhaft erreichen. Das ist anstrengend und dauert vermeintlich länger, aber es ist alternativlos.

Viele Mitarbeitende und Führungskräfte sind es gewohnt, eigenständig in ihrem Bereich zu agieren. Integrierte Kommunikation verlangt jedoch Abstimmung und gemeinsame Priorisierung – was häufig als Kontrollverlust wahrgenommen wird. Die Unsicherheit über neue Rollen und Anforderungen führt nicht selten zu Widerständen.

**ERFOLGSFAKTOREN AUS DER PRAXIS**

**1. Klare Führung:**

Die Unternehmensleitung muss die Integration wollen und strategisch priorisieren.

**2. Transparente Prozesse:**

Eine gemeinsame Plattform für Inhalte, eine strategische Themenplanung und eine abgestimmte Redaktionsplanung sind Grundlage effizienter Kommunikation.

**3. Schrittweise Umsetzung:**

Der Wandel gelingt besser, wenn er in Etappen erfolgt – etwa durch Pilotprojekte, die

das neue Mindset verankern und immer wieder auf strategische Leitlinien referenzieren.

**4. Externe Unterstützung:**

Externe Partner können als neutrale Moderatoren und Impulsgeber fungieren. Ihre Unabhängigkeit erleichtert die Akzeptanz im Unternehmen und hilft, interne Dynamiken konstruktiv zu steuern. Die nachhaltige Umsetzung wiederum kann nur von innen erfolgen.

**FAZIT: INTEGRIERTE KOMMUNIKATION IST KEIN TREND**

In Zeiten wachsender Kanalvielfalt und steigender Relevanz von Social Trust wird Kommunikation zur strategischen Kernaufgabe. Unternehmen, die ihre Unternehmens- und Marketingkommunikation konsequent zusammenführen, steigern nicht nur Effizienz und Wirksamkeit, sondern stärken auch ihr Kundenvertrauen und ihre interne Transformationsfähigkeit.

Gerade für Finanz- und Versicherungsunternehmen, die auf Vertrauen, Klarheit und Nähe setzen, wird ein integriertes, konsistentes Kommunikationsbild zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Der Schlüssel liegt in der konsequenten Umsetzung eines 360-Grad-Ansatzes – mit Augenmaß, klarer Strategie und dem Mut, neue Wege zu gehen. • **INTER**



Anzeige Bilder: © Inter; © Mein Geld Medien



**FRANKFURTER KREIS**

Thema bKV

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie der bKV-Markt weiter durchdrungen werden kann, wie sich Versicherer strategisch aufstellen sollten, ob Budgettarife als Türöffner zur bKV taugen und wie Makler im Vertrieb effektiv unterstützt werden können



**SASCHA MARQUARDT** Leiter Kompetenzzentrum Firmenkunden, Hallesche Krankenversicherung  
**SIEGFRIED ISENBERG** Fachbereichsleiter Vertriebspartner, IKK Classic  
**REGINA FELDMANN** Geschäftsführerin, Finanz Protect GmbH  
**MARIO FÖKEL** Vertriebsdirektor, Signal IDUNA Gruppe  
**JOACHIM RAHN** Leiter Maklervertrieb, Münchener Verein

**ZUM FILM**

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

Wie kann man den bKV-Markt noch weiter durchdringen?

Wie sollte sich der Versicherer in Sachen bKV aufstellen?

Sind Budgettarife der Türöffner zur bKV?

Wie werden Makler im Vertrieb unterstützt?



TARIF DES MONATS JUNI 2025

## Renditepower für die Altersvorsorge – die WWK Premium FondsRente 2.0

ASCORE STATEMENT

Die WWK Premium FondsRente 2.0 ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die moderne Altersvorsorge mit globalen Renditechancen verbindet. Sie bietet über 100 Fonds und acht thematische Anlage-Baskets zur flexiblen Kombination. Ein garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption sorgt für eine automatische Anpassung an höhere Werte bei verbesserten Rechnungsgrundlagen. Dank aktueller Rechnungsgrundlagen ist der Rentenfaktor im aktuellen Tarifwerk von hohem Niveau nochmals gestiegen.

Flexibilität steht im Mittelpunkt des Lebensphasenmodells der WWK Premium FondsRente 2.0. Kunden können während der gesamten Vertragslaufzeit Beiträge erhöhen oder reduzieren, Zuzahlungen leisten und Entnahmen tätigen. Der Rentenbeginn ist individuell bis zum 90. Lebensjahr wählbar.

In der Rentenphase haben Versicherte die Wahl zwischen der „Rentenphase Klassik“ mit einer sicheren, lebenslangen Rente und der „Rentenphase Invest“, bei der bis zu 50 Prozent des Rentenkapitals weiterhin in Fonds investiert bleiben können und – jetzt neu – einem Cash-Plan, der laufende Entnahmen in gewünschter Höhe ermöglicht.

**Nicole Rode**  
Abteilungsleitung Leben,  
ASCORE Das Scoring GmbH



Fondspolizen bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Von Vorteil sind dabei insbesondere der bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rentenfaktor und der Steuervorteil bei Wahl einer Leibrente durch die Ertragsanteilsbesteuerung.

Für risikofreudigere Sparer sind zudem die Renditechancen der Vorsorgeprodukte von entscheidender Bedeutung. Im Fokus der fondsgebundenen Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 (Tarif FV25 NT) steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten.

Auf der Anlagenseite offeriert die Police eine Vielzahl an Möglichkeiten: Zur Wahl stehen über 100 qualitätsgeprüfte Fonds – von aktiv gemanagten Anlagen über kosteneffiziente ETFs bis hin zu einem Investmentfonds, der bei der Portfoliozusammenstellung auf das fortschrittliche Potenzial der KI setzt.

Besonders innovativ ist bei der WWK die „Rentenphase Invest“, die es dem Kunden ermöglicht, auch in der Phase des Rentenbezugs Kapitalmarktchancen zu nutzen. •



**i** Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

## WWK Premium FondsRente 2.0 – Renditepower für die Altersvorsorge



**Nicole Rode, Abteilungsleitung Leben ASCORE Analyse, im Gespräch mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen**

**Welche besonderen Vorteile bietet die WWK Premium FondsRente 2.0 im Vergleich zu anderen fondsgebundenen Rentenversicherungen am Markt?**

**THOMAS HESS:** Vier Hauptargumente sprechen für die Fondspolice der WWK: Das kostenoptimale Fondsuniversum bietet über 100 TOP-Fonds und ETFs zur Auswahl. Die neue Rentenphase Invest bietet lebenslange Leibrente, fortdauerndes Fondsinvestment und den neuen „Cash-Plan“ – ganz, wie der Kunde das wünscht. Einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren steht für Verlässlichkeit im Rentenbezug, und mehrfach ausgezeichnete Versicherungsbedingungen garantieren dem Kunden Flexibilität, Fairness und ein rundum leistungsfähiges Produkt.

**Wie genau funktioniert die Besserstellungsoption beim garantierten Rentenfaktor, und wie profitieren Kunden davon langfristig?**

**THOMAS HESS:** Die WWK offeriert einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren am deutschen Markt. Er legt fest, welche Summe der Rentenempfänger pro 10.000 Euro angespartem Kapital lebenslang monatlich erhält. Durch die inkludierte Besserstellungsoption ist der Kunde immer auf der sicheren Seite: Wirken veränderte Rechnungsgrundlagen wie Rechnungszins und Sterbetafeln bis zum Renteneintritt erhöhend auf den Rentenfaktor, erhalten Kunden automatisch den höheren Rentenfaktor.

Mit Einführung des aktuellen Tarifwerks FV25NT ist der Rentenfaktor der WWK Premium FondsRente 2.0 auf hohem Niveau nochmal spürbar angestiegen.

**Welche Kriterien sollten Kunden bei der Auswahl der Fonds und Anlage-Baskets berücksichtigen, um ihre Altersvorsorge optimal zu gestalten?**

**THOMAS HESS:** Für den Kunden ist es entscheidend, Investments auszuwählen, die zu seiner persönlichen Risikobereitschaft, seiner ESG-Präferenz und seiner Anlagephilosophie passen. Ein breites Fondsuniversum bietet dabei den entscheidenden Vorteil. Bei der WWK stehen über 100 Investmentfonds aller Assetklassen zur Verfügung – von aktiv gemanagten Anlagen über kosteneffiziente ETFs bis hin zu einem Fonds, der bei der Portfoliozusammenstellung auf das fortschrittliche Potenzial der KI setzt.

**Wie flexibel sind Kunden tatsächlich in der Beitragsgestaltung, und gibt es Einschränkungen bei Zuzahlungen oder Entnahmen?**

**THOMAS HESS:** Unsere Fondspolice ermöglicht jederzeit Beitragsreduzierungen und -erhöhungen in der Ansparphase. Flexible Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit – in Anspar- wie auch Rentenphase – machen die eigene Altersvorsorge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

**Vielen Dank für das Gespräch.** •



**Nicole Rode**  
Abteilungsleitung Leben  
ASCORE Analyse



TARIF DES MONATS JULI 2025

## Der neue Swiss Life Vitalschutz – mehr als nur eine Alternative!

**AScore STATEMENT**

Mit dem Swiss Life Vitalschutz Premium und den darauf aufbauenden Konsortiallösungen für die Versorgungswerke MetallRente, KlinikRente und ChemieRente sichern Sie gezielt das ab, was wirklich zählt: Ihre grundlegenden körperlichen und geistigen Fähigkeiten – unabhängig vom Beruf. Bereits der Verlust einer einzigen versicherten Fähigkeit wie zum Beispiel Sehen, Hören, Sprechen oder der Gebrauch der Hände löst die vereinbarte monatliche Rente aus. Versichert sind in der Premium-Variante 45 definierte Grundfähigkeiten (in der Komfort-Variante bereits 30 definierte Grundfähigkeiten), ergänzt um optionale Leistungen wie Pflegezusatz, Leistung bei schweren Krankheiten, einer Psyche- und AU-Option, einer Berufe-Option sowie einer BU-Wechseloption. Eine Nachversicherungsgarantie, umfangreiche Gesundheits-services und transparente Bedingungen runden den Schutz ab. Der Vitalschutz Premium von Swiss Life ist damit eine starke Lösung für alle, die finanzielle Sicherheit bei Verlust ihrer körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit umfassend und zuverlässig absichern möchten.

**Nicole Rode**  
Abteilungsleitung Leben,  
AScore Das Scoring GmbH



Wir alle besitzen Grundfähigkeiten, die wir tagtäglich bewusst oder unbewusst nutzen. Dazu gehören unter anderem der Geruchssinn, das Seh- und Hörvermögen oder der Geschmacksinn. Der Ausfall nur einer einzigen Grundfähigkeit kann in unserem Privat- und Berufsleben zu gravierenden Beeinträchtigungen führen. Für solche Fälle gibt es den Swiss Life Vitalschutz. Er unterstützt die Menschen dabei, auch bei Verlust wichtiger Grundfähigkeiten ein weiterhin finanziell selbstbestimmtes Leben zu führen.

Der Swiss Life Vitalschutz eignet sich insbesondere für beruflich überwiegend körperlich, handwerklich und künstlerisch tätige Personen. Aber auch Profisportler und Berufstätige in Pflegeberufen treffen mit einer Grundfähigkeitsversicherung die richtige Wahl. Zudem ist das Konzept ebenfalls für Kinder ab zehn Jahren ein guter Start in die Arbeitskraftabsicherung.

Zu den wesentlichen Highlights zählen:

- Volle Leistung bereits ab dem Verlust einer Grundfähigkeit.

- Abschluss ohne Antragsfragen zur Psyche möglich.
- Optionale Psyche-Option: volle Leistung bei einer vollständigen Erwerbsminderung aufgrund psychischer Erkrankungen.
- Optionale Arbeitsunfähigkeits-Option mit einer wählbaren Leistungsdauer zwischen 24 und 36 Monaten.
- BU-Wechseloption: Sie ermöglicht unter bestimmten Voraussetzungen ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung den Wechsel in die Berufsunfähigkeitsversicherung.
- „Karrieregarantie“: Sie ermöglicht unter bestimmten Voraussetzungen einmal jährlich die Erhöhung der Grundfähigkeitsrente, und zwar ohne erneute medizinische Risikoprüfung bis zu einer Obergrenze von 4.000 Euro monatlich.
- Möglichkeit der Teilkapitalisierung beim Verlust bestimmter Grundfähigkeiten in Form einer Kapitalauszahlung.



**i** Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

TARIF DES MONATS AUGUST 2025

## „Rundum Plus Schutz“ inklusive Vorsorge & „SOS-Schutz“



**AScore STATEMENT**

Die Cleos-Welt-Hunde-Krankenversicherung „Rundum Plus Schutz“ kombiniert exzellente medizinische Leistungen mit modernen Zusatzbausteinen. Neben der unbegrenzten Versicherungssumme für ambulante, stationäre und operative Behandlungen – unabhängig vom behandelnden Tierarzt oder der Klinik – und der Erstattung bis zum vierfachen GOT-Satz (Gebührenordnung für Tierärzte), punktet der Tarife durch seinen umfangreichen „SOS-Schutz“. Dieser bietet praxisnahe Hilfe bei Notfällen, etwa durch die Organisation von Tierbetreuung oder von Rücktransporten. Des Weiteren umfasst dieser auch Fahrten zur Tierarztpraxis oder Tierklinik bei akuten Erkrankungen des Hundes pro Versicherungsfall bis zu 100 Euro. Ergänzend stärkt der Vorsorgebaustein mit bis zu 250 Euro jährlich die Tiergesundheit – für Impfungen, Parasitenmittel, Blutchecks, Verhaltenstherapie, Zahnprophylaxe, Kastration und sogar Chipkosten. Der Tarif „Rundum Plus Schutz inklusive Vorsorge & SOS-Schutz“ bietet ein umfassendes, modernes Versicherungskonzept für eine verantwortungsvolle Hundehaltung.

**Christina Frese**  
Versicherungsanalystin  
Komposit  
AScore Das Scoring GmbH



Cleos Welt, das digitale Insurtech und Tochter der Uelzener Versicherung, launcht mit dem „Rundum Plus Schutz“ ein Produkt, das Maßstäbe in der Absicherung von Hunden und Katzen setzt.

Neben der unbegrenzten Deckungssumme für Heilbehandlungen und Operationen besticht der Tarif auch mit einem Kündigungsverzicht nach einem Schadensfall, bereits nach sechs Monaten.

Rassespezifische Erkrankungen oder Fehlentwicklungen werden in vielen Tarifen stark begrenzt oder ausgeschlossen. Da es in diesen teuren Behandlungsfällen auf einen guten Versicherungsschutz ankommt, sind diese Erkrankungen bei Cleos sauber definiert. Es werden keine einzelnen Erkrankungen ausgeschlossen oder mit (niedrigen

Sublimits begrenzt. Auch ist die besondere Wartezeit mit sechs Monaten marktweit sehr kurz. Bei einer Umdeckung wird die Laufzeit des Vorvertrags auf die Wartezeiten angerechnet, sodass im besten Fall die Wartezeit komplett entfällt.

Über den Baustein „Vorsorge“ können Impfungen, Kastrationen und vieles mehr bis zu 250 Euro im Jahr abgesichert werden. Über den Baustein „SOS-Schutz“ können Assistance-Leistungen wie die Unterbringung des Tiers bei Krankenhausaufenthalt abgesichert werden.



**i** Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



KUNST UND GALERIEN

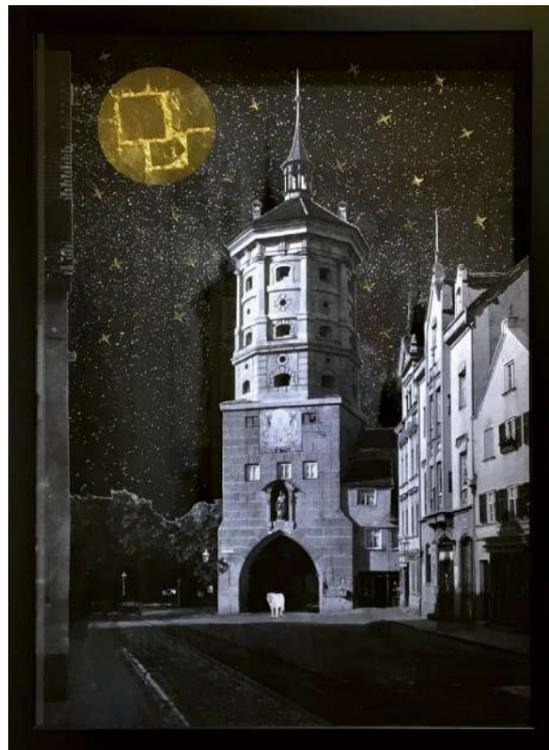
## Geld, Kunst und der Name der Fugger

Seit dem 1. Oktober 2022 gibt es in Augsburg das Fuggerstadt Beratungscenter, entstanden aus dem Beratungscenter der ehemaligen Augsburger Aktienbank. Die langjährig betreute Kundschaft aus vermögenden Anlegern wurde in einem Management-Buy-out erworben und unter dem Haftungsdach der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft integriert. Florian Tautz, Stefan Wittmeier und ihr Team managen das Beratungscenter – und dabei geht es nicht nur um Geld und Vermögen. Allein schon der Name weist auf eine große Tradition eben der Fugger in Sachen Kunst hin, die man konsequent durch eigenes Engagement fortführen möchte.

**Lesen Sie weiter auf Seite 140**

Bild: © Fuggerstadt Beratungscenter

› Florian Tautz, Florian Kolhammer, Nikolaus Fröhlich und Stefan Wittmeier (von links) eröffnen die erste Ausstellung im Fuggerstadt Beratungscenter



^ Das „Wertachbruckertor“ – ein extra von Nikolaus Fröhlich für die Vernissage des Fuggerstadt Beratungscenters angefertigtes Bild

#### WER WAREN DIE FUGGER?

Die Fugger, eine der wohlhabendsten und einflussreichsten Kaufmannsfamilien der Renaissance, waren bedeutende Kunstmäzene. Sie förderten Architektur, Malerei, die schönen Künste und hinterließen zahlreiche kulturelle Spuren, insbesondere in Augsburg. Augsburg, eine der ältesten Städte Deutschlands, ist untrennbar mit dem Namen Fugger verbunden. Die Kaufmannsfamilie prägte nicht nur die Wirtschafts- und Finanzgeschichte Europas, sondern hinterließ mit ihrem Weitblick und unternehmerischen Geschick ein Erbe, das bis heute nachwirkt. In dieser Tradition sieht sich das Fuggerstadt Beratungscenter, das fundierte Finanzberatung unter dem Haftungsdach der Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft mit einem klaren Blick auf die Zukunft verbindet. Das Beratungscenter trägt somit einen großen Namen, dem es durch vielfältiges Engagement in Sachen Kunst mehr als gerecht wird.

#### WIE KOMMEN FINANZEXPERTEN ZUR KUNST?

„Wir wollen kunstinteressierte Menschen mit den passenden Produkten aus der Finanzwelt verbinden“ – das war Stefan Wittmeier und Florian Tautz bereits bei der Gründung des Beratungscenters klar. Die Kunst braucht ihren Platz. Die beiden wissen, dass eine gute Geldanlage „Kunst“ sein kann und umgekehrt auch die richtigen Kunstwerke eine Geldanlage wert sind.

Der Zufall wollte es, dass frühzeitig der Kontakt zur renommierten Galerie Kolhammer in Wien geknüpft werden konnte. Auf der Messe ART&ANTIQUE Salzburg entdeckte Stefan Wittmeier am Stand der Galerie im März 2022 den charismatischen Künstler N.D.C.M Fröhlich. „Seine Bildkompositionen begeisterten mich spontan. Ich sprach Galeriechef Florian Kolhammer und seine Frau Linda direkt auf eine Zusammenarbeit an.“ Die beiden waren sofort dabei, und man kam überein, zur Eröffnung der neuen Geschäftsräume gemeinsam ein außergewöhnliches Event

zu diesem Anlass zu organisieren. Gesagt, getan. Zwei Tage vor der Eröffnung des Fuggerstadt Beratungscenters reiste Nikolaus Fröhlich mit über 30 Bildern an und verwandelte zusammen mit Florian Kolhammer die Geschäftsräume des Fuggerstadt Beratungscenters in eine schicke Galerie. Die Kunst war von Anfang an gesetzt. Am darauffolgenden Nachmittag fand der zweite Teil der Eröffnung im Rahmen einer Matinee statt, die ebenfalls sehr gut besucht war. So war es nur folgerichtig, dass man sich aufgrund der positiven Rückmeldungen der Gäste entschied, in Zukunft ähnliche Events durchzuführen – die Reihe „Kunst und Finanz“ war geboren und das Beratungscenter wurde zum Ausstellungsraum. »



^ N.D.C.M. Fröhlich



^ „Hohensalzburg-Pinguine“ von N.D.C.M. Fröhlich



Bilder: © Fuggerstadt Beratungscenter



Die Resonanz war riesig und so ging es in regelmäßigen Abständen weiter mit spannenden Künstlerinnen und Künstlern. So stellte Doris Reinhardt als Autodidaktin aus München in ihrer Ausstellung „Der Garten Kepos“ ein farbenfrohes Werk aus und begeisterte das kunstinteressierte Publikum in besonderer Weise. Die ausgestellten Werke waren nach acht Wochen nahezu ausverkauft.

Die Bilder des „Garten Kepos“ des Philosophen Epikur wurden mit verschiedenen Zitaten Epikurs in kleinen Rahmen zur Ausstellung ergänzt. Das Opening am Abend wurde von einem griechischem Themenbuffet abgerundet.

^ „Garten Kepos“ nennt Doris Reinhardt ihre kleine Serie



< Doris Reinhardt bei der Ausstellungseröffnung



< Monia Mendat zeigt ihr Werk „Engelsspiel“

^ Die „Wasserwelt“ von Monika Mendat im Fuggerstadt Beratungszentrum



Im Sommer 2023 konnte der Kontakt mit Monika Mendat intensiviert werden. Speziell für das Fuggerstadt Beratungszentrum entwarf sie eine eigene Reihe zum Thema „Augsburg – UNESCO-Weltkulturerbe Wasser“ und präsentierte verschiedene Darstellungen der berühmten Augsburger Brunnenfiguren. Die Friedberger Künstlerin begeistert mit einem hohen Wiedererkennungswert ihrer Bilder durch ausdrucksstarke Formensprache und spezielle Maltechniken. Im Januar 2024 verarbeitete sie das Thema „Befreiung des Konzentrationslagers Auschwitz“ mit einer berührenden und gleichzeitig verstörenden Bilderserie, die bis Ende Februar 2025 im Deutschen Bundestag in Berlin zu sehen war.

„Wir sind offen für ungewöhnliche Künstlerinnen und Künstler aus allen Richtungen“, freut sich Florian Tautz über das große Interesse aus der Kunstszene und seiner

Kunden. So gibt es bereits Verbindungen zu den Augsburger Museen; auch Interessierte aus dem Kundenkreis können sich für eine Ausstellung bewerben. Die Verbindung von Kunst und Finanzwelt steht weiterhin im Fokus der beiden Inhaber. Weiterhin sollen auch Kunst- und Finanzwelt miteinander verbunden werden. „In Planung sind weitere Events – auch eine musikalische Veranstaltung mit einem der ortsansässigen Orchester im festlichen Rahmen und passenden Aspekten aus der Finanzwelt ist eine denkbare Alternative“, verrät uns Stefan Wittmeier für die nahe Zukunft. »

Bilder: © Fuggerstadt Beratungszentrum

**FINANZPRODUKTE VIELFÄLTIG  
WIE DIE KUNST**

Natürlich bleibt die Hauptaufgabe des Fuggerstadt Beratungscenters eine fundierte Finanzberatung. Als modernes Finanzdienstleistungsunternehmen vereint das Fuggerstadt Beratungscenter Werte wie Stabilität, Verantwortung und Innovation – Prinzipien, die bereits Jakob Fugger und seine Nachfolger groß machten. Mit maßgeschneiderten Anlagestrategien, einem Fokus auf Sachwerte und langfristige Renditen setzt das Unternehmen auf nachhaltigen Vermögensaufbau und finan-

zielle Stärke für seine Kunden. Augsburgs historische Bedeutung als Finanzmetropole spiegelt sich heute in einem Beratungsansatz wider, der individuelle Lösungen mit wirtschaftlichem Weitblick kombiniert. So bleibt die Stadt nicht nur ein Symbol vergangener Größe, sondern auch ein Ort, an dem moderne Finanzstrategien für die Zukunft entstehen.

Das heute siebenköpfige Team des Fuggerstadt Beratungscenters berät Kunden und Interessenten in den Bereichen Wertpapier, Immobilien, Finanzierungen und seit Dezember 2021 innerhalb der Tochtergesellschaft Fuggerstadt Grundbesitz auch im Anlagesegment alternative Investments und Beteiligungen. Als Partner steht hier die Deutsche Finance Group München zur Seite. Das Team freut sich über einen Besuch in der Bahnhofstrasse 15 in Augsburg oder eine Kontaktaufnahme über [info@fuggerstadt-bc.de](mailto:info@fuggerstadt-bc.de) – eine persönliche Führung durch die aktuelle Ausstellung selbstverständlich inklusive.

**MEIN GELD**

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.fuggerstadt-bc.de/](http://www.fuggerstadt-bc.de/)

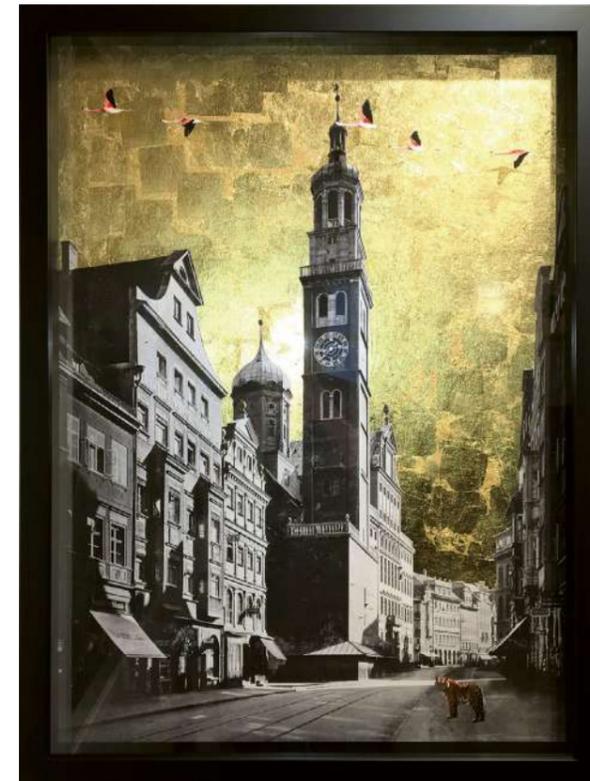
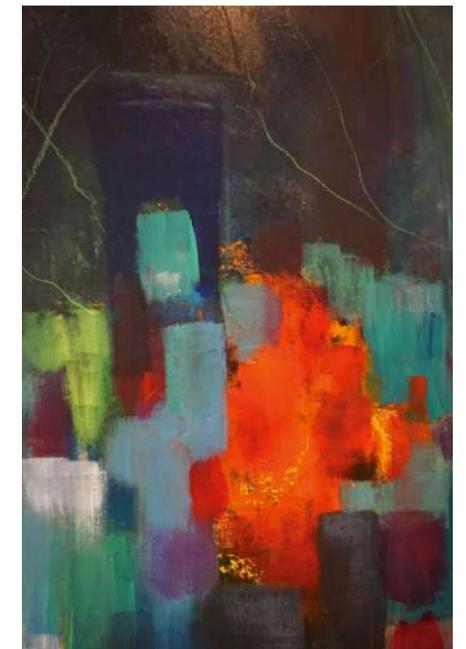


^ Das Team des Fuggerstadt Beratungscenters im festlichen Ambiente des Augsburger Schaetzlerpalais

^ Ein Werk aus der „Hohensalzburg-Serie“ von N.D.C.M. Fröhlich



^ Gemälde aus der Serie „Garten Kepos“ von Doris Reinhardt



^ Der „Perlachturm“ von Nikolaus Fröhlich

Bilder: © Fuggerstadt Beratungscenter

LIFESTYLE

## Billie Eilishs Lieblingsplätze in Los Angeles

Bei der Abschlusszeremonie der Olympischen Spiele 2024 wurde der Countdown für die nächsten Spiele in Los Angeles 2028 auch musikalisch eingeläutet. Am Strand von Long Beach trat unter anderem auch die Sängerin Billie Eilish auf, die in der Stadt der Engel geboren wurde und noch immer dort lebt.

Lesen Sie weiter auf Seite 148

Bild: © Los Angeles Tourism



◀ Im Dodger Stadion spielt das Lieblings-Baseballteam von Billie Eilish, die Los Angeles Dodgers



› Das Dodger Stadion und Los Angeles bei Nacht



◀ Die Skyline der Stadt der Engel, in der Billie Eilish geboren und, wenn sie nicht auf Tour ist, immer noch lebt



Ihre aktuelle Welttournee führt sie weg von ihrem geliebten LA, wo Passanten sie regelmäßig auf der Straße antreffen. Fans, die in Billies Fußstapfen treten und die Stadt der Engel aus ihrer Sicht erleben wollen, sollten ihre Lieblingsorte besuchen: vom Heimstadion ihres liebsten Sportteams über eine legendäre Musikstätte bis hin zu Malls und angesagten veganen Restaurants.

### DODGER STADION

Billie Eilish und ihr Bruder Finneas O'Connell sind große Fans von LAs legendärem Baseballteam, den Los Angeles Dodgers. Billie wird regelmäßig in einem aufgeknöpften Trikot im Dodger Stadion gesichtet, wenn sie zusammen mit ihrer Familie ein Spiel verfolgt. Vor ein paar Jahren tanzte sie zu ihrem eigenen Song „Bad Guy“ in der ersten Reihe des Stadions, scheinbar völlig überrascht, dass ihr Stück im Stadion gespielt wurde, das sie schon von Kindesbeinen an besucht. Auch wenn man sich nur ein Spiel anschauen möchte und nichts über Baseball weiß, ist das Dodger Stadion ein Erlebnis. Hier geht es vielmehr darum, die Stimmung zu genießen und einen berühmten „Dodger Dog“ – einen 30-Zentimeter-Hotdog aus Schweinefleisch im warmen Brötchen – zu verspeisen, statt jede einzelne Minute des Spiels zu verfolgen.

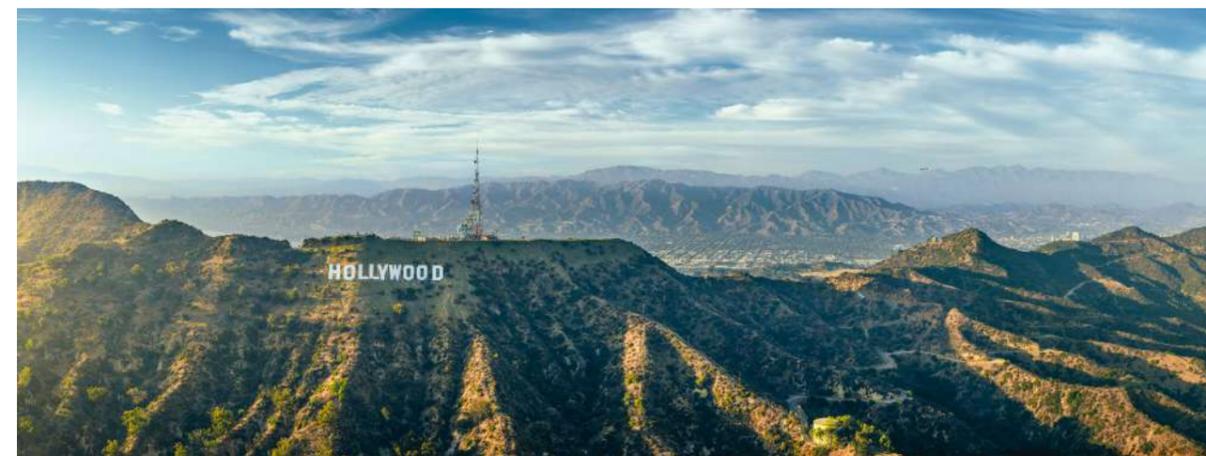
### HOLLYWOOD BOWL

Goldwing-Fans erkennen die Hollywood Bowl sicher als Schauplatz von Billies Konzertfilm „Happier Than Ever. A Love Letter to Los Angeles“ aus dem Jahr 2021 wieder, bei dem sie von anderen Musikern begleitet wurde, darunter ihr Bruder Finneas und das Los Angeles Philharmonic Orchestra. Während sie für den Film warb, sagte sie gegenüber „Good Morning America“: „Ich glaube nicht, dass ich etwas davon hätte, wenn es nicht für meine Heimatstadt wäre. Ich war Los Angeles etwas Liebe schuldig.“ Der Film sollte eine Hommage an die Stadt sein, aber auch ihre eigene Selbstreflexion und Entwicklung zeigen. Während Billie im Film vor einem leeren Amphitheater spielt, bietet die Hollywood Bowl während der gesamten Frühjahrs- und Sommersaison unglaubliche Live-Musik-Erlebnisse, zu der in diesem Jahr unter anderem Hugh Jackman, Mumford & Sons und Cynthis Erivo aus Wicked gehören. Besucher können ein Picknick mitbringen und die warme Brise genießen, während die Sonne untergeht und das Feuerwerk beginnt. »

› In der Hollywood Bowl finden große Live-Musik-Events statt



◀ Die Hollywood Bowl nach antiker griechischer Vorbild ist eine der größten Freilichtbühnen der Welt



› Das Hollywood Sign in den Hollywood Hills ist rund 14 Meter hoch und 137 Meter lang

Bilder: © Los Angeles Tourism

↳ Einen Broadway gibt es nicht nur in New York, sondern auch in Los Angeles



### HIGHLAND PARK

Die „Birds of a Feather“-Sängerin wuchs in Highland Park in einem bescheidenen Haus auf, das ihre Eltern nur wenige Monate vor ihrer Geburt kauften. Sie spielte dort sogar ihre ersten Songs ein und nahm „Ocean Eyes“ im provisorischen Studio ihres Bruders in dessen Schlafzimmer auf. Die Familie O'Connell muss gesehen haben, wie sich die Gegend in den zwei Jahrzehnten, die sie dort gelebt hat, veränderte. Laut „Time Out Los Angeles“ entwickelten sich die lokalen Geschäfte in nur wenigen Jahren von bodenständigen zu schicken, trendigen Treffpunkten. Die Haupteinkaufsstraßen in dieser Gegend sind die York Street und die Figueroa Street, voll mit lebhaften Cafés und guten Restaurants. Wer in der Gegend ist, sollte keinesfalls die „Highland Park Bowl“ verpassen, eine wunderschön renovierte Bowlingbahn und Bar im Steampunk-Stil.



↳ In der Greyhound Bar stehen zwar Chicken Wings im kulinarischen Fokus, Billie Eilish fände hier aber auch „Veggie Wings“ aus Blumenkohl

↳ Die Skyline von Los Angeles vom in Hollywood gelegenen Griffith Park aus



↳ Glendale ist die viertgrößte Stadt im Los Angeles Country

### GLENDALE MALL

Für die Einheimischen ist die Glendale Mall nur ein weiteres Einkaufszentrum, aber für internationale Besucher sind amerikanische Geschäfte wie eine große Wundertüte. Beliebte Markenshops wie Bath & Body Works, Bloomingdale's und Savage x Fenty sind in der Glendale Mall untergebracht, sodass es für europäische Besucher genügend Möglichkeiten gibt, nach Herzenslust zu shoppen. Auch für Billie ist dieser Ort mehr als nur seine Geschäfte – in ihren frühen Teenagerjahren war sie ständig in der Glendale Mall. Das hat offensichtlich einen Eindruck hinterlassen, denn sie drehte ihr Musikvideo „Therefore I Am“ in der Mall, wo sie Rolltreppen fährt, an geschlossenen Geschäften vorbei tanzt und Brezeln isst.

### VEGANE RESTAURANTS

Billie ist eine Verfechterin der Tierrechte und wirbt für den veganen Lebensstil, wann immer sie kann. Daher ist es nicht verwunderlich, dass ihre Liste an veganen Lieblingsrestaurants in LA lang ist. Von Donut Friend, einem veganen Dessertladen, bis zur pflanzlichen Metzgerei Maciel's gibt es in der Stadt der Engel wahrscheinlich nur wenige vegane Lokale, die Billie noch nicht ausprobiert hat. Zu ihren Favoriten gehören auch Monty's Good Burger (Finneas war kürzlich dort, um für den Shamrock Shake zum St. Patrick's Day zu werben) und Crossroads, ein feines Restaurant, das keine große Sache aus der Tatsache macht, dass die Gerichte rein pflanzlich sind.

**MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN**

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.discoverlosangeles.com](http://www.discoverlosangeles.com)

Bilder: © Los Angeles Tourism

GRECOTEL CAPE SOUNIO

# Designoase mit Tempelblick

Zwischen Mythos und Meer, nur 45 Fahrminuten von Athen entfernt, befindet sich das Iconic Resort Cape Sounio der Grecotel Gruppe. Hier wird die Seele der griechischen Riviera mit exklusiven wie eindrucksvollen Panoramablicken auf den antiken Poseidon-Tempel zum Leben erweckt

Eingebettet in duftende Pinienwälder, umgeben von unberührter Natur und zwei privaten Stränden am Ägäischen Meer, ist Cape Sounio ein Ort, an dem Vergangenheit und Gegenwart auf außergewöhnliche Weise miteinander verschmelzen. Vis-à-vis, am gegenüberliegenden Ende der Sounion-Bucht, thront die Tempelanlage des griechischen Meeresherrn Poseidon mit sechs Meter hohen Marmorsäulen – eine der prominentesten Weihstätten Griechenlands. Diese geschichtsträchtige Kulisse prägt nicht nur das Panorama, sondern auch Design und Atmosphäre des Resorts.

Die Architektur des antiken Griechenlands, heute vor allem durch jene imposanten Tempelbauten bekannt, verfolgte ein übergeordnetes Ziel: die Vollkommenheit des Bauwerks. Ordnung, Klarheit und ein ausgewogenes Verhältnis der Proportionen prägten den Charakter und verliehen eine zugleich klare und majestätische Ausstrahlung. So rahmen Säulengänge verschiedener klassischer Ordnungen das Herzstück einer Tempelanlage, den Altar. Das Resort Cape Sounio greift diese zeitlose Ästhetik auf und orientiert sich insbesondere im Hauptgebäude an deren architektonischen



~ Perfekte Lage: Das Resort Cape Sounio befindet sich direkt am Meer

~ Das weitläufige Grundstück des Resorts lädt zu ausgedehnten Spaziergängen ein



Prinzipien. Das Gebäude wirkt mächtig und eindrucksvoll, sein heller Naturstein strahlt in der griechischen Sonne und sein aus dorischen Pilastern umrahmender Säulengang beherbergt in seiner Mitte zwar keinen Altar, doch das Cape-Sounio-Hauptrestaurant. Hier genießen Gäste ihr Frühstück im goldenen Morgenlicht und lassen den Tag bei traditionellen griechischen Köstlichkeiten ausklingen – mit Blick auf das Meer und den ehrwürdigen Poseidon-Tempel. Auch der Weg zum Pool weckt Erinnerungen an eine vergangene Epoche – die Pflastersteine wurden auf dem terracottafarbenen Boden so angeordnet, dass sie an Ruinen antiker Bauwerke erinnern.

Die stilvoll neu gestalteten privaten Villen, Suiten und Bungalows des Resorts wurden mit dem gleichen ästhetischen Anspruch an Klarheit und Harmonie in Anordnung und Proportion gebaut. Der in sanften Erdtönen gehaltene Naturstein mit seiner rauen Oberfläche absorbiert das intensive Sonnenlicht, ohne es grell zu reflektieren. Diese Materialwahl ist nicht nur von ästhetischem Vorteil, sondern auch funktional – sie hält die Innenräume angenehm kühl und verweist zugleich auf die felsige Küstenlandschaft Griechenlands. Das Interieur der Villen ist geprägt von natürlichen Materialien wie Holz und hellen Stoffen. Großzügige Glasfronten lassen die Räume mit Tageslicht fluten und eröffnen einen weiten Ausblick auf Natur und Meer.

Private Terrassen, Gärten mit Pools und eine zurückhaltende, indigene Bepflanzung schaffen eine fließende Verbindung

zwischen Innen- und Außenraum. Der weitläufige Pinienwald des Resorts lädt zu Spaziergängen ein und spendet Schatten. Die privaten Bungalows sind wie ein Amphitheater angeordnet und fügen sich mit ihren flachen, terrassierten Strukturen harmonisch in die Sounion-Bucht ein, was einen spektakulären Rundum-Blick bis zum Tempel des Meeresherrn ermöglicht.

Doch Cape Sounio lädt zu mehr als zu Entspannung und Müßiggang in luxuriöser Umgebung ein: Angeboten werden eine Vielzahl außergewöhnlicher Ausflüge und Erlebnisse zu Land und zu Wasser, welche die Gäste in die reiche Kultur des südlichsten Zipfels der Attikaküste eintauchen lassen. Ob bei einer individuell arrangierten Sightseeing-Tour durch Athen, bei geführten Wanderungen entlang der Küste, Bootstouren zu den schönsten Schnorchel- und Tauchgebieten oder die Besichtigung archäologischer Fundstätten – hier kommt garantiert keine Langeweile auf.

Wer zum legendären Naturschauspiel Sounions, wenn die Sonne hinter Poseidons Weihstätte ins Meer taucht, frische Meeresschnecken genießen möchte, kann dies auf dem Sea Deck des direkt am Wasser gelegenen „Yali“-Restaurants im Resort Cape Sounio erleben.

MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN



~ Zeitlose, die Antike zitierende Ästhetik in den Gästezimmern

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.grecotel.com](http://www.grecotel.com)



◀ Schöner ankommen: der erste Blick auf das Masai Mara Safari Camp

THE RITZ-CARLTON, MASAI MARA SAFARI CAMP

# Luxus der Extraklasse inmitten wilder Natur



◀ Die Architektur fügt sich in die Natur ein



Die Eröffnung des ersten Luxus-Safari-Camps der Marke The Ritz-Carlton läutet eine neue Ära der Luxushotellerie in Kenia ein. The Ritz-Carlton, Masai Mara Safari Camp, das im August erste Gäste empfangen soll, bringt den legendären Service und die markentypische Eleganz direkt ins Masai Mara Nationalreservat, eines der berühmtesten Wildreservate Afrikas.

Das abgeschiedene Camp am Ufer des Sand River, nur wenige Schritte von der kenianisch-tansanischen Grenze entfernt, verspricht Gästen einen Logenplatz bei einem spektakulären Naturschauspiel – der Great Migration. Von Juli bis Oktober sind dabei Millionen von Gnus und Zebras auf der Suche nach neuen Weidegründen zwischen der Serengeti und der Masai Mara unterwegs – ein eindrucksvolles Zeugnis von Überlebenswillen und Instinkt. Das Reservat ist zudem Heimat einer artenreichen Tierwelt, darunter die Big Five – Löwe, Leopard, Elefant, Nashorn und Büffel – sowie mehr als 500 Vogelarten, die es das ganze Jahr über zu sehen gibt.

DESIGN IM EINKLANG MIT DER NATUR

Das Camp wurde ganz im Einklang mit der Natur konzipiert, sodass es sich nahtlos in die üppig grüne Umgebung einfügt. Es umfasst 20 großzügige Zeltsuiten ab 163 Quadratmetern, die in den Baumwipfeln gelegen einen atemberaubenden Blick über den Sand River, die goldene Savanne und den weiten, akaziengesäumten Horizont ermöglichen. Privatdecks, Infinitypools, gemütliche Lounge-Bereiche sowie Innen- und Außenduschen schaffen ein einmaliges Naturerlebnis.

Nachhaltigkeit bildet das Rückgrat des Camp-Designs und -Betriebs: Die Nutzung von Solarenergie, das Sammeln von Regenwasser und Initiativen zur Abfallreduzierung minimieren die Auswirkungen auf die Umwelt. Materialien und Einrichtungsgegenstände werden von örtlichen Handwerkern bezogen, um die regionale Wirtschaft zu unterstützen.

KULINARISCHE REISE IN DER WILDNIS

Die Kulinarik im The Ritz-Carlton, Masai Mara Safari Camp bietet ein sinnliches Erlebnis, bei dem afrikanische Aromen inmitten spektakulärer Natur zelebriert werden. Die Menüs bestehen aus frischen lokalen Zutaten und werden abgestimmt auf die individuellen Vorlieben des Gastes.

Gespeist wird wahlweise auf dem erhöht gelegenen Sky Deck unter dem funkelnden Sternenhimmel oder im privaten Weinkeller des Camps, wo seltene Jahrgänge unter fachkundiger Anleitung verkostet werden. In der traditionellen Boma versammeln sich die Gäste um ein offenes Feuer zu einem von der Massai-Tradition inspirierten Mahl aus sanft gegrilltem Fleisch und herzhaften Eintöpfen, begleitet von Geschichten über die Kultur und die Historie des Landstrichs, erzählt von campeigenen Experten. Das Hauptrestaurant wiederum lockt mit einer besonderen Interpretation von Haute Cuisine. »



◀ Nächtigen in Luxus-Zelten

◀ Wohnen mit Ausblick in die Natur



Bilder: © Marriott/Ritz-Carlton

## SAFARIS UND VIELES MEHR

Gäste erleben hier die Mara aus einer neuen Perspektive – ob auf privaten Safarifahrten im offenen Landcruiser mit einheimischen Guides, auf geführten Wildbeobachtungs-Wanderungen durchs Camp oder auf einer Heißluftballonfahrt über die endlosen Weiten. Auch kulturelle Begegnungen mit der Massai-Gemeinschaft sind ein fester Bestandteil des Aufenthalts: Sowohl im Camp als auch bei Dorfbesuchen erhalten Gäste authentische Einblicke in das Erbe der Massai und erleben deren jahrhundertealte Traditionen hautnah.

„The Call of Dusk“, eines der charakteristischen Erlebnisse des Camps, fängt den Zauber der Mara im goldenen Licht des Sonnenuntergangs ein. Der tiefe Klang eines traditionellen Massai-Horns signalisiert den Übergang von Tag zu Nacht, während ein Massai-Krieger in vollem Ornat die Gäste willkommen heißt. Im Duft von brennenden aromatischen Hölzern entsteht eine lebhaft tanz- und erzählrunde – begleitet von kenianischem Tee und getragen von einem Gefühl echter kultureller Verbundenheit.

↳ Wenn das kein Schlaf-Luxus ist – Himmelbetten und offene Fenster



↳ „Sky Deck“, „Himmelsdeck“, sagen wir. In Afrika werden die umzäunten Orte ohne Dach „Boma“ genannt

Auch das campeigene Spa- und Wellnesszentrum spiegelt die idyllische Atmosphäre des Reservats wider. Die ganzheitlichen Anwendungen zeigen sich von den Heiltraditionen der Eingeborenen inspiriert. Fitnessraum und Pool mit Blick auf die Savanne runden das Angebot ab.

**UWE LEHMANN & MANUELA BLISSE**

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.ritzcarlton.com/en/hotels/nbomr-the-ritz-carlton-masai-mara-safari-camp/overview/](http://www.ritzcarlton.com/en/hotels/nbomr-the-ritz-carlton-masai-mara-safari-camp/overview/)



**Manuela Blisse und Uwe Lehmann**  
Surpress

Wenn man seine Leidenschaft zu seinem Beruf machen kann, dann ist es ein großes Glück. Wenn einem das auch noch zu zweit gelingt, dann ist es ...! Seit Jahren leben und arbeiten wir zusammen in Berlin, reisen gemeinsam um die Welt, schreiben dabei über gutes Essen und guten Wein, über interessante Restaurants und empfehlenswerte Hotels – und versuchen dabei, uns den Blick für das Außergewöhnliche zu bewahren. Wir präsentieren Ihnen in Mein Geld interessante Reise- und Lifestyle-Stories und -News.

Bild: © Marriott/Ritz-Carlton

Bild: © Ethimo & Studio Zanellato/Bortotto; © Flemings Mayfair Hotel; © Lunae; © Piaget; © nishasen fotografie

## 5 TIPPS

### LIFE IS STYLE



#### WEIN

Der Sommer ist da, die Abende werden wärmer und so rücken wieder rassige Weißweine stärker in den Fokus. Unsere Empfehlung ist der reinsortige **Vermentino Etichetta Nera** vom Weingut Lunae. Das Weingut liegt in einer ganz besonderen Ecke Liguriens, den Colli di Luni, an der Grenze zur Toskana. Seit den 1960er-Jahren erzeugt die Familie Bosoni hier Weine, die dieses einzigartige Terroir auf elegante und präzise Weise widerspiegeln. [www.cantinelunae.com](http://www.cantinelunae.com)



#### ACCESSOIRE

Sie hängt einfach rum. Zwischen Bäumen, am Strand, im Garten. Um dort ein Nickerchen zu machen, zu lesen oder eine eigene Version des „Hanns Guck-in-die-Luft“ zu sein. Obwohl sie eigentlich nur aus einem Stück Stoff und zwei Strippen besteht, kann man sich der Anziehungskraft des lässigen Outdoor-Möbels – der Hängematte – nicht entziehen. Doch nicht immer finden sich Bäume für die Befestigung. Da kommt die Hängematte mit Gestell ins Spiel – mobil und damit überall aufstellbar wie die aus der Kollektion „Patio“ von Ethimo und Studio Zanellato/Bortotto (um 7.570 Euro, [www.ethimo.com](http://www.ethimo.com)).



#### HOTEL

In einem der exklusivsten Viertel Londons, wo Geschichte und Moderne auf besondere Weise verschmelzen, setzt das **Flemings Mayfair Hotel** ein stilvolles Zeichen: Mit der umfassend renovierten Townhouse-Suite widmet das 5-Sterne-Boutique-Hotel dem legendären Schriftsteller Oscar Wilde eine Hommage – detailverliebt, ausdrucksvoll und charakterstark – die Suite vereint die kreative Atmosphäre des viktorianischen Londons mit einem modernen Twist. [www.flemings-mayfair.co.uk](http://www.flemings-mayfair.co.uk)

#### RESTAURANT

Anfang Juni eröffnete Berlins bekannter Spitzenkoch Tim Raue das Restaurant **Sphere Tim Raue** im Berliner Fernsehturm. Mit der Eröffnung des neuen Restaurants findet die umfassende Neuausrichtung des mit 368 Metern höchsten Gebäudes Deutschlands ihren krönenden Abschluss. Nach dem Umbau des Foyers, der Einführung digitaler Erlebnisse und der Renovierung der Sphere Bar bildet das neue Restaurant nun das Highlight im Gesamtkonzept des Fernsehturms. [www.tv-turm.de](http://www.tv-turm.de)

#### UHR

Kühn, elegant und mit einem nahtlos übergehenden Gehäuse und Armband ganz aus Edelmetall – damit läutete die „Polo“ 1979 eine neue Ära bei Piaget ein. Letztes Jahr kehrte die Ikone in Gelbgold zurück. Nun setzt die Manufaktur die Geschichte der „**Piaget Polo 70**“ in rhodiniertem Weißgold fort, ganz puristisch nur mit Stunden- und Minutenzeiger. Dass man dennoch die Zeit der Automatik- und Unisex-Uhr genau ablesen kann, dafür sorgen die kleinen Minuterie-Punkte (90.500 Euro, [www.piaget.com](http://www.piaget.com)).



IMPRESSUM

**Mein Geld - Redaktion**

**Verlag**  
Mein Geld Medien GmbH  
Viktoria-Luise-Platz 12  
10777 Berlin  
www.mein-geld-medien.de

**Herausgeber**  
Mein Geld Medien GmbH  
Geschäftsführung  
Blanche I. Hägewald

**Chefredakteurin**  
Isabelle Hägewald

**Chef vom Dienst / Abt. Social Media**  
Denise Fouquet

**Assistenz der Geschäftsleitung**  
Mila Banna  
m.banna@mein-geld-medien.de

**Backoffice**  
Joana Kuc, Sabrina Nickisch

**Lektorat**  
Manuela Blisse

**Redakteure**  
Detlef Glow, Clemens Heitmann,  
Werner Rohmert, Ellen Ludwig  
Manuela Blisse, Uwe Lehmann

**Kolumnisten**

Detlef Glow, Jens Freudenberg,  
Dr. Michael König, Jürgen Dumschat,  
Robert Baumann, Roland Kölsch,  
Wolfgang Kuckertz

**Fondsdaten**

Refinitiv, A Thomson Reuters company

**Presse- und Öffentlichkeitsarbeit**  
Dirk Artmann

**Layout & Satz**  
REUTER x BOBETH  
reuterbobeth.de

**Onlineredaktion**  
Fabian Kelling  
f.kelling@mein-geld-medien.de  
Uwe Lehmann  
surpress@aol.com

**IT Support**  
Ronny Gohlke, Ansgar Wilhelm,  
Axel Hering

**Vertrieb**  
D-FORCE-ONE GmbH  
Neuer Höltigbaum 2, 22143 Hamburg

**Event**  
Marrit König

**Tonmeister**

Marco Meister

**Druck**

Katalogdruck Berlin,  
Potsdamer Str. 58, 10785 Berlin

**Erscheinungsweise**

5 x im Jahr bundesweit, in Österreich,  
der Schweiz und in Luxemburg

**Postanschrift**

Viktoria-Luise-Platz 12, 10777 Berlin

**Mein Geld - Anzeigen**

**Kundenbetreuung**  
Isabelle Hägewald  
haegewald@mein-geld-medien.de

**Anzeigenpreise**  
Siehe Mediadaten auf  
www.mein-geld-medien.de oder  
fordern Sie die Mediadaten unter  
a.fajt@mein-geld-medien.de an

**Mein Geld - Magazin**

**Einzelheft**  
Deutschland: 6,00 Euro  
Österreich: 6,70 Euro  
Schweiz: 9,00 CHF  
Luxemburg: 6,90 Euro

**Probeabonnement**

2 Ausgaben für 8 Euro

**Jahresabonnement**

20 Euro Inland, inkl. Versandkosten  
und USt., Europäisches Ausland  
auf Anfrage

**Abo-Service**

a.fajt@mein-geld-medien.de

**Sonstiges**

**Hinweis**

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und  
Tabellen liegen Informationen zugrunde,  
die die Redaktion für vertrauenswürdig  
hält, eine Haftung für deren Richtigkeit  
kann die Redaktion jedoch nicht über-  
nehmen. Jeglicher Haftungsanspruch  
muss daher grundsätzlich abgelehnt  
werden. Die in Mein Geld exklusiv  
gemachten Angaben dienen der Unter-  
richtung und sind keine Aufforderung  
zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

**Copyright 2024**

Für alle Beiträge und Tabellen bei Mein  
Geld sind sämtliche Rechte vorbehalten:  
Nachdruck, Übernahme in elektronische  
Medien oder auf Internet-Seiten auch  
auszugsweise nur mit ausdrücklicher  
Genehmigung des Verlages.

Anzeige

**30 Jahre Mein Geld**  
ANLEGERMAGAZIN

03 | 2024  
JUNI | JULI | AUGUST  
30. JAHRGANG

Nachhaltigkeit weiterhin auf  
der Agenda von Anlegern  
Im Interview: Hagen Schreiner  
und Claus Hecher, BNP

Unser größter Erfolgsfaktor  
ist das Team  
Im Interview mit Frank Lamfuß  
und Michael Albrecht, Barmenia

Die bestmögliche Unter-  
stützung für alle Vermittler  
Im Interview: Norbert Posnik,  
Fonds Finanz und  
Karsten Allersch, DEW

Dr. Peters  
Ein Investmentunternehmen  
stellt sich vor

**TITELSTORY**  
„Europa muss  
autonom werden“  
IM INTERVIEW: CHRISTIAN PELLIS, DEUTSCHLANDCHEF VON AMUNDI

Probeabo  
**30%**  
günstiger

**Jetzt testen:**  
**Das Mein Geld-Probeabo**  
Testen Sie jetzt das Mein Geld Anlegermagazin  
und erhalten die nächsten zwei Ausgaben mit einem  
Preisvorteil von 30 Prozent gegenüber dem Einzel-  
verkaufspreis für nur 8 Euro.

[info@mein-geld-medien.de](mailto:info@mein-geld-medien.de)

# 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](https://fonds-services.universal-investment.com) | +49 69 71043-190

## Ein Investmentpartner, der wirklich zuhört? Find ich gut.

Zuhören ist wichtig in einer guten Partnerschaft.  
Auch beim Investieren.  
So können wir Ihnen Fonds und ETFs anbieten,  
die wirklich zu Ihren Zielen passen.

