



MG im Interview mit
Christian Machts
Head of Germany and
Austria, Franklin Templeton



BA BOUTIQUE
AWARDS

9. Oktober 2025



ASSEKURANZ
AWARDS

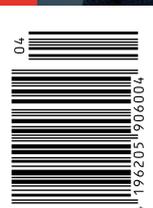
18. September 2025

DKM-Spezial

TITELSTORY

„Wir sind immer eng mit unserer Kundschaft im Austausch“

PHILIPP BELAU, GESCHÄFTSFÜHRER DER BDAE GRUPPE



Bühne frei für Ihre Fondsideen

Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsidee noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können. Denn wir wissen, was in Fondsboutiquen steckt.

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

©2025. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation richtet sich ausschließlich an professionelle oder semiprofessionelle Investoren und ist nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Die Publikation dient ausschließlich Informationszwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.

Orientierung in bewegten Zeiten

Die Finanz- und Versicherungsbranche steht 2025 unter hohem Veränderungsdruck. Politische Reformen, technologische Innovationen und die Konsolidierung ganzer Marktsegmente fordern klare Antworten. Umso wichtiger werden Formate, die Orientierung und Qualitätsmaßstäbe setzen. Die Boutiquen Awards etwa lenken den Blick auf jene unabhängigen Asset Manager, die mit unternehmerischer Nähe, klaren Strategien und Risikobewusstsein überzeugen. In einem Markt, in dem laut BVI über 80 Prozent des Vermögens von Großanbietern verwaltet wird, schaffen Boutiquen Vielfalt und Differenzierung. Für Investoren – von Family Offices bis Stiftungen – sind die Auszeichnungen längst zu einem entscheidenden Gütesiegel in der Managerselektion geworden. Auch die Initiatoren Loge hat in diesem Jahr unterstrichen, welche Bedeutung Plattformen für Austausch und Orientierung haben. Während das Transaktionsvolumen am deutschen Immobilienmarkt 2024 bei rund 26,5 Milliarden Euro lag und Sachwerte damit Stabilität in unruhigen Zeiten boten, wurde im Capital Club Berlin deutlich: Geschäftsmodelle verändern sich, digitale Allianzen entstehen, doch entscheidend bleibt die Verbindung aus Substanz, Haltung und Innovationskraft.



Isabelle Hägewald
Chefredakteurin von Mein Geld Medien

Der Versicherungsmaklermarkt spiegelt die Dynamik wider: 2024 wurden in Deutschland über 100 M&A-Transaktionen angekündigt, fast ausschließlich im Maklersegment. Hinter dieser Konsolidierungswelle stehen Private-Equity-Investoren und steigender Regulierungsdruck. Parallel dazu treiben Digitalisierung und KI neue Geschäftsmodelle voran. Wer Unternehmergeist mit digitaler Kompetenz und persönlicher Beratung verbindet, wird in diesem Umfeld bestehen. Mit dem Rentenpaket 2025 schließlich hat die Bundesregierung einen stabilisierenden Rahmen gesetzt: Das Rentenniveau bleibt bis 2031 bei 48 Prozent, flankiert von neuen Modellen wie der Aktiv- und Frühstart-Rente. Doch die Kehrseite ist klar: Die Finanzierung erfolgt über steigende Beitragssätze, was vor allem die jüngeren Generationen belasten wird. Anbieter sind gefordert, mit flexiblen, digitalen und kapitalmarktnahen Lösungen rechtzeitig zu reagieren.

Mein Fazit: In einer Zeit des Umbruchs sind Orientierung, Qualität und Zukunftsfähigkeit die entscheidenden Faktoren. Preise wie die Boutiquen Awards, Plattformen wie die Initiatoren Loge und politische Reformen wie das Rentenpaket geben Impulse – doch es sind die Unternehmen mit klarer Haltung und nachhaltigen Konzepten, die den Unterschied machen werden.

Ihre Isabelle Hägewald

AUS DER REDAKTION



78

Mein Geld im Gespräch mit **Daniel Blum**, Head of Business Development für das Deutschlandgeschäft bei Jupiter.



144

Mein Geld im Interview mit **Christoph Glinka**, Vertriebschef der IDEAL Versicherung.



156

Mein Geld im Gespräch mit **Jana Siering**, Vertriebsdirektorin Maklervertrieb Leben, ERGO Group AG.



115



121



148

Mein Geld TV

- 63 **Thema Aktien**
- 108 **Thema Sachwertanlage**
- 142 **Thema PKV**
- 150 **Thema bKV**
- 155 **Thema bAV**
- 163 **Thema Altersvorsorge**

03 Editorial

- Kolumnen**
- 54 J. Dumschat
 - 90 Glows Glossar
 - 118 N. Wirth
 - 178 **Impressum**

Mein Geld MAGAZIN

TITELSTORY

- 07 **Im Interview mit Philipp Belau**
„Wir sind immer eng mit unserer Kundschaft im Austausch“
- 14 **Seit 30 Jahren mit Sicherheit ins Ausland**
- 16 **Unsere Meilensteine**
- 17 **Ein Team mit einer Mission**
- 22 **Kundenstatements**

INVESTMENT

- 25 **Boutiquen Awards Spezial**
Die Botschafter stellen sich vor
- 56 **Vermögensverwalter Spezial**
• Hauck Aufhäuser Lampe
• BlackPoint
- 64 **Kamingespräch mit Thorsten Schrieber, DJE**
t-online meets Mein Geld Medien
- 67 **Seilerns 10 Goldene Regeln**
- 69 **ETF News**
ETF-Anleger rüsten auf
- 74 **One-on-One mit Ines Hoffmann, DJE**



- 75 **Serie 21 shares**
- 76 **Im Interview mit Christian Machts**
Franklin Templeton is back
- 82 **Mixed ChampionsTour 2025**
Grandios, was da geboten wurde
- 92 **Mein Geld-Fondsanalyse**
powered by LSEG

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

- 101 **Sechs Jahre Initiatoren Loge – eine Idee, die Kreise zieht**
- 106 **Im Interview mit Katja Barufke**
Finanzielle Selbstbestimmung mit Sachwerten
- 110 **Im Interview mit Martin Stoß**
Geringe Neubauaktivität bei US-Mietwohnungen bietet Chancen für Investoren
- 112 **Immac**
Seniorenwohnen als Direktinvestment



69



101

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

- 115 **Zwischen Tradition und Zukunft: Der Versicherungsmaklermarkt im Umbruch**
- 116 **Im Interview mit Daniel Heinrich**
Versicherung kann mehr sein als Risikoabsicherung

VERSICHERUNG

- 121 **DKM-Spezial**
Zukunft der Altersvorsorge – Regierungspläne und Einfluss auf das Produktportfolio
- 134 **Im Interview mit Mathias Gaißer**
Lebensbegleiter für Mediziner
- 138 **Leon Franken**
Warum ich Jury-Mitglied beim Assekuranz Award bin und wie wir MAXPOOL neu gedacht haben
- 148 **Kamingespräch mit Siegfried Isenberg, IKK classic**
t-online meets Mein Geld Medien



134

Termine 2025

ROUNDTABLES

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

VERANSTALTUNGEN

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

LIFESTYLE

- 167 **Costa Rica – das grüne Paradies nimmt eine Vorreiterrolle im nachhaltigen Tourismus ein**
- 172 **Das andere, unbekanntere Wien**
- 174 **Luxus und Kulinarik auf Kreta**
- 177 **Life is Style**



Philipp Belau,
Geschäftsführer
der BDAE Gruppe

INTERVIEW

„Wir sind immer eng mit
unserer Kundschaft im
Austausch“

Philipp Belau, Geschäftsführer der BDAE Gruppe, erzählt im Interview, wie es das Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg geschafft hat, seit 30 Jahren im Bereich der Auslandsversicherungen und -beratung international erfolgreich zu sein und welche Rolle die Unternehmenswerte der Gruppe hierbei spielen

Herr Belau, die BDAE Gruppe feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Firmenjubiläum. Was macht sie seit drei Jahrzehnten so erfolgreich?

PHILIPP BELAU: Der zentrale Grundpfeiler unseres Unternehmenserfolgs ist der persönliche Ansatz. Wir halten die Dienstwege kurz, die Hierarchien im Unternehmen sind flach und bei uns landet niemand in einem Call-Center, sondern wird durch unsere Kundenberatung persönlich betreut. Unsere langjährigen Versicherten stehen oft schon seit Versicherungsbeginn mit der gleichen beratenden Person in Kontakt.

Ein weiterer Grundpfeiler ist das hohe Maß an Transparenz. Wir legen großen Wert darauf, dass alle Informationen leicht zugänglich sind: Das Kleingedruckte ist bei uns online einsehbar, denn Vertrauen ist die Basis für eine langfristige Kunden- und Partnerschaftsbeziehung.

Der dritte Pfeiler ist unser Selbstverständnis als Spezialist und basiert auf unserer Expertise auf dem Gebiet der weltweiten Absicherung: Seit 30 Jahren fokussieren wir uns ausschließlich und vollumfänglich auf das Thema „Leben und Arbeiten im Ausland“. Darauf sind wir nicht nur sehr stolz, sondern sind damit auch sehr erfolgreich. Wir sind einer der ersten Lösungsanbieter für Auslandsversicherungen und konzentrieren uns exklusiv auf die Absicherung von Auswandernden, digitalen Nomadinnen und Nomaden, Weltreisenden sowie Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden ins Ausland entsenden. Unsere Versicherungsprodukte und Services sind daher das Resultat von langjährigem Spezial-Know-how in Sachen Langzeit-Auslandsversicherungen. Womit wir uns gänzlich von anderen Anbietern von Auslandsversicherungen unterscheiden, ist unsere Inhouse-Unternehmensberatung: Mit der BDAE Consult haben wir ein Expertenteam im Haus, das sich ganzheitlich mit allen rechtlichen Aspekten der internationalen Beschäftigung befasst und Unternehmen sowie Privatpersonen berät, Lösungen und optimierte Prozesse erarbeitet und Personalverantwortliche bei der Implementierung dieser Prozesse unterstützt. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

Welche Bereiche decken Sie mit Ihren Produkten und Services ab? Legen Sie dabei einen besonderen Fokus auf bestimmte Zielgruppen oder Bedürfnisse?

PHILIPP BELAU: Wir bieten für spezielle Personengruppen umfassende Versicherungslösungen an. Unser Fokus liegt dabei auf der Absicherung von Menschen, die im Ausland leben und/oder arbeiten. Daher bieten wir für Privatpersonen sowohl zeitlich befristeten Versicherungsschutz als auch eine lebenslange Auslandskrankensversicherung an. Zudem haben wir Produkte speziell für Ausländerinnen und Ausländer, die nach Deutschland kommen und sich befristet aufhalten möchten, sowie für Studierende und Auszubildende, die sich im Rahmen ihrer Ausbildung im Ausland aufhalten, im Angebot. Geschäftskunden und -kundinnen bieten wir weltweit gültige Business-Produkte an, die alle Aspekte der Fürsorgepflicht inkludieren.

Zusätzlich zu unseren Krankenversicherungen haben wir für Privatkundinnen und -kunden sowie für Geschäftskundinnen und -kunden ergänzende Versicherungen im Portfolio wie beispielsweise eine Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherung.

Neben der Beratung und einem Kostenerstattungs-Service bieten wir mit der BDAE Consult umfassende rechtliche Expertise in den Bereichen Aufenthalts-, Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht. Von dem juristischen Know-how unserer Unternehmensberaterinnen und -berater profitieren Geschäftskundinnen und -kunden, Privatpersonen sowie Vertriebspartnerinnen und -partner gleichermaßen.



› BDAE-Messestand auf der MMM in München: v. l. n. r.: Anna Münkwitz (Vertriebsreferentin), Frank Herberger-Frevert (Kundenberater), Ingo Trosiner (Vertriebsleiter) und Rebecca Kalisch-Klütz (Leiterin Unternehmenskommunikation und Marketing)



› Vertriebsleiter Ingo Trosiner im Gespräch mit Maklern bei der MMM in München

Woran sollte man unbedingt denken, wenn man plant, für längere Zeit im Ausland zu leben und zu arbeiten?

PHILIPP BELAU: Der Schritt, ins Ausland zu gehen, ist mit einigen grundsätzlichen Herausforderungen verbunden. Neben der Entscheidung, ob man seinen Wohnsitz weiterhin in Deutschland behält oder aufgibt, sollte man grundsätzlich die rechtlichen Rahmenbedingungen vor Ort prüfen. Dazu zählen etwa Visabestimmungen oder sozialrechtliche Themen. Zudem empfiehlt sich ein guter Auslandskrankensversicherungsschutz. Denn: Eine klassische Reisekrankensversicherung ist für längere Auslandsaufenthalte nicht ausreichend, da sie meist nur für Urlaubsreisen gilt und berufliche Aufenthalte ausschließt.

Ohne eine Auslandskrankensversicherung können die Behandlungskosten in vielen Ländern sehr hoch ausfallen und zur finanziellen Belastung werden. Eine internationale Auslandskrankensversicherung deckt neben Behandlungen während eines Heimatbesuchs auch eine möglicherweise notwendige Repatriierung sowie ambulante Behandlungen, Zahnarztbesuche, Krankenhausaufenthalte, Behandlungen wegen Schwangerschaft und vieles mehr ab.

Zusätzlich gilt es zu überlegen, ob eine Haftpflichtversicherung fürs Ausland notwendig ist. Im Ausland können Haftungsfragen komplizierter und die Kosten für Schadenersatzforderungen erheblicher sein als in Deutschland. Gleiches gilt bei der Überlegung über eine Rechtsschutzversicherung, da die Gesetzeslage in jedem Land unterschiedlich ist und Betroffene in finanzielle Schwierigkeiten bringen kann. Ebenfalls kann über eine private Unfallversicherung nachgedacht werden, die finanzielle Unterstützung bei Unfällen mit bleibenden Schäden bietet. Sie übernimmt häufig die Kosten für Maßnahmen zur Rehabilitation oder zum Umbau im Falle einer Behinderung.

Der Bedarf und das Risiko, solche Versicherungen abzuschließen, variieren hier von Land zu Land und je nach persönlicher Situation. Mit Blick auf die Wohnsitzfrage zu beachten ist außerdem: In der Rechtsschutzversicherung sowie in der Privathaftpflicht- und Unfallversicherung können Verträge, die in Deutschland bestehen, ihre Gültigkeit verlieren, wenn man seinen Wohnsitz in Deutschland aufgibt – ein ebenfalls wichtiger Punkt in der Gesamtbetrachtung. »

Anzeige Bilder: © BDAE

› Strategietag
in Hamburg



Vor welchen Herausforderungen stehen die Versicherten aktuell und welche Lösungen bieten Sie ihnen an?

PHILIPP BELAU: In den vergangenen Jahren haben sich geopolitische Risiken und rasant verändernde Sicherheitsumgebungen als größte Gefahren für Personen, die sich temporär oder dauerhaft im Ausland aufhalten und klassischerweise als Expats bezeichnet werden, erwiesen. Seit der Gründung des BDAE im Jahr 1995 haben wir bereits zahlreiche Krisen erlebt: von Tsunamis in beliebten Urlaubs- und Auswandererregionen über politische Unruhen in Europa bis hin zur Corona-Pandemie. Da wir von Anfang an berücksichtigt haben, dass Weltreisende, im Ausland Arbeitende und Auswandernde immer wieder mit unkontrollierbaren und meist unvorhersehbaren Ereignissen konfrontiert sind, versichern wir Risiken wie Naturkatastrophen, Pandemien und Krieg mit. Darüber hinaus bietet unsere BDAE Consult für Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden in Krisenregionen einsetzen, auch eine Rechtsberatung an – so sollten diese Firmen grundsätzlich ein Notfallkonzept erarbeiten, das skizziert, wie und unter welchen Umständen Expats im Krisenfall schnell zurückgeholt werden können.

Eine weitere Herausforderung ist die in vielen Ländern anhaltende oder wiederkehrende Inflation, die zu deutlich höheren Kosten für Miete, Lebensmittel, Energie und medizinische Versorgung führt – und das wirkt sich auch auf den Versicherungsbereich aus. Steigende Kosten für medizinische Behandlungen führen zu erhöhten Versicherungsbeiträgen. Viele Versicherte überdenken oder kündigen dann in solch einem Fall ihren Versicherungsschutz, da sie finanziell unter Druck geraten. Da viele Menschen abgesichert sein wollen, sich aber zunehmend nur das Nötigste leisten können, bieten wir für diese eher preissensible Zielgruppe Versicherungslösungen an, die diesem Bedürfnis nachgehen und Schutz auf Basis einer flexiblen Wahl von Leistungsumfängen ermöglichen.

Da sich diese Themen – und viele weitere Aspekte, die im Zuge einer Auswanderung auftreten können – auch auf das psychische und physische Befinden unserer Versicherten auswirken können, haben wir zusätzlich ein sogenanntes „Feel Good Package“ in unsere Produkte integriert. Gemeinsam mit „Workplace Options“ bieten wir hierüber unseren Kundinnen und Kunden die exklusive und kostenfreie Möglichkeit, umfangreiche Beratungsleistungen zu vielen Themen rund um das körperliche und geistige Wohlbefinden in Anspruch zu nehmen – und das über Ländergrenzen hinaus.

Viele junge Menschen arbeiten heute als digitale Nomadinnen oder Nomaden. Wie begegnet der BDAE diesem Trend?

PHILIPP BELAU: Den Trend, als digitale Nomadin oder digitaler Nomade die Welt zu ihrer oder seiner Heimat zu machen, gibt es schon eine ganze Weile. Daher sind diese Personen eine unserer Hauptzielgruppen, für die wir gute und kostengünstige Versicherungslösungen anbieten. Steigende Lebenshaltungskosten aufgrund von Inflation und der damit einhergehenden zunehmenden Preissensibilität trifft bestimmte Gruppen wie digitale Nomadinnen und Nomaden, deren Einkommen öfter mal schwankt, besonders. Um jedoch ihre Tätigkeit ausüben zu können, ist die Voraussetzung in vielen Ländern der Nachweis einer internationalen Krankenversicherung. Hier bietet unser Produkt EXPAT SMART sowohl einen günstigen Basisschutz als auch eine leistungsumfassende Premiumvariante – je nach Geldbeutel und Bedarf.

Ebenso ist diese Zielgruppe naturgemäß besonders digitalaffin. Aktuelle App-Lösungen wie unsere eigene „My BDAE“-App, die aktuelle Services integriert und beispielsweise die Verwaltung von Schadensfällen erleichtert, sind für sie perfekt geeignet.

Was meinen Sie, wie sich der Bedarf an Auslandsversicherungen entwickeln wird?

PHILIPP BELAU: Nach wie vor verlassen viele Menschen Deutschland, um ihren Lebensmittelpunkt in ein anderes Land zu verlegen, sei es aus wirtschaftlichen, gesellschaftlichen oder persönlichen Gründen. Das wird sich auch zukünftig nicht großartig ändern. Daher werden Menschen immer eine Auslandsversicherung benötigen. »



Anzeige Bilder: © BDAE

◀ Teamarbeit
beim
Strategietag
in Hamburg

Die Auslandsversicherungen in ihrem Leistungsumfang haben sich stets den wandelnden globalen Gegebenheiten angepasst – und werden das auch zukünftig tun. Auch in den 30 Jahren unserer Firmengeschichte war das der Fall. Gerade in puncto Krankenversicherung ist zu beobachten, dass die Kosten für medizinische Versorgung in den letzten Jahren extrem angestiegen sind. Immer mehr Menschen nehmen medizinische Leistungen in Anspruch und die Qualität der medizinischen Versorgung ist in vielen Ländern der Welt – insbesondere in Asien – sehr gut bis exzellent geworden.

Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit dem BDAE in den nächsten Jahren?

PHILIPP BELAU: Der BDAE legt einen klaren Fokus auf die Produktentwicklung. Damit soll unseren Kundinnen und Kunden ein Produktportfolio zur Verfügung gestellt werden, das deren individuelle Bedürfnisse im Bereich der Absicherung im Ausland abdeckt – ganz egal, ob es sich um berufliche oder private Bedürfnisse handelt und unabhängig davon, ob es um Deutsche im Ausland oder Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland geht. Parallel dazu optimieren wir auch unsere bestehenden Produkte.

Mit unserem neuen Produkt EXPAT SMART beispielsweise, das einige unserer bisherigen Krankenversicherungen zusammenführt, haben wir eine Lösung für die eher preisorientierte Zielgruppe entwickelt. Weiterhin haben bereits einige Produkte wie unsere Haftpflichtversicherung fürs Ausland oder unser private Krankenversicherung EXPAT GERMANY für Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland einen Relaunch erfahren.

› Geschäftsführer Philipp Belau mit Anna Münkwitz und Torben Ross beim Assekuranz Award 2023



› Omer Dotou (Leiter BDAE Consult GmbH) während eines Vortrags zum Thema „Warum ‚Work from anywhere‘ Personalverantwortliche besonders fordert“ beim 14. Deutschen Human Resources Summit 2023 in Frankfurt a. M., bei dem die BDAE Consult Mitveranstalter ist



› Abendliches Networking beim 14. HR-Summit mit Geschäftsführer Philipp Belau

Der Ausbau unserer digitalen Services ist uns ebenso ein großes Anliegen. Hier bietet beispielsweise die Integration von KI ein enormes Potenzial, das Kundenerlebnis noch weiter zu verbessern und unseren Kundinnen und Kunden eine weltweite, sprachenunabhängige Echtzeitkommunikation zu ermöglichen.

Zu guter Letzt: Mit unserem französischen Mutterkonzern MSH International steht seit 2019 ein starker Partner fest an unserer Seite. Hier intensivieren wir stetig die Zusammenarbeit – besonders im Firmenkundengeschäft – und arbeiten strategisch an weiteren möglichen Synergien.

Herr Belau, zuletzt persönlich gefragt: Was motiviert Sie auch heute noch an Ihrer Rolle als Geschäftsführer beim BDAE?

PHILIPP BELAU: Unser Slogan „Mit Sicherheit ins Ausland“ in Kombination mit unserem Fokus auf persönliche Betreuung ist seit 30 Jahren das „Salz in der Suppe“ und das, was den BDAE bis heute so besonders macht.

Wir sind international erfolgreich, entwickeln uns ständig weiter und sind hierbei immer ganz eng mit unserer Kundschaft im Austausch. Es ist nicht nur fordernd, sondern macht einfach unheimlich Spaß und erfüllt unser gesamtes Team mit Freude – insbesondere dann, wenn uns Kundinnen und Kunden Dankeskarten aus Thailand oder Singapur senden, weil wir gemeinsam eine gute Lösung für sie gefunden haben und sie sich durch uns optimal begleitet fühlen. Und das ist auch genau das, was mich nicht nur heute, sondern auch in Zukunft weiterhin für diese spannende Aufgabe motiviert.

Herr Belau, vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bilder: © BDAE

BDAE

Seit 30 Jahren mit Sicherheit ins Ausland

Der Grundstein für die BDAE Gruppe ist 1995 mit der Gründung des Vereins Bund der Auslands-Erwerbstätigen (BDAE e. V.) von Andreas Opitz als Initiator gelegt worden. Die damaligen Vereinsmitglieder hatten es sich zum Ziel gemacht, Menschen auf ihrem Weg ins Ausland zu unterstützen. Denn zu dieser Zeit gab es für private Expats nahezu keine Möglichkeit, sich für langfristige Auslandsaufenthalte abzusichern. Die Gründungsmitglieder hatten die Vision, einen soliden und langfristigen

Krankenversicherungsschutz für Expats aufzubauen – und ohne den Verein als Interessengruppe hätte dies, so Andreas Opitz, nicht realisiert werden können.

Bis heute sind die Ziele des BDAE unverändert und bilden noch immer das Fundament des Unternehmens und seiner Philosophie: Der BDAE möchte, dass Menschen mit Sicherheit ins Ausland gehen können.

VERSICHERUNGSLÖSUNGEN FÜR AUSWANDERENDE & CO.

Seit nunmehr 30 Jahren fokussiert sich die BDAE Gruppe als Lösungsanbieter ausschließlich und vollumfänglich auf das Leben und Arbeiten im Ausland. So bietet der Auslandspezialist unter anderem internationale Krankenversicherungen für Menschen an, die sich aus den unterschiedlichsten Gründen für einen längeren Zeitraum im Ausland aufhalten und somit mehr als eine klassische Reisekrankenversicherung benötigen.

Konzipiert sind die Auslandsversicherungsprodukte des BDAE für Weltreisende, digitale Nomaden beziehungsweise Nomadinnen, Auswandernde und Ausgewanderte sowie Mitarbeitende, die von ihrer Firma entsendet worden sind. Neben Krankenversicherungsprodukten für Menschen, die sich im Ausland aufhalten, hat die BDAE Gruppe auch weitere internationale Versicherungen sowie Produkte für Personen, die aus dem Ausland kommen und in Deutschland arbeiten wollen, im Portfolio.

↳ Zu Besuch in Hamburg: Der Managing Director von MSH, Frédéric Grand, im Austausch mit dem Team der BDAE Consult



INHOUSE-RECHTSBERATUNG ALS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Mit der BDAE Consult gehört zur BDAE Gruppe eine Inhouse-Unternehmensberatung, die eine herausragende juristische Expertise im Aufenthalts-, Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht mitbringt. Die Rechtsberatung des BDAE komplettiert den ganzheitlichen Ansatz der Gruppe, die gemeinsam mit den Versicherungsspezialistinnen und -spezialisten sowie den Inhouse-Kostenerstattungsexpertinnen und -experten einen außerordentlichen Service sowohl für Privatkundinnen und -kunden als auch Firmenkundinnen und -kunden rund um das Leben und Arbeiten weltweit bietet.

SPEZIALIST AUF INTERNATIONALEM ERFOLGSKURS

Die Geschäftsführung der vor 30 Jahren von Andreas und Silvia Opitz gegründeten BDAE Gruppe wurde 2019 an Philipp Belau, der zu dem Zeitpunkt bereits sechs Jahre im Unternehmen tätig war, übertragen. Zwei Jahre zuvor war MSH International als Mehrheitseigner eingestiegen, seit 2024 ist die BDAE Gruppe eine hundertprozentige Tochter des Unternehmens.

MSH International ist mit 1400 Beschäftigten und 700.000 Versicherten in 200 Ländern ein bedeutender Akteur auf dem internationalen Versicherungsmarkt. Das Unternehmen mit französischen Wurzeln unterhält mittlerweile sechs regionale



sowie 21 Service-Niederlassungen weltweit und arbeitet mit lokalen Partnerinnen und Partnern zusammen. Dessen Mutterkonzern DIOT-SIACI-Gruppe wiederum ist ein führender Anbieter von Vermittlungs- und Beratungsleistungen auf dem europäischen Versicherungsmarkt: Mit mehr als 6000 Mitarbeitenden weltweit versichert die Gruppe fünf Millionen Personen. Bei DIOT-SIACI sind über 60 Nationalitäten und mehr als 50 Sprachen vertreten.

In den Jahren 2019 und 2020 wurde die BDAE Gruppe vom F.A.Z.-Institut als Nummer eins unter den Anbietern von Spezialversicherungen ausgezeichnet. 2021 folgte das Siegel für ausgezeichneten Service, 2022 wurde der BDAE Branchensieger in der Kategorie „Ausgezeichnete Kundentreue“. Im selben Jahr erhielt die BDAE Gruppe den Assekuranz Award für ihr besonderes Konzept. • **BDAE**

↳ Der BDAE setzt sich für das Wohlbefinden seiner Mitarbeitenden ein. Expertin Nina Winkelhahn von Workplace Options stellt den Mitarbeitenden des BDAE in Hamburg das Konzept, und wie diese den Service in Anspruch nehmen können, vor

Anzeige Bilder: © BDAE

BDAE

Unsere Meilensteine

1995: Die Gründung des BDAE e. V.

Mitte der 1990er Jahre führten Expats ein regelrechtes Nischendasein: Die Suche nach einem Versicherungsschutz, der auf die Bedürfnisse von Auswandernden oder Expatriates zugeschnitten war, gestaltete sich als sehr schwierig. Um als geeinte Interessengruppe auftreten und hiesigen Versicherungen aufzeigen zu können, wie relevant der Expat-Markt ist, initiierte Andreas Opitz gemeinsam mit einigen Vertrauten den Verein Bund der Auslands-Erwerbstätigen (BDAE e. V.).

1996: Gründung der BDAE Gruppe

Ab 1996 entwickelten die Vereinsmitglieder des BDAE – ganz nach dem Motto „von Expats für Expats“ – die ersten eigenen Versicherungsprodukte und begründeten damit die Geburtsstunde des BDAE als Unternehmen unter der Geschäftsführung von Andreas Opitz, das sich im Laufe der Zeit von einem familiengeführten Unternehmen zu einer international aufgestellten Unternehmensgruppe entwickelt hat.

2008: Gründung der BDAE Consult

In den 2000ern wandten sich längst nicht mehr nur Einzelpersonen an den BDAE, sondern auch immer mehr mittelständische Unternehmen. Auch große Konzerne, die ihre Angestellten ins Ausland entsenden wollten, suchten oft vergeblich nach einer passgenauen Lösung. Der BDAE gründete daraufhin 2008 ein Tochterunternehmen, das sich seit 2011 unter dem Namen BDAE Consult auf die rechtliche und steuerliche Beratung bei berufsbezogenen Auslandsaufenthalten konzentriert.

2017: MSH International als starker Partner

Mit MSH International betrat 2017 einer der weltweit bedeutendsten Anbieter für internationale Versicherungslösungen den deutschen Markt – doch schon zuvor hatte der Global Player mit dem BDAE den richtigen Partner für diese Expansion gefunden. 2017 wurde MSH International Mehrheitsgesellschafterin der BDAE Gruppe, 2024 übernahm sie die BDAE Gruppe zu 100 Prozent.

2025: Die BDAE Gruppe feiert ihr 30-jähriges Jubiläum

Die BDAE Gruppe, die 2017 von Philipp Belau in der Geschäftsführung übernommen wurde, kann auf 30 spannende und erfolgreiche Jahre zurückblicken. Besondere Meilensteine waren die Schaffung neuer innovativer Produkte wie EXPAT INFINITY und EXPAT SMART. Hinzu kam ein immer umfangreicheres Digitalangebot, durch das Kundinnen und Kunden zu jeder Zeit und von überall auf der Welt ihre Versicherung verwalten und Gesundheits-Services nutzen können. Neben der Digitalisierung und Automatisierung bleiben die Grundpfeiler und das Erfolgsrezept des Unternehmens bestehen: der direkte und persönliche Kontakt zu den Menschen, die im Ausland leben und arbeiten.

Anzeige



Das Team der BDAE-Führungskräfte

BDAE

Ein Team mit einer Mission

Die Kundin und den Kunden mit einer individuellen Lösung optimal absichern

Die BDAE Gruppe ist international tätig – und natürlich spiegelt sich das auch in den verschiedenen Abteilungen des Unternehmens und den dort verorteten Aufgabenbereichen wider, die zumeist sehr vielfältig und abwechslungsreich sind. Die Unternehmenswerte Persönlichkeit, Transparenz und Spezialistentum sind nicht nur extern, sondern vor allem auch intern tragend: Beim BDAE kennen sich die Kolleginnen und Kollegen persönlich und per Du – und die Haltung, als ein Team zu agieren, hat einen sehr hohen Stellenwert in der Unternehmenskultur.

In der BDAE Gruppe arbeiten die unterschiedlichsten Abteilungen zu verschiedenen Themen zusammen – immer mit dem Ziel vor Augen, die Kundin oder den Kunden glücklich zu machen und „mit Sicherheit ins Ausland“ zu bringen.

VERTRIEB UND KUNDENSERVICE IM BEREICH VERSICHERUNGEN

Die erste persönliche Anlaufstelle, um mit den Spezialistinnen und Spezialisten des BDAE in Kontakt zu treten, ist der Kundenservice – per Telefon, E-Mail oder Chat. Anrufende werden oft zentral bei unseren Kolleginnen am Empfang begrüßt und entsprechend ihrer Anliegen an eine zuständige und freie Kundenberaterin oder einen Kundenberater weitergeleitet. Auch wenn der

Empfang organisatorisch nicht direkt zum Kundenservice-Team gehört, arbeiten diese beiden Bereiche sehr eng zusammen: Insbesondere beim ersten Kontakt sorgen die Empfangskolleginnen dafür, dass sich die Kundinnen und Kunden sofort willkommen fühlen und stellen sicher, dass jede Anfrage schnell und professionell bearbeitet wird.

Dank der langjährigen Erfahrung inhouse sowie eines starken Netzwerks an Vertriebspartnerinnen und -partnern bietet die BDAE Gruppe Versicherungslösungen, die zu den individuellen Lebenssituationen der Kundinnen und Kunden weltweit passen. Die Mitarbeitenden im Vertrieb und Kundenservice beraten immer persönlich und hören stets genau zu, welche Bedürfnisse die jeweiligen Interessenten haben, wenn sie sich über den BDAE versichern wollen – ganz egal, ob es um Privatpersonen, Vertriebspartnerinnen und -partner, mittelständische Unternehmen oder internationale Konzerne geht. Das Team ist so aufgestellt, wie es die Kundinnen und Kunden brauchen: flexibel, erfahren und je nach Anforderung spezialisiert auf Privatkundinnen und -kunden, Vertriebspartnerinnen und -partner oder Unternehmen.

Organisatorisch ist die Abteilung Vertrieb und Kundenservice mit einer geteilten Führungsspitze besetzt: Thorsten Otte als Direktor Kundenservice und Ingo Trosiner als Direktor Vertrieb. »

Anzeige Bilder: © BDAE

„Beim BDAE sind wir mehr als nur Kolleginnen und Kollegen – wir sind ein echtes, vielfältiges, buntes Team mit Herz, Verstand und echter Begeisterung für das, was wir tun. Gemeinsam machen wir Dinge möglich! Wir lachen viel, unterstützen uns gegenseitig und wachsen an unseren Aufgaben. Es ist spannend, Menschen aus aller Welt zu begleiten – und dabei selbst immer wieder Neues zu lernen. Ich liebe die Offenheit, die Agilität und die Möglichkeit, Dinge zu gestalten. Das macht den BDAE für mich zu einem besonderen Arbeitsplatz.“

Thorsten Otte, Direktor Kundenservice

„Beim BDAE bedeutet Vertrieb mehr als der bloße absatzgetriebene Verkauf von Produkten: Vielmehr geht es darum, die individuelle Situation der Kundin oder des Kunden zu erkennen und diese beziehungsweise diesen wirklich nachhaltig zu beraten – und das ist genau das, was unser Team jeden Tag mit vollem Engagement macht. Der Anspruch, dass wir nur Produkte empfehlen, die zur Situation der Kundin oder des Kunden passen und gemeinsam nach einer für sie oder ihn passenden Lösung suchen, zeichnet uns aus meiner Sicht ganz besonders aus.“

Ingo Trosiner, Direktor Vertrieb

v. l. n. r.: **Thorsten Otte**,
Direktor Kundenservice
und **Ingo Trosiner**,
Direktor Vertrieb



ANTRAGS- UND ABRECHNUNGSSERVICE

Das Team im Antrags- und Abrechnungsservice ist aufgeteilt in drei Bereiche: Claims Support, Antragservice und Schadensabrechnung. Unter anderem gehen hier die Anträge für Versicherungsabschlüsse, Rechnungen oder Anfragen zu medizinischen Behandlungen ein.

Die Kollegen und Kolleginnen im Claims Support sind oft der First-Level-Contact, das heißt: Die Mitarbeitenden sind erste Ansprechpartnerinnen und -partner für Versicherte, sie beraten Kundinnen und Kunden im Hinblick darauf, was gegebenenfalls noch zur Abrechnung benötigt wird oder was eingereicht werden muss, wenn diese vorab etwas genehmigen lassen wollen – und noch vieles mehr. Auch die Betreuung der Versicherten innerhalb der firmeneigenen „My BDAE“-App wird durch dieses Team übernommen.

Im Antragservice gehen die Anträge potenzieller Kundinnen und Kunden ein. Die Kolleginnen und Kollegen prüfen die medizinischen Unterlagen und ob alle Voraussetzungen für den Abschluss des entsprechend gewünschten Produktes erfüllt sind. Zudem fordern sie gegebenenfalls zusätzliche Informationen und Unterlagen ein. Sie stehen für Fragen zu Kostenübernahmen, Abrechnungsmodalitäten oder zu landesspezifischen Besonderheiten beratend zur Seite und bestätigen schließlich den Abschluss und die Versicherbarkeit.

Im Bereich Abrechnungsservice werden die Erstattungsanträge beziehungsweise Rechnungen geprüft. Zudem nehmen die Kolleginnen und Kollegen Kontakt zu Kundinnen und Kunden auf, wenn es um Fragen oder Aufklärungsbedarf zu den eingereichten Rechnungen geht. Für konkrete Auskünfte zu den Leistungen in den BDAE-Produkten stehen sie ebenfalls zur Verfügung. Die Mitarbeitenden treten auch mit Krankenhäusern im Ausland in Kontakt, wenn Klärungsbedarf bei veranlassten

Behandlungen besteht. Die bereits erfassten Rechnungen und Belege werden final geprüft und entsprechend bearbeitet.

Die Teams des Antrags- und Abrechnungsservice werden von einer geteilten Führungsspitze sowie einer Teamleiterin für den Bereich des Antragservices geführt.

„Ich arbeite gerne in meinem Job, weil er mir jeden Tag neue Herausforderungen bietet. Die Kombination aus internationalem Bezug, vielfältigen Aufgaben und einem engagierten Team, in dem man sich gegenseitig unterstützt, macht die Arbeit für mich besonders wertvoll.“

Michael Bullerjahn, Leiter Antrags- und Abrechnungsservice

„Was ich am BDAE besonders schätze, sind der Teamgeist, unsere gemeinsamen Werte und die Möglichkeit, wirklich etwas Sinnvolles zu tun. Wir helfen Menschen dabei, sich weltweit abzusichern – und das fühlt sich einfach gut an. Gleichzeitig denke ich im Job nicht nur lokal, sondern international, was unglaublich spannend ist. Für mich ist das die perfekte Kombination: ein Job mit echtem Mehrwert, tollen Kolleginnen und Kollegen sowie Raum, mich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.“

Pavla Vidov, disziplinarische Leiterin Antrags- und Abrechnungsservice



Advertising, SEO und SEA, Design/Grafik und Webentwicklung sowie Messen, Events und Kooperationen.

v. l. n. r.: **Michael Bullerjahn**,
Leiter Antrags- und
Abrechnungsservice und
Pavla Vidov, disziplinarische
Leiterin Antrags- und
Abrechnungsservice

„Beim BDAE wird es nie langweilig – und das finde ich super. Ganz egal, ob es komplett neue Themen wie ein Produktlaunch, eine Kooperation, eine neue Formatidee oder aber wiederkehrende Aufgaben sind, die zu unserem Tagesgeschäft gehören: Wir hinterfragen immer wieder, wie und womit wir unsere Zielgruppen aktuell optimal erreichen können und was sie am meisten interessiert. Die Zusammenarbeit mit unseren Kolleginnen und Kollegen aus den anderen Abteilungen ist die Kirsche auf der Torte: Gemeinsam an einem Projekt arbeiten und das Beste rausholen, das ist das, was uns antreibt.“

Rebecca Kalisch-Klütz,
Leiterin Unternehmenskommunikation
und Marketing

UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION UND MARKETING

Die Abteilung Unternehmenskommunikation und Marketing ist für die Vermarktung und Kommunikation der Produkte und Services der BDAE Gruppe sowohl im Bereich der Auslandsversicherungen als auch Auslandsberatung verantwortlich. Im Zuge der Marketingstrategie werden verschiedenste Kommunikationskanäle und -plattformen bespielt – und entsprechend der Vielfältigkeit der Maßnahmen ist auch das Team aufgestellt: Hier arbeiten Expertinnen und Experten für Redaktion und Social Media,

VERSICHERUNGS- UND PRODUKTENTWICKLUNG

Die Abteilung für Versicherungs- und Produktentwicklung ist verantwortlich für die Konzeption, Umsetzung und Optimierung der internationalen Versicherungsprodukte. »



^ **Rebecca Kalisch-Klütz**,
Leiterin Unternehmens-
kommunikation und Marketing

Hierfür werden Markttrends, rechtliche Rahmenbedingungen sowie die Bedürfnisse der Zielgruppen analysiert, um so passgenaue und zukunftsfähige Versicherungslösungen zu gestalten. Ebenso sind die Kolleginnen und Kollegen für Preisverhandlungen mit den Versicherern zu bestehenden Produkten verantwortlich.

Die Kolleginnen und Kollegen koordinieren die Abstimmung mit internationalen Partnern und sorgen dafür, dass die Produkte des BDAE sowohl inhaltlich als auch formal höchsten Qualitäts- und Compliance-Anforderungen entsprechen. Zudem begleitet die Abteilung die Markteinführung neuer Produkte und steht anderen Fachbereichen beratend zur Seite.

PEOPLE & CULTURE

Die Kolleginnen aus der Abteilung People & Culture sind für alle personalbezogenen Themen entlang des Employee Lifecycles zuständig: von der Gewinnung neuer Talente über die Betreuung und Weiterentwicklung aktueller Mitarbeitender bis hin zum Offboarding. Sie fördern eine wertschätzende Unternehmenskultur, begleiten Führungskräfte in Personalfragen und treiben strategische Themen wie Arbeitgeberattraktivität, Diversity und New Work aktiv voran. Darüber hinaus sind die Kolleginnen der Abteilung

Ansprechpartnerinnen für arbeitsrechtliche Belange sowie für die Gestaltung moderner Arbeitsbedingungen. Ziel von People & Culture ist es, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem sich Mitarbeitende wohlfühlen, ihr Potenzial entfalten können und langfristig engagiert bleiben.

QUALITY, RISK & COMPLIANCE

Die Abteilung Quality, Risk & Compliance ist als eigenständiger Bereich direkt der Geschäftsführung unterstellt und verantwortet zentrale Aufgaben zur Sicherstellung der Unternehmensintegrität und -qualität. Sie überwacht die Einhaltung interner sowie externer Richtlinien und Prozesse, treibt deren kontinuierliche Verbesserung und Optimierung voran und fördert eine Unternehmenskultur, die auf Ethik und Verantwortlichkeit basiert.

Zu den zentralen Aufgaben gehören zudem ein transparenter und abteilungsübergreifender Informationsaustausch, das Etablieren von Grundsätzen zur Konfliktlösung sowie ein wirksames Ressourcenmanagement. Die Abteilung agiert als Ansprechpartner in allen Compliance-Fragen – sowohl für die Geschäftsführung als auch für die Fachabteilungen – und arbeitet eng mit der BDAE-Konzernmutter DIOT-SIACI und der Allianz in Frankreich zusammen. Ergänzend übernimmt sie das Management von Beschwerden inklusive systematischem Reporting und die sich daraus ergebende Ableitung von Verbesserungspotenzialen sowie die Bearbeitung von Due-Diligence-Prozessen und -Berichten im Bereich Anti-Money-Laundering und wirtschaftlicher Sanktionen.

BUCHHALTUNG

Die Buchhaltungsabteilung gliedert sich in zwei zentrale Bereiche: das versicherungsspezifische Rechnungswesen inklusive Controlling sowie die klassische Finanzbuchhaltung.

Der Bereich Versicherung betreut alle buchhalterischen Vorgänge rund um das Versicherungsgeschäft der BDAE Gruppe: von der Überwachung der Zahlungsströme bis hin zur tabellarischen Aufbereitung von Kosten und Erträgen. Zudem ist hier auch das Controlling verankert, das die wirtschaftliche Entwicklung analysiert und die monatlichen Berichte für die Geschäftsführung sowie MSH International erstellt.

Die Finanzbuchhaltung kümmert sich um alle Geschäftsvorfälle außerhalb des Versicherungsgeschäfts. Sie erfasst sämtliche Geldein- und -ausgänge, verbucht diese korrekt auf die entsprechenden Konten und übernimmt Aufgaben wie die Kreditkartenabrechnungen, die Anlagenbuchhaltung sowie buchhalterische Vorgänge im Zusammenhang mit internen Unternehmensprozessen.

IT-ADMINISTRATION

Die IT der BDAE Gruppe ist dafür zuständig, dass alle Geräte für das Arbeiten in den Büroräumen sowie im Homeoffice oder im Rahmen einer Workation richtig eingerichtet sind und einwandfrei funktionieren – ein besonderes Augenmerk liegt hierbei stets auf der Datensicherheit. Die IT-Administration vereint sowohl IT-Spezialisten als auch IT-Datenanalysten und einen SAP-Consultant, der dafür verantwortlich ist, dass alle Kundendaten ordnungsgemäß im System gepflegt werden können.

INHOUSE-UNTERNEHMENSBERATUNG

Einen besonderen Service innerhalb der BDAE Gruppe bietet das Tochterunternehmen BDAE Consult als Inhouse-Unternehmensberatung.

Die Kolleginnen und Kollegen der BDAE Consult befassen sich mit der rechtlichen Beratung und Begleitung von Unternehmen und Privatpersonen, die im Ausland tätig werden. Hierbei werden alle relevan-

ten Rechtsbereiche betrachtet, da mit einem ganzheitlichen Blick auf eine Entsendung oder ein Tätigwerden im Ausland auch eine optimale Beratung gewährleistet werden kann. Denn: Jede internationale Beschäftigung, ganz egal ob in Europa oder weltweit, hat ihre eigenen Voraussetzungen.

Neben der klassischen Beratung betreut das Expertenteam sowohl Unternehmen und Institutionen als auch Privatpersonen vollumfänglich – und unterstützt diese vom Visumantrag bis zur Implementierung im Ausland selbst. Die jahrelange Expertise vermittelt die BDAE Consult zudem über Onlineseminare oder in Vorträgen wie beispielsweise auf dem jährlich stattfindenden Human Resources Summit der Personalwirtschaft, bei dem sie erneut Mitveranstalter ist.

„Seit nunmehr 13 Jahren bin ich beim BDAE tätig und schätze mich glücklich – meine Arbeit ist unglaublich abwechslungsreich. Es ist immer wieder faszinierend, wie sich die Sachverhalte innerhalb kürzester Zeit wandeln und Prozesse neu gedacht werden müssen. Besonders gefällt mir, dass ich eigene Projekte einbringen und eigenständig umsetzen kann und wir in einem Umfeld ohne starre Strukturen arbeiten.“

Omer Dotou, Leiter BDAE Consult GmbH

^ **Omer Dotou**,
Leiter BDAE Consult GmbH



Anzeige Bilder: © BDAE

BDAE

Kundenstatements

Veronique D., BDAE-Kundin seit 2019

„Seit vielen Jahren bin ich dankbares Mitglied beim BDAE. Doch mehr als Mitglied oder eine Nummer bin ich dort vor allem auch Mensch. Die persönliche Beziehung von meinen Betreuern schätze ich als einen der wertvollsten Werte. Egal, in welchen Situationen, fühle ich mich sicher, rundum versorgt und auch emotional unterstützt. Der BDAE bietet etwas, was ich zuvor noch bei keiner anderen Versicherung erlebt habe. Das schönste Geschenk war, wie mich der BDAE durch meine Schwangerschaft, davor und auch darüber hinaus begleitet hat.“

Heinz G., BDAE-Kunde seit 2013

„Der BDAE verfügt über breit gefächerte, variantenreiche und flexible Versicherungsoptionen, die sich meinen individuellen Lebensumständen anpassen und mir zudem weltweiten Schutz ermöglichen. Die unterschiedlichen Versicherungsstufen, die vier Länderzonen, die Anwartschaftsversicherung, die Staffelung der Selbstbeteiligung, die mehrmonatige Absicherung bei Heimatreisen und der fachkundige, freundliche und schnelle Kundenservice haben mich in den letzten Jahren durch die mannigfaltigen Auswahlmöglichkeiten überzeugt und erlauben mir, ein auf meine Bedürfnisse zugeschnittenes Versicherungspaket zu schnüren.“

Jutta Schebesta (Essendi, Unternehmenskunde seit 2010)

„Unsere Zusammenarbeit mit dem BDAE begann bereits im Jahr 2007 mit einer Anfrage zur sozialversicherungsrechtlichen Handhabung einer Entsendung nach Frankreich. Bereits damals überzeugten uns die Expertise und die praxisnahe Beratung. Im Laufe der Jahre haben wir BDAE bei zahlreichen weiteren Entsendungen, beispielsweise nach Russland, vertrauensvoll hinzugezogen. [...] Die langjährige Zusammenarbeit mit BDAE ist geprägt von fachlicher Kompetenz, Zuverlässigkeit und individueller Beratung und spricht für sich!“

Holger S., BDAE-Kunde seit 2005

„Ich erinnere mich noch an die Zeit, als meine Kinnings nachts hohes Fieber bekamen, hier in Dubai, unser Internist nachts um eins bei uns eintraf und das Problem entspannte. Die Rechnungen wurden danach problemlos reguliert vom BDAE. Das ist eigentlich alles, was wir wollen: Wenn der Schaden eintritt, wird er reguliert.“

Stephan L., BDAE-Kunde seit 2007

„Warum ich mich für den BDAE entschieden habe? Unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis, jederzeitige telefonische Erreichbarkeit (keine Endlosschleifen und keine irrelevanten Menüauswahlmöglichkeiten), kompetente, freundliche Mitarbeiter, klare, eindeutige, kurze Versicherungsbedingungen. Warum ich beim BDAE bleiben werde? Weil ich davon ausgehe, dass alles Positive auch in der Zukunft so bleiben wird und es für mich – nach wie vor – keine bessere Alternative gibt.“

Mit dem BDAE

sicher ins Ausland

- ✓ Versicherungen fürs Ausland
- ✓ Rechtsberatung zur internationalen Mobilität

Jetzt
Vertriebs-
partner*in
werden!



[www.bdae.com/
vertriebspartner](http://www.bdae.com/vertriebspartner)

Anzeige

Photo: © BullRun, AdobeStock



OFFENE INVESTMENTFONDS

Boutiquen Awards – Orientierung für pro- fessionelle Investoren

In einer von Großanbietern dominierten Branche sind es oft die unabhängigen Investment-Boutiquen, die mit klaren Strategien, Innovationskraft und unternehmerischem Commitment überzeugen. Der Boutiquen Award macht diese Qualität sichtbar – und bietet professionellen Anlegern wertvolle Orientierung.

MEHRWERT FÜR DUE DILIGENCE

Für Stiftungen, Family Offices und institutionelle Investoren ist die Auswahl geeigneter Manager eine zentrale Aufgabe. Der Award signalisiert: Diese Häuser haben nicht nur Performance gezeigt, sondern auch in Risikomanagement, Nachhaltigkeit und Innovationskraft überzeugt. Damit schafft er ein zusätzliches Qualitätsmerkmal in der Managerselektion.

SIGNAL FÜR VIELFALT UND VERANTWORTUNG

Boutiquen stehen für Nähe, Identifikation und oft für mutige Investmentideen. Ihre Auszeichnung stärkt die Wahrnehmung dieser Eigenschaften und fördert die Vielfalt im Markt – von der professionelle Anleger durch breitere Diversifikations- und Innovationsmöglichkeiten profitieren.

FAZIT

Der Boutiquen Award ist mehr als ein Preis: Er setzt Qualitätsmaßstäbe, erhöht die Sichtbarkeit spezialisierter Vermögensverwalter und erleichtert Investoren die Orientierung in einem zunehmend komplexen Markt.

MEIN GELD



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

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 Subbe
Geschäftsführer
HQ Trust GmbH



INTERVIEW

„Wir sind und bleiben ein
verlässlicher Partner für
Fondsboutiquen“

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Das gilt auch und in besonderem Maß für die Fondsbranche. Auf sie wirken externe Faktoren ein, nicht zuletzt regulatorische Neuerungen, geopolitische Spannungen oder – ganz aktuell – Zollkonflikte, aber auch Veränderungen von innen, wenn sich etwa die Bedürfnisse von Anlegern ändern. Im Interview mit „Mein Geld“ spricht Marcus Kuntz, Group Head of Sales bei Universal Investment, über aktuelle Entwicklungen und Perspektiven für die Zukunft

Welche Produkttrends beobachten Sie aktuell?

MARCUS KUNTZ: Aktien-, Anleihe- und Mischfonds werden nach wie vor von den Anlegern nachgefragt, aber die Klassiker bekommen Konkurrenz, insbesondere durch alternative Investments. Das Thema ist nicht neu, aber wir sehen den Trend, dass Fondsiniciatoren in diese Assets investieren möchten. Universal Investment hat in den letzten zehn Jahren viel Expertise aufgebaut, vor allem für Private Equity, aber auch in weiteren Sparten wie Unternehmensfinanzierungen und Infrastruktur, die nach Ansicht vieler Experten insgesamt relativ stabile Renditen bieten.

Sind alternative Investments nicht eher institutionelles Terrain?

MARCUS KUNTZ: Nicht mehr. Denken Sie etwa an ELTIF 2.0. In seiner jetzigen Form erweitert dieses Vehikel das Anlagespektrum gerade für Privatanleger deutlich. Es bietet Zugang zu privaten Märkten und ein breites Spektrum an Sachwertinvestitionen,

einschließlich einer größeren Bandbreite an Immobilien. Und auch für Anbieter haben ELTIFs einen großen Vorteil. Es sind keine zusätzlichen Vertriebszulassungen nötig, sondern nur ein Anzeigeverfahren. Der ELTIF kann also problemlos in anderen EU-Ländern vertrieben werden – ein Plus insbesondere für das Privatkundensegment. Und dann gibt es für Endanleger noch offene Infrastruktur-Sondervermögen. Beide Fondsarten hat Universal Investment bereits erfolgreich aufgelegt. Grundsätzlich gilt es aber, bei Alternativen zu beachten, dass nicht jede Assetklasse für Privatanleger geeignet ist.

Viel diskutiert werden zurzeit aktive ETFs. Bieten Sie solche Fonds auch an?

MARCUS KUNTZ: Noch nicht, aber wir befinden uns in konkreten Vorbereitungen dafür. Wir werden vermutlich Ende dieses Jahres, Anfang nächsten Jahres damit auf den Markt kommen.

Was bedeutet das erweiterte Angebot für Fondsiniciatoren und ihre Investoren?

MARCUS KUNTZ: Zunächst einmal unterstreicht es die Bedeutung von aktivem Management. Auch aktive ETFs werden aktiv verwaltet. Sie haben den Vorteil, dass sie börsentäglich wie eine Aktie zu Marktpreisen gehandelt werden und ein Anlegerportfolio ergänzen können. Der Nutzen klassischer, aktiv verwalteter Fonds bleibt davon unberührt, gerade für Privatkunden. In turbulenten Märkten wie im Augenblick kann ein aktiver Manager seinen Fonds kurzfristig auf neue Entwicklungen ausrichten. Das ist ein großer Vorteil für die Kunden von Fondsboutiquen und Vermögensverwaltern.

Mal abgesehen von neuen Fondsgattungen, welche Trends sehen Sie im Moment noch?

MARCUS KUNTZ: Auf der Seite der Fondsanbieter sehen wir insbesondere eine zunehmende Spezialisierung, wofür ganz unterschiedliche Faktoren verantwortlich sind. Sie wird zum einen getrieben von den steigenden Anforderungen und sich verändernden Bedürfnissen der Anleger. Verantwortlich ist dafür aber auch die zunehmende Regulierung – im Bereich Nachhaltigkeit ebenso wie auf anderen Gebieten. Das setzt Fondsiniciatoren, Fondsboutiquen und Vermögensverwalter unter einen immensen Innovations- und Kostendruck.

Und wie können Sie diesen Herausforderungen begegnen?

MARCUS KUNTZ: Zum Beispiel indem sie mit einem kompetenten und erfahrenen Partner wie Universal Investment kooperieren. In der Zusammenarbeit mit uns können sich Fondsiniciatoren gleich welcher Größe auf ihr Kerngeschäft – das Verwalten von

Kundengeldern – konzentrieren und alles andere uns überlassen. Und ich meine wirklich alles andere, das es braucht, um einen Fonds erfolgreich und konform mit allen aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Vorgaben anzubieten. Das fängt beim Fondsprospekt an und umfasst unter anderem Dienstleistungen wie Fondsbuchhaltung, Zentralverwaltung, Orderabwicklung, Risikomanagement und Kunden-Reporting.

Wie sieht die Kooperation im Tagesgeschäft konkret aus?

MARCUS KUNTZ: Die Form der Zusammenarbeit ist so vielfältig wie die Fondsanbieter und ihre Anforderungen. Unsere Plattform ist modular aufgebaut. Jeder Kunde nutzt das, was er braucht. Für einige ist das komplette Angebot die optimale Lösung, für andere sind es Teile davon.

Universal Investment ist die größte deutsche Kapitalverwaltungsgesellschaft, aber nicht die einzige.

Wie sieht Ihr Elevator Pitch für Fondsiniciatoren aus, die Sie als Neukunden gewinnen wollen?

MARCUS KUNTZ: Universal Investment ist genauso unabhängig wie Fondsboutiquen und Vermögensverwalter und muss daher ebenso wenig Konzernvorgaben folgen. Daher können wir als neutraler Partner, der in keinem Wettbewerb zu seinen Kunden steht, für jeden Fonds die jeweils besten Partner an einen Tisch bringen. Wir haben nur dann Erfolg, wenn unsere Kunden Erfolg haben. Das ist unsere Maxime, seit wir vor fast 60 Jahren gegründet wurden. Und an diesem Geschäftsmodell halten wir auch in Zukunft fest.

Vielen Dank für das Gespräch.

Disclaimer: Stand: August 2025; ©2025. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation richtet sich ausschließlich an professionelle oder semiprofessionelle Investoren und ist nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Die Publikation dient ausschließlich Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.

Anzeige
Bild: © Universal Investment

UNIVERSAL INVEST

Das Geschäftsmodell von Fondsboutiquen hat Zukunft



Andreas Gessinger, Area Head Relationship Management Fund Initiators, Universal Investment

Fondsboutiquen und unabhängige Vermögensverwalter gewinnen weiter an Bedeutung. Gerade in Zeiten großer Umwälzungen, wie wir sie aktuell erleben, kann ihr aktiver Investmentansatz entscheidend dazu beitragen, Chancen rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen – und Risiken zu vermeiden. Zudem ist ihr Angebot innovativ und vielfältig. Ihr größter Vorteil: Sie agieren konzernunabhängig und sind in ihren Entscheidungen und Empfehlungen frei. Seit 1968 bietet Universal Investment Fondsboutiquen und unabhängigen Vermögensverwaltern alle Dienstleistungen, die sie brauchen, damit sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können: Fondsideen zu entwickeln und das Vermögen ihrer Kunden zu mehren. Haben Sie eine Fondsidee, die Sie umsetzen möchten? Dann sprechen Sie uns an! Für Universal Investment ist das Strukturieren, Auflegen und Verwalten von Investmentlösungen täglich gelebte Praxis. Auf unserer Plattform finden

Sie zudem eine Front-Office-Software für das Portfoliomanagement und ein Middle Office, das sie bei der Order-Abwicklung unterstützt. Wir sind für Fondsboutiquen und Vermögensverwalter ein kompetenter Partner, weil auch wir unabhängig sind und weil wir aus vielen Gesprächen und langjährigen Kundenbeziehungen wissen, worauf es wirklich ankommt. Damit das auch in Zukunft so bleibt, entwickelt sich Universal Investment selbst weiter, um immer auf der Höhe der Zeit zu sein. Das gilt für die wachsende, stets strenger werdende Regulierung in Bezug auf Nachhaltigkeit und andere Bereiche. Und das gilt für neue Investmentstrategien. So arbeiten wir etwa gerade an der Auflage aktiver ETFs, die zurzeit von vielen Anlegern verstärkt nachgefragt werden. Ganz gleich, für welche unserer Dienstleistungen sich Fondsboutiquen und unabhängige Vermögensverwalter entscheiden, Universal Investment macht die Arbeit im Hintergrund. Wir bereiten die Bühne, auf der Sie agieren und sich präsentieren können. Neben den klassischen Funktionen einer Kapitalverwaltungsgesellschaft gehören dazu Angebote im Bereich Pressearbeit mit relevanten Wirtschaftsmedien, Posts in sozialen Medien bis hin zu Präsentationen und Marketingaktivitäten. Ganz wichtig ist es uns, Fondsinitiatoren in persönlichen Kontakt mit Finanzintermediären und Anlegern zu bringen. Mit Universal Investment haben Fondsboutiquen und Vermögensverwalter nicht nur eine erfahrene, breit aufgestellte Fonds-Service-Plattform an ihrer Seite, sondern auch einen Partner, der von ihrem Geschäftsmodell zu hundert Prozent überzeugt ist.

ANDREAS GESSINGER

Disclaimer: Stand: August 2025; ©2025. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation richtet sich ausschließlich an professionelle oder semiprofessionelle Investoren und ist nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Die Publikation dient ausschließlich Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.

Anzeige Bild: © Universal Investment



AXXelerate your idea

INDIVIDUELLE ETF-LÖSUNGEN FÜR DEINE STRATEGIE

DU WILLST MEHR ÜBER
AXX.ETF WISSEN:



powered by Axxion

AXXION

Axxion launcht eigene ETF-Marke

AXX.ETF: Für alle, die ETFs nicht nur nutzen, sondern gestalten wollen



Mit dem dynamischen Wachstum des ETF-Markts und den steigenden Bedürfnissen von Anlegern, Initiatoren und Beratern werden auch die Erwartungen an die Dienstleister größer: Nachhaltigkeit, Regulierung, Kostentransparenz und technologische Entwicklungen verlangen längst mehr als einfache Standardlösungen. Die Luxemburger Service-KVG Axxion S.A. hat diesen Wandel frühzeitig erkannt und ist aktiv geworden.

Jetzt geht das Unternehmen den nächsten Schritt und launcht mit AXX.ETF eine neue Marke: eine Plattform, die sich ganz auf maßgeschneiderte ETF-Konzepte konzentriert und auf Qualität, Partnerschaft und Umsetzungsstärke setzt. Für alle, die mehr wollen als Standardlösungen.

VORSPRUNG DURCH VORBEREITUNG

Während andere noch darüber diskutierten, ob ETFs überhaupt ins Angebot passen, sammelt Axxion bereits seit drei Jahren Erfahrungen mit Aktien-ETFs. Kürzlich hat das Unternehmen sein Portfolio erweitert und ist auch ins Bond-ETF-Geschäft eingestiegen. Der Aufbau von Prozessen, Know-how und Strukturen erfolgte bewusst leise. Nun schaltet das Unternehmen auf Sichtbarkeit: „Unser Ziel war nie der schnelle Auftritt, sondern ein durchdachtes Angebot. Mit AXX.ETF zeigen wir jetzt, was hinter unserer ETF-Kompetenz steckt“, erklärt Benjamin Linn, CFA, Head of Relationship Management bei Axxion. Die neue Marke bündelt das vorhandene Know-how und macht es in einem klaren Profil sichtbar.



MEHR ALS EINE TECHNISCHE PLATTFORM

AXX.ETF ist der Ort für alle, die smarte ETF-Projekte umsetzen wollen – ob Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices, Neobroker oder Fintechs. Die Luxemburger Service-KVG liefert Struktur, Übersicht und echte Umsetzungs-Unterstützung: Von einer möglichen Indexgestaltung über regulatorische Fragen bis zur Börsennotierung unterstützt sie auf Augenhöhe und mit konsequentem Fokus auf Qualität.

WARUM ETFS – UND WARUM JETZT?

ETFs sind weit mehr als ein kurzfristiger Trend. Sie sind die Antwort auf Komplexität am Markt und Basis für skalierbare Investmentlösungen. Transparenz, Kosteneffizienz und Geschwindigkeit machen sie attraktiv.

Doch gerade in einem Umfeld wachsender Komplexität und erhöhter Anforderungen wird klar: Der Erfolg eines ETFs steht und fällt mit der Qualität seiner Konzeption und Umsetzung. Hier setzt AXX.ETF an – als Plattform, die technische Expertise mit strategischer Tiefe verbindet.

VERSTÄNDLICH BEGLEITEN – VON DER IDEE BIS ZUM LISTING

„Komplexe Themen verständlich machen, innovative Ideen in smarte Lösungen

verwandeln und Projekte umfassend betreuen – das ist unser Anspruch“, erklärt Linn. Der Fokus liegt dabei stets auf individueller Betreuung: AXX.ETF schafft Raum für innovative Konzepte, ohne dabei an Standards zu sparen. Die Plattform bietet auch bei regulatorischen Fragestellungen, operativem Set-up oder der Kommunikation mit Investoren fundierte Unterstützung.

INNOVATION TRIFFT ERFAHRUNG

„Wir glauben, gute Ideen verdienen mehr als nur ein Regelwerk. Sie brauchen einen Partner, der zuhört, mitdenkt und umsetzt“, ergänzt Stefan Schneider, Vorstandsvorsitzender der Axxion S.A. „Unsere neue Plattform bringt Marktverständnis, Strukturierungsstärke und persönliche Betreuung zusammen. AXX.ETF ist das moderne Zuhause für ETF-Projekte mit Substanz.“

AXX.ETF – EINFACH. VERSTÄNDLICH. UMSETZBAR.

Mit AXX.ETF positioniert sich Axxion als Plattformanbieter mit echtem Mehrwert. Ziel ist es, mit einem erfahrenen Team, klaren Prozessen und einem tiefen Verständnis für Markt, Regulierung und Investorenbedürfnisse, ETF-Ideen nicht nur effizient zur Umsetzung zu bringen, sondern sie auch darüber hinaus gezielt zu beschleunigen und kontinuierlich weiterzuentwickeln. •

AXXION



Benjamin Linn
CFA, Head of Relationship Management bei Axxion S.A.



Stefan Schneider
Vorstandsvorsitzender der Axxion S.A.

Anzeige Bilder © AXXION



FIDUS

Fondsboutiquen: Was Neugründer beim Eintritt in den Markt beachten sollten

„Mein Geld“ im Gespräch mit Axel Rohr,
Vorstand der FIDUS Finanz AG

Auch erfolgreiche Fondsboutiquen haben einmal klein angefangen. Was würden Sie Neugründern empfehlen, die sich mit einem Anlageprodukt auf diesen hart umkämpften Markt wagen?

AXEL ROHR: Es gibt zahlreiche hochqualifizierte Portfoliomanager, die einen eigenen Fonds auflegen möchten. Allerdings sind einige Hürden zu überwinden, bis eine erfolgversprechende Anlagestrategie auch in ein erfolgreiches Produkt mündet. Dieses sollte im Idealfall aus der Masse der angebotenen Investmentfonds herausragen, um ausreichende Mittel zu generieren. Hier hilft eine überzeugende Kommunikation, verbunden mit der stets erforderlichen Vertriebspower.

Zu Beginn ist es aber beinahe noch wichtiger, mit den passenden Geschäftspartnern an den Start zu gehen. Diese helfen dabei, die umfassenden regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, ohne dass der lästige Verwaltungsaufwand zur Hauptsache wird.

Was sollten Newcomer zum Marktstart denn beachten?

AXEL ROHR: Die meisten Fondsinitiatoren möchten ihre Ideen zügig umsetzen. In diesem Fall bietet es sich an, auf die zeit- und kostenintensive Beantragung einer eigenen BaFin-Lizenz erst einmal zu verzichten und einen externen Haftungsdachpartner mit ins Boot zu nehmen. Fondsinitiatoren können sich dann auf das Wesentliche konzentrieren, nämlich auf die erfolgreiche Umsetzung und Fortentwicklung ihres Anlagekonzepts. Parallel dazu bleibt auch mehr Zeit für die Kommunikation mit den Kunden und dem Vertrieb.

Häufig kommt den sogenannten Seed-Investoren eine große Bedeutung zu. Diese geben zum Fondsstart einen Vertrauensvorschuss und stellen relevante Mittel zur Verfügung. Die Seed-Investoren sind Kunden der ersten Stunde und sollten so lange wie möglich im Fonds gehalten werden. Gegebenenfalls sind Absprachen dazu möglich.

Wie funktioniert denn das Asset Management, wenn ich eine Haftungsdachlösung wähle?

AXEL ROHR: Ein Asset Manager ohne eigene Lizenz darf keine Finanzportfolioverwaltung anbieten und agiert daher als reiner Anlageberater. Er benötigt ein Haftungsdach, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) und eine Verwahrstelle. Das Haftungsdach stellt die erforderliche BaFin-Lizenz bereit. Über sie darf der Asset Manager seine Beratungsleistungen erbringen, ohne selbst zugelassen zu sein. Die KVG übernimmt die regulatorische Verantwortung, führt die Transaktionen aus und arbeitet mit der Verwahrstelle zusammen. Diese wiederum verwahrt und überwacht das Fondsvermögen.

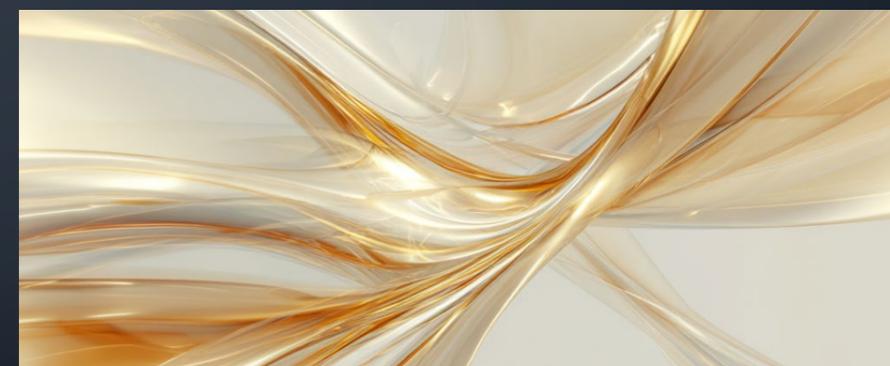
Wichtig für Fondsinitiatoren ist natürlich, dass die Verträge mit den genannten Geschäftspartnern fair gestaltet werden. Das bedeutet erstens, dass die Konditionen stimmen sollten. Zweitens sollte eindeutig festgeschrieben sein, dass die Initiatorrechte beim Ideengeber verbleiben. Hier gilt es, böse Überraschungen zu vermeiden. Denn nur der Fondsinitiator bestimmt, wer als Anlageberater, Portfoliomanager, KVG

und Verwahrstelle fungieren darf, falls einmal ein Wechsel ansteht.

Und welche Kriterien sind bei der Auswahl des Haftungsdachs selbst anzulegen?

AXEL ROHR: Zum einen sollte das Haftungsdach sein Handwerk verstehen, über zahlreiche kompetente Partner in der Branche verfügen – zum Beispiel Kontakte zu passenden KVGen – und faire Konditionen für die eigene Dienstleistung bieten. Aber auch weiche Kriterien spielen eine wichtige Rolle: Insbesondere in der Startphase eines neuen Unternehmens können die Repräsentanten des Haftungsdachs beratend zur Seite stehen und wertvolle Hilfestellungen geben. Haftungsdächern, deren verantwortliche unternehmerisch denken, fällt es leicht, sich in typische Start-up-Probleme hineinzudenken und schnell zu reagieren. Klappt das Zusammenspiel so wie beschrieben, können beide Geschäftspartner kurzfristig gemeinsam verbindliche Entscheidungen treffen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige Bilder: © Fidus, © Mein Geld Medien



Bild: pixabay.de

Sie wollen qualifiziert, maßgeschneidert und individuell beraten?

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

NEU - Nachhaltige Beratung
im automatisierten Beratungskreislauf.



Hier geht es zum NFS Erklärvideo für Private Banker.



Das Haftungsdach

Freiheit für Investment - Professionals

Gründen Sie die eigene Vermögensberatung, Investmentboutique oder Family Office.

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

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

 persönlich und vertraulich
040 / 82 22 83 80

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



Hellmeyer Report

aktuell. prägnant. verständlich.

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



BAADER TRADING

Seit über 15 Jahren: Fund Services mit Substanz – Outsourcing-Lösungen für modernes Fondsmanagement

Effizienz, Skalierbarkeit und regulatorische Sicherheit sind heute Schlüsselfaktoren im institutionellen Asset Management. Die Baader Bank positioniert sich mit ihren Fund Services als langfristig vertrauenswürdiger Partner für Kapitalverwaltungsgesellschaften, Vermögensverwalter, Anlageberater und Versicherungen – mit einem modularen Leistungsspektrum, das institutionelle Anforderungen präzise abbildet.

Im aufsichtsrechtlichen Sinne der Finanzportfolioverwaltung übernimmt die Baader Bank Verantwortung für das Portfoliomanagement von UCITS-Fonds, Spezialfonds, Offshore-Fonds sowie anspruchsvollen Derivate-Overlay-Mandaten. Ziel ist die gezielte Entlastung der Ressourcen auf Kundenseite – bei gleichzeitig höchster Umsetzungstreue, Transparenz und technischer Exzellenz.

Ein zentrales Alleinstellungsmerkmal ist die hochautomatisierte, leistungsfähige IT-Infrastruktur der Baader Bank. Sie ermöglicht eine nahtlose, skalierbare und digitale Umsetzung individueller Fondskonzepte – vom Orderrouting über die Handelsabwicklung bis hin zur Anbindung kundenspezifischer Reporting- und Kontrollsysteme.

Ob als ausgelagerte Handelsdesk-Lösung oder strategischer Partner im institutionellen Fondsmanagement: Die Fund Services der Baader Bank schaffen echten Mehrwert – regulatorisch sicher, technologisch führend und partnerschaftlich verlässlich.

Darüber hinaus profitieren Baader-Partner vom direkten Zugang zu einem der führenden Handelsnetzwerke Europas: Die Baader Bank ist Market Maker an zahlreichen Börsenplätzen und bietet im OTC-Bereich sowie über Börsen wie gettex Zugang zu über 800.000 Finanzinstrumenten – verlässlich, liquiditätsstark und mit außergewöhnlich langen Handelszeiten von 7.30 bis 23 Uhr. Dies schafft Ihnen Handlungsspielräume, wenn Märkte schnell reagieren – auch außerhalb der regulären Börsenzeiten.

BAADER TRADING



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

/ Baader Trading



BAADER TRADING

Jetzt handeln!

Mit uns direkt. Oder auf gettex.
Über Deinen Broker oder Deine Bank.

Live-Kurse, Trading-News &
Video-Insights:



www.baadertrading.de

/ BAADER /



Vermögensverwaltung, Fonds & ETFs



DJE – ZINS & DIVIDENDE

Ausgewogenes, ausgezeichnetes Basisinvestment

Der ausgewogene Mischfonds DJE – Zins & Dividende kombiniert ganz klassisch Aktien und Anleihen und zeichnet sich durch ein erstklassiges Risiko-Rendite-Verhältnis aus. Für den Erfolg seines Ansatzes wurde Dr. Jan Ehrhardt als Fondsmanager des Jahres 2025 gekürt

Es ist immer wieder beruhigend festzustellen, dass sich kontinuierliche und akribische Arbeit auszahlt. Der DJE – Zins & Dividende investiert seit seiner Auflage mindestens 50 Prozent seines Fondsvermögens in hochwertige Anleihen, deren durchschnittliche Verzinsung aktuell ca. 4,2 Prozent beträgt. Hinzu kommen ausgewählte Aktien mit einer durchschnittlichen Dividendenrendite von aktuell drei Prozent, die mindestens 25 Prozent und maximal 50 Prozent des Fondsvermögens ausmachen.¹ Der Fonds strebt so eine stetige Rendite aus Zins- und Dividendenerträgen an und kombiniert diese mit möglichen Aktienkursgewinnen.

FONDSMANAGER DES JAHRES 2025²

Dank dieses erfolgreichen Ansatzes haben die Fondsexperten von „Börse Online“, „Euro“ und „Euro am Sonntag“ Dr. Jan Ehrhardt für seine Leistung zum Fondsmanager des Jahres 2025 gekürt und attestieren ihm dabei „eine hohe

Verlässlichkeit für investierte Anleger“. Den Goldenen Bullen, diese seit über 30 Jahren vergebene Auszeichnung, erhalten Persönlichkeiten, „die über einen langen Zeitraum hervorragende Leistungen erbracht haben und deren Strategie auch für die Zukunft überdurchschnittliche Anlageerfolge verspricht“.

Auf eines können sich die Anlegerinnen und Anleger beim DJE – Zins & Dividende daher stets verlassen: Bei der Aktienauswahl ist, konsequent seit Bestehen des Fonds, ein erstklassiges Risiko-Rendite-Verhältnis entscheidend. Nur so kann es gelingen, einen Fonds mit einem Aktienanteil von bis zu 50 Prozent zu managen und zugleich dem Absolute-Return-Gedanken zu folgen. Mit dem Ziel, eine möglichst anhaltend positive Wertentwicklung bei geringer Volatilität zu erzielen und Verluste weitestgehend zu vermeiden. Genau das macht den Fonds als Basisinvestment für fast jedes Portfolio attraktiv.

DJE

¹ DJE Kapital AG. Stand: 31.07.2025. Durchschnittlich gewichteter Kupon der Anleihen vor Kosten. Die durchschnittliche Dividendenrendite der Aktien im Portfolio ist geschätzt für 2025. Die Angaben zur Verzinsung und zu den Dividendenrenditen sind marktabhängig und beruhen auf eigenen Berechnungen. Sie sind kein zuverlässiger Indikator für die tatsächliche Wertentwicklung des Fonds.

² Börsenmedien AG, Januar 2025. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

Rechtlicher Hinweis: 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 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/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. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der DJE Kapital AG wieder. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit, ohne vorherige Ankündigung, ändern. Alle Angaben dieser Übersicht sind mit Sorgfalt entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung gemacht worden. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr und keine Haftung übernommen werden.

Ein Kapitalfehler ist, wenn Kapital nicht für Sie arbeitet.

DJE – Zins & Dividende:
Unser Investmentfonds für regelmäßige Erträge

➔ dje.de/de/zins-dividende



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 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 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.



DONNER & REUSCHEL

Die Verwahrstelle für den deutschen Mittelstand

Gunnar Rieke leitet im Bankhaus DONNER & REUSCHEL die Abteilung Investor Services, in der Kapitalverwaltungsgesellschaften, Fondsinitiatoren und Asset Manager professionelle Ansprechpartner für ihre Fonds- und Depotmandate finden

Bitte stellen Sie sich uns als Verwahrstelle kurz vor.

GUNNAR RIEKE: Das Verwahrstellengeschäft ist seit mehr als 20 Jahren eines der Kerngeschäftsfelder von DONNER & REUSCHEL. Wir sind mit unseren Dienstleistungen in Deutschland und Luxemburg zu Hause und freuen uns, dass unsere Kunden uns aktuell mehr als 300 Fonds mit einem Volumen von ca. 30 Milliarden Euro anvertrauen. Wir verstehen uns als Multi-Service-Anbieter im Asset Servicing und bieten unseren Kunden individuelle Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Was machen Sie anders als andere?

GUNNAR RIEKE: Natürlich machen wir zunächst einmal wie andere Verwahrstellen auch ganz einfach unseren Job. Allerdings liegt uns schnödes 08/15 nicht. Selbstverständlich decken wir alles ab, was uns der rechtliche und regulatorische Rahmen abverlangt, aber darüber hinaus sind wir Teampartner unserer Kunden. Gerne stellen wir uns dem Besonderen, dem Herausfordernden und finden gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen. Wir sind die Verwahrstelle für den deutschen Mittelstand –

da sind wir groß geworden und da kommen unsere Stärken optimal zum Tragen. Unsere Kunden nehmen das offensichtlich ebenfalls wahr, denn mittlerweile ist bereits mehr als jeder zehnte offene Wertpapierfonds bei uns.

Können Sie uns ein paar Beispiele nennen, bei denen Sie über das Normale hinausgehen?

GUNNAR RIEKE: Bei uns gibt es nicht viel von der Stange, vielmehr halten wir Lösungen für die Fragen und Herausforderungen unserer Kunden parat. So haben wir außergewöhnliche Ideen unserer Kunden erfolgreich umgesetzt. Beispielsweise haben wir mit dem HANSAGold den ersten deutschen Edelmetallfonds mit physischem Gold aufgelegt oder aber auch den Themen Mikrokredite und Mezzaninekapital Raum gegeben. Alles seinerzeit als First Mover am Markt. Mit uns kann das Ungewöhnliche verwirklicht werden.

Was schätzen Ihre Kunden an DONNER & REUSCHEL?

GUNNAR RIEKE: Unsere Kunden finden in uns einen Multi-Service-Anbieter im Asset

Servicing. Konkret: Eine erfahrene Verwahrstelle für ihre Fondsmandate, ein hochprofessionelles Handelsteam, ausgefeilte Marketing- und Vertriebsunterstützung sowie bei Bedarf ausgeklügelte Asset-Management-Lösungen. Allen voran aber schätzen unsere Kunden den persönlichen Kontakt. Vom exklusiven Relationshippartner über Spezialisten in den einzelnen Marktsegmenten bis hin zum jeweiligen Händler am Trading Desk. Denn bei uns gilt: „Talk to the Trader“ – wir setzen auf direkte Kommunikation ohne Computerstimmen oder automatisierte Systeme. Hier arbeiten Menschen für und mit Menschen. Wir widmen uns den Bedarfen unserer Kunden und haben so beispielsweise den Handel bis 22 Uhr etabliert.

Gerade der persönliche Kontakt wird bei Ihnen immer wieder herausgestellt. Was kostet das alles?

GUNNAR RIEKE: Zunächst muss man bei Preisvergleichen vorsichtig sein. Was ist mit der Verwahrstellengebühr alles abgegolten, was kommt gegebenenfalls noch hinzu? Wir bieten unseren Kunden einen attraktiven Preis für unsere Dienstleistungen und kommen ohne versteckte Zusatzkosten aus. Dafür liefern wir Qualität in allen Bereichen, individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse unserer Kunden und allem voran: Wir verfolgen dasselbe Ziel wie unsere Kunden – den jeweiligen Fonds zum Fliegen zu bringen.

Wie meinen Sie das?

GUNNAR RIEKE: Ganz einfach, wir sitzen mit unseren Kunden im selben Boot. Wächst das Fondsvermögen, dann hat der Kunde Spaß und wir eben auch. Eine Win-win-Situation, die bei uns wirklich gelebt wird. Uns fordert und motiviert es sehr, in solch einer Konstellation arbeiten zu

dürfen. Zudem bietet es Raum für gemeinsame Anstrengungen und Projekte.

Woran denken Sie da in erster Linie?

GUNNAR RIEKE: Wir gestalten Momente, bei denen unsere Kunden mit Investoren zusammenkommen. Bei denen sie sich austauschen und netzwerken können. Bei denen Sie einen Blick über den Tellerrand hinaus erhalten. Sei es bei der jährlichen D&R Kapitalmarktkonferenz, beim Sommerfest für Frauen in der Finanzbranche oder aber den vielen kleineren Formaten vor Ort wie den Round Tables, Kapitalmarkt-Updates oder Anlage-Workshops.

Unsere Kunden schätzen uns für die Nahbarkeit, die sie bei uns erleben. Mit vielen sind wir „per Du“. Nicht, weil wir erzwungen kumpelhaft sein wollen, sondern vielmehr, weil wir über viele Jahre hinweg einen gemeinsamen Weg gehen. Einen Weg, der uns viele Höhen beschert, auf dem es aber auch immer mal wieder Untiefen gibt, die wir gemeinsam mit unseren Kunden bewältigen. Das schafft gegenseitigen Respekt und eine Beständigkeit, der man gern vertraut.

Warum sollte man sich für DONNER & REUSCHEL als Verwahrstellenpartner entscheiden?

GUNNAR RIEKE: Ich mache es kurz: Wer Qualität, individuelle Lösungen, den direkten Draht zu unseren Mitarbeitenden sucht, wer sich nicht nur für Skaleneffekte und den günstigsten Preis am Markt interessiert, neugierig ist, eigene Ideen mitbringt und Beständigkeit sucht, der sollte mit uns ins Gespräch kommen. Wir freuen uns auf den ersten Schritt einer erfolgreichen gemeinsamen Reise.

Vielen Dank für das Gespräch!



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

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



HANSAINVEST

Der Fonds als Möglichmacher – heute mehr denn je

Wer proklamiert, dass Fonds und ihre Initiatoren aktuell ihre Daseinsberechtigung einmal mehr unter Beweis stellen können, nennt in der Beweisführung meist folgende Argumente: Diversifizierung, aktives Management, Rendite und Demokratisierung von Investments. Dabei wird in der Beweisführung oft ein Argument vergessen, das heute mehr denn je gilt: Fonds bieten Lösungen für Transformationsprobleme in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik.

Dass dieser Aspekt oftmals in den Hintergrund rückt, verwundert. Denn eigentlich zeigte er sich schon zur Geburtsstunde des Fonds. Als Adriaan van Ketwich 1774 den weltweit ersten Fonds startete, diversifizierte er zwar Investments, managte aktiv Risiken und öffnete Anlageklassen für neue Anlegergruppen. Er fand aber auch eine gute Antwort auf einen enormen Transformationsprozess, der Anfang der 1770er einsetzte: Das Wirtschaftswachstum in Großbritannien, den zugehörigen Kolonien und Handelsnationen wie Schottland und den Niederlanden kollabierte wegen einer Bankenkrise; die Bank of England musste in der Folge die eigenen Reserven anzapfen.

Es brauchte dringend Kapital, um das fragile Wirtschaftswachstum und den gerade erst gewonnenen Wohlstand zu bewahren.

Der Fonds mit dem Namen „Eendracht Maakt Magt“ – also zu Deutsch etwa: „Einigkeit macht stark“ – sprang dort ein, wo sich einerseits ein enormer Kapitalbedarf auftat und wo andererseits staatliche Institutionen Reserven plündern mussten, um diesen Kapitalbedarf zu stillen. Erstmals mobilisierte der Fonds privates Kapital, das vorher an anderen Stellen gebunden war – wenn auch in kleinem Volumen.

Heute tragen die Fonds am Markt ihre Bestimmung zwar nur selten so plakativ im Namen wie damals, dafür verwaltet die deutsche Fondsbranche aber mittlerweile ein Vermögen von über 4,4 Billionen Euro. Und auch heute braucht es dieses Kapital, weil staatliche Institutionen diesmal wirklich an ihre Grenzen kommen: Bis 2029 tut sich im Bundeshaushalt eine Lücke von 172 Milliarden Euro auf. Demgegenüber steht ein Potpourri aus Herausforderungen, das der Staat und die Gesellschaft in den kommenden Jahren bewältigen muss.

So ist durch den Krieg in der Ukraine und das Aufbrechen sicher geglaubter Allianzen Europa in Sachen Verteidigungsfähigkeit plötzlich auf sich gestellt. In den Fokus rücken europäische Rüstungsunternehmen und deren Finanzierungsbedingungen. Verteidigungsfonds können dort ansetzen.

Auch in Sachen Energie braucht es in Europa mehr Autarkie: Stromtrassen, erneuerbare Energien, Speichermöglichkeiten – bis 2035 schätzt die Stiftung Energie & Klimaschutz den Finanzierungsbedarf auf über 1,2 Billionen Euro. Auch hier sind wieder europäische Energieunternehmen gefragt – und Kapitalgeber, die deren Finanzierungsbedingungen verbessern und Maßnahmen finanzieren können. Das sind laut Stiftung Energie & Klimaschutz neben den staatlichen Subventionen und internationalen Fördermitteln auch private Kapitalinvestitionen – strukturierbar in einem Fonds.

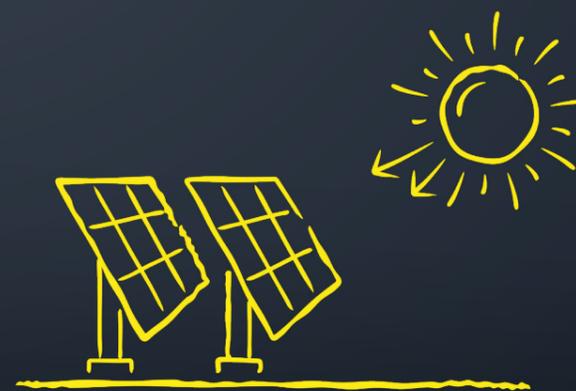
Und dann ist da ja noch die Altersvorsorge, für die in Deutschland eine Revolution nötig wäre, für die aber nur vereinzelt ein Reförmchen übrig ist. Das Umlageverfahren kommt an seine Grenzen, der Staat musste das System allein 2024 mit über 100

Milliarden Euro stützen. Kapitalgedeckte Modelle wie eine fondsbasierte Altersvorsorge drängen sich der Politik förmlich auf: Auch hier können Fonds gewissermaßen eine Lücke füllen, die der Staat nicht mehr schließen kann. Und das in einem regulierten, sicheren und erprobten Rahmen, der auch das Kapital kanalisieren kann, das auf deutschen Sparkonten liegt.

Bei der HANSAINVEST haben wir diesen Anspruch in unserem Purpose festgehalten, also dem langfristigen Ziel, das wir mit unserem Geschäftsmodell haben: Wir wandeln Kapital in Chancen, um Zukunft zu gestalten. Und auch Adriaan van Ketwich würde diesem Satz wohl zustimmen. Heute ist für Investoren, Initiatoren und auch für uns als Service-KVG mehr denn je die Zeit gekommen, den Fonds als „Möglichmacher“ zu begreifen.

Übrigens: Der erste Fonds, der „Eendracht Maakt Magt“, wurde über 100 Jahre alt. Angeblich erwirtschaftete er für seine Investoren eine durchschnittliche Rendite von über vier Prozent pro Jahr. Ein lohnenswerter Möglichmacher.

DR. JÖRG W. STOTZ



Anzeige Bilder © HANSAINVEST



Dr. Jörg W. Stotz
Sprecher der
Geschäftsführung

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Ende einer Ära oder Beginn einer neuen Generation?

HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE



Anja Schlick
Head of Relationship Management Financial Assets

HANDLUNGSFELDER FÜR UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

Das Jahr 2035. Frankfurt: Hunderte kleinere Vermögensverwalter haben ihre Lizenzen zurückgegeben oder sind längst in größere Häuser integriert. Viele vertraute Namen sind verschwunden, ohne Nachfolger und ohne Strategie für die Zukunft. Erfahrung, unternehmerischer Spirit und unabhängige Beratung haben Platz gemacht für digitale Plattformen. Die sind effizient, aber anonym und austauschbar. Die Frage

drängt sich auf: Ist in zehn Jahren die Ära der unabhängigen Vermögensverwaltung zu Ende gegangen?

Das dargestellte Szenario ist zwar ein Gedankenspiel – doch es ist nicht unrealistisch. Die Branche steht unter Druck, sich aktiv der Nachfolgefrage zu stellen, denn sonst droht ein leiser Rückzug. Laut der Studie „Nachfolgeplanung im Fokus“ haben sich zwar mehr als 80 Prozent der unabhängigen Vermögensverwalter bereits mit dem Thema befasst, doch knapp zwei Drittel verharren in frühen Planungsphasen oder haben noch keine Umsetzung begonnen. Gerade kleinere Einheiten mit weniger als 500 Millionen Euro an verwaltetem Vermögen tun sich schwer. Häufig fehlen personelle Ressourcen, strategischer Fokus oder schlichtweg ein klarer Plan.

INTERNE UND EXTERNE NACHFOLGELÖSUNGEN

Viele Unternehmen wurden bereits vor Jahrzehnten gegründet und sind noch immer inhabergeführt. Ihre Gründer und Partner blicken auf treue, aber ebenfalls alternde Kundenbeziehungen. Während deren Nachlassplanung längst angelaufen ist, fehlt es in den Häusern selbst oft an geregelter Nachfolge. Doch Vertrauen ist nicht vererbbar, es muss neu aufgebaut werden. Insbesondere bei jüngeren Kundengenerationen, die andere Maßstäbe an Kommunikation, Transparenz, Nachhaltigkeit und digitale Leistungsfähigkeit anlegen.

Die gute Nachricht: Die aktuelle Situation ist auch eine Chance. Nachfolgeplanung ist ein unternehmerischer Hebel für Zukunfts-

sicherung und Neupositionierung. Ein Drittel der Vermögensverwalter hat laut Studie bereits Umsetzungsmaßnahmen angestoßen. Besonders stabil sind Lösungen, wenn sie intern erfolgen: durch den eigenen Nachwuchs, durch verdiente Mitarbeitende oder durch Nachfolgemodelle, die stufenweise Verantwortung übergeben. Ist dies nicht möglich, braucht es externe Perspektiven etwa durch Zusammenschlüsse, Joint Ventures oder stiftungsbasierte Modelle wie im Fall von ACATIS. Entscheidend sind der Mut zur Weichenstellung und ein klares Verständnis dafür, dass Nachfolge ein aktiver Prozess und kein Schlusspunkt ist.

DIE ZENTRALE ROLLE DER VERWAHRSTELLE

Parallel zur organisatorischen Frage der Übergabe stehen die technologische und kulturelle Erneuerung. Die neue Generation von Beraterinnen und Beratern ist digital versiert, nutzt KI-basierte Tools, denkt global, kommuniziert direkt und transparent. Sie erwartet funktionierende Systeme, Effizienz und Werteorientierung. Die Diskrepanz zu traditionellen Arbeitsweisen ist oft groß. Doch gerade dort liegt Potenzial: in der Verbindung von Erfahrung und Innovation, in generationenübergreifenden Teams, in hybriden Kundenmodellen wie etwa Solidvest von DJE, das digitales Onboarding mit individueller Betreuung kombiniert.

In diesem Wandel spielt auch die Verwahrstelle eine zentrale Rolle. Moderne Verwahrstellen sind weit mehr als technische Abwickler. Sie bieten Stabilität in regulatorischen Fragen, unterstützen operative Prozesse, entlasten bei Compliance- und

Reportingpflichten und begleiten aktiv Übergangsphasen. Durch ihre Vernetzung im Markt und Nähe zur Aufsicht können sie auch in der Nachfolgefrage wertvolle Impulse geben. Das betrifft die Strukturierung, Gespräche mit potenziellen Nachfolgern oder den Zugang zu Plattformlösungen. Für viele kleinere Häuser, die den Generationenwechsel mit begrenzten Mitteln stemmen müssen, ist das ein entscheidender Vorteil.

DIE ANGEBOTE SIND VORHANDEN – JETZT AKTIV NUTZEN

Initiativen wie die Generationenplattform des VuV oder gezielte Nachwuchsformate helfen ebenfalls, junge Talente für die Branche zu gewinnen. Entscheidend ist, diese Angebote aktiv zu nutzen und in den eigenen Zukunftsplan zu integrieren. Der Zeitpunkt dafür ist jetzt.

Denn stellen wir uns ein anderes 2035 vor: Unabhängige Vermögensverwalter haben sich verjüngt, professionalisiert und zugleich ihre Unabhängigkeit bewahrt. Kunden erleben weiterhin persönliche Betreuung – gestützt durch digitale Prozesse, neue Denkweisen und stabile Strukturen im Hintergrund. Die Branche ist kleiner, aber stärker. Der Vertrauensvorsprung ist geblieben, weil er gepflegt und weiterentwickelt wurde.

Damit diese Vision Realität wird, braucht es nicht nur Analyse, sondern Handlung. Wer heute die Zukunft plant, sichert mehr als den Fortbestand. Er gestaltet die neue Generation der Unabhängigkeit.

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Anzeige
Bild: © Hauck Aufhäuser Lampe

SMALL IS BEAUTIFUL

Der ACATIS Small Diamonds setzt auf solide Nebenwerte

David Houdek, Fondsmanager des ACATIS Small Diamonds, sucht im Anlageuniversum der Nebenwerte nach den unentdeckten kleinen Diamanten. Er setzt dabei auf sogenannte „Weiter-so-Aktien“, das heißt Unternehmen, die ihre Erfolgsgeschichte zuverlässig fortschreiben



Man macht sich darüber keine Gedanken – aber jedes Würstchen ist in eine Haut gepackt und behält deswegen seine schöne Form, auch auf dem Grill. Produzent und einer der Weltmarktführer dieser Kunst-därme ist die kleine Viscofan aus Spanien. Viscofan ist den meisten Menschen nicht bekannt. Doch ist es ein stiller Gigant in seiner Nische, der seit vielen Jahren sehr erfolgreich sein Geschäftsmodell kontinuierlich ausbaut und damit Eingang ins Portfolio des ACATIS Small Diamond gefunden hat. Viscofan ist mittlerweile der einzige

Hersteller der Branche, der die komplette Produktpalette – von Collagen-Darmhäuten über vegane Hüllen, Kunststoffhüllen und Trennblätter bis hin zu Faser- und Cellulose-Häuten – selbst produziert und anbietet.

Ein weiterer kleiner Diamant des Portfolios ist Lotus Bakeries. Anfangs war es ein kleiner belgischer Keksfabrikant, doch über die Jahre hat Lotus Bakeries seinen charakteristischen kleinen Spekulations-Keks als Kaffeebegleiter beliebt gemacht und ist damit sehr erfolgreich geworden

und beständig gewachsen. Heute bietet das Unternehmen weit mehr als nur die ikonischen, rot verpackten Kekse an. Den Trend zu gesunden Backwaren und Müsliriegeln hat Lotus frühzeitig erkannt und gewinnt kontinuierlich Marktanteile im Keksegment.

Der ACATIS Small Diamonds ist ein noch recht junger Investmentfonds des Frankfurter Investmenthauses ACATIS, der vom Fondsmanager David Houdek, CFA, gemanagt wird. Houdek investiert in rund 40 bis 60 Aktien, die überwiegend aus dem Small- und Midcap-Segment stammen. Dafür sucht er mit viel Engagement und aufwendigem Research weltweit nach qualitativ

hochwertigen Unternehmen außerhalb des Rampenlichts der großen und bekannten Namen. Kleinere Unternehmen werden von weniger Analysten beobachtet und erhalten dadurch oft auch weniger Aufmerksamkeit; sie sind günstiger bewertet. Deswegen bietet sich für aktive Fondsmanager gerade in diesem Segment die Chance, attraktive und noch von der Masse unentdeckte „Unternehmens-Diamanten“ zu finden.

ACATIS

FONDSDATEN

ISIN Anteilklasse A
DE000A40HHD5



Kontakt

ACATIS Investment
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main
069 97583777
sales@acatis.com



David Houdek
CFA, Portfoliomanager,
ACATIS Investment

Disclaimer: Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlage-möglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. 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, 60439 Frankfurt, beaufsichtigt. ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, E-Mail: anfragen@acatis.de, <https://www.acatis.de>. ACATIS Service GmbH, Gütli 166, CH-9428 Walzenhausen, Tel: +41 / 71 / 886 45 51, E-Mail: info@acatis.ch, Info: www.acatis.ch

Marketing-Anzeige

Marketing-Anzeige Bilder: © ACATIS; © Mein Geld Medien



Private
Banking

LGT BANK AG

Fondsplatz Liechtenstein: attraktiv, agil, einzigartig

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

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

STABILE GRUNDLAGE, SOLIDE FINANZPOLITIK

Als konstitutionelle Erbmonarchie auf demokratischer und parlamentarischer Basis zeichnet sich das Fürstentum Liechtenstein durch eine hohe politische, wirtschaftliche und soziale Kontinuität und Stabilität aus. Es besteht eine Zoll- und

Währungsunion mit der Schweiz und der Schweizer Franken gilt als eine der sichersten Währungen weltweit. Die Finanzpolitik Liechtensteins ist äußerst solide: Das Land hat hohe Reserven und wird von zum Beispiel S&P Global im Länder-Rating mit der höchsten Bonität AAA bewertet.

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

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

FORTSCHRITTLICHES STEUERSYSTEM UND HOHE AGILITÄT

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

DIE LGT ALS KOMPLETTANBIETER FÜR VERMÖGENSWERWALTER UND FONDSBOUTIQUEN

Der große Wert, den Liechtenstein als Staat und Finanzplatz auf Nachhaltigkeit legt, spiegelt sich auch im Denken und Handeln der LGT wider. Die Bank im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein verfolgt seit jeher eine langfristige Perspektive. Seit Jahrzehnten ist die partnerschaftliche Betreuung von unabhängigen Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen ein strategisch wichtiger Bereich. Dies untermauern regelmäßige Investitionen in die Entwicklung und den Ausbau der Dienstleistungen für Intermediäre. Kundennähe und hohe Servicebereitschaft stehen dabei an erster Stelle. Große Erfahrung besitzt die LGT auch als Fondsgesellschaft sowie Depotbank und unterstützt als „One-Stop-Shop“-Partner bei der Fondsstrukturierung und -administration mit der Konzeption von maßgeschneiderten Private-Label-Fonds. Schnelle Auflegungszeiten, angemessene Startvolumina und der Zugang zu zwei Märkten sind dabei Alleinstellungsmerkmale.

LGT BANK AG



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

Bjoern Kogler nimmt sich gerne Zeit, Sie zu beraten.
+423 2352133 | bjoern.kogler@lgt.com



Bjoern Kogler
EAM Business Development
Private-Label-Fonds DE
LGT Bank AG

UNTERNEHMEN

LGT ist eine führende internationale Private Banking und Asset Management Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 31.12.2024 verwaltete die LGT Vermögenswerte von 367,5 Milliarden Schweizer Franken (405,6 Milliarden US-Dollar) für vermögende Privatkunden, Intermediäre und institutionelle Anleger. Aktuell betreut sie weit über die Hälfte des in Liechtenstein verwalteten Fondsvermögens. Die LGT beschäftigt über 6000 Mitarbeitende an mehr als 30 Standorten in Europa, Asien, Amerika, dem Mittleren Osten und in Australien.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.lgt.com/li

AMPEGA

Mehrwert für Ihre Fondsideen

Fondsboutiquen bereichern mit innovativen Fondsprodukten den Markt. Seit über zwei Jahrzehnten pflegt Ampega Investment zahlreiche Partnerschaften zu Boutiquen und unabhängigen Vermögensverwaltern. Dabei gibt es immer wieder vielseitige Anfragen zu Produktinnovationen und Trendthemen. Doch eines ist klar: Einen eigenen Fonds zu gründen hat viel Potenzial, es stellt aber gleichzeitig auch ein anspruchsvolles Unterfangen dar. Fondsinitiatoren sind in der Regel nicht in der Lage, ihre Fondsideen ganz allein zu realisieren. Damit eine Investmentidee aufgeht, braucht es Weitblick und fachliches Know-how.

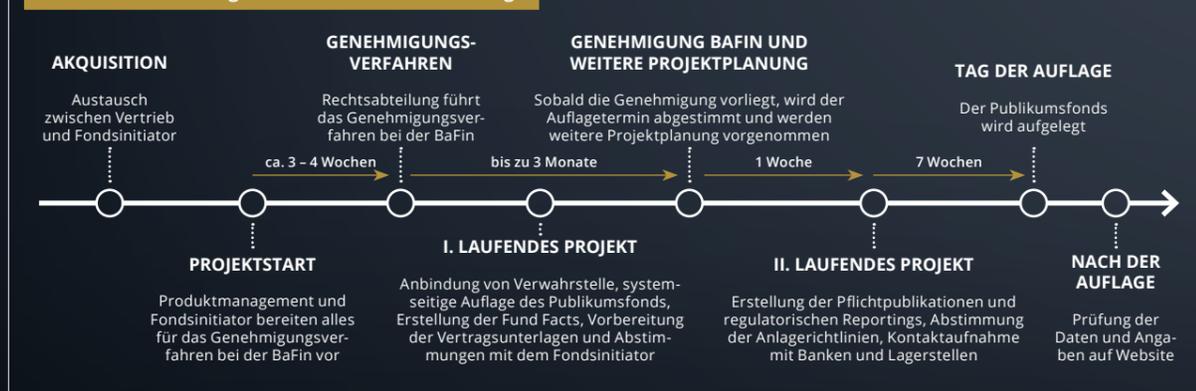
Die Ampega Investment begleitet Fondsboutiquen auf diesem Weg und bietet ein breites Spektrum an Leistungen. Seit mehr als einem halben Jahrhundert managt sie

Kapitalanlagen zuverlässig und zukunftsweisend und zählt heute zu einem der führenden Anbieter und Emittenten von Fonds für private und institutionelle Kunden in Deutschland. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft gehört zum Talanx-Konzern, Deutschlands drittgrößter Versicherungsgruppe. Diese Einbindung in den Konzernverbund sichert Bankenunabhängigkeit, Stabilität und Wachstum und macht Ampega für Fondsinitiatoren zu einem starken und verlässlichen Partner.

UNABHÄNGIGKEIT UND ERFAHRUNG ALS ERFOLGSFAKTOREN

Das Private-Label-Geschäft ist seit vielen Jahren ein wichtiger Wachstumsmotor. Unsere Kunden und Partner können

Prozessbeschreibung einer Publikumsfondsaufgabe



ampega.
Talanx Investment Group

im Konzernverbund Skaleneffekte effektiv nutzen – von der Einbindung in das Risikomanagement mit Compliance-Funktionen bis hin zum Marktzugang aufgrund unserer Größenvorteile. Wir erfüllen nicht nur alle regulatorischen Voraussetzungen für eine Fondsaufgabe, sondern verfügen auch über das notwendige technische Setup.

Eine weitere Besonderheit ist, dass die Ampega zu den größten bankenunabhängigen Asset Managern in Deutschland zählt. Dadurch bleibt sie für ihre Kunden flexibel. Diese Unabhängigkeit kann für Kunden zum entscheidenden Erfolgsfaktor werden. Mit vielen Vermögensverwaltern verbindet die Ampega eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit.

BEGLEITUNG WÄHREND DES GESAMTEN PRODUKTLEBENSZYKLUS



EIN STARKER PARTNER

- Ampega verfügt über mehr als 50 Jahre Expertise in der Verwaltung und Administration von Kundenvermögen
- Mandatsbetreuung durch Ihren persönlichen Produktmanager
- Ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis aufgrund von Skaleneffekten
- Maßgeschneiderte Administration Ihres Fonds und flexible Lösungen im Bereich Reporting
- Erlaubnis zur Verwaltung aller offenen Investmentvermögen nach der AIFM- und OGAW-Richtlinie

Die Umsetzung einer Fondsidee ist äußerst komplex. Dazu gehören beispielsweise Regulatorik, steuerliches Fachwissen, aber auch Nachhaltigkeits-, Marketing- und Vertriebsaspekte. Für größtmögliche Flexibilität in der Anlagestrategie begleitet die Ampega ihre Partner intensiv und individuell – und das über den gesamten Produktlebenszyklus.

DANIEL KNÖRR, AMPEGA INVESTMENT

i Sie möchten einen Fonds auflegen? Wir unterstützen Sie bei Ihrer Fondsaufgabe oder -modifikation. Sprechen Sie uns gerne an! www.ampega.de



INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

Steuerfreie Altersvorsorge – warum eigentlich nicht?

In punkto Altersvorsorge liegt Deutschland weit zurück. Das aktuelle Rentenniveau liegt knapp ein Viertel unter dem EU-Durchschnitt von rund 62 Prozent. Die Riester-Rente war ein Flop und die Rürup-Rente ist den meisten gar nicht mehr bekannt. Wer selbst – unregelmäßig oder per Sparplan – über die Anlage in Investmentfonds vorsorgt, muss regelmäßig die Abgeltungssteuer auf einen Basisertrag berappen. Einen Fonds mit nachlassenden Leistungen auszutauschen lohnt sich oft nicht, weil es fraglich ist, ob die dann sofort fällige Abgeltungssteuer auf lange Sicht durch eine erwartete

bessere Performance kompensiert werden kann. Frühstartdepots für Kinder ab sechs Jahren sind – wenn sie denn mal umgesetzt werden – ein kleiner Schritt in die richtige Richtung, nützen jedoch allen volljährigen Bürgern nichts.

Nun appellieren mehr als 30 Finanzunternehmen gemeinsam für schnelle und tiefgreifende Reformen der Altersvorsorge. Online-Banken, Neo-Broker oder drei der weltgrößten Vermögensverwalter (BlackRock, Vanguard und Amundi) plädieren für einen einfachen Zugang zu den Kapitalmärkten und für Steuerfreiheit der



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.



Kapitalerträge, soweit ein Wertpapierdepot der Ergänzung der wahrscheinlich weiter sinkenden gesetzlichen Rente dient. Die Umsetzung könnte über alle bestehenden (und natürlich auch neu eröffneten) Depots erfolgen. Wird innerhalb des Depots umgeschichtet, bleibt dies steuerfrei. Wird Geld abgezogen, so fällt die volle Steuer (warum nicht wieder – wie früher – der jeweilige Spitzensteuersatz?) an. Im Gegenzug entfallen die Abgeltungssteuer und die volle Besteuerung, sofern das Rentenalter erreicht ist. Ein Freibetrag könnte dafür sorgen, dass auch für Anschaffungen, Urlaub etc. Geld entnommen werden kann. Dabei könnte für den Freibetrag beispielsweise auch der halbe Steuersatz zum Ansatz kommen. Aber das wäre wohl alles zu einfach. Ein staatlicher Fonds ist aber gewiss nicht besser als eine stattliche Kapitalanlage in

Eigeninitiative. Individuelle Depots können individuelle Interessen wie geringere oder höhere Risikobereitschaft, Aversion gegen Währungsrisiken, höheren Anleiheanteil mit steigendem Alter etc. berücksichtigen. Ein Staatsfonds kann das nicht.

Sieht man sich die Entwicklung der Alterspyramide (die schon längst keine Pyramide mehr ist) an, so erkennt man schnell, dass es schon später als fünf vor zwölf ist. Die Menschen, welche die weitere Altersentwicklung bestimmen, sind längst geboren – und sie werden immer älter. Alle Politiker, und nicht nur die, wissen, dass es bei gleichbleibendem Renteneintrittsalter und garantiertem Rentenniveau eher früher als später zum Kollaps kommt. Wird jetzt mal gehandelt?

JÜRGEN DUMSCHAT

Bild: © Mein Geld Medien

VERMÖGENSVERWALTER SPEZIAL

Kleine Vermögensverwalter – Stärken, die den Unterschied machen



Impressionen von der Boutiquen-Awards-Verleihung 2024

Der Markt für Asset Management wird stark von globalen Großanbietern geprägt. Doch gerade kleine, unabhängige Vermögensverwalter haben Qualitäten, die sie für viele Anleger besonders interessant machen. Ohne die Leistungen der großen Häuser zu schmälern, lohnt sich ein Blick auf die spezifischen Stärken der „Boutiquen“.

FOKUS UND SPEZIALISIERUNG

Kleinere Vermögensverwalter konzentrieren sich häufig auf klar umrissene Strategien, Branchen oder Anlagethemen. Diese Spezialisierung erlaubt eine tiefe Expertise, die Investoren Zugang zu hochspezifischem Know-how bietet – oftmals in Bereichen, die von größeren Häusern nicht in dieser Intensität abgedeckt werden.

NÄHE UND TRANSPARENZ

Bei Boutiquen sind die Entscheidungswege kürzer, die handelnden Personen oft direkt involviert. Anleger wissen genau, wer ihre Investments verantwortet. Diese

persönliche Nähe schafft Vertrauen und fördert eine offene Kommunikation – ein Vorteil, den gerade institutionelle Anleger und Family Offices schätzen.

FLEXIBILITÄT UND INNOVATIONSKRAFT

Ohne komplexe Konzernstrukturen können kleine Vermögensverwalter schneller auf Marktveränderungen reagieren. Sie haben die Freiheit, neue Trends frühzeitig aufzugreifen oder innovative Anlagestrategien zu entwickeln. Diese Agilität macht sie zu wertvollen Impulsgebern im Markt.

UNTERNEHMERISCHES COMMITMENT

In vielen Boutiquen stehen die Gründer oder Partner selbst mit ihrem Namen und Kapital hinter der Strategie. Dieses unternehmerische Eigeninteresse sorgt für ein hohes Maß an Verantwortung und Identifikation mit den Ergebnissen – ein Signal, das bei Investoren gut ankommt.

FAZIT

Während große Vermögensverwalter vor allem durch ihre breite Produktpalette, globale Reichweite und Ressourcen punkten, überzeugen Boutiquen durch Spezialisierung, Nähe und Flexibilität. Für Anleger ergibt sich daraus ein wertvoller Mehrwert: die Möglichkeit, Portfolios nicht nur breit, sondern auch individuell und innovativ aufzustellen.

MEIN GELD

Anzeige

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und die aktuellen Basisinformationsblätter, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.



Nutzen Sie die Wettbewerbsvorteile globaler Unternehmen zu Ihrem Vorteil

Stellen Sie sich vor, Sie hätten die Freiheit, sich ganz auf Ihre Performance zu konzentrieren – egal, wohin der Weg Sie führt.

Der **CT (Lux) Global Focus** bringt Sie zum Ziel: mit einem aktiv gemanagten globalen Aktienportfolio, das über verschiedene Regionen, Branchen und Marktkapitalisierungsklassen hinweg investiert, um hohe, nachhaltige Erträge und überdurchschnittliches Kapitalwachstum zu erzielen.

Angetrieben von globaler Zusammenarbeit und uneingeschränkter Aktienauswahl zielt der Fonds auf Qualitätsunternehmen mit dauerhaften Wettbewerbsvorteilen ab. Das Ergebnis? Ein konzentriertes „Beste Ideen“-Portfolio mit Aktien aus entwickelten und aufstrebenden Märkten.

columbiathreadneedle.com



Zu beachtende Risiken

Dieser Fonds unterliegt diversen Risiken, die sich aus den Wertpapieren, in die er investiert, und den zur Erreichung seiner Ziele eingesetzten Techniken ergeben. Der Fonds unterliegt Risiken im Zusammenhang mit Aktienanlagen sowie Konzentrations- und Währungsrisiken. Weitere Risiken entnehmen Sie bitte dem Prospekt.

Wichtige Informationen: Für Werbezwecke. Columbia Threadneedle (Lux) ist eine in Luxemburg gegründete Investmentgesellschaft mit variablem Kapital („SICAV“), von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet. Dieses Material ist nicht als Angebot, Aufforderung, Anlageberatung oder Empfehlung zu verstehen. Diese Mitteilung ist zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung gültig und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden als zuverlässig erachtet, es wird jedoch keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen. Der aktuelle Verkaufsprospekt der SICAV, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) die aktuellen Basisinformationsblätter und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind in englischer Sprache und/oder in Deutsch (sofern verfügbar) bei der Verwaltungsgesellschaft Threadneedle Management Luxembourg S.A., International Financial Data Services (Luxembourg) S.A., bei Ihrem Finanzberater und/oder auf unserer Website www.columbiathreadneedle.de erhältlich. In der Schweiz sind der Prospekt, die PRIIPs KIDs, die Satzung, die Jahres- und Halbjahresberichte und/oder sonstige Dokumente, die für die Genehmigung nach dem anwendbaren ausländischen Recht erforderlich sind, kostenlos beim Schweizer Vertreter und der Zahlstelle CACEIS Bank, Montrouge, Zurich Branch / Switzerland, Bleicherweg 7, CH 8027 Zürich, erhältlich. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die für die Vermarktung des Fonds getroffenen Vorkehrungen aufzuheben. Die Berechnung der Wertentwicklung erfolgt nach der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management) Methode. Herausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A., eingetragen beim Registre de Commerce et des Sociétés (Luxembourg), Registernummer B 110242, 6E route de Trèves, L-2633 Senningerberg, Großherzogtum Luxemburg.

Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.

CTEA6608939.15 | WF2814516 (07/25)



VERMÖGENSWERWALTER SPEZIAL

Wir wollen das starke Wachstum fortsetzen

Der Erwerb von Hauck Aufhäuser Lampe durch die ABN AMRO hat für großes Aufsehen in der Branche gesorgt. „Mein Geld“ spricht mit Vorstandsmitglied Dr. Holger Sepp über die neue Perspektiven im Asset Servicing und insbesondere die Stärken der Verwahrstelle in der neuen Aufstellung

Herr Dr. Sepp, Hauck Aufhäuser Lampe ist nun Teil der ABN AMRO. Was bedeutet das für Ihr Haus?

DR. HOLGER SEPP: Der Eigentümerwechsel hin zur ABN AMRO ist ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte von Hauck Aufhäuser Lampe. Wir sind nun Teil einer der finanzstärksten Banken Europas mit einer exzellenten Reputation am Markt. Im Private Banking werden wir uns im deutschen Markt im Laufe des kommenden Jahres mit der Bethmann Bank zusammenschließen und zur Nummer 3 in Deutschland werden. Im Asset Servicing wollen wir unsere Leistungen international ausbauen und für die Kunden der ABN AMRO öffnen.

Wie wird sich das Asset Servicing in die neue Konstellation einfügen?

DR. HOLGER SEPP: Die HAL AG wird das Asset Servicing unter ihrem Dach bündeln und damit perspektivisch die Asset-Servicing-Bank von ABN AMRO. Mit der Verwahrstelle und unserem breiten Leistungsspektrum an Bankdienstleistungen eröffnen wir ein neues Geschäftsfeld für unsere Eigentümerin. So können wir künftig die internationale Plattform der ABN AMRO mit einem großen Netzwerk und globalen Ressourcen nutzen. Zugleich werden sich spannende Mehrwerte mit dem Clearing-Geschäft ergeben, in dem die ABN AMRO führend ist.

Wie hat sich Ihr Asset-Servicing-Geschäft entwickelt und welche Chancen sehen Sie konkret?

DR. HOLGER SEPP: Wir haben mit unserer Verwahrstelle eine sehr dynamische Erfolgsgeschichte geschrieben: Unsere Assets unter Depositary sind von 13 Milliarden Euro im Jahr 2013 auf 201 Milliarden Euro per Ende 2024 gewachsen. Wir zählen seit Jahren zu den Top 10 in Deutschland und den führenden Verwahrstellen in Luxemburg. Diese Entwicklung ist eindeutig und ein Zeichen für unsere Kompetenzen, aber genauso für das große Vertrauen unserer Kunden. Mit der ABN AMRO wollen wir dieses starke Wachstum fortsetzen und streben bis zum Jahr 2030 ein Volumen von 300 Milliarden Euro an.

Dazu ist sicherlich die richtige Positionierung wichtig. Wie soll diese aussehen?

DR. HOLGER SEPP: Wir agieren in der neuen Konstellation als unabhängige Verwahrstelle und ebenso als ganzheitlicher Servicepartner – mit einem breiten Spektrum an weiterführenden Bankdienstleistungen wie Kontoführung, Finanzierungen, Clearing und sogar Vertriebsunterstützung. Auf Wunsch bieten wir unsere Dienstleistungen als One-Stop-Shop mit unseren früheren Tochtergesellschaften HAFS und

HAAS an, die beim Eigentümer Fosun verblieben sind. Ebenso agieren wir – wie in der Vergangenheit auch – als Verwahrstelle und Custodian für andere Master-KVGs in Deutschland und Luxemburg.

Sehen Sie für sich ein klares Alleinstellungsmerkmal?

DR. HOLGER SEPP: Wir bringen rund 230 Jahre Banktradition mit, verbunden mit einer hoch spezialisierten Verwahrstellen-Expertise und der Finanzkraft der ABN AMRO, einer der stärksten europäischen Banken. Wir decken Financial Assets, Real Assets und Digital Assets ab und bieten maximale Flexibilität. Zudem hat uns Fitch Ratings eine Bewertung von „A“ mit stabilem Ausblick gegeben. Darauf können auch unsere Kunden aufsetzen – mit klaren Vorteilen.

Wie sind Sie bislang intern aufgestellt – und was machen Sie vielleicht anders?

DR. HOLGER SEPP: Wir haben rund 200 erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Kerndienstleistung der Verwahrstelle – im Sinne der Kontrollfunktion – an unseren Standorten München, Frankfurt und Luxemburg. HAL unterscheidet sich deutlich von globalen Custodians: Viele unserer Kollegen sind auch Wirtschaftsprüfer oder Juristen, die tief in den Themen drin sind, flexibel agieren und persönlich ansprechbar bleiben. So gehen wir für unsere Kunden auch künftige Herausforderungen an wie

zunehmende Regulierung, Digitalisierung und steigende ESG-Anforderungen.

Welche konkreten neuen Geschäftsmöglichkeiten erwarten Sie durch ABN AMRO?

DR. HOLGER SEPP: Ganz konkret wollen wir unsere Services künftig neben Deutschland und Luxemburg auch in den Niederlanden und anderen ABN-AMRO-Märkten anbieten. Wir sehen bereits heute, dass Investment-Consultants und Kunden die veränderte Eigentümerstruktur sowie das Upgrading zum Single A durch Fitch Rating honorieren. Ein Beispiel ist der Gewinn eines Mandats auf DAX-Ebene.

Sie nannten Potenziale innerhalb der ABN AMRO. Können Sie Beispiele nennen?

DR. HOLGER SEPP: Ein Fondskunde erhält bei uns nicht nur Verwahrstellenservices, sondern kann zusätzliche Produkte wie großvolumige Bridge-Finanzierungen, Immobilienfinanzierungen oder Clearing auf der Wertpapierseite nutzen. Das alles aus einer Hand, gut aufeinander abgestimmt. Im Gegenzug können wir nun bestehende ABN-AMRO-Kunden aus dem Corporate Banking oder Clearing für unsere Verwahrstellenservices gewinnen – ein klarer Mehrwert für beide Seiten.

Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige Bilder: ©Hauck Aufhäuser Lampe

VERMÖGENSVERWALTER SPEZIAL

BlackPoint Asset Management – Verlässlichkeit trifft Unabhängigkeit



intransparenter „Blackbox“-Strategien setzt BlackPoint auf langfristige Qualitätsinvestitionen als zentrales Element eines stabilen Risikomanagements.

Die Investmentstrategie verfolgt einen vermögensverwaltenden Ansatz, der direkt aus der Anlagestrategie eines Familienvermögens abgeleitet ist. Anleger investieren dabei nicht nur parallel, sondern im selben Fondsrahmen wie die Familien selbst – transparent, gleichberechtigt und unter identischen Bedingungen. Dieses Konstrukt schafft eine seltene Interessengleichheit und macht den BlackPoint-Fonds zu einer echten Plattform gemeinsamen Investierens, nicht bloß einer vergleichbaren Strategie.

EDUARDO MOLLO CUNHA – GESCHÄFTS-FÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Eduardo Mollo Cunha ist Mitgründer und Geschäftsführer von BlackPoint in Frankfurt und verantwortet die Geschäftsentwicklung. Zuvor war er über ein Jahrzehnt bei Eyb & Wallwitz tätig, wo er als Gesellschafter den gesamten Fondsbereich aufbaute und das Volumen von 25 Millionen auf 1,3 Milliarden Euro gesteigert hat. Frühere Stationen bei Sparinvest und Thames River Capital haben seine Expertise im institutionellen Vertrieb gestärkt. Mit über 25 Jahren Branchenerfahrung verbindet er tiefes Know-how in Asset Management, Produktentwicklung und Digitalisierung mit einem klaren Fokus auf nachhaltiges Wachstum und effizientes Reporting.

BlackPoint Asset Management ist ein regulierter, unabhängiger und inhabergeführter Vermögensverwalter mit Sitz in Deutschland. Entstanden aus der Zusammenarbeit erfahrener Investmentexperten und einem Family Office, konzentriert sich das Unternehmen auf langfristige Partnerschaften mit professionellen Investoren – ohne Direktvertrieb an Privatanleger.

BlackPoint investiert eigenes Kapital und schafft so eine vollständige Interessengleichheit mit seinen Anlegern. Der Fokus liegt auf aktivem Fondsmanagement, fundiertem Expertenwissen und einem klaren Prinzip: Die Kraft von Zeit und Qualität. Statt kurzfristiger Marktwetten oder



ALEXANDER PIRPAMER – GESCHÄFTS-FÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Alexander Pirpamer ist Mitgründer von BlackPoint und verantwortet das Portfolio-management. Zuvor war er Geschäftsführer und Leiter Asset Allocation bei Reimann Investors sowie Fondsmanager bei Activest/Pioneer Investments mit Verantwortung für milliardenschwere Mandate. Er hat erfolgreiche Modelle zur Asset Allocation und Titelauswahl entwickelt, die in institutionellen Strategien eingesetzt werden. Mit über 25 Jahren Erfahrung vereint er tiefes Marktverständnis, analytische Stärke und ein ausgeprägtes Gespür für nachhaltige Portfoliostrukturen.

ÜBER DEN BLACKPOINT EVOLUTION FUND

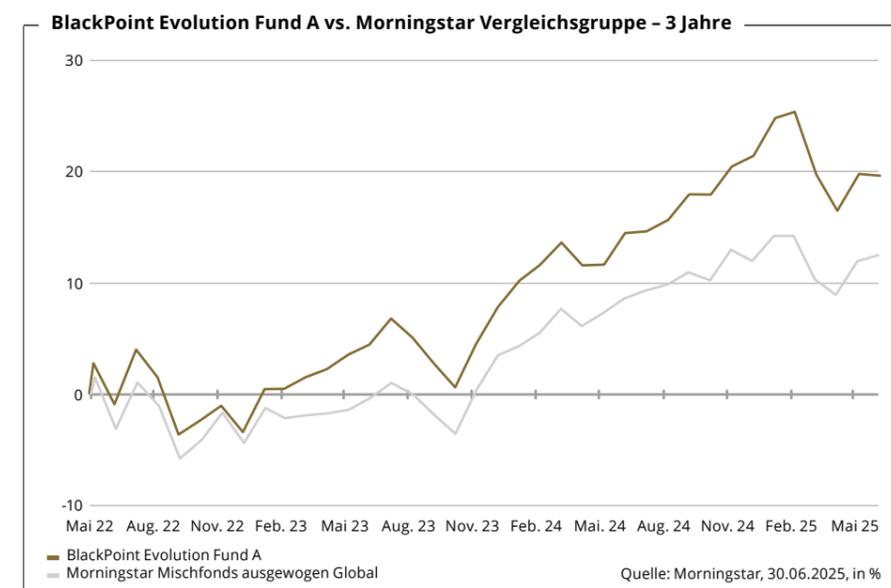
Der BlackPoint Evolution Fund verfolgt eine moderne, vermögensverwaltende Multi-Asset-Strategie, die Anlegern einen breit diversifizierten und flexibel gesteuerten Zugang zu den globalen Kapitalmärkten bietet. Kern des Fonds ist das sogenannte „DARWIN Portfolio“, das auf eine ausgewogene Kombination aus etablierten Qualitätsunternehmen und dynamischen Wachstumsfirmen setzt – mit dem Ziel, Stabilität, Innovationskraft und langfristige Wertsteigerung zu vereinen. Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil des Investmentprozesses: ESG-Kriterien und die Prinzipien des »

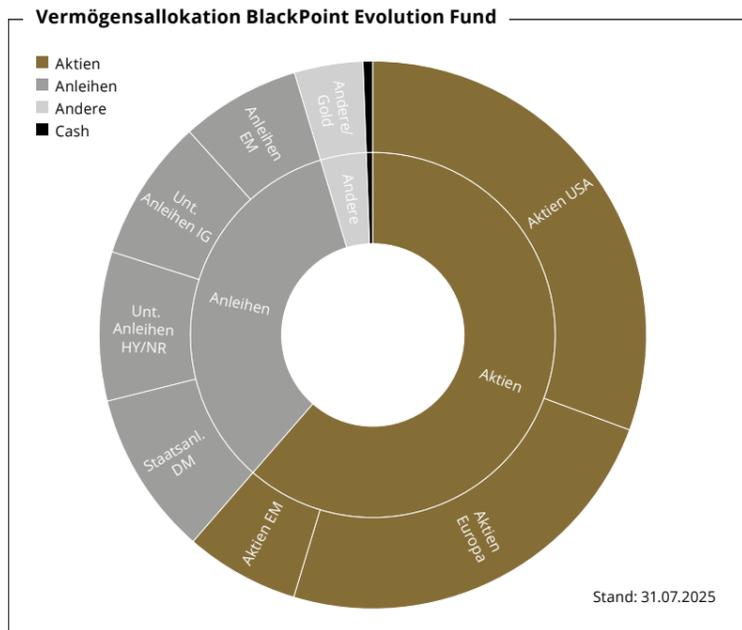


Eduardo Mollo Cunha
Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter



Alexander Pirpamer
Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter





UN Global Compact fließen systematisch in die Titelauswahl und das Risikomanagement ein. Entwickelt wurde der Fonds von einem erfahrenen Team rund um Alexander Pirpamer in Zusammenarbeit mit dem Family Office von Dr. Kurt Schwarz – als robuste, generationenübergreifende Lösung für anspruchsvolle Anleger.

LEISE STÄRKE – WIE AUS ZEIT UND QUALITÄT NACHHALTIGER ERFOLG ENTSTEHT

Dieser Leitsatz bringt den Investmentansatz des BlackPoint Evolution Fund auf den Punkt: Statt auf kurzfristiges Market Timing, große Einzelwetten oder intransparente Strategien zu setzen, verfolgt der Fonds ein konstantes, ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil. Durch die Fokussierung auf Qualität – sowohl bei der Auswahl einzelner Unternehmen als auch in der strategischen Allokation – und durch die Geduld, Investments über längere Zeiträume wirken

zu lassen, entsteht ein natürlicher Puffer gegen kurzfristige Marktvolatilität. Zeit und Qualität werden so zu den wirksamsten Instrumenten des Risikomanagements – und bilden die Grundlage für nachhaltige, überdurchschnittliche Erträge über verschiedene Marktzyklen hinweg.

WACHSTUM IST NICHT GENUG – WARUM QUALITÄT DER WAHRE BEWERTUNGSFAKTOR IST

Lange galt am Kapitalmarkt: Wer wächst, wird belohnt. Doch eine umfassende Analyse von über 1200 Unternehmen im MSCI World zeigt ein anderes Bild. Nicht das reine Gewinnwachstum, sondern die Qualität dieses Wachstums ist entscheidend – gemessen am Cash Flow Return on Investment (CFROI). Während der Zusammenhang zwischen erwarteten Gewinnen und Bewertung statistisch kaum messbar ist, erklärt der CFROI über 70 Prozent der Bewertung anhand des Kurs-Buchwert-Verhältnisses.

Der CFROI misst die reale Verzinsung des eingesetzten Kapitals auf Basis operativer Cashflows – und liefert damit ein objektives Bild ökonomischer Effizienz. Unternehmen, die Kapital produktiv einsetzen und konstant über ihren Kapitalkosten wirtschaften, erzielen deutlich höhere Marktbewertungen. Für Investoren bedeutet das: Nicht jedes Wachstum ist wertschaffend – nur solches, das auf nachhaltiger Profitabilität beruht.

Ein Beispiel dafür aus dem BlackPoint Evolution Fund ist Roper Technologies, ein Unternehmen mit stabilem Cashflow, hoher operativer Effizienz und einem CFROI von über 80. Die Erkenntnis ist klar: Qualität schlägt Quantität – und wer langfristig investieren will, sollte auf Substanz, Kapitalrendite und echte wirtschaftliche Stärke achten.

BLACKPOINT ASSET MANAGEMENT

Anzeige



FRANKFURTER KREIS

Thema Aktien

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, welche Chancen und Risiken Anleger im aktuellen Marktumfeld beachten sollten – von Geopolitik über Fondsstrategien bis hin zum Potenzial europäischer Aktien



- 1. MARC ZOLL** Kundenbetreuung, Produktmanagement, Nachhaltigkeit, Missionszentrale der Franziskaner GmbH
- 2. BERND KLAPPER** Head of Wholesale Germany, Columbia Threadneedle Investments
- 3. INES HOFFMANN** Sales Director, DJE Kapital AG
- 4. JOHN KORTER** Head of European, LFDE
- 5. LAETITIA-ZARAH GERBES** Portfoliomanagement, ACATIS
- 6. FLORIAN BARBER** Bereichsvorstand Vertrieb und Marketing, Laiqon AG

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

Aktienmarkt zwischen Chancen und Risiken – worauf Anleger jetzt achten sollten.

Chancen und Risiken in der aktuellen Geopolitik: Wie sollten Anleger jetzt investieren?

Fondsstrategien im Vergleich: Was unterscheidet die Anbieter?

Investmentpotenzial europäischer Aktien im aktuellen Marktumfeld.



KAMINGESPRÄCH

t-online meets Mein Geld Medien

Im exklusiven Kamingespräch spricht Isabelle Hägewald, Verlegerin des Anlegermagazins „Mein Geld“, mit Thorsten Schrieber, Vorstand der DJE Kapital AG. Im Fokus: Strategien für volatile Märkte, aktive ETFs, Megatrends, stabile Ausschüttungen, die Rolle von Gold sowie digitale Vermögensverwaltung. Einblicke aus erster Hand – direkt von einem der erfahrensten Player im deutschen Asset Management

MEHR ALS NUR EIN ETF – DJE GEHT EINEN ANDEREN WEG

In bewegten Börsenzeiten setzen viele Anleger auf Erfahrung und klare Strategien. DJE, seit über 50 Jahren am Markt, bringt mit einem neu aufgelegten aktiven ETF frischen Wind ins Portfolio-Management – selektiv, fokussiert und gestützt auf die bewährte FMM-Methode.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie der aktive Ansatz funktioniert.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie diese Mischung Ertrag und Sicherheit verbindet.

REGELMÄSSIGE ERTRÄGE TROTZ VOLATILITÄT UND NIEDRIGZINSEN

Mit dem Fonds „DJE – Zins & Dividende“ kombiniert DJE die Stabilität von Anleihen mit den Ertragschancen dividendenstarker Aktien. Ziel: attraktive Ausschüttungen bei moderatem Risiko – eine ausgewogene Antwort auf das aktuelle Marktumfeld.

MEGATRENDS IM FOKUS: SO STEUERT DJE KAPITAL DEN FONDS DURCH RISIKEN

Der Fonds „Multi Asset & Trends“ setzt auf nachhaltige Megatrends wie Gesundheit, Digitalisierung und grüne Technologien – ergänzt durch Gold und Rohstoffe. Das Ziel: langfristig attraktive Renditen bei breiter Streuung.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie Megatrends sinnvoll ins Portfolio integriert werden.



QR-Code scannen und im Video erfahren, welche Rolle Gold in der Anlagestrategie spielt.

GEOPOLITISCHE RISIKEN UND GOLD: DIE STRATEGIE DER DJE KAPITAL AG

Mit physischem Goldanteil und Investments in Ressourcen bietet DJE Anlegern einen stabilen Anker in unsicheren Zeiten. Die Fonds „DJE – Gold & Ressourcen“ und „DJE – Gold & Stabilitätsfonds“ nutzen die Krisenresistenz des Edelmetalls gezielt zur Portfolioabsicherung.



Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien



**VERMÖGENSVERWALTUNG: DJE
KAPITAL SETZT KLARE PRIORITÄTEN**

Seit Jahrzehnten steht DJE für unabhängige Analysen, konsequentes Risikomanagement und maßgeschneiderte Beratung. Mit rund 17 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen und einem 18-köpfigen Research-Team setzt das Unternehmen auf Qualität und Langfristigkeit.



QR-Code scannen und im Video erfahren, was das Erfolgsrezept von DJE ausmacht.

**JUNGE ANLEGER, NEUE ANSPRÜCHE:
SO REAGIERT DJE KAPITAL**

Mit Solidvest bietet DJE seit 2017 eine vollständig digitale Vermögensverwaltung ab 10.000 Euro – papierlos, transparent und flexibel. So verbindet das Unternehmen digitale Effizienz mit der Anlagequalität aus über 50 Jahren Erfahrung.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie Solidvest digitales Anlegen einfach macht.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

SEILERN'S 10 GOLDENE REGELN

Die 10. Regel – Hervorragendes Management und Governance

Wir suchen Unternehmen, die langfristig nachhaltiges Gewinnwachstum ermöglichen. Neben klaren Finanzkennzahlen sind Unternehmenskultur, fairer Umgang mit allen Stakeholdern sowie eine solide Corporate Governance entscheidend. Zahlreiche Beispiele zeigen, wie gutes Geschäftspotenzial durch schlechtes Management vernichtet wurde – deshalb zählt „Exzellentes Management & Corporate Governance“ zu den Zehn Goldenen Regeln von Seilern.

Die Bewertung vom Management bleibt subjektiv, dennoch achten wir auf objektive Faktoren wie Vergütung, Struktur, interne Kontrollen und Entscheidungsprozesse. Idealerweise sind Unternehmen so gut aufgestellt, dass sie von jedem qualifizierten Manager geführt werden können – so sinkt das Risiko von Fehlentscheidungen. Unterschiedliche Geschäftsmodelle erfordern dabei verschiedene Führungsstrukturen, zentral oder dezentral, immer jedoch mit ausreichender Kontrolle. Vergütungssysteme beeinflussen das Verhalten entscheidend: Wir bevorzugen Kennzahlen wie organisches Wachstum, ROIC oder Kundenzufriedenheit und lehnen Boni ab, die kurzfristige Gewinne auf Kosten von langfristigen Werten fördern.

Kapitalallokation sollte vorrangig in organisches Wachstum fließen. Wenn Mittel nicht effizient reinvestiert werden können, bevorzugen wir Dividenden statt wertvernichtender Übernahmen. Besonders interessant sind Unternehmen, die wie viele familiengeführte Firmen eine langfristige Denkweise pflegen und sich weniger vom kurzfristigen Berichtszyklus treiben lassen.

Am Ende suchen wir Unternehmen, die Marktführer in wachsenden Branchen sind, mit skalierbaren Geschäftsmodellen, nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen, globaler Präsenz, transparenter Rechnungslegung, solider Bilanz und eben hervorragendem Management. Nur dann ist langfristiges, profitables Wachstum möglich.

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 Investment Management wurde 1989 vom heutigen Chairman Peter Seilern-Aspang in London gegründet. Seitdem ist die Anlagephilosophie unverändert: konzentrierte Portfolios globaler Quality-Growth-Unternehmen, basierend auf „10 Goldenen Regeln“. Aktuell sind 25 Mitarbeiter für etwa drei Milliarden Euro Vermögen verantwortlich, zehn davon im Research/Portfoliomanagement. Angeboten werden drei reine Aktienfonds und ein dynamischer Mischfonds. Wurden anfangs primär Gelder befreundeter Familien verwaltet, verzehnfachte sich das verwaltete Vermögen in etwa in den letzten sechs Jahren.

Anschrift

Seilern International AG
Austrasse 9, FL-9490 Vaduz

Kontakt

clientservices@seilernfunds.com

Quelle: Seilern International AG, 2025. Mehr Informationen zu Seilern's 10 Goldenen Regeln finden Sie auch unter www.seilernfunds.com/anlagephilosophie/?lang=de.



Bild: Mein Geld Medien

ETF-Anleger rüsten auf

Lange Zeit galten Aktien von Rüstungsunternehmen als anrüchig. Seit dem Überfall Russlands auf die Ukraine hat sich das geändert. Vor allem Europa steuert um und investiert in erheblichen Maße in militärische Ausrüstung. Begleitet wird dieser Prozess durch ein Umdenken auch bei den Anlegern. Zunehmend leiten sie ihr Geld in entsprechende Rüstungs-ETFs. Und das mit einigem Erfolg. Wer zum Beispiel von Anfang an in den im März 2023 aufgelegten VanEck Defense ETF investierte, konnte sich im August dieses Jahres über ein Kurswachstum von rund 170 Prozent freuen. Ähnliche Erfahrungen machten Anleger mit dem zweitältesten Rüstungs-ETF am europäischen Markt, dem HANetf Future of Defence. Seit Auflage im Juli 2023 erreichte der Fonds ein Kursplus von 114 Prozent. Inzwischen verwalten beide ETFs zusammen gut acht Milliarden Euro.

Angesichts dieser Erfolgswahlen haben andere Anbieter von Indexfonds das Thema für sich entdeckt. Zur Mitte des Jahres konnten Anleger hierzulande bereits aus zehn verschiedenen Rüstungs-ETFs auswählen. Allein im Mai gingen fünf entsprechende Fondsneuheiten an den Start, zuletzt der SPDR S&P Europe Defense Vision. Alle zehn ETFs replizieren ihren Index physisch. Während vor allem die älteren Fonds am Markt in US-Dollar denominated sind, wurden in letzter Zeit vermehrt auch ETFs in Euro aufgelegt. Anleger, die ein Währungsrisiko vermeiden wollen, finden mit ihnen ein geeignetes Fondsprodukt.

Mit der neuen Vielfalt bei Rüstungs-ETFs steigen auch die Anforderungen an die Anleger. Neben der regionalen Verteilung der Asset Allokation sollten sie daher verstärkt darauf achten, welche Branchen im jeweiligen ETF schwerpunktmäßig vertreten sind. Neben klassischen Rüstungsfirmen wie etwa Rheinmetall finden sich darin in unterschiedlicher Ausrichtung auch Tech-Werte oder Unternehmen, die im Bereich der Luft- und Raumfahrt oder im Segment innovativer Rüstungsgüter tätig sind.

MEIN GELD



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

Sicherheit im Blick, Europa im Fokus: Der neue Defense ETF von BNP Paribas Asset Management

**EUROPAS SICHERHEIT BEGINNT MIT
DER INVESTITION IN DIE EIGENE STÄRKE**

Europa befindet sich inmitten eines sicherheitspolitischen Umbruchs. Gestiegene geopolitische Spannungen und sich verändernde Allianzen haben das Bewusstsein dafür geschärft, dass die europäischen Staaten für ihre Verteidigungsfähigkeit und Sicherheit selbst verantwortlich sind.

Jahrzehntelanger Investitionsstau soll durch milliardenschwere Investitionspakete abgelöst werden.¹ Zwischen 2021 und 2024 stiegen die Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedsstaaten um mehr als 30 Prozent, allein im Jahr 2024 wurden rund 326 Milliarden Euro ausgegeben – etwa 1,9 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der EU.² Für die kommenden zehn Jahre sind Investitionen von über 1,6 Billionen Euro vorgesehen³ – unter anderem im Rahmen der im März 2025 angekündigte ReArm-Europe-Plan/Readiness-2030-Initiative der Europäischen Kommission, die ein Volumen von bis zu 800 Milliarden Euro umfasst.⁴

**ZUGANG ZUM EUROPÄISCHEN
VERTEIDIGUNGSSEKTOR**

Mit dem Anstieg europäischer Verteidigungsausgaben rückt der Sektor stärker in den Fokus der Investoren. Bereits 2024 flossen nahezu 1,9 Milliarden Euro in ETFs, die in den Verteidigungssektor investieren. Im Jahr 2025 hat sich dieses Wachstum deutlich beschleunigt – mit Zuflüssen von mehr als fünf Milliarden Euro allein in diesem Jahr.⁵

Der Bloomberg Europe Defense Select Index (BSHIELD) bildet die Wertentwicklung europäischer Verteidigungsunternehmen ab, die sich unter anderem auf die Entwicklung neuer Technologien, die Herstellung von Transportausrüstung und Waffensystemen konzentrieren, um mit den Fortschritten und sich verändernden Bedrohungen Schritt zu halten.⁶ Gestützt durch politische Maßnahmen schlägt der Index eine Brücke zwischen wachsendem Anlegerinteresse und dem europäischen Ziel, militärische Fähigkeiten strategisch auszubauen und zu stärken.

^{1,3,5} BNP Paribas Asset Management, Mit ETFs in den Verteidigungssektor investieren, 19.06.2025

² Europäischer Rat, Die Verteidigung der EU in Zahlen, 19.06.2025

⁴ Europäische Kommission, ReArm Europe Plan/Readiness 2030, 20.06.2025

⁶ Bloomberg, Defense reinvested: A new European index for a new era, 22.06.2025

Redaktioneller Beitrag von Mein Geld

FONDSDATEN

ISIN	LU3047998896
WKN	A417F7
Ertragsverwendung	Thesaurierung
Währung	Euro
Replikation	Physisch
Gesamtkostenquote*	0,18 %
Verwaltetes Vermögen	88 Mio. €
Risikoindikator**	5
Tracking Error	<1 %
SFDR	Art. 6

Stand 12.08.2025

*Die nachstehend definierten Gesamtkosten sind für die Auflegung des Produkts vergünstigt und für einen Zeitraum von zwölf Monaten ab dem Datum der Auflegung gültig.
**Risikoindikator: 1: Niedrigeres Risiko; 7: Höheres Risiko. Je höher das Risiko, desto länger der empfohlene Anlagehorizont.

⁷ Bloomberg, Bloomberg Europe Defense Select Index Methodology, 19.06.2025

**INDEXKONSTRUKTION UND
GEWICHTUNG**

Der Bloomberg Europe Defense UCITS ETF investiert in europäische Verteidigungsunternehmen. Die Konstruktion des abgebildeten Wertpapierindex erfolgt in einem mehrstufigen Verfahren⁷: Für die Aufnahme in den Index muss ein Titel Teil des Bloomberg-Europe-Developed-Markets-Universums sein. Zudem muss er entweder dem Modern-Global-Defense-Ökosystem von Bloomberg Intelligence (BI) zugeordnet sein oder laut Bloomberg Industry Classification Standart (BICS) auf Level 3 dem Sektor Aerospace & Defense angehören. Berücksichtigt werden dabei Unternehmen aus 15 europäischen Ländern. Darüber hinaus gelten Mindestanforderungen an Größe und Liquidität: Eine Streubesitz-Marktkapitalisierung von 100 Millionen US-Dollar sowie ein durchschnittlicher täglicher Handelsumsatz von mindestens 0,75 Millionen US-Dollar über 90 Tage werden vorausgesetzt. Nur Titel, die alle Kriterien erfüllen, werden in den Index aufgenommen. Die Gewichtung erfolgt nach modifizierter Marktkapitalisierung, wobei Unternehmen aus EEA-Staaten 82,5 Prozent des Indexgewichts ausmachen. Die Gewichtung einzelner Titel ist jedoch begrenzt: Kein Unternehmen darf mehr als zwölf Prozent des Index ausmachen. Die Top-5-Positionen dürfen jeweils

über sieben Prozent aufweisen, alle weiteren sind bei sieben Prozent gedeckelt. Insgesamt umfasst der Index rund 30 sorgfältig ausgewählte Titel.

**DER BLOOMBERG EUROPE DEFENSE
UCITS ETF AUF EINEN BLICK**

Der BNP Paribas Easy Bloomberg Europe Defense UCITS ETF wurde am 19. Mai 2025 aufgelegt und ist seit dem 29. Mai 2025 auf Xetra handelbar. Der Index beinhaltet überwiegend Unternehmen aus den BICS-Sektoren Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung (88,1 %), Transportausrüstung (5,9 %), Halbleiter (3,1 %), IT-Dienstleistungen (1,8 %). Die geografische Aufschlüsselung des Indizes beinhaltet Unternehmen aus Frankreich (34,7 %), Deutschland (24,2 %), aus dem Vereinigten Königreich (19,1 %), aus Schweden (8,3 %), Italien (7,1 %), Norwegen (5,1 %) und Spanien (1,6 %). Der Fonds ist auch in einer ausschüttenden Anteilsklasse mit der ISIN LU3047998979 und der WKN A418KL verfügbar.

CLAUS HECHER



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

Jahresperformance Net Total Return in EUR	YTD	1M	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
Bloomberg Europe Defense Select NR Index	74,46 %	-1,30 %	90,63 %	261,98 %	534,82 %
MSCI Europe Index	9,34 %	+0,73 %	7,62 %	34,26 %	75,15 %
Performance-Differenz (PP*)	65,12 %	-2,03 %	83,01 %	227,72 %	459,67 %

*Prozentpunkte – Stand: 31.07.2025

Rechtliche Hinweise: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des ETFs und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Der Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt sind auf unserer Website www.bnpparibas.de kostenlos erhältlich. Anlagen in Finanzinstrumente (wie ETF) unterliegen Marktschwankungen und den mit Anlagen in Finanzinstrumenten verbundenen Risiken. Der Wert von Anlagen in Finanzinstrumente und ihre Erträge können sowohl steigen als auch fallen und Anleger erhalten ihren ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht vollständig zurück. Der in diesem Artikel erwähnte ETF ist einem Kapitalverlustrisiko (bis hin zu einem Totalverlust) ausgesetzt. Es ist nicht garantiert, dass der ETF sein Performanceziel erreicht. Eine vollständige Beschreibung und Definition der Risiken sind dem Verkaufsprospekt und dem Basisinformationsblatt des ETFs zu entnehmen. Da der ETF in ausländische Währungen investiert, kann der Wechselkurs den Wert des ETFs beeinflussen, da er Währungsschwankungen ausgesetzt ist.

Anzeige

AMUNDI

Wie Anleihe-ETFs ein Portfolio in unsicheren Zeiten stabilisieren können



In unsicheren Marktphasen suchen viele Anleger nach Möglichkeiten, ihr Vermögen zu schützen, ohne auf Renditechancen zu verzichten. Eine bewährte Strategie besteht darin, Aktien nicht allein im Portfolio zu halten, sondern sie durch Anleihen zu ergänzen. Besonders Anleihe-ETFs können dabei eine wichtige Rolle spielen.

WARUM ANLEIHEN EIN PORTFOLIO AUSBALANCIEREN

Anleihen – auch festverzinsliche Wertpapiere genannt – zahlen dem Anleger in der Regel einen festen Zinssatz pro Jahr. Sie sind im Vergleich zu Aktien zwar oft weniger

renditestark, zeichnen sich aber durch eine geringere Schwankungsbreite aus. Kurz- und mittelfristig können sie so das Risiko im Portfolio deutlich reduzieren.

Ein weiterer Vorteil: Häufig entwickeln sich Anleihen positiv, wenn die Aktienmärkte unter Druck geraten. Sie wirken damit wie ein Gegengewicht im Depot und können helfen, Verluste an anderer Stelle abzufedern. Anleger, die Anleihen gezielt beimischen, haben die Chance, langfristig stabilere Erträge zu erzielen.

Die Marktentwicklung zu Beginn des Jahres 2025 unterstreicht diesen Zusammenhang: Während die globalen Aktien-

märkte infolge von Handelsstreitigkeiten und Überbewertungen Kursverluste hinnehmen mussten, legten viele Anleihe-Indizes im gleichen Zeitraum zu. Damit wurde erneut deutlich, wie wichtig Anleihen für die Stabilität eines Portfolios sein können.

DER RICHTIGE MIX: AKTIEN UND ANLEIHEN IN BALANCE BRINGEN

Grundsätzlich gilt: Je höher der Anteil von Anleihen im Vergleich zu Aktien ist, desto defensiver und risikoärmer ist das Portfolio – allerdings sinkt damit auch das Renditepotenzial. Wie stark Anleihen gewichtet werden sollten, hängt vom individuellen Risikoprofil, den Anlagezielen und dem Zeithorizont ab.

In der Praxis nutzen viele Anleger die sogenannte „60:40-Regel“. Dabei besteht das Portfolio zu 60 Prozent aus Aktien und zu 40 Prozent aus Anleihen. Diese Mischung hat sich in der Vergangenheit als guter Kompromiss zwischen Renditechance und Risikobegrenzung erwiesen. Doch sie ist keineswegs ein starres Modell. Wer vorsichtiger

agieren möchte, kann den Anleiheanteil erhöhen – zum Beispiel auf 70 Prozent. Ein solches defensives Portfolio, bestehend aus 70 Prozent Euro-Anleihen und 30 Prozent europäischen Aktien, hätte seit Jahresbeginn 2025 lediglich einen Verlust von unter einem Prozent verzeichnet.

ANLEIHE-ETFs ALS UNKOMPLIZIERTE LÖSUNG

Besonders für Privatanleger bieten sich Anleihe-ETFs an. Sie ermöglichen eine breite Streuung über verschiedene Emittenten, Laufzeiten und Länder hinweg – und das zu geringen Kosten. Statt einzelne Anleihen kaufen zu müssen, die teilweise hohe Einstiegssummen erfordern, können Investoren mit einem ETF schon mit kleinen Beträgen an der Entwicklung des Anleihe- markts teilhaben.

Gerade in Zeiten erhöhter Unsicherheit können Anleihe-ETFs also ein wichtiger Baustein sein, um Schwankungen im Portfolio zu reduzieren und gleichzeitig die Chancen an den Kapitalmärkten zu nutzen. ●



Kontakt
Amundi ETF, Indexing & Smart Beta
Telefon 0800 1111928
info_de@amundi.com
www.amundietf.de



Thomas Wiedenmann
Head of ETF and Indexing
Sales Germany, Austria &
Eastern Europe

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

ONE-ON-ONE

Mein Geld Medien im Gespräch

Im exklusiven Interview spricht Isabelle Hägewald, Verlegerin des Anlegermagazins „Mein Geld“, mit Ines Hoffmann, Sales Director Wholesale und Retail, DJE Kapital AG. Im Fokus: die aktuelle Goldrally, die zentralen Treiber der Preisentwicklung und die Frage, ob sich ein Einstieg für Anleger weiterhin lohnt



GOLD IM HÖHENFLUG: LOHNT SICH DER EINSTIEG NOCH?

Der Goldpreis hat eine erhebliche Rally hinter sich. Ines Hoffmann, Sales Director Wholesale und Retail bei der DJE Kapital AG, erläutert im One-on-One-Gespräch mit „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald, ob es sich noch lohnt, in Gold zu investieren.



QR-Code scannen und im Video erfahren, ob sich ein Investment in Gold nach der jüngsten Rally noch lohnt.

WAS DEN GOLDPREIS BEWEGT – UND WER SIND DIE HAUPTTREIBER?

Die Entwicklung des Goldpreises wird von verschiedenen Haupttreibern bestimmt. Ines Hoffmann, Sales Director Wholesale und Retail bei der DJE Kapital AG, erläutert im One-on-One-Gespräch mit „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald, weshalb Gold auch weiterhin als interessantes Investment für Anleger gilt.



QR-Code scannen und im Video erfahren, welche Faktoren den Goldpreis treiben und warum er für Anleger spannend bleibt.

WARUM GOLD FÜR ANLEGER RELEVANT BLEIBT

Der Goldmarkt zeigt sich weiterhin robust – und ein Einstieg kann für Anleger nach wie vor attraktiv sein. Ines Hoffmann, Sales Director Wholesale und Retail bei der DJE Kapital AG, erläutert im One-on-One-Gespräch mit „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald, wie Anleger von der Goldpreisentwicklung profitieren können – und welche Lösung DJE dafür anbietet.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie Anleger profitieren können – und welche Lösung DJE bietet.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

21shares



Julia Ebner
Head of Market Activation

UNTERNEHMEN

SERIE 21SHARES

Von der Blockchain in die Realität: Real-World-Assets im Fokus

Blockchain-Technologie hat das Potenzial, die Finanzwelt zu verändern – nicht nur durch digitale Währungen, sondern auch durch die Verbindung zu „klassischen“ Vermögenswerten. Real-World-Assets (RWA) sind physische oder traditionelle Werte wie Immobilien, Rohstoffe oder Aktien, die digital tokenisiert und so auf der Blockchain handelbar gemacht werden.

Was bedeutet Tokenisierung? Einfach erklärt ist Tokenisierung die digitale Abbildung eines Vermögenswertes (als Token) auf einer Blockchain. Dieser realer Vermögenswert kann dann in viele kleine digitale Anteile aufgeteilt werden. Diese Anteile können einfach gehandelt werden – ähnlich wie Aktien an der Börse. Für Anleger heißt das mehr Flexibilität, niedrige Einstiegshürden und eine größere Auswahl an Investments.

Krypto-ETPs bieten heute eine regulierte und einfache Möglichkeit, in digitale Vermögenswerte wie Bitcoin und Ethereum zu investieren. In Zukunft könnten solche Produkte auch tokenisierte Real-World-Assets abbilden – und so reale Werte über vertraute Börsen handelbar machen. Anbieter wie 21Shares beobachten diese Entwicklungen genau und könnten bei entsprechender Regulierung und Marktreife solche Innovationen ermöglichen. So entsteht die Vision, traditionelle Stabilität und digitale Innovation miteinander zu verbinden.

Natürlich gibt es auch Herausforderungen: Regulierung, Sicherheit und klare technische Standards sind entscheidend, damit Anleger von den Chancen profitieren können. Doch die Kombination aus Real-World-Assets und Blockchain eröffnet eine neue Welt der Investments – mit mehr Diversifikation und neuen Renditechancen.

Für **Anleger bedeutet das:** Die digitale Zukunft wird greifbar. Während Krypto-ETPs heute vor allem Zugang zu digitalen Vermögenswerten wie Bitcoin oder Ethereum bieten, könnten in Zukunft auch tokenisierte Real-World-Assets über solche Produkte handelbar werden. Das wäre ein moderner Weg, das Portfolio zu erweitern und von echten Werten zu profitieren – einfach, reguliert und effizient.

Anzeige Bild: © 21Shares

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

„Franklin Templeton is back“

Mit dieser klaren Botschaft ist Christian Machts am 1. Juni als neuer Head of Germany and Austria bei Franklin Templeton in Frankfurt gestartet. Der erfahrene Asset-Management-Experte bringt frischen Schwung in die Organisation und verfolgt ambitionierte Ziele: mehr Nähe zu Kunden, stärkere lokale Relevanz und gezielte Wachstumsimpulse – insbesondere bei ETFs, aber auch im traditionellen Geschäft mit aktiven Fonds

Herr Machts, was hat Sie persönlich dazu bewegt, diese neue Herausforderung anzunehmen – und was reizt Sie besonders an dieser Rolle?

CHRISTIAN MACHTS: Ich habe Franklin Templeton immer als globalen Player mit enormer Substanz wahrgenommen – über 1,6 Billionen US-Dollar verwaltetes Vermögen sprechen für sich. Aber gerade in Deutschland sehe ich noch viel ungenutztes Potenzial. Die Idee, hier neue Impulse zu setzen und gemeinsam mit einem starken Team etwas aufzubauen, hat mich sofort begeistert. Es ist eine spannende Zeit, um Teil dieser Entwicklung zu sein.

Sie haben angekündigt, neue Impulse setzen zu wollen – insbesondere bei ETFs, aber auch im klassischen Fondsgeschäft. Welche konkreten Initiativen planen Sie, um die lokale Relevanz zu stärken und das Wachstum voranzutreiben?

CHRISTIAN MACHTS: Wir wollen näher an unsere Kunden rücken – mit Angeboten, die wirklich zu ihren Bedürfnissen passen. Im ETF-Bereich sehen wir enormes Wachstumspotenzial, gerade bei Banken, Versicherungen und digitalen Plattformen. Für alle unsere Pläne gilt: Kunden müssen Franklin Templeton erleben können. Wir stehen für Fähigkeiten, Kompetenz und eine leistungsfähige Produktpalette. Regel-

mäßige Kundenevents, bei denen externe Experten Impulse geben und wir noch näher an unseren Partnern sind, sind nur ein Beispiel dafür.

Noch einmal zu den ETFs: Der Markt in Deutschland wächst seit Jahren rasant. Was macht dieses Segment für Sie so spannend?

CHRISTIAN MACHTS: ETFs haben die Art, wie Menschen investieren, grundlegend verändert. In Deutschland wächst das Volumen seit Jahren zweistellig – und wir sind überzeugt, dass wir mit unserem Angebot von inzwischen 35 ETFs genau zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Besonders gefragt sind ETF-Sparpläne – hier wollen wir uns als verlässlicher Partner positionieren.

Alternative Investments wie Private Credit oder Infrastruktur gewinnen zunehmend an Bedeutung. Welche Rolle spielen diese Anlageklassen in Ihrer strategischen Ausrichtung – und wie machen Sie sie für neue Kundengruppen zugänglich?

CHRISTIAN MACHTS: Alternative Anlagen sind längst kein Nischenthema mehr. Wir verwalten weltweit rund 260 Milliarden US-Dollar in diesem Bereich und öffnen diese Strategien zunehmend auch für semi-professionelle und private Anleger. Ein gutes Beispiel ist unser neuer

Private-Equity-Secondaries-Fonds, der global 875 Millionen US-Dollar eingesammelt hat. Solche Produkte waren früher nur Institutionen vorbehalten – heute machen wir sie breiter verfügbar.

Neben den alternativen bieten Sie natürlich auch klassische Anlageklassen wie Aktien und Anleihen an. Welche Schwerpunkte setzen Sie hier – und welche Rolle spielen die Strategien von Putnam Investments in Ihrem zukünftigen Angebot?

CHRISTIAN MACHTS: Unser Angebot ist breit gefächert – von US- und Schwellenländer-Aktien über globale Strategien bis hin zu Anleihen und börsennotierter Infrastruktur. Besonders freue ich mich über die Integration der Putnam-Strategien in Deutschland. Mit ihrer starken US-Aktienexpertise und über 120 Milliarden US-Dollar verwaltetem Vermögen sind sie eine wertvolle Ergänzung für unsere Kunden.

Kundenbindung ist im Asset Management ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wie möchten Sie den Austausch mit Ihren Partnern intensivieren und die Nähe zum Kunden konkret erlebbar machen?

CHRISTIAN MACHTS: Wir setzen auf starke Präsenz – online und persönlich. Unser Key-Account-Team spielt dabei eine zentrale Rolle. Persönliche Gespräche, gemeinsame Veranstaltungen und individuelle Unterstützung sind für uns keine Floskeln, sondern gelebte Praxis. Unsere Partner sollen spüren: Wir sind da – mit echtem Interesse am Austausch und konkreter Hilfe.

Der Templeton Growth (Euro) Fund feiert sein 25-jähriges Jubiläum. Sie begeben dies mit einer Kampagne.

Was bedeutet dieser Meilenstein für Sie persönlich – und welche Botschaft senden Sie an Ihre Anleger?

CHRISTIAN MACHTS: Ein Vierteljahrhundert Kontinuität – das ist in unserer Branche keine Selbstverständlichkeit. Der Templeton Growth Fund steht für unseren langfristigen Value-Ansatz, der sich über viele Marktphasen hinweg bewährt hat. Gerade jetzt, wo Value wieder stärker gefragt ist, senden wir mit unserer aktuellen Kampagne ein klares Signal: Die Strategie ist uns sehr wichtig und wir werden nicht müde, den Fonds im besten Sinne unserer Investoren zu managen.

Sie sind neu in Ihrer Rolle, aber bereits voller Tatendrang. Was bereitet Ihnen aktuell am meisten Freude – und wo sehen Sie die größten Gestaltungsmöglichkeiten?

CHRISTIAN MACHTS: Mich begeistert, wie viel Gestaltungsspielraum ich habe. Wir haben ein starkes Fundament, aber auch viele Möglichkeiten, Dinge neu zu denken. Die Zusammenarbeit mit engagierten Kolleginnen und Kollegen sowie der direkte Austausch mit Kunden – das ist für mich der schönste Teil der Aufgabe.

Und zum Schluss zwei persönliche Fragen: Wo finden Sie privat Ausgleich und neue Energie – und welches Gericht darf bei Ihnen nie fehlen?

CHRISTIAN MACHTS: Die Ostsee ist mein Rückzugsort – dort habe ich viele Kindheits-erinnerungen. Die Mischung aus Natur, Ruhe und Familie ist für mich der perfekte Ausgleich. Und kulinarisch? Ganz klar: Sushi. Die Frische, die Vielfalt, die Balance – das geht einfach immer.

Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige Bild: © Franklin Templeton

i Weitere Informationen finden Sie unter: www.franklintempleton.de



INTERVIEW

Lösungsorientierter Partner für professionelle Anleger

Seit 1. Juli verantwortet Daniel Blum als Head of Business Development das Deutschlandgeschäft bei Jupiter. Nach fast 20 Jahren im Unternehmen stellt seine Ernennung einen nahtlosen Übergang sicher und unterstreicht die Verbundenheit des Hauses mit seinen deutschen Kunden und Vertriebspartnern. „Mein Geld“ im Gespräch mit dem Diplom-Kaufmann über seine Prioritäten in der Übergangsphase, die Bedeutung des deutschen Marktes für den britischen Asset Manager und welche Rolle aktives Management in einem unsicheren Marktumfeld spielt

Herr Blum, Sie haben Ihren Posten als neuer Head of Business Development Germany erst kürzlich, Anfang Juli, angetreten an. Wie garantieren Sie Kontinuität für Ihre Kunden und Partner – und welche Prioritäten setzen Sie für die Übergangsphase?

DANIEL BLUM: Wir haben den Übergang bewusst intern gestaltet, um die Kontinuität sicherzustellen – sowohl im Team selbst als auch in der Betreuung unserer Kunden und Partner. Für unsere Kunden sind somit die direkten Ansprechpartner bekannt – gleichzeitig arbeiten wir intern weiter an einer noch klareren Aufstellung, um Prozesse zu optimieren und die Betreuungsqualität zu sichern. Die enge Zusammenarbeit mit meinem Vorgänger, Dominik Issler, der sich nun von Zürich aus auf unser institutionelles Geschäft in Europa konzentriert, stellt sicher, dass die Übergangsphase eine Weiterentwicklung und keinen Einschnitt darstellt.

Jupiter betrachtet den deutschen Markt als einen strategischen Wachstumsmarkt in Europa. Welche spezifischen Marktsegmente – zum Beispiel Wholesale, institutionelle Mandate oder Nachhaltigkeitsfonds – wollen Sie künftig besonders ausbauen?

DANIEL BLUM: Deutschland ist für Jupiter ein Schlüsselmarkt in Kontinentaleuropa und darüber hinaus. Entsprechend fokussieren wir uns auch zukünftig darauf, unsere Präsenz in drei Bereichen weiter zu stärken: im Advisory-Geschäft mit Vermögensverwaltern und Beratern, bei Fondselektoren für Dachfonds und Geschäftsbanken sowie im institutionellen Bereich. Unsere Expertise im aktiven Management, sowohl bei Aktien- als auch bei Anleihestrategien und im Bereich systematischer Investments, trifft hier auf eine steigende Nachfrage. Im Wettbewerb sehen wir uns folglich sehr gut aufgestellt und wollen mit starken Produkten Marktanteile gewinnen.

Sie sind seit 2005 bei Jupiter, mit Stationen in London und der Betreuung von Süddeutschland und Österreich. Wie helfen Ihnen Ihre langjährigen Kundenbeziehungen und Ihr Netzwerk bei der Neuausrichtung Ihres neuen Geschäftsbereichs?

DANIEL BLUM: Langjährige Beziehungen sind für uns kein Selbstzweck, sondern ein Ausdruck von Vertrauen und gegenseitigem Verständnis. Die Erfahrung aus unterschiedlichen Regionen und Rollen bei Jupiter hilft mir heute, die Marktbedürfnisse differenziert zu verstehen und Entwicklungen frühzeitig einzuordnen.

Gerade bei komplexen, aktiv verwalteten Strategien ist das direkte Gespräch entscheidend. Mein Ziel ist es, dieses Vertrauensverhältnis gemeinsam mit dem Team auf eine neue Ebene zu heben und auch neue Kundengruppen nachhaltig zu erreichen.

Ihr Vorgänger Dominik Issler hat in ein europäisches Institutionelles Team gewechselt. Welche Synergien möchten Sie zwischen dem Wholesale- und institutionellen Geschäft herstellen – und wie optimieren Sie Jupiter als Komplettanbieter für professionelle Anleger?

DANIEL BLUM: Die neue Aufstellung innerhalb Europas schafft kurze Wege und klar definierte Zuständigkeiten – eine wichtige Voraussetzung, um kundenorientiert Synergien zwischen verschiedenen Segmenten gezielt zu nutzen. Viele Themen wie maßgeschneiderte Portfoliobausteine oder systematische Strategien betreffen beide Segmente. Unser Anspruch ist es, Jupiter in Deutschland weiterhin als lösungsorientierten Partner für professionelle Anleger zu positionieren – mit einem ganzheitlichen Blick, performancestarken Fondslösungen und einem offenen Ohr für individuelle Anforderungen. »

„Bei komplexen, aktiv verwalteten Strategien ist das direkte Gespräch entscheidend.“



Anzeige Bilder: © Jupiter

Jupiter gilt als überzeugter aktiver Asset Manager im Markt. Wie möchten Sie diesen aktiven Investmentansatz hierzulande schärfer positionieren – vor dem Hintergrund makroökonomischer Unsicherheit und der anhaltenden Nachfragetrends?

DANIEL BLUM: Gerade in einem unsicheren und sich wandelnden Marktumfeld zeigt sich der Wert aktiven Managements. Unsere



Fondsmanager kombinieren tiefgehende Fundamentalanalyse mit Erfahrung, Überzeugung und Risikobewusstsein – diese Qualität wollen wir in der Kommunikation mit den Kunden noch stärker hervorheben. Unser Ziel ist es, mit aktiven Lösungen klare Antworten auf komplexe Marktfragen zu geben – und dies stets mit Blick auf das Rendite-Risiko-Profil des Kunden.

Sie haben die Verantwortlichkeiten im Team klar verteilt. Welche konkreten Ziele und kulturellen Werte wollen Sie in den kommenden zwölf bis 18 Monaten etablieren?

DANIEL BLUM: Wir setzen auf Verlässlichkeit, Nähe zum Kunden und Innovation – in der Betreuung sowie in der Produktpalette. In den kommenden Monaten wollen wir Jupiter noch stärker als lokalen Partner positionieren und insbesondere den Dialog mit Kunden weiter stärken. Gleichzeitig ist mir intern eine offene, konstruktive Kultur, die Weiterentwicklung ermöglicht und individuelle Stärken gezielt einsetzt, wichtig. Unser Team in Frankfurt ist hervorragend aufgestellt, um bestehende und neue Kunden aktiv zu begleiten. Gemeinsam wollen wir Wachstum ermöglichen, Vertrauen stärken und langfristige Kundenbeziehungen ausbauen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien


pangaea·life



Direkt investieren, nachhaltig profitieren.

Mit **Pangaea Life Co-Invest** US Residential in nachhaltige Immobilienprojekte in Dallas und Miami investieren.

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de/co-invest



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Investments for a sustainable future

+++++++ Dies ist eine Marketing-Anzeige. ++++++
Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

ZUM FILM

QR-Code scannen und das
komplette Video online ansehen

VERANSTALTUNG

Mixed ChampionsTour 2025 – grandios, was da geboten wurde

Schon mit dem Auftakt-Vortrag war den Teilnehmern klar, dass sie Besonderes geboten bekommen sollten. Zwei Aktien-, zwei Anleihe-, ein Multi Asset- sowie ein Liquid Alternative-Fonds klang zwar zunächst nicht aufregend, doch als Tour-Veranstalter und Moderator Jürgen Dumschat zeigte, was allein diese sechs Fonds – gleichgewichtet in einem Depot – in den vergangenen Jahren geleistet haben, war klar, dass gleich großartige Fonds präsentiert werden. Kein Wunder bei einer durchschnittlichen Performance von 9,50 Prozent p. a. bei einer Volatilität von nur 7,97 Prozent über die letzten fünf Jahre. Fünf Jahre, in denen Anleihefonds zunächst mit Negativzinsen und dann mit einem steilen Anstieg der Zinsen zu kämpfen hatten, was auch an den Aktienmärkten für Blessuren sorgte.

Im Laufe des Tages wurde erneut klar, warum das persönliche Gespräch mit den Fondsverantwortlichen nicht durch Internetangebote ersetzt werden kann. Die engagierten Vorträge und die Gespräche in den Pausen und beim abschließenden Buffet vermitteln einen persönlichen Eindruck, der digital so nicht „transportiert“ werden kann. Abgesehen davon würden die meist (noch) unbekanntesten Fonds in der Masse der täglichen Webinar-Einladungen untergehen. Gut, dass die Teilnehmer wissen, was sie bei einer ChampionsTour erwartet: bestens selektierte Fonds ohne wechselseitige Überschneidungen der Konzepte und spannende Vorträge, die tief ins Detail gehen, ohne zu langweilen.

Wer zumindest einen vagen Eindruck von den Referenten gewinnen möchte, dem seien die kurzen Interviews empfohlen (siehe nächste Seite). Hier sprechen die Fondsiniiatoren und/oder -manager selbst und man spürt die Identifikation mit den eigenen Fondsprodukten, auf die man sich fokussiert, statt eine breite und unübersichtliche Fondspalette anzubieten. Wer die Mixed ChampionsTour versäumt hat, dem sei die in Kürze startende 17. Hidden ChampionsTour wärmstens empfohlen.

Lesen Sie die Details zu den sechs Fonds auf den nächsten Seiten und nehmen Sie gerne Kontakt zu den Gesellschaften auf, die Ihnen auf Wunsch ausführliche Informationen zusenden.

JÜRGEN DUMSCHAT

DIE REFERENTEN



HEEMANN
VERMÖGENSVERWALTUNG

Norbert Schmidt
Portfoliomanager des FU Fonds –
Bonds Monthly Income,
Heemann Vermögensverwaltung AG



GENÈVE INVEST

Helge Müller
CIO und Gründer, Genève Invest Group



ANTECEDO
Asset Management

Kay-Peter Tönnies
Gründer und geschäftsführender Gesellschafter,
Antecedo Asset Management GmbH



BlackPoint
ASSET MANAGEMENT

Eduardo Mollo Cunha
Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter, BlackPoint Asset Management



WertArt
CAPITAL

Benedikt Olesch
CFA, Fondsadvisor und Fondsiniiator
des WertArt Capital Fonds, WA Capital GmbH



P&R
INVESTMENT

Matthias Riechert
Managing Director,
P&R Investment Management Limited



ÜBERBLICK

2025

Monatliche Ausschüttungen mit Substanzerhalt

REGELMÄSSIG GELD MIT STEIGENDER TENDENZ

Gestartet 2019 in der Nullzinsphase, investiert der FU Fonds – Bonds Monthly Income in höherverzinsliche Unternehmensanleihen aus Europa mit Ausnahme von Banken. Hinter oftmals unbekanntem Emittenten stehen namhafte und solvente Unternehmen wie zum Beispiel TK Elevator (die Aufzugssparte, die ThyssenKrupp 2020 an ein Konsortium verkauft hat) oder Techem (der führende Energiedienstleister rund um Immobilien).

AKRIBISCHE FUNDAMENTALANALYSE ALS ALPHA-QUELLE

Die beiden Fondsmanager Norbert Schmidt und Gerhard Mayer stehen für eine akribische Fundamentalanalyse der Emittenten. Die Anleihen sind mit attraktiven Zinskupons ausgestattet, und die beiden Fondsmanager legen Wert darauf, dass die Emittenten in der Lage sind, weit aus höhere Zinszahlungen leisten zu können. Diese Maßnahme zielt auf eine noch höhere Sicherheit ab. Sie zeigen ihren Erfolg nicht nur mit einer beeindruckenden Performance, sondern auch mit einer geringen Kurs-Schwankungsbreite. Gegenüber dem Vergleichsindex zeigt der Fonds mit einer 5-Sterne-Bewertung bei Morningstar und dem höchstmöglichen Rating bei Citywire ein deutliches Alpha.

70 AUSSCHÜTTUNGEN IN FOLGE UND ZWEI JAHRE JE ÜBER ELF PROZENT WERTENTWICKLUNG

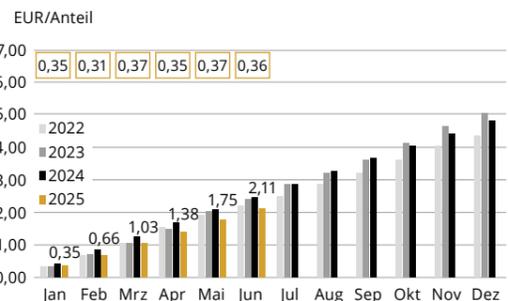
Seit Fondsaufgabe Mitte 2019 hat der Fonds Monat für Monat 0,25 Euro je 100 Euro-Anteilschein ausgeschüttet; insgesamt

seither 20,74 Euro (Stand 15.06.2025). Die jährliche Sonderausschüttung der über die Basis-Ausschüttung hinausgehenden Erträge wurde dabei in jedem Jahr gesteigert – von 0,46 Euro je Anteilschein im Jahr 2020 auf 0,65 Euro im Jahr 2025.

FAZIT: EIN FONDS FÜR ALLE LEBENSLAGEN

Der FU Fonds – Bonds Monthly Income eignet sich für risikoaverse Anleger, die Wert auf verlässliche Renditen mit monatlicher Ausschüttung legen und dabei möglichst wenige Schwankungen haben möchten. Selbst in Zeiten der Nullzinsphase haben die Fondsmanager in jedem Monat mehr erwirtschaftet als ausgeschüttet wurde und haben damit die Substanz nicht nur erhalten, sondern sogar noch ausgebaut. Mit einer Volatilität von lediglich 2,34 Prozent und einer Wertentwicklung auf drei Jahre von 21,58 Prozent (6,73 % p. a.) und auf fünf Jahre von 36,25 Prozent (6,37 % p. a.) überzeugt der Fonds mit beeindruckenden Kennzahlen (Stand 30.05.2025).

Ordentlicher Ertrag nach Kosten pro Anteil zum Monatsultimo



Ertrag nach Kosten übersteigt monatliche Ausschüttung von EUR 0,25

Quelle: Hauck Aufhäuser Fund Services (Stand: 30.06.2025), eigene Berechnung

Sicherheit oder Performance? Warum nicht beides?

Tell's Arrow: ein Fonds für jede Marktlage. Wandelanleihen bieten Absicherung und Wachstumspotenzial

Das ewige Dilemma der Kapitalmärkte: „Sicherheit oder Performance?“ Die meisten Strategien schaffen es nicht, beides überzeugend zu vereinen. Genau hier kommen Wandelanleihen ins Spiel – ein hybrides Instrument, das beides kann. Wandelanleihen beginnen ihr Leben als klassische Schuldtitel. Die meisten zahlen Zinsen, und der Nominalwert wird am Ende der Laufzeit zurückerstattet. So weit, so konservativ. Doch Wandelanleihen haben eine spannende Option: Sie können zu einem festgelegten Preis in Aktien umgewandelt werden. Das verbindet die Stabilität von Anleihen mit dem Potenzial von Aktien.

Mit diesem Mix federn Wandelanleihen durch den Anleihecharakter Verluste ab, bieten aber mit der Wandlungsoption enormes Potenzial, wenn die zugrundeliegenden Aktien durchstarten. Diese Asymmetrie macht sie zu einem einzigartigen Werkzeug für Anleger.

TELL'S-ARROW-FONDS – ZIELGENAU IN DIE WACHSTUMSZONE

Der Tell's Arrow investiert weltweit in Wandelanleihen bonitätsstarker Unternehmen, mit besonderem Fokus auf Mid- und Small Caps – dort, wo Wachstumschancen oft am größten sind.

Das Fondsmanagement folgt einem disziplinierten Value-Ansatz nach Charles Munger. Das Ziel? Klare Unterbewertung identifizieren. Dabei werden Titel gekauft, die vom Markt vorübergehend stark unter Wert gehandelt werden. Wenn diese sich erholen, profitiert der Fonds überdurchschnittlich stark.

BEWÄHRUNGSPROBE BESTANDEN

Seit Auflage im November 2023 hat der Tell's Arrow eindrucksvoll gezeigt, dass die Strategie aufgeht. Besonders in den turbulenten Märkten der letzten Monate konnte der Fonds seine Stärken ausspielen. Die Kombination aus Verlustbegrenzung in schwierigen Phasen und erheblicher Partizipation bei steigenden Aktienkursen hat überzeugt.

FAZIT: SICHERHEIT MIT KICK

Warum zwischen Sicherheit und Performance entscheiden, wenn man beides haben kann? Mit dem Tell's Arrow bietet sich Anlegern eine einzigartige Möglichkeit, das Beste aus beiden Welten zu erhalten. Kurz gesagt: eine klare Strategie für jede Marktlage.

Wertentwicklung seit Auflage

Stand: 30.06.2025



Quelle: Bloomberg

ANTECEDO ASSET MANAGMENT

www.antededo.eu

Sicherheit trifft Rendite: der Antecedo Independent Invest

In einer Zeit, in der Marktschwankungen und Unsicherheiten an den Finanzmärkten zunehmen, setzt der Antecedo Independent Invest auf eine innovative Anlagestrategie, die Renditechancen und Risikokontrolle vereint. Der Fonds, mehrfach als bester Absolute-Return-Fonds ausgezeichnet, richtet sich an Anleger, die Wert auf kalkulierbare Erträge und einen robusten Schutz vor Kurseinbrüchen legen

Der 2009 von Kay-Peter Tönnies aufgelegte Antecedo Independent Invest steht für eine Investmentphilosophie, die Risiken konsequent managt und Prognosen weitgehend außen vor lässt. Das Fundament des Fonds bildet ein Portfolio aus hochqualitativen Euro-Anleihen, das mit einer ausgefeilten Optionsprämienstrategie auf Aktienindexoptionen kombiniert wird. Ziel ist es, Erträge aus der Volatilität – also den Kursschwankungen – der Aktienmärkte zu generieren und so unabhängig von der allgemeinen Marktentwicklung attraktive Renditen zu erzielen.

Im Zentrum der Strategie steht der dauerhafte Einsatz von Absicherungen. Antecedo-Gründer Tönnies verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Management von Options- und Volatilitätsstrategien. Er verfolgt das Ziel, für Anleger unabhängig von Marktlage und Prognosen stabile Erträge

zu erwirtschaften. Dazu nutzt er Optionen nicht nur als Renditequelle, sondern vor allem als Schutzmechanismus. Die kontinuierliche Absicherung begrenzt das Verlustrisiko deutlich, ohne die Chancen auf Wertzuwächse in Aufschwungphasen zu schmälern. Besonders während extremer Marktphasen wie etwa der Coronakrise bewährte sich die Umstellung von einer Short- auf eine Long-Volatilitätsstrategie ab 2018. Der Fonds kann speziell in turbulenten Zeiten eine überdurchschnittliche Wertentwicklung erzielen.

Durch die geringe Korrelation des Fonds zu klassischen Aktieninvestments ist er insbesondere als Baustein für diversifizierte Portfolios interessant. Mit einer Wertentwicklung von rund 12,5 Prozent im laufenden Jahr (Stand Juni 2025) zählt der Antecedo Independent Invest zu den erfolgreichsten Vertretern seiner Klasse.

Wertentwicklung seit Strategiestart (Stand: 30.06.2025)



Die Grafik startet am 18.04.2018. Zu diesem Zeitpunkt erfolgte die komplette Neuausrichtung des Fonds, weshalb die zuvorige Wertentwicklung nicht relevant ist.

BLACKPOINT

www.blackpoint-am.com

Leise Stärke – wie aus Zeit und Qualität nachhaltiger Erfolg entsteht

BlackPoint Evolution Fund A (WKN A3CVWB)

Was auf den ersten Blick unscheinbar wirkt, erweist sich langfristig oft als besonders wirkungsvoll. Genau auf diesem Prinzip basiert die Investmentphilosophie von BlackPoint. Das unabhängige, in Deutschland lizenzierte Vermögensverwaltungsunternehmen wurde von erfahrenen Investmentexperten gemeinsam mit dem Family Office von Dr. Kurt Schwarz – ehemals Aufsichtsratsmitglied der Schwarz Pharma AG – gegründet.

Im Zentrum steht eine Investmentstrategie mit vermögensverwaltendem Charakter, die die Anlagestrategien vermöglicher Familien für ein breiteres Anlegerpublikum zugänglich macht. Doch BlackPoint geht einen Schritt weiter: Anleger investieren nicht nur in dieselbe Strategie, sondern sogar in denselben Fonds wie die Familien selbst. So entsteht eine Interessengemeinschaft, die echte Nähe schafft – und eine neue Form des Vertrauens.

einem klaren Fokus auf Werthaltigkeit. Die Fondsmanager verwalten nicht nur Kapital, sondern tragen Verantwortung: für Familien, für Anleger – und für nachhaltigen Anlageerfolg.

DAS „SMARTPHONE“ DER GELDANLAGE

Der BlackPoint Evolution Fund lässt sich mit einem Smartphone vergleichen: ein multifunktionales Instrument, das wesentliche Anlageentscheidungen professionell bündelt – ohne unnötige Komplexität. Anleger erhalten einen hochwertigen Basisbaustein, der sich flexibel ergänzen lässt, aber auch eigenständig überzeugt. Gerade für Anleger, die Wert auf Komfort, Sicherheit und eine klar strukturierte Vermögenslösung legen, ist der Fonds eine überzeugende Antwort auf die Frage, wie man heute investieren sollte – wenn man für morgen plant.

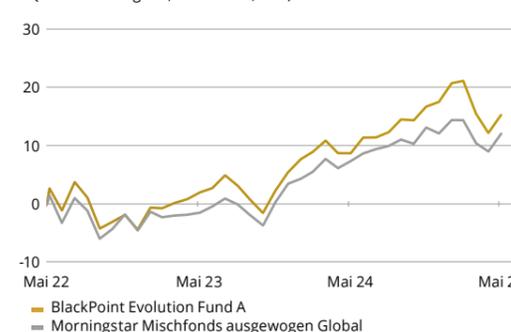
ZEIT UND QUALITÄT ALS STILLE HELDEN

Der Investmentansatz folgt den Prinzipien nachhaltiger Vermögensbildung: Substanz vor Mode, Qualität vor Geschwindigkeit, Kontinuität statt Aktionismus. Ziel ist nicht eine kurzfristige Optimierung, sondern der langfristige Erhalt und Aufbau von Vermögen.

BlackPoint setzt dabei auf einen disziplinierten, dynamischen Auswahlprozess – geprägt von Erfahrung, Analysetiefe und

BlackPoint Evolution Fund A vs. Morningstar Vergleichsgruppe – 3 Jahre

Quelle: Morningstar, 31.05.2025, in %



WERTART CAPITAL

www.wertartcapital.com

WertArt Capital Fonds AMI

WKN A2N65X / A3EHNU

Globale Small-Cap-Aktien führten über die letzten Jahre ein Schattendasein an den Aktienmärkten. Der WertArt Capital Fonds kann dennoch mit einer positiven Entwicklung für seine Anleger aufwarten. Der Fonds investiert dafür vornehmlich in globale Small-Cap-Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung bis zehn Milliarden Euro. WertArt betreibt dabei sogenanntes Stock Picking: Der Investmentprozess und das Portfoliomanagement zielen auf Unternehmen mit langlebigen Geschäftsmodellen, deren Aktien zu einer attraktiven Bewertung notieren.

Getreu dem Motto: „Es geht nicht darum, viele Unternehmen ein wenig zu kennen, sondern wenige Unternehmen sehr gut zu kennen“, konzentriert sich der Fondsberater Benedikt Olesch, CFA, bei der Titelauswahl auf die vielversprechendsten Investments. Daraus resultiert ein konzentriertes Portfolio mit rund 30 Unternehmen. Um das Risiko der Einzelinvestments zu begrenzen, gilt eine maximale Anfangsallokation von vier Prozent pro Unternehmen im Portfolio.

Fair für alle: Abgerundet wird die Strategie durch die Schaffung von Interessengleichheit zwischen Anlegern und Fondsadvisor. Benedikt Olesch ist im Fonds mit dem Großteil seines Vermögens selbst investiert. Daher wird auch keine Performancegebühr erhoben.

PERFORMANCE WERTART CAPITAL FONDS AMI – EIN ZWISCHENFAZIT

Der konzentrierte Investmentansatz im globalen Nebenwertesegment wirft im Wesentlichen zwei Fragen auf:

1. Viele Mitbewerber haben gerade seit Ende 2021 Verluste verkraften müssen. Wie

stellt sich die Entwicklung für WertArt dar?
2. Small-Cap-Aktien schwanken tendenziell stärker als Large-Cap-Aktien. Zudem investiert WertArt in ein konzentriertes Portfolio. Mussten daher in den letzten sechs Jahren überdurchschnittlich hohe Schwankungen im Fonds-Anteilspreis verkraftet werden?

DIESE FRAGEN LASSEN SICH POSITIV BEANTWORTEN!

Betrachtet man die Entwicklung des WertArt Capital Fonds AMI über die letzten fünf Jahre, sowie drei Jahre und ein Jahr, wird deutlich, dass der Fonds eine deutlich bessere Wertentwicklung als der Durchschnitt der Vergleichsgruppe „Aktienfonds Small & Mid Cap Welt“ zeigte.

WERTENTWICKLUNG

	Kumuliert		Annualisiert	
	Fonds in EUR	Sektor in EUR	Fonds in EUR	Sektor in EUR
laufendes Jahr	+ 8,31 %	-3,44 %		
1 Jahr	+21,99 %	+1,55 %	+21,99 %	+1,55 %
3 Jahre	+40,13 %	+20,89 %	+11,90 %	+6,53 %
5 Jahre	+72,04 %	+47,52 %	+11,46 %	+8,09 %

Es fällt auf: Der WertArt Capital Fonds AMI erzielte gegenüber dem Sektor eine Outperformance von +3,37 Prozent p. a. über fünf Jahre und beachtliche +5,37 Prozent p. a. über drei Jahre. Trotz des konzentrierten Portfolios konnte der Fonds mit einer relativ niedrigen Volatilität von 11,80 Prozent p. a. über fünf Jahre aufwarten. Trotz Covid, Zinsschock, Geopolitik und anderen Verwerfungen am Kapitalmarkt fielen auch die maximalen Drawdowns seit Auflage relativ milde aus (max. 28,41 %).

P&R INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED

www.pr-realvalue.com

P&R REAL VALUE

Mit „Jungen Elefanten“ konzentriert und geduldig zur Outperformance

WIE FUNKTIONIERT GUTES INVESTIEREN WIRKLICH?

Diese Frage beschäftigte Matthias Riechert, Gründer von P&R Investment. Neun Jahre arbeitete er in der „Produktküche“ einer Investmentbank – und musste sich schließlich eingestehen, dass er selbst nicht von den Produkten überzeugt war, die er mitentwickelte. Das bewog ihn zum Umdenken. Er entschloss sich, von den Besten zu lernen und studierte Value-Investing an der Columbia Business School in New York – jener Schule, an der bereits Warren Buffett von Benjamin Graham lernte.

Ende 2012 gründete er auf diesem Fundament den P&R REAL VALUE Fonds. Der Fonds setzt auf Geduld und tiefgehendes, fundamentales Research. Anstatt dem hektischen Auf und Ab der Märkte hinterherzujagen, konzentrieren sich Riechert und sein Team auf Unternehmen – ihre Bilanzen, ihre Strategien und die Menschen dahinter. Kurzfristige Kursschwankungen werden in Kauf genommen, solange die Analyse zeigt, dass der innere Wert deutlich über dem aktuellen Preis liegt. P&R Investment betreibt weder Markt-Timing noch Hedging.

„ZINSESZINSMASCHINEN“ ALS WACHSTUMSMOTOR

Als Value-Investoren suchen Riechert und sein Team nach echten „Zinsezinsmaschinen“ – Unternehmen, die ihre Gewinne zu hohen Renditen reinvestieren und so über viele Jahre überdurchschnittlich wachsen können.

Paradebeispiele sind Serien-Akquisiteure, die durch systematische Übernahmen kleiner Nischenfirmen organisches und

anorganisches Wachstum kombinieren – und selbst in wirtschaftlich schwierigen Phasen expandieren.

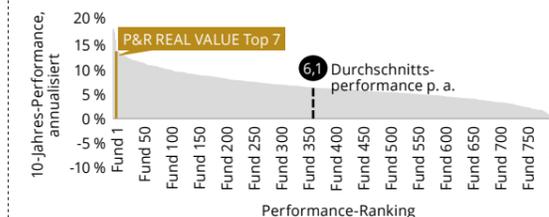
P&R Investment spürt solche Unternehmen frühzeitig für seine Investoren auf. Sie nennen sie „Junge Elefanten“: wachstumsstarke Nebenwerte abseits des Mainstreams.

QUALITÄT STATT QUANTITÄT

Nur zehn bis 20 handverlesene Unternehmen schaffen es ins Portfolio. Riechert und sein Team prüfen jeden einzelnen Titel als potenziell wertvollen Baustein und nehmen ihn nur auf, wenn sie das Unternehmen, sein Umfeld und auch die eigene Haltung zur Investition so durchdrungen haben, dass absolute Klarheit über die Entscheidung besteht. Der P&R REAL VALUE Fonds steht damit für eine klare Alternative zu Standardfonds und ETFs: sorgfältige Auswahl, kluge Sicherheitsmargen und ein langer Atem – mit dem Ziel, echte, langfristige Outperformance für Investoren zu erzielen.

Performance-Ranking von 805 globalen Aktienfonds (deutsche Publikumsfonds) mit einer Historie von mindestens 10 Jahren

P&R REAL VALUE: Top 7 mit 13,6% p.a.
Durchschnittsperformance aller Fonds: 6,1% p.a.



Die Auswertung umfasst alle Aktienfonds mit einer Retail Vertriebszulassung in Deutschland aus den Quellen BVI und Morningstar. Der Datensatz enthält verschiedene Anteilsklassen. Quellen: BVI-Jahrbuch 2024, Morningstar und Cleversoft; Stand: 31.12.2024



KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

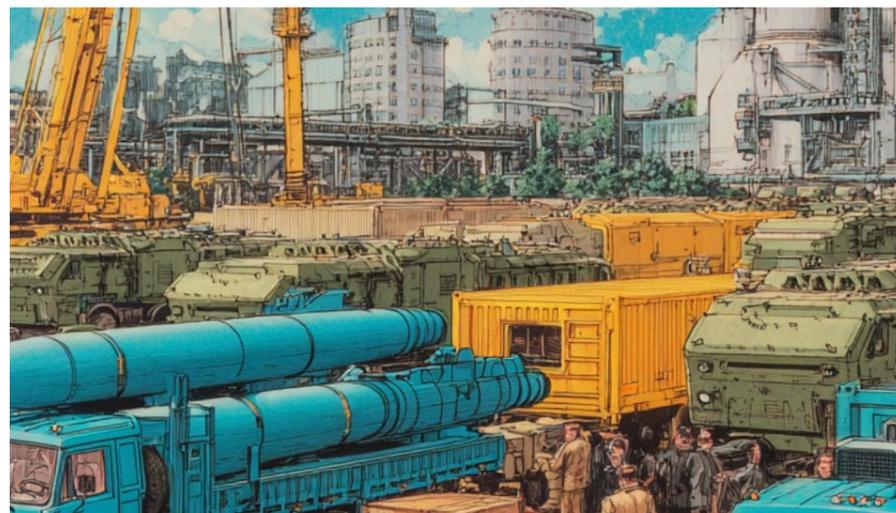
Verteidigung als Investmentthema – mehr als nur ein Trend-Investment?

Mit dem Einmarsch Rußlands in die Ukraine am 24. Februar 2022 ist das Thema Landesverteidigung schlagartig in den Mittelpunkt von politischen und zivilgesellschaftlichen Diskussionen in Europa gerückt. Die meisten europäischen Länder stellten fest, dass sie in den letzten Jahrzehnten zwar ein Militär unterhalten haben, das sich für internationale Missionen eignet, aber mit einem möglichen Landkrieg in Europa und der damit verbundenen Landesverteidigung in den meisten Fällen überfordert wären.

Den meisten Staaten fehlt es an Truppen, Ausrüstung und (schweren) Waffen für einen solchen Konfliktfall. Was nicht

verwunderlich ist, denn in vielen europäischen Staaten wurde der Verteidigungshaushalt regelmäßig gekürzt. Dies führte dazu, dass fast alle NATO-Mitgliedsstaaten das sogenannte Zwei-Prozent-Ziel regelmäßig verfehlten und somit ihren Verpflichtungen zum Auf- und Ausbau sowie dem Unterhalt einer wehrfähigen Armee nicht nachkamen.

Als Reaktion auf die veränderte Sicherheitslage in Europa beschlossen viele NATO-Staaten die sofortige Aufstockung ihres Verteidigungsetats und bekannten sich langfristig zu höheren Verteidigungsausgaben. In der Folge machten die Kurse der Aktien der bekannten Hersteller von



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.



Rüstungsgütern einen Sprung nach oben, obwohl zu diesem Zeitpunkt noch keine neuen Aufträge vergeben worden waren.

Aus der Sicht eines Investors macht es Sinn, sich in Märkten zu positionieren, in dem ein starkes Auftrags- und Gewinnwachstum zu erwarten ist. Somit ist es nicht verwunderlich, dass viele Anleger sich Aktien der großen Rüstungsunternehmen ins Portfolio legten und die ETF-Industrie begann, entsprechende Produkte aufzulegen.

Ein Blick in den Maschinenraum der ETFs, das Portfolio, zeigt, dass diese ETFs aber nicht nur Waffenproduzenten halten. Neben den üblichen Verdächtigen finden sich auch Anbieter von Sicherheitssoftware, Netzinfrastruktur oder Flugzeughersteller. Dies zeigt, dass das Thema Verteidigung viel mehr umfasst als „nur“ physische Waffen. Was nicht überrascht, denn moderne Waffensysteme und Einsatzszenarien benötigen eine digitale Infrastruktur für einen effizienten und zielgenauen Einsatz beziehungsweise deren Umsetzung.

Aus meiner Sicht sind die Erfolgsaussichten von thematischen Investmentprodukten immer schwierig zu beurteilen. Im Bezug auf Produkte, die sich am Thema Verteidigung/Rüstung orientieren, kann gesagt werden, dass dies ein Thema mit einem langfristig positiven Ausblick ist. Doch ob alle derzeit am Markt verfügbaren Produkte auch tatsächlich erfolgreich sein werden, bleibt abzuwarten. Es ist davon auszugehen, dass die Produkte, deren verwaltete Vermögen nicht stark genug steigen, in den nächsten Jahren wieder vom Markt verschwinden werden, wodurch Investoren dazu gezwungen werden, ein entsprechendes Anschlussinvestment zu suchen. Zudem könnten die Ergebnisse der ETFs hinter den Erwartungen der Investoren zurückbleiben, da viele der in Portfolios gehaltenen Titel nur einen Teil ihres Umsatzes im Rüstungs-/Verteidigungssektor machen, wodurch der Erfolg der entsprechenden Firmen neben deren Rüstungsgeschäft noch von vielen weiteren Faktoren abhängig ist.

DETLEF GLOW

Anzeige 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. Ausgabebeschläge 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	125,05	60,16	107,69				
R-co Thematic Blockchain Global Equity C EUR	FR0014008M99	92,75	43,81	91,12				
MSIF Global Insight Fund C USD Acc	LU0868754036	72,78	55,60	80,55	17,95	32,46	-61,26	0,05
Pictet-Digital-P USD	LU0101692670	331,76	17,52	73,63	61,52	18,89	-38,31	0,43
Invesco Global Founders & Owners Fd A USD Acc	LU1218204391	53,34	14,88	71,56	136,38	16,29	-22,89	0,97
MSIF Global Opportunity Fund C USD Acc	LU0552385451	706,64	24,35	68,65	51,22	20,82	-40,98	0,32
LGT PB Global Innovation Megatrends Fund (USD) A	LI1151841510	342,91	13,73	65,74				
Polar Capital Artificial Intel R USD	IE00BF0GL105	1091,85	17,09	62,28	91,31	19,47	-30,44	0,59
WCM Global Equity A USD	IE00BYZ09279	78,48	25,04	55,87	84,73	17,03	-26,86	0,64
The Digital Leaders Fund AK R	DE000A2H7N24	59,34	38,42	55,62	59,48	22,37	-43,17	0,35
Baillie Gifford Wldwd Lg Trm Glo Gro A USD Acc	IE00BD1DSB51	109,86	28,19	54,33	40,97	24,53	-49,39	0,21
UniDynamicFonds: Global A Dis	LU0089558679	591,84	14,54	53,29	91,19	17,84	-28,88	0,64
MEAG GlobalAktien	DE000A2PPJZ8	141,81	10,56	52,87				
Global Equities Unconstrained Fund A	LU1856130205	232,22	15,04	52,49	81,53	20,55	-34,91	0,51
Carmignac Portfolio Investissement F EUR Acc	LU0992625839	150,09	12,75	52,46	74,09	14,69	-24,77	0,66
Deka-GlobalSelect CF	LU0350093026	852,68	15,60	50,88	89,49	16,82	-27,54	0,67
JPM Global Growth A Dist USD	LU0089639750	88,47	8,53	49,75	57,53	19,01	-37,06	0,40
SpaenglerPrivat: CARL Aktien FoF (RT)	AT0000A2U4Z7	53,01	16,34	49,60				
PineBridge Global Focus Equity Fund L USD	IE0033528617	1724,19	10,41	47,28	123,73	15,51	-15,71	0,94
Amundi Top World	DE0009779736	202,29	14,48	47,09	118,91	12,57	-9,80	1,13
Genius Strategie	DE000A0RA046	1461,60	11,73	46,93	56,37	14,97	-25,00	0,50
UCIP	AT0000A29T31	60,79	9,66	46,13	88,70	13,49	-17,67	0,83
Allianz Best Styles Global Equity A (EUR)	LU1075359262	121,80	9,83	46,02	106,17	13,26	-14,00	0,98
Deka-GlobalChampions CF	DE000DK0ECU8	9971,98	12,28	46,01	90,14	12,67	-17,92	0,89
Carmignac Investissement Latitude A EUR acc	FR0010147603	156,38	10,27	46,00	50,93	9,47	-19,06	0,71

AKTIEN EUROPA

Alken European Opportunities R	LU0235308482	302,84	41,17	77,96	166,87	16,45	-15,50	1,11
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE0088BPMF80	445,99	25,75	66,90	114,91	13,72	-16,29	1,02
KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T	AT0000647698	68,91	22,63	59,79				
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	701,58	19,34	58,59	118,99	17,05	-17,81	0,85
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	4188,43	18,96	57,25	130,47	14,31	-13,79	1,08
Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	107,80	18,09	57,24	139,39	17,04	-15,63	0,96
DNCA Value Europe C	FR0010058008	327,49	15,17	52,74	99,66	15,88	-15,23	0,80
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	605,01	16,91	52,17	103,41	13,68	-15,60	0,94
MEAG EuroInvest A	DE0009754333	1067,83	20,64	51,72	88,70	14,90	-22,88	0,76
UBS MSCI EMU NSL Index Fund EUR I-B acc	LU1871076953	1527,12	15,27	50,86	86,49	15,66	-21,96	0,71
BGF European Value A2 EUR	LU0072462186	416,92	15,01	48,70	95,79	15,29	-15,49	0,80
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	193,39	16,68	48,52	105,84	14,08	-17,33	0,93
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	131,50	14,63	47,38	78,83	13,15	-18,10	0,77
Goldman Sachs MIt-Mgr Europe Equity Pf P Acc EUR	LU0394651326	109,98	14,30	46,36	90,30	15,05	-18,12	0,77
BNP Paribas Sust Europe Value Classic Cap	LU0177332227	219,30	15,69	46,24	88,83	16,55	-19,92	0,69
Ninety One GSF European Equity A Acc USD	LU0345777147	93,28	13,02	43,64	63,50	14,21	-21,61	0,59
JPM Europe Dynamic A Dist EUR	LU0119062650	64,75	12,69	42,88	82,12	14,30	-17,88	0,74
JPM Europe Equity A Dist EUR	LU0053685029	223,96	9,69	41,40	86,73	14,31	-17,52	0,78
Magallanes Value Investors UCITS-European Eq R	LU1330191542	352,04	10,77	41,22	116,10	18,07	-16,07	0,78
LINGOHR-EUROPA-SYSTEMATIC-INVEST	DE0005320097	63,65	13,39	40,99	96,59	18,65	-17,99	0,67
M&G (Lux) Pan European Sust Paris Algnd EUR A Acc	LU1670716437	333,37	5,99	40,82	80,66	15,10	-20,73	0,69
Franklin Mutual European A (acc) EUR	LU0140363002	285,87	10,23	40,72	89,12	14,81	-16,16	0,77
NB Aktien Europa VT	DE000A2PF1K6	77,49	8,59	39,20	61,17	13,01	-21,09	0,62
Janus Henderson Pan European A2 EUR	LU0201075453	102,93	8,36	38,63	78,14	14,05	-17,82	0,72
Amundi Funds European Equity Value - A EUR (C)	LU1883314244	631,94	8,99	38,56	87,03	17,58	-20,52	0,64

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

© 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 (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
MEAG ProInvest A	DE0009754119	510,03	37,71	75,58	76,86	16,92	-26,55	0,59
Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)	FR0013494879	57,15	23,53	72,10	74,62	18,42	-33,60	0,53
Monega Germany	DE0005321038	75,31	27,51	69,77	80,67	16,48	-24,63	0,63
UniFonds	DE0008491002	3543,39	34,42	58,90	51,99	18,16	-34,28	0,38
UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	108,46	21,72	58,16	78,06	16,35	-23,18	0,62
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	4069,31	26,47	57,92	59,46	19,29	-32,40	0,41
UniFonds -net-	DE0009750208	1042,68	33,97	57,66	49,45	18,01	-34,39	0,36
Deka-ESG Aktien Deutschland TF	LU2339811841	583,28	24,11	57,44				
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	440,97	24,86	57,44	64,61	18,22	-28,85	0,47
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	534,71	29,47	57,30	57,61	16,31	-28,30	0,47
Allianz Vermoögensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	913,36	18,50	56,88	66,26	16,43	-23,67	0,53
DekaFonds CF	DE0008474503	6115,36	24,95	56,71	62,39	16,85	-28,57	0,49
DWS Deutschland LC	DE0008490962	3389,72	24,71	54,63	56,62	20,16	-34,85	0,37
HANSAsecur	DE0008479023	126,05	16,20	53,59	59,15	15,60	-26,40	0,50
UniNachhaltig Aktien Deutschland	DE0009750117	1091,86	24,15	51,94	61,25	16,91	-26,89	0,48
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	82,22	20,03	51,68	64,03	16,43	-27,43	0,51
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	94,41	22,06	50,85	48,02	17,78	-34,04	0,36
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	901,59	17,27	49,08	44,47	15,54	-29,71	0,37
SEB Aktienfonds	DE0008473471	374,00	21,20	48,71	62,31	16,44	-27,72	0,50
LBBW Aktien Deutschland	DE0008484650	110,13	22,64	44,68	50,22	16,24	-26,47	0,41
DWS Aktien Strategie Deutschland LC	DE0009769869	2079,81	24,09	42,32	55,32	19,25	-33,42	0,38
Amundi German Equity A ND	DE0009752303	99,40	16,48	41,81	45,33	15,41	-25,32	0,39
Allianz Thesaurus - AT - EUR	DE0008475013	167,18	13,92	41,25	35,40	16,61	-34,72	0,27
Concentra - A - EUR	DE0008475005	2105,55	12,87	40,84	35,50	16,84	-34,70	0,27
Allianz Adifonds - A - EUR	DE0008471038	199,33	12,73	39,70	33,94	16,62	-34,71	0,26

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

Evli Emerging Frontier B	FI4000066915	329,54	11,39	60,18	137,49	13,67	-17,86	1,16
BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD	LU1289970086	82,29	12,81	58,66	90,92	16,47	-12,85	0,70
GAM Sustainable Emerging Equity Ord EUR Acc	IE00B5VSGF43	56,59	15,91	46,52	60,67	14,52	-27,02	0,55
Schroder ISF Emerging Markets Value B Acc USD	LU2180923737	227,36	19,38	45,85				
Causeway Emerging Markets UCITS EUR	IE00BWT3P209	74,88	10,46	39,36	51,53	13,01	-24,16	0,52
Evli GEM B	FI4000153697	225,46	3,34	36,63	60,14	12,67	-21,36	0,62
CC&L Q Emerging Markets Equity UCITS Class A USD	IE00BMGM5752	1167,46	14,02	36,22				
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	438,37	9,88	34,62	60,90	12,26	-21,39	0,65
MFS Investment Funds-Blended Research EM Eq EUR W	LU1713399795	52,52	13,98	33,66	57,54	12,83	-20,87	0,59
Invesco Emerging Markets Equity Fd A USD AD	LU1775952507	168,97	14,65	31,57	67,83	13,37	-21,43	0,66
Templeton Emerging Markets A (Ydis) USD	LU0029874905	158,60	15,76	30,16	32,01	14,34	-29,19	0,28
M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc	LU1670624664	170,10	11,92	29,54	76,04	14,21	-14,15	0,70
Global Advantage Funds Ligo hr Em Mkts Val R	LU0047906267	52,88	13,37	28,16	51,34	12,90	-14,81	0,52
SKAGEN Kon-Tiki A NOK	NO0010140502	763,04	12,88	27,65	48,42	14,34	-26,82	0,44
Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc	IE00B0HCGV10	690,38	7,13	26,35	75,89	11,83	-11,19	0,83
Principal GI Origin Global Emer Mkts F2 Acc USD	IE00BZBWH869	61,78	17,66	25,77	16,69	13,25	-30,91	0,11
MSIF Sustainable Emerging Mkts Eqty Fd I USD Acc	LU0054793475	128,28	7,13	25,21	31,22	13,19	-23,65	0,29
Nordea 2 SICAV BetaPlus Enh EM Eq BP EUR	LU1648400189	76,84	12,08	24,64	34,27	12,30	-23,94	0,35
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Value Eq A USD C	LU1217269049	120,91	13,06	22,61	54,81	14,14	-23,44	0,51
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGB5548	168,53	10,82	22,27	34,72	12,42	-24,43	0,35
AB FCP II-Emerging Markets Value Pf A USD	LU0474345724	241,87	4,82	20,71	53,53	14,18	-20,55	0,50
Amundi Funds Emerging Markets Eq Grw Opps A E C	LU1941681014	226,33	12,38	20,24	37,09	13,25	-24,47	0,36
iShares Emerging Markets Index Flex Acc USD	IE00B3D07N99	1325,68	11,71	20,08	34,04	12,63	-23,97	0,34
JOHCM Global Emerging Markets Opportunities B GBP	IE00B41RZ573	269,39	13,21	20,00	40,66	11,20	-16,06	0,47
NT Emerging Markets Screened Equity Idx FGR A EUR	NL0011515424	1277,31	11,39	19,68	32,31	12,58	-24,41	0,32

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
LLB Aktien Pazifik (JPY)	LU0013255612	55,07	7,43	28,36	54,18	10,22	-10,01	0,70
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	197,43	7,57	26,07	43,29	15,83	-23,92	0,36
NT Pacific Screened Equity Index FGR Fund E EUR	NL0013216567	480,03	3,90	22,92	56,66	11,41	-13,28	0,65
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	184,67	16,34	17,70	36,36	14,56	-27,49	0,32
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	1856,85	6,79	17,54	36,37	11,88	-23,61	0,39
UniAsia Acc	LU0037079034	305,49	10,66	15,30	21,18	12,51	-28,80	0,18
Mediolanum Pacific Equity L A Units	IE0004878520	353,66	7,70	12,14	23,94	11,52	-22,53	0,24
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	394,02	16,44	10,83	33,02	15,07	-29,60	0,28
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	158,41	7,76	10,03	21,94	11,32	-22,42	0,21
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	391,45	8,41	9,39	16,43	13,48	-30,08	0,11
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	715,69	5,95	8,97	22,76	12,82	-26,47	0,20
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	60,33	3,30	2,74	-3,04	14,05	-34,70	-0,16
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	90,60	3,82	-5,61	16,41	14,67	-29,64	0,10
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	86,13	8,24	-13,14	16,64	16,76	-28,57	0,09

AKTIEN NORDAMERIKA

Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	348,15	36,50	86,76	116,52	21,07	-34,97	0,67
MSIF US Growth Fund I USD Acc	LU0042381120	352,20	62,60	86,03	35,48	34,25	-63,28	0,13
MSIF US Advantage Fund A USD Acc	LU0225737302	1874,96	51,18	78,29	24,27	30,05	-57,06	0,09
Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	LU1429582221	403,75	16,98	73,63	109,97	19,20	-24,04	0,70
T. Rowe Price US Blue Chip Equity A USD	LU0133085943	139,10	18,26	65,83	84,87	20,48	-37,29	0,53
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	773,49	15,08	63,20	94,99	19,10	-31,45	0,62
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	241,34	15,12	63,12	95,26	18,99	-31,28	0,63
JPM US Growth A Dist USD	LU0119063898	241,15	15,24	59,97	103,82	18,51	-23,46	0,69
LGT IM U.S. Equity (USD) A	LI1151841593	177,64	12,39	59,40				
Nuveen Winslow U.S. L-C Growth ESG Fd A USD	IE00B3PDPT84	63,69	11,97	58,78	99,60	19,56	-28,36	0,63
DSM Capital Partners - U.S. Large Cap Growth A	LU1016061126	54,22	17,21	58,24	100,23	17,65	-21,70	0,70
BGF US Growth Fund A2 USD	LU0097036916	195,91	15,23	57,32	79,71	21,34	-38,49	0,48
DWS US Growth LD	DE0008490897	1421,42	17,15	56,90	110,67	17,45	-26,23	0,77
Lord Abbett Innovation Growth A USD Acc	IE00BYZRLD33	121,46	29,66	55,57	81,07	21,98	-39,34	0,47
UBS (Lux) Eq S - USA Growth (USD) P-acc	LU0198837287	1533,92	15,24	54,13	97,34	19,25	-30,52	0,63
Franklin Innovation A (acc) USD	LU2063271972	147,65	15,77	52,95	66,12	21,91	-40,24	0,39
DB US Dynamic Growth USD LC	DE000DWS0T52	51,11	15,03	52,66	89,91	17,47	-27,15	0,65
JPM US Select Equity Plus A Acc USD	LU0292454872	1961,57	8,44	52,31	119,83	16,02	-20,11	0,89
ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR	LU1833929729	135,50	11,01	50,38	106,03	15,79	-17,62	0,82
FTGF ClearBridge US Lrg Cap Gro A Acc USD	IE00B19Z9505	259,60	8,17	50,33	81,05	18,36	-28,48	0,57
CM-AM Convictions USA RC	FR00140077E1	65,23	13,80	50,17				
Allianz US Large Cap Growth - A - EUR	DE0008475039	179,76	17,11	46,38	90,65	18,66	-31,55	0,61
Multi Manager Access - US Equities F	LU0245619092	502,76	14,81	45,55	111,59	15,43	-15,47	0,87
BNPP US Growth Classic Cap	LU0823434583	151,74	7,80	44,97	93,12	19,43	-25,64	0,60
UniNordamerika	DE0009750075	776,00	9,37	44,43	100,78	14,97	-14,97	0,83

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

ANLEIHEN EURO

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
AXA WF Euro Credit Total Return E Cap EUR	LU1164220854	4180,47	6,64	27,94	23,51	6,73	-13,33	0,40
BayernInvest Renten Europa-Fonds I	DE000A0ETKT9	229,76	4,18	23,89	11,19	6,03	-16,89	0,09
SG IS Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	129,86	5,42	15,66	11,80	4,73	-13,44	0,14
R-Co Conviction Credit Euro C EUR	FR0007008750	4233,73	6,23	14,87	9,63	5,26	-16,31	0,05
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	782,33	4,94	13,25	6,22	3,46	-11,30	-0,11
Deka-ESG BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	749,44	4,25	12,44	10,62	1,75	-4,28	0,28
DWS ESG Zinseinkommen LD	LU0649391066	453,25	4,71	12,43	4,67	3,60	-11,69	-0,19
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	64,47	3,79	11,59	7,13	3,43	-10,51	-0,06
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	114,01	4,52	10,52	3,49	4,62	-15,50	-0,20
MMA II - European Multi Credit EUR Fa	LU0313363508	1654,56	4,86	10,39	2,63	5,43	-17,09	-0,20
Echiquier Credit SRI Europe A	FR0010491803	138,64	4,26	10,29	5,29	4,43	-12,02	-0,13
HANSarenta	DE0008479015	110,23	5,01	9,43	0,03	4,80	-16,31	-0,34
Macquarie Bonds Europe T	AT0000818059	102,37	4,90	7,13	-4,08	6,51	-20,47	-0,38
Amundi Oko Sozial Net Zero Ambition Bond A	AT0000947643	59,44	4,64	6,90	-3,13	5,10	-17,92	-0,44
Bethmann SGB Renten	DE000DWS2DS9	53,96	4,73	6,79	-3,73	5,29	-18,23	-0,45
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	243,13	3,42	5,27	-3,76	4,24	-15,04	-0,57
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	840,49	3,57	5,13	-1,79	4,25	-13,65	-0,47
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	156,50	3,22	5,02	-0,01	3,59	-11,76	-0,45
Vanguard Slted Scrnd Euro Inv Grd Bd Idx EUR Acc	IE00BYSX5D68	384,51	3,73	4,57	-4,24	5,26	-16,98	-0,47
Invesco Euro Bond A EUR Acc	LU0066341099	187,30	2,87	4,24	-8,17	6,44	-21,48	-0,52
HYPO-RENT A	AT0000857503	69,79	2,99	4,21	-3,35	2,50	-11,32	-0,97
RenditDeka CF	DE0008474537	442,58	3,47	3,78	-4,97	6,23	-18,61	-0,42
BNY Mellon Euroland Bond A EUR	IE0032722260	227,44	2,46	3,18	-7,57	5,91	-20,13	-0,54
BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR	LU0549543014	2743,56	2,17	2,49	-6,60	6,13	-19,38	-0,49
Mirova Euro Green and Sustainable Bond Fund RAE	LU0914734701	118,78	3,21	2,15	-10,48	6,58	-23,06	-0,58

ANLEIHEN GLOBAL

ACATIS Ifk Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	816,49	7,96	28,33	18,23	6,00	-16,05	0,30
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	1075,87	7,10	26,05	21,71	5,65	-16,91	0,42
M&G Total Return Credit Investment EUR P Acc	LU2482630675	4931,53	4,51	21,15				
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	247,93	5,47	19,82	8,40	5,39	-16,71	0,01
LF - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	77,33	6,55	19,62	21,93	4,90	-13,07	0,49
M&G Sustainable Total Ret Cred Invest EUR P Acc	LU2482630832	2354,48	4,30	19,42				
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	75,82	4,31	17,84	19,76	4,52	-10,21	0,46
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	218,90	3,82	15,65	7,16	5,11	-14,66	-0,04
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	80,76	5,25	15,61	15,41	5,66	-13,74	0,23
Galilei Global Bond Opportunities UI AK P	DE000A3DD937	54,69	3,89	15,07				
PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc	IE00B3QDMK77	752,63	4,92	13,81	4,02	5,34	-16,90	-0,15
Gutmann Euro Open Duration Bonds(T. EUR)	AT0000A1XM27	70,49	4,30	12,59	15,20	2,30	-2,72	0,55
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	112,56	1,41	11,19	11,95	6,84	-17,32	0,10
RW Rentenstrategie	DE000A0MU789	63,04	4,28	10,76	6,48	4,03	-12,29	-0,08
DWS Euro Ultra Short Fixed Income Fund NC	LU0080237943	649,72	3,44	10,72	9,01	0,85	-2,43	0,29
Deka-ESG Renten CF(A)	LU0703711035	6425,82	4,44	10,61	3,89	4,90	-15,55	-0,17
Ampega BasisPlus Rentenfonds P (a)	DE000A2P2358	51,21	4,80	10,58				
Ampega Rendite Rentenfonds	DE0008481052	407,15	4,47	10,54	1,78	4,35	-14,52	-0,29
Kairos Intl SICAV - Bond P EUR	LU0406837046	78,47	4,31	10,46	8,87	1,83	-4,28	0,08
Vontobel Fund Global Active Bond B EUR Acc	LU1112750929	55,99	4,97	10,39	-6,85	7,21	-27,21	-0,42
DWS Euro Flexizins NC	DE0008474230	1792,03	3,58	10,21	9,17	0,76	-1,73	0,41
Deka-RentenStrategie Global CF	DE000DK2J6P1	394,82	5,24	9,77	-2,26	5,01	-18,61	-0,41
Global Fixed Income AMI	DE000A2DJT98	203,80	4,33	9,12	-0,50	4,45	-15,59	-0,39
Flossbach von Storch - Bond Opportunities R	LU0399027613	1795,89	2,65	8,92	0,64	5,59	-13,86	-0,26
M&G (Lux) Optimal Income Fund EUR A Acc	LU1670724373	8731,40	1,83	8,92	4,37	6,97	-17,63	-0,10

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
abrdrn SICAV I - Frontier Mrkts Bd A Minc USD	LU0963865083	151,48	7,95	38,26	37,45	9,98	-14,39	0,48
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	209,36	7,34	32,20	18,66	6,93	-18,65	0,27
HI-Renten Emerging Markets-Fonds	DE000A0ER3P2	321,02	8,59	31,77	10,39	9,52	-26,70	0,04
MSIF Em Mkts Debt Opportunities Fund A USD Acc	LU2630425226	50,59	5,95	29,13				
Vontobel Fund EM Debt B USD Acc	LU0926439562	191,50	5,88	28,15	20,53	8,95	-17,97	0,24
Multirent-INVEST	DE0008479213	311,36	8,83	27,64	20,62	4,49	-12,44	0,50
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	238,04	9,97	25,64	41,79	7,39	-7,90	0,74
Neuberger Berman EM Dbt Hard Curr USD A Acc	IE00B986J944	115,63	6,71	23,75	14,42	9,02	-17,55	0,12
KEPLER Emerging Markets Rentenfonds T	AT0000718598	52,87	8,30	23,01	-0,72	8,80	-27,36	-0,20
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	92,10	3,06	20,57	14,96	8,62	-16,13	0,14
Apollo New World T	AT0000746979	54,80	5,46	20,55	9,30	6,36	-18,73	0,03
Templeton Emerging Markets Bond A (Qdis) USD	LU0029876355	208,92	6,70	20,12	9,27	7,55	-16,08	0,03
BGF Emerging Markets Bond Fund A2 USD	LU0200680600	89,84	3,11	19,54	18,02	8,23	-14,19	0,21
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	357,56	2,65	19,41	23,33	7,91	-11,44	0,33
M&G (Lux) Emerging Markets Bd USD A Acc	LU1670632337	2728,64	3,54	18,83	18,13	6,42	-11,12	0,28
BlueBay Emerging Market Select Bond R USD	LU0271024506	59,45	4,24	18,63	12,37	7,05	-12,27	0,11
Deka-EM Bond CF	LU0350136957	143,90	7,25	18,21	-6,06	9,19	-29,16	-0,31
abrdrn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	107,23	2,90	17,94	9,64	8,20	-16,20	0,03
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	281,20	2,12	17,87	14,67	8,27	-13,89	0,14
UBS (Lux) Emerging Ec Global Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	52,84	5,29	17,85	11,88	8,45	-16,01	0,08
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	755,31	3,90	17,68	15,05	7,73	-12,21	0,16
DPAM L Bonds Emerging Markets Sust B EUR Cap	LU0907927338	128,78	2,67	16,64	18,05	5,60	-5,89	0,31
Priviledge - Payden Emerging Market Debt USD MA	LU1823376766	57,92	2,19	16,13	10,45	8,30	-15,15	0,05
Apollo New World ESG T	AT0000A1XFK8	51,25	5,10	16,08	7,83	5,10	-16,33	-0,01
Amundi Funds Emerging Markets Blended Bd - A E C	LU1161086159	185,14	4,70	15,89	7,96	6,00	-14,05	-0,01

MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL

BIT Global Leaders R I	DE000A2QDRW2	64,32	74,97	121,52				
Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQ7T48	1798,38	18,61	53,26	102,73	14,41	-16,20	0,89
Best-in-One Balanced A-EUR	LU0072229809	167,73	17,53	35,83	43,12	8,03	-13,82	0,70
UniMultiAsset: Chance III	DE000A2N7V06	592,53	7,54	26,84	42,06	10,18	-18,87	0,54
R-co Valor Balanced C EUR	FR0013367265	167,28	9,99	26,17	33,10	7,87	-15,07	0,53
KEPLER Vorsorge Mixfonds A	AT0000969787	210,18	9,22	25,94	28,39	7,62	-18,36	0,45
Invesco Global Income E EUR Acc	LU1097689522	327,85	7,93	23,73	35,27	9,69	-18,84	0,46
MPF Hera	DE000A1JSWN6	115,95	2,31	23,13	61,94	9,92	-9,02	0,82
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 75	LU1896846224	60,34	6,08	22,30	31,66	7,75	-13,53	0,51
Vermögensfonds Balance DYN	LU0123853748	112,36	8,11	21,80	37,53	8,23	-14,85	0,59
Profi-Balance	DE0005326813	169,56	5,44	21,80	34,17	7,88	-12,46	0,55
Generali Komfort Balance	LU0100842029	198,86	8,03	21,70	22,72	9,46	-22,16	0,27
Weberbank Zukunftsportfolio 50	DE000A1H72E4	68,74	5,60	21,33	25,60	8,46	-19,17	0,36
PremiumStars Wachstum - AT - EUR	DE0009787069	151,67	9,00	20,82	28,93	8,81	-16,48	0,40
Sauren Global Balanced A	LU0106280836	446,73	6,36	20,61	32,21	5,71	-10,80	0,71
SALytic Stiftungsfonds AMI I (a)	DE000A1WZ0S9	66,49	6,68	20,53	22,89	6,05	-12,68	0,43
Leipziger Vermögensstrategie Balance	DE000A2N44F6	214,35	5,98	20,03	25,91	7,10	-15,20	0,43
Weberbank Premium 50	DE0005319818	322,21	6,07	19,98	26,39	7,58	-13,97	0,41
Siemens Balanced	DE000A0KEXM6	1447,35	6,43	19,93	26,83	7,46	-16,24	0,43
MBS Invest 3	DE000A2DJVP3	274,59	7,36	19,89	30,21	8,24	-15,05	0,45
UniMultiAsset Chance III Nachhaltig	DE000A2PPKB7	299,62	8,48	19,78	29,37	8,77	-15,39	0,41
Global Opps Access Balanced EUR F-acc	LU0347930181	64,54	7,25	19,76	31,66	8,06	-15,56	0,49
UBS (D) Euro Aktiv - Balance	DE000A0M6T77	98,85	7,39	19,57	29,99	8,71	-17,13	0,43
Bankhaus Neelmeyer Rentenstrategie R	LU0809243487	126,19	6,44	19,45	9,17	5,58	-18,69	0,03
DB Balanced SD	LU0240541366	188,80	5,64	19,17	23,25	7,13	-15,49	0,37

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	DE0008490673	649,80	11,82	49,90	63,75	8,58	-8,53	0,99
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	415,78	7,55	22,74	27,52	5,40	-11,11	0,62
Stiftungsfonds Spiekermann & CO AK C	DE000A1C1QH0	110,84	6,76	18,36	19,99	5,21	-11,97	0,40
PrivatDepot 2 (A)	DE0005319925	63,39	8,27	17,05	14,29	5,14	-12,97	0,22
NB Stiftungsfonds R	DE0009766915	161,43	5,46	16,75	18,87	5,62	-13,27	0,34
StarCapital - Multi Income A EUR	LU0256567925	70,01	7,55	16,33	5,35	6,37	-17,73	-0,08
Warburg Portfolio Konservativ A	DE000A12BTP6	77,44	5,41	16,11	14,56	6,24	-19,13	0,19
Naspa-Fonds Ausschüttung Plus	DE0008480807	57,68	4,58	16,10	14,57	7,19	-13,88	0,16
Deka-Multi Asset Income CFA	DE000DK2J662	2114,72	4,66	15,68	12,02	7,42	-15,54	0,09
BKC Treuhand Portfolio I	DE000A0YFQ92	215,45	5,97	15,11	16,44	5,48	-11,72	0,27
IW Strategie Ertrag	DE000A2PR6P0	224,30	4,75	14,74				
Weberbank Premium 30	DE0005319800	148,43	4,93	14,56	15,48	5,84	-13,35	0,23
Global Opps Access Yld EUR F-acc	LU0347929928	54,97	6,06	14,46	19,65	6,76	-14,72	0,30
Flossbach von Storch - Foundation Defensive SR	LU1484808933	256,76	4,89	14,38	16,18	4,76	-10,00	0,30
Sparkasse Duisburg INVEST Nachhaltigkeit	DE000DK0LPB5	58,23	4,59	14,32				
Portfolio Management SOLIDE T	AT0000707575	767,79	6,01	14,24	13,97	6,63	-15,67	0,16
Alpen Privatbank Vermögensportfolio Defensiv R Dis	LU0327378468	62,51	4,98	14,12	11,00	5,13	-13,06	0,10
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 35	LU1896846141	65,90	4,26	13,64	17,53	5,81	-12,11	0,29
VermögensManagement Substanz A-EUR	LU0321021072	2425,03	6,52	13,56	12,58	4,30	-10,51	0,19
Unistruktur Dis	LU1529950914	1125,79	4,99	13,15	24,54	4,97	-8,37	0,57
PrivatFonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	15374,27	3,86	13,07	12,64	5,60	-14,32	0,15
DWS CIO View Defensive LC	DE000DWS1UR7	470,81	4,67	13,01	14,46	4,62	-9,39	0,25
DWS ESG Stiftungsfonds LD	DE0005318406	1092,72	5,44	12,81	14,57	5,34	-13,76	0,22
Voba pur Premium R Fonds UI P	DE000A0M8WY7	63,79	3,27	12,48	7,32	5,13	-13,60	-0,03
SG IS Fund - Global Conserv Alloc Portfolio RE	LU1506378568	274,26	4,22	12,46	13,98	5,57	-13,04	0,19

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

M & W Privat	LU0275832706	305,36	21,72	56,10	37,18	18,25	-19,29	0,26
Global Select Portfolio II	DE0008477043	614,07	8,32	52,27	84,04	12,94	-20,06	0,83
Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R	DE000A1T75R4	67,31	18,47	46,20	62,83	8,65	-12,70	0,96
LOYS Philosophie Bruns B(t)	DE000A0H08U6	75,51	12,25	44,32	83,76	13,48	-21,40	0,79
Global Select Portfolio I	DE0008477035	360,09	8,28	43,66	70,85	11,62	-18,83	0,79
Huber Portfolio SICAV - Huber Portfolio - I EUR	LU2133245436	255,88	16,14	41,13	91,85	11,70	-7,78	1,02
Oculus Value Capital Fund AGmvK Class A	LI0445024008	60,73	4,42	40,92	59,94	17,11	-34,23	0,46
R-Co Valor C EUR	FR0011253624	7375,88	14,27	39,47	64,67	11,40	-13,45	0,75
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	76,14	4,05	36,79	39,02	9,75	-10,53	0,52
Haspa MultiInvest Chance	LU0194947726	51,05	10,03	35,75	56,61	11,99	-21,60	0,62
Aachen-Invest Select 1	LU0327866777	131,26	10,93	35,05	61,78	12,86	-15,27	0,63
Leonardo UI G	DE000A0MYG12	101,19	5,77	31,92	46,59	10,96	-26,52	0,56
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	142,87	9,71	30,95	56,37	7,63	-9,01	0,97
SS T	AT0000A08RS4	50,13	12,34	30,95	14,14	9,84	-26,58	0,11
DNCA Invest Evolutif B	LU0284394821	65,87	7,25	30,20	34,93	10,70	-17,11	0,42
Mediolanum Financial Income Strategy LA	IE00BVL88501	1587,18	9,93	29,51	35,26	8,59	-16,58	0,53
BBBank Kontinuität Union	DE0005314231	1437,02	5,95	29,39	29,47	9,70	-22,52	0,37
Vermögenswerte Global VV R	DE000A2P5B72	208,31	3,68	29,19	41,85	7,49	-13,17	0,73
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	154,24	7,52	28,80	51,17	10,47	-16,64	0,64
VR Westmuensterland AktivNachhalt	DE000A0Q2H06	83,41	7,09	28,54	42,85	8,89	-17,07	0,63
Bright Future Fund	DE000A2AR3V2	250,46	7,40	28,53	39,69	7,54	-12,67	0,68
MULTI-AXXION - AEQUINOXTIUM	LU0232016666	51,48	5,12	28,20	51,93	10,14	-14,73	0,68
Global ETFs Portfolio EUR	DE000A2DUZY3	104,76	8,93	27,44	47,55	9,19	-11,77	0,68
nowinta - PRIMUS Global	LU0324528339	115,62	5,13	27,42	49,78	11,38	-16,53	0,58
Dynamik Invest T	AT0000A0PDE4	89,08	10,15	27,12	24,94	8,23	-16,09	0,35

Quelle LSEG Lipper, Alle Berechnungen in Euro per 31.07.2025

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

Sechs Jahre Initiatoren Loge – eine Idee, die Kreise zieht

Die 6. Initiatoren Loge hat in diesem Jahr eindrucksvoll unter Beweis gestellt, wie wertvoll die Plattform für die Sachwertbranche geworden ist. Was 2019 im Berliner Löwenpalais begann – der Dialog zwischen führenden Initiatoren, Verbänden und Regulatorern –, hat sich inzwischen zu einem festen Treffpunkt mit Strahlkraft entwickelt.

Lesen Sie weiter auf Seite 102

Initiatoren Loge



◀ Top-Speaker Kai Schulze, BVI und Isabelle Hägewald

Im stilvollen Capital Club Berlin, unmittelbar nach dem Hauptstadtgipfel des AfW, kamen wieder zahlreiche Entscheider zusammen, um über aktuelle Herausforderungen und Chancen zu diskutieren. Dass 2025 ein Jahr des Umbruchs ist, wurde an vielen Stellen deutlich: Geschäftsmodelle, Strukturen und Denkweisen verändern sich, digitale Allianzen und neue Partnerschaften prägen den Markt.



◀ Die diesjährige Veranstaltung fand im Berlin Capital Club statt



› v. l. n. r.: Alexander Klein, Verifort Capital; Felicitas von Kap-Herr, IMMAC Group; Florian M. Bormann, Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH und Gunnar Dittmann, HEH



◀ Die Initiatoren der Loge – ein Ort für den Dialog zwischen führenden Initiatoren, Verbänden und Regulatoren



◀ Gunnar Dittmann, HEH

◊ Top-Speakerin Franziska Geusen, AfW und Achim Bauer, Caprendis



◊ Achim Bauer, Caprendis

Ein besonderes Highlight war der Rückblick auf den Sachwertanlage Award 2025, der im Mai in Frankfurt verliehen wurde. Ausgezeichnet wurden Unternehmen und Konzepte, die nicht nur mit Zahlen, sondern mit Haltung, Substanz und Innovationskraft überzeugen – darunter CAP Immobilienwerte, Verifort Capital, IMMAC, ÖKORENTA, BVT, Habona, der VKS sowie die Solvium Holding.

Auch ein Blick auf die Marktzahlen bestätigte die Bedeutung von Sachwerten: Mit einem Transaktionsvolumen von 26,5 Milliarden Euro im Jahr 2024 und weiter steigenden Investitionssummen im laufenden Jahr bleiben Immobilien und Sachwerte ein stabiler Anker in unruhigen Zeiten. »





◀ Florian M. Bormann, Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH

**FÜR INHALTLICHE IMPULSE SORGTEN
DIE TOP-SPEAKER:INNEN DES ABENDS**

- Franziska Geusen (AfW), die mit klarer Haltung für eine moderne, digitale und diversitätsbewusste Finanzdienstleistungsbranche steht
- Achim Steinhorst (Pangaea Life/die Bayerische), der zeigte, wie Nachhaltigkeit und Sachwertinvestments heute Hand in Hand gehen
- Kai Schulze (BVI), der als Stimme des deutschen Fondsverbands die politischen und regulatorischen Perspektiven einbrachte



◀ Top-Speakerin Franziska Geusen, AfW



◀ Top-Speaker Achim Steinhorst, Pangaea Life/die Bayerische

◀ v. l. n. r.: André Wreth, Solvium und Andy Bädeker, ÖKORENTA GmbH



◀ Felicitas von Kap-Herr, IMMAC Group

◀ André Wreth, Solvium



◀ Top-Speaker Kai Schulze, BVI



◀ Isabelle Hägewald, Mein Geld Medien



Neben den Fachvorträgen stand der Abend im Zeichen von Austausch, Networking und Genuss. Bei exzellentem Dinner, gutem Wein und angeregten Gesprächen wurde einmal mehr deutlich: Die Initiatoren Loge lebt von ihrem besonderen Spirit – einer Mischung aus Orientierung, Inspiration und Gemeinschaft.

Fazit: Sechs Jahre nach ihrer Gründung hat die Initiatoren Loge ihren festen Platz im Kalender der Branche. Sie ist zu einer Plattform geworden, die nicht nur verbindet, sondern auch Impulse für die Zukunft setzt – in einer Zeit, in der Sachwerte mehr denn je an Bedeutung gewinnen.

MEIN GELD



INTERVIEW

Finanzielle Selbstbestimmung mit Sachwerten

Die DM-Finanz-Gruppe unterstützt seit mehr als 30 Jahren Menschen beim Vermögensaufbau. Im Gespräch erläutert die Geschäftsführerin der DM-GUV GmbH, Katja Barufke, warum Sachwerte heute wichtiger denn je sind, wie breite Streuung Sicherheit schafft und welche Chancen steuerliche Gestaltung bietet

Frau Barufke, es heißt immer, die gesetzliche Rente reicht nicht aus. Wie eng ist es denn wirklich?

KATJA BARUFKE: Für viele Menschen in Deutschland sehr eng. Ich möchte dies an einem echten Beispiel von eigentlich gut situierten Kunden zeigen: Das Ehepaar, beide Mitte 50, hat sein Leben mit einem Nettoeinkommen von jeweils etwa 3.500 Euro monatlich gut eingerichtet. In rund zehn Jahren werden sie zusammen aus der gesetzlichen Rentenversicherung voraussichtlich aber nur noch etwa 4.500 Euro monatlich erhalten, sie 1.900 Euro und er etwa 2.600 Euro. Da die laufenden Ausgaben bleiben und sie auch weiterhin reisen möchten, entsteht eine deutliche Lücke zwischen Einkommen und Lebensstil. Stillstand kostet Lebensstandard.

Wer 45 Jahre lang durchgängig gearbeitet und rund 50.500 Euro brutto pro Jahr verdient hat, darf sich im Jahr 2045 auf eine Standardrente in Höhe von etwa 2.270 Euro vor Steuern freuen. Bei einer angenommenen Inflation von nur zwei Prozent in den kommenden Jahren entspricht dieser Betrag

jedoch bloß einer heutigen Kaufkraft von etwa 1.530 Euro. Diese Summe reicht definitiv nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard im Alter zu sichern.

Warum legen nach wie vor so viele Deutsche ihr Geld auf Sparbücher oder Girokonten, obwohl diese Anlageformen kaum noch Schutz vor Inflation bieten?

KATJA BARUFKE: Vertrautheit erzeugt ein Gefühl von Sicherheit. Das Girokonto kennt jeder, und es wirkt wie ein sicherer Hafen. Doch tatsächlich verliert das Geld dort durch Inflation kontinuierlich an Wert. Wahre Sicherheit entsteht, wenn man seine Anlagen versteht, breit streut und auf bewährte Konzepte setzt.

Sie plädieren für Sachwerte, warum?

KATJA BARUFKE: Geldanlagen müssen real, also nach Inflation, wachsen. ETFs sind ein gutes Werkzeug, aber nur eins. Wer allein darauf setzt, steht auf dünnem Eis: Währungsrisiken und Marktvolatilität kosten Nerven. Unser Motto: „Wer streut,

rutscht nicht aus.“ Erst die Mischung mit echten Sachwerten bringt Stabilität. Sachwerte sind unabhängig von reinen Geldwerten, wirken inflationsschützend und reduzieren im Mix Schwankungen sowie Risiken im Gesamtportfolio. Sie binden Kapital über verschiedene Laufzeiten und bewahren vor hektischen Entscheidungen. Der feste Anlagehorizont zwingt dazu, Gewinne bewusst zu realisieren. Durch eine breite Streuung über verschiedene Sachwertklassen, gemeinsam mit steuerlicher Intelligenz und einer generationsübergreifenden Struktur, entsteht ein belastbares Fundament, das in unterschiedlichen wirtschaftlichen Situationen Sicherheit bietet und so langfristig zur finanziellen Stabilität bis ins Alter beiträgt.

Mit welchen Sachwerten sollte sich ein Anleger Ihrer Meinung nach beschäftigen?

KATJA BARUFKE: Zu den bewährten Sachwerten gehören aus unserer Sicht beispielsweise physisches Gold und Silber, das bankenunabhängig im Zollfreilager verwahrt wird. Auch Investitionen in Immobilien oder Photovoltaik-Parks, die gesetzlich gesicherte Einspeisevergütungen bieten, können attraktiv sein. Wir haben zudem Alternative Investmentfonds im Fokus, beispielsweise mit Investitionen in Transportlogistik, also Güterwagen, Container und Wechselkoffer. Wichtig ist uns dabei immer eine sorgfältige Prüfung der Anbieter, der Investitionsobjekte, der steuerlichen Wirkung und der rechtlichen Rahmenbedingungen der Anlagen.

Was unterscheidet Ihre Beratung von anderen?

KATJA BARUFKE: Unsere Beratung richtet den Blick nicht nur auf Zahlen, sondern vor

allem auf die Menschen dahinter. Wir nehmen uns Zeit für eine intensive, persönliche Beratung und ein echtes Kennenlernen, um Lösungen zu entwickeln, die wirklich zu den individuellen Bedürfnissen passen. Viele Menschen fürchten Verluste durch Kapitalanlagen – wir sehen jedoch auch andere Risiken wie den Wegfall des Einkommens oder Veränderungen in der familiären Situation. Da private und berufliche Veränderungen schnell immer finanzielle Auswirkungen haben, begleiten wir unsere Kunden auch in Umbruchphasen. Echte Stabilität entsteht aus einer ganzheitlichen Betrachtung, die weit über reine Zahlen hinausgeht. So fördern wir Selbstbestimmung als den stärksten Hebel für nachhaltige Rendite und finanzielle Sicherheit. Wir laden alle Interessierten ein, ein unverbindliches Erstgespräch auf unserer Website zu vereinbaren. Gemeinsam entwickeln wir Strategien, die zur persönlichen Situation passen und langfristig Sicherheit schaffen.

Vielen Dank für das Gespräch!

↳ Standort DM-Finanz-Gruppe in Böhlen bei Leipzig



Weitere Informationen finden Sie unter: www.dm-finanz-gruppe.de

Anzeige Bild: © DM-GUV GmbH



FRANKFURTER KREIS

Thema Sachwertanlage

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, welche Chancen und Herausforderungen Sachwerte aktuell bieten, welche Rolle Immobilienfonds spielen und welche Investmentgründe aus Unternehmensperspektive entscheidend sind

TEILNEHMER



- 1. VOLKER ARNDT** Geschäftsführer, US-Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US Immobilienfonds mbH
- 2. JENS FREUDENBERG** Geschäftsführer, BVT Unternehmensgruppe
- 3. FLORIAN M. BORMANN** Geschäftsführer, IMMAC Immobilienfonds GmbH

- 4. SVEN MÜCKENHEIM** Geschäftsführer Vertrieb, Dr. Peters Group
- 5. JENS MÜLLER** Geschäftsführer (CSO), Verifort Capital Group
- 6. ACHIM BAUER** Geschäftsführer, Caprendis Beteiligungs GmbH

Chancen und Herausforderungen von Sachwerten im aktuellen Markt

Immobilienfonds als stabile Anlageoption in unsicheren Zeiten

Zurückhaltung bei Sachwertinvestitionen – Experteneinschätzung aus dem Frankfurter Kreis

Alleinstellungsmerkmale und Investmentgründe aus Unternehmensperspektive

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen



„Endlich Ruhestand! Ab jetzt muss nur noch unser Geld arbeiten 😊. Hat da jemand Tipps für uns?“

Sie kennen das: Wer in den Ruhestand geht, will aktiv sein und sich ums Geld keine Sorgen machen. Dennoch lässt sich mit cleveren Ideen mehr aus dem Vermögen machen – auch im Hinblick auf die Weitergabe des Vermögens, zum Beispiel an Erben. Nutzen Sie unsere Tipps und Checklisten! Sprechen Sie mit unseren Experten. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Kundinnen und Kunden auf diesem Weg zu begleiten.



Lebe dein bestes Leben!
Finanziell sorgenfrei im Ruhestand – jetzt informieren

Standard Life
Teil der Phoenix Group



INTERVIEW

Geringe Neubauaktivität bei US-Mietwohnungen bietet Chancen für Investoren

„Mein Geld“ sprach mit Martin Stoß, Geschäftsführer Immobilien USA der BVT Holding, München

BVT ist seit Jahrzehnten erfolgreich in den USA für deutsche Investoren tätig, vor allem mit dem Schwerpunkt auf die Entwicklung von Mietwohnraum in „Multi-Family“-Wohnanlagen im Rahmen der Residential-USA-Serie. Martin Stoß verantwortet als Geschäftsführer für US-Immobilien der BVT Holding die Segmente Portfoliomanagement, Fondskonzeption und Investmentstrategie

Herr Stoß, fast täglich verunsichert US-Präsident Donald Trump die Welt. Da müssen Sie für US-Immobilieninvestitionen sicher viel Überzeugungsarbeit leisten, oder?

MARTIN STOß: Natürlich kann die aktuelle politische Lage in den USA nicht als vertriebsfördernde Maßnahme angesehen werden. Allerdings haben sich die Befürchtungen vieler Ökonomen über ernsthafte Schäden von Trumps protektiver Politik bislang nicht bewahrheitet. Wir erleben derzeit bei Investitionsentscheidungen eine grundsätzlich abwartende Haltung.

Erfahrene opportunistische Investoren dagegen sichern sich jetzt Chancen, die sich im aktuellen Marktumfeld ergeben.

Seit Trumps Amtseintritt gab der US-Dollar gegenüber dem Euro um über zehn Prozent nach. Was bedeutet das für die Anleger?

MARTIN STOß: Währungsdiversifikation ist sinnvoll, aber immer auch mit Chancen und Risiken verbunden. Wenn Sie allein die US-Dollarentwicklung seit Einführung des Euros betrachten, bewegten wir uns in einer Euro-US-Dollar-Bandbreite von rund 85 Cent Anfang der 2000er-Jahre und 1,60 Euro im Jahr 2008. Aktuell liegen wir mit rund 1,18 Euro gut in der Kaufkraftparität. Um unabhängig von Kursschwankungen agieren zu können, haben wir unseren Anlegern immer empfohlen, in der Währung zu bleiben. Für Neu- oder Nachinvestments ist der Einstieg jetzt recht günstig. Die nach wie vor begrenzte Währungsreaktion zeigt eher die Resilienz des US-Dollars.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage in dem von der BVT fokussierten US-Mietwohnsegment?

MARTIN STOß: Der Markt ist für Investoren günstig. In der Regel genügt in den USA derzeit selbst ein überdurchschnittliches Haushaltseinkommen nicht, um Wohneigentum zu erwerben. Neben den Menschen, die sich den Eigentumserwerb nicht leisten können, stieg seit Ende der Finanzkrise 2009 auch die Anzahl gutverdienender Amerikaner, die räumlich und monetär flexibel bleiben wollen und deshalb gar kein Wohneigentum mehr anstreben. Damit sehen wir eine kontinuierlich steigende Nachfrage bei gleichzeitig sinkender Bautätigkeit. Nach dem Höhepunkt der Neubautätigkeit in den Jahren 2022/2023 mit bis zu 580.000 Wohnungen im Class-A-Segment, wird die Neubautätigkeit in diesem Jahr voraussichtlich auf 275.000 Wohnungen fallen. Ab dem Jahr 2026 erwarten wir ein klares Unterangebot an Mietwohnungen mit entsprechenden Auswirkungen auf die Mietpreise. Deshalb sehe ich unsere Residential-Development-Fonds auf einer soliden Basis.

Was bedeutet das für Investoren?

MARTIN STOß: Insbesondere ergeben sich in der aktuellen Situation attraktive Anlagemöglichkeiten für opportunistische Anleger im Rahmen von Private Placements oder Club Deals.

Während Trumps Protektionismus die kleineren Anleger kurzfristig vielleicht abschreckt, bietet sich für längerfristig agierende Investoren durch den Abbruch der Neubauprojekte-Pipeline ein Potenzial mit gutem Chance-Risiko-Profil. In der Folge wird Ebbe auf der Angebotsseite herrschen, sodass Verkäufe mit attraktiven Gewinnmargen getätigt werden dürften.

Deshalb ist für uns in erster Linie die langfristige Entwicklung des Mietmarktes von Bedeutung. Und hier sind die Voraussetzungen aufgrund der demografischen Entwicklung und auch des Mietwohn-Trends in den USA ausgezeichnet.

Vielen Dank für das Interview!



Anzeige Bilder: © bvt

IMMAC

Seniorenwohnen als Direktinvestment

Der Pflegebedarf steigt – die Investitionschancen werden vielfältiger



Die deutsche Gesellschaft steht vor einem tiefgreifenden demografischen Wandel: Bereits heute ist mehr als jeder Fünfte über 65 Jahre alt. Mit dem Älterwerden der Bevölkerung steigt der Bedarf an altersgerechtem Wohnraum – insbesondere an Wohnformen, die Selbstständigkeit und Komfort mit Sicherheit und Service verbinden. Genau hier setzt das Konzept des Servicewohnens an: Es bietet nicht nur eine Antwort auf gesellschaftliche Herausforderungen, sondern auch eine chancenreiche Anlagemöglichkeit in einem wachstumsstarken Markt.

Beim Servicewohnen – auch als „betreutes Wohnen“ bekannt – handelt es sich um barrierefreie Wohnungen, die mit einem Hausnotrufsystem ausgestattet sind und auf Wunsch zusätzliche Dienstleistungen anbieten: Reinigungs- oder Wäscheservice, Essenslieferung, Fahrdienste sowie bei Bedarf die Anbindung an ambulante Pflege. Der Vorteil: Die Bewohner führen ein eigenständiges Leben, profitieren aber gleichzeitig von einem abgesicherten Umfeld. Der politische Grundsatz „ambulant vor stationär“ fördert diese Wohnform zusätzlich, was die Nachfrage weiter befeuert.

Für Anleger eröffnet sich damit ein spannendes Investitionsfeld. Besonders attraktiv: das Direktinvestment. Anders als bei klassischen Fondsbeteiligungen erwerben Investoren hier eine konkrete Wohneinheit inklusive Grundbucheintrag. Die Finanzierung kann teils über Bankdarlehen erfolgen, was den Eigenkapitaleinsatz reduziert und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet. In Kombination mit langfristig stabilen Mieteinnahmen entsteht ein renditestarkes Investment, das zugleich Substanz bietet.

Ein bewährter Anbieter in diesem Segment ist die IMMAC group. Das Unternehmen hat sich seit 1997 auf Immobilien für Senioren spezialisiert – insbesondere auf Pflegeheime und seit 2016 auch auf Servicewohnanlagen, die regelmäßig im Teileigentum zum Direktkauf angeboten werden. Diese Objekte entstehen oft im Rahmen integrierter Quartiersentwicklungen, die Pflege und Servicewohnen sinnvoll kombinieren und so den gesamten Bedarf altersgerechter Versorgung abdecken.

Was dieses Segment für Kapitalanleger besonders attraktiv macht, sind seine konjunkturunabhängigen Eigenschaften. Seniorenwohnungen verzeichnen in der Regel geringe Leerstandsquoten und eine hohe Mieterzufriedenheit. Die Mietverhältnisse sind oft langjährig, da ein Umzug aus beruflichen Gründen entfällt. Fälle von Mietnomadentum oder Vandalismus sind nahezu ausgeschlossen. Zudem bestehen in vielen Anlagen Wartelisten – ein klarer Indikator für den hohen Bedarf und die gute Vermietbarkeit. Der Verwaltungsaufwand für Eigentümer bleibt dabei überschaubar.

Auch im Hinblick auf ESG-Kriterien punktet das Investment: Es leistet einen aktiven Beitrag zur sozialen Infrastruktur und unterstützt ein selbstbestimmtes Leben im Alter. Laut Pflegestatistik 2023 werden rund 86 Prozent der Pflegebedürftigen in Deutschland durch Angehörige oder ambulante Dienste zu Hause betreut. Das entspricht etwa 4,9 Millionen Menschen, von denen viele bereits in Servicewohnungen leben. Die Tendenz zur ambulanten Versorgung wird sich weiter verstärken und den Bedarf an entsprechenden Wohnformen dauerhaft stabil halten.

Wer heute in Servicewohnen investiert, trifft daher eine Entscheidung mit Weitblick: Er beteiligt sich nicht nur an der Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen, sondern sichert sich auch ein wertstabiles, renditestarkes Investment in einem wachsenden und verlässlichen Markt. Ein Ansatz, der langfristig überzeugt und gerade in bewegten Zeiten einen sicheren Hafen bieten kann. •

FLORIAN M. BORMANN

IMMAC group



Seniorenwohnen ist nicht gleich Seniorenwohnen



Die Begriffe Servicewohnen und betreutes Wohnen werden im Alltag oft gleich verwendet – doch es gibt Unterschiede:

- 1 Servicewohnen** ist ein klar definiertes Wohnkonzept: Die Wohnungen sind barrierearm, die Services wie Notruf, Wäsche oder Mahlzeiten sind vertraglich geregelt und an feste Anbieter gebunden.
- 2 Betreutes Wohnen** klingt nach Rundumbetreuung, hält das aber oft nicht: Der Begriff ist nicht geschützt, meist geht es nur um Basisdienste – Pflege oder Betreuung sind selten Teil des Pakets.

Beide Wohnformen richten sich an Seniorinnen und Senioren, die selbstbestimmt leben wollen – mit der Sicherheit, bei Bedarf versorgt zu sein.



Florian M. Bormann
Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH



MAKLER UND FINAZDIENSTLEISTER

Zwischen Tradition und Zukunft: Der Versicherungsmaklermarkt im Umbruch

„Makler müssen heute mehr Unternehmer als Vermittler sein“ – so beschreiben Branchenkenner die aktuelle Lage. Tatsächlich erlebt der deutsche Versicherungsmaklermarkt 2025 einen tiefgreifenden Wandel: Konsolidierungsdruck, digitale Transformation und neue Risikofelder stellen die Weichen für die Zukunft.

Während Private-Equity-Investoren Übernahmen forcieren und hohe Kaufpreise zahlen, geraten viele kleine Maklerbetriebe unter Druck. Regulatorische Vorgaben, etwa die verpflichtende Weiterbildung nach § 34d GewO, verschärfen die Situation zusätzlich.

Auf der anderen Seite eröffnen sich Chancen: KI-gestützte Beratung, digitale Plattformen und hybride Kommunikationsmodelle heben Service und Effizienz auf ein neues Niveau. Besonders in komplexen Sparten wie der Cyberversicherung zeigt sich, dass qualifizierte Makler weiterhin unverzichtbar bleiben – auch wenn Insolvenzen einzelner Anbieter zuletzt für Verunsicherung gesorgt haben.

Der Markt polarisiert: Effizienz, Spezialisierung und digitale Kunden-
nähe auf der einen Seite, steigende Bürokratie, Vertrauensrisiken und der Rückgang klassischer Vermittler auf der anderen.

Fazit: Wer es schafft, persönliche Beratung mit digitaler Kompetenz zu verbinden, hat die besten Chancen, auch in Zukunft erfolgreich zu bestehen. Denn Makler bleiben der wichtigste Brückenbauer zwischen komplexen Versicherungsprodukten und den Bedürfnissen der Kunden. •

MEIN GELD



INTERVIEW

Versicherung kann mehr sein als Risikoabsicherung

Gemeinsam mit Tobias Wittfeld denkt Daniel Heinrich die Betreuung von Firmenkunden bei der HW Assekuranz neu – vom Pflichtgefühl zum strategischen Vorteil für die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden. „Mein Geld“ im Gespräch mit Daniel Heinrich, geschäftsführender Gesellschafter der HW Assekuranzmakler GmbH & Co. KG

Herr Heinrich, was macht Sie und HW Assekuranz besonders?

DANIEL HEINRICH: Gemeinsam mit meinem Partner Tobias Wittfeld habe ich die HW Assekuranz im April 2023 gegründet – mit einer klaren Mission: Firmenkunden

nicht nur abzusichern, sondern zu stärken. Nach über 20 Jahren in der Branche weiß ich: Eine Police allein reicht nicht. Wir betrachten das Unternehmen als Ganzes – inklusive der kompletten Wertschöpfungskette – und entwickeln Lösungen, die Risiken minimieren und Chancen eröffnen.



Was heißt „ganzheitlich“ konkret?

DANIEL HEINRICH: Wir denken nicht in Produkten, sondern in Strategien. Wir wollen verstehen, wie ein Unternehmen funktioniert, wo es hinwill und was es stark macht. Daraus bauen wir Konzepte, die heute passen und morgen noch funktionieren. Wir warten nicht, bis etwas passiert – wir handeln vorher. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden nicht nur sicher, sondern zukunftsfähig sind.

Was treibt Sie an?

DANIEL HEINRICH: Wenn ein Kunde sagt: „Gut, dass wir euch haben“, wissen wir, wir machen es richtig. Dafür sind wir schnell, verbindlich und persönlich. Und ja – wir sprechen Dinge offen an, auch wenn sie unangenehm sind. Diese Ehrlichkeit schafft Vertrauen und ist der Grund, warum viele Kunden uns seit Jahrzehnten treu sind.

Wo geht die Reise hin?

DANIEL HEINRICH: Wir wollen wachsen, ohne uns zu verwässern. Digitalisierung, Fachwissen und Erreichbarkeit bauen wir konsequent aus. Unser Ziel: Der Partner zu sein, auf den unsere Kunden nicht mehr verzichten wollen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige
Bilder: © HW Assekuranzmakler GmbH & Co. KG; © Mein Geld Medien



KOLUMNE NORMAN WIRTH

Verbraucherkreditvermittlung – gleiche Regeln für alle!



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.

Mit der Umsetzung der neuen EU-Verbraucherkreditrichtlinie steht ein weiterer wichtiger Schritt in der Regulierung unserer Branche an. Ziel ist es, Verbraucherinnen und Verbraucher wirksam vor Überschuldung zu schützen. Doch genau hier droht der aktuelle Gesetzentwurf sein eigenes Ziel zu verfehlen.

WO AUSNAHMEN GESCHAFFEN WERDEN, BLEIBT DER WETTBEWERB AUF DER STRECKE

Der AfW begrüßt ausdrücklich, dass sich der Gesetzgeber an bereits bestehenden gewerblichen Regelungen – etwa bei der Vermittlung von Immobiliendarlehen –

orientiert. Einheitliche Spielregeln schaffen Klarheit, Transparenz und Vertrauen. Umso unverständlicher ist es, dass beim neuen § 34k GewO für bestimmte Kleinst- und Mittelbetriebe großflächige Ausnahmen vorgesehen sind.

Konkret betrifft dies Autohäuser, Möbelhändler oder Elektromärkte, die Verbraucherkredite vermitteln dürfen, ohne dafür eine Erlaubnis und entsprechende Sachkunde nachweisen zu müssen. Die Folge: Während unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler strenge Anforderungen erfüllen müssen, könnten sehr viele Marktteilnehmer weiterhin Kredite vermitteln – ohne Qualifikation, ohne Regulierung, ohne angemessene Verbraucherprüfung.

UNGLEICHGEWICHT OHNE SACHLICHE GRUNDLAGE

Die Begründung, man wolle kleinere Unternehmen nicht überfordern, greift ins Leere. Denn auch unsere Mitglieder sind überwiegend kleine und mittlere Unternehmen – und für sie gelten selbstverständlich alle Anforderungen. Ein Level Playing Field sieht anders aus.

Hinzu kommt: Gerade kleinere Kredite bergen laut iff-Überschuldungsreport 2024 ein erhebliches Risiko. „Buy now, pay later“ und andere schnelle Finanzierungen im Konsumumfeld tragen stark zur Überschuldung bei. Wer meint, hier auf Regulierung verzichten zu können, handelt gegen das eigene Verbraucherschutzziel.

FAZIT

Verbraucherschutz darf nicht an der Ladentür enden. Gleiche Risiken erfordern gleiche Regeln – unabhängig davon, ob ein Kredit im Autohaus, im Möbelgeschäft oder über einen unabhängigen Vermittler abgeschlossen wird. Der Gesetzgeber sollte daher von der vorgesehenen Ausnahmeregelung keinen Gebrauch machen. Denn klar ist: Verbraucherschutz funktioniert nur dann, wenn er konsequent und ohne Schlupflöcher umgesetzt wird. Alles andere wäre ein Bärendienst – für die Verbraucher und für den fairen Wettbewerb gleichermaßen. **Denn nur klare und einheitliche Regeln schaffen echten Schutz und fairen Wettbewerb.**

NORMAN WIRTH



Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien

VERSICHERUNG | DKM SPEZIAL

Zukunft der Altersvorsorge – Regierungspläne und Einfluss auf das Produktportfolio

Die demografische Entwicklung, die geringe Renten-Ersatzquote und die sinkende Wirksamkeit etablierter Vorsorgeprodukte zwingen die Bundesregierung zu weitreichenden Anpassungen. Die gesetzliche Rentenversicherung gerät unter Druck, da immer weniger Beitragszahler einer wachsenden Zahl von Rentnern gegenüberstehen.

NEU IM RENTENPAKET 2025

Im aktuellen Rentenpaket 2025 hat die Bundesregierung festgelegt, dass das Rentenniveau bis mindestens 2031 bei 48 Prozent gehalten wird – eine klare Antwort auf Prognosen eines weiteren Rückgangs unter 45 Prozent bis 2040. Ziel ist hierbei, die Renten nicht hinter der Lohnentwicklung zurückfallen zu lassen. Der Beitragssatz steigt dabei moderat auf 18,8 Prozent bis 2027; die Mehrkosten werden aus dem Bundeshaushalt getragen.

NEUE MODELLE: AKTIVRENTE UND FRÜHSTART-RENTE

Die geplante Aktivrente soll einen steuerfreien Zuverdienst von bis zu 2.000 Euro monatlich für Arbeitnehmer im Rentenalter ermöglichen – ein Anreiz zur Fachkräftesicherung. Parallel dazu ist die Frühstart-Rente geplant: Der Staat zahlt ab 2026 für jedes Kind zwischen dem sechsten und 18. Lebensjahr monatlich zehn Euro in ein Altersvorsorgedepot. Dieses Kapital soll steuerfrei und vor Zugriffen geschützt bleiben – und könnte neue Wege in der frühzeitigen Kapitalbildung eröffnen.

Zudem wird die Mütterrente erweitert: Ab 2027 gelten für vor 1992 geborene Kinder drei statt bisher zweieinhalb Jahre Erziehungszeit – ein Plus von ca. 20 Euro Rente monatlich pro Kind.

Lesen Sie weiter auf Seite 122



PRIVATE ALTERSVORSORGE: REFORM OFFEN – HANDLUNGSDRUCK BLEIBT

Die Riester-Rente hat ihre ursprünglichen Ziele verfehlt: Viele Verträge sind ruhend, weisen negative Realrenditen auf oder sind durch hohe Kosten belastet. Die Ampelregierung hatte eine grundlegende Reform angestoßen, die ein kostengünstiges, digitales Altersvorsorgedepot vorsah. Diese Reform wurde jedoch nicht umgesetzt.

Unter der neuen Bundesregierung liegt die Riester-Reform aktuell auf Eis. Zwar wird über Änderungen wie den Verzicht auf Garantien diskutiert, jedoch fehlt bisher ein konkreter politischer Fahrplan. Das macht die Produktplanung für Anbieter kompliziert, aber auch chancenreich: Wer frühzeitig neue Modelle – zum Beispiel flexible Depotlösungen – entwickelt, kann sich strategische Vorteile sichern.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE: DIGITALISIERUNG, FLEXIBILITÄT UND NEUE ZIELGRUPPEN

Die Bundesregierung plant, die betriebliche Altersvorsorge (bAV) zu vereinfachen, zu digitalisieren und transparenter zu gestalten. Insbesondere die Portabilität bei Arbeitgeberwechseln soll verbessert werden. Das geplante Zweite Betriebsrentenstärkungsgesetz will die reine Beitragszusage („Pay-and-Forget“) auch außerhalb von Tarifverträgen ermöglichen – ein echter Hebel für Verbreitung und Arbeitgeberakzeptanz.

Auch die Geringverdienerförderung soll ausgeweitet und auf alle Durchführungswege angewendet werden – ein entscheidender Schritt, um die Reichweite der bAV zu erhöhen.

AUSWIRKUNGEN AUF PRODUKTENTWICKLUNG UND VERTRIEB

Transparenz und Vergleichbarkeit

Die geplante digitale Vergleichsplattform und der Fokus auf Effektivkosten erhöhen den Druck auf Anbieter. Produkte müssen in Preis-Leistung nachvollziehbar, schlank und verständlich sein. »

Demografischer Wandel und sinkende Rentenquoten machen umfassende Reformen der Altersvorsorge unvermeidbar – welche Antworten gibt das Rentenpaket 2025?

Bild: © Mein Geld Medien

Die Fondsrente: eine smarte Lösung.

Unsere neue Fondsrente kombiniert einfach smart die Dynamik eines Fondsdepots mit den Vorteilen einer Rentenversicherung. Dabei bietet Sie Ihren Kundinnen und Kunden alle Freiheiten für einen lebensbegleitenden Vermögensaufbau.

Mehr Information zur Fondsrente finden Sie hier:



**Besuchen Sie uns auf der DKM
Halle 3 Stand E02/03**

www.makler.gothaer.de
www.maklerservice.de

Risikoträger
Gothaer Lebensversicherung AG



AWARDS

Beratung und Qualifikation

Die steigende Produktvielfalt verlangt qualifizierte Berater. Weiterbildung und Tool-Unterstützung werden zum Wettbewerbsfaktor, um Kundenbedürfnisse korrekt einzuordnen und regulatorisch korrekt zu beraten.

Bestandsmanagement

Für bestehende Riester-Kunden müssen faire und transparente Wechseloptionen entwickelt werden. Gleichzeitig gilt es, Ressourcen effizient zwischen Bestandspflege und Neuentwicklung zu balancieren.

STRATEGISCHE POSITIONIERUNG: DIESE PUNKTE SIND JETZT ENTSCHEIDEND

- Ganzheitlichkeit: Anbieter sollten Produkte nicht isoliert, sondern im Zusammenspiel der drei Säulen (gesetzlich, betrieblich, privat) denken.
- Digitalisierung: Digitale Abschlussstrecken, Vergleichstools und Self-Service-Modelle sind Pflicht – besonders mit Blick auf neue Zielgruppen wie junge Eltern („Frühstart-Rente“).
- Portfolio-Modernisierung: Produkte mit reduziertem Garantieanteil (z. B. 80-Prozent-Optionen), ETF-basierte Depots oder Hybridlösungen sind gefragt.
- Kostendisziplin: Die Vergleichbarkeit auf digitalen Plattformen zwingt zur Kostenoptimierung auf Produkt- und Vertriebsseite.
- Fokus auf Selbstständige: Die Rürup-Rente (Basisrente) bleibt für Selbstständige und Besserverdiener attraktiv – insbesondere mit höherem Rechnungszins.

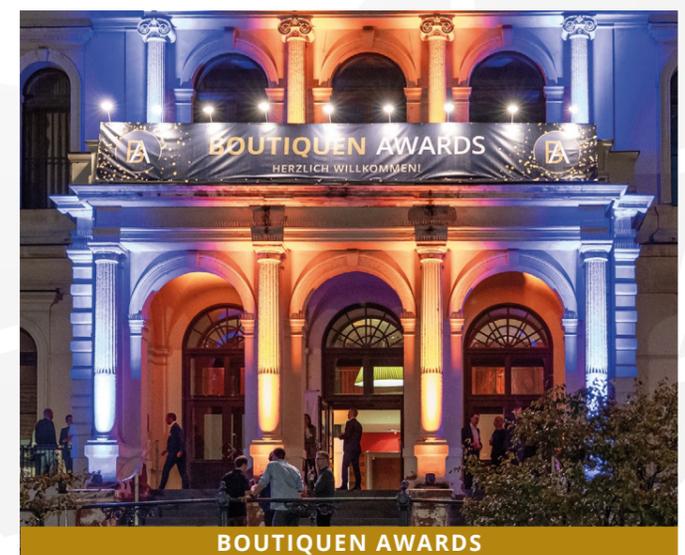
FLEXIBILITÄT, INTEGRATION UND QUALITÄT SIND TRUMPF

Das Rentenpaket 2025 bringt Bewegung in die gesetzliche und familiäre Vorsorge. Anbieter, die diese Impulse nutzen, proaktiv digitale und kapitalmarktorientierte Lösungen entwickeln und ihre Beratung zukunftssicher gestalten, werden sich nachhaltig differenzieren. Die politische Agenda setzt klare Vorgaben – cleveres Produktdesign mit klarem Nutzen bleibt der Schlüssel zum Erfolg.

TUGCE YÖRÜKOGLU

Tugce Yörükoglu
Versicherungsanalystin Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

Bild: © Mein Geld Medien



PANGAEA LIFE

Boomzone US-Sunbelt: Was Wohnimmobilien-Investments dort jetzt spannend macht



› Miami: Boom-Stadt mit hoher Nachfrage nach nachhaltigem Wohnraum

Steigende Zinsen, träge Baugenehmigungen, sinkende Fertigstellungen – der europäische Wohnimmobilienmarkt steht unter Druck. Anders sieht es in Teilen der USA aus: Der sogenannte Sunbelt, also wirtschaftsstarke Metropolregionen im Süden der Vereinigten Staaten, erlebt derzeit einen massiven Zuzug. Vor allem junge Berufstätige und Familien zieht es nach Texas, Florida oder Arizona. Die Folge: Wohnraum wird knapp – und damit interessant für Investoren.

Während große Konzerne wie Tesla oder Oracle ihre Zentralen in den Süden verlagern, folgen auch Finanzdienstleister wie Citadel oder Charles Schwab. Gleichzeitig steigen Mieten und Kaufpreise rasant – bei zugleich wachsendem Bewusstsein für Nachhaltigkeit.

In Metropolen wie Dallas oder Miami entsteht eine neue Form urbaner Lebensräume: energieeffizient, sozial durchmisch, mobilitätsfreundlich. LEED-zertifizierte Projekte, die ökologische und soziale Nachhaltigkeit vereinen.

INSTITUTIONELLE BAUPROJEKTE FÜR PRIVATE ANLEGER ZUGÄNGLICH

Ein neues Beteiligungsmodell erlaubt es nun auch privaten Anlegerinnen und Anlegern, in diese Entwicklung zu investieren – ohne Versicherungsmantel, aber mit institutionellem Prüfprozess im Hintergrund. Pangaea Life, die nachhaltige Investmenttochter der Versicherungsgruppe die Bayerische,

bietet den Fonds Pangaea Life Co-Invest US Residential an. Investiert wird direkt in zukunftsfähige Wohnquartiere im wirtschaftlich boomenden US-Sunbelt. Die Empira AG übernimmt das Asset Management.

Das Besondere: Alle Projekte sind auch Teil des erfolgserprobten Pangaea Life Blue Living Fonds, in den auch die Bayerische investiert – und wurden somit doppelt geprüft: wirtschaftlich und ESG-konform.

Der Ansatz: Einstieg zu Baubeginn, Entwicklung bis zur Erstvermietung, Exit nach rund fünf Jahren. Fokus: Regionen mit starkem Beschäftigungswachstum, positiver Migration und hohem Mietdruck.

KONKRETE INVESTMENTCHANCEN

Anlegerinnen und Anleger können ab einem Mindestbeitrag von 10.000 US-Dollar investieren. Das geplante Fondsvolumen liegt bei 30 Millionen US-Dollar mit

einer Erhöhungsoption auf 80 Millionen US-Dollar. Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ist mit HANSAINVEST eine der führenden deutschen Gesellschaften in diesem Bereich.

LEED-WOHNEN – MEHR ALS NUR GREEN BUILDING

Der Fonds investiert ausschließlich in Objekte mit angestrebter LEED-Zertifizierung – eines der führenden Nachhaltigkeits-siegel in den USA. Die Kriterien reichen von Energieeffizienz über Wassersparsysteme bis zur Förderung gemeinschaftlicher Lebensräume.

Gerade in heißen Regionen wie Texas oder Florida spielen diese Aspekte eine immer wichtigere Rolle – ökologisch wie wirtschaftlich. Geringere Nebenkosten, hohe Vermietungsquoten und klare Regulierungsimpulse machen nachhaltige Neubauten besonders attraktiv.

PANGAEA LIFE



Anzeige Bilder: © pangaea life

‹ Dallas: Beispiel für ein modernes, LEED-zertifiziertes Wohnprojekt



STANDARD LIFE

Großer Nachholbedarf bei der Ruhestandsplanung

Die finanzielle Planung der Ruhestandsphase ist ein wichtiges Thema, bei dem sich aber nach wie vor große Defizite zeigen. Dies zeigt zumindest eine aktuelle Umfrage, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov in unserem Namen durchgeführt hat



Christian Nuschele
Head of Distribution & Marketing

Knapp sechs von zehn Befragten (57 %) gehen davon aus, dass sie im Ruhestand ein deutlich geringeres monatliches Einkommen zur Verfügung haben werden als während ihres Erwerbslebens. Demgegenüber erwartet etwas mehr als die Hälfte der Befragten gleichbleibende oder höhere Ausgaben im Alter. Mehr als zwei Drittel (69 %) der Befragten haben bislang keinen Plan ihrer laufenden Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand erstellt.

Wenig erstaunlich ist daher, dass fast jeder dritte Befragte über 50 Jahre die eigene finanzielle Absicherung im Ruhestand für gefährdet hält. In Schulnoten ausgedrückt geben 31 Prozent ihrer Vorsorge für das Rentenalter ein „Mangelhaft“ (16 %) oder sogar ein „Ungenügend“ (15 %).

Alarmierend ist aus meiner Sicht, dass Menschen in der wichtigen Frage der Ruhestandsplanung auf Beratung verzichten. Mehr als die Hälfte der Befragten (56 %) gab an, ihren Ruhestand finanziell selbst

zu planen und auf professionelle Hilfe zu verzichten. Weitere 28 Prozent planen ihren Ruhestand gar nicht.

Hier besteht dringender Aufklärungsbedarf. Die Menschen müssen dafür sensibilisiert werden, wie wichtig die finanzielle Planung des Ruhestands ist. Gleichzeitig ist die Ruhestandsplanung für die Mehrheit der Menschen zu komplex, um sie selbst in die Hand nehmen zu können. Es empfiehlt sich, hier Rat von einem unabhängigen Experten einzuholen. Um sich gezielt helfen zu lassen, müssen Kundinnen und Kunden die eigene finanzielle Situation transparent machen. Hier fehlt es häufig noch an der notwendigen Offenheit.

Beraterinnen und Beratern würde ich empfehlen, sich intensiv mit der Ruhestandsplanung zu beschäftigen. Eine stärkere Fokussierung auf das Thema lohnt sich: Die Über-50-Jährigen stellen bereits jetzt die größte Bevölkerungsgruppe, sie gelten als vergleichsweise vermögend und haben – wie unsere Umfrage gezeigt hat – erheblichen Beratungsbedarf. Ein großer Vorteil für den Berater ist dabei, dass häufig keine aufwendige Neukundenakquise notwendig ist. Im eigenen Bestand gibt es viele langjährige Kunden, die kurz vor dem Ruhestand stehen und dafür sensibilisiert werden können, wie wichtig die finanzielle Planung des Ruhestands ist. Hier besteht die große Chance, sich als Experte für Ruhestandsplanung zu positionieren und die Kunden durch den gesamten Ruhestand als Berater zu begleiten.

STANDARD LIFE

Anzeige Bilder: © Standard Life, © Mein Geld Medien

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



Profitieren Sie von unserer Gewerbe-DNA.

Mit unserer Expertise finden wir für über 2.000 Betriebsarten den passenden Schutz. Hochindividuell auf den jeweiligen Bedarf ausgerichtet – sogar mit Best-Leistungsgarantie.

rhion.digital

RHION.DIGITAL

Gewerbe versichern: rhion.digital nimmt die Details in den Blick

Betriebe brauchen eine verlässliche Absicherung für ihre Technik. Doch wie gut sind sie tatsächlich geschützt? Vermittler sollten bei ihren Gewerbekunden genau hinschauen und das Thema offen ansprechen – damit im Fall der Fälle nicht die Sicherung rausfliegt. Die Gewerbe-Inhaltsversicherung von rhion.digital bietet zwei starke Bausteine: Elektronik und Betriebstechnik. Beide decken Schäden an technischen Anlagen und Geräten ab – mit unterschiedlichem Fokus.

Der Baustein Elektronik richtet sich an Bürobetriebe, Dienstleister, Arztpraxen, Geschäfte u. ä. Versichert sind u. a. Computer, Telefonanlagen, Alarm- und Brandmeldetechnik, Kassensysteme, Beamer und Aktenvernichter – gegen Bedienungsfehler, Kurzschluss, Überspannung, Wasser- und Feuchtigkeitsschäden, Versagen von Sicherheitseinrichtungen sowie Diebstahl.

Betriebstechnik schützt die gesamte technische Betriebseinrichtung, auch stationäre Maschinen – ideal für Produktions- und Handwerksbetriebe. Versichert sind Schäden durch äußere Einwirkungen, Bedienungsfehler und Diebstahl. Erstattet werden der Neuwert bei Totalschaden oder die Reparaturkosten bei Teilschäden.

DURCHDACHT UND FLEXIBEL

Man sieht allein schon an diesen beiden Bausteinen, wie durchdacht und flexibel Gewerbelösungen von rhion.digital sind. Grundsätzlich gilt: rhion.digital versichert jeden Betrieb so individuell wie möglich, denn kein Betrieb gleicht dem anderen. Alle Deckungskonzepte spiegeln die Bedürfnisse der unterschiedlichen Branchen wider. Highlights der Inhalts- und mittleren

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!



Ertragsausfallversicherung für Handelsbetriebe: verzicht auf den Einwand der Unterversicherung bis 1 Million Euro, Diebstahl im Freien bis 20.000 Euro, Mehrkosten für nachhaltige Maßnahmen bis 25.000 Euro. Die Betriebshaftpflichtversicherung bietet u. a. Neuwertentschädigung bis 5.000 Euro, Versicherung von Vermögensschäden aus Internettechnologien bis 1 Million Euro und Schutz für Lageranlagen von gewässerschädlichen Stoffen bis 30.000 Liter. Homeoffice und Online-/Versandhandel sind ebenfalls abgedeckt.

Die Produkte sind mit oder ohne Komfortdeckung erhältlich. Vorteile der Komfortdeckung: in der Inhalts- und Ertragsausfallversicherung Verzicht auf Einwand grober Fahrlässigkeit bis 1 Million Euro, Rückwirkungsschäden bis 500.000 Euro. In der Betriebshaftpflicht Verzicht auf Einwand grober Fahrlässigkeit einer vertraglichen Obliegenheit bis 50.000 Euro, vierfach maximierte Versicherungssumme. Ergänzend gibt es die Leistungsgarantie-Vorversicherung bis 500.000 Euro. Für alle Produkte kann zusätzlich eine Best-Leistungsgarantie abgeschlossen werden.

SCHUTZ BEI NATUREREIGNISSEN

Auch Naturgefahren sind berücksichtigt: In Kombination mit der Elementarschadenversicherung bietet rhion.digital den Baustein Starkregen Plus – einzigartig im Markt. Damit sind Schäden versichert, wenn Oberflächenwasser eindringt, auch ohne Überschwemmung des Grundstücks. Das passiert oft bei abschüssigem Gelände, Garageneinfahrten, Dachterrassen, Lichtschächten oder

Kellereingängen. Solche lokal auftretenden Starkregenfälle sind kaum vorhersehbar und werden durch den Klimawandel zunehmen. Hier lohnt sich ein kompromissloser Schutz.

AUSGEZEICHNET UND ZUKUNFTSSICHER

Die hohe Qualität des rhion.digital-Produktportfolios für Privat- und Gewerbekunden zeigt sich regelmäßig in Top-Auszeichnungen und Ratings. Zudem gilt: Versicherungen von rhion.digital sind zukunftssicher, denn Updates gelten für die gesamte Tarifgeneration.

Fazit: Wer seinen Gewerbekunden passgenauen Schutz bieten will, findet bei rhion.digital flexible, praxisnahe Lösungen, die auch in Zukunft Bestand haben. Von individueller Beratung bis zu innovativen Zusatzbausteinen – hier bekommen Betriebe mehr als eine Police: Sie erhalten Sicherheit, die mitdenkt.

RHION.DIGITAL

Was den **rhion.digital** Fingerabdruck ausmacht?
Individuelle Lösungen für Ihr Gewerbe-Geschäft.



Jetzt mehr erfahren.



rhion.digital
GEWERBESCHUTZ
SO EINZIGARTIG WIE IHR FINGERABDRUCK

Anzeige Bilder: © rhiondigital



18. September 2025, 18:30 Uhr
Airport Club, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe



Powered by



assekuranz-award.de

Jury



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



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



Frank Rottenbacher
Vorstand AfW und
Going Public



**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

Lebensbegleiter für Mediziner

Die Hallesche Krankenversicherung setzt mit speziellen Tarifen für Medizinstudierende, Ärzte und Zahnärzte neue Maßstäbe in der privaten Krankenversicherung. Im Gespräch erklärt Mathias Gaißer, Key Account Manager und Trainer BDVT bei der Hallesche Krankenversicherung, wie Optionstarife und maßgeschneiderte Krankentagegelder die Karrierewege von Medizinern optimal absichern – und warum gerade diese Zielgruppe zum Wachstumstreiber der Hallesche wird

Herr Gaißer, die Hallesche positioniert sich mit speziellen Lösungen für angehende und etablierte Mediziner. Welche Rolle spielt dabei das neue Tarifkonzept und worin unterscheidet es sich von klassischen PKV-Angeboten?

MATHIAS GAISSER: In der Tat haben wir unsere Ausrichtung auf die schon von Berufs wegen sehr PKV-affine Zielgruppe der Ärzte und Zahnärzte ganz neu justiert. Wir sprechen hier von einer halben Million berufstätigen Medizinern und aktuell etwa 130.000 Medizinstudierenden in Deutschland. Die Hallesche hat für sie ein nachhaltiges Vorsorgekonzept entwickelt, das ihnen nicht nur zu Beginn ihres Studiums den Weg in die PKV öffnet, sondern ein Höchstmaß an Flexibilität bei der bedarfsgerechten Ausgestaltung des Versicherungsschutzes während der beruflichen Laufbahn garantiert. Mit speziellen Optionstarifen, den Vorteilen unserer flexiblen

Vollversicherungs-Tarifreihe NK.select oder den Besonderheiten beim Mediziner-Krankentagegeld steht ein einzigartiges Produktkonzept entlang der gesamten Customer Journey von Ärzten und Zahnärzten zur Verfügung.

Sie bieten Medizinstudierenden eine „kostenfreie“ Versicherung an. Welche strategische Idee steckt hinter diesem Modell?

MATHIAS GAISSER: Wer Human- oder Zahnmedizin studiert, kann sich mit dem Optionstarif STUDI.med bereits heute den Zugang zur PKV sichern, indem der aktuelle Gesundheitszustand für später gespeichert wird. Gerade das Medizinstudium und die anschließende Facharztausbildung sind sehr fordernd, vielfach auch belastend. Damit die eigene Krankenakte den späteren Weg in die PKV nicht versperrt, gilt es also, frühzeitig die Weichen richtig zu stellen. Wer an zwei

Kundenumfragen im Jahr teilnimmt, kann sich den Monatsbeitrag von 4,94 Euro wieder „zurückverdienen“. Denn dafür werden 60 Euro im Jahr vergütet. So müssen Studierende, deren Budget ja oft knapp ist, zu keiner Zeit auf diese wichtige Option verzichten.

Wie gelingt dann der Übergang vom Studium in die ärztliche Berufspraxis?

MATHIAS GAISSER: Mit Beendigung des Studiums und dem Beginn der Facharztausbildung wird das Optionsrecht aus STUDI.med dann einfach über den „normalen“ Optionstarif OPTI.free aufrechterhalten. Zwei bis drei Jahre später wird mit dem Einkommen häufig schon die Versicherungspflichtgrenze überschritten und der Wechsel in die PKV möglich.

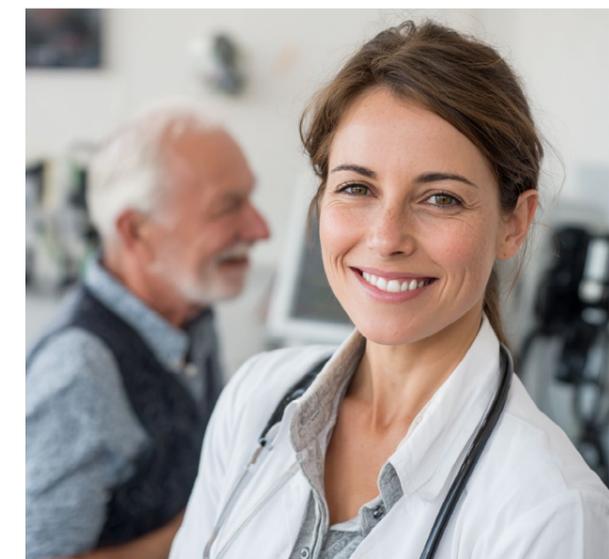
Optionstarife und maßgeschneiderte Krankentagegelder sind wichtige Bausteine im Ärzte-Berufsleben. Welche Resonanz bekommen Sie aktuell aus der Zielgruppe, und wie flexibel reagieren diese Produkte auf veränderte Karrierewege?

MATHIAS GAISSER: Neben Optionstarifen und einem leistungsstarken und flexiblen PKV-Schutz spielt die Ausgestaltung des Krankentagegeldes eine ganz besondere Rolle. Speziell, wenn der Schritt in die Niederlassung vollzogen wird, erweist sich zum Beispiel die Absicherung des persönlichen Nettoeinkommens allein dann schnell als ein großes finanzielles Risiko. Denn muss die Praxis krankheitsbedingt geschlossen bleiben, laufen viele Kosten unverändert weiter. Solche Anforderung der Zielgruppe

haben wir konsequent aufgegriffen und bieten hier einzigartige und besonders vorteilhafte Regelungen.

Die Geschäftszahlen 2024 zeigen: Die Hallesche konnte erneut ein starkes Neugeschäft verzeichnen. Was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Wachstumstreiber in der PKV?

MATHIAS GAISSER: In den zurückliegenden drei Jahren war es bei uns primär das im Marktvergleich überproportionale Wachstum in der Krankenvollversicherung, zu der auch das Medizinersegment zählt. Die Vollversicherung ist unser Kerngeschäft, auch was das Beitragsvolumen im Bestand betrifft. Umso erfreulicher, dass wir uns in diesem Geschäftsfeld – aber nicht nur dort – deutlich über dem Marktniveau entwickeln. »



Anzeige Bilder: © Hallesche Krankenversicherung, © Mein Geld Medien

Besonders stark hat sich auch die betriebliche Krankenversicherung entwickelt. Welche Chancen sehen Sie in diesem Segment, gerade auch für Kliniken oder größere Praxisgemeinschaften?

MATHIAS GAISSER: Die betriebliche Krankenversicherung ist bei der Hallesche in der Tat eine Erfolgsgeschichte. Die Budgettarif-Idee, die wir 2018 entwickelt haben, hat dem ganzen bKV-Markt zu starken Wachstumsimpulsen verholfen. Der Gesundheitssektor ist eine der Branchen, bei der wir seit Jahren eine hohe Nachfrage verzeichnen. Das liegt natürlich auch an der angespannten Personalsituation, insbesondere in der Kranken- und Altenpflege. Die bKV entfaltet im Vergleich zu anderen Mitarbeiter-Benefits bei überschaubarem Invest eine hohe Wirkung und sie zahlt zudem noch auf die Gesunderhaltung der Belegschaft ein. Sie ist ein absoluter Zukunfts- und Wachstumsmarkt.

Mit über 900.000 Versicherten wächst der Bestand kontinuierlich. Wie stellen Sie sicher, dass die Hallesche bei wachsender Kundenzahl den persönlichen Service für Ärzte und Zahnärzte weiterhin auf höchstem Niveau leisten kann?

MATHIAS GAISSER: Die hohen Zuwächse an versicherten Personen resultieren in erster Linie aus der bKV. Im Branchenschnitt enthält ein bKV-Vertrag etwa 40 versicherte Personen. Das ist aber gar kein Problem, denn die bKV ist mit ihren Budgettarifen als skalierbares Mengengeschäft geradezu prädestiniert für Digitalisierung und

Dunkelverarbeitung – sowohl im Verwaltungs- als auch im Erstattungsprozess. Das haben wir früh erkannt und unsere Prozesse konsequent darauf ausgerichtet. Als Serviceversicherer können wir uns daher ohne Einschränkungen um unsere vollversicherten Kunden und ihre individuellen Bedürfnisse kümmern. Dazu zählen neben hochwertigen Produktleistungen oder durchdachten Zielgruppen-Konzepten, wie wir sie der Ärzteschaft bieten, auch erlebbare Services, die naturgemäß immer digitaler, aber auch immer persönlicher und individueller gestaltet werden können.

Was sind Ihre Kernaufgaben bei der Hallesche und wo liegen Ihre Stärken und Ihre Verantwortung?

MATHIAS GAISSER: Mein Tätigkeitsfeld umfasst die Kunden- und Vermittlerbetreuung sowie Verkaufstrainings für Account Manager und Finanzberater. Als zertifizierter Trainer beim Berufsverband für Training, Beratung und Coaching (BDVT) unterstütze ich Vertriebler darin, komplexe Inhalte kurz und verständlich zu vermitteln. Ein strukturiertes Kundengespräch beginnt mit der Bedarfsermittlung, unterstützt durch Sales Storys, und gefolgt von der gezielten Entkräftung gängiger Einwände mithilfe der KISS-Methode (Keep It Short and Simple). Abschließend sind fundierte Kenntnisse der USPs der Produkte und Anbieter entscheidend. Diese Seminare biete ich in verschiedenen Modulen, auch in persönlicher Präsenz vor Ort, an.

Vielen Dank für das Gespräch!

Anzeige



2011



2013



2014



2015



2016



2017



2018



2019



2020



2021



2022



2023

LEON FRANKEN

Warum ich Jury-Mitglied beim Assekuranz Award bin und wie wir MAXPOOL neu gedacht haben



Leon Franken
Senior Prozess- und
Projektmanager MAXPOOL
Maklerkooperation GmbH

Als ich erneut die Anfrage erhielt, 2025 als Jury-Mitglied beim Assekuranz Award der Mein Geld Mediengruppe mitzuwirken, war die Entscheidung schnell getroffen. Für mich ist diese Rolle weit mehr als ein Titel – sie ist Ausdruck meines Anspruchs, innovative und nachhaltige Entwicklungen in der Finanz- und Versicherungsbranche aktiv mitzugestalten. Genau diesen Anspruch verfolge ich auch in meiner täglichen Arbeit bei MAXPOOL – in einer Position, die es in dieser Form in der Welt der Maklerpools bislang nicht gab.

Seit meinem Einstieg im April 2024 bin ich als Prozess- und Projektmanager tätig – oder, um es anders zu formulieren: als Inhouse Consultant mit dem Schwerpunkt Business Development, direkt angebunden an den Vorstand. Gemeinsam haben wir uns gefragt, wie eine Rolle gestaltet sein muss, die strategische Verantwortung mit operativer Umsetzung verbindet, interne Veränderungsprozesse vorantreibt und zugleich marktorientierte Innovation ermöglicht. Die Antwort war: Wir schaffen eine neue Schnittstellenfunktion, die all diese Elemente vereint – mit maximalem Gestaltungsfreiraum und direktem Impact.

In nur wenigen Monaten haben wir einen echten Wandel angestoßen. MAXPOOL hat sich vom eher klassischen Maklerpool zu einem zukunftsorientierten, digitalisierten Maklerpool entwickelt – und zählt heute zu den am dynamischsten wachsenden Anbietern in Deutschland, der erstklassige Konditionen, sehr guten Service mit fachlicher Kompetenz und wirkliche Spitzentechnik für seine Partner vereint hat. Wir haben unter anderem ein schlagkräftiges Key-Account-Management aufgebaut, klare Strukturen für die Anbindung neuer Partner geschaffen und unser Serviceverständnis grundlegend weiterentwickelt. In enger Zusammenarbeit mit unserem Technologiepartner blau direkt konnten wir unsere technische Infrastruktur auf ein neues, skalierbares Niveau heben – effizient, integrativ und zukunftssicher. »

Anzeige
Bilder: © MAXPOOL/Maklerkooperation GmbH; © Mein Geld Medien

Mediolanum Life Plan In jeder Etappe Ihres Lebens klug investiert

Genau wie die Sportler bei den großen Radrennen brauchen Anleger für den Vermögensaufbau eine langfristige Strategie, einen kühlen Kopf und Ausdauer. Ob Bergtour oder Sprint, ob gute oder schlechte Marktphase: Erfolgreich ist, wer je nach Etappe das Tempo anpasst und seine Ressourcen gezielt einsetzt. So erreichen Profis und Anleger am Ende ihr Ziel.

Eine Strategie für jede Marktphase

Als fondsgebundene Versicherung mit Einmalbeitrag ist der Mediolanum Life Plan der perfekte Begleiter auf Ihrer Reise. Unsere **Intelligent Investment Strategy (IIS)** dient dabei als Gangschaltung, die die Anlagestrategie anpasst, wenn es an der Börse auf und ab geht. Souverän durch alle Etappen an der Börse navigieren – mit dem Mediolanum Life Plan.

Besuchen Sie uns auf der DKM!
Halle 4 Stand E03



Scannen Sie
den QR-Code für
mehr Infos zum
Mediolanum Life Plan

Haftungsausschluss Mediolanum International Life dac („MIL“) unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland als Einrichtung, die gemäß den Verordnungen der Europäischen Union (Versicherung und Rückversicherung) von 2015 zugelassen wurde, Geschäfte im Bereich Lebensversicherungen zu tätigen. Der hierin enthaltene Kommentar gibt die Meinung von MIL wieder und kann im Laufe der Zeit Änderungen unterliegen. Diese Veröffentlichung wurde von MIL zu Informationszwecken herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger. Es wird empfohlen, dass Sie sich hinsichtlich Ihrer individuellen finanziellen Situation an einen professionellen Berater wenden und sich nicht auf Material aus dieser Publikation oder den Medien verlassen. Der Inhalt dieser Publikation stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Wertpapiers oder zur Verfolgung einer bestimmten Anlagestrategie dar. Eine Zusammenfassung der mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Anlegerrechte ist auf Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch und Katalanisch unter <https://www.mifl.ie/ir> erhältlich.



> Auszeichnung für nachhaltiges Engagement: Leon Franken mit Isabelle Hägewald bei der Preisverleihung des Assekuranz Awards 2024 (Kategorie Nachhaltigkeit Leben)

Diese strukturelle und technologische Neuausrichtung ermöglicht es uns nun, den Fokus konsequent auf wegweisende Projekte zu legen. Ein aktuelles Beispiel: die Entwicklung einer eigenen Lead-Plattform mit integriertem KI-Assistenten, der unter anderem automatisch IDD-konforme Beratungsdokumente für Makler erstellt. Ein Projekt, das nicht nur die Effizienz steigert, sondern auch die Innovationskraft der Branche widerspiegelt – und zeigt, wie MAXPOOL heute denkt.

Dass ich heute Teil dieser Transformation bei MAXPOOL bin, geht auf eine besondere Begegnung zurück: Während meines Sabbaticals 2023 in Kenia engagierte ich mich im Furaha Phönix Kinderhaus – einem Herzensprojekt, das von Oliver Drewes und MAXPOOL seit über zwei Jahrzehnten betrieben wird.

In diesem gemeinsamen Engagement entstand mehr als ein persönlicher Austausch – es entstand eine berufliche Verbindung, getragen von einer klaren gemeinsamen Haltung: Wirtschaft neu zu denken

– partnerschaftlich, technologiegetrieben und mit gesellschaftlicher Verantwortung.

Mit meinem Hintergrund als Unternehmer, Startup-Vertriebsleiter, langjähriger Marketing- und Vertriebsexperte sowie Berater im Bereich Business Development bringe ich bewusst eine neue, vielleicht unkonventionelle Perspektive in eine Branche, die lange als unbeweglich galt. Meine Stärke liegt darin, Bestehendes zu hinterfragen, Prozesse zu transformieren – und dabei den Menschen nie aus dem Blick zu verlieren. Denn eines habe ich bei MAXPOOL gelernt: Transformation gelingt nur mit den Menschen, die sie Tag für Tag möglich machen.

Das Jury-Mandat beim Assekuranz Award sehe ich daher nicht als Auszeichnung, sondern als Verantwortung – Verantwortung, Impulse zu setzen, nachhaltige Veränderung zu fördern und gemeinsam die Zukunft unserer Branche aktiv mitzugestalten. Bei MAXPOOL habe ich den Raum, genau das umzusetzen. Und ich bin überzeugt: Wir stehen erst am Anfang.

LEON FRANKEN

ZUR PERSON

Leon Franken ist Business Development Manager mit Schwerpunkt auf strategischen Wachstumsprojekten, Digitalisierung und innovativen Vertriebsstrategien. Nach beruflichen Stationen in unterschiedlichen Branchen – darunter Konsumgüter, Social-Start-ups und Tech – fokussiert er sich heute auf die unternehmerische Transformation im Maklerpoolmarkt. Seine Karriere begann er bei Red Bull, wo er zunächst im deutschen Markt und später international im globalen Markenmarketing tätig war. Im Anschluss gründete und leitete er als Geschäftsführer und Vertriebsleiter das Social-Start-ups KarmaKollektiv, das nachhaltige Lebensmittelprodukte deutschlandweit etablierte. Es folgten beratende Tätigkeiten in verschiedenen Branchen sowie eine führende Rolle bei der Impact-Plattform SPRK.global. Aktuell ist Franken bei der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG tätig, wo er den Ausbau von Key-Account-Strukturen, digitale Prozesse und strategische Partnerentwicklung verantwortet. Mit einem ausgeprägten Gespür für Wachstumspotenziale und Umsetzungsstärke treibt er seit Jahren zukunftsorientierte Vertriebsmodelle voran. Ehrenamtlich ist er als Vorstandsmitglied des deutsch-kenianischen Waisenhauses Furaha Phönix Kinderhaus aktiv.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



WWK Premium FörderRente *protect* MIT RIESTER DEN ERFOLGSWEG EINSCHLAGEN.

Lukrativ für Kunden und Vermittler dank gestiegenem Rechnungszins

- Sicherheit und Renditechancen durch iCPPI-Wertsicherungssystem
- Hervorragende und kostengünstige Anlagemöglichkeiten
- Attraktive staatliche Förderungen aus Zulagen und möglichen Steuerersparnissen
- Hoher garantierter Rentenfaktor

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de





FRANKFURTER KREIS

Thema PKV

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie sich die PKV weiterentwickelt, wie mit Beitragssteigerungen umzugehen ist, welche Herausforderungen im Alter bestehen und welche Rolle Innovation und Vertrieb für die Branche spielen

TEILNEHMER



- 1. **THORSTEN PETRI** Regionaldirekt-Makler Gesundheit, Ergo Group AG
- 2. **MATTHIAS GAISSER** Key-Account Manager-Trainer (BDVT), Hallesche Krankenversicherung a.G.
- 3. **FABIAN OBER** Leiter Maklervertrieb Kranken Nord und zentrale Maklerbetreuung, Versicherungskammer Maklermanagement Kranken
- 4. **THOMAS SLEUTEL** Geschäftsführer Markt, IKK Classic
- 5. **KABIL AZIZI** Vertriebskoordinator Gesundheit, BarmeniaGothaer
- 6. **KEVIN HANDRICK** Geschäftsführer, Investbuilder-Group GmbH

Mehr Leistung, neue Anforderungen: So entwickelt sich die PKV weiter

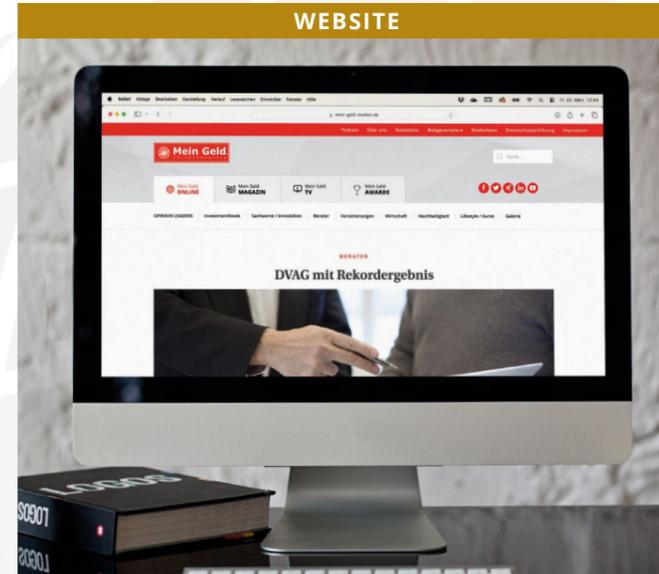
Umgang mit Beitragssteigerungen in der PKV

Herausforderungen der PKV im Alter

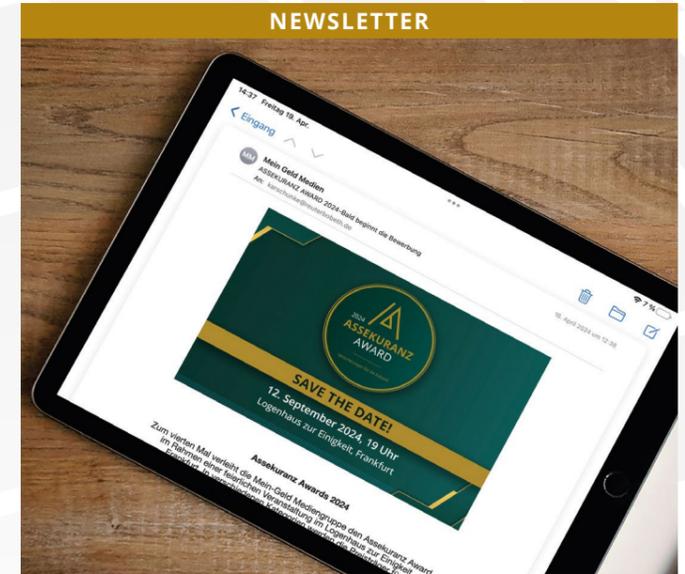
Innovation und Vertrieb: Was bewegt die Branche?

ZUM FILM

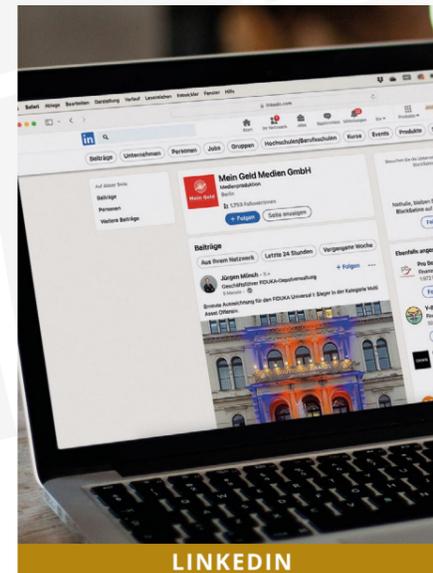
QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen



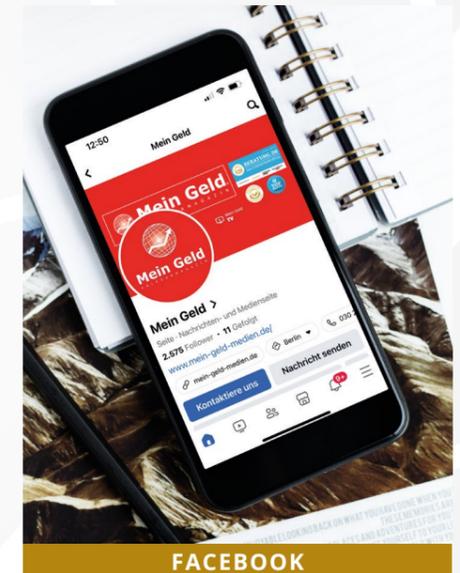
WEBSITE



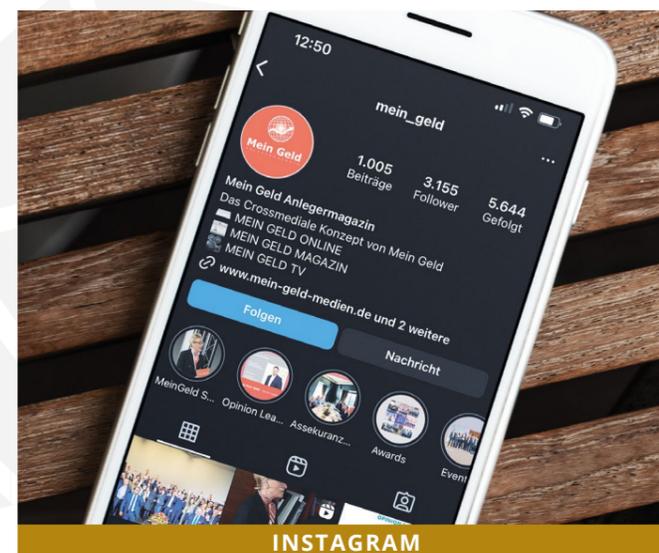
NEWSLETTER



LINKEDIN



FACEBOOK



INSTAGRAM



YOUTUBE



INTERVIEW

Verpasstes Potenzial? Babyboomer zwischen Vermögen und Vorsorge

Die Babyboomer – rund 15,5 Millionen Menschen – treten nach und nach in den Ruhestand. Sie verfügen über Vermögen, klare Bedürfnisse und wünschen sich Sicherheit. Doch genau diese Generation wird von vielen Versicherern bislang übersehen. Im Interview erklärt Christoph Glinka, Vertriebschef der IDEAL Versicherung, warum gerade das Pflegerisiko für „Thomas und Sabine“ zum zentralen Thema wird und weshalb flexible Lösungen wie die Pflegerente den entscheidenden Unterschied machen

Guten Tag, Herr Glinka! Schön, dass wir uns heute hier im Capital Club am Gendarmenmarkt in Berlin treffen können. Lassen Sie uns direkt ins Thema einsteigen – es geht um die Babyboomer-Generation. Warum ist gerade diese Generation aus Sicht der Versicherungswirtschaft so bedeutend?

CHRISTOPH GLINKA: Die Babyboomer – das sind die Jahrgänge 1957 bis 1968 – machen in Deutschland etwa 15,5 Millionen Menschen aus. Schon allein durch ihre Größe ist diese Zielgruppe extrem relevant.

Und was sie besonders spannend macht: Viele dieser Menschen – nennen wir sie mal exemplarisch „Thomas“ und „Sabine“, das sind statistisch die häufigsten Vornamen der Kohorte 1964 – haben eine sehr besondere Lebensbiografie.

Weil sie in zwei verschiedenen Deutschlands aufgewachsen sind?

CHRISTOPH GLINKA: Das ist ein Aspekt. Viele haben erst die DDR und später die Bundesrepublik erlebt, manche mussten sich nach der Wende komplett neu orientieren – das prägt. Sie sind Veränderungen gewohnt, suchen aber heute nach Stabilität

und Sicherheit. Das haben Sie auch gemeinsam mit den in der früheren BRD aufgewachsenen Babyboomern. Das Gros dieser Generation hat oft aus eigener Kraft Vermögen aufgebaut, Immobilien abbezahlt und steht nun kurz vor oder am Anfang des Ruhestands. Diese spezielle Biografie spiegelt sich auch in den finanziellen Bedürfnissen wider: Das macht sie für Versicherer und Vermittler natürlich hochinteressant.

Was, würden Sie sagen, sind die konkreten Bedürfnisse dieser Generation?

CHRISTOPH GLINKA: Die klassischen Risiken wie Berufsunfähigkeit oder Altersvorsorge sind weitgehend abgedeckt. Dafür rücken neue Themen in den Fokus, allen voran das Pflegerisiko. Viele Babyboomer kümmern sich derzeit um ihre pflegebedürftigen Eltern – sei es im Heim oder zu Hause – und wissen, was auf sie selbst zukommen könnte. Die Angst vor Pflegebedürftigkeit ist real. Studien wie zum Beispiel von YouGov in Kooperation mit der Gothaer, belegen das. Trotzdem wird das Thema von Vermittlern oft noch zu wenig bespielt.

Aber wo sehen Sie potenzielle Risiken für diese Zielgruppe? Und gibt es

Unterschiede zwischen Männern und Frauen?

CHRISTOPH GLINKA: Definitiv. Frauen – also Sabine – tragen im Alter oft ein schwereres Päckchen. Sie leben statistisch gesehen länger, was bedeutet, dass sie häufiger und länger auf Pflege angewiesen sind – oft auch allein, da der Partner bereits verstorben ist.

Die größte Pflegeunterstützung kommt übrigens von Angehörigen. Aber wenn diese wegfallen oder selbst nicht mehr helfen können, wird es schwierig. Gerade Frauen sollten sich daher frühzeitig mit einer gezielten Absicherung beschäftigen.

Und wie sieht es finanziell aus? Sie haben bereits erwähnt, dass viele Babyboomer über Vermögen verfügen. Können Sie das etwas einordnen?

CHRISTOPH GLINKA: Ja, gerne. Die Babyboomer gehören derzeit zu den einkommensstärksten Bevölkerungsschichten – sie haben häufig Immobilienbesitz, Kapitalanlagen, und bei vielen laufen jetzt Lebensversicherungen mit hohen Garantiezinsen ab.

Diese Auszahlungen liegen teils im sechsstelligen Bereich. Da stellt sich natürlich die Frage: Wohin mit dem Geld? Und genau hier bietet sich die Gelegenheit, über nachhaltige, zukunftsorientierte Lösungen zu sprechen – wie etwa die Absicherung des Pflegerisikos. Es geht nicht nur um Kapitalanlage, sondern um Werterhalt.

Das klingt fast nach einer idealen Beratungssituation: ein klarer Bedarf, finanzielle Mittel – und Handlungsmotivation.

CHRISTOPH GLINKA: Ganz genau. Das ist eine echte Win-win-Situation. Der Bedarf ist vorhanden, das Vermögen ist da – und der

Wille zur Vorsorge ebenfalls. Trotzdem wird diese Kundengruppe von vielen Versicherern bislang sträflich vernachlässigt. Der Fokus liegt oft noch auf jungen Neukunden – dabei sitzen die potenziellen Bestandskunden mit Vermögen direkt in den eigenen Büchern.

Warum tun sich viele Versicherer so schwer mit dieser Zielgruppe?

CHRISTOPH GLINKA: Weil die Branche in den letzten Jahren stark auf Produktoptimierung für junge Kunden gesetzt hat – Berufsunfähigkeit, Fondspolice, digitale Abschlussstrecken. Aber sie hat dabei vergessen, dass sie auch einen Bestand an langjährigen Kunden hat, die inzwischen andere Bedürfnisse haben.

Dabei kennen wir deren Lebenssituation, haben Kontaktdaten, Vertrauensverhältnisse – und könnten dort mit maßgeschneiderten Lösungen ansetzen. Zum Glück merke ich aktuell, dass ein Umdenken einsetzt. Wir sprechen gerade mit so vielen Lebensversicherern über Kooperationen wie seit Jahren nicht mehr. »



Anzeige Bild: © IDEAL Versicherung

„Der Bedarf ist vorhanden, das Vermögen ist da – und der Wille zur Vorsorge ebenfalls.“

Ein schönes Signal! Und Sie liefern ja auch direkt ein konkretes Angebot mit Ihrer Pflegerente. Was zeichnet diese aus?

CHRISTOPH GLINKA: Unsere Pflegerente ist eine kapitalgedeckte Lösung – also keine reine Risikoversicherung wie das Pflegegeld. Sie bietet im Pflegefall eine lebenslange monatliche Rente. Wenn keine Pflegebedürftigkeit eintritt, gibt es entweder eine Todesfalleistung oder man kann das Kapital im Notfall entnehmen – zum Beispiel wenn unvorhergesehene Ausgaben wie eine neue Heizung anstehen. Das heißt: maximale Flexibilität bei starker Absicherung. Und wir sehen: Viele unserer Kunden nutzen Auszahlungen aus Lebensversicherungen genau dafür – zur Einmalzahlung in diese Pflegerente.

Gibt es da eine Mindestsumme für den Einstieg?

CHRISTOPH GLINKA: Nein, aber sinnvoll wäre für jemanden, der bald in Rente gehen möchte, eine Einmalzahlung zwischen 36.000 bis 50.000 Euro. Damit lässt sich bereits ein relevanter Teil des Pflegerisikos abdecken.

Das klingt wirklich sehr attraktiv. Und was unterscheidet Ihre Pflegerente konkret von anderen Angeboten am Markt?

CHRISTOPH GLINKA: Ganz klar: das Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir haben eine stabile Überschussbeteiligung von drei Prozent. Noch dazu haben wir mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Pflegerente und unsere eigenen Kalkulationsgrundlagen. Diese beiden Vorzüge erlauben es uns, im Leistungsfall sogar einen Bonus von 30 Prozent zusätzlich zur vereinbarten Pflegerente auszuschütten.

Das heißt: Wenn jemand eine Pflegerente über zum Beispiel 1.000 Euro abschließt, bekommt er im Pflegefall real eher 1.300 Euro monatlich?

CHRISTOPH GLINKA: Ganz genau. Und das ist eben das Ergebnis unserer soliden und resistenten Kapitalanlage sowie unserer Tradition als konservativer, aber stabil aufgestellter Versicherer.

Sie sprechen ja häufig über die Pflegerente und bewerben sie auch sehr aktiv – aus gutem Grund. Aber erlauben Sie mir eine direkte Frage: Warum bringen Sie eigentlich kein Pflegegeld auf den Markt?

CHRISTOPH GLINKA: Doch, Frau Hägewald, tatsächlich haben wir genau das getan. Wir haben ein neues Pflegegeldprodukt entwickelt – frisch konzipiert und ganz aktuell. Es richtet sich insbesondere an die etwas jüngere Zielgruppe. Also an Menschen, die sich zum Beispiel gerade entscheiden, ob sie in die private Krankenversicherung wechseln – und dann das Pflegegeld gleich mit absichern möchten.

Das heißt, Sie decken mit beiden Produkten – Pflegerente und Pflegegeld – unterschiedliche Zielgruppen ab?

CHRISTOPH GLINKA: Absolut. So können wir das Thema Pflegeschutz ganzheitlich betrachten und unseren Kundinnen und Kunden in jeder Lebensphase eine passende Lösung anbieten.

Das klingt durchdacht. Ein sehr spannendes Gespräch – und Produkte mit echter Relevanz. Ich hoffe, viele Vermittler und Versicherer haben das Interview jetzt aufmerksam gelesen. Vielen Dank für das Gespräch, Herr Glinka!

Anzeige

Die bAV Einfach-

Macher



Unsere Mission: Ihre bAV-Beratung einfacher zu machen.

Sie sind bei Bedarf vor Ort, liefern überzeugende Vertriebshilfen und wissen bei arbeitsrechtlichen Fragen weiter: Unsere bAV-Experten unterstützen Sie und Ihre Kunden auf dem Weg zur maßgeschneiderten Vorsorgelösung. Von der Erstberatung bis zur Verwaltung. Tag für Tag, Vertrag für Vertrag.



Erfahren Sie hier, wie die Einfach-Macher Ihr bAV-Geschäft stärken können:
Jetzt QR-Code scannen

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company

KAMINGESPRÄCH

t-online meets Mein Geld Medien

Im exklusiven Kamingsgespräch spricht Isabelle Hägewald, Verlegerin des Anlegermagazins „Mein Geld“, mit Siegfried Isenberg, Fachbereichsleiter Vertriebspartner IKK classic. Im Fokus: Wie sich gesetzlicher und privater Gesundheitsschutz optimal kombinieren lassen, wie das Bonusprogramm mit echtem Mehrwert funktioniert, warum Haltung gegen Vorurteile ein Gesundheitsfaktor ist – und wie die IKK classic Beitragsanpassungen transparent und verantwortungsvoll gestaltet



IKK CLASSIC IM GESPRÄCH: WIE SINNVOLL IST ZUSATZSCHUTZ WIRKLICH?

Sind private Zusatzversicherungen bei einer gesetzlichen Krankenkasse wirklich ein Mehrwert – oder nur geschicktes Marketing? Im Gespräch mit Siegfried Isenberg von der IKK classic klärt Isabelle Hägewald, wie gesetzlicher und privater Gesundheitsschutz kombiniert werden können und warum Versicherte damit fast wie Privatpatienten profitieren.



QR-Code scannen und im Video erfahren, ob Zusatzversicherungen ihr Geld wert sind.

BONUSPROGRAMM MIT MEHRWERT

Viele Bonusprogramme von Krankenkassen wirken eher symbolisch – doch die IKK classic verspricht bares Geld und dreifachen Nutzen für gesundheitsbewusstes Verhalten. Siegfried Isenberg erklärt im Gespräch mit Isabelle Hägewald, wie Versicherte über 500 Euro im Jahr erhalten können und wofür sich dieser Bonus flexibel einsetzen lässt.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie Sie sich über 500 Euro Bonus sichern können.

MEHR ALS GESUNDHEIT: SO ZEIGT DIE IKK CLASSIC GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Vorurteile schaden nicht nur dem Miteinander – sie machen auch krank. Isabelle Hägewald spricht mit Siegfried Isenberg über Studien der IKK classic, die den gesundheitlichen Einfluss von Diskriminierung belegen, und darüber, warum Offenheit, Respekt und Zuhören ein echter Beitrag zur Gesundheit sind.



QR-Code scannen und im Video erfahren, warum Respekt auch gesund macht.

BEITRAGSERHÖHUNGEN IN DER GKV – DIE POSITION DER IKK CLASSIC

Steigende Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung sorgen für Diskussionen. Im Gespräch mit Isabelle Hägewald erklärt Siegfried Isenberg, warum die Kosten explodieren, wie die IKK classic mit Umsicht wirtschaftet – und warum Transparenz und Augenhöhe dabei entscheidend sind.



QR-Code scannen und im Video erfahren, warum Beiträge steigen und was dahintersteckt.



POWERED BY

t-online.



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 optimal aufstellen sollten, ob Budgettarife als Türöffner zur bKV taugen und wie Makler im Vertrieb unterstützt werden

TEILNEHMER:INNEN



- 1. **SASCHA MARQUARDT** Leiter Kompetenzzentrum Firmenkunden, Hallesche Krankenversicherung
- 2. **MARIO FÖKEL** Vertriebsdirektor, Signal IDUNA Gruppe
- 3. **JOACHIM RAHN** Leiter Maklervertrieb, Münchner Verein
- 4. **SIEGFRIED ISENBERG** Fachbereichsleiter Vertriebspartner, IKK Classic
- 5. **REGINA FELDMANN** Geschäftsführerin, Finanz Protect GmbH

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?

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

WIR BERATEN,
BEARBEITEN, KLÄREN,
UNTERSTÜTZEN,
ÜBERNEHMEN,
HÖREN ZU UND
PACKEN AN.

WIR SIND DA,
UM FÜR SIE
DA ZU SEIN.

Immer und überall an Ihrer Seite.

Sie erreichen uns jederzeit über unsere IKK Onlinefiliale, unsere kostenlose Servicehotline 0800 455 1111 und unter ikk-classic.de





INTERVIEW

Mit einem klaren Fokus auf exzellente Produkte und Prozesse

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dominik Schrörs, Leiter Pool- und Finanzvertriebe, ERGO Group AG über nachhaltiges Wachstum im Maklermarkt, den Ausbau von Marktanteilen sowie die Bedeutung effizienter Prozesse, exzellenter Produkte und partnerschaftlicher Zusammenarbeit

Herr Schrörs, Sie sind seit dem 1. Juli neu im Team der ERGO Group AG und verantworten dort den Bereich Pool- und Finanzvertriebe unter der Leitung von Jana Siering. Was genau umfasst Ihre Aufgabe?

DOMINIK SCHRÖRS: Zunächst vielen Dank für die Einladung zum Gespräch. In meiner Funktion als Regionaldirektor bin ich für die strategische und operative Steuerung der vertrieblichen Aktivitäten im Bereich Pool- und Finanzvertriebe verantwortlich. Dies schließt die Umsatzentwicklung sowie die strategische Ausrichtung im Segment Leben ein.

Angesichts des signifikanten Wachstums in diesem Bereich hat sich in den letzten Jahren die Notwendigkeit ergeben, dass die Aufgabenbreite nicht mehr durch eine Person allein abbildbar ist. Meine Position wurde geschaffen, um Jana Siering in der

operativen Führung zu unterstützen. Mein Fokus liegt auf der aktiven Begleitung der Mitarbeitenden, insbesondere der Key Account Manager – mit dem Ziel, weitere Marktanteile zu gewinnen und das Wachstum nachhaltig auszubauen.

Sie haben die Unterstützung der Key Account Manager angesprochen. Was bedeutet das konkret im Tagesgeschäft?

DOMINIK SCHRÖRS: Konkret begleite ich unsere Key-Account-Manager:innen im Markt, höre aktiv zu und nehme Impulse unserer Vertriebspartner:innen auf. Ich bin bei größeren Veranstaltungen präsent, vernetze mich mit den handelnden Personen und führe Gespräche mit Entscheidungsträger:innen. Unser Ziel ist es, die Anliegen unserer Vertriebspartner:innen zu erkennen und zu verstehen. Nur so können wir konkrete Handlungsfelder identifizieren und

uns kontinuierlich weiterentwickeln. Die direkte Betreuung unsere Vertriebspartner:innen liegt in der Verantwortung der Key Account Manager:innen, die als erste Anlaufstelle fungieren.

Meine Aufgabe besteht darin, die gesammelten Marktanforderungen zu bündeln und gemeinsam mit Jana Siering zu analysieren. Daraus leiten wir Maßnahmen ab, die sowohl zur Optimierung von Prozessen als auch zur Weiterentwicklung von Produkten beitragen. Es ist entscheidend, dass wir nicht nur exzellente Produkte anbieten, sondern auch sicherstellen, dass unsere Prozesse optimal gestaltet sind, um den Bedürfnissen unserer Partner:innen gerecht zu werden. Denn am Ende gilt: Prozess schlägt Produkt – zum Glück haben wir beides.

Was haben Sie sich für die nächsten Monate konkret vorgenommen? Wo setzen Sie persönlich Ihre Prioritäten?

DOMINIK SCHRÖRS: Zunächst einmal steht für mich das Team im Vordergrund. Ich werde viel Zeit in Gespräche investieren und aktiv zuhören, um eine vertrauensvolle Basis und ein tiefes Verständnis für die internen und externen Herausforderungen zu entwickeln.

Gleichzeitig fokussieren wir uns auf den Ausbau unserer Marktanteile im Segment Leben. Die ERGO Vorsorge Leben ist im Bereich Biometrie sowie in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge hervorragend positioniert – nun gilt es, unsere Position strategisch auszubauen und die Sichtbarkeit im Markt zu erhöhen.

Dabei setzen wir auf nachhaltiges, strukturiertes Wachstum – mit einem klaren Fokus auf exzellenten Service und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Sie bringen langjährige Erfahrungen aus der Branche mit. Wie hilft Ihnen das in Ihrer neuen Rolle, und wo sehen Sie die wichtigsten Hebel für Markterfolg?

DOMINIK SCHRÖRS: Ich komme ursprünglich aus der Ausschließlichkeitsorganisation und war selbst viele Jahre im Vertrieb tätig. Im Laufe meiner Karriere war ich unter anderem in der Unternehmensberatung sowie als Key Account Manager im Segment Leben tätig. Der Fokus liegt seit vielen Jahren ausschließlich auf »

ERGO



Anzeige Bilder: © ERGO

„Wir setzen auf nachhaltiges, strukturiertes Wachstum – mit einem klaren Fokus auf exzellenten Service, herausragenden Produkten und einer starken partnerschaftlichen Zusammenarbeit.“

dem Maklermarkt. Dieses breite operative Vertriebsverständnis gepaart mit der erforderlichen Leidenschaft hilft mir enorm, die Anliegen unserer Partner:innen zu erkennen, strukturiert zu ordnen und innerhalb des Konzerns voranzutreiben.

Für nachhaltigen Erfolg im Maklermarkt sind aus meiner Sicht drei Aspekte entscheidend:

1. Effiziente und digitale Prozesse: Komplexität ist eines der größten Hemmnisse im Vertrieb.
2. Exzellente Produkte: In den Bereichen Biometrie sowie der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sind wir bereits hervorragend positioniert und bauen die Positionen weiter aus.

3. Mitarbeitende mit einer ausgeprägten Service-Mentalität: Zuverlässigkeit, Schnelligkeit sowie die Nähe zum Vertrieb sind entscheidende Faktoren.

Abschließend gefragt: Was ist für Sie das wichtigste Element, damit der Maklermarkt weiter wachsen kann?

DOMINIK SCHRÖRS: Das Wichtigste ist eine starke, partnerschaftliche Verbindung zu unseren Vertriebspartner:innen in Kombination mit exzellenten Prozessen und Produkten sowie einer ausgeprägten Servicementalität.

Als ERGO Group verfügen wir über eine herausragende finanzielle Stabilität, die es uns ermöglicht, Innovationen voranzutreiben und leistungsstarke Produktlösungen am Markt anzubieten.

Wir werden unsere Prozesse weiter optimieren und effizient gestalten. Mit einem klaren Fokus auf Innovation und partnerschaftlicher Zusammenarbeit schaffen wir die Voraussetzungen für ein nachhaltiges Wachstum im Maklermarkt.

Herzlichen Dank für das Interview, Herr Schrörs. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg in Ihrer neuen Rolle und freuen uns auf die kommenden Entwicklungen im Maklermarkt.

DOMINIK SCHRÖRS: Vielen Dank, Frau Hägewald. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit.



Anzeige Bild: © ERGO



FRANKFURTER KREIS

Thema bAV

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wo die bAV heute steht, wie digitale Lösungen sie vereinfachen können, welche Herausforderungen bestehen, welche ersten Schritte zu einer starken bAV führen und wie fair die Altersvorsorge für Frauen tatsächlich ist



1. **HENDRIK HAASE** Geschäftsführer, MEINEPLANER Finanzdienstleistungen
2. **MARCEL BASEDOW** Leiter Maklervertrieb Leben, Allianz Lebensversicherung AG
3. **CARSTEN CORNELSEN** Fachleiter bAV Maklervertrieb, Württembergische Vertriebspartner GmbH
4. **STEFAN MÖLLER** bAV Senior Consultant, WWK Lebensversicherung aG
5. **MARTIN BODYNEK** Hauptabteilungsleiter Betriebliche Vorsorge Management, Versicherungskammer Bayern

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen



Fachkräftemangel trifft Vorsorgesystem: Wo steht die bAV heute?



Einfacher dank digital? Die bAV auf dem Prüfstand



Der erste Schritt zur starken bAV



Altersvorsorge mit Lücke – wie fair ist die bAV für Frauen?



INTERVIEW

Mit Weitblick und Innovation – über die Zukunft des Maklervertriebs

„Mein Geld“ im Gespräch mit Jana Siering, Vertriebsdirektorin Maklervertrieb Leben, ERGO Group AG, über die strategische Weiterentwicklung der Maklerbetreuung, innovative Lern- und Serviceangebote sowie die Rolle der betrieblichen Altersvorsorge als zentralem Wachstumstreiber

Frau Siering, Sie sind seit Kurzem Vertriebsdirektorin Maklervertrieb Leben bei der ERGO Group. Welche Aufgaben fallen konkret in Ihren Verantwortungsbereich, und mit welcher strategischen Ausrichtung gehen Sie diese Rolle an?

JANA SIERING: Ja, das ist in der Tat eine sehr spannende und facettenreiche Aufgabe. Ich verantworte bei uns die Betreuung der Großmakler, Pools, Finanzvertriebe, ebenso wie die direkt angebundenen Makler in der Fläche, unsere sogenannten Flächenmakler.

Strategisch liegt mein Fokus auf der Weiterentwicklung dieser Partnerschaften: Wir wollen unsere Makler noch gezielter und effizienter betreuen, eine Entwicklung, die nie enden wird. Dafür stehen mir sieben Führungskräfte mit ihren Teams zur Verfügung, die bundesweit im Einsatz sind. Es geht aber nicht nur um die Arbeit mit

unseren Vertriebspartnern. Ich verstehe meine Rolle auch als „Innenministerin“, die die Belange des Maklervertriebs aktiv in die Organisation trägt und dort für die Weiterentwicklung der Produkte und Prozesse sorgt.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen unsere starke Position im Markt ausbauen – insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge, einer unserer strategischer Schwerpunkte.

Stichwort Weiterentwicklung. Wie konkret möchten Sie Maklerinnen und Makler in ihrer täglichen Arbeit unterstützen, gerade bei komplexen Themen wie Altersvorsorge oder betrieblicher Vorsorge?

JANA SIERING: Im Mittelpunkt unserer Überlegungen stehen für uns die Themen Befähigung und Service – und zwar ganz auf die Bedürfnisse der Partner und Kunden

ausgerichtet. Zum Beispiel testen wir aktuell ein AI-gestütztes Learning-Tool, das sogenannte Wissensnuggets individuell aufbereitet: Je nach Lerntyp bekommt der Nutzer individuell auf ihn angepasste Inhalte in Form von Text, Video oder Audio. Ziel ist es, Wissen kompakt, bedarfsgerecht und nachhaltig zu vermitteln.

Neben digitalen Angeboten setzen wir weiterhin stark auf persönliche Präsenz – was uns klar vom Markt abhebt. Während sich viele Wettbewerber aus der Fläche zurückziehen, investieren wir gezielt in den Ausbau unseres Betreuungsteams vor Ort. Das bedeutet: Wir gehen mit zu Terminen, begleiten bei Ausschreibungen und stehen auch bei schwierigen Fällen mit Rat und Tat zur Seite – persönlich, verbindlich und lösungsorientiert.

Wie stellen Sie sicher, dass bundesweit eine einheitlich hohe Betreuungsqualität gewährleistet ist und gleichzeitig die Vertriebsziele wie etwa geringe Stornoquoten erreicht werden?

JANA SIERING: Das beginnt für mich bei einem klaren Wertesystem in der Führung. Die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden ist ein zentraler Baustein. Wir investieren gezielt in maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungsformate, kombiniert mit Austauschplattformen wie unserem „Online Coffee Talk“. Hier sprechen wir online wie „in der Kaffeeküche“ offen über Herausforderungen, teilen Wissen und stärken den Teamzusammenhalt. Vom Team für das Team.

Gleichzeitig ist es wichtig, die richtigen Menschen zu gewinnen – sowohl menschlich als auch fachlich. Benchmarks zeigen,

dass unsere Vertriebsmitarbeitenden bereits heute Bestnoten erhalten. Doch wir wollen uns nicht darauf ausruhen. Deshalb steht die kontinuierliche Weiterentwicklung für uns ganz oben auf der Agenda.

Welche Rolle spielt dabei die bereichsübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der ERGO, insbesondere mit IT, Marketing oder der Produktentwicklung?

JANA SIERING: Die spielt eine Schlüsselrolle – gerade in einem Konzern wie ERGO. Ich verstehe Vertrieb nicht als abgeschottete Einheit, sondern als verbindende Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmen. Das bedeutet: Wir arbeiten eng mit dem Maklervertrieb der Kranken- und Sachversicherung, mit der IT, mit dem Marketing und der Produktentwicklung zusammen, um gemeinsam kundenzentrierte Lösungen zu schaffen. »



Anzeige Bilder: © ERGO



Ein aktuelles Beispiel ist unsere neue ERGO Rente Dynamik. Sie ist in enger Abstimmung mit Maklern entstanden. Wir haben im Vorfeld aktiv Meinungen und Anregungen aus dem Markt eingeholt und in die Produktentwicklung integriert. So entsteht ein echtes Gemeinschaftswerk, das nicht nur gut gedacht, sondern gut gemacht ist.

Was sind Ihre persönlichen Ziele für das erste Jahr in Ihrer neuen Funktion?

JANA SIERING: Natürlich stehen auch bei uns die Produktionsziele im Mittelpunkt – das ist in der Vertriebswelt selbstverständlich. Darüber hinaus möchte ich die offenen

Stellen in unserem Bereich mit den richtigen Persönlichkeiten besetzen, die unsere Kultur mittragen und weiterentwickeln.

Ein weiteres Ziel ist, die sparten- und bereichsübergreifende Zusammenarbeit weiter zu intensivieren – etwa durch unsere enge Kooperation mit dem Innovationsmanagement der ERGO. Unser AI-Learning-Tool ist nur der Anfang. Wir denken auch über neue virtuelle Veranstaltungsformate nach, um den Maklervertrieb zukunftsfähig zu gestalten.

Lassen Sie uns noch kurz auf das Thema betriebliche Altersvorsorge (bAV) blicken. Welche Erwartungen haben Sie an die politische Unterstützung für dieses Thema?

JANA SIERING: Da wünsche ich mir noch deutlich mehr Rückenwind aus der Politik. Es ist doch völlig klar: Angesichts der demografischen Entwicklung und der Herausforderungen im gesetzlichen Rentensystem führt an einer Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge kein Weg vorbei.

Wir bei ERGO sehen hier enormes Potenzial – auch in der Kombination mit Angeboten wie der betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Der Arbeitgeber als Versorgungspartner seiner Mitarbeitenden – das wird künftig immer relevanter.

Frau Siering, vielen Dank für das Gespräch. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für Ihre Aufgaben – und freue mich auf den weiteren Austausch.

JANA SIERING: Vielen Dank, Frau Hägewald. Darauf freue mich ebenfalls! •

Anzeige



Mehr dazu:
makler.inter.de/ideal

Mit i wie idealer Partner.

Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung stellt sich die Frage nach dem idealen Versicherer. Denn in der Regel besteht diese Partnerschaft ein Leben lang. Ein solcher Partner ist die INTER. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die INTER ausschließlich ihren Mitgliedern verpflichtet. Diese profitieren von der überdurchschnittlichen Kapitalausstattung und herausragenden Kapitalerträgen.



INTER für Makler – mit i wie informieren:
www.makler.inter.de • T 08000 825-425

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE



TARIF DES MONATS SEPTEMBER 2025

uni-Top|Privat 300

AScore STATEMENT

Der Tarif uni-Top|Privat 300 der uniVersa Krankenversicherung a.G. ist ein echter Lichtblick im Tarifdschungel. In seinem umfassenden, verständlichen und flexiblen Versicherungsschutz kombiniert der Tarif eine überdurchschnittliche Erstattung mit einem Selbstbehalt von 300 Euro. So profitieren Versicherte bei ambulanten Leistungen von einer 100%igen Erstattung für zum Beispiel Heilpraktikerleistungen bis 2.000 Euro p. a.. Weitere attraktive Leistungen bietet der Tarif unter anderem in den Bereichen der Sehhilfen, Psychotherapie, Vorsorgeuntersuchungen und auch bei Auslandsreisen. Im stationären Bereich sind Leistungen wie zum Beispiel ein Ein- oder Zweibettzimmer, privatärztliche Behandlungen, freie Krankenhauswahl und on top eine Wunschverlegung versichert. Außerdem kommen auch die Leistungen für Zahnbehandlung, Prophylaxe und Zahnersatz in diesem Tarif nicht zu kurz. Bei einem Jahr Leistungsfreiheit bietet der Tarif außerdem eine garantierte sowie eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung.

Maryna Bibik
Abteilungsleitung Kranken & Unternehmen
AScore Das Scoring GmbH



Immer mehr Gutverdienende interessieren sich in Anbetracht der aktuellen Meldungen zur künftigen Entwicklung der GKV-Beiträge für einen Wechsel in die PKV. Mit uni-Top|Privat 300 bietet die uniVersa Krankenversicherung a.G. hier eine interessante Alternative.

Das kann man vom uni-Top|Privat 300 erwarten:

- ein vertraglich garantiertes Top-Leistungsniveau
- freier Zugang zur Hochleistungsmedizin
- umfassende Leistungen in den Bereichen Kur, Reha und AHB
- innovative Lösungen für die Familienphase

Die jährliche Selbstbeteiligung beträgt 300 Euro – für Kinder und Jugendliche nur

150 Euro. Ohne Selbstbeteiligung können definierte Vorsorgeleistungen, Zahnprophylaxe, Präventionskurse und Schutzimpfungen in Anspruch genommen werden. Im Übrigen auch, ohne den Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung (BRE) zu gefährden. Soweit darüber hinaus keine weiteren Leistungen in Anspruch genommen werden, kann sich der Kunde über eine garantierte BRE in Höhe von 600 Euro (Kinder und Jugendliche 300 Euro) und eine erfolgsabhängige BRE in Höhe von derzeit 2,5 Monatsbeiträgen freuen.



i Für mehr Informationen zum Hochleistungstarif uni-Top|Privat 300 bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

Hochleistungstarif uni-Top|Privat ist ein Garant für vertrieblichen Erfolg

Die private Krankenversicherung (PKV) erfreut sich wachsender Beliebtheit. Der Hochleistungstarif uni-Top|Privat 300 der uniVersa hat in der Vollversicherung im Markt ein Zeichen gesetzt. Dr. Maryna Bibik, AScore Analyse, sprach mit Vertriebsvorstand Werner Gremmelmaier über die Gründe des Erfolges



Was macht den Tarif für Berater und Kunden interessant?

WERNER GREMMELMAIER: Er zählt vom Leistungsumfang zu den attraktivsten Tarifen am Markt und bietet ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis in Kombination mit einer geringen Selbstbeteiligung von 300 Euro pro Jahr und einer attraktiven Beitragsrückerstattung. Versicherten garantiert er Hochleistungsmedizin mit direktem Zugang zu Spezialisten und beinhaltet zahlreiche familienfreundliche Extras, zum Beispiel eine Beitragsbefreiung bei Elterngeldbezug, Kinderkrankengeld sowie Leistungen für Familien- und Haushaltshilfe.

Welche Besonderheiten gibt es bei der Beitragsrückerstattung?

WERNER GREMMELMAIER: Neben einer garantierten Beitragsrückerstattung von 600 Euro pro Jahr gibt es bei Leistungsfreiheit noch eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung, die aktuell 2,5 Monatsbeiträge beträgt. Damit lässt sich der effektive Beitragsaufwand spürbar senken. Als

Besonderheit werden definierte Vorsorgeleistungen, Zahnprophylaxe und Präventionskurse sowie Schutzimpfungen nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und haben keine Auswirkung auf die Auszahlung der Beitragsrückerstattung.

Sind weitere Neuerungen geplant?

WERNER GREMMELMAIER: Erfreulich ist, dass wir für den Tarif eine Beitragsgarantie bis zum 31. Dezember 2026 abgeben können. Das ist vor allem in der Beratung im Jahresendgeschäft ein enormer Vorteil. Zudem planen wir, ab Oktober eine neue Tarifstufe mit einer jährlichen Selbstbeteiligung von 1.000 Euro einzuführen. Diese wird vor allem für Selbstständige und Freiberufler interessant sein und wird in unser branchenweit führendes Tarifwechselrecht aufgenommen. Damit können Versicherte jederzeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung auch in ein anderes Produktangebot von uns wechseln.

Vielen Dank für das Gespräch!



Dr. Maryna Bibik
Teamleitung Kranken & Unternehmen
AScore Das Scoring GmbH



TARIF DES MONATS OKTOBER 2025

Mehrwert für preissensible Kunden – das neue IDEAL SterbeGeld pur+

ASCORE STATEMENT

Niemand spricht gerne über den Ernstfall – doch gerade deshalb braucht es Lösungen, die Sicherheit geben und leicht zu vermitteln sind. Die IDEAL SterbeGeldpur+ bietet genau das: einen starken, unkomplizierten Schutz mit frei wählbaren Versicherungssummen von 2.000 € bis 15.000 €, flexiblen Laufzeiten und einer Besonderheit – alle drei Jahre steigt die Versicherungssumme automatisch um 500 €, ganz ohne neue Wartezeit.

Im Todesfall zahlt der Tarif nach Ablauf der Wartezeit die volle Versicherungssumme aus, bei Unfalltod sogar sofort. Ergänzt wird das Ganze durch einen umfassenden Leistungskatalog: Rückhol-service aus dem außereuropäischen Ausland, digitalen Vertrags- und Nachlassmanager sowie optionale Zusatzbausteine wie Beitragsbefreiung bei Pflegegrad 4 oder Verdopplung der Leistung bei Unfalltod.

Tugce Yörükoglu
Versicherungsanalystin Leben,
ASCORE Das Scoring GmbH



Viele denken beim Stichwort „Sterbegeld“ an die reine Bestattungsvorsorge. Dabei kann es deutlich mehr: Es eignet sich hervorragend, um kleinere Vermögen gezielt und ohne Umwege zu übertragen – direkt an die gewünschte Person, ohne Erbschein, ohne Wartezeit auf den Nachlass. Auch wer sich frühzeitig um die Bestattungskosten naher Angehöriger kümmern möchte – etwa für Eltern oder Großeltern – kann das völlig unabhängig von deren Mitwirkung oder Gesundheitsstatus tun. So wird aus einem scheinbar einfachen Produkt ein echter Hebel für die Vorsorge.

Mit dem neuen IDEAL SterbeGeld pur+ bietet die IDEAL Versicherung jetzt genau für solche Fälle eine besonders attraktive Lösung – speziell für Kundinnen und Kunden, die preissensibel sind oder bewusst knapp kalkulieren. Der Tarif kommt ohne Gesundheitsfragen aus, ist bis zu einem Eintrittsalter von 85 Jahren abschließbar und ermöglicht Versicherungssummen bis 15.000 Euro. Ein integrierter Sofortrabatt reduziert die Beiträge spürbar – ein starkes Argument im Beratungsgespräch.

Zusätzlichen Mehrwert bietet der digitale Vertrags- und Nachlassmanager, mit dem zu Lebzeiten Online-Konten, Mitgliedschaften oder Verträge organisiert und im Todesfall automatisch geregelt werden können. Für weltweite Sicherheit sorgt der integrierte Auslandsschutz, der nicht nur Rückholkosten übernimmt, sondern auch die Rückreise des mitversicherten Partners.

Wer möchte, kann den Schutz optional erweitern – etwa durch eine doppelte Leistung bei Unfalltod oder eine Beitragsbefreiung im Pflegefall.

IDEAL SterbeGeld pur+ ist bereits bei allen großen Vergleichsportalen wie Franke & Bornberg, Morgen & Morgen oder softfair gelistet – mit starkem Ranking speziell in älteren Zielgruppen. Für Vermittler heißt das: schnelle Tarifierung, digitale Antragsstrecke, einfache Integration in die Beratung.



i Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © IDEAL Versicherung



FRANKFURTER KREIS

Thema Altersvorsorge

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, welche Möglichkeiten es bei der Altersvorsorge gibt – von Einmalbeiträgen und staatlicher Förderung über Depotlösungen und Beratung bis hin zur Ruhestandsplanung

TEILNEHMER



- 1. DAVID KRAHNENFELD** Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing, Ampega
- 2. MAXIMILIAN BACKHAUS** Vertriebsdirektor Sonderdirektion, WWK Lebensversicherung a.G.
- 3. CHRISTIAN NUSCHELE** Head of Distribution & Marketing, Standard Life
- 4. HENDRIK HAASE** Geschäftsführer, MEINEPLANER Finanzdienstleistungen
- 5. DIRK FISCHER** Geschäftsführer Patriarch Multimanager GmbH und Vertriebsbeauftragter, Mediolanum International Life

Zukunft der Altersvorsorge: Generationengerecht und nachhaltig?

Wie wirkt sich das Provisionsverbot auf die Altersvorsorge aus?

Sind Einmalzahlungen zukunftsfähig?

ZUM FILM
QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

Ist die betriebliche Altersvorsorge eine bewährte Lösung für die Zukunft?

Welches Zukunftsmodell für die Ruhestandsplanung gibt es?



Was macht die WWK zum Themen-Leader?

„Die Antwort liegt in unserer konsequenten Vereinfachung eines komplexen Fachgebiets sowie einem maßgeschneiderten Service für Arbeitgeber und Vermittler. Die WWK verbindet fundiertes Fachwissen mit praxisorientierten Lösungen, die alle relevanten Rechtsbereiche integrieren. So unterstützen wir unsere Vertriebspartner in jeder Phase des bAV-Geschäfts umfassend – mit Produkten und Services, die gezielt auf die Bedürfnisse aller Beteiligten abgestimmt sind. Dadurch schaffen wir echte Partnerschaft und Vertrauen.“

Ruven Simon
Leiter bAV Vertrieb, WWK



THEMEN-LEADER BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE 2025

bAV - Flexibel statt komplex

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist der einzige Förderweg, bei dem die staatliche Förderung unmittelbar erfolgt – ein klarer Vorteil für Arbeitnehmer. Dennoch bleibt die bAV aufgrund ihrer rechtlichen und vertraglichen Komplexität für viele Vermittler und Arbeitgeber eine Herausforderung und ist insbesondere bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen noch zu wenig verbreitet



CPIT STATEMENT

Die bAV ist komplex – sie bewegt sich im Spannungsfeld zwischen Arbeitgebern, Arbeitnehmern, Vermittlern und Versicherern und muss das Steuer- und Arbeitsrecht sowie das Betriebsrentengesetz berücksichtigen. Viele Vermittler, Versicherungsnehmer und Arbeitgeber empfinden diese Komplexität als Hürde. Die WWK begegnet dieser Herausforderung mit einem klaren Konzept und verzeichnet seit 2020 ein starkes Wachstum im Bereich bAV. Mit der Neuausrichtung zum Januar 2024 wurde ein weiterer bedeutender Meilenstein gelegt: der speziell für die bAV entwickelte Tarif WWK IntelliProtect 2.0, der neben attraktiven Renditen und umfangreichen Sicherheiten speziell auf arbeitsrechtliche Flexibilität und echte Praxistauglichkeit ausgerichtet ist. Zeitgemäße Erwerbsbiografien erfordern Änderungsoptionen, die ohne Wartezeiten und ohne Tarifwechsel umgesetzt werden können. Um das zu erreichen, hat die WWK auch alle Prozesse für die bAV-Abläufe nicht nur verändert, sondern geradezu perfektioniert: Änderungen können sowohl digital als auch auf klassischem Wege formlos per E-Mail oder Telefon erfolgen, ein fachlich spezialisiertes Backoffice-Team ist von 8 bis 18 Uhr persönlich erreichbar, Anträge werden im Rahmen einer Servicegarantie innerhalb von fünf Arbeitstagen bearbeitet, Policen innerhalb von 24 Stunden erstellt – das reduziert Nacharbeit und überzeugt jeden Arbeitgeber. Die WWK zeigt, dass bAV einfach, flexibel und leistungsstark sein kann.



Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



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

ikk-kooperationen@signal-iduna.de

LIFESTYLE

Costa Rica – das grüne Paradies nimmt eine Vorreiterrolle im nachhaltigen Tourismus ein

In dem mittelamerikanischen Land funktioniert Reisen im Einklang mit der Natur so gut wie sonst nur an wenigen Orten auf der Welt. Aktiven Urlaubern bieten sich zudem zahlreiche Unternehmungen wie Surfen, Schnorcheln, Angeln oder Wandern, denn in Costa Rica gibt es Vulkane, Berge, großartige Strände, üppige Regenwälder und eine bunte Tierwelt.

Mehr als ein Viertel des Landes steht unter Naturschutz, 6,5 Prozent der weltweiten Biodiversität sind hier beheimatet und 94 Prozent des landesweit erzeugten Stroms stammen aus erneuerbaren Energiequellen: Costa Rica – die „reiche Küste“ – positioniert sich auch im Jahr 2025 als international führendes Land in den Bereichen Nachhaltigkeit, Umwelt- und Klimaschutz. Dabei setzt das mittelamerikanische Land zwischen karibischem Meer im Osten und Pazifik im Westen auf ein Tourismusmodell, das Ökologie, soziale Gerechtigkeit und wirtschaftliches Wachstum miteinander vereint.

Lesen Sie weiter auf Seite 168



› Der zerklüftete Strand bei Santa Teresa



⌞ Der Oso Perezoso ist ein fauler Bär. Seine Lieblingsbeschäftigung: still rumsitzen

**UNTER OBERBEGRIFFEN
DEFINIERT COSTA RICA FOLGENDE
PUNKTE UND MASSNAHMEN:**

Innovation:

- Entwicklung barrierefreier Tourismusangebote
- Digitalisierung und Schulungen in Unternehmen
- Unterstützung kleiner Unternehmen
- Förderung lokaler Kultur und Küche

Nachhaltigkeit:

- 6,5 Prozent der weltweiten Biodiversität
- 25,5 Prozent des Staatsgebiets unter Schutz
- 30,3 Prozent der Meeresfläche geschützt, was 165.022 Quadratmetern Fläche entspricht
- 153 Schutzgebiete in verschiedenen Kategorien (z. B. 30 Nationalparks)
- Initiativen und Zertifikate zur Förderung nachhaltiger Bemühungen im Tourismus und Sensibilisierung des Sektors

Inklusivität:

- 80 Prozent der touristischen Betriebe sind KMUs
- Tourismus fördert Gleichstellung, vor allem von Frauen
- Zugänglichkeit für Menschen mit Behinderungen
- Unterstützung sozialer Tourismusinitiativen und Barrierefreiheit

**DREI SÄULEN IM TOURISMUS:
INNOVATION, NACHHALTIGKEIT
UND INKLUSIVITÄT**

Costa Ricas Tourismusmodell basiert auf mutigen historischen Entscheidungen wie der Abschaffung des Militärs im Jahre 1948 oder der Gründung des National System of Conversation Areas (SINAC). Gleichzeitig ist es auch an das traditionelle Erbe des Landes sowie die wertvollen Visionen früherer Generationen gekoppelt. Das Zusammenspiel der drei Säulen zielt darauf ab, das Wohlergehen der Menschen, die Verbesserung der Lebensqualität sowie die Entwicklung der Gemeinschaften zu fördern.

William Rodríguez, der Tourismusminister von Costa Rica, bringt es auf den Punkt: „Costa Rica beweist, dass Nachhaltigkeit nicht nur möglich, sondern wirtschaftlich sinnvoll ist. Unser Tourismusmodell ist ein Werkzeug für soziale Entwicklung und Klimaschutz.“

Zudem engagiert sich das mittelamerikanische Land bei der Umsetzung und Teilhabe an nationalen sowie internationalen Initiativen, um die nachhaltigen Bestrebungen weiter zu realisieren. Es ist beispielsweise Gastgeber des UN-Tourismus-Nachhaltigkeitsausschusses in 2024 gewesen und sowohl Mitglied im UN-Klimaübereinkommen und Pariser Abkommen als auch im Globalen Rat für nachhaltigen Tourismus.

Darüber hinaus hat Costa Rica mit der Einführung des Nachhaltigkeitszertifikats Certificacion Para La Sostenibilidad Turistica (CST) ein international anerkanntes Modell geschaffen, das Unternehmen im Tourismussektor dazu anregt, nachhaltige Standards umzusetzen. Im Gegenzug werden sie mit dem CST-Zertifikat ausgezeichnet.

**FÜNF TIPPS FÜR NACHHALTIGES
REISEN IN COSTA RICA**

Mit seinen nationalen und internationalen Bemühungen möchte Costa Rica auch stärker Reisende sensibilisieren, achtsam und im Einklang mit der Natur zu reisen. Hierfür gibt das Land einige Tipps: »

› Roca Bruja ist ein beliebter Spot für Wassersport



Bilder: © Costa Rica Tourism Board

⌞ Zipline – Abenteuer im Regenwald



i Mehr über Costa Rica gibt es unter:
www.visitcostarica.com/de



^ In Costa Rica wird Kaffee gerne frisch gebrüht

> Traumstrände in Costa Rica



ÜBERNACHTEN BEI LOKALEN ANBIETERN

Kleine, familiengeführte Unterkünfte mit CST-Zertifizierung auswählen: Diese sind nachhaltiger, authentischer und das investierte Geld landet direkt bei den Menschen vor Ort.

REISEN WIE EIN TICO

Öffentliche Verkehrsmittel nutzen, Fahrgemeinschaften bilden oder ein Elektroauto mieten. Costa Rica verfügt über ein wachsendes Netz an Ladestationen und CO₂-Kompensationsprogrammen wie FONAFIFO für Reisende. FONAFIFO ist ein nationaler Forstfinanzierungsfonds, bei dem Reisende ihre Emissionen online berechnen und einen entsprechenden Betrag an die Organisation zahlen. Die Gelder werden in den Schutz bestehender Wälder sowie in Aufforstungsprojekte investiert, die CO₂ binden und die Biodiversität Costas Ricas schützen.

PLASTIKFREI UNTERWEGS SEIN

Costa Rica verbietet Einwegplastik bereits in vielen Schutzgebieten und regt Reisende dazu an, wiederverwendbare Utensilien mit sich zu führen und die Müllproduktion zu verringern.



< Vulkane prägen das Landschaftsbild des mittel-amerikanischen Landes



> Die Insel Tortuga aus der Vogelperspektive

FLORA UND FAUNA NUR BEOBACHTEN

Selfies mit Faultieren? Lieber nicht! Das Land engagiert sich bewusst gegen Tierquälerei durch Wildtierkontakt und bittet Besucher, sowohl Tieren als auch der Natur stets mit Respekt zu begegnen.

LOKAL GENIEßEN, BEWUSST KONSUMIEREN

Ob das heimische Gericht Gallo Pinto zum Frühstück oder Handwerkskunst vom Markt – Reisende erhalten so die einfache Möglichkeit, lokale Produzenten zu unterstützen, Regionen zu stärken und sich dafür einzusetzen, die kulturelle Vielfalt in Costa Rica zu bewahren. Außerdem stärkt das ICT mit dem Schulungsprogramm Artesanias con Identidad (Handwerk mit Identität) Kunstschaffende vor Ort und motiviert gleichzeitig Reisende, sich von einheimischer Produktion während der Reise bereichern zu lassen.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN

> Der Vulkan Poás



Bilder: © Costa Rica Tourism Board



Der Eingang des ARCOTELS AQ im neuen Gebäudekomplex über dem Franz-Josefs-Bahnhof



ARCOTEL AQ WIEN

Das andere, unbekanntere Wien

Mit dem ARCOTEL AQ gibt es ein neues Designhotel in der österreichischen Hauptstadt. Das sich mit dem 9. Bezirk einen Standort ausgesucht hat, der viel Unerwartetes und Überraschendes zu bieten hat

„Das andere Wien“ nennt Rebecca Penz den 9. Bezirk. Eben dort empfängt sie seit dem Frühjahr Reisende aus aller Welt. Die in einem der neuesten Hotels in der österreichischen Hauptstadt nächtigen wollen, dem ARCOTEL AQ. Rebecca Penz ist die Direktorin.

Bodentiefe Fenster, traditionelles Wiener Geflecht und zeitgenössische Kunst. „Unser innovatives Design und die lichtdurchflutete Raumgestaltung spiegeln in jedem Detail die für Wien charakteristische Spannung zwischen Geschichte und Gegenwart wieder“, so die Hoteldirektorin.

Einchecken und im „anderen Wien“ ankommen. Das geht schnell in dem zeitgenössischen wie behaglichen 157 Zimmer- und Suitenhaus, das sich in einem neuen Gebäudekomplex über dem Franz-Josefs-Bahnhof befindet. Vier Sterne, da muss schon etwas geboten werden, dennoch darf auf einen Luxus-Überschwang verzichtet werden.

„Das ARCOTEL AQ ist unser viertes Haus in Wien und hat für uns damit eine ganz besondere Bedeutung. Als Wiener Unternehmen sind wir stolz, mit unserem innovativ designten 4-Sterne-Haus das Herzstück des neuen, ambitionierten Stadtteils Althan Quartier zu bilden“ sagt Dr. Renate Wimmer, Eigentümer der 1989 gegründeten und zu den größten österreichischen Unternehmen im Tourismusbereich gehörenden ARCOTEL Hotels. „Als urban designtes Stadthotel komplettiert das ARCOTEL AQ unser Portfolio in der österreichischen Hauptstadt perfekt. Es ist ein echter Wohlfühlort, der mit jeder Pore Wien atmet“, ergänzt Martin Lachout, CEO ARCOTEL Hotels.

Der erste Kaffee, der erste Drink? In der Bar „BARbara“ in der Lobby des Designhotels. Man ist gestärkt für die Entdeckung des untouristischen und gleichsam spannenden Wiener Stadtteils. Je nach Ankunftszeit vielleicht auch erst am nächsten Morgen, nach dem üppigen Frühstück, das das ARCOTEL AQ aufischt.

Der 9. Bezirk besticht mit den eleganten Gründerzeithäusern des Alsergrunds. Der Donaukanal kann dort als „hippe Ecke“ bezeichnet werden. Ein Wanderweg mit Street Art führt an der Wasserstraße entlang. Graffiti also beim Stadtbummel, das bietet auch großartige Instagram-Fotomotive. Das gilt auch für die bekanntere Strudlhofstiege, die um einiges älter ist. 1690 wurde die prächtige Treppenanlage erbaut. Beleuchtet bei Nacht, lohnt sie ebenfalls den Fotostopp. Gelegentlich im Servitenviertel, dem Kulturviertel Wiens, wo etwa das Schauspielhaus und das Sigmund Freud Museum beheimtet sind.

Das ARCOTEL AQ hat eine sehr besucherfreundliche Lage. Unbekanntes wie Bekanntes liegen ganz in der Nähe. So sind es auch zum Palais Lichtenstein an der Fürstengasse nicht einmal eine Viertelstunde Fußweg. Eine Führung in dem prächtigen Barockbau mit seinen Meisterwerken der Fürstlichen Sammlungen sowie dem Park lässt sich unkompliziert über die Rezeption buchen.

Weil das Designhotel zwar Snacks an der „BARbara“-Bar anbietet, jedoch über kein eigenes Restaurant verfügt, sind die Tipps von Direktorin Rebecca Penz und ihrem Team besonders wertvoll: Lunchen im „Gasthaus Tante Liesl“ oder im „Gasthaus Zum roten Bären“, Dinner im leger-köstlichen Casual-Fine-Dining-Restaurant „Pramerl & the Wolf“, im Weinrestaurant „Glasweise“ oder Weinbistro „Mast“, eine besondere Adresse auch für Naturweine.

Für den Nightcup geht es dann wieder ins ARCOTEL AQ, um dort den Tag Revue passieren zu lassen, der sich zwar mitten in Wien, aber nur diesem einen, neunten, Bezirk abgespielt hat. Was man heute nicht geschafft hat, morgen ist auch noch ein Tag, um das „unbekannte Wien“ rund um das neue Designhotel kennenzulernen. Oder beim nächsten Wien-Besuch.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN

Weitere Informationen finden Sie unter: www.aq.arcotel.com/de/

Perfekt für einen Drink: die lässig-elegante "BARbara"-Bar im ARCOTEL AQ



Die Lobby im neuen Designhotel im 9. Bezirk

JW MARRIOTT CRETE RESORT & SPA

Luxus und Kulinarik auf Kreta

Das JW Marriott Crete Resort & Spa ist das neueste Luxusresort auf Kreta und überzeugt mit gastronomischer Vielfalt



Das JW Marriott Crete Resort & Spa an der Nordostküste

In einer Zeit, in der Reisen mehr denn je mit Genuss, Authentizität und Sinnlichkeit verbunden ist, setzt das JW Marriott Crete Resort & Spa ein kulinarisches Ausrufezeichen. Eingebettet im Nordosten der Insel in die malerischen Hügel von Marathi, mit Blick auf das schimmernde Blau der Ägäis, entfaltet sich hier ein gastronomisches Erlebnis, das weit über das Gewöhnliche hinausgeht und das Herz anspruchsvoller Genießer höher schlagen lässt. In mehreren, unterschiedlich inszenierten Restaurants erlebt man als Gast Konzepte, die lokal verwurzelt und international inspiriert sind.

Dass dieser Anspruch den Zeitgeist trifft, zeigt die Trendstudie zum Reiseverhalten von Marriott Bonvoy für 2025: 80 Prozent der deutschen Urlauber achten bei der Buchung auf das kulinarische Angebot, 40 Prozent bewerten es sogar als „sehr wichtig“. Und für über ein Drittel gehören Essen und Trinken zu den Top-Urlaubsprioritäten. Kulinarik ist somit für viele nicht nur Genuss, sondern ein zentrales Urlaubserlebnis.

ANOEE – WO KRETA AM OFFENEN FEUER ERZÄHLT WIRD

Unter den Lichterketten, die sich von einem Olivenbaum zum anderen schwingen, nur wenige Schritte vom Strand entfernt, entfaltet das Restaurant ANOEE seine kulinarische Magie – dort, wo das Meer glitzert und es nach Salz und Kräutern duftet. Gekocht wird am offenen Feuer: ursprünglich, ehrlich und verwurzelt in der kretischen Tradition. Unter der kreativen Leitung des vielfach ausgezeichneten Küchenchefs Manolis Pappoutsakis entstand ein kulinarisches Konzept, das Geschichten erzählt. Seine Handschrift ist in jedem Gericht spürbar: gefüllte Zucchini-Blüten, Kalitsounia (Teigtäschchen) auf Myrte, geschmorte Schnecken mit Knoblauchcreme oder das legendäre Antikristo, langsam über offener Glut gegartes Lamm. Dazu gesellen sich kretisches Pilaw, gegrillter Hahn mit griechischen Nudeln und Bourekia (zypriotische Teigtaschen) mit Piktogalo-Käse. Für den süßen Abschluss sorgen Xerotigano (frittierte Teigtaschen) mit Ziegenmilch-Eis und Thymianhonig oder Bougatza (Gebäck mit Griescreme).

Eine große Rolle spielt die „Essenz Kretas“: Olivenöl. Das wird bei kleinen Verkostungen, begleitet von kurzen Erklärungen zur Herkunft und Charakteristik der Öle, präsentiert. Denn das ANOEE ist nicht nur ein Restaurant, sondern ein Ort, an dem Kreta schmeckbar, hörbar und spürbar wird.

ÖNALOS – DIE ÄGÄIS AUF DEM TELLER

Unter einer schlichten Holzpergola, mit direktem Blick auf den Strand und die malerischen Berge am Horizont, entfaltet sich

im Restaurant Önalos ein kulinarisches Erlebnis, das so klar und rein ist wie die Landschaft selbst. Dort wird das Konzept „From sea to table“ mit Raffinesse gelebt. Die Speisekarte ist ein Traum für Fischliebhaber: gedämpfte Miesmuscheln, Langustinen-Tatar, Flusskrebseintopf oder der „Catch of the Day“. Auch die Desserts, etwa der gegrillte Pfirsich im Filoteig mit weißer Schokoladencreme, spiegeln die Leichtigkeit der Ägäis wider.

CUCCAGNA – ITALIENISCHE LEBENSFREUDE MIT KRETISCHEM AKZENT

Das Cuccagna ist wie ein Stück Italien mitten auf Kreta – ein Ort, an dem das Feuer knistert, der Duft von frischem Basilikum in der Luft liegt und die Küche zum Mittelpunkt des Erlebens wird. Die offene Feuerküche mit ihrem traditionellen Pizzaofen, die rustikalen Holzbalken und die mit Zitronen und verschiedenen Utensilien dekorierte Kochinsel erzählen von Handwerk, Hingabe und Genuss. Die Speisekarte reicht von Burrata mit schwarzem Trüffel über Pappardelle al Ragù di Vitello bis hin zu Pasta all'Aragosta. Die Pizzen – ob mit Sommertrüffel, Mortadella und Pistazienpesto oder als klassische Calzone – werden direkt im offenen Feuer gebacken. Zum süßen Finale locken Tiramisù della Casa oder Pistazienparfait mit Dulcey-Schokolade.



Bilder: © JW Marriott

SUNCTI – SUSHI, COCKTAILS UND SONNENUNTERGÄNGE

Gelbe Sonnenschirme, weiche Liegen, das Wasser in Sichtweite – Suncti ist der Inbegriff von Sommerleichtigkeit. Hier, wo sich das Leben zwischen Pool und Meer abspielt, trifft entspannter Luxus auf kulinarische Raffinesse. Die Atmosphäre ist entspannt und zugleich unaufgeregt – ein Ort, an dem man sich einfach treiben lassen kann. Tagsüber sorgt ein DJ mit sanften Beats für das passende Urlaubsgefühl. Die Speisekarte ist so vielseitig wie die Gäste: Tuna Poke Bowl mit Mango und Ponzu, Seebarsch-Carpaccio auf Bruschetta, Garnelen-Tacos mit Chimichurri oder Pinsa Romana mit Mozzarella und Basilikum – alles leicht, frisch und perfekt für Genuss am Pool. Zum Abschluss: Mosaiko, eine griechische Schokoladen-Keks-Rolle oder eine karamellierte Milch-Tarte mit Fleur de Sel. Ab zwölf Uhr wird auch das Sushi-Menü serviert, samt Cocktails. »

» Schon tagsüber kann man die romantisch-mediterrane Stimmung erahnen, wenn die Lichter angehen



« Entspannung am Traumpool

› Was für ein Ausblick aus den Zimmern und Suiten



EËXIS – MIXOLOGY TRIFFT MAGIE

Ein runder Tresen, sanftes Licht, minimalistisches Design: Eëxis ist mehr als eine Bar, es ist ein Erlebnis. Die große, kreisförmige Deckenleuchte taucht den Raum in ein warmes, fast schwebendes Licht. Hohe Barhocker, Naturtöne und Details wie Vasen, Pflanzen und Loungemöbel schaffen eine Atmosphäre, die modern und stilvoll wirkt. In Zusammenarbeit mit Line Athens (Nr. 6 der „World’s 50 Best Bars“) wurde ein exklusives Mixology-Konzept entwickelt, das Kräuter aus dem hauseigenen JW Garden mit kretischen Aromen und modernen Techniken verbindet.



◀ Die einladende Lobby des Luxushotels

Abends wird das Licht gedimmt, was der Bar eine geheimnisvolle Stimmung verleiht. Ob auf der Terrasse mit Blick auf den Pool oder im eleganten Innenraum – hier entstehen Drinks, die Geschichten erzählen. Signature-Cocktails wie der Basil Smash oder der alkoholfreie Elixir sind nicht nur geschmacklich außergewöhnlich, sondern auch visuell ein Erlebnis.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN

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

◃ Perfekte Lunch- und Dinner-Szenerie mit Ausblick auf die Ägäis



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.

Bilder: © JW Marriott



WEIN

2023 zeigte sich die Vernatsch-Traube von ihrer besten Seite. Diese autochthone, Südtiroler Rebsorte spielt in Kaltern seit den Anfängen des Weinbaus eine bedeutende Rolle. Der **Vernatsch DOC 2023** aus dem Projekt kunst.stück besticht durch sein brillantes Rot, seine feine Struktur und seine elegante florale Note. Ein Wein, der eine eindrucksvolle Frische und Eleganz, aber zugleich auch eine Tiefgründigkeit mitbringt. www.kellereikaltern.com

5 TIPPS

LIFE IS STYLE



ACCESSOIRE

Ein kleiner Schubs und schon bewegt sich die Kugel im länglichen Oval unaufhaltsam hin und her. Dabei beschreibt sie einen auf der Mitte des Ovals der Lauffläche rechtwinklig stehenden Kreisbogen. Lautlos und beruhigend, beinahe schon meditativ – perfekt, wenn man am Schreibtisch sitzt und eine Pause braucht. Erst nach fast vier Minuten kommt die Kugel in der im Saarland handgefertigten Kugelpendelbahn **„In Perpetuum“** aus Edelstahl langsam zum Stillstand (319 Euro). www.biber.de



HOTEL

Mit dem **Casa Cook Madonna** eröffnet die Lifestyle-Marke Casa Cook ihr erstes Berg-Refugium und zugleich ihr erstes Haus in Italien. Das stilvolle Adults-only-Hideaway liegt im malerischen Bergdorf Madonna di Campiglio, im Herzen der Dolomiten. Mit den 50 individuell gestalteten Zimmern verbindet Casa Cook hier entspannten Luxus mit alpinem Charme und schafft einen idealen Rückzugsort für Winter- wie Sommergäste in einer der exklusivsten Regionen Italiens. www.casacook.com

RESTAURANT

Die Gastronomieszene in Budapest zeigt sich so kreativ und vielfältig wie nie zuvor. Das Moha-Brunch-Konzept vereint asiatische Aromen mit kreativen Drinks, während die **White Raven Skybar** mit neuen Cocktailkreationen begeistert. Mediterrane Genüsse erwarten Gäste bei BOHOO, und Orte wie Nipe Pasta, Pebbles, Flat Bread Circoo sowie Puli und Juhász verbinden neapolitanische Pizza, regionale Spezialitäten und traditionelle ungarische Gerichte. www.visithungary.com/de

UHR

Eigentlich müsste man die neue Version der **„Supermarine 500M“** von Bremont nur unter Wasser, im Dunklen oder mit umgedrehter Rückseite tragen. Denn sie ist erstens eine Profi-Taucher-Uhr, zweitens durch Superluminova auch unter schwierigen Lichtverhältnissen bestens ablesbar und präsentiert drittens auf der Rückseite eine Weltkarte. Doch die Automatikuhr überzeugt mit ihrem weißen, wellenartigen Zifferblatt und den markanten Indizes und Zeigern auch von vorne (ab 4.750 Euro). www.bremont.com



Bilder: © White Raven Skybar; © Bremont; © Biber; © Kellerei Kaltern; © Casa Cook Madonna

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
auszugweise nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlages.

Anzeige

Ganzheitliche Beratung

zur internationalen Beschäftigung

✓ Homeoffice

✓ Mobiles Arbeiten

✓ Entsendungen

Unsere
Beratungs-
leistungen



entsendeberatung.bdae.com

30 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

03 | 2024
JUNI | JULI | AUGUST
30. JAHRGANG
D 6,00 EUR | A 6,70 EUR
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

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 Lamsfuß
und Michael Albrecht, Barmenia

Die bestmögliche Unter-
stützung für alle Vermittler
Im Interview: Norbert Porazik,
Fonds Finanz und
Karsten Altesch, DEMV

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





Besonders kostengünstige Anteilsklasse
in den WWK FondsPolicen 2.0 verfügbar!

WWK KI Alpha – Aktien Welt DIE FONDSINNOVATION MIT REVOLUTIONÄRER KI-POWER

Die optimale Kombination für eine zukunftssichere Altersvorsorge: Unsere mehrfach ausgezeichneten WWK FondsPolicen 2.0 und der neue WWK KI Alpha – Aktien Welt

- Menschliche Expertise und Künstliche Intelligenz in einem Fonds vereint
- Ziel, den Vergleichsindex zu schlagen, statt nur nachzubilden
- KI der neuesten Generation für die Portfoliokonstruktion
- Weltweit breit gestreute Investition in Aktien unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



Eine starke Gemeinschaft

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.de/BIB.

Haftungsausschluss/Disclaimer: In diesem Dokument enthaltene Angaben stellen keine Anlageberatung dar, sondern dienen ausschließlich der Produktbeschreibung. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Basis des Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts gemäß PRIIP-Verordnung in Ergänzung mit dem jeweils letzten geprüften Jahresbericht und zusätzlich jeweiligen Halbjahresbericht, falls ein solcher jüngeren Datums als der letzte Jahresbericht vorliegt, getroffen werden, welche die allein verbindliche Grundlage des Kaufs darstellen. Die vorgenannten Verkaufsunterlagen erhalten Sie in deutscher Sprache bei der WWK Investment S.A. und unter www.wwk-investment.lu oder bei der WWK Lebensversicherung a. G., Marsstraße 37, 80335 München. Der Verkaufsprospekt enthält ausführliche Risikohinweise. Auch wenn die Informationen dieser Unterlage auf sorgfältig ausgewählten und für zuverlässig erachteten Quellen beruhen, kann keine Garantie für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit abgegeben werden. Alle hier geäußerten Meinungen und Einschätzungen entsprechen der gegenwärtigen Beurteilung und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Vermögenswerte können sowohl steigen als auch fallen. Anleger erhalten den ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurück. Die hier diskutierte Anlagemöglichkeit kann je nach den speziellen Anlagezielen und Finanzpositionen für bestimmte Anleger ungeeignet sein. Die ausgegebenen Anteile des jeweiligen Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Dies ergibt sich aus dem jeweiligen Verkaufsprospekt. Hinweis: Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Produktinformation/Werbemitteilung/Marketing-Anzeige.