



**Franklin Templeton setzt
auf Christian Machts**
Aufräumen, neu denken,
durchstarten



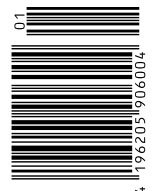
BarmeniaGothaer
Fusion genutzt, Makler-
markt im Griff, großes
Interview mit Michael
Albrecht und Simon Röwer

BVT wird 50
Stabil in der Turbulenz,
stark im Markt

TITELSTORY

Thorsten Schrieber – Architekt des DJE-Erfolgs

THORSTEN SCHRIEBER, VORSTAND DER DJE KAPITAL AG



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

©2026. 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.

Märkte 2026: Differenzierung, Chancen und Risiken – was Anleger aus 2025 lernen können

Das Jahr 2025 hat einmal mehr gezeigt, wie volatil und zugleich opportunistisch die Kapitalmärkte sein können. Während einige Häuser von den Chancen in Technologie, Aktien und Unternehmensanleihen profitierten, gerieten andere durch mangelnde Strategie und unflexible Strukturen unter Druck. Für 2026 deutet vieles auf eine Wende hin: Die Unterschiede zwischen erfolgreichen, disziplinierten Marktteilnehmern und jenen, die den Anschluss verlieren, werden noch deutlicher werden. Anleger müssen daher klug abwägen, Risiken steuern und gezielt Chancen nutzen.



Isabelle Hägewald
Chefredakteurin von
Mein Geld Medien

Auch der Versicherungsbereich befindet sich im Umbruch. Prozesse gewinnen an Bedeutung, digitale Plattformen und Künstliche Intelligenz automatisieren Routineaufgaben, gleichzeitig bleibt die persönliche Beratung unverzichtbar. Die Konsolidierung der Maklerpools zeigt, dass Effizienz und Technologieeinsatz entscheidend sind, während klassische Produkte zunehmend in den Hintergrund treten. Erfolgreiche Makler agieren zunehmend als Datenmanager und Vertrauenspersonen, die Kundenbedürfnisse präzise analysieren.

Der ETF-Markt hat 2025 Rekordzuflüsse verzeichnet und verdeutlicht zwei Trends: Kontinuität bei marktkapitalisierungsgewichteten Produkten und wachsendes Interesse an aktiven Strategien. Für 2026 ist zu erwarten, dass ETFs weiter an Bedeutung gewinnen, wobei Anleger zunehmend differenzierte und transparente Produkte nachfragen.

Bei Sachwerten wie Gold, Immobilien, Infrastruktur und Rohstoffen zeigt sich, dass Sicherheit und Stabilität keine Selbstverständlichkeit sind. Die Erfahrung von 2025 lehrt: Nicht alle Assets bieten den Schutz, den Anleger erwarten – sorgfältige Auswahl und Diversifikation bleiben entscheidend.

Insgesamt wird 2026 ein Jahr der klaren Trennung zwischen erfolgreichen, agilen Marktteilnehmern und denen, die den Anschluss verlieren. Die Lehre aus 2025: Wer Märkte aufmerksam beobachtet, Chancen nutzt, Risiken steuert und Strategien diszipliniert umsetzt, wird langfristig erfolgreich bleiben.

Ihre Isabelle Hägewald

AUS DER REDAKTION



22

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Axel Hörger**, Chief Strategy Officer (CSTRO) bei LAIQON.



68

„Mein Geld“ im Interview mit **Wantanie Rose**, Leiterin „Strategische Partnerschaften & Geschäftsentwicklung“ bei der AXIA Asset Management GmbH.



155

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Mattias Gaißer**, Key Account Manager und Trainer BDVT bei der Hallesche Krankenversicherung.

43 Thema: AKS

63 Thema: ESG

67 Thema:
Anlagestrategien

99 Thema: Komposit

03 Editorial

Kolumnen

50 J. Dumschat
60 R. Kölsch
78 Glows Glossar

178 Impressum

TITELSTORY

07 Thorsten Schrieber –
Architekt des DJE-Erfolgs

INVESTMENT

17 Kapitalmärkte 2026:
Chancen und Risiken im Blick
20 Im Interview mit Jan-Christoph
Herbst, Frank Schwarz, Adrian
Daniel und Tim Haselberger
„Wir investieren in strukturelle
Trends und klare Überzeugungen“

26 Mixed ChampionsTour 2026
Wunder gibt es immer wieder –
auch im Investmentgeschäft

30 FNG-Siegel-Spezial
Gut gemachte Nachhaltigkeits-
fonds mit klaren Kanten

38 Franklin Templeton
Tradition und Innovation
in einem Portfolio

44 HDI
Studie offenbart erhebliche
Aufklärungsdefizite bei der
Risikoabsicherung

48 Im Interview mit Matthias Weber
„Risikokompetenz entscheidet
über die Stabilität einer
Baufinanzierung“

52 Ampega
Investieren 2026: Politisches
Umfeld, niedrige Zinsen und
nachhaltige Dividenden im Fokus

55 Serie Hauck und Aufhäuser

56 ACATIS
Wie japanische Technologie-
unternehmen die Welt der
Halbleiter beherrschen

64 Patriarch
Das TSI-System und seine
Parallelen zur Sportwelt

71 Serie nxtAssets

73 ETF News
ETF-Boom 2025: Noch
nie floss so viel neues
Kapital in den Markt

80 Mein Geld Fondsanalyse
powered by Refinitiv

SACHWERTANLAGEN
UND IMMOBILIEN

89 Sachwertanlagen: Stabilität in
unruhigen Zeiten – und Ausblick
auf 2026

92 VKS Spezial

100 bvt-Spezial
50 Jahre BVT Unternehmensgruppe

106 Verifort Capital
Stabilisierung mit Potenzial: Der
Gewerbeimmobilienmarkt 2025

108 Square Capital Consulting
Ganzheitliche Finanzplanung mit
Substanz – und Sachwertanlagen
als stabilem Baustein



89



111

MAKLER UND
FINANZDIENSTLEISTER

111 Versicherungsbranche 2030:
Digitalisierung, Konsolidierung
und der Wandel des Maklers

114 „Überzeugt überzeugen“ –
„das“ Fachbuch für die
erfolgreiche Kapitalanlage-
Immobilien-Beratung

116 KV.Haus
WIR sind Krankenversicherung

119 Viele Wege führen zu einer
paradiesischen Altersvorsorge

VERSICHERUNG

123 Das Spannungsfeld eines Ver-
gleichsrechners – zwischen Neu-
tralität und Nutzererwartung

128 DOMCURA AG
Wie der neue Vorstandsvorsitzen-
de Lars Fuchs die Zukunft des
Versicherungsspezialisten gestaltet

132 BarmeniaGothaer: MG im
Interview mit Simon Röwer
und Michael Albrecht
„Die Fusion war die größte in der
Branche seit über 20 Jahren“

139 InterRisk Versicherungen
Spezialversicherer für Leben und
Komposit mit neuen Tarifen ab 2026

140 Im Interview mit
Dr. Florian Sallmann
InterRisk neu positioniert: Stärke,
Servicequalität und partner-
schaftliches Wachstum



123



177

VERANSTALTUNGEN

142 Auszeichnung – Themen-Leader
comparit

144 IKK classic
Wie eine Krankenkasse
Gesundheit neu organisiert

147 Mediolanum: MG im Interview
mit Cor Dücker und Cian Gough
Disziplin, Automatisierung und
langfristige Partnerschaften als
Antwort auf volatile Märkte

150 WWK
Renditechancen und Garantien
– die Fondspolice der Alleskönner

152 Hallesche
Die Optionswelt der Hallesche –
einfach erklärt

156 Tarife der Monate Januar,
Februar und März – ASCORE

KUNST UND GALERIEN

161 Europa klingt

LIFESTYLE

169 48 Stunden Mallorca mit
Kimpton Aysla

173 Genussreiches Hideaway
an der Mosel

176 Wildnis hautnah mit &Beyond
Under Canvas in Botswana

177 Life is Style

Jeunesse Musicale
Européenne
28.06.2026

Assekurranz Awards
24.09.2026

Boutiquen Awards
08.10.2026

Initiatoren Loge
05.11.2026



Thorsten Schrieber
Vorstand der DJE Kapital AG

DJE

Thorsten Schrieber – Architekt des DJE-Erfolgs

Wie ein Mann die DJE Kapital AG geprägt und zu einem der führenden Vermögensverwalter und Fondsmanager Deutschlands gemacht hat

Wenn man über die Erfolgsgeschichte der DJE Kapital AG spricht, kommt man an einem Namen nicht vorbei: Thorsten Schrieber. Seit mehr als zwei Jahrzehnten prägt er als Vorstand die strategische, strukturelle und kulturelle Entwicklung eines Unternehmens, das heute zu den renommiertesten unabhängigen Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum zählt. Sein Wirken reicht weit über klassische Vertriebsarbeit hinaus – er hat die Grundlagen geschaffen, auf denen die DJE ihren heutigen Ruf als Innovations- und Qualitätsführer aufgebaut hat.

VOM VERTRIEBSPROFI ZUM STRATEGISCHEN GESTALTER

Thorsten Schrieber ist ein Mann, der den Kapitalmarkt nicht nur kennt, sondern lebt. Nach Stationen unter anderem bei Fidelity Brokerage, Zürich Investmentgesellschaft und Credit Suisse kam er 2001 erstmals als Vorstand zur DJE Kapital AG. Bereits in dieser Zeit setzte er neue Maßstäbe im Vertrieb und Marketing, trieb die Professionalisierung der Kundenbetreuung voran und legte mit dem Aufbau eines starken Servicenetzwerks den Grundstein für den späteren Wachstumserfolg. Insbesondere die Gründung der DJE Investment S.A. im Jahr 2002 als eigenständige KVG war ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Nach Zwischenstationen in Österreich und Italien kehrte Thorsten Schrieber 2017 zur DJE zurück – mit klarem Ziel: die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben und die Marke DJE in einem zunehmend komplexen Marktumfeld noch stärker zu positionieren. Seit 2018 ist er wieder Vorstand und verantwortet heute die Bereiche Vertrieb, Marketing & PR, Client Service, Produktmanagement, Investment Operations sowie das institutionelle Portfoliomanagement. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

WACHSTUM MIT WEITBLICK

Die Bilanz seines Wirkens spricht für sich: Während die DJE Kapital AG im Jahr 2001 rund 400 Millionen Euro Assets under Management verwaltete, sind es 2025 rund 17 Milliarden Euro. Besonders eindrucksvoll zeigt sich diese Entwicklung am Flaggschiff-Fonds DJE – Zins & Dividende. Das Volumen hat sich seit 2017 auf mittlerweile 4,4 Milliarden Euro mehr als versechsfacht – die Ursprungs-Idee geht auf Dr. Jan Ehrhardt im Jahr 2011 zurück.

Ein Fundament dieser Erfolgsgeschichte bildet auch die von Dr. Jens Ehrhardt entwickelte FMM-Methode (Fundamental, Monetär, Markttechnisch). Sie ist bis heute zentraler Bestandteil der DJE-Investmentstrategie und gilt als Alleinstellungsmerkmal im Markt. Thorsten Schrieber hat diesen Ansatz nicht nur strategisch verankert, sondern ihn auch konsequent vertrieblisch eingesetzt und in die Produktlandschaft sowie in die Vertriebsstrategie erfolgreich integriert.

Auch das KVG-Geschäft wuchs in dieser Zeit unter Schriebers Verantwortung nahezu auf das Doppelte an – ein Erfolg, der auf einer klugen Mischung aus Produktinnovation, Vertriebskompetenz und nachhaltiger Kundennähe beruht. Herr Schrieber war einer der ersten, der früh die Zeichen der Zeit erkannte: Digitalisierung, ESG-Integration und internationale Expansion sind längst feste Säulen der DJE-Strategie. Heute ist das Unternehmen nicht nur im deutschsprachigen Raum, sondern auch in Italien, Spanien und Portugal erfolgreich aktiv.

› DJE-Vorstand Schrieber mit einem Teil seines Teams beim jährlichen Offsite-Meeting, das viel Raum für Strategie, Innovation, Weiterentwicklung und Kreativität lässt



„Führung heißt für mich, Transparenz zu schaffen und Prozesse so zu gestalten, dass alle gewinnen.“



STRUKTUR SCHAFFT STÄRKE

Was Thorsten Schrieber auszeichnet, ist seine Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu strukturieren und aus Visionen funktionierende Prozesse zu formen. Er hat den Vertrieb der DJE von einer kleinen Einheit zu einem breit aufgestellten Netzwerk in der gesamten DACH-Region ausgebaut, ein leistungsfähiges CRM-System eingeführt, welches zunächst für die digitale Vermögensverwaltung Solidvest eingesetzt wurde, und den Kundendialog auf ein neues Niveau gehoben. Die Corona-Zeit hat in diesem Kontext Digitalisierungsprozesse inklusive KI-getriebener Prozesse enorm beschleunigt.

Sein Führungsverständnis ist geprägt von Transparenz, offener Kommunikation und einem hohen Maß an Verantwortungsbewusstsein. Er gilt als nahbarer Vorstand, der nicht im Elfenbeinturm agiert, sondern auf Augenhöhe führt – mit einer gelebten „Politik der offenen Tür“. Regelmäßige Offsite-Workshops, Mitarbeiterschulungen und eine Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und Eigenverantwortung setzt, sind Teil seines Erfolgsrezepts.

Die Corona-Pandemie stellte auch für DJE eine Zäsur dar. Während viele Unternehmen im Vertrieb auf der Stelle traten, initiierte Schrieber digitale Trainingsprogramme, um seine Teams fit für Webinare, Online-Konferenzen und virtuelle Kundengespräche zu machen. Der Erfolg gibt ihm recht: DJE blieb in der Krise sichtbar, relevant und serviceorientiert. »

Anzeige Bilder: © DJE



◀ Firmen-
sitz der DJE
Kapital AG in
Pullach – von
hier aus führt
Thorsten
Schrieber mit
seinem Team
das Fonds-
geschäft
innovativ und
deutschland-
weit

INNOVATIONSKRAFT UND MARKENNÄHE

Thorsten Schrieber ist kein Manager, der im Bestehenden verharret. Unter seiner Führung hat die DJE immer wieder innovative Akzente gesetzt. So wurde gemeinsam mit der DWS der erste aktive DJE-US-ETF aufgelegt – ein Produkt, das durch ein sechsstufiges Research-Scoring-Modell und die Integration von ESG-Kriterien neue Standards setzt.

Auch das Thema Nachhaltigkeit hat er frühzeitig zur Chefsache gemacht: 2018 trat die DJE den UN Principles for Responsible Investment (UNPRI) bei, und seither konnte auch das begehrte FNG-Siegel wiederholt erreicht werden. Bereits 2017 wurde der digitale Vertrieb der Vermögensverwaltung über die B2C-Plattform Solidvest gestartet, sowie jüngst die Managed-Depot-Strategien im B2B-Bereich konsequent weiterentwickelt – ein Beleg für die Kombination aus Tradition und Fortschritt, die die DJE heute ausmacht.

Darüber hinaus hat Schrieber Formate geschaffen, die das Unternehmen in der Branche einzigartig positionieren: vom legendären Vorabendevent im Jazzkeller „Ella & Louis“ beim Fondskongress Mannheim, das längst Kultstatus genießt, bis hin zum exklusiven DJE-Gesprächskreis mit ausgewählten Top-Kunden und Partnern. Seine enge Kooperation mit dem Wall-Street-Experten Markus Koch sorgt zudem für Sichtbarkeit und Expertise auf höchstem Niveau – ob als Moderator, Speaker oder Podcast-Gast.

ERFOLG, DER MESSBAR IST

Die Liste der Auszeichnungen unter Schriebers Ägide ist lang und beachtlich. 2025 erhielt der gemeinsam mit DWS entwickelte Xtrackers DJE US Equity Research ETF den Cash.Financial Advisors Award als bester Regionenfonds. Der „Elite Report“ verlieh der DJE bereits zum 21. Mal in Folge die höchste Bewertung „summa cum laude“. Bei den Mountain View Fund Awards 2025 wurden gleich zwei Fonds – Zins & Dividende sowie Multi Asset & Trends – prämiert. Und die Scope Investment Awards zeichneten die DJE als besten Multi-Asset-Manager für die DACH-Region aus. Zuletzt wurde Schrieber als Botschafter des Boutiquen Awards der Mein Geld Medien ernannt.

Diese Erfolge sind kein Zufall, sondern das Ergebnis einer konsequenten, auf Qualität, Wissen und Nähe aufgebauten Strategie – einer Strategie, die Thorsten Schrieber maßgeblich geprägt hat und deren Umsetzung nur durch ein vertrauensvolles Miteinander im Vorstand, mit dem Team und mit allen Mitarbeitern möglich war. »



◀ Thorsten Schrieber wurde zum Botschafter des Boutiquen Awards der Mein Geld Medien ernannt

Anzeige Bilder: © DJE

DER MENSCH HINTER DEM ERFOLG

Bei aller Professionalität ist Thorsten Schrieber ein Mensch geblieben, der mit Leidenschaft, Zuverlässigkeit, Authentizität und Anstand führt. Er ist bekannt für seine Affinität zu Italien und Tirol, für seine Liebe zum Wein – insbesondere zum Barbera d’Asti Superiore DOCG – und für seine Fähigkeit, Menschen für Ideen zu begeistern. Kollegen und Partner beschreiben ihn als strategischen Denker mit Herz, als Antreiber, aber auch als jemanden, der zuhören kann.

Diese Mischung aus Kompetenz, Empathie und Begeisterungsfähigkeit hat nicht nur das Unternehmen geprägt, sondern auch die Marke DJE zu dem gemacht, was sie heute ist: ein Synonym für Stabilität, Substanz und Innovationskraft in einer Branche, die ständiger Veränderung unterworfen ist. »



› Thorsten Schrieber – mit Leidenschaft, Authentizität und strategischem Weitblick prägt er DJE und begeistert Menschen für Ideen



„Wir verbinden Markennähe mit Innovationskraft – das ist unser Anspruch.“

VITA – THORSTEN SCHRIEBER

Jahrgang

1965

1972–1976

Grundschule in Bremerhaven

1976–1982

Gymnasium in Bremerhaven

1982–1985

Gymnasiale Oberstufe,
Abitur am Schulzentrum Bürgermeister-Smidt, Bremerhaven

1985–1988

Bankausbildung bei der Städtischen Sparkasse Bremerhaven

1988–1989

Wehrdienst, Obergefreiter (vorzeitig freigestellt aus beruflichen Gründen)

Ausbildung

Frankfurt School of Finance & Management

• Abschluss als Bankfachwirt (IHK/BA)

• Abschluss als Bankbetriebswirt (BA)

Schwerpunkt: Wertpapiergeschäft

› Frankfurt: Schrieber eröffnet die Jubiläumsfeier zum 50-jährigen Bestehen von DJE im Palais Thurn & Taxis vor einem Auditorium aus Weggefährten, Geschäftspartnern und Top-Kunden



FAZIT

Thorsten Schrieber ist mehr als ein erfolgreicher Vertriebschef oder Vorstand – er ist ein Architekt des Erfolgs, ein Brückenbauer zwischen Strategie und Menschlichkeit, zwischen Markt und Marke. Unter seiner Ägide wurde aus einer starken Marke ein noch stärkeres System – eines, das Vertrieb, Service, Weiterbildung und Produktvielfalt miteinander verzahnt und damit den Grundstein für nachhaltiges Wachstum legt.

Die DJE Kapital AG steht heute auf einem Fundament, das Schrieber maßgeblich mitgebaut hat: stabil, dynamisch und zukunftsorientiert. Sein Wirken zeigt eindrucksvoll, dass echter Unternehmenserfolg immer das Ergebnis kluger Struktur, leidenschaftlicher Führung und gelebter Vision ist. •
DJE

BERUFLICHER WERDEGANG – THORSTEN SCHRIEBER

- 1989–1991 Deutsche Bank AG, Frankfurt
Capital Markets, Corporate Actions, Research
- 1992 CMB Capitalmarkt-Bank AG, Frankfurt
Geldhandel, Eigenmittelanlage
- 1992–1996 LGT Bank / EUROINVEST KAG, Frankfurt
Fondsvertrieb, Marketing, Investmentkomitee
- 1995–1996 GT Global Fondsservice GmbH
Fondsvertrieb, Prokurist
- 1996–1998 Fidelity Brokerage Services, London
Sales Director Continental Europe
- 1998–1999 Zürich Investmentgesellschaft mbH
Leiter Fondsvertrieb, Prokurist
- 1999–2000 Credit Suisse Asset Management (Deutschland) GmbH
Geschäftsführer, verantwortlich für Marketing, Vertrieb, Produkte, PR
- 2001–2007 DJE Kapital AG
Vorstand & Partner, verantwortlich für Marketing, Vertrieb, Produkte, PR, Service-Center
- 2003–2007 DJE Investment S.A., Luxemburg
Geschäftsführender Verwaltungsrat
- 2007–2009 Wallberg Kapital AG, Salzburg
Vorstand & Partner
- 2008–2009 Wallberg Invest S.A., Luxemburg
Geschäftsführender Verwaltungsrat
- 2009–2016 Direktor Villa Gardini Srl, Acqui Terme, Italien
Immobilienentwicklung
- 2012–2021 RRI Residenz Real Immobilien GmbH, Seefeld/Tirol
Geschäftsführer
- Seit 2017 DJE Kapital AG
Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung
- Seit 2018 Vorstand DJE Kapital AG
Verantwortlich für Sales, Marketing, PR, Investment Operations, Produktmanagement, institutionelles Portfoliomanagement
- Seit 2018 DJE Investment S.A., Luxemburg
Verwaltungsrat

Anzeige Bild: © DJE

OFFENE INVESTMENTFONDS

Kapitalmärkte 2026: Chancen und Risiken im Blick

Nach einem insgesamt erfreulichen Jahr 2025 blicken Anlegerinnen und Anleger auch 2026 gespannt auf die Kapitalmärkte. Die Aufholbewegung, die 2022 begann, setzte sich auch im dritten Jahr fort: Viele Aktienmärkte weltweit legten deutlich zu, angetrieben vor allem von Technologie- und Zukunftsthemen. Gleichzeitig blieb das Marktumfeld fragil, geprägt von geopolitischen Spannungen, Handelskonflikten und Unsicherheiten in der globalen Wirtschaft. Diese Faktoren sorgten teils für starke Kursschwankungen.

WIRTSCHAFTLICHE PERSPEKTIVEN: USA UND EUROPA

In den USA wird für 2026 ein moderates Wirtschaftswachstum erwartet. Inflationstreiber dürften unter anderem zollbedingte Kosten sein, die bis zur Jahresmitte ihren Höhepunkt erreichen könnten. Ab der zweiten Jahreshälfte dürfte die Kaufkraft wieder steigen, da die Inflation voraussichtlich abnimmt – ein entscheidender Faktor, da die US-Konjunktur stark vom privaten Konsum abhängt.

In Europa richtet sich der Blick insbesondere auf Deutschland, das durch Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung seine Position im Euroraum stärken dürfte. Auch die Fiskalpolitik im Euroraum wird das Wachstum stützen, wobei die Effekte nach Experteneinschätzung zeitlich leicht verzögert eintreten könnten – „back-loaded“. Insgesamt könnte sich das wirtschaftliche Umfeld im Verlauf des Jahres zunehmend aufhellen.

Lesen Sie weiter auf Seite 18



GELDPOLITIK IM FOKUS

Die globale Geldpolitik dürfte 2026 insgesamt locker bleiben. In den USA könnten politische Einflussnahmen auf die Notenbankpolitik eine Rolle spielen, insbesondere nach der Amtszeit von Fed-Chef Jerome Powell. In Europa wird die Inflation voraussichtlich nahe dem Zwei-Prozent-Ziel liegen, sodass keine weiteren Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank erwartet werden.

AKTIENMÄRKTE: POSITIVES UMFELD, ABER WEITERHIN VOLATIL

Mehr Wachstum, moderat steigende Inflation und expansive Geldpolitik in den USA sowie Fiskalimpulse in Europa schaffen ein grundsätzlich positives Umfeld für Risikoanlagen wie Aktien. Allerdings bleiben geopolitische Unsicherheiten, etwa im Wettbewerb zwischen China und den USA, sowie Handelskonflikte Risikofaktoren, die kurzfristige Schwankungen verursachen können. Historisch haben sich die Märkte jedoch an solche Unsicherheiten angepasst, sodass langfristig eine gewisse Kalkulierbarkeit entsteht.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ALS WACHSTUMSTREIBER

2025 wurden viele Kursgewinne von US-Tech-Unternehmen getragen, die stark in Künstliche Intelligenz (KI) investieren. Auch 2026 dürfte KI ein zentraler Treiber für Kapitalmärkte bleiben. Investitionen in KI-Infrastruktur und Kapazitäten könnten langfristig durch Produktivitätssteigerungen erhebliches Anlagepotenzial bieten. Zwar besteht die Gefahr von Übertreibungen am Markt, eine KI-Blase wird aktuell jedoch nicht gesehen. Kurzfristige Enttäuschungen durch zu hohe Erwartungen sind möglich, langfristig bleibt die Perspektive positiv.

WEITERE AUSSICHTSREICHE ANLAGEBEREICHE

Neben Technologie könnten zyklische Sektoren wie Industrie, Logistik und Dienstleistungen von der konjunkturellen Erholung profitieren. Auch europäische Aktien bieten weiterhin Potenzial, da IT-Dienstleister, Bau- und Infrastrukturanbieter von Fiskalpaketen profitieren dürften. Anlegerinnen und Anleger sollten ihre Portfolios breit streuen, um Schwankungen abzufedern.

Allerdings bleiben geopolitische Unsicherheiten, etwa im Wettbewerb zwischen China und den USA, sowie Handelskonflikte Risikofaktoren, die kurzfristige Schwankungen verursachen können.

Bild: © Mein Geld Medien



RENTENMÄRKTE UND UNTERNEHMENSANLEIHEN

Die US-Zinsstruktur zeigt ein Spannungsverhältnis: Lockere Geldpolitik sorgt für niedrige kurzfristige Zinsen, während Sorgen um die langfristige Staatsverschuldung die langfristigen Renditen beeinflussen. Euro-Rentenpapiere erscheinen für Anleger attraktiver, jedoch werden keine langen Zinsbindungen empfohlen, da auch im Euroraum hohe Haushaltsdefizite bestehen. Besonders Investment-Grade-Unternehmensanleihen bieten Potenzial, da Unternehmen flexibler auf wirtschaftliche Veränderungen reagieren können als Staaten. Peripherie- und Schwellenländeranleihen können zusätzlich Erträge bringen, bergen jedoch höhere Risiken wie Währungs- und Kursvolatilität.

ROHSTOFFE: UNEINHEITLICHE SIGNALE

Bei Rohstoffen dürfte sich das uneinheitliche Bild aus 2025 fortsetzen. Edelmetalle profitieren von der Abkehr vieler Investoren vom US-Kapitalmarkt und von Sorgen über Staatsverschuldung, sind aber weiterhin schwankungsanfällig. Industriemetalle wie Kupfer bleiben knapp, was die Preise stützt. Öl hingegen wird durch das hohe Angebot belastet, kann aber von der erwarteten Nachfragebelebung profitieren. Rohstoffe dürften Aktien kurzfristig nicht übertreffen, sind jedoch interessante Beimischungen für das zweite Halbjahr 2026.

FAZIT: CHANCEN NUTZEN, RISIKEN IM BLICK BEHALTEN

Das Kapitalmarktjahr 2026 verspricht attraktive Möglichkeiten, birgt aber auch Unsicherheiten. Wachstums- und Inflationsperspektiven sprechen für ein insgesamt robustes Umfeld, in dem Aktien, Unternehmensanleihen und selektive Rohstoffinvestments Chancen bieten. Gleichzeitig sollten Anlegerinnen und Anleger die geopolitische Lage, volatile Märkte und politische Einflüsse berücksichtigen. Ein ausgewogener Mix aus Risikoanlagen und defensiven Positionen bleibt daher entscheidend, um Chancen gezielt zu nutzen und Risiken zu begrenzen.

MEIN GELD

INTERVIEW

„Wir investieren in strukturelle Trends und klare Überzeugungen“

Seit August 2025 verstärken Jan-Christoph Herbst, Frank Schwarz, Adrian Daniel und Tim Haselberger das LAIQON-Team. Mit ihrem Wechsel von MainFirst wurden vier Publikums- sowie mehrere Spezialfonds integriert. Die Transaktion ist bereits jetzt erfolgreich: Die vom Team verwalteten Assets under Management stiegen um rund 200 Millionen auf 2,3 Milliarden Euro. Im Interview erläutert das Fondsmanagerquartett die Kernstrategien der Publikumsfonds

› Fokus, Erfahrung, Überzeugung – das Erfolgsrezept des LAIQON-Teams (v. l. n. r.): Jan-Christoph Herbst, Frank Schwarz, Adrian Daniel und Tim Haselberger



Herr Daniel, welche neuen Fondsstrategien erweitern das LAIQON-Publikumsfonds-Angebot?

ADRIAN DANIEL: Wir haben vier Strategien mit langjährigem Track Record eingebracht: drei Aktienfonds (MF - Global Equities Fund, MF - Global Equities Unconstrained Fund, MF - Megatrends Asia) sowie den Mischfonds MF - Absolute Return Multi Asset. Unser Ansatz ist aktives Management mit deutlicher Abweichung vom Index und eigenständigen Portfolios.

Was sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Ihre überdurchschnittliche Wertentwicklung?

JAN-CHRISTOPH HERBST: Entscheidend sind unser Fokus auf strukturelle Wachstumstrends, ein langfristiger Investment-

horizont und eine starke Konzentration auf unsere größten Überzeugungen.

Auf welche Zukunftsmärkte und Trends setzen Sie bei Ihren Investments?

TIM HASELBERGER: Beispiele sind Datensicherheit, Künstliche Intelligenz, Automobil der Zukunft sowie Tourismus und Konsum in Emerging Markets. In Asien beispielsweise finden wir viele Unternehmen mit hohen strukturellen Wachstumsperspektiven. Dort steigen Millionen Menschen in die Mittelschicht auf, was den Konsum verändert. Die gesellschaftliche Struktur bietet Nachholeffekte beim Wohlstand. Asien ist zudem führend bei Halbleitern, Automatisierung, Robotik, erneuerbaren Energien und E-Mobilität. Hier gibt es zahlreiche Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial.

Nach welchen Kriterien wählen Sie die Titel für Ihre Aktienfonds aus?

FRANK SCHWARZ: Wir investieren mit einem Growth-Ansatz in Unternehmen mit starker Bilanz und überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven. Die erwartete Wertentwicklung der Fonds liegt – je nach Risikostruktur – parallel zum organischen Umsatzwachstum der Unternehmen zwischen zehn und 25 Prozent p. a. Grundlage ist eine konzentrierte Portfolioauswahl auf Basis umfassender Bottom-Up-Analysen. Mit bis zu 100 Prozent Investitionsquote in 25 bis 40 Einzeltitel und zusätzlichem Risikomanagement bleiben wir flexibel und diversifiziert.

Welche Kriterien bestimmen die Gewichtung in Ihren Aktienportfolios?

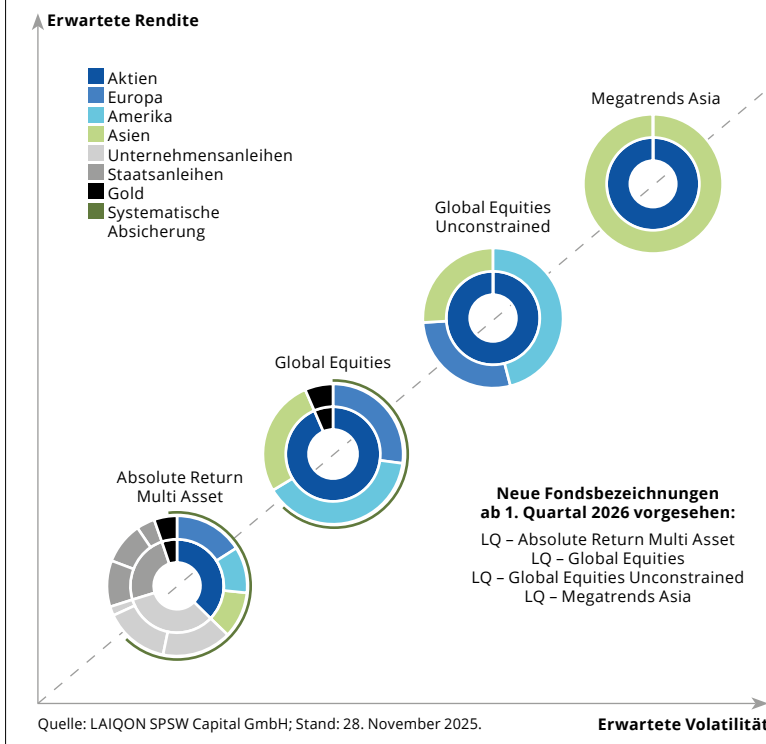
ADRIAN DANIEL: Wir streben bei allen drei Aktienfonds ein ausgewogenes Portfolio mit Mega- und Large Caps an, die überdurchschnittliche Wachstumsaussichten bieten. Die Gewichtung erfolgt zwischen „konservativen“, „stabilen“ und „dynamischen“ Wachstumswerten. Der Schwerpunkt liegt auf Amerika, gefolgt von Asien und Europa. Die Portfolios sind mit maximal sechs Prozent (bzw. 10 % im Megatrends Asia) pro Aktie gewichtet und bieten Anlegern mit einem hohen Active Share von aktuell über 90 Prozent ein aktives Management und klare Differenzierung zur Benchmark. Beim MF - Global Equities Unconstrained verzichten wir auf Absicherung, was höhere Gewinnpotenziale ermöglicht. Der MF - Global Equities Fund bietet hingegen Absicherungsmechanismen.

Wie hebt sich Ihr Mischfonds von den Wettbewerbern ab?

FRANK SCHWARZ: Unser Mischfonds unterscheidet sich durch eine Bottom-Up-Perspektive, während klassische Mischfonds meist Top-Down oder makrogetrieben sind. Wir fokussieren uns auf eine Zielrendite von fünf Prozent und wählen dafür gezielt Aktien, Anleihen und Rohstoffe mit attraktivem Chance-Risiko-Verhältnis aus.

Vielen Dank für das Gespräch.

Fokus auf strukturelle Wachstumstrends





INTERVIEW

„Internationalisierung im Fokus“

Seit Januar 2026 ist Axel Hörger als Chief Strategy Officer (CSTRO) bei LAIQON tätig. Er bringt neben langjähriger Führungserfahrung bei internationalen Asset- und Wealth-Managern und einem breiten Branchennetzwerk eine tiefgreifende Expertise in den Kapitalmärkten, gekoppelt mit digitalem und quantitativem Verständnis, mit ein. Das neu formierte Vorstandsteam mit Dipl.-Ing. Achim Plate als CEO steht für eine enge Zusammenarbeit und gemeinsame Verantwortung für die Umsetzung der Wachstumsstrategie GROWTH 28 der LAIQON AG. „Mein Geld“ im Gespräch mit Axel Hörger über seine ersten Eindrücke, Fondsvertriebsschwerpunkte, Partnernetzwerke sowie die geplante internationale Expansion

Herr Hörger, Ihre ersten Eindrücke nach rund vier Wochen bei LAIQON?

AXEL HÖRGER: Sehr positiv. Ich erlebe Teams mit Verantwortungsbewusstsein und Leidenschaft für die Produkte und Lösungen sowie Kundenpartnerschaften. Als Senior Advisor to the Board bin ich bereits seit März 2025 mit der Strategie vertraut. Die Wachstumsdynamik von LAIQON auf über zehn Milliarden Euro verwalteten Vermögen ist beeindruckend. Besonders im Geschäftssegment Digital Wealth, unseren KI-Lösungen, treiben wir Innovationen voran. Auch im Asset- und Wealth-Management werden wir unsere Positionierung kontinuierlich weiter ausbauen. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Erweiterung unseres Partnernetzwerks, sowohl in der DACH-Region als auch international. Ich bin von dem enormen Potenzial von LAIQON überzeugt und freue mich sehr auf die herausfordernde Aufgabe, die vor mir liegt.

Wie haben Sie die Verantwortlichkeiten aufgeteilt?

AXEL HÖRGER: Herr Plate und ich verantworten gemeinsam den Erfolg von LAIQON und arbeiten eng zusammen. Als CSTRO steuere ich die Geschäftssegmente Asset- und Wealth-Management sowie die Bereiche Group Sales und Nachhaltigkeit. Herr Plate ist als CEO für das Geschäftssegment Digital Wealth sowie die Ressorts Finanzen, Recht, Compliance, People & Organisation, Technologie und IR/PR zuständig.

Der plötzliche Tod von Florian Barber, Bereichsvorstand Vertrieb & Marketing, hat uns tief bewegt. Wie geht es jetzt weiter bei LAIQON im Vertrieb?

AXEL HÖRGER: Wir haben mit Florian Barber einen höchst engagierten und erfolgreichen Manager verloren. Seine mit dem

erfahrenen Team begonnene Vertriebsoffensive wird fortgesetzt, die neuen Strukturen werden optimiert. Produktseitig stehen in diesem Jahr die Rentenfonds der LF - Credit Plattform, die Aktienfonds des neuen Teams (siehe Seite 20 in diesem Heft) und unser Klassiker, der LF - WHC Global Discovery, im Vertriebsfokus. Zudem ist eine neue Strategie im GROWTH-Bereich geplant.

Welche Bedeutung haben Partnernetzwerke für die Wachstumsstrategie?

AXEL HÖRGER: Eine sehr große, insbesondere das Geschäft mit individuellen White-Label-Lösungen für große Partner wird weiter vorangetrieben. Wir haben uns sehr bewusst dafür entschieden, unsere KI-Lösungen in der Vermögensverwaltung mit starken Finanzdienstleistern an den Markt zu bringen, die sich mit unserer Kompetenz einen Wettbewerbsvorteil schaffen: eine erstklassige digitale Infrastruktur, voll digitale Antrags- und Servicestrecken und die KI-gesteuerte, nutzerzentrierte Vermögensverwaltung aus einer Hand. Die Zusammenarbeit mit der Volksbank in Rosenheim und der Union Investment mit dem Kooperationsprodukt „WertAnlage“ verläuft bereits sehr erfolgreich. Ein neuer strategischer Partner ist Europas führender Asset Manager Amundi. Wir planen im ersten Halbjahr die Auflage eines aktiven KI-ETFs unter Nutzung von deren ETF-as-a-Service-Plattform. Kunden erhalten damit Zugang zu einer effizienten Lösung, die ihren Bedarf

an innovativen und KI-gestützten Allokationslösungen erfüllt. Der ETF markiert den Start einer geplanten Produktfamilie, die in Zukunft um weitere Strategien, unter anderem mit Fokus auf US-amerikanische und globale Aktienmärkte, ergänzt werden soll. Dieses Partnernetzwerk weiter zu stärken, auch international, ist einer meiner Top-Prioritäten in diesem Jahr. Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns dies auch mit den LAIQON-Teams gelingt.

Sie wollen auch in der DACH-Region und in Europa expandieren. Warum dieser Schritt?

AXEL HÖRGER: Internationalisierung wird ein weiterer Wachstumstreiber von GROWTH 28. Bisher erzielten wir den überwiegenden Anteil der Umsätze in Deutschland. Durch die Übernahme des MainFirst-Teams und der damit verbundenen Assets sind wir erstmals im europäischen Ausland vertreten und haben neue Vertriebskanäle in Benelux, Frankreich, Italien und Spanien erschlossen. Zudem wurde eine regulierte Gesellschaft in der Schweiz mit einer FINMA-Lizenz übernommen. Das heißt, LAIQON hat jetzt auch einen Standort in der Schweiz und damit eine neue Vertriebsopportunität. Die Amundi-Partnerschaft stärkt unsere Internationalisierung weiter. Diese Märkte werden wir in diesem Jahr verstärkt bearbeiten.

Vielen Dank für das Gespräch.

VITA

Axel Hörger
Dipl.-Kfm.

Seit 1/2026

Vorstand und Chief Strategy Officer LAIQON AG

Geschäftsführer und Verwaltungsrats-Vizepräsident der FINMA-lizenzierten Schweizer Tochtergesellschaft der LAIQON-Gruppe in Zürich

6/2021–8/2024

Co-Gründer und Chairman AIB Acquisition Corp. (SPAC), New York

6/2022–7/2023

CEO Petiole Asset Management AG, Zürich

2/2016–6/2020

CEO Europe Lombard International Assurance, Luxemburg

6/2010–3/2015

CEO UBS Deutschland AG und CEO Wealth Management Germany, Frankfurt am Main

1/1994–3/2010

Managing Director Goldman Sachs Asset Management, Frankfurt am Main

Bis heute aktiv in diversen Beratungsausschüssen, u. a. bei Atlantik-Brücke e.V.



Besuchen Sie uns auf dem FONDS professionell KONGRESS: **Ebene 0, Nr. 9** und bei unserem Vortrag: **AI bis Asien – Wachstumsstory der 2030er, Aktien global, Mi., 28.1.2026, 14.15 Uhr, Saal 12**

Weitere Informationen finden Sie unter: www.laiqon.com



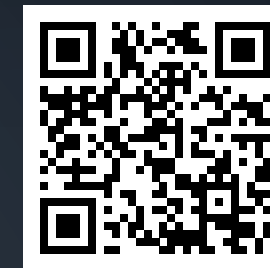
08. Oktober 2026, 18 Uhr
Frankfurt am Main

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

**Universal
Investment**

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



René Gärtner
Direktor und Senior
Portfolio Manager
Allianz Global Investors
GmbH



Roland Kölsch
Verantwortlicher
Standards & Labels
F.I.R.S.T. e.V.
(FNG-Siegel)



Christian Subbe
Geschäftsführer
HQ Trust GmbH



VERANSTALTUNG

Wunder gibt es immer wieder – auch im Investmentgeschäft

Die ChampionsTouren haben immer wieder Überraschungen parat und so mancher wundert sich, wie viele Fonds Jürgen Dumschat, Organisator und Moderator der ChampionsTouren, immer wieder identifiziert, deren Leistungen eine Teilnahme an einer ChampionsTour rechtfertigen. Wer glaubt, das Internet habe doch alle Informationen über alle Fonds parat, der hat zwar grundsätzlich recht, doch die Informationen müssen auch ausgewertet werden. Dabei reicht es längst nicht, Hunderte von Vergleichsgruppen nach Performance oder Sharpe Ratio zu sortieren, zumal viele Fonds noch gar keine Historie über drei oder fünf Jahre vorweisen können. Oft sind es bewährte Manager, die in die Selbstständigkeit gewechselt sind. Auch Fonds, deren Konzept modifiziert oder völlig neu aufgesetzt wurde, sind schwer auszumachen. Vermögensverwalter, die ihre Fonds bislang nur im eigenen Mandantenkreis platzierten, sich nun aber dem Drittvertrieb öffnen, müssen gefunden werden. Aber es kommt auch vor, dass Fonds mit einer jahrelangen Historie trotz deutlich besserer Ergebnisse als die der großen und volumenstarken Bestseller „unter dem Radar“ bleiben. „Gute Ergebnisse sind toll, nützen aber nur wenig, wenn man sie nicht aktiv in der Breite bekannt macht“, kommentiert Dumschat. Er weiß, wovon er spricht.

Seine Stammgäste wissen es ebenfalls. Eine Einladung eines unbekannten Fonds zu einem Webinar geht in der Masse der täglichen Mails regelmäßig unter. Manche Teams-Präsentation – so erfährt man hinter vorgehaltener Hand – wird für eine Handvoll Zuschauer gehalten, von denen man noch nicht einmal weiß, ob sie nicht gerade dem Postboten die Tür öffnen oder ein Telefonat führen. Zu einer Mixed ChampionsTour kommt man jedoch, weil man weiß, was hier geliefert wird. „Bis jetzt habe ich bei jeder ChampionsTour einen oder mehrere Fonds gefunden, der oder die meine Angebotspalette bereichert hat oder haben“, gibt ein regelmäßiger Teilnehmer zu Protokoll. Mit dieser Meinung ist er nicht allein. •

JÜRGEN DUMSCHAT

DER KURZÜBERBLICK: DIE MIXED CHAMPIONS DES JAHRES 2026

Antecedo Asset Management GmbH



Die Antecedo Asset Management GmbH gilt seit nun bald 20 Jahren als Spezialist für die Erwirtschaftung nachhaltiger Erträge bei kalkulierbaren Risiken. Mit dem **Antecedo Growth Supreme (WKN A3E18X)** wurde Anfang 2024 auf Basis eines seit vielen Jahren bewährten Konzepts ein Fonds aufgelegt, der eine mindestens 100%ige Beteiligung an den Kurssteigerungen des Nasdaq 100 anstrebt, jedoch bei größeren Einbrüchen die Fallhöhe beschränkt. Auf Basis historischer Erfahrungen sollte das Drawdown-Risiko nicht höher als 25 Prozent sein. Bisherige Bilanz: 53 statt 40 Prozent Performance bei knapp 70 Prozent des Drawdowns des Index (Stand: 10.12.2025). Das kann sich sehen lassen.

www.antecedo.eu/fonds/antecedo-growth-supreme/?slug=growth-supreme

Haase-Mölk-Tsouloftas GmbH



Empiria Stiftung Balance global (WKN A3CVWB) wurde im September 2023 aufgelegt. Das konsequent regelbasierte Konzept ist jedoch seit vielen Jahren im Einsatz, sodass auf eine langjährige Historie, die unter anderem mit dem Boutiquen Award ausgezeichnet wurde, verwiesen werden kann. Das Konzept der Haase-Mölk-Tsouloftas GmbH will kognitiv bedingte Fehlentscheidungen vermeiden und so systematisch Outperformance-Chancen nutzen. Seit Auflage des Empiria-Fonds konnte eine um mehr als 40 Prozent höhere Wertentwicklung als der Durchschnitt flexibler Mischfonds erzielt werden. Dabei wurden alle nennenswerten Markt-Drawdowns – teilweise deutlich – reduziert.

www.empiria-fonds.de/estb/

SPSW Capital GmbH



Der **MainFirst Global Equities Unconstrained Fund (WKN A2N6SA)** wechselte zusammen mit seinem Management-Team im Sommer letzten Jahres zur LAIQON-Tochter SPSW Capital GmbH. Der Fonds hat seit seiner Auflage vor sieben Jahren eine beeindruckende Performance vorzuweisen. Der Morningstar-Kategorie-Durchschnitt „Global Large-Cap Growth Equity“ konnte um rund 57 Prozent outperformt werden, was ein klarer Beweis dafür ist, dass aktives Management dem „Trend zum Durchschnitt“ (sprich: ETFs) Paroli bieten kann. Die Anlagestrategie konzentriert sich auf strukturell wachsende Investmentthemen wie Digitalisierung, Automatisierung oder Dekarbonisierung.

www.laiqon.com/solutions

ÜBERBLICK



TERMINE

DIE TERMINE DER TOUR

03.03.2026 in Frankfurt

04.03.2026 in Düsseldorf

11.03.2026 in München

17.03.2026 in Hamburg

18.03.2026 in Berlin

Anmeldung über
www.aecon24.de



ÜBERBLICK

DER KURZÜBERBLICK: DIE MIXED CHAMPIONS DES JAHRES 2026

MainSky Asset Management AG



Der Top-50-Vermögensverwalter MainSky Asset Management AG nutzt makroökonomische Ineffizienzen durch eine flexible Assetklassen-, Sektor-, Faktor- und Länderallokation auf Basis einer Makro- beziehungsweise Top-Down-Analyse aus. Die Umsetzung der Aktienquote über ETFs ermöglicht zudem eine Partizipation an verschiedenen Faktorprämien (z. B. Low Volatility, Growth oder Momentum). Für den **MainSky Macro Allocation Fund (WKN A1J42V)** wird mittelfristig eine deutlich über der Geldmarktrendite liegende Wertentwicklung bei gleichzeitig aktivem Risikomanagement angestrebt. Dabei kann die Aktienquote zwischen 25 und 75 Prozent liegen. Die Titelauswahl berücksichtigt ESG-Kriterien. www.mainskymacroallocationfund.de/

e/r/w Vermögensmanagement GmbH



Der **RW Portfolio Strategie UI (ISIN DE000A40RCE3)** ist ein seit 2007 etablierter, vermögensverwaltender Mischfonds mit Europa-Fokus. Das breit diversifizierte Portfolio investiert in ca. 100 Large Caps, rund 30 Rentenpositionen, Rohstoffe und Liquidität. Die Titelauswahl erfolgt durch die e/r/w Vermögensmanagement GmbH über qualitatives Bottom-up-Stock-Picking und ein stringentes Risikomanagement. Die Besonderheit ist die flexible und kontinuierlich optionsbasierte Steuerung des Aktienrisikos mit dem Ziel einer stabilen, risikoadjustierten Wertentwicklung über verschiedene Marktphasen. Seit Auflage erwirtschaftete der Fonds über 165 Prozent bzw. 5,6 Prozent pro Jahr. www.erw-vm.de/fondsuebersicht/rw-portfolio-strategie-ui/

EIN WEITERER SLOT IST BISLANG NICHT BESETZT!

Dabei gibt es sogar drei Gesellschaften, die an einer Teilnahme an der Mixed ChampionsTour interessiert sind. In allen drei Fällen gibt es jedoch mit jeweils einem der hier vorgestellten Fonds starke Überschneidungen des Konzepts und/oder der Wertentwicklung. Das Konzept der Champions-Touren sieht aber ausdrücklich vor, dass einander ähnelnde Fonds nicht parallel vorgestellt werden. Platz wäre beispielsweise für einen Anleihe-, einen Absolute Return oder auch für einen Long/Short-Aktienfonds. Es müsste sich aber selbstverständlich um einen überdurchschnittlich guten Fonds handeln. Interessenten wenden sich an: jdumschat@aecon-gmbh.de

Vermögensverwaltung, Fonds & ETFs



Typisch deutsch: Überversichert und unterbeteiligt.

DJE – Dividende & Substanz:

Unser Fonds für dividendenstarke Aktien.

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.



11.12.2025 / Frankfurt a.M.
FNG-Siegel VergabeFeier
Der Qualitätsstandard
Nachhaltiger Geldanlagen



Die bei der Vergabefeier der FNG-Siegel 2026 anwesenden Ausgezeichneten



Roland Kölsch, Geschäftsführer des gemeinnützigen Wissenschaftsvereins F.I.R.S.T., der die Hauptverantwortung für die FNG-Siegel trägt



zertifiziert durch AIR



zertifiziert durch AIR

Alle ausgezeichneten Fonds finden Sie unter:
<https://fng-siegel.org/fng-siegel-2026/>

FNG-SIEGEL-VERLEIHUNG

Gut gemachte Nachhaltigkeitsfonds mit klaren Kanten

Zum ersten Mal wurde das neue FNG-Siegel Transition verliehen

Am 11. Dezember wurden auf dem Frankfurter Römerberg zum elften Mal die FNG-Siegel verliehen. Trotz – oder gerade wegen – der überbordenden Regulatorik im Bereich nachhaltige Finanzen, Greenwashing-Skandalen und -Skandälchen, dem Verlust an Glaubwürdigkeit einiger Kriterien, die von der EU-Politik als nachhaltig eingestuft werden und einer viel zu verkopften, Realitätsfremden Pflicht-Vorgabe zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen, steht das bereits 2015 eingeführte Gütezeichen weiter hoch im Kurs.

190 Finanzprodukte, die sich einer umfassenden Prüfung unterzogen haben, wurden mit dem unabhängigen Gütesiegel ausgezeichnet. Beworben hatten sich 205 Fonds und ETFs. 78 Häuser, darunter 5 neue, aus insgesamt 12 Ländern entschieden sich für eine Bewerbung. 15 der eingereichten Produkte konnten die Mindestanforderungen nicht erfüllen und erhielten kein Siegel. Neben dem etablierten FNG-Siegel wurde erstmals ein Fonds mit dem neuen FNG-Siegel Transition ausgezeichnet.

MANCHER EU-BELIEBIGKEIT SETZT DAS FNG-SIEGEL KLARE KANTE ENTGEGEN

Die Freude, mit der EU-Politik endlich einheitliche Standards für nachhaltige Geldanlagen zu bekommen, ist mittlerweile teilweise in Entsetzen umgeschlagen, insbesondere, was konkrete Kriterien angehen, die von der EU als nachhaltig definiert werden: Es fing an mit der Aufnahme von Atomstrom in die sogenannte EU-Taxonomie, ein Katalog von ökologisch-nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten der EU. Obwohl die EU damit gegen ihre eigene Regel des „do no significant harm“ verstößt – diese Regel besagt, dass nur dann etwas im Sinne der Taxonomie als nachhaltig deklariert werden darf, wenn es nicht gegen die anderen Umwelt-Ziele der EU, wozu auch Müllvermeidung und Kreislaufwirtschaft gehören - verstößt - war das ein Deal mit Frankreich, um Deutschlands Bedarf an Gas nicht zu kompromittieren. Denn trotz des nicht CO₂ ausstoßenden Atomstroms, ist die immer noch andauernde Endlagersuche des ewig anmutend strahlenden Atommülls ein offenkundiges „harm“, den jedes Kind als nicht-nachhaltig versteht. Aktuell gipfelt so manche EU-Unglaubwürdigkeit darin, dass sogar die Atombombe und weitere gemeinhin als kontroverse Waffen angesehen militärische Güter, wie zum Beispiel Napalm-Brandwaffen explizit als vereinbar mit Nachhaltigkeits-Fonds eingestuft werden.

Diesem politisch opportunen Zeitgeist hält das FNG-Siegel als freiwilliger Qualitätsstandard nachhaltiger Geldanlagen mit klarer Kante entgegen. Nach dem Motto „wo nachhaltig draufsteht, muss auch nachhaltig drin sein“, steht das etablierte Gütezeichen weiterhin für einfache Wiedererkennbarkeit gut gemachter Nachhaltigkeits-Fonds mittels unabhängiger Zertifizierung. Dazu zählen auch klare Ausschlusskriterien.

So sprach sich kürzlich eine deutliche Mehrheit von 83 Prozent im Rahmen einer Umfrage unter den Stakeholdern des Gütezeichens eindeutig dafür aus, den bislang strengen Waffen-Ausschluss des FNG-Siegels beizubehalten. „Für all diese ist das FNG-Siegel weiterhin eine gefragte Orientierungshilfe für gut gemachte Nachhaltigkeitsfonds“, betonte Marian Klemm, Vorstandsvorsitzender des Forum Nachhaltige Geldanlagen, in seiner Begrüßungsrede.

Anzeige Bilder: © FNG



Liudmila Strakodonskaya und **Angela Dickel-Makhoul** von Comgest



Verena Menne, FNG-Geschäftsführerin
Thekla Swart, Steyler Ethik Bank
Roland Kölsch, FNG-Siegel

190

Fonds mit dem FNG-Siegel ausgezeichnet

78

Fondshäuser bewarben sich

12

europäische Länder erhielten eine Auszeichnung

55

Milliarden Euro Fondsvermögen



◀ **Helge Kostka** und **Nicolai Rentschler** von der LBBW AM Investmentgesellschaft

BISHERIGE REGULATORIK UND ESMA-LEITLINIEN ZU FONDSNAMEN REICHEN ZUR ORIENTIERUNG AM MARKT NOCH NICHT AUS

Immerhin hat das 2025 vollumfängliche Inkrafttreten der ESMA-Leitlinien zu Fondsamen mit ESG- oder nachhaltigkeitsbezogenen Begriffen dazu geführt, dass die Schwemme der über 7.000 in Deutschland nach Artikel 8 oder 9 der EU-Offenlegungsverordnung zugelassenen, quasi selbst als nachhaltig deklarierten Fonds auf rund 2.500 eingedämmt wurde. Allerdings werden die teils immer noch breit zu interpretierenden Anforderungen sehr unterschiedlich von Produkthanbietern umgesetzt. Hinzu kommt, dass die durch den jeweiligen Fondsamen vorgegebenen Mindestkriterien, insbesondere zum (Nicht)Ausschluss von Waffen, den Umgang mit Verstößen gegen Menschen- und Arbeitsrechte oder die Toleranz für Atomstrom, nicht zufriedenstellend für Anleger sind, die mehr klare Kante bei der Umsetzung von Nachhaltigkeit in ihrer Kapitalanlage wünschen.

FNG-SIEGEL TRANSITION ZUM ERSTEN MAL VERGEBEN

Auch im Hinblick auf die für die gesamte Wirtschaft notwendige Transformation, bei der es um die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen geht, waren die teils vage formulierten Beschreibungen der ESMA, die zu hohe Interpretationsspielräume für Transition-Fonds zulassen, Motivation, mittels des neuen FNG-Siegel Transition einen klaren und heute schon verfügbaren Qualitätsstandard für entsprechende Finanzprodukte zu entwickeln.

◀ **Kärim Chatti** von Triodos

VERGABEVERFAHREN



Mindeststandards („Pflicht“)

Mindestausschlüsse:

- Ausschlüsse Unternehmen
- Ausschlüsse Staaten

Zielsetzung und Transparenz:

- Management von ESG-Chancen und Risiken
- Wertorientierung
- Transition Investments
- Sustainable Investments
- FNG-Nachhaltigkeitsprofil

Analyse und Schwellenwert:

- Nachhaltigkeits-Analyse aller Portfoliotitel
- Mindestschwellen: 100 % für Ausschlüsse und 80 % für Transitions-Ansätze

Stufenmodell („Kür“)

Produkt-Governance

- Nachhaltigkeitsbezogene Richtlinien
- Komitee
- Nachhaltigkeitsbezogene Vergütung

Produktstandards

- Research-Qualität
- Reporting
- Nachhaltigkeitsbezogene KPIs

Titelselektion

- Negativselektion (über Mindeststandard hinaus)
- Positivselektion für ESG / Transition (Klima, Umwelt, Soziales) / Sustainable Investment
- Ergebnis der Titelselektion

Stimmrechte und Engagement

- Stimmrechtsrichtlinie, -ausübung, Aktionärsanträge
- Engagementrichtlinie, Engagements, Investor Initiativen



◀ v. l. n. r.: **Roland Kölsch**, **Dr. Magdalena Kuper**, **Prof. Timo Busch**, **Kilian Minderlein**, **Britta Hennekes**



◀ **Eva Kehrbusch** von Lupus alpha

„Nach einer Konsultation im letzten Jahr haben wir die Transition-Variante als separates Gütezeichen eingeführt, um Produkte auszuzeichnen, die auch in Unternehmen mit zu transformierenden Geschäftsfeldern investieren, wie fossile Energie und Stromversorgung“, erläuterte Roland Kölsch, der beim gemeinnützigen Wissenschaftsverein F.I.R.S.T. die Hauptverantwortung für die FNG-Siegel trägt.

DISKUSSIONSRUNDE ZUR NOTWENDIGKEIT VON LABELS

Neugierig und lebhaft mitdiskutierend waren die 100 Gäste bei der Einführung in die von der EU-Kommission vorgeschlagene Reform der Offenlegungsverordnung und die daran anschließende Diskussionsrunde „Produktkategorien – braucht es überhaupt noch Labels?“ mit Dr. Magdalena Kuper vom BVI, Kilian Minderlein von der ERSTE AM, der Finanzberaterin Britta Hennekes und Prof. Timo Busch von der Universität Hamburg, der das FNG-Siegel schon seit vielen Jahren mit seiner wissenschaftlichen Expertise unterstützt.

Die Antwort auf die Frage war: Ja, freiwillige Qualitätsstandards, die über die Regulatorik hinausgehen, allein schon, um Best-Practices zu fördern, gute Nachhaltigkeits-Ansätze zu würdigen und Ansporn für die Branche zu sein, wird es auf jeden Fall noch bis zur frühestens 2028 in Kraft tretenden neuen Regulatorik zu nachhaltigen Geldanlagen brauchen. Abzusehen ist, dass das jetzige (etablierte) FNG-Siegel gut zur "ESG-Basics"-Kategorie passt und mit dem neuen FNG-Siegel Transition ist diese neue Kategorie bereits orientiert. Zur Sustainable-Kategorie wird sich die Komplettierung zeigen. Im Idealfall aber bitte Qualitätsstandards / Labels oder ähnliches auf europäischer Ebene! Und vor allem: Die Retailkundschaft benötigt leicht verständliche Bilder / Symbole und eingängige Narrative.

ROLAND KÖLSCH

› **Fabian Mittendorf** von Bantleon Invest im Gespräch mit **Roland Kölsch**



› **Saida Eggerstedt** von Schroders



GLS Investments: Alle Fonds mit FNG-Bestnote ausgezeichnet – Nachhaltigkeit auf höchstem Niveau



GLS Investments hat erneut seine führende Rolle im Bereich nachhaltiger Kapitalanlagen unterstrichen: Für das Jahr 2026 wurden alle Kapitalmarktfonds der GLS Investments Management GmbH vom Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V. (FNG) mit dem FNG-Siegel in der Höchstbewertung von drei Sternen ausgezeichnet. Damit erhält die gesamte Kapitalmarktfondspalette – von Aktien über Renten bis hin zu Mischfonds – die Bestnote für nachhaltiges Investment. Diese Anerkennung spiegelt den konsequent hohen Nachhaltigkeitsanspruch von GLS Investments wider und macht das Fondsangebot zu einer glaubwürdigen und richtungsweisenden Option für sozial-ökologisch orientierte Anlegerinnen und Anleger.

Die Vergabefeier des FNG-Siegels 2026 fand am 11.12.2025 in Frankfurt a. M. statt



DIE BEDEUTUNG DES FNG-SIEGELS

Das FNG-Siegel gilt seit seiner Einführung 2009 als anerkannter Qualitätsstandard für nachhaltige Fonds im deutschsprachigen Raum. Es bewertet Fonds nicht nur nach formalen Kriterien wie Transparenz und Nachhaltigkeitsstrategie, sondern auch nach der tatsächlichen Wirkung der Investments. Die Vergabe erfolgt nach einer umfassenden Prüfung durch das FNG und Partnerorganisationen wie die gemeinnützige Forschungsinitiative F.I.R.S.T. und die Advanced Impact Research GmbH. Die Höchstbewertung von drei Sternen erhalten nur Fonds, die über die Mindeststandards hinausgehen, eine hohe institutionelle Glaubwürdigkeit besitzen, exzellente Produktstandards erfüllen und deren Portfolio messbare Wirkung im Sinne von Nachhaltigkeit erzielt.

HÖCHSTE BEWERTUNGEN FÜR SIEBEN FONDS

Die Auszeichnung umfasst sieben Fonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten:

- **GLS Bank Aktienfonds:** Investiert weltweit in sozial-ökologische Unternehmen mit Fokus auf erneuerbare Energien, nachhaltige Mobilität und gesunde Ernährung.
- **GLS Bank Klimafonds:** Ein Mischfonds, der gezielt klimafreundliche Aktien, Anleihen und Projekte unterstützt; Teile der Vergütung fließen in gemeinnützige Klimaschutzprojekte und verstärken so die Wirkung des Fonds über reine Kapitalanlage hinaus.



› **Marivn Mechelse,** Geschäftsführer GLS Investments und **Tanja Welcher,** Spezialistin für Investmentfonds



- **GLS Bank Rentenfonds:** Investiert in sozial-ökologische Anleihen, darunter Green-, Social- und Sustainability Bonds, mit Schwerpunkt auf stabile Erträge.
- **BAUM Fair Future Fonds:** Stärkt den europäischen Mittelstand und fördert Unternehmen, die innovative Lösungen für globale Herausforderungen entwickeln und nachhaltiges Wachstum vorantreiben.
- **Kinder Perspektivenfonds:** Fördert weltweit die Rechte von Kindern; Investitionen werden zusätzlich auf Kinderrechtskriterien geprüft.
- **SozialBank Nachhaltigkeitsfonds Ertrag:** Thematisch breit aufgestellter Mischfonds,

der in zukunftsweisende Aktien und Anleihen investiert und Neuemissionen sozial-ökologischer Anleihen bevorzugt.

- **SozialBank Nachhaltigkeitsfonds Green Bonds:** Trägt zur Finanzierung sozial-ökologischer Projekte weltweit bei, mit Fokus auf Green-, Social- und Sustainability Bonds.

Die Partnerfonds mit der SozialBank erhielten bereits zum achten Mal das FNG-Siegel. Auch der BAUM Fair Future Fonds wurde in diesem Jahr erneut mit dem anerkannten Siegel ausgezeichnet. Damit wird die GLS Investments in ihrer konsequenten Nachhaltigkeitsqualität über alle Fondsangebote hinweg bestätigt. »

STRENGE AUSWAHLPROZESSE UND TRANSPARENZ

Alle Fonds durchlaufen einen mehrstufigen Auswahlprozess mit strengen sozial-ökologischen Positiv- und Ausschlusskriterien. Je nach Fondsziel – etwa im Bereich Klimaschutz oder Kinderrechte – werden zusätzliche Spezialkriterien berücksichtigt. Die Wirkung der Investments wird transparent dokumentiert. Bei einigen Fonds fließen Teile der Fondsvergütung regelmäßig in gemeinnützige Projekte, die die angestrebte positive Wirkung zusätzlich verstärken.

GLS INVESTMENTS: PIONIER DER NACHHALTIGEN KAPITALANLAGE

Die GLS Investments Management GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der GLS Bank, Deutschlands ältester und größter Nachhaltigkeitsbank. Sie entwickelt und betreut insgesamt acht nachhaltige Publikumsfonds nach strengen sozial-ökologischen Kriterien. Mit aktuell rund 1,6 Milliarden Euro verwalteten Fondsmitteln, die Unternehmen, Projekte

und Länder unterstützen, die eine positive gesellschaftliche Wirkung entfalten, zählt GLS Investments zu den führenden Anbietern nachhaltiger Investments in Deutschland (Stand Oktober 2025).

FAZIT

Die Auszeichnung der GLS-Fonds mit dem FNG-Siegel in der Höchstbewertung von drei Sternen unterstreicht die konsequente und messbare Nachhaltigkeitsstrategie der GLS Investments. Anlegerinnen und Anleger können darauf vertrauen, dass ihr Kapital nicht nur finanziell arbeitet, sondern auch konkrete gesellschaftliche und ökologische Wirkung entfaltet. Das Bochumer Fondsunternehmen beweist damit eindrucksvoll, dass nachhaltiges Investieren am Kapitalmarkt nicht nur möglich, sondern erfolgreich und wirksam umsetzbar ist.

GLS BANK



Weitere Informationen finden Sie unter: www.gls-investments.de

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Angaben dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen keine Anlageberatung oder ein Angebot bzw. eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Sie richten sich nicht an natürliche und juristische Personen, deren Wohn- bzw. Geschäftssitz einer ausländischen Rechtsordnung unterliegt, die für die Verbreitung derartiger Angaben Beschränkungen vorsieht, insbesondere nicht für US-amerikanische Staatsbürger oder Personen mit Wohnsitz bzw. ständigem Aufenthalt in den USA. Alleinige Grundlage für den Kauf von Fondsanteilen sind die Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblatt, aktueller Verkaufsprospekt sowie letztverfügbarer Halbjahres- und Jahresbericht). Eine aktuelle Version der Verkaufsunterlagen in deutscher Sprache erhalten Sie kostenlos in Papierfassung bei der Verwahrstelle, der Verwaltungsgesellschaft sowie im Internet unter www.universal-investment.com, www.ipconcept.com und www.gls-investments.de. Das Investmentvermögen weist ein nicht auszuschließendes Risiko erhöhter Volatilität auf, d.h. in kurzen Zeiträumen nach oben oder unten stark schwankender Anteilspreise. Es kann keine Zusage gemacht werden, dass die Anlageziele erreicht werden. Informationen über die Wertentwicklung in der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die künftige Wertentwicklung zu. Bei der Darstellung der Wertentwicklung handelt es sich um Nettowerte. Wenn ein Anleger für 1.000 € Anteile erwerben möchte, muss er bei einem Ausgabeaufschlag von 3 % 1.030 € dafür aufwenden. Es können für den Anleger Depotkosten und weitere Kosten (z. B. Depot- oder Verwahrkosten) entstehen, welche die Wertentwicklung mindern. Die steuerliche Behandlung ist von den individuellen Verhältnissen jedes einzelnen Anlegers abhängig. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte den aktuellen Verkaufsunterlagen. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Anteile ihrer Organismen für gemeinsame Anlagen getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. Weitere Informationen zu Anlegerrechten in deutscher Sprache finden Sie auf <https://www.universal-investment.com/de/Unternehmen/Compliance/Anlegerrechte/> und <https://www.ipconcept.com/ipc/de/anlegerinformation.html>. Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte gemäß der Verordnung (EU) 2019/2088 finden Sie auf <https://fondsfinder.universal-investment.com/de/DE/Funds/> oder auf <https://www.ipconcept.com/fs/getdata.php?m=get-Doc&id=PSzBxMfcvdrEWZnOaY56>. **Hinweis:** Der beworbene Fonds ist ein ELTIF. Der Fonds und seine Investitionen sind langfristige Anlagen in Sachwerte und Infrastruktur und mit erhöhten Risiken verbunden. Der Fonds richtet sich sowohl an professionelle Anleger als auch an Kleinanleger. Aufgrund seiner Konzeption ist ein ELTIF grundsätzlich nicht liquide. Die Laufzeit des Fonds beträgt 99 Jahre. Das Rückgaberecht des Fonds von Anlegern unterliegt bestimmten Beschränkungen. Soweit Anteile an einem ELTIF auch vor Beendigung der Laufzeit zurückgegeben werden können, erfolgt dies gemäß der in Artikel 18 der Verordnung (EU) 2015/760 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 29. April 2015 über europäische langfristige Investmentfonds in seiner geänderten Fassung nur unter den dort und in den Vertragsbedingungen bzw. Satzung festgelegten Bestimmungen. Es kann keine Garantie dafür übernommen werden, dass Rücknahmeanträge erfüllt werden können. Dieses Produkt ist daher möglicherweise für Anleger, insbesondere für Kleinanleger, die nicht in der Lage sind, eine solche langfristige und illiquide Verpflichtung einzugehen nicht geeignet. Anleger sollten nur einen kleinen Teil ihres Gesamtanlageportfolios in diesen Fonds investieren. Hinweise zu einer eventuellen Ausschüttungspolitik, der Nutzung derivativer Finanzinstrumente finden Sie im Verkaufsprospekt. Informationen darüber, in welche Rechtsräume der ELTIF investiert hat, finden Sie unter www.gls-investments.de/glselitf.

Anzeige

INTERVIEW

Transparenz als Kompass im Nachhaltigkeitsdschungel

„Mein Geld“ im Gespräch mit Karsten Kührlings über das FNG-Siegel und Orientierung im Markt nachhaltiger Geldanlagen



Herr Kührlings, warum ist die Auszeichnung mit dem FNG-Siegel für Sie wichtig?

KARSTEN KÜHRLINGS: Für viele Anlegerinnen und Anleger ist der Markt für nachhaltige Geldanlagen ein regelrechter Dschungel. Es fällt schwer, den Überblick zu behalten – gerade jetzt, wo die europäische Nachhaltigkeitsgesetzgebung wie die CSRD oder Vorgaben zu Lieferketten aufgeweicht werden. Gleichzeitig sollen Waffen und Atomenergie plötzlich als „nachhaltig“ gelten. Das schürt Unsicherheiten. Transparenz ist daher entscheidend. Umso mehr freuen wir uns, dass unsere Fonds mit dem FNG-Siegel und der höchstmöglichen Bewertung von drei Sternen ausgezeichnet wurden. Diese Top-Bewertungen über ein breites Fondsspektrum hinweg zeigen unser konsequentes und strenges Nachhaltigkeitsverständnis. Bei uns können nachhaltig orientierte Anleger sicher sein, dass ihr Geld wirklich nachhaltig investiert wird.

Nachhaltige Geldanlagen sind zuletzt unter Druck geraten. Was gibt Ihnen für 2026 Zuversicht?

KARSTEN KÜHRLINGS: Es führt kein Weg daran vorbei: Um die nachhaltige Transformation zu meistern, müssen wir handeln. Wenn wir nichts tun, steigen die Klimarisiken weiter. In der

Finanzwelt hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Nachhaltigkeitsrisiken systemische Risiken darstellen. Banken prüfen bei der Kreditvergabe an Unternehmen neben den Bilanzen auch nachhaltigkeitsbezogene Daten und auch Versicherer sind sich der steigenden Risiken in ihren Bewertungen bewusst. Nachhaltigkeit ist nicht nur eine moralische, sondern auch eine wirtschaftliche Notwendigkeit.

Wo können Anlegerinnen und Anleger wirkungsvoll investieren und gleichzeitig profitieren?

KARSTEN KÜHRLINGS: Besonders wirkungsstarke und ökonomisch sinnvolle Investments sehen wir im Primärmarkt – die ELTIF-2.0-Reform hat hier neue Voraussetzungen geschaffen. Deshalb haben wir den GLS ELTIF – Energieinfrastrukturfonds aufgelegt. Mit direkten Investitionen in erneuerbare Energieinfrastruktur verbindet der Fonds Klimaschutz mit wirtschaftlicher Vernunft und sozialer Verantwortung. Viele Expertinnen und Experten sehen die Energiewende – insbesondere durch wachsenden Energiebedarf und sinkende Kosten für erneuerbare Energien – als größte Investitionschance des 21. Jahrhunderts.

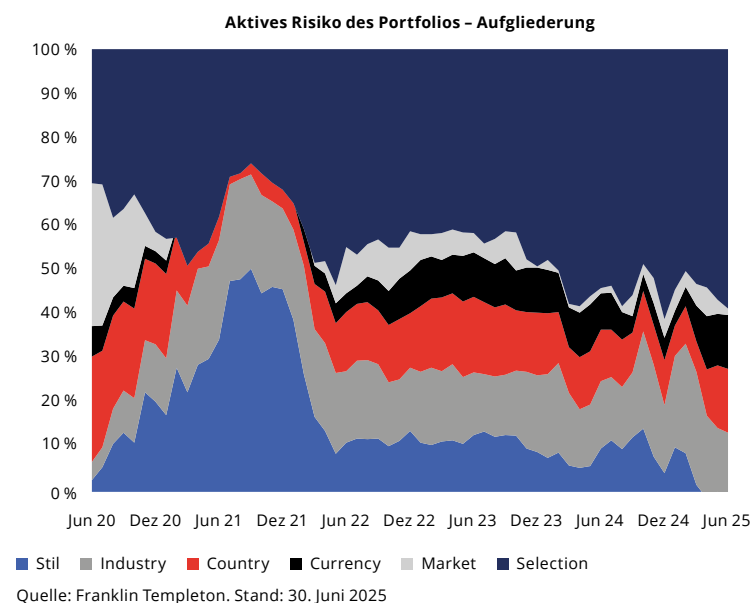
Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © GLS Investments

TEMPLETON GROWTH (EURO) FUND

Tradition und Innovation in einem Portfolio

Durch die Titelauswahl bestimmtes aktives Risiko
bei geringerem Stilrisiko



EIN KLASSIKER, DER DIE ZEIT ÜBERDAUERT

Seit mehr als sieben Jahrzehnten prägt Franklin Templeton die globalen Finanzmärkte. Gegründet von Sir John Templeton, gehört das Unternehmen heute zu den weltweit führenden, unabhängigen Investmentgesellschaften. Mit einem verwalteten Vermögen von rund 1,6 Billionen US-Dollar und mehr als 1600 Investmentexperten auf fünf Kontinenten hat das US-Haus Maßstäbe für langfristige und globale Aktieninvestments gesetzt. Bereits 1954 erkannte Templeton das Potenzial internationaler Märkte, als andere

noch zögerten und gründete den Templeton Growth Fund, Inc. Dieser Fonds öffnete Anlegern die Türen zu globalen Aktien, lange bevor die Begriffe „Growth“ und „Value“ in der Finanzwelt geläufig waren.

Die europäische Version des Fonds, der Templeton Growth (Euro) Fund, wurde im Jahr 2000 in Luxemburg aufgelegt und feierte 2025 sein 25-jähriges Jubiläum. Er verkörpert die Tradition des Hauses, vereint mit moderner Investmentkompetenz und einem aktiven Management, das flexibel auf die dynamischen Märkte des 21. Jahrhunderts reagiert. Der Fonds ist heute ein Beispiel dafür, wie bewährte Prinzipien und innovative Analysemethoden erfolgreich zusammenwirken können.

TRADITION TRIFFT MODERNE INVESTMENTSTRATEGIE

Sir John Templetons Philosophie beruhte auf langfristigem, wertorientiertem Investieren. Sein Grundprinzip: Aktien kaufen, wenn sie unter ihrem langfristigen Wert gehandelt werden, unabhängig von kurzfristigen Markttrends. Diese Maxime prägt bis heute den Templeton Growth (Euro) Fund, erweitert durch moderne Instrumente wie KI-gestützte Research Tools und die Integration von ESG-Kriterien.

Die Strategie des Fonds basiert auf einem Bottom-up-Ansatz, bei dem über 100 Analysten weltweit Unternehmen auf Fundamentaldaten, Wachstumspotenzial und

faire Bewertung prüfen. Nur die attraktivsten Titel finden ihren Weg ins Portfolio, das aktuell zwischen 50 und 70 Unternehmen umfasst. Dabei legt das Fondsmanagement Wert auf hohe Überzeugung („high conviction“) und einen aktiven Anteil von mindestens 75 Prozent, während ein kleiner Liquiditätspuffer verbleibt, um flexibel auf Marktbewegungen reagieren zu können.

Die Investmentstrategie verbindet klassische Value-Ansätze mit fehlbewertetem Wachstum, diskontierten Vermögenswerten, fehlbewerteter Qualität und diskontiertem Cashflow. Diese Kombination ermöglicht es, Chancen über Regionen, Branchen und Anlageklassen hinweg zu nutzen und Risiken gleichzeitig gezielt zu steuern.

GLOBALE DIVERSIFIKATION UND THEMENSCHWERPUNKTE

Der Templeton Growth (Euro) Fund ist kein Fonds, der auf einzelne Branchen oder kurzfristige Trends setzt. Vielmehr bündelt er globale Wachstumsmärkte in einem Portfolio, das Technologie, Halbleiter, Industrie, Gesundheitswesen, Finanzen, Energie, Konsum, Versorger sowie Luft- und Raumfahrt umfasst. Diese Diversifikation bietet Anlegern die Möglichkeit, Chancen weltweit zu nutzen und die Schwankungen einzelner Märkte abzufedern.

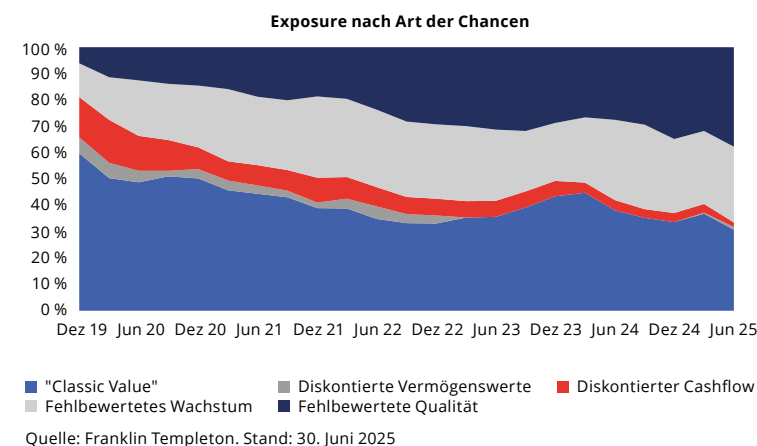
Marktschwankungen, geopolitische Unsicherheiten oder technologische Disruptionen werden nicht als Bedrohung gesehen,

sondern als Ausgangspunkt für fundierte Investitionsentscheidungen. Peter Sartori, Director of Portfolio Management, erklärt: „Disziplin, Geduld und Weitblick sind die Eckpfeiler unserer Strategie. Wer Ruhe bewahrt, investiert klüger.“

KONKRETE INVESTMENTS: STRATEGISCHE ÜBERZEUGUNGEN

Die größten Überzeugungen des Fonds spiegeln seine langfristige Ausrichtung wider. NVIDIA etwa profitiert von der global steigenden Nachfrage nach KI- und Next-Generation-Computing-Chips. BYD, Chinas führender Hersteller von Elektrofahrzeugen und Batterien, ist ein zentraler Akteur in der globalen Mobilitäts- und Energiewende. SSE plc, ein britisches Energieunternehmen, »

Diversifizierung über das gesamte
Spektrum unterbewerteter Chancen



treibt den Ausbau erneuerbarer Technologien voran und sichert die Stromversorgung in einer zunehmend nachhaltigkeitsorientierten Welt. UnitedHealth bietet ein diversifiziertes Portfolio im Gesundheitswesen, das stabile Cashflows mit Innovationspotenzial kombiniert. Auch die Universal Music Group, BNP Paribas, Vinci und Intuit zeigen, wie der Fonds Megatrends abbildet, ohne auf kurzfristige Hypes zu setzen.

Diese Auswahl demonstriert die Breite und Tiefe der Diversifikation sowie den klaren Fokus auf Unternehmen mit nachhaltigem Wachstumspotenzial. Gleichzeitig ermöglicht die globale Streuung, Chancen in unterschiedlichen Regionen und Sektoren zu nutzen, während Risiken gemindert werden.

ALTERSVORSORGE UND LANGFRISTIGE PERSPEKTIVEN

Für Anleger, die auf die Altersvorsorge setzen, bietet der Templeton Growth (Euro) Fund ein solides Fundament. Das Portfolio ist auf langfristiges Wachstum ausgelegt und kann kurzfristige Schwankungen verkraften, ohne die strategische Ausrichtung zu gefährden. Die Verbindung von fundamentaler Analyse, globaler Diversifikation und aktivem Risikomanagement macht den Fonds besonders geeignet für Investoren, die über fünf, zehn oder sogar zwanzig Jahre Vermögen aufbauen wollen. So wird der Fonds zu einem wichtigen Baustein für nachhaltige Altersvorsorge und finanzielle Sicherheit.



› **Christian Machts**,
Head of Germany and Austria,
Franklin Templeton

CHRISTIAN MACHTS: DEUTSCHLAND ALS WACHSTUMSMOTOR

Seit Juni 2025 verantwortet Christian Machts das Geschäft in Deutschland und Österreich und treibt die strategische Neupositionierung des Hauses voran. Nach Jahren rückläufiger Publikumsfonds hat er einen umfassenden Turnaround-Plan vorgestellt. Sein Ziel ist klar: Franklin Templeton soll als strategischer Partner für institutionelle und private Investoren auftreten und nicht nur als Fondsanbieter wahrgenommen werden.

Machts bündelt Entscheidungskompetenzen in Frankfurt, erhöht die Budgets für Marketing, PR und Personal und setzt auf enge Kooperationen mit Banken, Versicherern und Online-Brokern. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf ETFs, die künftig 70 bis 80 Prozent des Neugeschäfts generieren sollen. Parallel werden Private-Markets-Produkte ausgebaut, darunter Private Equity, Infrastruktur und Real Estate, zunächst für institutionelle Investoren und perspektivisch auch für private Anleger. Machts beschreibt Deutschland als „Core in Europa“: Lokale Entscheidungswege sorgen für schnelle Umsetzung und marktgerechte Lösungen.

DIE ROLLE VON DR. MARTIN LÜCK BEI FRANKLIN TEMPLETON

Mit der Ernennung von Dr. Martin Lück zum Chef-Kapitalmarktstrategen für Deutschland und Österreich im November 2025 setzt Franklin Templeton ein klares Zeichen für die Stärkung seiner Marktpresenz und Expertise in der Region. Lück, ein renommierter Makroökonom mit über 30 Jahren Erfahrung, bringt eine unabhängige Perspektive und tiefgehende Kenntnisse der internationalen Finanzmärkte mit. Seine Aufgabe: Anlegern und Medien neue,

fundierte Einblicke in die Kapitalmärkte zu eröffnen und komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich zu machen. Mit seiner analytischen Schärfe und seinem globalen Blick will Lück nicht nur Trends erkennen, sondern auch Orientierung bieten – gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit.

Seine Karriere führte ihn unter anderem fast ein Jahrzehnt zu BlackRock, wo er als Chef-Investmentstrategie für die deutschsprachigen Länder und Osteuropa tätig war. Zuvor prägte er als Chefökonom für Deutschland und Europa bei UBS die Analyse makroökonomischer und politischer Entwicklungen. Weitere Stationen waren leitende Positionen bei Kepler Equities, Crédit Agricole Cheuvreux und Schröder Münchmeyer Hengst. 2024 gründete Lück die unabhängige makroökonomische Beratungsfirma Macro Monkey in Frankfurt. Mit dieser geballten Erfahrung verstärkt er nun Franklin Templeton als vertrauenswürdige Stimme für Investoren in Deutschland und Österreich. »

› **Dr. Martin Lück**,
Kapitalmarktstrategie für
Deutschland und Österreich,
Franklin Templeton



Anzeige Bilder: © Franklin Templeton

› Auf dem jährlichen Kongress geben unter anderem **Jenny Johnson**, **Christian Lindner** und **Jörg Kukies**, einen Einblick in das kommende Jahr für Franklin Templeton



AUSBLICK: KAPITALMÄRKTE 2026

Franklin Templetons Chefstrategie Dr. Martin Lück sieht für 2026 eine besondere Rolle der Zinskurve, die Geldpolitik, Bankbilanzen und Investitionen stabilisieren wird. Während in den USA ein langsames Wachstum bei phasenweise steigender Inflation erwartet wird, bieten sich in Europa attraktive Bewertungsmöglichkeiten. Handelsunsicherheiten zwischen den USA und China könnten kurzfristige Volatilität erzeugen, und das Währungsrisiko bleibt für Euro-Anleger ein wichtiger Faktor bei US-Investments.

Der Templeton Growth (Euro) Fund bleibt unter diesen Bedingungen ein robustes, zukunftsorientiertes Investment, das Chancen nutzt, wo andere vorsichtig sind, und das Potenzial für langfristige Wertsteigerung bietet.



FAZIT: TRADITION UND ZUKUNFT VEREINT

Der Templeton Growth (Euro) Fund ist mehr als ein historischer Klassiker. Er verbindet die bewährte Investmentphilosophie von Sir John Templeton mit modernen Analysemethoden, globaler Diversifikation und aktiver Aktienauswahl. Unter der Leitung von Peter Sartori und Christian Machts profitiert der Fonds von einem klaren Fokus auf Wachstum, Altersvorsorge und innovativen Strategien. Wer in den Fonds investiert, setzt auf langfristige Stabilität, globale Chancen und ein Portfolio, das über Marktzyklen hinweg widerstandsfähig bleibt. Franklin Templeton zeigt damit, wie Tradition und Innovation erfolgreich Hand in Hand gehen können, um Anlegern auch in einem sich wandelnden Marktumfeld nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen.

FRANKLIN TEMPLETON

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien



FRANKFURTER KREIS

Thema AKS

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie sich die Arbeitskraftabsicherung im Wandel entwickelt, welche Chancen und Alternativen bestehen, wie Beratungslücken geschlossen, Zielgruppen besser erreicht und Absicherung bezahlbar gestaltet werden kann

TEILNEHMER:INNEN



1. ALEXANDER BÖHM

Direktionsbevollmächtigter LV Maklervertrieb, Münchener Verein

2. NICOLE RODE

Abteilungsleiterin Leben, Softfair GmbH

3. FIKNET VESELI

Abteilungsleiterin Produktmanagement, ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG

4. TIM TOMASCHKY

Maklerbetreuer Leben/bAV, BarmeniaGothaer

5. MARCEL BASEDOW

Leiter Maklervertrieb, Allianz Lebensversicherung AG

6. CIAN FITZGERALD

Geschäftsführer, Finanz Protect GmbH

7. ANDRÉ SCHRÖTER

Leiter Vertriebsdirektion Intermediärvertrieb, Swiss Life

Arbeitskraftabsicherung im Wandel: Experten diskutieren Chancen, Alternativen und Sinnhaftigkeit



Beratung zur Arbeitskraftabsicherung: Wissenslücken schließen



Zielgruppenorientierte Ansätze in der Arbeitskraftabsicherung



Arbeitskraftabsicherung bezahlbar gestalten



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

Bild: © Mein Geld Medien

BAUFINANZIERUNG OHNE SICHERHEITSNETZ

Studie offenbart erhebliche Aufklärungsdefizite bei der Risikoabsicherung



GROSSE SORGEN – ABER AN DEN FALSCHEN STELLEN

Die Studienergebnisse machen deutlich, dass Baufinanzierungen von erheblichen Bedenken begleitet werden. Rund 66 Prozent der Planer:innen äußern große bis außerordentlich große Sorgen vor Abschluss einer Finanzierung. Selbst nach Vertragsabschluss bleibt das Unsicherheitsgefühl bei mehr als der Hälfte der Befragten bestehen.

Diese Sorgen richten sich jedoch überwiegend auf schwer kalkulierbare externe Faktoren wie Zinsentwicklung, Inflation, wirtschaftliche Lage oder die langfristige Bindung an einen Kredit. Häufig genannte Befürchtungen bleiben vage, etwa die Angst, „die finanzielle Belastung nicht stemmen zu können“.

Demgegenüber werden konkrete, versicherbare Risiken weitgehend ausgeblendet. Lediglich 17 Prozent der Befragten nennen Arbeitslosigkeit als mögliches Risiko während der Laufzeit, acht Prozent denken an Arbeitsunfähigkeit und nur drei Prozent berücksichtigen den Todesfall. Selbst naheliegende Szenarien wie gesundheitliche Einschränkungen oder der Verlust des Einkommens spielen in der spontanen Wahrnehmung kaum eine Rolle.

Erst bei gezielter Nachfrage rücken diese Risiken stärker in den Fokus. So erkennen etwa 73 Prozent der Planer:innen Arbeitsunfähigkeit als potenzielle Gefahr an, 59 Prozent Arbeitslosigkeit und 62 Prozent den Todesfall. Dennoch schlägt sich dieses Risikobewusstsein nur selten in konkreten Absicherungsentscheidungen nieder.

ABSICHERUNG BLEIBT HÄUFIG AUßEN VOR

Die mangelnde Sensibilisierung zeigt sich auch im Umgang mit Absicherungslösungen. 51 Prozent der Finanzierungsplaner:innen hatten sich zum Zeitpunkt der Befragung noch gar nicht mit der Absicherung ihrer Baufinanzierung beschäftigt. Selbst nach Abschluss einer Finanzierung geben 29 Prozent an, das Thema weiterhin ausgeblendet zu haben.

Ein wesentlicher Grund dafür liegt offenbar im Beratungsprozess selbst. Nur etwas mehr als ein Drittel der Befragten erinnert sich daran, im Zuge der Informations- oder Beratungsphase überhaupt auf die Möglichkeit einer Absicherung gegen fundamentale Risiken hingewiesen worden zu sein. Besonders groß sind die Wissenslücken bei den Risiken Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit. Auch beim Abschluss einer Finanzierung bleibt fast die Hälfte der Kund:innen hierzu uninformiert.

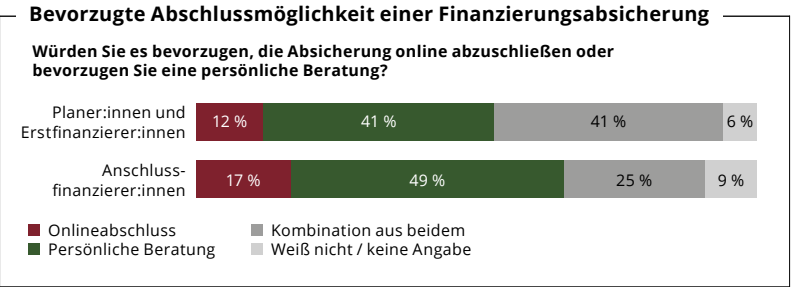
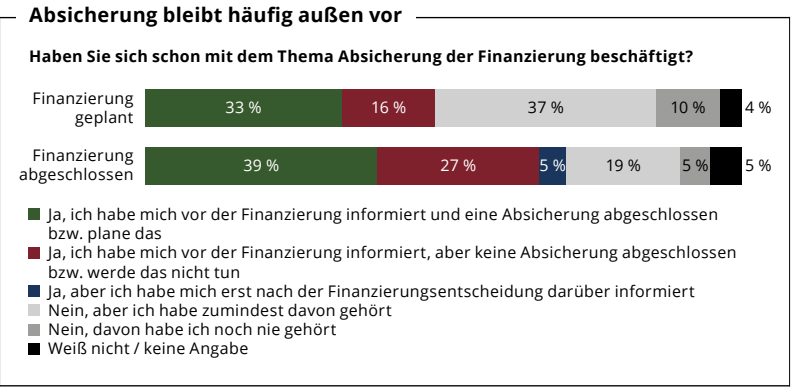
Am häufigsten wird noch die Todesfallabsicherung thematisiert – ein Hinweis darauf, dass die Risikolebensversicherung als Standardprodukt zwar etabliert ist, eine ganzheitliche Absicherungslogik jedoch häufig fehlt.

DEUTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN VERTRIEBSWEGEN

Die Studie zeigt zudem klare Unterschiede zwischen den Beratungskanälen. Vergleichsportale und spezialisierte Online-Finanzierungsanbieter schneiden bei der Information über Absicherungsmöglichkeiten aus Sicht

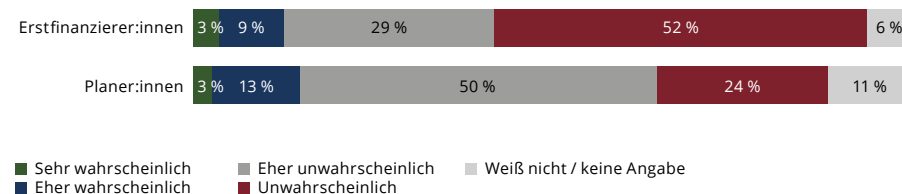
der Kund:innen besser ab als klassische Vertriebswege. Filialbanken, Sparkassen sowie unabhängige Finanzberater:innen räumen dem Thema Absicherung offenbar häufig nur eine untergeordnete Rolle ein.

Gleichzeitig offenbart sich hier ein zentrales Spannungsfeld: Obwohl Online-Anbieter bei der Aufklärung punkten, spielen sie beim tatsächlichen Abschluss von Finanzierung und Absicherung weiterhin eine untergeordnete Rolle. 82 Prozent der Planer:innen und Erstfinanzierer:innen wünschen sich ausdrücklich eine persönliche Beratung oder eine Kombination aus persönlichem Gespräch und digitalen Angeboten, wenn es um die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod geht. »



Geschätzte Wahrscheinlichkeit, Abzahlung nicht mehr zahlen können

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie im Laufe der Abzahlung Ihre Kredit-/Finanzierungsrate nicht mehr zahlen können?



HOHE ABSCHLUSSQUOTEN BEI AKTIVER ANSPRACHE

Dass fehlende Beratung nicht mit fehlendem Interesse gleichzusetzen ist, belegt ein weiteres zentrales Studienergebnis: Wird eine Absicherung angeboten, wird sie in vielen Fällen auch abgeschlossen. Die höchste Abschlussquote zeigt sich bei der Todesfallabsicherung mit 66 Prozent. Aber auch bei Arbeitsunfähigkeit (56 Prozent) und Arbeitslosigkeit (46 Prozent) liegen die Quoten auf einem Niveau, das die hohe Relevanz dieser Themen für Verbraucher:innen unterstreicht.

Darüber hinaus stoßen auch nachträgliche Absicherungsmöglichkeiten auf breite Zustimmung. Die Mehrheit der Befragten begrüßt es, sich selbst nach Abschluss einer Baufinanzierung noch gegen zentrale Risiken absichern zu können – ein bislang vielfach ungenutzter Beratungsansatz.

VERTRAUEN, KOSTEN UND LEISTUNGS- VERSPRECHEN ALS HÜRDEN

Warum trotz Angebot nicht immer ein Abschluss erfolgt, liegt vor allem an der subjektiven Einschätzung der eigenen Situation. Rund die Hälfte derjenigen, die sich gegen eine Absicherung entscheidet, glaubt über ausreichende finanzielle Reserven zu verfügen oder hält einen Zahlungsausfall für unwahrscheinlich. Insgesamt schätzen nur zwölf bis 14 Prozent der Befragten die Wahrscheinlichkeit, ihre Kreditrate im Laufe der Rückzahlung nicht mehr bedienen zu können, als realistisch ein.

Hinzu kommt ein spürbares Misstrauen gegenüber Versicherungen. 43 Prozent zweifeln daran, dass im Schadensfall tatsächlich geleistet wird. Zudem empfinden 54 Prozent das Angebot als zu teuer oder zumindest teilweise zu teuer. Gleichzeitig zeigen die Antworten zu den Auswahlkriterien für eine Absicherung, worauf es Verbraucher:innen wirklich ankommt: An erster Stelle steht mit 86 Prozent die schnelle Zahlung im Leistungsfall, gefolgt von Leistungsumfang und Preis. Der persönliche Kontakt und Vertrauen in den Anbieter spielen dabei eine zentrale Rolle.

FAZIT: BERATUNG ENTSCHIEDET ÜBER SICHERHEIT UND ERFOLG

Die Studie „Vier Wände und ein blinder Fleck“ macht deutlich, dass Baufinanzierungen in Deutschland häufig ohne ausreichendes Sicherheitskonzept abgeschlossen werden. Obwohl viele Risiken versicherbar wären, fehlen sowohl das Bewusstsein bei Verbraucher:innen als auch die konsequente Ansprache im Beratungsgespräch. Gerade weil die persönliche Beratung bei Baufinanzierungen nach wie vor eine Schlüsselrolle spielt, liegt hier ein erhebliches Handlungspotenzial. Absicherung darf nicht als optionales Zusatzprodukt verstanden werden, sondern muss fester Bestandteil einer ganzheitlichen Finanzierungsberatung sein. Wer Risiken offen anspricht, unterstützt Kund:innen dabei, informierte und nachhaltige Entscheidungen zu treffen – und stärkt zugleich Vertrauen, Kundenbindung und wirtschaftlichen Erfolg.

HDI

Anzeige

Verantwortung ist ein echtes Asset!

Hauck Aufhäuser Lampe Asset Servicing

Versorgungswerke, Investmentgesellschaften, Pensionsfonds, Banken, Versicherungen, Family Offices, Stiftungen oder Asset Manager: Als führender Serviceanbieter für liquide und illiquide Investmentlösungen begleitet Hauck Aufhäuser Asset Servicing Sie persönlich bei allen administrativen, operativen und vertrieblichen Aktivitäten rund um Ihr individuelles Fondsprodukt. Sowohl in Deutschland als auch in Luxemburg, auf Wunsch umfassend oder modular.

Marcel Renné

Vorsitzender des Vorstands der FERi AG,
Kunde des Asset Servicing von
Hauck Aufhäuser Lampe



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE



#echteassets
Jetzt QR-Code scannen
www.hal-privatbank.com/echte-assets





INTERVIEW

„Risikokompetenz entscheidet über die Stabilität einer Baufinanzierung“

„Mein Geld“ im Gespräch mit Matthias Weber, Vorstand für Vertrieb, HDI Bancassurance

Ihre Studie zeigt: Viele Baufinanzierer blenden persönliche Risiken weitgehend aus. Wie erklären Sie sich dieses Verhalten?

MATTHIAS WEBER: Der Immobilien-erwerb ist für die meisten ein hoch emotionales Projekt. Das Positive dominiert, während Themen wie Krankheit, Arbeitslosigkeit oder längere Einkommensausfälle als störend oder abstrakt empfunden werden. Bemerkenswert ist jedoch: Beschäftigen sich Kunden aktiv mit der Absicherung, entscheiden sich rund zwei Drittel auch für einen Abschluss. Das Problem ist also weniger die Zahlungsbereitschaft als vielmehr der fehlende Impuls, Risiken überhaupt zu thematisieren.

Sehen Sie hier vor allem ein Kommunikationsdefizit im Vertrieb?

MATTHIAS WEBER: Es ist beides. Auf der einen Seite zögern Berater, wenn Kunden Ausweichsignale senden. Auf der anderen

Seite fehlt oft die klare Struktur, um das Thema systematisch in die Beratung einzubetten. Eine fundierte Bedarfsanalyse, die emotionale und finanzielle Dimensionen gleichermaßen berücksichtigt, ist entscheidend. Dafür braucht der Vertrieb Leitplanken, standardisierte Prozesse und digitale Unterstützung, die das Thema Absicherung selbstverständlich macht – und nicht optional.

Besonders die Risiken Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit werden selten aktiv adressiert, obwohl sie die Finanzierung real bedrohen. Woran liegt das?

MATTHIAS WEBER: Diese Risiken greifen in die Erwerbsphase ein und betreffen damit unmittelbar die Tragfähigkeit einer Finanzierung. Dennoch werden sie tatsächlich häufig ausgeblendet. Wir sehen hier ein Kompetenzdreieck aus Produktverständnis, Gesprächsführung und psychologischer Sicherheit. Wenn Berater diese drei Elemente beherrschen, sinkt die

Hemmschwelle, Kunden in der Beratung auf die Risiken Arbeitslosigkeit und -unfähigkeit anzusprechen. Gleichzeitig verstehen diese den wirtschaftlichen Mehrwert klarer. Die niedrige Abschlussquote von 20 Prozent zeigt: Das Potenzial wird im Markt längst nicht ausgeschöpft.

Welche Bedeutung hat Bancassurance für die Qualität der Absicherungsberatung?

MATTHIAS WEBER: Bancassurance ist ein wesentlicher Hebel, um Beratungsqualität zu steigern. Banken übernehmen die Finanzierung, Versicherer die Risikoexpertise. Kombiniert man beides – ergänzt um modulare Produktwelten, digitale Integration und kontinuierliches Coaching –, entsteht eine Beratung, die finanzielle Planungssicherheit tatsächlich abbilden kann. Die Verzahnung erlaubt es, Risiken frühzeitig einzupreisen und Absicherung nicht als Zusatz, sondern als integralen Bestandteil der Finanzierung zu verstehen.

Was bedeuten die Studienergebnisse für das Marktpotenzial – und für Ihre nächsten Schritte?

MATTHIAS WEBER: Das Marktpotenzial ist erheblich. 66 Prozent der Interessenten zeigen Bereitschaft zur Absicherung, aber viele benötigen persönliche Begleitung, um eine fundierte Entscheidung zu treffen.

Für uns heißt das: Wir setzen auf modulare Lösungen, digitale Beratungsstrecken und eine systematische Qualifizierung der Partner. Kunden erwarten heute Individualisierung, Transparenz und Prozessklarheit. Wer das in der Baufinanzierung konsequent umsetzt, kann im Absicherungssegment deutliche Wachstumsimpulse realisieren.

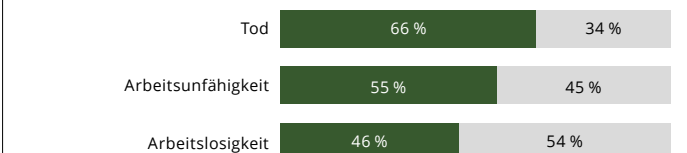
Vielen Dank für das Gespräch.

„Absicherung darf nicht optional sein, sondern muss selbstverständlicher Teil der Finanzierung werden.“



Abschluss einer Finanzierungsabsicherung
Hohe Bereitschaft bei entsprechender Beratung

Befragte Personen, denen eine Absicherung angeboten wurde:



■ Bin abgesichert, nachdem mir bei der Finanzierung ein Angebot gemacht wurde
□ Bin nicht abgesichert, obwohl mir bei der Finanzierung ein Angebot gemacht wurde





INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

Abgeltungssteuer torpediert die Altersvorsorge



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.

Anfang des Jahres war es wieder soweit: Die Abgeltungssteuer wurde fällig. Die Depotbanken, die per Gesetz als Erfüllungsgehilfe der Finanzbehörden für die Abführung der Steuer zuständig sind, ließen die IT rotieren. Bereits auf Ausschüttungen gezahlte Abgeltungssteuer muss ebenso berücksichtigt werden wie Teilfreistellungen der einzelnen Fonds, Freistellungsaufträge der Anleger oder gegenzurechnende Verluste, die bei Verkäufen realisiert wurden. Natürlich wird dies alles digital erledigt, was den Nachteil mit sich bringt, dass Bankmitarbeiter bei Rückfragen oft keine fundierte Auskunft geben können, da man sich auf die richtige Programmierung verlässt. Doch das

kann schiefgehen. So haben ausländische Fondsanbieter, denen das deutsche Steuersystem nicht vertraut ist, hin und wieder die Teilfreistellung (15 % für Mischfonds mit mindestens 25 % Aktienanteil und 30 % für Aktienfonds mit mindestens 51 % Aktienanteil) nicht gemeldet. Die Folge: Die Abgeltungssteuer wird – vollautomatisiert – in voller Höhe abgeführt, was der Anleger bei einem Depot mit verschiedenen Anlagen kaum nachvollziehen kann.

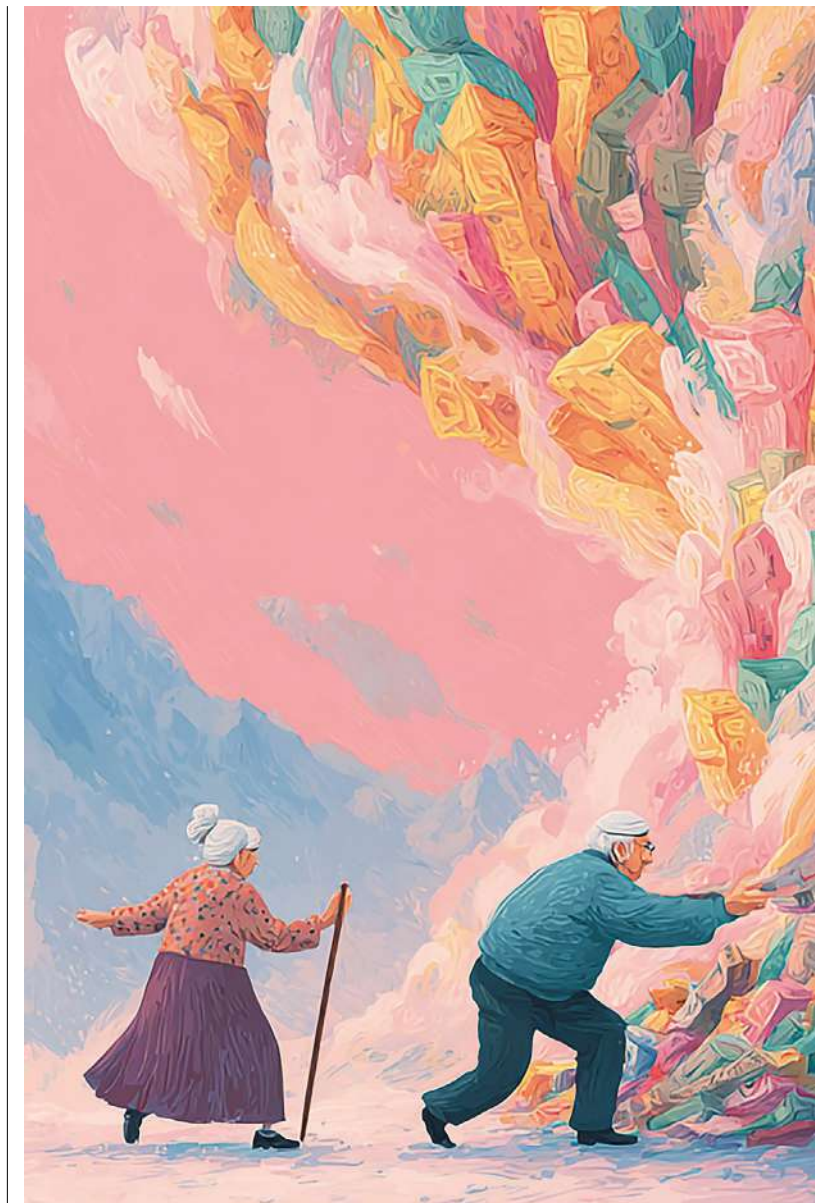
Viel schlimmer ergeht es jedoch Anlegern, die ausschüttende Fonds im Depot haben und der Bank einen Dauerauftrag zur Wiederanlage der Ausschüttungen erteilt haben. Die Ausschüttungen sind

meist – oft deutlich – höher als der bei thesaurierenden Fonds zu versteuernde Basis-Ertrag. Jahr für Jahr wird so Abgeltungssteuer abgeführt, die ansonsten noch Jahre oder Jahrzehnte zugunsten des Anlegers Erträge erwirtschaften könnte. Noch schlimmer ergeht es Anlegern, die einen guten durch einen besseren Fonds ersetzen. Die noch nicht versteuerten Erträge (Zinsen, Dividenden, Kursgewinne etc.) vermindern nun das Anlagekapital. Damit die Rechnung trotzdem aufgeht, muss der eingewechselte Fonds oft deutlich besser performen als der ausgewechselte. Noch schlimmer sieht es aus, wenn beispielsweise ein Goldminenaktienfonds, der alleine in 2025 seinen Wert mehr als verdoppelte, bei einer sich abzeichnenden Korrektur für kurze Zeit verkauft werden soll, um später günstiger wieder einzusteigen. Im Rahmen eines thesaurierenden Dachfonds gibt es diese Probleme nicht, was bei der Diskussion um die Kostenvorteile von ETFs geflissentlich verschwiegen wird. Die Vorteile bei der Abgeltungssteuer können die Mehrkosten des Dachfonds kompensieren, wobei es inzwischen sogar Fonds gibt, deren Ausschüttung auf den Basisertrag beschränkt ist.

Die gute Nachricht in diesem Zusammenhang: Durch Fondsverkäufe realisierte Verluste können gegengerechnet werden. Wer Fonds mit Gewinn verkauft, sollte prüfen, ob nicht der gleichzeitige Verkauf von Verlustbringern die „Abgeltungsschmerzen“ lindern könnte.

JÜRGEN DUMSCHAT

Bild: ©Mein Geld Medien



AMPEGA

Investieren 2026: Politisches Umfeld, niedrige Zinsen und nachhaltige Dividenden im Fokus

ampega.
Talanx Investment Group



^ **David Krahenfeld**
Leiter Wholesale & Produktmarketing

Die globale Finanzlandschaft steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und die Reduzierung der US-Abhängigkeit prägen die europäische Wirtschaft. Gleichzeitig treiben umfangreiche Investitionsprogramme und strukturelle Reformen in Europa die Kapitalmärkte voran. In diesem Umfeld bleiben die Zinssätze moderat, während Inflation und niedrige Realzinsen die reale Kaufkraft belasten. Klassische Sparformen und Anleihen bieten kaum noch attraktive Renditen, sodass stabile Dividenden, Sachwerte und nachhaltige Investments zunehmend in den Fokus langfristig orientierter Anleger rücken.

DREI LÖSUNGEN FÜR INVESTOREN 2026

1. Ampega DividendePlus – monatliche Ausschüttungen und verlässliches Dividendeneinkommen

Der Ampega DividendePlus Aktienfonds, ab dem 1. April 2026 monatlich ausschüttend, richtet sich an Anleger, die neben Kapitalwachstum eine regelmäßige Einkommensquelle suchen. Der Fonds investiert in Qualitätsaktien von Unternehmen, die kontinuierlich Dividenden zahlen und diese über Jahre hinweg steigern.

- Rendite und Wachstum: Die Dividendenrendite liegt aktuell bei rund 3,9 %, das jährliche Dividendenwachstum beträgt etwa 8 %. Historische Daten zeigen, dass Dividenden der Haupttreiber langfristiger Performance sind, während reine Timing-Strategien deutlich weniger zuverlässig sind.
- Nachhaltigkeit: Das Portfolio orientiert sich an ESG-Kriterien und ist Artikel-8-konform nach der EU-Offenlegungsverordnung.
- Sicherheit und Kontinuität: Durch strenge Selektionskriterien – stabile Ausschüttungen, hoher Free Cashflow, niedrige Payout Ratio und geringe Verschuldung – zielt der Fonds darauf ab, auch in wirtschaftlich schwierigen Phasen verlässliche Erträge zu liefern.

Dieser Fonds eignet sich besonders für Anleger, die ein monatliches Einkommen wünschen und gleichzeitig von langfristigem Dividendenwachstum profitieren möchten.

2. terrAssisi Aktien Europa – konservatives Qualitätswachstum mit Verantwortung

Der terrAssisi Aktien Europa Fonds (P- und I-Tranche, Auflage 02.02.2026, ISIN DE000A419Y60/DE000A419Y78) ist auf europäische Qualitätsunternehmen ausgerichtet, die profitabel, solide bilanziert und langfristig wachstumsstark sind.

- Investitionslogik: Fokus auf konservatives Qualitätswachstum statt kurzfristigem Renditestress. Ziel ist die Streuung des Risikos in einem global stark US-dominierten Markt.

- Diversifikation: Reduzierung der Abhängigkeit von US-Tech und KI-Giganten, gleichzeitig Nutzung struktureller Investitionsprogramme in Europa.
- Rendite & Verantwortung: Der Fonds kombiniert langfristiges Kapitalwachstum mit wertorientiertem Investment in Zusammenarbeit mit FRANZISKANER HELFEN, sodass Anleger sowohl finanzielle als auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen können.

terrAssisi Europa eignet sich für Investoren, die langfristige Wertsteigerung suchen, ihr Portfolio diversifizieren und auf europäische Qualitätsunternehmen setzen möchten. »



Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien; © Ampega



3. Altersvorsorgedepot 2027 – nachhaltige Vorsorge in herausforderndem Umfeld

Die Reform der privaten steuerlich geförderten Altersvorsorge schreitet voran. Mit dem Ampega Altersvorsorgedepot zum 01.01.2027 wird es eine renditeorientierte Vorsorgemöglichkeit geben.

- Langfristiger Vermögensaufbau: Nutzung von Qualitätsaktien mit stabilen Dividenden als Schutz gegen Realzinsverluste.
- Risikominimierung: Diversifiziertes Portfolio, das auf stabile, wachsende Unternehmen setzt und staatliche Altersvorsorgesysteme sinnvoll ergänzt.
- Nachhaltigkeit: ESG-Kriterien werden konsequent umgesetzt, sodass Kapitalaufbau und gesellschaftliche Verantwortung miteinander verbunden werden.

Dieses Depot eignet sich für Anleger, die eine verlässliche Altersvorsorge mit nachhaltigem Wachstum kombinieren möchten, um langfristig Kaufkraft und Lebensstandard zu sichern.

FAZIT FÜR INVESTOREN 2026

In einem politisch und wirtschaftlich herausfordernden Umfeld bieten die drei vorgestellten Lösungen klare Vorteile:

1. Ampega DividendePlus – regelmäßiges Einkommen durch Dividenden.
2. terrAssisi Europa – konservatives Qualitätswachstum und strategische Diversifikation in europäische Aktien.
3. Altersvorsorgedepot 2027 – langfristige, nachhaltige Vorsorge mit Schutz gegen niedrige Realzinsen.

Sie kombinieren stabile Erträge, langfristiges Wachstum und verantwortungsbewusstes Investieren und sind darauf ausgerichtet, Anlegern in Zeiten niedriger Realzinsen und geopolitischer Unsicherheiten ein robustes Fundament für den Vermögensaufbau zu bieten.

AMPEGA

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

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



**HAUCK
AUFHÄUSER**
ASSET SERVICING



Dr. Philipp Wösthoff
Leiter Real Assets bei
Hauck Aufhäuser Lampe

SERIE HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Die Renaissance der Forstwirtschaft

Nachhaltige Sachwerte boomen – unter anderem Waldinvestments standen 2025 im Fokus und werden dies weiterhin tun. Sie bieten solide Renditen, geringe Korrelation zu klassischen Märkten und echten Klima-Impact. Gerade in bewegten Zeiten suchen Anleger stabile Alternativen und entdecken „Wald“ als echtes Real Asset.

Forstflächen behalten in Krisen ihren Wert, liefern Holzerträge und profitieren von steigender Nachfrage. 2024 legten Waldpreise in Deutschland erneut zweistellig zu, digitale Technologien optimieren Ertrag und Risiko-steuerung. Mehr Investoren, verstärkt aus dem Ausland, sorgen für zusätzliche Preisdynamik.

Nachhaltigkeit ist heute Standard. Dank strikter EU-Regulierung und Sorgfaltspflichten stieg der Anteil zertifizierter Waldflächen in der DACH-Region auf über 80 Prozent. Wälder binden CO₂, erhalten Biodiversität und stärken die regionale Wirtschaft. Der Markt für freiwillige CO₂-Kompensation wächst, denn die EU erleichterte ab 2025 private Investments in landbasierte Senken – das schafft neue Erlösmodelle.

Private-Equity-Fonds werden zum Innovationstreiber: Sie bündeln Kapital, finanzieren digitale Monitoring-Lösungen und forcieren klimaresiliente Aufforstung. So entstehen skalierbare Forstportfolien mit ESG-Due-Diligence, klaren Ausstiegsstrategien und Chancen auf attraktive Wertsteigerungen – allerdings mit längeren Laufzeiten.

Historisch erzielen Waldinvestments drei bis sieben Prozent Rendite p. a. Neben Holzerträgen gewinnt auch zunehmend Bodenwert in Zeiten knapper Fläche an Relevanz. Herausforderungen wie Wetterextreme, Schädlinge und Trockenheit begegnen Investoren zunehmend mit Mischwäldern, neuen Versicherungsmodellen und EU-Förderungen.

Investieren lässt sich direkt in Waldflächen oder über spezialisierte Forstfonds – oft mit kleinen Beträgen und Zugang zu internationalen Portfolios. Mischkonzepte aus Holzproduktion und CO₂-Kompensation sowie moderne Technologien sorgen für Effizienz und Kontrolle. Private Equity Fonds bieten zusätzliche Diversifikation und Zugang zu innovativen Sektoren des Forstmarkts.

Anzeige

UNTERNEHMEN

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE blickt auf eine rund 230 Jahre lange Tradition zurück. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser Georg Hauck und Bankhaus H. Aufhäuser schlossen sich 1998 zusammen, 2021 kam Bankhaus Lampe dazu. Seit dem Jahr 2025 gehört Hauck Aufhäuser Lampe zur ABN AMRO-Gruppe. Der Vorstand der Bank besteht aus dem Vorsitzenden des Vorstands Michael Bentlage sowie den Mitgliedern des Vorstands Oliver Plaack, Dr. Holger Sepp und Gordan Torbica. HAUCK AUFHÄUSER LAMPE versteht sich als traditionsreiches und gleichzeitig modernes Privatbankhaus.

Die Privatbank fokussiert sich auf die Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management und Asset Servicing. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für Institutionelle Investoren, umfassende Verwahrstendienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland und Luxemburg sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

Anschrift

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

DIE UNSICHTBAREN GIGANTEN

Wie japanische Technologieunternehmen die Welt der Halbleiter beherrschen

Die beiden ACATIS-Gründer, Dr. Hendrik Leber und Dr. Claudia Giani-Leber, haben Ende November 2025 an einer von Sven Krüger, Broker bei der japanischen SMBC Nikko Bank, organisierten Reise teilgenommen. Der Fokus lag auf Unternehmen, die sich rund um das Thema Halbleiter ansiedeln lassen. Es war hochspannend!



Herbstlaub in Japan mit Liebespaar

Darüber hinaus kamen Lebers exakt zur richtigen Jahreszeit der herbstlichen Laubfärbung in Japan an. Da sich die Japaner selbst am meisten über die intensiv roten Ahornblätter oder die goldgelben Gingkoblätter freuen, sind die vielen kunstvoll angelegten Tempelgärten und Parks willkommene Ausflugsziele. Sie erfreuen sich ebenso daran, sich in kunstvolle Kimonos zu kleiden, sich sorgfältig zu schminken und sich fotografieren zu lassen. In Kyoto, am Wochenende vor dem Start der Halbleiter-Tour, konnten Dr. Hendrik Leber und Dr. Claudia Giani-Leber dies ebenfalls ausgiebig genießen. Auch kulinarisch bot die Reise eine abwechslungsreiche Vielfalt, von

der unkomplizierten und leckeren Bento-Lunchbox über Sushi, Tempura und Wagyu-Beef. Aber nun zu den Halbleitern.

DIE HALBLEITERBRANCHE JAPANS UND IHRE ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

Halbleiter sind die Basis unserer modernen Welt: Kein Computer oder Smartphone würde ohne sie funktionieren. Auch für die Photovoltaik oder für LED-Leuchtmittel sind Halbleiter unverzichtbar. Doch was sind Halbleiter überhaupt und wie unterscheiden sie sich von anderen Stromleitern? Warum sind sie besser als Leiter (Metalle), die Elektrizität sehr gut und ohne Widerstand leiten? Der Vorteil liegt darin, dass Halbleiter (z. B. Silizium) elektrische Flüsse sehr gut steuern, entweder permanent oder dynamisch, und sie damit für verschiedene Anwendungen äußerst vielseitig sind.

Die Herstellung von Halbleitern – und schließlich Chips – ist von intensivem Wettbewerb geprägt und hier behaupten japanische Unternehmen ihre unangefochtene Marktführerschaft. Ihr Erfolgsgeheimnis liegt in der extremen Spezialisierung auf Upstream-Nischen, in denen Qualität, Zuverlässigkeit und proprietäres Know-how die entscheidenden Alleinstellungsmerkmale darstellen. Sie sind die unverzichtbaren Lieferanten der Werkzeuge, Materialien und Infrastruktur, die für die Herstellung der Chips von morgen benötigt werden. Damit sprechen wir über die Chips der vierten Generation, die durch immer feinere Schichten – bis in den Bereich der Angström-Größe – vordringen.

Infrastruktur und Material sind die Fundamente der Chipfertigung. Einige Unternehmen haben ihre Dominanz durch einzigartige Service-Modelle und die Kontrolle über lebenswichtige Komponenten gesichert. Das in Kyoto ansässige, relativ kleine Unternehmen **Japan Material (JM)** sticht hier als weltweit einziges Unternehmen hervor, das Halbleiterherstellern einen ganzheitlichen One-Stop-Shop-Service anbietet. Dieser Service umfasst kritische Infrastruktur wie Wasser, Gas, Chemikalien, Strom und Klimaanlage. Zu den beeindruckenden Kunden zählen nahezu alle großen Halbleiterproduzenten wie TSMC, Sony, Rapidus, Global Foundry sowie Micron und Kioxia. Durch dieses Outsourcing wird eine erhebliche Kostenreduktion für die Kunden möglich, und Japan Material kann durch Service-Angebote im Abonnement, die nicht von der Auslastung der Kundenanlagen abhängen, stabile Einnahmen generieren. Dr. Giani-Leber war auch besonders beeindruckt von Japan Material, da die Besuchergruppe vom Firmengründer selbst empfangen wurden. Der etwa Mitte achtzig Jahre alte Gründer und CEO Hisao Tanaka hat das Unternehmen im Alter von 57 Jahren gegründet. Stolz erzählt er, dass es seit der Gründung kein einziges Jahr mit Verlusten gab. JM hat nie Geld von einer Bank geliehen und hat keine Schulden. Japan Material hat keine Leistungsschwankungen. Das Geschäft entwickelt sich wie das gleichmäßige Hinaufsteigen einer Treppe. Außergewöhnlich ist auch, dass es bei JM kein festes Rentenalter gibt. Die Mitarbeiter können so lange arbeiten, wie sie möchten, oft finden sich aktiv im Betrieb Großvater, Sohn und

Enkel. Hisao Tanaka vergleicht die Aufgabe seines Unternehmens mit den Helfern eines Theaterstücks, die hinter dem Vorhang agieren, nicht gesehen werden, aber sehr wichtig für die Aufführung auf der Bühne sind.

Shin-Etsu aus der Präfektur Tokio hält seine Marktführerschaft bei Wafern (60 % des Elektroniksegments) mit einem konstanten Marktanteil von 30 Prozent seit dem Jahr 2000. Wafer sind erstmal flache Rohlinge, die in der Halbleiterindustrie als Ausgangsmaterial für die Herstellung von Mikrochips verwendet werden. Das Alleinstellungsmerkmal liegt hier in der Qualität und Zuverlässigkeit, da bei Wafern der Ausbeuteunterschied große Auswirkungen auf das Endprodukt hat. Shin-Etsu bindet Kunden durch langfristige Verträge und setzt proprietäres Know-how zur Optimierung der Produktionsanlagen ein. »

Die Besuchergruppe bei Tohoku Micro Tech (TMT)



Anzeige Bilder: © ACATIS

Ähnlich spezialisiert ist auch Nissan Chemicals, das die kleine Gruppe ebenfalls in der Präfektur Tokio besuchte. Das Unternehmen investiert sieben bis neun Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung für zukunftsweisende Materialien wie Perowskiten (ein Metall, das für Sensoren, Elektroden, Lasern etc. wichtig ist), die voraussichtlich ab etwa 2030 für Solarzellen wirksam werden.

HIGHTECH-KOMPONENTEN UND PRÄZISIONSFERTIGUNG

Andere Giganten in Japan konzentrieren sich auf hochkomplexe Komponenten, die für die nächste Generation von Servern und Geräten essenziell sind. **MuRata** in Kyoto dominiert den Markt für MLCCs (Multi Layer Ceramic Capacitors = mehrlagige Keramikkondensatoren). Das Unternehmen nutzt seine Stärke in Material, Design und hochpräziser Schicht- und Schneidetechnik, um Konkurrenten zurückzudrängen. MuRata verzeichnet das bemerkenswerteste Wachstum in MLCCs für AI-Server. Angesichts des Preiswettbewerbs chinesischer Hersteller setzt MuRata auf die Strategie der Customization, also Maßanfertigung für ihre Kunden.

Bei Tohoku Micro Tech (TMT), Photomasken-Maschinen



Hoya, ein Glasproduzent aus Tokio, ist ein Schlüsselakteur in der Komplexität: Das Unternehmen ist ein unverzichtbarer Komponentenlieferant für EUV-Masken-Rohlinge, deren Qualifizierung bei Kunden wie TSMC zwei bis drei Jahre dauert. EUV-Maskenrohlinge sind spezielle Materialien, die für die Herstellung fortschrittlicher Halbleiterbauelemente verwendet werden. Sie erfordern eine hohe Präzision und Qualität. Zudem ist Hoya wichtig für die Augmented Reality (AR) Optik und treibt die Speicherdichte von HDD HAMR (Heat Amplified Storage) für Rechenzentren von 30 Terabyte auf 100 Terabyte pro Laufwerk voran. Hoya ist als Komponentenlieferant ebenfalls in die Entwicklung der nächsten Generation eingebunden und hat gerade erst **1-Nanometer-Diskussionen** begonnen.

AUSRÜSTUNG FÜR DIE ZUKUNFT DER 3D-STRUKTUREN

Die Herstellung der nächsten Chip-Generationen erfordert extrem spezialisierte Anlagen. **Kokusai**, Präfektur Tokio, dominiert den Batch-Markt (Stapel-Produktion) der Atomic Layer Deposition (ALD) mit 70 Prozent Marktanteil und erwartet ein starkes Wachstum durch die anstehende 3D-Integration, die den Trend zu kompakteren und leistungstärkeren Chips auf der Basis von Atom-Größe (!) fortsetzt. So wird die Herstellung von 3D-Strukturen bis zu 100 Schichten möglich. Das Unternehmen dient als technologischer Partner von Applied Materials bei der Entwicklung von Deposition-Technologien.

JEOL (Japan Electron Optics Laboratory) ist führend bei Fotomasken-Maschinen, sowohl als Single-Beam Mask Writer als auch als Multi-Beam-Modell. Kunden sind TSMC und Samsung. Das Alleinstellungsmerkmal liegt in der Präzisionslithografie, wobei das neue Multi-Beam-Modell 401 auf sieben Angström (0,7 nm) zielt. Aber auch die Single-Beam-Modelle, die noch für 40 bis 50 Nanometer ausgelegt sind, werden

auf dem Markt weiterhin benötigt. **Tokyo Electron (TEL)** in Miyagi, im Norden von Sendai, plant eine massive Kapazitätserweiterung seiner Ätz-Ausrüstungssparte (Etching Equipment Division). Das Unternehmen ist stark im dielektrischen Ätzen und hat eine hohe Produktionssichtbarkeit von 15 Monaten. Dr. Hendrik Leber und Dr. Claudia Giani-Leber haben dort eine große neue Anlage besucht, bestehend aus mehreren, architektonisch hervorragend gelungenen Gebäuden des Bauunternehmens TAISEI, das sich auch mit Nachhaltigkeit auseinandersetzt. Die öffentlichen Innenräume, nicht die Produktionsräume, sind vollständig aus japanischem Lärchenholz gebaut, mit warmer und freundlicher Ausstrahlung. Das Geschäft mit Trockenätzsystemen von TEL Miyagi dürfte am expandierenden Markt deutlich wachsen, der für 2030 ein prognostiziertes Marktvolumen von über einer Billion US-Dollar hat. TEL plant, zum „weltweit führenden Hersteller für Halbleiternausrüstung“ zu werden. Es arbeitet bereits an der vierten Generationen der Technologie („We do the next four generations, and will continue after that“).

Ergänzend positioniert sich die spezialisierte 2.5 D-Foundry **Tohoku Micro Tech (TMT)**, deren Ziel es ist, Super-Chips mit Micro-Bump-Verbindungen zu fertigen, um die zukünftigen Anforderungen der KI an 3D-Strukturen zu erfüllen. TMT ist Teil der Universität Tohoku. Die Universität ist Eigentümerin der Anlage, weshalb sie ein Mieter in einem äußerst schlichten Werksgebäude von Panasonic, Tokio, ist. Die Ausrüstung gehört der Universität. Ihr Hauptprojekt ist derzeit die Herstellung von Chips für das CERN. Mitsumasa Koyanagi, vielfach ausgezeichnete und prämierte Forscher, Entwickler und Universitätsprofessor, zeigte den Lebers die Anlagenräume von TMT. Die gesamte Gruppe musste eine vollständige Schutzkleidung (inklusive Handschuhen!) überziehen und jeder einzelne eine Luftschleuse passieren. Alleine dies war aufregend und speziell.

Anzeige Bilder: © ACATIS



Tokyo Elektron (TEL), Sitz in Miyagi, Präfektur Sendai

Nicht alle der beschriebenen Firmen arbeiten explizit an der Produktion von „Chips der vierten Generation“ (der Angström-Generation, < 1 nm), aber mehrere der Unternehmen sind Schlüsselakteure in der Entwicklung von Geräten und Materialien, die diese Generation ermöglichen. Einige Unternehmen sind bereits direkt an der Angström-Technologie beteiligt. Andere Unternehmen arbeiten an kritischen, zukünftigen Technologien, die für die Angström-Generation notwendig sind, oder sehen sich als kontinuierlicher Lieferant dieser Technologie: **Nissan Chemicals** befasst sich mit den technologischen Grenzen der Miniaturisierung. Das Unternehmen stellt die Frage, „wie man weitermachen kann“, sobald der 1-Nanometer erreicht ist. Dr. Hendrik Leber und Dr. Claudia Giani-Leber können nach dieser Reise bestätigen: Die Halbleiterindustrie Japans ist geprägt von Innovation und technologischem Fortschritt. Die Branche bewegt sich und ist attraktiv. Investitionschancen kann man finden!

ACATIS



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

Wie die EU (mehr) Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage mit einer Rolle rückwärts vorwärts bringt

Viele, damals noch euphorisch applaudierende Beobachter der 2016/2017 startenden Bemühungen der EU, mittels (mehr) Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage zur Umlenkung von Kapitalflüssen in Richtung ökologischer und sozialer Problemlösungen beizutragen, schüttelten bis vor Kurzem mit jedem Schritt der Konkretisierung und mittlerweile sich auf Tausende Seiten anhäufenden regulatorischen Mikromanagement-Fantasien nur noch den Kopf. Selbigen ganz verlierend, wandten sich die meisten Marktteilnehmer nach und nach mit der 2022 eingeführten, völlig an der Realität vorbeigehenden Vorschrift, wie ein Pflicht-Beratungsgespräch zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien auszusehen hat, von diesem an sich attraktiven und uns alle betreffenden Thema frustriert ab.

Was als sinnvolle Lenkung von Kapital in eine zukunftsfähige Wirtschaft gedacht war, ist 2025 zu einem nicht ineinander verzahnten Monstrum mutiert und entwickelte sich zum Paradebeispiel gut gemeinten, aber schlecht gemachten Regulierungseifers.

Ob das die teils zum Spielball politischer Interessen gewordene Taxonomie mit ihrer Aufnahme von Atomstrom in den EU-Katalog ökologisch-nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten trotz der sich selbst auferlegten „do no significant harm“-Regel als Gegenleistung zur Nachhaltigkeitsmachung von Gas war – Paris und Berlin waren offenbar mächtiger als Brüssel – oder die Entscheidung, dass

sogar die Atombombe und weitere gemeinsam als kontroverse Waffen angesehene militärische Güter wie zum Beispiel Napalm-Brandwaffen explizit als vereinbar mit Nachhaltigkeits-Fonds eingestuft werden. Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, Pippi Langstrumpfs Motto des „Widde-widde wie sie mir gefällt“ hat insbesondere bei der aktuellen geopolitischen Krisenlage Einzug in die Nachhaltigkeit gehalten.

Wo politische Kompromisse die wissenschaftliche Logik verdrängen, nur um auf der Suche nach Finanzierungsquellen den Taxonomie-Geldtopf anzuzapfen, wird Vertrauen vieler Anleger erschüttert. Was gestern als nicht-nachhaltig galt, wird heute schöngeredet und morgen vielleicht schon wieder neu bewertet.

Und in puncto Transparenz wurde von Anlegenden abverlangt, sich durch seitenlange Offenlegungs-Berichte zu kämpfen, um am Ende ernüchtert festzustellen, dass „nachhaltig“ insbesondere beim Sammelbecken des Artikel 8-Wildwuchses alles und nichts heißen kann. Anstatt Vertrauen zu schaffen, erzeugte die Regulierung Miss-trauen – gegenüber Finanzprodukten ebenso wie gegenüber der Politik.

Der KO-Schlag war dann die viel zu verkopfte Pflicht-Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz, wobei die EU selbst zur Verwirrung beitrug, da sie beim Versuch der Vereinheitlichung gleich zwei Definitionen einer nachhaltigen Investition ermöglichte.

Roland Kölsch

Der ehemalige Fondsmanager verantwortet beim gemeinnützigen Wissenschaftsverein F.I.R.S.T. u.a. das FNG-Siegel. Er ist seit 2005 im Bereich nachhaltiger Geldanlagen in Brüssel, Deutschland, der Schweiz und Paris aktiv. Neben Hochschul-Vorlesungen bringt er seine Expertise auch in der EU ein.



Vom Markt dann etwas zu erwarten, was man selbst nicht festlegen konnte oder wollte, hat schon etwas Kafkaeskes.

LICHT AM ENDE DES TUNNELS

Jedoch, man glaubt es kaum: Die EU ist lernfähig! Sie zeigt Mut, loszulassen, um das (über-)lebenswichtige Thema wieder attraktiver zu machen. Sie hat verstanden, dass sie entschlackend und zielorientierter sein muss, wenn sie möchte, dass Kapital nachhaltig wirkt. So hat die Kommission neben der Abschaffung ihrer Definitionen nachhaltiger Investitionen und der nicht mehr so stark im Zentrum stehenden Taxonomie einen Vorschlag zur Verbesserung der Offenlegungsverordnung auf den Tisch gelegt, der drei klare Produktkategorien vorsieht: „ESG-Basics“ (für die Mehrheit der bislang bekannten Anlagentypen wie zum Beispiel Best-in-Class, Ausschlüsse oder ESG als Risikofaktor begreifende Nachhaltigkeits-Ansätze) mit inhaltlichen Mindeststandards, „Transition“

(für Unternehmen, die sich von „braun zu grün“ wandeln) und „Sustainable“ (für ziel- bzw. themenorientierte Ansätze, Mittelverwendungs-Anleihen wie Green-, Blue- oder Social-Bonds etc.).

Zusätzlich führt sie zum ersten Mal den Impact-Begriff in ihr Regelwerk ein, um Produktanbietern schon lange notwendige Leitplanken zu geben, damit Wirkungsversprechen nicht mehr ausufern. Gleichzeitig gewährleistet sie damit Anlegenden den gewünschten Verbraucherschutz.

Impact aber nicht als eigene Produktkategorie, da zum Beispiel gerade auch Transformations-Ansätze mit echter Wirkung einhergehen können und die Impact-Abgrenzung zu Anlagen, die per se schon nachhaltig sind, nicht trennscharf gelingt. Die Gretchenfrage wird sich damit auseinandersetzen, ob Anlagen auf Sekundärmärkten, also zum Beispiel der klassische Aktien- oder Anleihefonds abhängig von den eingesetzten Nachhaltigkeits-Werkzeugen »

als derart wirkungsvoll angesehen werden können, dass sie zurecht den Impact-Stempel bekommen.

Wie das nun alles bis 2028 – solange wird der Gestaltungsprozess mit EU-Parlament und -Rat benötigen – konkretisiert und dann – so das Ziel der EU-Verantwortlichen – in einem Guss mit der Anpassung von MiFID-II und IDD (Nachhaltigkeitspräferenz-Abfrage) harmonisiert als großer Wurf erfolgreich im Markt landen wird, wird sich zeigen.

Zumindest sind klare Produktkategorien mit damit einhergehenden Nachhaltigkeitspräferenzen eine Chance, dass der Weg von

der Produktherstellung über den Vertrieb und die sach-, da produktgerechte Beratung zur Anlegerin und zum Anleger wieder frei wird. Dann haben Finanzberatende auch wieder Spaß daran, Anlegenden dieses grundsätzlich attraktive Thema erneut näherzubringen.

Somit ist das Licht am Ende des Tunnels nicht ein entgegenkommender Zug, sondern eine reale Perspektive, dass nachhaltiges Investieren endlich wieder ohne Artikel-8-&-9-Scheinorientierung, sondern mit einer verständlicheren Einfachheit ausgestattet sein wird, um ins aufgeklärte und verdiente Licht gerückt zu werden.

• **ROLAND KÖLSCH**

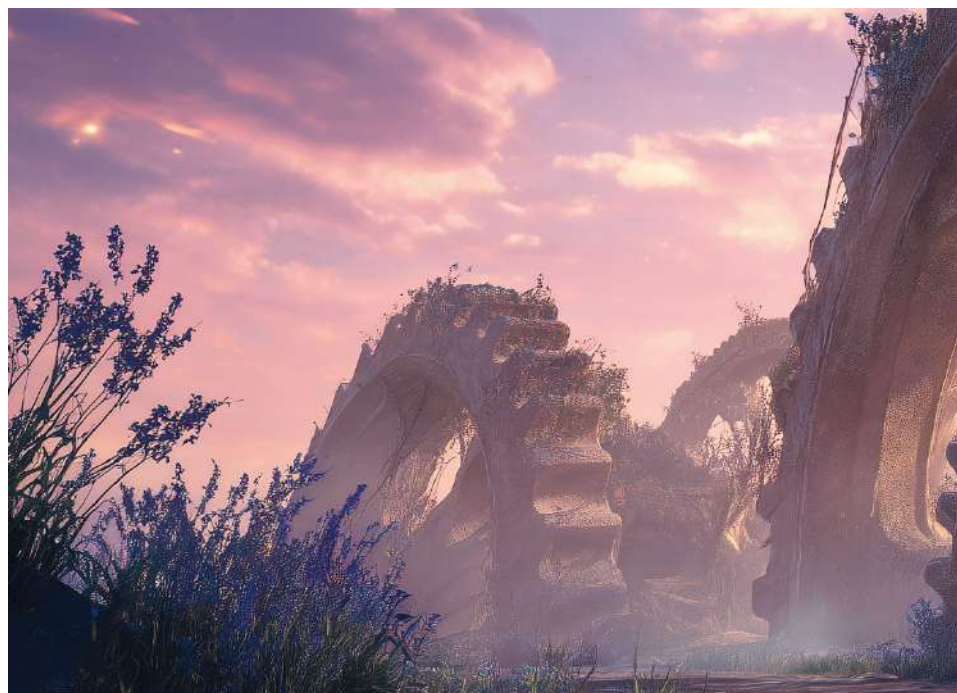


Bild: © Mein Geld Medien



FRANKFURTER KREIS

Thema ESG

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie sich ESG, Regulierung und Kapitalflüsse 2026 auf attraktive Anlageklassen, nachhaltige Performance und das Vertrauen der Anleger auswirken

TEILNEHMER:INNEN



- 1. JAN-PETER SCHOTT**
Diplom-Forstwirt, Geschäftsleiter, Prima Fonds
- 2. NICOLE TÖRÖK**
Nachhaltigkeitsspezialistin, ACATIS

- 3. ROLAND KÖLSCH**
Geschäftsführer, F.I.R.S.T
- 4. DR. ROBIN BRAUN**
Leiter Nachhaltigkeit, LAIQON AG

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



ESG 2026: Kapitalflüsse, Regulierung & Performance – wohin entwickelt sich der Finanzmarkt?



Welche Anlageklassen werden 2026 wirklich attraktiv und welche nicht?



Verantwortung übernehmen: Nachhaltigkeitsfokus und Erfolgskriterien 2026



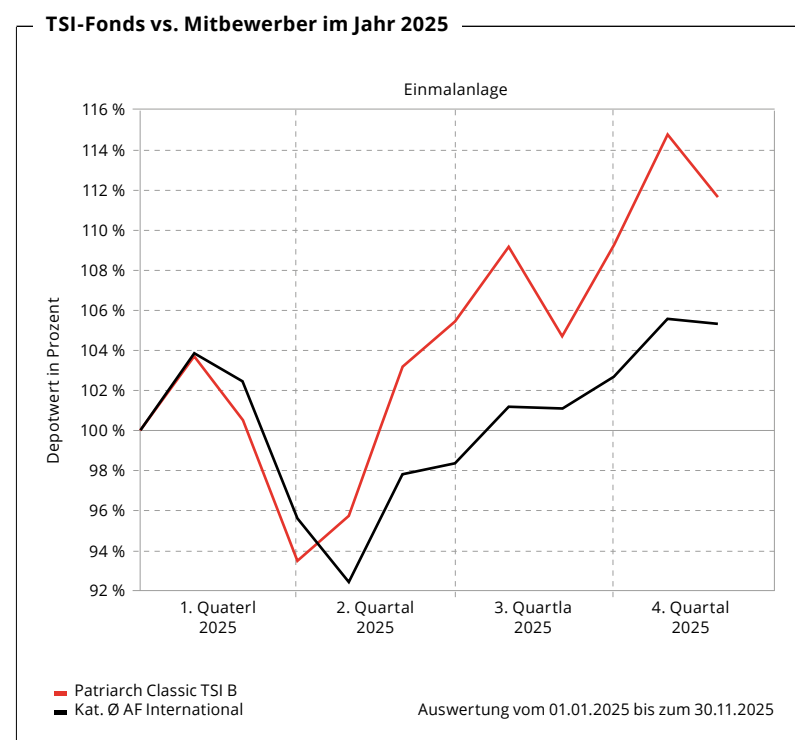
Nachhaltig investieren trotz Rüstung: Führte die Regulierung zum Vertrauensbruch?

Bild: © Mein Geld Medien

PATRIARCH

Das TSI-System und seine Parallelen zur Sportwelt

Ob Fondszusammenstellung oder Teamaufbau – Erfolg durch technische Analyse



Immer wieder stellen sich Investoren die Frage, ob der große Erfolg technischer Systeme wie beispielsweise des Ansatzes der Momentum-Strategie der Relativen Stärke nach Robert Levy beim TSI-Fonds ein losgelöstes Phänomen der Finanzdienstleistungsbranche ist?

AUCH 2025 WIEDER GANZ VORNE DABEI

Denn schließlich ist der rein technische Managementansatz rund um den **Patriarch Classic TSI Fonds (WKN: HAFX6Q)** einfach immer wieder faszinierend und konstant

erfolgreich. So beispielsweise auch im sehr wechselhaften Börsenjahr 2025. Mit **+11,64 Prozent (Stand 30.11.2025)** liegt der innovative internationale Aktienfonds, wie die links stehende Grafik zeigt, auch in diesem Jahr wieder extrem deutlich vor seiner Peer-group (lediglich +5,30 %) und einmal mehr damit auch in 2025 **in den Top-20-Prozent seiner Vergleichsgruppe!** Was alle Anleger und Fans des Fonds einmal mehr in ihrer Vorliebe für den Fonds bestätigt.

EIN BLICK IN DEN SPORT

Doch ist finaler Erfolg über gezielte technische Unterstützung wirklich nur die Domäne der Finanzdienstleistungsindustrie, oder gibt es auch in anderen Segmenten schlüssige Belege? Lassen Sie uns dazu einen Blick in den Sport wagen.

Beginnen wir mit der Sportart Nr. 1 für die meisten Menschen, dem Fußball. Dominierten noch vor Jahrzehnten eher „Schleifertypen“ oder „Taktikfüchse“ wie Hennes Weisweiler, Otto Rehhagel, Udo Lattek oder Ottmar Hitzfeld und viele andere die dortige Trainerszene, hat längst eine jüngere Garde von sogenannten „Laptop-Trainern“ à la Julian Nagelsmann, Thomas Tuchel und weiteren das Zepter übernommen.

„Laptop-Trainer“ deshalb, weil sie neben dem persönlichen Eindruck insbesondere der Auswertung einer Unmenge an statistischen Daten vertrauen. Dabei geht es um Taktikanalysen, Fitnesswerte, Fehleranalysen, Variationsmöglichkeiten und die

Identifikation von Schemata. Viele dieser Bereiche wären ohne technische Hilfen aufgrund der Datenfülle mit menschlichen Möglichkeiten überhaupt nicht auswertbar.

Und wer nun die Sinnhaftigkeit solcher Methoden anzweifelt, derjenige wird direkt über den fulminanten Aufstieg dieser „Laptop-Trainer“ auf sämtliche lukrativsten Jobs in ihrer Gilde weltweit eines Besseren belehrt. Die umfangreiche technische Unterstützung bringt einfach einen exorbitanten Mehrwert gegenüber jedem herkömmlichen traditionellen Branchenvertreter, welcher ohne elektronische Auswertungen versucht, dort mitzuhalten.

„MONEYBALL – DIE KUNST ZU GEWINNEN“

Die „Mutter aller Belege“ jedoch, dass technische Analyse und quantitative Strategien auch im Sport einen enormen Effekt und teilweise sogar Quantensprünge bewirken, kommt jedoch aus einer völlig anderen Sportart, dem Baseball. Es geht um die Jahre 2000 bis 2003 und die Geschichte und Strategie des ehrgeizigen Teammanagers Billy Beane der Oakland Athletics, einer Mannschaft in der Major League Baseball in den USA.

Aus der Not eines vielfach gekürzten Teambudgets, einem mäßigen Team und einer Perspektivlosigkeit heraus, verwirft der innovative Coach alle Glaubensgrundsätze des Baseballs, bricht mit seinem kompletten Scoutingteam und Trainerstab und stellt sein Team nur noch nach Unmengen

von ausgewerteten statistischen Daten (den sogenannten „Sabermetrics“) zusammen. Dabei verpflichtet er reihenweise Spieler, die nach menschlichen Maßstäben eher als mäßig eingestuft würden und daher andere Clubs eher meiden, bei denen die technischen Unterstützungen aber „Inselbegabungen“ für bestimmte Stellschrauben im Baseballspiel erkennen. Und genau zu diesen „Teilfunktionen“ verpflichtet er die Spieler und setzt diese zweckgebunden ein, was bei der Konkurrenz nur für verständnisloses Kopfschütteln sorgt.

Der Erfolg ist jedoch verblüffend. Nach etwas Anlaufzeit erreicht das kuriose Exotenteam sogar das Finale um die Meisterschaft und verändert die Sichtweise und das Verständnis für das Teammanagement der Zukunft fundamental. Dieser Game Changer Story für die komplette amerikanische Sportszene wurde auch aufgrund ihrer Bedeutung 2011 unter dem Titel **„Moneyball – die Kunst zu gewinnen“** selbst von Hollywood geadelt und sehr erfolgreich mit Brad Pitt in der Hauptrolle verfilmt. »



PARALLELE ZUM TSI-FONDS

Eine spannende Parallele zum Patriarch Classic TSI geht bei Billy Beanes Analysen dabei fast unter. Denn so wie der TSI-Fonds die relative Stärke auch immer nur zur eigenen Vergangenheit einer betrachteten Aktie bestimmt und nicht zu einem Index oder einem anderen Branchenmitbewerber, so wurde auch bei den erfolgreichen Baseballauswertungen die jeweilige individuelle spielerische Eigenschaft des Sportlers gesucht

(Fangquote, Passquote, Wurfquote etc.), die alle anderen Fähigkeiten desselben Sportlers deutlich überragt. Also die Suche nach der eigenen Inselbegabung beziehungsweise der eigenen relativen Stärke gegenüber allen anderen vorhandenen individuellen Eigenschaften. Und auch hier nicht im Vergleich zu seinen Wettbewerbern beziehungsweise Sportlerkollegen. Kommt uns das nicht vom TSI-Konzept bekannt vor? Spannend, oder?

DER TSI-FONDS IST NICHT ALLEIN – SONDERN EINFACH NUR SEINER ZEIT VORAUS!

An unseren exemplarisch ausgewählten Beispielen aus der Sportszene (es gäbe noch viele mehr) als nur einen Anwendungsbe- reich von ausgefeilten technischen Unter- stützungen sieht man somit deutlich, dass der Erfolg von technischen Systemen im Fondsmanagement wie beim TSI-Fonds kein Zufall ist.

Ganz im Gegenteil, denn in vielen anderen Branchen würden sich ähnliche Beispiele aufzeigen lassen. Und spätestens in Zeiten von Künstlicher Intelligenz werden solche Unterstützungen natürlich allerorten und in jedem Anwendungsbereich ohnehin um ein Vielfaches zahlreicher.

Wem der kontinuierliche Erfolg des Sys- tems hinter dem Patriarch Classic TSI Fonds bisher immer „zu unheimlich“ war, dem sei hiermit gesagt, dass der Fonds bei seiner Auflage vor zwölf Jahren einfach nur seiner Zeit voraus war. Gut so!

PATRIARCH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



FRANKFURTER KREIS

Thema Anlagestrategien

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, welche Anlagestrategien und Anlageklassen 2026 die besten Chancen bieten, wie Zinsen, Inflation und Geopolitik die Märkte prägen, ob der KI-Boom anhält und welche erfolgreichen Strategien abseits des Mainstreams liegen

TEILNEHMER



1. OLEG SCHANTORENKO

Client Portfolio Manager, DJE Kapital AG

2. DIRK FISCHER

Geschäftsführer, Patriarch Multi-Manager

3. LUIS CACERES

Leiter Vertrieb, ACATIS

4. BERNHARD WENGER

Head of Northern Europe, 21shares

5. ASCAN IREDI

Leiter Portfoliomanagement, Plutos Vermögensverwaltung AG

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

Anlagestrategien 2026: Welche Investments haben jetzt die besten Chancen?



Zinsen, Inflation, Geopolitik: Was erwartet uns 2026?



Sind die KI-Märkte überbewertet – oder geht der Boom weiter?



Chancen 2026: Strategien und Anlageklassen im Fokus



Abseits des Mainstreams: Die erfolgreichsten Strategien für 2026



Bild: © Mein Geld Medien

AXIA

Strategische Stärke trifft Branchenkompetenz

Wantanie Rose wechselt zur AXIA Asset Management GmbH



Grundstein für ihr tiefes Verständnis der Marktmechanismen und Kundenbedürfnisse im europäischen Finanzsektor.

Bei der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH übernahm Rose anschließend leitende Funktionen: zunächst als Leiterin Community Service, wo sie für den Vertrieb, Kundenbetreuung und den Aufbau von Marketing- und Vertriebsunterstützung verantwortlich war. Bis Ende 2025 leitete sie dort den Bereich Vertrieb Financial Asset – eine Rolle, in der sie maßgeblich den Ausbau institutioneller Kundenbeziehungen und Vertriebspartnerschaften vorantrieb.

NEUE IMPULSE FÜR AXIA ASSET MANAGEMENT

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat Wantanie Rose die Leitung des neu geschaffenen Geschäftsbereichs „Strategische Partnerschaften & Geschäftsentwicklung“ bei der AXIA Asset Management GmbH übernommen. Die erfahrene Finanzexpertin bringt mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Fonds- und Investmentbranche mit und gilt als ausgewiesene Spezialistin für Vertriebsstrategien, institutionelle Kooperationen und nachhaltige Geschäftsentwicklung.

VON DER FONDSSTRUKTURIERUNG ZUR STRATEGISCHEN EXPANSION

Zuvor war Wantanie Rose im Fondsvertrieb und Relationship Management bei BNP Paribas, wo sie über zehn Jahre lang im Retail- wie auch im institutionellen Kundengeschäft tätig war. Diese Phase legte den

Mit ihrem Wechsel zu AXIA übernimmt Rose eine Schlüsselrolle in der weiteren Expansion des Unternehmens. Ihr Auftrag: den Ausbau langfristiger Kooperationen mit Fondsinitiatoren und Finanzdienstleistern, insbesondere mit solchen, die über keine eigene Portfoliomanagerlizenz verfügen. Darüber hinaus wird sie neue Fondsmandate strukturieren, Nachfolgelösungen für inhabergeführte Vermögensverwalter begleiten und die strategische Positionierung der hauseigenen Fondsprodukte stärken.

„Es geht darum, Wachstum durch echte Partnerschaften zu gestalten“, beschreibt Rose ihre künftige Aufgabe. Ihr Fokus liegt dabei auf nachhaltigen, wechselseitig gewinnbringenden Kooperationen, die den Anspruch von AXIA als verlässlichen und innovativen Partner im institutionellen Asset Management weiter untermauern.

FÄHIGKEITEN, DIE WACHSTUM GESTALTEN

Wantanie Rose steht für eine Kombination aus strategischem Denken, analytischem Scharfsinn und unternehmerischer Umsetzungskraft. Ihr tiefes Verständnis komplexer Vertriebsstrukturen, gepaart mit einem belastbaren Netzwerk in der Fondslandschaft und bei den Vermögensverwaltern, macht sie zu einer zentralen Figur für AXIAs Zukunftsstrategie.

Darüber hinaus gilt Rose als Sympathieträgerin, die mit ihrer offenen, verbindlichen Art Menschen gewinnt und Teams motiviert. Ihre kommunikative Stärke und natürliche Ausstrahlung schaffen Vertrauen – eine Eigenschaft, die in partnerschaftlich geprägten Geschäftsbeziehungen ebenso wertvoll ist wie in der Führung und Entwicklung neuer Projekte. Ihre Stärke liegt darin, unternehmerische Chancen zu

erkennen, Prozesse zu strukturieren und Netzwerke zu aktivieren, um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Damit verkörpert sie genau jene Kompetenz, die in einem zunehmend fragmentierten Marktumfeld entscheidend ist: die Fähigkeit, strategische Allianzen als Wachstumsmotor zu nutzen.

FAZIT

Mit Wantanie Rose gewinnt AXIA Asset Management nicht nur eine erfahrene Managerin, sondern eine Gestalterin von Beziehungen und Strukturen, die strategisches Wachstum in der Fondsbranche aktiv vorantreibt. Ihre Expertise in Vertrieb, Strukturierung und institutionellen Partnerschaften – gepaart mit Charisma, Empathie und Führungskraft – verspricht, AXIA in den kommenden Jahren als starken Partner für innovative Fondslösungen und Nachfolgekonzeppte zu positionieren. •

AXIA

axia

Wantanie Rose baut AXIA-Partnerschaften aus

„Mein Geld“ im Gespräch mit Wantanie Rose

Frau Rose, Sie übernehmen bei AXIA den neu geschaffenen Bereich „Strategische Partnerschaften & Geschäftsentwicklung“. Welche Schwerpunkte möchten Sie in den ersten Monaten setzen, um diesen Bereich erfolgreich zu etablieren?

WANTANIE ROSE: In den ersten Monaten liegt mein Fokus darauf, den neuen Bereich mit Leben zu füllen – und das beginnt für mich mit echten Partnerschaften. Ich möchte gezielt Verbindungen zu Fondsinitiatoren und Finanzdienstleistern aufbauen, die mit uns gemeinsam langfristige, wertorientierte Investmentlösungen entwickeln

wollen. Gleichzeitig sehe ich großes Potenzial darin, inhabergeführte Vermögensverwalter bei Nachfolgeprozessen zu begleiten – also frühzeitig tragfähige Strukturen zu schaffen, die den Fortbestand ihrer Investmentphilosophie sichern.

Darüber hinaus möchte ich unsere eigenen AXIA-Fonds gezielt beim Wachstum unterstützen – durch stärkere Marktpräsenz, klare Positionierung und den Ausbau unseres Vertriebsnetzwerks. Mein Ziel ist es, AXIA als verlässlichen Partner für nachhaltiges Wachstum und strategische Entwicklung zu etablieren – sowohl für bestehende als auch neue Partner. »



„Eine echte Partnerschaft entsteht für mich dort, wo Vertrauen wichtiger ist als Vertragsklauseln.“

AXIA legt großen Wert auf nachhaltige und partnerschaftlich geprägte Kooperationen. Wie definieren Sie persönlich eine „echte“ Partnerschaft im institutionellen Asset Management?

WANTANIE ROSE: Eine echte Partnerschaft entsteht für mich dort, wo Vertrauen wichtiger ist als Vertragsklauseln. Im institutionellen Asset Management bedeutet das, gemeinsam Verantwortung zu übernehmen – für Ideen, für Entscheidungen und für den langfristigen Erfolg. Ich glaube fest daran, dass man nur dann nachhaltig wachsen kann, wenn man den anderen wirklich versteht – seine Werte, seine Ziele und manchmal auch seine Sorgen. Eine gute Partnerschaft zeichnet sich für mich dadurch aus, dass man offen miteinander spricht, auch wenn es einmal unbequem wird, und dass man gemeinsam Lösungen findet, statt nur Produkte zu platzieren. Bei AXIA wollen wir genau diese Art von Partnerschaft leben: ehrlich, langfristig und mit echtem Mehrwert für beide Seiten. Denn nur, wenn man auf Augenhöhe zusammenarbeitet, entsteht aus einer Geschäftsbeziehung eine vertrauensvolle Gemeinschaft – und das ist für mich der wahre Kern nachhaltigen Erfolgs.

Sie gelten als Brückenbauerin zwischen Vertrieb, Strukturierung und Strategie. Inwiefern wollen Sie diese Erfahrung nutzen, um die Marktposition von AXIA langfristig zu stärken?

WANTANIE ROSE: Ich sehe meine Rolle tatsächlich oft als Brückenbauerin – zwischen Menschen, Ideen und Strukturen. Im Asset Management treffen sehr unterschiedliche Welten aufeinander: Vertrieb denkt in Beziehungen, Strukturierung in Prozessen und Strategie in langfristigen Zielen. Meine Erfahrung hat mir gezeigt, dass nachhaltiger Erfolg nur entsteht, wenn diese Perspektiven miteinander verbunden werden.

Bei AXIA möchte ich genau das tun: Vertrieb und Strategie enger verzahnen, um Partnern passgenaue Lösungen anzubieten – von der Fondsstruktur über Nachfolgelösungen bis hin zur strategischen Positionierung am Markt. Wenn es gelingt, diese Brücken stabil zu bauen, dann entsteht Vertrauen – und Vertrauen ist die stärkste Währung im Markt. So wollen wir AXIA nicht nur sichtbar machen, sondern als verlässlichen, zukunftsorientierten Partner etablieren, der gemeinsam mit seinen Kunden wächst.

Der Markt für Fondsinitiatoren und Vermögensverwalter ist im Wandel. Wo sehen Sie die größten Chancen – und welche Rolle wird AXIA in dieser Transformation spielen?

WANTANIE ROSE: Der Markt für Fondsinitiatoren und Vermögensverwalter steht tatsächlich an einem Wendepunkt. Viele inhabergeführte Häuser beschäftigen sich mit Nachfolgefragen, der zunehmenden Regulierung und der Digitalisierung von Prozessen. In diesem Umfeld entstehen enorme Chancen – insbesondere für diejenigen, die bereit sind, Partnerschaften neu zu denken. Ich sehe AXIA hier als verlässlichen Wegbegleiter, der diese Transformation aktiv mitgestaltet. Wir möchten Fondsinitiatoren und Vermögensverwaltern helfen, ihre Ideen weiterzuentwickeln – sei es durch maßgeschneiderte Fondsstrukturen, strategische Kooperationen oder individuelle Nachfolgelösungen, die Kontinuität schaffen.

Unsere Stärke liegt darin, unternehmerisch zu denken, wo andere nur verwalten. Genau das macht AXIA zu einem Partner, der Veränderung nicht nur begleitet, sondern gemeinsam mit seinen Partnern in nachhaltiges Wachstum verwandelt.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige

SERIE NXTASSETS

Ab ins Jahr 2026 – Neustart für Bitcoin & Co.?

Wie Zinsen, Liquidität und neue Anwendungen Bitcoin und Altcoins 2026 Auftrieb geben könnten

2026 könnte sich als ein Jahr herausstellen, das dem Kryptomarkt frischen Schwung verleiht. Der Führungswechsel an der Spitze der US-Notenbank Ende des zweiten Quartals erhöht die Wahrscheinlichkeit einer wachstumsorientierten Linie – inklusive weiterer Zinssenkungen. Gleichzeitig spekuliert der Markt darauf, dass die Fed erneut ein Anleihenrückkaufprogramm (QE) starten wird. Steigende Liquidität und ein freundlicheres Zinsumfeld stärken in der Regel risikoaffine Anlageklassen – und dazu zählt der Kryptomarkt in besonderem Maße.

INFLATION, DEBASEMENT UND INSTITUTIONELLE NACHFRAGE

Die hohe Staatsverschuldung vieler Industrieländer lenkt den Blick verstärkt auf das Thema Währungsentwertung. Bitcoin gewinnt dadurch als potenzielle Absicherung an Bedeutung. Neben Vermögensverwaltern und Family Offices treten zunehmend auch Staatsfonds als neue Akteure auf den Plan. Für ein Asset, das lange als Nischenphänomen galt, ist dies ein struktureller Paradigmenwechsel und sorgt für Stabilität.

ALTCOINS: RÜCKENWIND DURCH WACHSTUMSTHEMEN

Im Raum steht auch die erwartete Rotation in Altcoins. Ab einer gewissen Schwelle ist es denkbar, dass die sinkenden Zinsen den Risikoappetit weiter erhöhen – ein klassisches Umfeld für Altcoins. Diese zentralen Blockchain-Narrative gewinnen dann weiter an Zugkraft: Tokenisierung realer Vermögenswerte, KI-gestützte Anwendungen und skalierbare Smart-Contract-Strukturen. Im Zentrum dieser Entwicklung steht Ethereum: Der Großteil aller dezentralen Anwendungen, Stablecoins, Tokenisierungsprojekte und DeFi-Protokolle basiert auf dieser Plattform. Ethereum hat sich als Basis-schicht des digitalen Finanzwesens etabliert – mit wachsender institutioneller Bedeutung. Des Weiteren nimmt XRP (Ripple) eine besondere Rolle in der Kategorie der Altcoins ein. Weniger innovationsgetrieben fokussiert sich Ripple auf die Weiterentwicklung grenzüberschreitender Zahlungsinfrastrukturen, die schneller und günstiger sind als derzeitige Prozesse. XRP ist nicht umsonst eine der großen Kryptowährungen für institutionelle Anleger.

VOLATILITÄT ALS CHANCE

Trotz dieser Entwicklungen bleiben Krypto-Währungen volatile Investments. Kursausschläge gehören zum Marktbild – so ist beispielsweise ein erneuter Test der Zone um die 80.000-Dollar-Marke beim Bitcoin chart-technisch nicht ausgeschlossen. Für langfristig orientierte Investoren kann diese Schwankungsbreite jedoch eher Chance als Risiko sein.

Anzeige Bild: © nxtAssets GmbH

POWERED BY

nxtAssets
Krypto Einfach. Sicher. Direkt.



Dirk Heß
Geschäftsführer nxtAssets

UNTERNEHMEN

Hinter der nxtAssets GmbH stehen führende Finanzinstitute und -experten wie die Commerzbank, das Bankhaus Vontobel, 360T (ein Konzernunternehmen der Gruppe Deutsche Börse), die Schweizer Privatbank Bergos, flatexDEGIRO, Interactive Brokers sowie die Börsenmedien AG.

Alle von nxtAssets emittierten Krypto-ETPs sind vollständig besichert und bei der Crypto Finance Deutschland, einem weiteren Konzernunternehmen der Gruppe Deutsche Börse, sicher verwahrt.

Gemeinsam bieten wir höchste Sicherheitsstandards bei der Verwahrung, umfassende Marktkenntnisse und eine solide Grundlage für Ihre Investments in Kryptowährungen.

Anschrift
nxtAssets GmbH
Neue Mainzer Str. 66–68
60311 Frankfurt
nxtassets.com

Kontakt
dirk.hess@nxtassets.com

ETF NEWS

ETF-Boom 2025: Noch nie floss so viel neues Kapital in den Markt

Der globale ETF-Markt hat 2025 ein neues Rekordniveau erreicht. Mit 362 Milliarden US-Dollar an Nettozuflüssen verzeichneten börsengehandelte Indexfonds das stärkste Wachstumsjahr ihrer Geschichte. Gegenüber 2024 – bereits ein Ausnahmejahr – entspricht das einem Plus von 28 Prozent. Insgesamt sind damit inzwischen mehr als 3,1 Billionen US-Dollar weltweit in ETFs investiert. Der anhaltende Erfolg von ETFs lässt sich auf drei strukturelle Faktoren zurückführen: niedrige Kosten, einfacher und transparenter Marktzugang sowie hohe regulatorische Standards. Diese Kombination macht ETFs seit Jahren zur bevorzugten Anlageform für Privatanleger und zunehmend auch für institutionelle Investoren.

Bemerkenswert ist die hohe Konstanz der Kapitalströme über Anlageklassen und Regionen hinweg. Seit 2023 hat sich das Verhältnis der Zuflüsse kaum verändert: Rund 70 Prozent der neuen Gelder fließen in Aktien-ETFs, etwa 20 Prozent in Anleihe-ETFs. Die verbleibenden zehn Prozent entfallen auf Rohstoff-, Krypto- und Multi-Asset-Produkte. Auch regional zeigt sich ein stabiles Bild: Rund 40 Prozent der Neuinvestitionen im Aktiensegment gehen in die USA, etwa 30 Prozent in global ausgerichtete Produkte und 20 Prozent nach Europa. Diese Stabilität ist vor dem Hintergrund der anhaltenden Outperformance US-amerikanischer Aktien erklärungsbedürftig. Der ETF-Markt folgt jedoch weniger kurzfristigen Performance-Impulsen als strategischen Allokationsmodellen. Kapital wird überwiegend proportional investiert, bestehende Gewichtungungen bleiben weitgehend unverändert. Verstärkt wird dieser Effekt durch die Dominanz marktkapitalisierungsgewichteter ETFs und regelmäßige Sparpläne.

Neben dem Gesamtmarkt wächst vor allem ein Segment überdurchschnittlich stark: aktive ETFs. 2025 flossen mehr als 30 Milliarden US-Dollar in aktiv gemanagte ETF-Strategien – rund zwei Drittel mehr als im Vorjahr. Damit entfielen 8,2 Prozent der gesamten ETF-Neuzuflüsse auf aktive Produkte, nach 6,3 Prozent im Jahr 2024. Die Zahlen zeigen eine klare Verschiebung innerhalb des ETF-Marktes. Aktive ETFs gewinnen kontinuierlich an Bedeutung und sind inzwischen ein relevanter Wachstumstreiber. Ob sich dieser Trend auch in längeren Schwächephasen bestätigt, bleibt abzuwarten. Fest steht: Der ETF-Markt entwickelt sich zunehmend differenziert und bleibt einer der dynamischsten Bereiche der globalen Investmentlandschaft.

MEIN GELD

Bild: © Mein Geld Medien

Marketing-Kommunikation für professionelle Investoren



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

Weltportfolio statt „home sweet home“!



Globale Aktieninvestments sind heute selbstverständlich. Auch Privatanleger können weltweit Anlagechancen nutzen. Wichtigster Wegbereiter war und ist MSCI mit Indizes wie dem MSCI World oder dem MSCI ACWI. Die Börsenbarometer wurden im Zeitverlauf immer wieder an aktuelle Entwicklungen angepasst – sind aber auch vor Kritik nicht gefeit.

Lange waren die heimischen Aktienmärkte die perfekte Komfortzone für Aktieninvestoren. Man kannte die Unternehmen und die Spielregeln und hatte keine Probleme mit Orderausführung und Verwahrung – allerdings auch wenig Risikostreuung. Ende der

1960er-Jahre begannen institutionelle Anleger, entwickelte Märkte außerhalb ihrer Heimatländer zu erkunden.

Ende der 1980er-Jahre wandten sich zukunftsorientierte Anleger den Schwellenländern zu. Der Zugang zu diesen Märkten wurde einfacher, und neue Anlageinstrumente machten es möglich, zu einem frühen Zeitpunkt an den vielversprechenden wirtschaftlichen Perspektiven zu partizipieren.

Langfristig erfolgreich sind globale Aktien, weil sie Potenzial für langfristiges Unternehmenswachstum bieten und Aktien in der Vergangenheit tendenziell eine

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

FONDSDATEN

Fondsname	ISIN	WKN	Handels-währung	TER/ Gebühren
BNP Paribas MSCI World ETF*	IE000A0GH076	A41GS2	EUR	0,05 %
BNP Paribas MSCI World Equal Weight Select	IE0008D0AIU9	A417BG	EUR	0,2 %
BNP Paribas Easy MSCI World Min TE	IE000W8HP9L8	A3ERF1	EUR	0,15 %
BNP Paribas EASY MSCI World SRI PAB	LU1615092217	A2DVEZ	EUR	0,26 %

Stand 28.11.2025 BNP Paribas AM
*Early-Bird-Discount bis 19.09.26 i.H. von 50%

Outperformance gegenüber Staatsanleihen erzielten. Die Geldpolitik in den letzten Jahrzehnten hat die Attraktivität von Aktien erhöht. Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs war die Diversifizierung. Durch die Kombination von Aktienallokationen über verschiedene Märkte hinweg konnten Anleger die Volatilität und Verluste reduzieren.

Die MSCI-Indizes wurden immer wieder an aktuelle Entwicklungen angepasst. Der MSCI ACWI IMI umfasste im Dezember 2024 Large-, Mid- und Small-Cap-Aktien aus 23 entwickelten und 24 Schwellenländern. Die USA überschritten 2024 erneut die 60-Prozent-Marke an der globalen Marktkapitalisierung. Ganz anders Japan: Ende der 1980er-Jahre hatte das Land einen dominierenden Anteil an der globalen Marktkapitalisierung, büßte jedoch aufgrund der wirtschaftlichen Stagnation seine hohe Gewichtung wieder ein.

Gefahr durch Klumpenrisiken? Der MSCI World sei gar kein echter Weltindex,

es bestünden Klumpenrisiken, hört man zuweilen. Doch bei genauerem Hinsehen wird klar, dass der Hauptsitz eines Unternehmens nicht allein über seinen Erfolg entscheidet. Der MSCI World ist breiter gestreut als es die 23 abgebildeten Industrieländer vermuten lassen. Mit dem ETF von BNP Paribas AM auf den MSCI World kann man zu niedrigen Gebühren weltweit investieren (IE000A0GH076). Wer am MSCI World interessiert ist, aber eine zu hohe Konzentration auf Länder scheut, sollte sich den BNP Paribas MSCI World Equal Weight Select UCITS ETF (IE0008D0AIU9) anschauen. Wer nahe am Index und mit ESG-Kriterien investieren möchte, sollte die ETFs mit minimalem Tracking Error in Betracht ziehen.

CLAUS HECHER



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

ZUR PERSON

Claus Hecher leitet seit Juli 2016 den ETF-Vertrieb von BNP Paribas Asset Management im deutschsprachigen Raum und Skandinavien. Er war in seiner Berufslaufbahn fast 20 Jahre als Spezialist für Aktienderivate bei der Deutschen Bank AG, Bear Sterns und Natixis CIB tätig. 2008 wechselte Claus Hecher zu BlackRock und anschließend zu Natixis Global Asset Management, wo er den Vertrieb von ETFs in Deutschland und Österreich verantwortete.

Disclaimer: Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück. BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Europe, die "Verwaltungsgesellschaft", ist eine vereinfachte Aktiengesellschaft französischen Rechts mit Gesellschaftssitz in: 1, boulevard Haussmann 75009 Paris, France, RCS Paris 319 378 832 und ist bei der französischen Aufsichtsbehörde "Autorité des marchés financiers" unter der Nummer GP 96002 registriert.

AMUNDI

Europa: Ein Kontinent voller Chancen für Anleger



Auf der diesjährigen Amundi Investment Konferenz Ende September stand ein zentrales Thema im Fokus: Europa und seine Bedeutung für Kapitalanleger. Gastgeber Christian Pellis, CEO von Amundi Deutschland, zeigte sich im Gespräch optimistisch und machte deutlich, dass trotz geopolitischer und wirtschaftlicher Herausforderungen der alte Kontinent langfristig attraktive Perspektiven bietet.

OPTIMISMUS TROTZ UNSICHERHEITEN

„Europa ist ein starker Kontinent voller Chancen, der seine Rolle in der Welt gerade neu definiert“, betont Pellis. Die europäischen Märkte seien aktuell günstig bewertet, vor allem im Vergleich zu den USA. In einer Zeit globaler Unsicherheiten, steigender politischer Risiken und unberechenbarer Entscheidungen auf internationaler Ebene präsentiert sich Europa als vergleichsweise stabil und berechenbar – ein wichtiger Aspekt für langfristig orientierte Anleger.

EUROPA IM GLOBALEN WETTBEWERB

Während sich weltweit eine neue Dualität zwischen den USA und China abzeichnet, sieht Pellis Europa an einem Wendepunkt. Nach Jahren wirtschaftlicher Schwäche zeige sich nun eine Trendwende: Internationale Kapitalzuflüsse nehmen zu, in Infrastruktur und Verteidigung werden Rekordsummen investiert, und die Bedeutung europäischer Souveränität wird erkannt. „Europa hat nach wie vor eine starke Position im Welthandel. Wir können darauf aufbauen, indem wir die Vorteile unserer Wirtschafts- und Wertgemeinschaft voll ausspielen“, erklärt Pellis.

POLITIK UND WIRTSCHAFT – CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Die vergangenen Monate zeigten jedoch auch Herausforderungen. Unsicherheiten bei Zollfragen und die langsame politische Entscheidungsfindung führten zu Seitwärtsbewegungen an den europäischen

Aktienmärkten. „Um neue Dynamik zu entfalten, brauchen Unternehmen Planungssicherheit, weniger Bürokratie und attraktive Investitionsanreize“, so Pellis.

VERGLEICH ZU DEN USA

US-Unternehmen konnten ihre Gewinnerwartungen zuletzt übertreffen, teilweise unterstützt durch Währungseffekte. Europa hingegen litt unter einem starken Euro, der die Gewinne drückte. „Es geht nicht um ein Entweder-oder zwischen US- und europäischen Aktien“, erläutert Pellis. Vielmehr seien ausgewogene, diversifizierte Portfolios sinnvoll. Ein strategisches Mehr an Europa kann Anlegern helfen, Chancen langfristig zu nutzen.

WARUM EUROPÄISCHE MÄRKTE ATTRAKTIV BLEIBEN

Pellis nennt mehrere Gründe, die Europa als Investmentstandort interessant machen:

- Die Wachstumsdifferenz zwischen den USA und Europa schließt sich perspektivisch.

- Die Europäische Zentralbank hat noch Spielraum für Zinssenkungen.
- Europäische Aktien sind im Vergleich zu US-Titeln günstiger bewertet.
- Große Fiskalpakete stärken Infrastruktur und Verteidigung, was Wachstumspotenziale freisetzt.
- Staatsanleihen bieten wieder attraktive Renditen.
- Europas Rolle als Mittler in einer zunehmend protektionistischen Welt kann neue Chancen eröffnen.

FAZIT FÜR ANLEGER

Europa ist trotz aller Herausforderungen ein Kontinent voller Chancen. Stabilität, günstige Bewertungen und wachstumsfördernde Investitionen machen den Kontinent attraktiv für Anleger, die langfristig investieren möchten. Ein diversifiziertes Portfolio, das sowohl europäische als auch internationale Werte berücksichtigt, bleibt der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg. •

AMUNDI



Kontakt

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



Thomas Wiedenmann

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

Marketingmitteilung. Investieren birgt das Risiko eines Kapitalverlusts. Es handelt sich hier um unverbindliche Werbeinformationen, die weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf darstellen. Bitte lesen Sie den Prospekt des jeweiligen Fonds und das Basisinformationsblatt (KID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Amundi Asset Management, frz. vereinfachte Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 1.143.615.555 €, von der AMF unter der Nr. GP 04000036 zugelassene Portfolioverwaltungsgesellschaft, Hauptsitz: 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris, Frankreich – 437 574 452 HG Paris – Weitere Informationen: amundi.com – Dezember 2025. Diese Informationen sind nicht zur Weitergabe bestimmt und stellen weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren oder Dienstleistungen in den Vereinigten Staaten oder ihren Territorien und Besitzungen, die ihrer Rechtshoheit unterstehen, an bzw. zugunsten von US-Personen (gemäß Definition im Verkaufsprospekt des Fonds oder dem Abschnitt mit den rechtlichen Informationen auf den Websites www.amundi.com und www.amundietf.com) dar. Die Fonds sind nicht in den Vereinigten Staaten gemäß dem Investment Company Act von 1940 registriert, und die Anteile/Aktien der Fonds sind nicht in den Vereinigten Staaten gemäß dem Securities Act von 1933 registriert. Amundi ETF bezeichnet das ETF-Geschäft von Amundi und umfasst die Fonds unter der Bezeichnung Amundi ETF. Potenzielle Anleger müssen die nachstehend und in den Basisinformationsblättern (KID) und im Verkaufsprospekt des Fonds, die unter www.amundietf.com abrufbar sind, beschriebenen Risiken berücksichtigen. Beim Handel mit ETFs können Transaktionskosten anfallen.



KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

ETFs in Europa – die Trends des Jahres 2025 und ihre Auswirkungen auf die Zukunft der Branche



der Vergangenheit bei ihrer Portfolioaufteilung „grob“ den Aufteilungen der Weltaktienindizes der großen Indexanbieter gefolgt sind, hat sich dieser Trend im Laufe des Jahres abgeschwächt. Die Mittelzuflüsse in amerikanische Aktien gingen zurück, während die Mittelzuflüsse in Richtung europäische Aktien anstiegen. In der Folge stiegen die europäischen Aktienmärkte und bescherten den Investoren sehr gute Erträge. Aus meiner Sicht wird sich der Trend in Richtung europäischer Aktien auch im Jahr 2026 fortsetzen, was Europa auch weiterhin zu einer interessanten Anlageregion macht.

Ein weiterer Trend, der auch im Jahr 2025 Bestand hatte und sich im Jahr 2026 fortsetzen dürfte, war das Wachstum von börsengehandelten Indexfonds (ETFs) im Vergleich zu herkömmlichen Investmentfonds. Dies bezieht sich nicht nur auf das Wachstum im Bezug auf die verwalteten Vermögen. ETFs werden bei den Investoren in Europa immer beliebter und Banken beziehungsweise Fondsplattformen wollen von diesem Trend profitieren, indem sie das „deutsche Modell“ kopieren und ihren Kunden einen kostengünstigen Zugang zu ETFs ermöglichen. Dieser Trend dürfte zu weiteren Verschiebungen innerhalb der Fondsbranche führen. Schon heute wollen viele Anbieter von „herkömmlichen“ Investmentfonds von der Popularität von ETFs profitieren und haben begonnen, erste aktiv gemanagte ETFs aufzulegen. Insbesondere im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere

Das Jahr 2025 war sicherlich kein einfaches Jahr für Investoren. Politische Entscheidungen und geopolitische Spannungen standen bei den Anlageentscheidungen der Investoren oftmals im Vordergrund, während ökonomische Rahmendaten nur eine Nebenrolle spielten. Trotz der erhöhten Volatilität konnten sich viele Investoren am Ende des Jahres über positive Ergebnisse in ihren Portfolios freuen. Gleichzeitig kämpften viele Anbieter nicht nur mit den steigenden regulatorischen Anforderungen, sondern zusätzlich auch noch mit Mittelabflüssen aus aktiv gemanagten Investmentfonds.

Das Jahr 2025 zeigte auch, dass sich das Anlageverhalten der Investoren in Europa verändert hat. Während die Investoren in

versuchen die Anbieter mit ihren neuen Produkten die Lücken im derzeitigen Produktangebot zu schließen und den ETF-Markt so noch interessanter für die Investoren zu machen.

Dies ist aus meiner Sicht der richtige Schritt, um die entsprechenden Unternehmen bereit für die Zukunft zu machen. Allerdings ist es gerade im Segment der aktiv gemanagten ETFs schwierig, erfolgreich zu sein. Denn die entsprechenden Produkte müssen beweisen, dass sie tatsächlich einen Mehrwert liefern können. Dies wird zur Folge haben, dass viele aktiv gemanagte ETFs bis zum Erreichen der üblichen Minimum-Analyse-Perioden der professionellen Investoren eher niedrige Vermögen verwalten werden. Beachtet man dabei, dass bei diesen ETFs im Normalfall deutlich

niedrigere Gebühren anfallen, sind die entsprechenden Anbieter in der Zwickmühle, denn sie müssen das Geschäft mit aktiv gemanagten ETFs im Zweifelsfall länger subventionieren als gedacht und dabei im schlechtesten Fall noch fallende verwaltete Vermögen im Segment der aktiv gemanagten Investmentfonds verkraften.

Während das Jahr 2026 für die Anleger, hinsichtlich der Beurteilung der Märkte und dem Aufbau ihrer Portfolios, einfacher werden könnte als das Jahr 2025, sieht es auf der Seite der Anbieter anders aus. Die Anbieter stehen vor vielen regulatorischen und markttechnischen Herausforderungen und werden im Jahr 2026 viele wegweisende Entscheidungen für ihre Zukunft treffen müssen.

DETLEF GLOW



Detlef Glow
Head of Lipper ETF Research,
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.

Bilder: © Mein Geld Medien

FONDSÜBERBLICK

Mein Geld-Fondsanalyse

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

ANLAGEKATEGORIEN

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

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

DEFINITIONEN

Fondsname
Name des Investmentfonds gemäß der Lipper Datenbank.

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

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

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

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

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

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

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

POWERED BY



© 2026 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

OFFENE INVESTMENTFONDS

AKTIEN 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			
BIT Global Fintech Leaders R-I	DE000A2QJLA8	60,48	39,41	347,29				
BIT Global Technology Leaders R - I	DE000A2N8127	774,74	35,66	296,92	124,40	32,24	-63,67	0,45
BIT Global Leaders R - I	DE000A2QDRW2	85,33	42,19	208,10	115,51	31,68	-57,48	0,44
R-co Thematic Blockchain Global Equity C EUR	FR0014008M99	124,88	16,43	165,58				
LBBW Internet der Zukunft R	DE000A3C4PC5	68,09	19,02	148,61				
Echiquier Space B	LU2466448532	164,22	17,13	133,57				
MSIF Global Insight Fund I USD Acc	LU0868754119	50,24	4,45	111,05	6,56	32,26	-60,37	-0,01
LGT IM Global Innovation Megatrends Fund (USD) A	LI1151841510	394,26	11,58	107,95				
LUX MultiManager SICAV Finserve Global Sec I R SEK	LU1822851538	489,71	42,18	94,17	170,32	17,30	-12,67	1,07
Polar Capital Artificial Intel R USD Acc	IE00BF0GL105	1234,03	19,53	91,40	87,78	20,21	-30,44	0,54
Pictet-Digital-P USD	LU0101692670	311,62	3,16	89,30	45,75	19,20	-38,31	0,31
MSIF Global Opportunity Fund I USD Acc	LU0834154790	597,37	-2,07	80,20	32,77	20,40	-40,00	0,19
MainFirst Global Equities Unconstrained Fund A	LU1856130205	275,01	17,08	79,43	65,78	20,19	-34,91	0,42
Invesco Global Founders & Owners Fd A USD Acc	LU1218204391	61,41	2,13	77,37	101,65	15,98	-22,89	0,78
The Digital Leaders Fund AK R	DE000A2H7N24	64,11	21,62	76,89	48,85	23,00	-43,17	0,27
Deka-GlobalSelect CF	LU0350093026	895,00	9,62	75,77	82,59	16,37	-27,54	0,63
UniDynamicFonds: Global A Dis	LU0089558679	634,60	10,51	75,67	88,40	17,52	-28,88	0,62
WCM Global Equity A USD	IE00BYZ09279	99,33	7,87	73,53	74,65	17,09	-26,86	0,56
Deka-GlobalChampions CF	DE000DK0ECU8	11573,42	14,60	72,31	91,83	11,99	-17,92	0,95
MEAG GlobalAktien	DE000A2PPJZ8	169,28	8,29	71,15				
Deka-ESG GlobalChampions CF	DE000DK0V554	1308,50	14,10	68,38	78,14	12,41	-19,91	0,79
Baillie Gifford Wldwd Lg Trm Glo Gro A USD Acc	IE00BD1DSB51	100,46	1,06	66,56	12,49	24,32	-49,39	0,02
Capital Group New Economy Fund (LUX) B USD	LU2050929863	60,24	13,43	66,42	62,60	15,59	-26,67	0,51
Groupama Global Disruption NC	LU1897556517	313,01	10,71	66,15	114,77	15,29	-19,52	0,88
Carmignac Portfolio Investissement F EUR Acc	LU0992625839	160,39	16,96	65,72	59,43	14,07	-24,77	0,55

AKTIEN EUROPA

Alken Fund - European Opportunities R EUR	LU0235308482	379,66	55,10	80,68	156,24	15,50	-15,50	1,11
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE00B8BPMF80	485,86	29,21	73,42	103,76	11,90	-16,29	1,06
THEAM QUANT Equity EuroZone Guru C Cap	LU1480590048	323,50	27,61	66,57	90,00	13,06	-19,64	0,86
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	765,85	28,84	63,64	108,48	13,26	-17,81	0,98
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	5394,63	28,17	62,56	116,91	11,58	-13,79	1,19
Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	130,85	29,66	62,18	121,47	14,09	-15,63	1,01
MEAG EuroInvest A	DE0009754333	1175,53	30,44	62,16	82,10	12,88	-22,88	0,80
HSBC GIF Euroland Value AC	LU0165074666	158,87	27,23	62,00	86,15	13,45	-21,30	0,80
AMSelect HSBC Euro Equity Value Classic Cap	LU2310405282	161,88	26,87	61,26				
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	996,86	23,80	60,24	106,81	12,06	-15,60	1,07
JPM Euroland Dynamic A perf Acc EUR	LU0661985969	93,83	27,72	58,25	93,50	13,94	-20,42	0,83
Templeton European Ins Fd Class A (acc) EUR	LU0093666013	170,18	19,86	57,23	61,37	13,17	-20,98	0,60
Fidelity Funds - Euro 50 Index A-EUR	LU0069450319	236,80	20,98	56,15	86,42	14,37	-20,71	0,76
CM-AM Europe Value RC	FR0000991770	743,63	27,66	55,94	78,36	13,98	-21,85	0,70
KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T	AT0000647698	69,06	23,08	55,06				
DNCA Invest Value Europe B	LU0284396289	397,79	19,88	54,68	83,47	12,92	-16,63	0,81
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	153,95	22,28	53,96	79,06	12,29	-18,10	0,81
UBS MSCI EMU NSL Index Fund EUR I-B acc	LU1871076953	1553,59	23,10	53,80	76,07	13,51	-21,96	0,72
UBS MSCI EMU Index Fund EUR A acc	LU1419770166	348,23	23,09	53,63	75,20	13,50	-22,01	0,71
Goldman Sachs Europe CORE® Eq Base EUR	LU0102219945	58,05	19,70	53,56	81,94	12,37	-18,75	0,83
Vanguard Eurozone Stock Index EUR Acc	IE0008248803	862,91	23,00	53,56	75,28	13,58	-22,01	0,71
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	195,93	20,83	53,21	90,02	12,04	-17,33	0,93
JPM Euroland Equity A Dist EUR	LU0089640097	168,06	23,46	53,09	79,66	13,90	-21,98	0,72
BGF European Value A2 EUR	LU0072462186	460,03	19,46	52,20	80,33	12,12	-15,49	0,83
DWS Qi Eurozone Equity RC	DE0009778563	123,48	22,16	52,19	78,99	13,77	-22,30	0,73

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

AKTIEN DEUTSCHLAND

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
MEAG ProInvest A	DE0009754119	518,27	29,27	64,93	66,98	14,68	-26,55	0,58
Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)	FR0013494879	59,87	17,76	63,02	51,78	16,57	-33,60	0,40
Monega Germany	DE0005321038	74,77	19,33	57,22	65,81	14,35	-24,63	0,59
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	542,64	19,99	52,88	50,93	14,45	-28,30	0,45
UniFonds	DE0008491002	3450,56	24,29	49,50	38,76	15,58	-34,28	0,31
UniFonds -net-	DE0009750208	1048,67	23,62	47,90	36,65	15,51	-34,39	0,29
UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	104,58	14,57	47,87	61,92	13,31	-23,18	0,60
SEB Aktienfonds	DE0008473471	360,73	20,00	46,48	53,81	14,63	-27,72	0,47
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	3941,94	21,04	45,70	44,16	16,74	-32,40	0,33
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	427,15	18,81	45,27	49,90	15,58	-28,85	0,41
Deka-ESG Aktien Deutschland TF	LU2339811841	548,43	15,55	45,09				
DekaFonds CF	DE0008474503	5865,02	15,62	43,67	44,35	14,53	-28,57	0,39
UniESG Aktien Deutschland	DE0009750117	1076,93	16,10	42,59	47,77	14,54	-26,89	0,42
Allianz Vermoögensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	903,33	17,27	42,41	51,21	13,60	-23,67	0,48
AL Trust Aktien Deutschland	DE0008471608	164,32	15,15	40,93	30,03	14,18	-33,43	0,25
HANSAsecur Class A	DE0008479023	122,23	14,19	40,89	44,51	13,41	-26,40	0,42
DWS Deutschland LC	DE0008490962	3225,88	17,22	39,93	37,41	17,69	-34,85	0,26
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	78,35	13,07	37,75	43,76	14,25	-27,43	0,39
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	860,22	13,81	37,59	36,04	14,16	-29,71	0,31
DWS Concept Platow LC	LU1865032954	263,47	33,55	36,61	47,17	14,63	-33,12	0,40
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	91,62	14,08	36,44	29,31	15,28	-34,04	0,22
LBBW Aktien Deutschland	DE0008484650	106,45	14,68	35,66	37,35	14,20	-26,47	0,33
Baloise-Aktienfonds DWS LD	DE0008474057	522,77	16,53	34,77	39,32	14,15	-25,93	0,35
MB Fund - Max Value B	LU0121803570	94,79	25,12	34,61	53,02	13,42	-21,01	0,50
DWS Aktien Strategie Deutschland LC	DE0009769869	1998,42	21,91	33,95	36,31	16,89	-33,42	0,26

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

Schroder ISF Emerging Markets Value B Acc USD	LU2180923737	256,85	28,95	59,28	115,87	11,76	-10,35	1,16
Causeway Emerging Markets UCITS Acc EUR	IE00BWT3P209	82,12	20,46	58,39	52,25	13,25	-24,16	0,51
Evli Emerging Frontier B	FI4000066915	400,78	24,38	56,36	118,43	13,42	-17,86	1,05
BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD	LU1289970086	106,88	24,25	55,13	99,77	15,63	-12,85	0,78
GAM Sustainable Emerging Equity Ord EUR Acc	IE00B5VSGF43	147,55	19,56	52,46	51,51	14,62	-27,02	0,45
CC&L Q Emerging Markets Equity UCITS Class A USD	IE00BMGM5752	1279,13	19,98	51,98	59,12	12,90	-21,14	0,59
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	455,77	13,72	49,97	57,33	12,45	-21,39	0,59
Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	LU0329355670	277,05	15,19	49,76	62,63	12,30	-16,69	0,65
Principal GI Origin Global Emer Mkts F2 Acc USD	IE00BZBWH869	58,96	32,58	48,63	28,87	13,70	-30,91	0,24
Invesco Emerging Markets Equity A USD AD	LU1775952507	299,81	20,09	48,46	54,24	12,79	-21,43	0,55
MFS Investment Funds-Blended Research EM Eq EUR W	LU1713399795	62,30	20,64	47,69	57,73	13,16	-20,87	0,57
Robeco Emerging Stars Equities D EUR	LU0254836850	163,61	27,84	45,86	45,96	14,27	-21,76	0,41
M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc	LU1670624664	363,86	20,09	44,57	68,81	13,22	-14,15	0,67
Templeton Emerging Markets A (Ydis) USD	LU0029874905	173,36	24,13	43,52	34,08	14,84	-29,19	0,28
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Value Eq A USD C	LU1217269049	144,29	25,90	40,21	49,32	13,92	-23,44	0,46
SKAGEN Kon-Tiki A NOK	NO0010140502	850,52	22,40	39,91	41,80	14,02	-26,82	0,38
Nordea 2 SICAV BetaPlus Enh EM Eq BP EUR	LU1648400189	99,84	19,58	39,27	34,60	12,51	-23,94	0,34
Robeco Emerging Markets Equities D EUR	LU0187076913	105,35	21,79	39,18	31,63	13,55	-23,90	0,28
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGYB5548	169,11	18,63	38,18	37,17	12,81	-24,43	0,36
NT Emerging Markets Selection Equity Idx B EUR Dis	IE00BJLVRX65	50,49	21,38	38,07	27,41	14,19	-28,61	0,22
MSIF Sustainable Emerging Mkts Eqty Fd I USD Acc	LU0054793475	141,43	19,36	38,01	36,35	13,58	-23,65	0,33
Quoniam Fd Sel. SICAV EM Eq MinRisk EUR A Dis	LU0489951870	58,99	10,78	37,78	60,64	9,35	-12,61	0,83
Amundi Funds Emerging Markets Eq Grw Opps A E C	LU1941681014	238,07	20,22	37,76	34,41	13,43	-24,47	0,31
Schroder ISF Emerging Markets A Acc USD	LU0106252389	181,99	21,70	35,41	23,58	13,12	-27,65	0,19
Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc	IE00B0HCGV10	752,89	12,64	35,26	68,77	11,27	-11,19	0,78

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
LLB Aktien Pazifik (JPY)	LI0013255612	60,52	11,21	44,14	50,09	9,75	-10,01	0,66
Robeco Asia-Pacific Equities D EUR	LU0084617165	367,32	15,22	43,90	62,67	10,88	-11,66	0,74
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	2004,68	12,24	39,47	28,88	11,85	-23,61	0,28
NT Pacific Screened Equity Index FGR Fund E EUR	NL0013216567	446,86	8,91	34,61	43,79	10,54	-13,28	0,53
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	196,24	19,65	32,85	24,64	14,02	-27,49	0,19
Vitruvius Asian Equity B USD	LU0479425513	105,16	7,50	30,27	41,92	13,24	-20,52	0,40
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	225,15	16,48	29,56	38,56	15,40	-23,92	0,31
UniAsia Acc	LU0037079034	350,79	14,20	28,60	13,54	12,69	-28,80	0,06
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	417,48	20,77	28,36	21,21	14,57	-29,60	0,15
Mediolanum Pacific Equity L - A Units	IE0004878520	373,37	10,55	26,18	16,56	11,49	-22,53	0,12
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	164,56	9,93	25,99	14,96	11,29	-22,42	0,09
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	762,73	11,80	22,00	13,80	12,96	-26,47	0,07
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	407,83	10,88	21,42	10,56	14,02	-30,08	0,02
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	63,79	10,83	20,14	-10,91	13,98	-34,70	-0,29
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	59,12	9,91	6,81	9,82	14,63	-29,64	0,01
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	92,89	8,29	-2,68	3,34	16,41	-28,57	-0,07

AKTIEN NORDAMERIKA

Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	383,18	21,59	125,17	113,62	20,96	-34,97	0,65
MSIF US Growth Fund I USD Acc	LU0042381250	300,67	3,60	104,36	5,50	33,93	-63,28	-0,02
T. Rowe Price US Blue Chip Equity A USD	LU0133085943	135,56	5,73	97,35	75,56	20,20	-37,29	0,47
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	249,88	4,35	90,32	83,86	18,74	-31,28	0,56
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	800,68	4,14	89,87	82,88	18,83	-31,45	0,55
LGT IM U.S. Equity (USD) A	LI1151841593	189,54	4,55	87,85				
MSIF US Advantage Fund I USD Acc	LU0225741247	302,75	4,45	86,00	5,85	30,14	-56,71	-0,02
DWS US Growth LD	DE0008490897	1510,41	8,25	85,99	101,33	17,00	-26,23	0,72
Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	LU1429558221	443,88	2,13	83,25	96,28	18,86	-24,04	0,63
BGF US Growth Fund A2 USD	LU0097036916	182,21	1,21	81,77	63,87	21,22	-38,49	0,39
Franklin Innovation A (acc) USD	LU2063271972	150,57	8,23	80,65	55,44	21,91	-40,24	0,32
Lord Abbett Innovation Growth A USD Acc	IE00BYZRLD33	121,37	5,88	78,40	57,57	21,74	-39,34	0,34
Allianz US Large Cap Growth - A - EUR	DE0008475039	176,01	9,89	78,17	78,54	17,98	-31,55	0,55
UBS (Lux) Eq S - USA Growth (USD) P-acc	LU0198837287	1644,96	6,04	76,32	85,03	18,79	-30,52	0,56
JPM US Growth A Dist USD	LU0119063898	230,85	4,41	73,45	90,42	18,22	-23,46	0,62
DB US Dynamic Growth USD LC	DE000DWS0T52	51,31	1,57	69,92	77,14	17,27	-27,15	0,56
Nuveen Winslow U.S. L-C Growth ESG Fd A USD	IE00B3PDPT84	74,14	1,69	67,60	85,91	19,29	-28,36	0,56
BNPP US Growth Classic Cap	LU0823434583	157,16	4,95	66,33	88,02	19,32	-25,64	0,57
CM-AM Convictions USA RC	FR00140077E1	67,56	5,91	63,89				
ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR	LU1833929729	146,50	6,01	61,75	106,40	15,63	-17,62	0,82
JPM US Select Equity Plus A Acc USD	LU0292454872	1996,69	-1,58	61,65	104,06	15,40	-20,11	0,82
DSM Capital Partners - U.S. Large Cap Growth A	LU1016061126	52,07	2,40	59,79	81,85	17,60	-21,70	0,58
FTGF ClearBridge US Lrg Cap Gro A Acc USD	IE00B1929505	243,25	-4,85	59,48	63,68	17,96	-28,48	0,45
Allianz Best Styles US Equity AT (EUR)	LU0933100637	277,05	5,35	59,23	99,69	14,61	-17,31	0,83
Commerzbank Flexible Allocation USA T	DE000A2JF618	119,19	8,33	59,04	99,99	14,03	-19,55	0,86

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

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	4909,24	3,49	26,09	19,76	6,66	-13,33	0,28
BayernInvest Renten Europa-Fonds I	DE000A0ETKT9	239,39	2,99	22,68	8,70	5,99	-16,89	-0,01
R-Co Conviction Credit Euro C EUR	FR0007008750	4863,32	4,00	19,76	6,58	5,13	-16,31	-0,09
SG IS Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	203,85	3,67	18,90	9,28	4,65	-13,44	0,01
MMA II - European Multi Credit EUR Fa	LU0313363508	1727,95	2,85	16,49	0,73	5,40	-17,09	-0,30
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	107,57	2,65	16,47	2,10	4,58	-15,50	-0,30
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	64,68	3,20	15,70	6,97	3,45	-10,51	-0,12
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	779,95	3,15	15,08	5,05	3,43	-11,30	-0,23
Nomura Bonds Europe T	AT0000818059	136,75	2,67	14,86	-4,82	6,49	-20,47	-0,43
DWS ESG Zinseinkommen LD	LU0649391066	473,64	2,98	14,40	3,97	3,59	-11,69	-0,28
HANSarenta	DE0008479015	109,82	3,00	14,08	-1,21	4,77	-16,31	-0,43
Echiquier Credit SRI Europe A	FR0010491803	129,66	2,40	13,70	4,21	4,42	-12,02	-0,21
Bethmann SGB Renten	DE000DWS2DS9	54,05	1,43	13,59	-3,67	5,29	-18,23	-0,48
Deka-ESG BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	785,89	3,24	12,84	10,32	1,74	-4,28	0,14
Vanguard SItD Scrnd Euro Invnt Grd Bd Idx EUR Acc	IE00BYSX5D68	382,32	1,87	11,41	-5,02	5,25	-16,98	-0,54
RenditDeka CF	DE0008474537	441,40	1,72	11,07	-6,84	6,16	-18,61	-0,52
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	761,70	2,19	10,44	-2,30	4,24	-13,65	-0,54
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	240,32	1,98	10,22	-4,06	4,24	-15,04	-0,63
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	165,98	1,37	10,09	-0,28	3,59	-11,76	-0,52
Invesco Euro Bond A EUR Acc	LU0066341099	183,73	0,92	10,01	-9,55	6,40	-21,48	-0,60
BNY Mellon Euroland Bond A EUR	IE0032722260	228,23	0,44	9,43	-9,21	5,88	-20,13	-0,64
Mirova Euro Green and Sustainable Bond Fund RAE	LU0914734701	124,11	0,74	9,33	-12,46	6,52	-23,06	-0,69
BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR	LU0549543014	2581,27	0,77	8,96	-8,13	6,07	-19,38	-0,58
Amundi Funds Euro Aggregate Bond - A EUR C	LU0616241476	98,37	1,31	8,69	-9,36	5,72	-19,53	-0,66
GS Green Bond-N Cap EUR	LU1365052890	136,98	0,37	8,34	-14,30	7,44	-24,34	-0,66

ANLEIHEN GLOBAL

ACATIS IfK Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	861,18	5,68	29,33	16,29	5,86	-16,05	0,22
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	1355,91	6,83	28,10	15,36	5,30	-16,91	0,22
LF - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	87,26	5,42	22,08	16,10	4,63	-13,07	0,27
KEPLER Euro Plus Rentenfonds A	AT0000784756	51,62	5,04	21,82	4,83	5,79	-19,30	-0,14
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	76,14	2,55	21,04	17,32	4,36	-10,21	0,34
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	259,07	4,39	19,94	5,94	5,25	-16,71	-0,11
Vontobel Fund-Global Active Bond B EUR	LU1112750929	59,49	4,83	19,45	-8,03	7,07	-27,21	-0,49
M&G Total Return Credit Investment EUR P Acc	LU2482630675	5232,09	2,62	19,41				
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	122,02	0,54	18,92	11,73	6,63	-17,32	0,07
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	81,05	2,91	18,70	11,55	5,53	-13,74	0,08
PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc	IE00B3QDMK77	837,60	4,07	18,65	3,49	5,29	-16,90	-0,21
M&G Sustainable Total Ret Cred Invest EUR P Acc	LU2482630832	2569,22	2,58	18,15				
Galilei Global Bond Opportunities UI AK P	DE000A3DD937	53,06	0,81	16,56				
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	218,21	2,98	16,36	5,84	5,04	-14,66	-0,12
Ampega Rendite Rentenfonds	DE0008481052	418,54	2,69	15,47	1,28	4,35	-14,52	-0,36
Deka-ESG Renten CF(A)	LU0703711035	6651,93	2,85	15,27	1,98	4,84	-15,55	-0,29
SUPERIOR 1 - Ethik Renten T	AT0000A07HR9	114,89	3,35	14,93	0,24	4,58	-15,84	-0,38
M&G (Lux) Optimal Income Fund EUR A Acc	LU1670724373	8792,09	3,47	14,79	3,25	6,86	-17,63	-0,16
Ampega BasisPlus Rentenfonds P (a)	DE000A2P2358	54,08	3,08	14,64	6,19	3,39	-9,35	-0,17
Global Fixed Income AMI	DE000A2DJT98	211,57	3,29	13,96	-1,19	4,42	-15,59	-0,46
Deka-RentenStrategie Global CF	DE000DK2J6P1	409,45	4,70	13,51	-2,72	4,97	-18,61	-0,47
RW Rentenstrategie	DE000A0MU789	68,80	2,63	13,18	4,87	3,93	-12,29	-0,21
Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR	LU1161527038	524,79	2,26	12,96	3,47	5,17	-12,87	-0,21
HI-Green Bond-Fonds	DE000A2QFYB7	82,04	3,25	12,77				
WVB - Global Renten Dis	LU1728551059	84,82	2,65	12,72	6,00	3,59	-8,61	-0,17

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

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			
abrdn SICAV I - Frontier Mrkts Bd A Minc USD	LU0963865083	175,22	6,71	39,94	41,81	10,10	-14,39	0,52
HI-Renten Emerging Markets-Fonds	DE000A0ER3P2	346,70	8,50	33,13	10,35	9,32	-26,70	0,02
Templeton Emerging Markets Bond A (Qdis) USD	LU0029876355	215,07	11,40	32,04	18,58	7,68	-16,08	0,22
Vontobel Fund Emerging Mkts Debt B USD	LU0926439562	190,92	2,16	31,58	23,31	9,01	-17,97	0,27
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	131,07	6,03	30,64	46,58	7,69	-7,90	0,77
Neuberger Berman EM Dbt Hard Curr USD A Acc	IE00B986J944	126,14	3,55	30,25	18,02	9,14	-17,55	0,17
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	224,56	6,77	29,01	16,67	6,75	-18,65	0,20
MSIF Emerging Markets Debt Fund I USD Acc	LU0057132697	64,48	2,49	28,83	20,66	9,27	-15,16	0,22
KEPLER Emerging Markets Rentenfonds T	AT0000718598	55,35	9,99	27,92	1,31	8,71	-27,36	-0,17
ZZ1	AT0000989090	519,54	12,96	27,64	13,63	9,35	-19,20	0,09
UBS (Lux) Emerging Ec Global Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	59,03	4,53	26,46	16,74	8,69	-16,01	0,16
BGF Emerging Markets Bond Fund A2 USD	LU0200680600	94,67	1,95	26,17	20,33	8,39	-14,19	0,23
Multirent-INVEST	DE0008479213	315,37	7,27	25,93	18,79	4,31	-12,44	0,41
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	93,91	0,98	24,41	17,08	8,75	-16,13	0,16
Deka-EM Bond CF	LU0350136957	133,22	9,04	24,33	-4,18	9,01	-29,16	-0,29
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	829,56	1,48	23,43	18,41	7,87	-12,21	0,21
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	388,50	1,57	23,06	25,74	8,03	-11,44	0,36
Apollo New World T	AT0000746979	57,52	5,00	23,02	7,46	6,23	-18,73	-0,05
PIMCO GIS Emerging Local Bd E CI USD Acc	IE00B3DD5N41	53,27	7,38	22,43	21,90	6,10	-7,29	0,37
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	294,22	0,04	21,91	17,84	8,39	-13,89	0,19
Apollo New World ESG T	AT0000A1XFK8	59,27	4,00	21,10	7,23	5,06	-16,33	-0,07
ERSTE BOND EM GOVERNMENT EUR R01 A	AT0000842521	254,91	7,13	20,57	-4,20	8,34	-26,59	-0,31
abrdn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	101,49	0,02	20,45	10,71	8,30	-16,20	0,04
LGT EM LC Bond Fund (EUR) B	LI0133634662	94,14	6,85	20,34	15,46	5,42	-8,51	0,21
Amundi Funds Emerging Markets Blended Bd - A E C	LU1161086159	154,21	5,63	20,21	9,05	5,86	-14,05	0,00

MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL

Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQ7T48	2345,22	17,52	54,59	79,42	11,51	-16,20	0,87
Best-in-One A-EUR	LU0072229809	189,69	19,57	45,59	46,06	7,83	-13,82	0,75
UniMultiAsset: Chance III	DE000A2N7V06	700,54	8,35	35,23	34,88	9,39	-18,87	0,46
R-co Valor Balanced C EUR	FR0013367265	208,04	10,01	34,73	31,02	7,54	-15,07	0,49
PremiumStars Wachstum - AT - EUR	DE0009787069	163,68	11,37	34,16	29,56	8,67	-16,48	0,40
PrivatFonds: Kontrolliert pro	DE000A0RPN3	2688,11	8,33	32,28	37,65	7,82	-14,24	0,60
KEPLER Vorsorge Mixfonds A	AT0000969787	221,28	6,33	32,27	24,94	7,28	-18,36	0,38
Vermögensfonds Balance DYN	LU0123853748	117,50	8,19	31,20	33,25	7,82	-14,85	0,52
PremiumMandat Balance C-EUR	LU0268208047	186,49	4,25	30,10	36,22	6,97	-12,75	0,64
Money Mate Moderat A-EUR	LU2349429212	299,74	6,82	29,26				
UniMultiAsset Chance III ESG	DE000A2PPKB7	341,65	9,43	29,19	25,56	8,12	-15,39	0,35
Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR	DE0009797258	952,83	3,56	28,96	36,18	7,60	-13,52	0,59
Leipziger Vermögensstrategie Balance	DE000A2N44F6	237,47	4,35	28,18	25,11	6,93	-15,20	0,40
Ethik Mix Ausgewogen T	AT000ETHIKT8	103,79	6,93	28,17	25,72	7,67	-16,23	0,37
Weberbank Zukunftsportfolio 50	DE000A1H72E4	71,82	4,63	28,04	24,49	8,14	-19,17	0,33
VermögensManagement Balance A-EUR	LU0321021155	9222,82	9,39	28,03	26,94	6,13	-13,30	0,50
Variopartner SICAV Vontobel ConvictionBal E F EUR	LU1821896260	69,01	7,61	28,00	27,72	7,58	-15,10	0,42
apo Mezzo R	DE0005324305	330,04	6,98	27,95	23,33	7,00	-15,54	0,35
Profi-Balance	DE0005326813	175,89	2,75	27,61	31,90	7,46	-12,46	0,51
Portfolio Management AUSGEWOGEN T	AT0000707559	417,22	5,19	27,27	24,93	7,88	-15,58	0,35
AL Trust Wachstum	DE000A0H0PG2	134,38	5,75	27,03	24,49	8,63	-18,39	0,31
Global Opps Access Balanced EUR F-acc	LU0347930181	65,47	8,68	26,96	27,78	7,34	-15,56	0,43
DekaStruktur: 5 Wachstum	DE000DK1CJN0	120,59	7,35	26,94	20,87	7,16	-13,63	0,29
Deka-PortfolioSelect ausgewogen	DE000A2N44B5	93,40	7,62	26,73	25,61	7,63	-13,85	0,37
Aegon Global Diversified Income A Acc EUR	IE00BYYPF474	134,80	8,98	26,70	26,27	7,80	-16,23	0,38

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

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	701,92	14,50	46,35	59,02	7,32	-8,53	1,05
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	561,10	8,59	29,18	28,55	5,09	-11,11	0,66
Stiftungsfonds Spiekermann & CO AK C	DE000A1C1QH0	126,95	8,63	25,79	22,41	5,03	-11,97	0,47
BKC Treuhand Portfolio I	DE000A0YFQ92	238,86	6,91	24,35	21,10	5,53	-11,72	0,38
PrivatDepot 2 (A)	DE0005319925	64,59	8,63	24,01	15,09	4,98	-12,97	0,22
Julius Baer Germany Focus Fund Income AK I	DE000A2JF7X4	56,94	5,89	22,45	7,26	7,85	-21,97	-0,04
Unistruktur Dis	LU1529950914	1176,16	7,98	22,16	27,08	5,00	-8,37	0,62
Warburg Portfolio Konservativ A	DE000A12BTP6	77,01	4,65	22,15	10,15	5,94	-19,13	0,03
PrivatFonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	15651,03	4,13	22,02	13,28	5,59	-14,32	0,14
VermögensManagement Substanz A-EUR	LU0321021072	2525,86	7,90	21,91	15,87	4,36	-10,51	0,28
CORE Balanced (T) (EUR)	AT0000828611	65,95	5,27	21,61	16,62	5,65	-13,09	0,24
Portfolio Management SOLIDE T	AT0000707575	807,04	4,66	21,54	13,80	6,53	-15,67	0,13
Global Opps Access Yld EUR F-acc	LU0347929928	55,36	6,71	21,33	17,37	6,28	-14,72	0,23
Sparkasse Duisburg INVEST	DE000DK0LPB5	65,66	3,35	21,32				
Flossbach von Storch - Foundation Defensive SR	LU1484808933	264,99	4,72	20,42	18,55	4,61	-10,00	0,37
Alpen Privatbank Vermögensportfolio Defensiv R Dis	LU0327378468	63,74	4,16	19,84	11,24	5,04	-13,06	0,08
Weberbank Premium 30	DE0005319800	152,47	3,74	19,34	14,60	5,75	-13,35	0,17
apo Piano R	DE0005324297	456,78	3,06	19,33	11,81	5,22	-12,63	0,10
NB Stiftungsfonds R	DE0009766915	170,10	5,92	19,23	16,36	5,20	-13,27	0,25
Berenberg Sustainable Stiftung R D	DE000A0RE972	107,08	6,40	19,12	11,92	5,52	-15,30	0,09
AL Trust Stabilitaet	DE000A0H0PF4	67,34	4,01	19,10	9,11	6,68	-17,28	0,00
Deka-Multi Asset Income CFA	DE000DK2J662	2155,92	4,24	19,02	11,49	7,01	-15,54	0,06
SpardaOptiAnlage Defensiv EA	DE000A0NGFH2	181,85	7,43	18,76	10,74	5,06	-12,91	0,06
SG IS Fund - Global Consv Alloc Portfolio RE	LU1506378568	297,40	3,90	18,68	12,88	5,46	-13,04	0,13
MBS Invest 2	DE000A2DJVN8	319,37	4,94	18,65	12,40	6,13	-13,76	0,10

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

M & W Privat	LU0275832706	420,03	55,58	101,66	115,65	18,86	-19,29	0,74
S&H Substanzwerte P (a)	DE000A12BRG9	70,08	28,04	74,86	101,59	12,32	-14,91	1,01
Degussa Bank Portfolio Privat Aktiv	DE000A0MS7D8	50,11	24,76	66,73	99,76	11,66	-13,28	1,05
Global Select Portfolio II	DE0008477043	666,91	12,20	61,36	77,65	12,66	-20,06	0,78
Macro + Strategy (T)	AT0000A0H858	51,90	15,96	56,52	65,77	7,74	-10,82	1,10
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	90,56	21,53	54,55	71,62	10,19	-10,53	0,90
Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R	DE000A1T75R4	85,42	20,34	51,44	58,22	7,58	-12,70	1,00
Oculus Value Capital Fund AGmvK Class A	LI0445024008	64,21	4,00	51,33	36,83	15,86	-34,23	0,29
R-Co Valor C EUR	FR0011253624	9431,61	15,73	49,70	62,97	10,86	-13,45	0,75
Global Select Portfolio I	DE0008477035	374,50	10,32	49,65	65,02	11,34	-18,83	0,73
Huber Portfolio SICAV - Huber Portfolio - I EUR	LU2133245436	368,51	23,02	46,04	81,47	8,37	-7,78	1,22
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	159,66	9,60	44,60	52,80	10,11	-16,64	0,67
Haspa Multiinvest Chance	LU0194947726	51,68	10,35	43,38	50,04	10,71	-21,60	0,60
Deka-Nachhaltigkeit Dynamisch CF	DE000DK0V6U7	193,29	12,17	42,46				
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	148,70	8,81	41,54	55,74	7,27	-9,01	0,99
SOLIT Wertefonds R	DE000A2AQ952	72,77	21,21	40,91	54,99	11,70	-15,20	0,61
LOYS Philosophie Bruns B (t)	DE000A0H08U6	79,59	16,69	39,74	63,69	11,54	-21,40	0,70
Volksbank Westmuensterland Aktiv	DE000A0Q2H06	87,00	8,10	39,30	43,27	8,62	-17,07	0,64
Dynamik Invest T	AT0000A0PDE4	96,34	8,58	38,38	29,31	8,24	-16,09	0,42
V.C. Wealth Portfolio Fund EUR	LI0390992613	53,71	5,26	37,66	38,98	7,26	-11,84	0,67
VPI World Select	AT0000A026V3	52,25	8,76	37,39	51,36	9,57	-12,28	0,68
Money Mate Entschlossen A-EUR	LU2349426200	316,66	8,33	37,32				
BBBank Kontinuitaet Union	DE0005314231	1470,89	7,94	36,82	26,12	9,57	-22,52	0,31
Aachen-Invest Performance 2	LU0328045272	345,34	12,20	36,81	50,40	9,62	-15,68	0,67
nowinta - PRIMUS Global	LU0324528339	117,73	4,71	36,70	38,61	10,29	-16,53	0,47

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro. Alle Berechnungen per 30.11.2025

LSEG Lipper

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



LSEG DATA & ANALYTICS

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Sachwertanlagen: Stabilität in unruhigen Zeiten – und Ausblick auf 2026

Der Markt für Sachwertanlagen hat sich im Jahr 2025 als bemerkenswert robust erwiesen. In einem Umfeld, das von geopolitischen Spannungen, Inflationsängsten und einer spürbaren Unsicherheit vieler Anleger geprägt ist, haben sich materielle Werte erneut als wichtiger Baustein in der Vermögensstruktur etabliert. Laut dem deutschen „Anlage-Barometer 2025“ spielt Gold für viele Anleger eine zentrale Rolle beim Vermögensschutz und der Altersvorsorge. Besonders bei jüngeren Menschen zeigt sich ein zunehmendes Vertrauen in Sachwerte gegenüber klassischen Finanzanlagen im aktuellen wirtschaftlichen Klima. In dieser Umfrage nannten mehr als ein Viertel der Befragten Gold als bevorzugte Anlageform bei einer hypothetischen Investition von 25.000 Euro, was die wachsende Bedeutung physischer Werte im Portfolio widerspiegelt.

Lesen Sie weiter auf Seite 90



Der Immobiliensektor, der traditionell den größten Anteil am privaten Sachvermögen in Deutschland hält, blieb ebenfalls stabil. Datengrundlagen aus dem ersten Quartal 2025 zeigen, dass der Immobilienpreisindex um rund drei Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal gestiegen ist, ein Anzeichen für eine lebhaftere Aktivität trotz der geldpolitischen Unsicherheiten und der Zinsentwicklung. Die wachsende Nachfrage nach Wohnraum und die Aktivität am Transaktionsmarkt spiegeln eine robuste fundamentale Nachfrage wider, auch wenn die Hypothekenzinsen im Jahresverlauf kurzfristig Schwankungen zeigten.

Im Bereich der Rohstoffe entwickelt sich der Markt für physische Güter wie Edelmetalle und Industriemetalle parallel zu den fundamentalen wirtschaftlichen Kräften. Rohstoffe gelten seit jeher als Schutz gegen Inflation und ökonomische Unsicherheiten, getrieben von langfristigen Nachfragefaktoren wie der Urbanisierung, steigenden Energie- und Infrastrukturkosten sowie der globalen industriellen Nachfrage. Analysen zum Rohstoffausblick deuten darauf hin, dass zyklische Rohstoffe wie Industriemetalle und bestimmte Energieträger 2026 Potenzial für solide Erträge besitzen könnten, auch wenn die Bewertung von Edelmetallen wie Gold im Vergleich zu den Vorjahren weniger stark wachsen könnte.

Gold selbst hat im Zeitraum 2024/2025 erneut Aufmerksamkeit als asymmetrisch stabile Anlage auf sich gezogen. Research-Prognosen institutioneller Anleger, darunter große Investmenthäuser, sehen Gold weiter als wichtiges Diversifikationsinstrument an und heben hervor, dass das Edelmetall angesichts geopolitischer Risiken und der globalen De-Basement-Tendenzen – also der Sorge vor Währungsentwertung – eine bedeutende Rolle im Portfolio behalten könnte. Für Dezember 2026 liegen Kursprognosen für Gold bei etwa 4.500 US-Dollar pro Feinunze, was eine moderat positive Entwicklung im Vergleich zu bereits hohen Niveaus signalisiert.

Die wachsende Nachfrage nach Wohnraum und die Aktivität am Transaktionsmarkt spiegeln eine robuste fundamentale Nachfrage wider, auch wenn die Hypothekenzinsen im Jahresverlauf kurzfristig Schwankungen zeigten.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



Auch abseits von Edelmetallen gewinnen andere reale Vermögenswerte an Bedeutung. Infrastruktur und Gewerbeimmobilien etwa werden von Experten als „Kernelemente“ innerhalb alternativer Anlagen bezeichnet, nicht nur weil sie strukturell in einer funktionierenden Wirtschaft verankert sind, sondern auch, weil sie potenziell inflationsresistente, vertraglich gesicherte Cashflows bieten. Analysten sehen insbesondere in infrastrukturellen Investments und nicht-börsennotierten Gewerbeimmobilien Segmente, in denen langfristige Fundamentaldaten durch Nachfrage nach Energienetzen, Digitalisierung und städtischer Entwicklung gestützt werden, attraktive Chancen.

Der Ausblick auf das Jahr 2026 zeichnet ein Bild, in dem Sachwerte im Mittelpunkt vieler strategischer Allokationsentscheidungen stehen dürften. Während konjunkturelle Unsicherheiten und geopolitische Risiken fortbestehen, bleibt der Bedarf an realen Anlageklassen hoch. Die Rolle von Gold als sicherer Hafen und Inflationsschutz wird auch im kommenden Jahr unverändert relevant bleiben, selbst wenn der spektakuläre Preisanstieg der letzten Jahre nicht eins zu eins wiederholt werden dürfte. Gleichzeitig dürften zyklische Rohstoffe und physische Vermögenswerte im Bereich Infrastruktur und Immobilien infolge einer erwarteten globalen Nachfrage nach Energie, Wohnraum und funktionaler Infrastruktur weiter im Fokus stehen.

Investoren, die ihre Portfolios gegen makroökonomische Unsicherheiten absichern wollen, richten ihren Blick daher zunehmend auf Sachwerte, die langfristig reale Erträge und Inflationsschutz bieten. In einem komplexeren makroökonomischen Umfeld, in dem traditionelle Finanzanlagen allein weniger attraktiv erscheinen, machen Gold, Rohstoffe, Immobilien und Infrastruktur einen Großteil der strategischen Überlegungen aus. Der Sachwertmarkt 2026 dürfte damit nicht nur ein Vehikel zur Stabilisierung von Vermögen bleiben, sondern auch eine aktive Rolle in der Allokation institutioneller wie privater Anleger spielen.

MEIN GELD



SACHWERT KONGRESS 2026

28. / 29. April in Frankfurt / Main

Sachwert-Vertriebsspezialisten treffen Sachwert- und Branchenexperten

Sehr geehrte Finanzanlagen-Expertinnen und -Experten,

am 28. und 29. April 2026 lädt der Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter (VKS) zum fünften Mal zum VKS Sachwert Kongress, der führenden Leitveranstaltung im Bereich regulierter Sachwerte am deutschen Markt.

Sachwertspezialisten für AIFs und Vermögensanlagen aus ganz Deutschland sind eingeladen, an diesem exklusiven Fachkongress für Sachwertinvestments teilzunehmen.

Renommierte Experten aus Wirtschaft und Vertrieb werden Ihnen zwei Tage lang einen präzisen, praxisorientierten Überblick über Markttrends, Produktinnovationen und vertriebsrelevante Entwicklungen geben, die für Ihre Beratungspraxis 2026 und darüber hinaus entscheidend sein werden.

Darüber hinaus bietet das Messeforum des Kongresses Ihnen direkten Zugang zu Emissionshäusern und Produktanbietern aus den Bereichen Immobilien, erneuerbare Energien, Infrastruktur, Logistik und Private Equity.

Der Abend des 28. April steht mit dem beliebten Barbecue-Event auf der Hotelterrasse ganz im Zeichen des persönlichen Netzwerkers in gemütlicher Atmosphäre mit herzhaften Speisen, kalten Getränken und guten Gesprächen.

Top Speaker



Deniz Aytekin
Top-Schiedsrichter, Redner
und Unternehmer



Top Speaker
Volkswirtschaft



Top Speaker
Künstliche Intelligenz

**SAVE
-THE-
DATE!**

Stand: Dezember 2025

Die Veranstalter



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



als Vorsitzender des *Verbandes der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e. V.* bringe ich Ihnen unseren **Mitmach-Verband VKS** gern etwas näher.

Der Verband wurde 2018 ins Leben gerufen, mit dem Ziel, den Markt für Sachwertinvestitionen in Deutschland, ggf. auch im europäischen Aus-

land, sowie den Informationsaustausch zwischen den Marktteilnehmern zu fördern.

Nicht zuletzt deswegen ist unser Verband nicht nur für Anbieter von Sachwertinvestitionen wertvoll, sondern auch für alle im Vertrieb tätigen Marktteilnehmer und Investoren.

In der Satzung werden ferner die dazu dienenden Unterziele näher definiert:

Der Zweck des Vereins wird insbesondere gefördert durch:

1. die Entwicklung einheitlicher Positionen gegenüber Gesetzgebung und Aufsichtsbehörden sowie die Präsenz und Einflussnahme bei Gesetzgebungs- und behördlichen Abstimmungsverfahren;
2. die Entwicklung allgemeiner Branchenstandards zur Vereinfachung von Abläufen, ggf. auch die gemeinsame Aufbereitung von Rechtsfragen; insbesondere einheitlicher Zeichnungsunterlagen und Digitalisierung des Zeichnungsprozesses;
3. die Vermittlung und Vertiefung von branchenspezifischem Know-how bei Vertrieben und Beratern;
4. die Förderung der Vertriebe durch die gemeinsame Erarbeitung von einheitlichem Informationsmaterial, Plausibilitätsprüfungen,
5. den einfachen Zugang zu veröffentlichten Informationen über Produkte, Emittenten und Marktteilnehmer;



Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.

Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.

c/o Klaus Wolfermann | Kirchrötenbach D 18 | 91220 Schnaittach
E-Mail: info@vks-verband.de | Tel: + 49 (0) 151 / 70679691

Weitere Informationen: www.vks-verband.de

6. die Förderung geeigneter Branchen-Nachrichtendienste;
7. die Durchführung von branchenspezifischen Fortbildungsveranstaltungen für Angehörige von Kapitalverwaltungsgesellschaften, juristischen und steuerlichen Beratern sowie anderen Marktteilnehmern sowie
8. die Präsentation des Marktsegmentes auf Messen bzw. Durchführung eigener Messen

Zusammengefasst: alles nutzen-bringende Maßnahmen für Marktteilnehmer. Einiges haben wir bereits erfolgreich angepackt, weiteres wird folgen. Besonders freuen wir uns, dass wir mit dem 5. VKS Sachwert Kongress den Punkt 8 bereits zu einem wiederkehrenden Leuchtturm unter den Branchenveranstaltungen in Deutschland etabliert haben, der von den teilnehmenden Vertriebspartnern und unseren Mitgliedsunternehmen gleichermaßen sehr geschätzt wird!

Hier wird durch die Zusammenarbeit mit Frank Rottenbacher vom AfW auch die Verbindung zwischen Vertrieb und Anbieterseite eindrucksvoll zum Nutzen aller gelebt. Danke dafür.

Natürlich haben wir als Verband noch viel mehr zu bieten. Seien Sie neugierig und informieren Sie sich: www.vks-verband.de oder sprechen Sie uns einfach an!

Wir stehen für eine offene Kommunikation – gerne persönlich und direkt.

Ihr Klaus Wolfermann
Vorstandsvorsitzender

**SAVE
-THE-
DATE!**

VKS SPEZIAL

Märkte, Manager, Mehrwert: Treffen Sie führende Sachwertanbieter auf dem VKS Sachwert Kongress 2026



Seit 1976 steht die **BVT Unternehmensgruppe** für eine klare Idee: Geld dort zu investieren, wo es produktiv arbeitet. Als bankenunabhängiger Asset Manager mit Standorten in München und Köln, Atlanta und Boston eröffnet BVT privaten wie institutionellen Anlegern den Zugang zu internationalen Sachwertinvestitionen – von Immobilien über Energie und Infrastruktur bis Private Equity. 2026 feiert BVT 50 Jahre Innovationskraft und blickt mit neuen Projekten für nachhaltiges Wachstum in die Zukunft.



Mit einem Investitionsvolumen von über acht Milliarden Euro zählt die **Dr. Peters Group** zu den größten und erfahrensten deutschen Anbietern strukturierter Sachwertanlagen. Das inhabergeführte Unternehmen ist seit 1975 am Markt und managt Sachwertanlagen für Privatanleger und institutionelle Investoren in den Assetklassen Immobilien, Shipping, Aviation und erneuerbare Energien. Seit ihrer Gründung hat die Dr. Peters Group mehr als 160 Investmentlösungen aufgelegt und verwaltet aktuell rund drei Milliarden Euro Assets under Management.



Habona Invest ist seit 2009 Spezialist für Nahversorgungsimmobilien und essenzielle Versorgungsinfrastruktur. Mit langfristigen Mietverträgen starker Lebensmittelankermieter und einem hervorragendem Track Record bietet Habona privaten wie institutionellen Anlegern stabile, inflationsgeschützte Investments. Ein Immobilienvermögen von über einer Milliarde Euro unterstreicht diese Stärke. 2026 setzt Habona auf selektive, qualitätsorientierte Ankäufe und digitale Plattformen, die Anlegern wie Vertriebspartnern mehr Transparenz, effizientere Abläufe und eine höhere Servicequalität bieten. Der Habona Report gilt als etabliertes Standardwerk der Nahversorgung.



SACHWERT KONGRESS 2026



Die **hep solar Gruppe** ist ein internationaler Spezialist für Photovoltaik und nachhaltige Investments. Mit über 15 Jahren Erfahrung deckt sie die gesamte Wertschöpfungskette von der Projektentwicklung über Bau und Betrieb bis zur Fondsstrukturierung ab. Durch technische Exzellenz, globale Präsenz und starke Investmentkompetenz schafft hep solar verlässliche, effiziente und zukunftsorientierte Solarenergieprojekte – für Klimaschutz, Rendite und eine lebenswerte Zukunft weltweit und für kommende Generationen.



Jamestown ist ein globales Immobilienunternehmen mit über 40 Jahren Erfahrung. Das Unternehmen hat bereits 39 Fonds für mehr als 80.000 Privatanleger in Deutschland aufgelegt. Zum 30. Juni 2025 wurde ein Vermögen von 12,3 Milliarden Euro in den USA, Europa und Lateinamerika verwaltet, hiervon 3,1 Milliarden Euro in Fonds für Privatanleger. Jamestown beschäftigt mehr als 600 Mitarbeiter in elf Büros, darunter die Hauptsitze in Köln und Atlanta. Bekannte Objekte: One Times Square in New York, Ponce City Market in Atlanta, Groot Handelsgebouw in Rotterdam.



Die **HTB Group** ist ein spezialisierter Anbieter für Sachwertinvestments, Immobilien-Assetmanagement und Service-KVG-Leistungen. Seit 1987 aktiv und seit zehn Jahren regulierte KVG, zählt HTB zu den Marktführern im Immobilien-Zweitmarkt. Mit rund 40 aufgelegten Fonds bietet HTB privaten und institutionellen Anlegern stabile, langfristige Investmentlösungen. Langjährige Erfahrung und tiefes Marktwissen machen HTB zu einem verlässlichen Partner für nachhaltige Kapitalanlagen.

Anzeige

SACHWERT KONGRESS 2026



Munich Private Equity bietet seit 1999 den Zugang zu hochqualitativen Private-Equity-Portfolios. Über sicherheitsorientierte Dachfonds investieren Privatanleger dabei Seite an Seite mit institutionellen Investoren – zielgruppengerecht ab 5.000 Euro beziehungsweise 50 Euro monatlich. Der Anlagefokus liegt auf dem Lower Mid-Market – also auf mittelständischen Hidden Champions, die häufig Markt- oder Technologieführer in ihrer Nische sind. Mit über 160.000 Beteiligungsverträgen ist das Haus einer der erfahrensten Anbieter Europas im Privatkundensegment.



Seit 1999 widmet sich die **ÖKORENTA Gruppe** dem Ziel, nachhaltige Stromerzeugung als Anlagesegment so renditestark und zuverlässig wie möglich zu gestalten und dabei die Energiewende aktiv mitzugestalten. Rund 15.000 Anlegermandate und mehr als 460 Millionen Euro investiertes Eigenkapital dokumentieren das Vertrauen der Anlegerschaft. Das 62-köpfige Team der Gruppe verwaltet Beteiligungen an 284 Energieparks. Bis heute wurden aus dem Geschäftsbetrieb von Wind- und Solarparks Auszahlungen in Höhe von 251 Millionen Euro an die Anleger geleistet und damit die langjährige Rentabilität der ÖKORENTA-Erneuerbare-Energien-Portfoliofonds unter Beweis gestellt.



Paribus ist ein inhabergeführtes Finanzunternehmen für alternative Sachwert-Investments. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen für professionelle, semi-professionelle und private Investoren mit Fokus auf Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen. Die Gruppe vereint regulatorische Tiefe und operative Erfahrung und gestaltet Neugeschäft sowie komplexe Sondersituationen erfolgreich. Paribus steht für strukturiertes Handeln, konsequente Umsetzung und die ertragreiche Gestaltung langfristiger Investments.

SACHWERT KONGRESS 2026



Primus Valor steht für Sachwertinvestments mit Substanz, Weitblick und Verantwortung. Als erfahrenes Emissionshaus eröffnen wir Anlegern den Zugang zu renditestarken Wohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren – fundiert, langfristig und stets marktgerecht. Unser ganzheitliches Konzept vereint wirtschaftliche Solidität mit gesellschaftlicher Relevanz: Durch unseren bewährten Renovation-Plus-Ansatz, energetische Modernisierungen und aktives Asset Management erhöhen wir nachhaltig den Wert der Objekte, stärken das Mietpotenzial und leisten einen messbaren Beitrag zu energieeffizientem und bezahlbarem Wohnraum. Renditeorientierung, Werterhalt, Verantwortung – dafür steht Primus Valor.



Die **Solvium-Gruppe** ist ein international tätiger Manager und Anbieter von Investments in Infrastruktur und Transportlogistik für Privatanleger, professionelle und institutionelle Investoren. Solvium investiert in ertragsstarke Ausrüstungsobjekte wie Standardcontainer, Wechselkoffer und Güterwagen, die weltweit zum Warentransport auf Schienen, Straßen und Seewegen genutzt werden. Solvium hat seit Gründung 2011 eine 100-Prozent-Erfüllungsquote bei allen Investments und bisher alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen vollständig und fristgerecht geleistet.



TSO – The Simpson Organization ist ein inhabergeführtes Immobilienunternehmen mit Hauptsitz in Atlanta, Georgia. Seit 1988 investiert das Unternehmen in Gewerbe- und Wohnimmobilien im wirtschaftlich starken Südosten der USA. In Deutschland ist TSO seit 2006 mit eigenen Standorten in Frankfurt und Düsseldorf vertreten und bietet Anlegern und Vertriebspartnern Zugang zu professionell gemanagten Beteiligungen mit Fokus auf Substanz, Stabilität und strategischer Wertentwicklung. Seit über 35 Jahren steht TSO für Markterfahrung, lokales Know-how und einen klaren Investitionsansatz – verantwortungsvoll, transparent und partnerschaftlich.

SACHWERT KONGRESS 2026



Die **US Treuhand** ist der marktführende Anbieter für US-Immobilienfonds mit gesicherter Interessensgleichheit vom Lead-Investor (der gleichzeitig Asset Manager ist) und von Fondsanlegern. Mit einem Track Record von drei Jahrzehnten und einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund fünf Milliarden US-Dollar verfügt das amerikanisch-deutsche Unternehmen über einzigartige Immobilienkompetenzen und Marktzugänge. Die Schwestergesellschaft – die Estein USA, Ltd. – hat ihren Firmensitz in Orlando, Florida. Von dort aus werden die US-Immobilieninvestitionen identifiziert.



Verifort Capital ist Asset Manager mit Fokus auf Value Add bei Gewerbeimmobilien. Das Unternehmen stellt seine umfassende Kompetenz bei der wertsteigernden Entwicklung von Bestandsimmobilien Investoren sowie Bestandshaltern und -entwicklern als Dienstleistung zur Verfügung und macht sie über unternehmenseigene Fonds auch Privatanlegern zugänglich. Mit seinen AIFs investiert Verifort Capital hauptsächlich in Gewerbeobjekte an B- und C-Standorten mit Wertsteigerungspotenzial, restrukturiert diese und bringt sie anschließend erfolgreich zurück an den Markt.



Die **WIDe Gruppe** in Ebermannstadt bleibt ihrer Linie treu: Wohnimmobilien als stabiles, transparentes Asset. Das bewährte und erfolgreiche Konzept öffnet Anlegern einen attraktiven Markt: breit diversifiziert, konservativ eingekauft, kompetent gemanagt mit einer belastbaren Leistungsbilanz. Darüber hinaus stabilisiert sie aus Sondersituationen übernommene Fonds und führt sie unter professioneller Regie fort. Mit über 35 Spezialisten ist WIDe für die Zukunft operativ und strategisch bestens aufgestellt – stets im Sinne der Anleger.

Anzeige



FRANKFURTER KREIS

Thema Komposit

Frankfurter Kreis: „Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie sich Sach- und Haftpflichtversicherungen im Wandel moderner Risiken entwickeln, ob das Geschäftsmodell angesichts von Naturgefahren und Cyberrisiken tragfähig bleibt und wie Risikokalkulation, Produktdesign, Beratung und Transparenz künftig gestaltet werden müssen

TEILNEHMER:INNEN



1. DANIEL HEINRICH

Inhaber & Geschäftsführer,
HW Assekuranzmakler GmbH & Co. KG

2. ANGELIKA JÄCKEL

Assistenz Geschäftsfeld Privatkunden, BarmeniaGothaer

3. CHRISTIAN SACHSENWEGER

Bereichsleiter Komposit Betrieb, Inter Versicherung

4. ANNE PETERS

Vertrieb Fachbereichsleitung Komposit,
ascore Das Scoring GmbH

ZUM FILM

QR-Code scannen und den
kompletten Frankfurter
Kreis online ansehen

Sachversicherungen im Wandel
– Mehrwert statt
Pflichtpolice



Wenn Naturgefahren und Cyberattacken zunehmen: Ist das Geschäftsmodell Sachversicherung tragfähig?



Risikokalkulation und Vertragsmanagement in der Sachversicherung



Gewerbeabsicherung: Produktdesign, Beratung und Transparenz auf dem Prüfstand



Haftpflichtversicherung im Wandel moderner Lebenswelten



Bild: © Mein Geld Medien

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!



◀ BVT Residential-Beispiel-
objekt "Alta at Health Village",
Orlando/Florida; 285 Wohn-
einheiten; Detaildarstellung
Rooftop-Pool

50 JAHRE BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Trust in experience!

Seit fünf Jahrzehnten steht die BVT Unternehmensgruppe für intelligente Sachwertinvestitionen und nachhaltiges Wachstum. Gegründet 1976 mit der Überzeugung, Kapital dort einzusetzen, wo es produktiv wirkt, hat sich BVT als bankenunabhängiger Asset Manager mit Standorten in München, Köln, Atlanta und Boston etabliert. Das Unternehmen bietet privaten und institutionellen Investoren Zugang zu internationalen Beteiligungen in den Bereichen Immobilien, Energie und Infrastruktur.

Mit der eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo GmbH & Co. KG erfüllt BVT höchste regulatorische Standards und setzt konsequent auf Transparenz, Qualität und langfristige Wertschöpfung. 2026 markiert ein besonderes Jahr: das 50. Jubiläum der Unternehmensgruppe – ein Meilenstein, der zugleich Motivation ist, mit Innovationskraft und Erfahrung die Zukunft des produktiven Investierens weiter aktiv mitzugestalten.

„Unser Fokus liegt 2026 auf unseren lang-jährigen Kompetenzbereichen Immobilien USA und Energie/Infrastruktur. In den USA erwarten wir aufgrund der stark zurückgegangenen Neubautätigkeit ab Mitte 2026 in den meisten Großstadtreionen ein klares Unterangebot an Mietwohnungen mit entsprechenden Auswirkungen auf die Mietpreise. Damit bietet sich für Anleger ein sehr attraktives Investitionsumfeld. Für unseren neuen Publikumsfonds haben wir bereits konkrete Projekte in der Pipeline. Im Bereich Energie und Infrastruktur rückt neben den klassischen Investitionen in Wind- und Solarparks die Energiespeicherung, insbesondere mit Großbatteriespeichern, zunehmend in den Fokus. Die Kombination aus stabilen, langfristigen Renditen und nachhaltigen Investments macht den Sektor besonders attraktiv.“, sagt Tibor von Wiedebach-Nostitz, geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding GmbH & Co. KG.

Anzeige Bild: © bvt

BVT-MEILENSTEINE

- 1976 Harald von Scharfenberg legt den Grundstein der heutigen BVT Unternehmensgruppe mit Unternehmen in Deutschland und den USA
- 1979 Gemeinsam mit der Public Storage Inc., dem weltgrößten Betreiber von SB-Lagerhausanlagen, konzipiert die BVT den ersten Public Storage Fund
- 1989 BVT legt den ersten deutschen Windkraftfonds auf und finanziert damit den seinerzeit größten Windpark Europas in Nordfriesland
- 1992 Erste deutsche öffentlich-private Partnerschaft (ÖPP) zum Bau eines Heizkraftwerkes für die Strom- und Wärmeversorgung der Stadt Stendal
- 1994 Zusammen mit der Bayerischen Vereinsbank wird die US-Retail-Income-Fund-Serie aufgelegt, die ausschließlich in sogenannte „Neighborhood Shoppingcenter“ investiert
- 1998 Bislang größter BVT-Fonds „Kraftwerke-Pool“ mit fünf Heizkraftwerken; Gesamtvolumen über 1 Mrd. DM
- 2004 Start der BVT-Residential-USA-Serie, die Anlegern den US-Mietwohnungsmarkt erschließt
- 2006 Erstes Repowering eines BVT-Windparks
- 2008 Erster BVT-Solarpark
- 2013 Gründung der BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo GmbH & Co. KG
- 2019 Unterzeichnung der United Nations PRI durch BVT-Tochtergesellschaft derigo
- 2020 Start der „BVT Concentio Energie & Infrastruktur“-Serie mit Fokus auf erneuerbare Energien und Infrastruktur
Gründung des BVT-Beirats Nachhaltigkeit
- 2023 Gewinner der Sachwerte-Awards in den Kategorien Immobilien und Anlegerorientierung
- 2025 Gewinner des Sachwerte-Awards in der Kategorie Immobilien

BVT IN ZAHLEN

Gründung	1976
Gesamtinvestitionsvolumen	9,2 Mrd. Euro
Aufgelegte Fonds	225
Assets under Management	4,4 Mrd. Euro
Anzahl Mitarbeiter	130

50 JAHRE BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Residential USA: Class-A-Investitionen

BVT erwartet in den kommenden Jahren ein klares Unterangebot an Mietwohnungen in den USA



^ BVT-Residential-Beispielobjekt „Narcoossee Cove“, Orlando/Florida, 354 Wohneinheiten

Mit den BVT-Residential-USA-Fonds schafft der traditionsreiche Sachwertespezialist BVT dringend benötigten Wohnraum in US-Metropolregionen und zugleich eine solide Renditequelle für (nicht nur) deutsche Investoren. Das Erfolgsrezept des Managements: An gut erschlossenen Standorten im Einzugsgebiet boomender US-Großstädte werden hochwertig ausgestattete Mietwohnungen entwickelt, vermietet und anschließend en bloc verkauft. Durch den frühen Einstieg in die Wertschöpfungskette bergen solche Projektentwicklungen ein höheres Ertragspotenzial als die Investition in Bestandsimmobilien, wie der Track Record der Fondsreihe eindrucksvoll belegt. Allerdings sind solche unternehmerischen Investments auch mit einem höheren Risiko verbunden. Die Anlegergelder sind in der Regel lediglich für drei bis vier Jahre – vom Bau bis zur Veräußerung – gebunden.

Für eine hohe Planungssicherheit sorgen neben einem strengen Risikomanagement die Zusammenarbeit mit führenden US-Projektentwicklern und die BVT-Präsenz am Ort des Geschehens: In Atlanta und Boston beschäftigt das Emissionshaus 15 Mitarbeiter, die sich um Transactions, Asset- und Property-Management sowie Accounting und Steuern kümmern.

AUCH UNTER TRUMP FUNKTIONIERT DER BUSINESS CASE

Sind Investments in den USA nicht in Zeiten der Trump-Präsidentschaft reichlich gewagt? Diese Frage treibt so manchen deutschen Anleger derzeit aus verständlichen Gründen um. Die BVT schätzt das sich aus der aktuellen politischen Lage in den USA ergebende Risiko als gering ein. Andere Marktexperten sehen das ähnlich.

Der Grund für diesen Optimismus liegt in den fundamentalen Trends, auf denen die BVT-Residential-USA-Fondsserie fußt und die vom Amtsinhaber im Weißen Haus kaum tangiert werden: Die Menschen zieht es in die Metropolregionen, in denen zu wenig Wohnraum vorhanden ist und absehbar neu gebaut wird; das Wohnen zur Miete wird von einer Übergangslösung zur präferierten Lebensform. Das liegt zum einen an dem Komfort- und Flexibilitätsgewinn, zum anderen an den vielerorts unerschwinglichen Hauspreisen. Hinzu kommt die Situation, die aus einer zunehmend verhaltenen Neubautätigkeit erwächst. Viele Investoren warten offenbar ab – und verschärfen dadurch mittelfristig das Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. In der Folge ist in den prosperierenden Ballungsräumen mit steigenden Preisen für Wohnraum zu

rechnen. Eine Makrosituation, in der erfahrene, opportunistische Anleger keineswegs die Füße stillhalten, sondern die sich bietenden Chancen nutzen.

VERTRIEBSSTART DES „HELLGRÜNEN“ RESIDENTIAL 21

Aktuell können sich Privatanleger mit einer Mindestsumme von 30.000 US-Dollar an der BVT Residential USA 21 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG („Residential 21“) beteiligen, die in mindestens zwei Projektentwicklungen an der US-Ostküste investieren wird. Konkrete Projekte befinden sich bereits in der fortgeschrittenen Prüfung. Die Besonderheit: Der Residential 21 ist der erste Publikumsfonds der Reihe, der als Artikel-8-Fonds gemäß EU-Offenlegungsverordnung aufgelegt wurde („hellgrün“). Das bedeutet, dass wesentliche ökologische und soziale Kriterien in die Projektauswahl einfließen, die sich an den 17 UN-Nachhaltigkeitszielen orientieren. Zur quantitativen und qualitativen Messung der Nachhaltigkeitsperformance verwendet das Management einen BVT-eigenen ESG-Scorecard-Ratingansatz, der unter anderem die jeweils gültigen Ausschlusskriterien der Unternehmensgruppe beinhaltet. Ein weiteres Residential-Beteiligungsangebot, das nach luxemburgischem Recht für institutionelle Investoren konzipiert wurde, soll Anfang 2026 in den Vertrieb gehen.

AKTUELLE OBJEKTERKÄUFE

In Kürze soll das Residential-Projekt „Aventon at Huntington Station“ in Alexandria, Virginia, nahe der US-Hauptstadt den Besitzer wechseln. Die Projektentwicklung

mit 366 hochwertigen Wohnungen besticht durch attraktive Gemeinschaftseinrichtungen und ihre Lage unweit der Ringautobahn I-495 sowie direkt an der „Yellow Line“, einer S-Bahn-Linie, die Washington in Nord-Süd-Richtung durchquert. Die De-facto-Vollvermietung konnte daher planmäßig Mitte 2025 erreicht werden, womit das Projekt verkaufsfähig war. Ebenfalls weit vorangeschritten ist der Verkauf einer Projektentwicklung eines institutionellen Residential Fonds der BVT. Die Vertragsunterzeichnung für die Anlage mit rund 270 Apartments soll voraussichtlich im Februar erfolgen.

Für 2026 planen die Residential-Manager darüber hinaus bis zu fünf weitere Objektverkäufe. Damit kündigen sich für die Anleger bedeutende Rückflüsse an. Die Residential-Story findet auch in unruhigen Zeiten mit hoher Schlagzahl ihre verdiente, von Investoren jeglicher Couleur unvermindert stark nachgefragte Fortsetzung.

ASSETKLASSE IMMOBILIEN USA

Die BVT ist seit Ende der 1970er-Jahre im US-Immobiliemarkt aktiv. Den Anfang bildete eine Fondsserie mit dem weltweit größten Betreiber von Self-Storage-Anlagen. In den folgenden Jahren erweiterte BVT ihr Engagement auf verschiedene Immobiliensegmente wie Apartments, Einkaufszentren und Bürogebäude. Seit 2004 ermöglicht die Fondsserie BVT Residential USA Anlegern den Zugang zum wachstumsstarken Markt für hochwertige Apartmentanlagen. In Zusammenarbeit mit führenden US-Projektentwicklern wurden beziehungsweise werden bislang 34 Apartmentanlagen mit mehr als 10 500 Class-A-Wohneinheiten realisiert.

^ BVT Residential-Beispielobjekt „Aventon Grove“, Davenport/Florida, 288 Wohneinheiten



Anzeige Bilder: © bvt

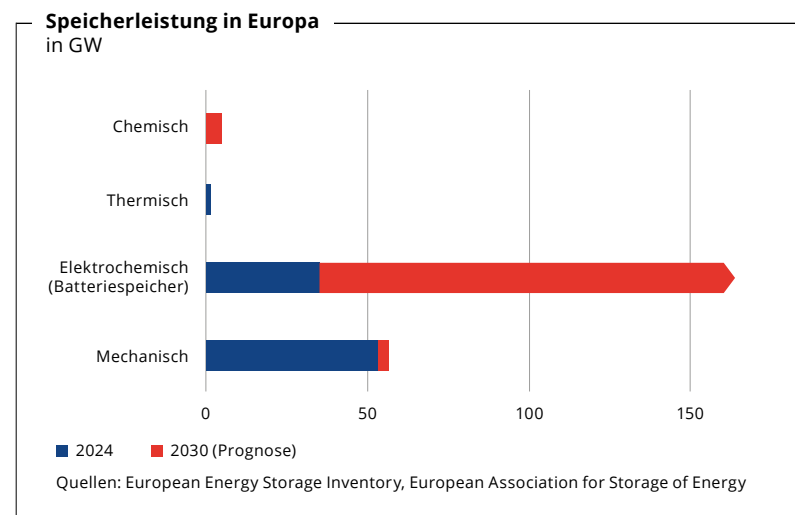
HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!



50 JAHRE BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Batteriespeicher: Die Schlüssel-technologie für die Energiewende

Batteriespeicher werden dringend gebraucht – und als aufblühende Assetklasse für Investoren immer interessanter



Um die Energiewende wirklich zu vollziehen und produzierten grünen Strom auch vollständig und nahezu jederzeit nutzen zu können, braucht es Speicher. Für Investoren ist das eine Gelegenheit, eine technisch spannende, wirtschaftlich lukrative und gesellschaftlich bedeutende Entwicklung zu unterstützen.

Während sich Europa auf eine weitgehend emissionsfreie Energieversorgung bis 2050 zubewegt, hat sich eines deutlich herauskristallisiert: Der Umbau unseres Energiesystems erfordert nicht nur Windräder und Solarpanels. Er braucht Speicher für den erzeugten Strom – und zwar viele. Seit dem Boom der erneuerbaren Energien sind flexible Lösungen gefragt, die Strom genau dann verfügbar machen, wenn er gebraucht wird, und nicht nur dann, wenn der Wind weht oder die Sonne scheint.

Rückenwind bekommt das Thema durch geopolitische Entwicklungen. Der Krieg in

der Ukraine legte die Abhängigkeit von fossiler Energie und ihren Anbietern offen. Diese Situation löste einen Ruf nach Unabhängigkeit aus. Gleichzeitig sind die Strompreise in extreme Höhen geschneit. Verbraucher, Industrie und nicht zuletzt Investoren bekamen die Auswirkungen zu spüren.

SYSTEMATISCHER EINSATZ VON SPEICHERN NOTWENDIG

Heute stammen knapp 60 Prozent der deutschen Stromproduktion aus regenerativen Quellen. Eine Entwicklung, die technologische Herausforderungen mit sich bringt. Der Strom fließt immer dezentraler, seine Einspeisung schwankt. Während Solaranlagen mittags häufig ein Überangebot erzeugen, bleiben an windstillen und sonnenarmen Tagen die Netze unterversorgt.

Zwei Wege können aus diesem Dilemma führen: ein massiver Netzausbau und der systematische Einsatz von Speichern. Lange galt das Speicherthema als Nebenschauplatz. Doch mittlerweile ist klar, dass Batteriespeicher angekommen sind. Sie werden technisch immer ausgereifter und rechnen sich wirtschaftlich immer mehr – und sind bald flächendeckend verfügbar.

DIESE SPEICHERARTEN GIBT ES

Der europäische Markt kennt vier große Speichertechnologien: mechanisch, elektrochemisch (also Batterien), thermisch und chemisch. Mit 53 Gigawatt (GW) dominieren derzeit mechanische Speicher wie Pumpspeicherkraftwerke. Thermische Speicher



Windpark-Fonds konzipiert BVT seit 1989

wie Warmwasserbehälter leisten mit rund einem GW wertvolle Dienste, bleiben allerdings Nischenlösungen. Chemische Speicher, allen voran Wasserstoff, gelten langfristig als sehr vielversprechend, kämpfen aber noch mit Infrastruktur- und Effizienzproblemen.

Bleiben die Batteriespeicher. Sie sind mit aktuell 35 GW auf dem Vormarsch und bieten, was die Energiewende braucht: kurzfristige, flexible und skalierbare Speicherung. Ihr großer Vorteil liegt darin, dass sie sich fast überall installieren lassen. Ob auf dem Flachdach, neben dem Umspannwerk oder als Teil eines Windparks. Lithium-Ionen-Batterien, insbesondere in der langlebigen LFP-Variante, dominieren den Markt, während Alternativen wie Natrium-Ionen noch in den Kinderschuhen stecken.

WIE VIEL SPEICHER BRAUCHEN WIR EIGENTLICH?

In Europa sind aktuell rund 890 GWh Speicherkapazität vorhanden – bei einem täglichen Stromverbrauch von 8000 GWh. Die aktuelle Speicherleistung in Europa reicht damit kalkulatorisch betrachtet aus, um den Stromverbrauch 2,5 Stunden lang zu decken, wenn plötzlich kein neuer Strom erzeugt würde und die Gasnetze außer Betracht gelassen werden. Dass Batteriespeicher mehr als eine technische Spielerei sind, zeigt sich im Strommarkt: Die Zahl negativer Strompreisstunden in Deutschland nimmt rasant zu. 459 waren es im Jahr 2024, über 380 bis Mitte 2025. Zeiten, in denen Erzeuger dazu bezahlen, wenn sie Strom einspeisen wollen. Hier kommen Speicher

ins Spiel, weil sie Preisspitzen glätten, Arbitragegeschäfte ermöglichen und überlastete Netze entlasten können. Batteriespeicher wirken damit gleich doppelt: Sie stabilisieren das System – und eröffnen Chancen für smarte Vermarktung. Ihre Fähigkeit, Regelernergie bereitzustellen, macht sie zudem zu einem immer wichtigeren Baustein für die Netz- und Versorgungssicherheit. Als flexible Ressource sind sie binnen Sekunden abrufbar. Batteriespeicher verdrängen klassische Anlagen zunehmend aus den Regelmärkten.

SPEICHER SIND DRINGEND NOTWENDIG

Die Energiewende funktioniert nicht ohne Speicher. Batteriespeicher schließen die Lücke zwischen fluktuierender Erzeugung und stabilem Verbrauch. Ihre Rolle ist systemkritisch – als Brücke, als Puffer, als Schrittmacher eines dezentralen Energiesystems. Dabei bleiben Herausforderungen wie unklare Baurechtslagen, Engpässe bei Netzanschlüssen und ein regulatorisches Umfeld, das teils noch in Bewegung ist. Doch angesichts der Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten, dem weiter sinkenden Preisniveau und der politischen Dringlichkeit ist klar, dass Speicher dringend benötigt werden.

Für Investoren ergibt sich daraus ein vielversprechendes Feld, das nicht nur technisch spannend, sondern auch wirtschaftlich lukrativ und gesellschaftlich relevant ist. Wer heute einsteigt, investiert in eine Anlageklasse sowie in die Infrastruktur der Zukunft.

BVT

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!



Disclaimer: Diese Marketing-Anzeige enthält ausschließlich Kurzinformationen zu den Beteiligungsangeboten. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im Verkaufsprospekt sowie im Basisinformationsblatt und den Jahresberichten. Diese erhalten Sie – jeweils in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, sowie in elektronischer Form unter www.derigo.de. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter <https://www.derigo.de/Anlegerrechte> verfügbar.

ASSETKLASSE ENERGIE & INFRASTRUKTUR

Die BVT ist seit den 1980er-Jahren als Pionier im Bereich Energie und Infrastruktur tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in Investitionen in erneuerbare Energien sowie Stromnetze. Das Team übernimmt die gesamte Wertschöpfungskette, von der Akquisition über den Betrieb bis hin zum Exit, und nutzt ein starkes Netzwerk zu Projektentwicklern, Maklern, Investmentbanken und Investoren, um Zugang zu europäischen Projekten zu sichern. Nachhaltige Sachwerte bilden eine Kernkompetenz, die im BVT Sustainable Energy Fund umgesetzt wird, der Investitionen in erneuerbare und nachhaltige Energieprojekte ermöglicht und die Energiewende in Europa vorantreibt.

VERIFORT CAPITAL

Stabilisierung mit Potenzial: Der Gewerbeimmobilienmarkt 2025



MARKTUMFELD: GEWERBEIMMOBILIEN 2025 — ANZEICHEN FÜR STABILISIERUNG

Der Markt für Gewerbeimmobilien, insbesondere Büroimmobilien, zeigt derzeit Licht und Schatten – mit einigen stabilisierenden Signalen. Laut einem aktuellen Marktbericht liegt der Spitzenwert („Prime Yield“) für Büroimmobilien an den A-Lagen in Deutschland Ende 2025 durchschnittlich wieder bei rund 4,36 Prozent. Gleichzeitig melden Anbieter einen spürbaren Anstieg des Transaktionsvolumens: Im dritten Quartal 2025 lag das Volumen mit knapp 1,8 Milliarden Euro deutlich über dem Vorjahresquartal. Damit rücken Büroimmobilien – nach einer Phase wirtschaftlicher Zurückhaltung – wieder stärker ins Interesse von Investoren.

Allerdings bleiben strukturelle Herausforderungen bestehen: In vielen Metropolregionen steigt die Leerstandsquote, und die Nachfrage konzentriert sich weiterhin auf qualitativ hochwertige, gut ausgestattete Objekte. Vor diesem Hintergrund gewinnen

Sanierung, Revitalisierung und Mietoptimierung bei Bestandsimmobilien zunehmend an Bedeutung.

FONDSPROFIL: VC VALUE ADD PLUS – GEZIELT AUF BESTANDSIMMOBILIEN SETZEN

Der VC Value Add Plus-Fonds von Verifort Capital ist ein Investmentvehikel, das bewusst nicht auf Neubauten, sondern auf die Optimierung bestehender Gewerbeimmobilien setzt. Ziel sind Projekte in B- und C-Städten – also in Städten mit moderater Preisstruktur, guter regionaler Wirtschaft und vergleichsweise stabilem Miet- und Gewerbeumfeld. Potenzielle Zielstädte könnten beispielsweise Städte aus dem mittleren beziehungsweise unteren Segment sein.

Die Fondslaufzeit ist mit rund sechs Jahren geplant – hinzu kommt eine Option auf Verlängerung um zwei Jahre. Die prognostizierte Zielrendite liegt bei circa sechs Prozent pro Jahr, ergänzt durch eine Beteiligung der Anleger am möglichen Überschuss, sofern die Performance über der Zielmarke liegt. Damit adressiert der Fonds Investoren mit mittelfristigem Anlagehorizont, die Sachwertinvestments mit optimiertem Risiko-Rendite-Profil suchen.

STRATEGIE: WERTSTEIGERUNG DURCH REVITALISIERUNG UND AKTIVES MANAGEMENT

Der Kern der Strategie liegt im klassischen Value-Add-Ansatz: Bestandsimmobilien werden übernommen, modernisiert und aufgewertet – sei es durch technische Sanierungen, energetische Maßnahmen, Mietanpassungen oder Neuvermietungen. Dieser Ansatz reduziert typische Risiken von Neubauten wie Bauverzögerungen,

Planungsunsicherheiten oder kostenintensive Fertigstellungen und nutzt stattdessen bestehende Substanz.

Ein zentrales Ziel: stabile Erträge und Wertsteigerungen durch bessere Auslastung und höhere Mietniveaus. Durch Diversifikation – also mehrere Objekte, unterschiedliche Standorte und Mietstrukturen – soll das Risiko breit gestreut werden. Damit kann der Fonds auch dann Chancen bieten, wenn einzelne Projekte nicht optimal verlaufen.

Zudem stellt Verifort Capital die Interessen der Anleger ganz nach vorne: Beim „VC Value Add Plus“ verdienen zuerst die Anleger aufgrund der fairen Kostenstruktur. Erst wenn sie die prognostizierte Rendite von 6 % p. a. erreicht haben, verdient der Anbieter an den darüberhinausgehenden Gewinnen. Und selbst davon geht die Hälfte noch als zusätzliche Rendite an die Anleger. Verifort Capital ist vom eigenen Können, dem Konzept und dem Markt so überzeugt, dass sie selbst erst am Ende der Laufzeit am Gewinn partizipieren. Für das Unternehmen bedeutet das somit: Sie müssen performen.

FÜR WEN DER FONDS PASSEN KANN – UND WAS ANLEGER BEACHTEN SOLLTEN

Der VC Value Add Plus-Fonds kann für Anleger attraktiv sein, die:

- einen mittelfristigen Anlagehorizont mitbringen,
- Interesse an realen Sachwerten besitzen,
- bereit sind, Projekt- und Marktrisiken bewusst einzugehen,
- Wert auf Diversifikation und aktive Wertoptimierung legen.

Gleichzeitig sind die Risiken real und sollten nicht unterschätzt werden: Leerstände, Mietausfälle, höhere Renovierungs- und

Modernisierungskosten, konjunkturelle Schwankungen und begrenzte Liquidität der Fondsanteile sind mögliche Belastungsfaktoren. Eine erfolgreiche Umsetzung der Revitalisierungs- und Neuvermietungsstrategie ist essenziell für die erwartete Rendite.

GESAMTFAZIT: EINE STRATEGISCHE ALTERNATIVE – MIT CHANCEN UND BEWUSSTSEIN FÜR RISIKEN

In einem Markt, der durch Unsicherheit, Rückgang der Neubauinvestitionen und steigende Anforderungen an Qualität geprägt ist, kann ein Fonds wie der VC Value Add Plus eine zielgerichtete und strategisch sinnvolle Alternative bieten. Durch die Konzentration auf Bestandsimmobilien mit Optimierungspotenzial bietet der Fonds die Chance auf stabile Erträge und Wertsteigerung – ohne die hohen Risiken von Neubauprojekten. Für Anleger mit mittelfristigem Horizont und Offenheit für ein aktives Management von Immobilien birgt der Fonds damit reales Potenzial. Wer bereit ist, Risiken bewusst einzugehen und auf langfristige Wertentwicklung zu setzen, könnte mit dem VC Value Add Plus ein durchdachtes Investment wählen.

VERIFORT CAPITAL



Alexander Klein
Geschäftsführer Vertrieb
bei Verifort Capital



Anzeige
Bilder: © Verifort Capital; © Mein Geld Medien

SQUARE CAPITAL CONSULTING

Ganzheitliche Finanzplanung mit Substanz – und Sachwertanlagen als stabilem Baustein



^ Experten der SquareCC im Gespräch (v. l. n. r.: **Alexander Gierens, Jil-Arne Chluba**)

Gerade in bewegten Zeiten kommt es darauf an, den richtigen Finanzberater auf seiner Seite zu haben. In unserem Unternehmen, der Square Capital Consulting GmbH, dreht sich Financial Planning nicht um Produkte, sondern um Sie – Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse, Ihre Lebenssituation, Ihre Zukunft. Denn bei einer echten Finanzplanung geht es um mehr, als Renditen zu optimieren: Sie ist ein lebenslanger Prozess, der sich Ihrem Wandel anpasst – individuell, unabhängig und strategisch gedacht. Das Team von Square Capital Consulting hat zusammengekommen bereits mehr als 100 Jahre Erfahrung und Expertise in der Begleitung von Kunden.

Unser Beratungsverständnis basiert auf drei klaren Säulen: Analysieren, Planen, Begleiten. Wir hören Ihnen zu, nehmen Ihre Wünsche ernst und entwickeln daraus individuelle Strategien. Dabei berücksichtigen wir alle Lebensphasen – von der Geburt über die Ausbildung und den Berufseinstieg bis zur Familiengründung, zum Ruhestand sowie der Vermögensweitergabe an die nächste Generation.

Unsere Unabhängigkeit von Banken und Produktanbietern gibt Ihnen Sicherheit: Wir denken in Lösungen – nicht in Vorgaben.

FINANCIAL PLANNING BEI SQUARE CAPITAL CONSULTING – GANZHEITLICH UND PERSÖNLICH

Individuell statt standardisiert: Jeder Finanzplan beginnt mit einem Erstprozess – einer gründlichen Analyse Ihrer Lebens- und Finanzsituation. Daraus entsteht eine maßgeschneiderte Strategie, die im Folgeprozess regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst wird.

Ganzheitlich aus einer Hand: Wir bieten nicht nur Liquiditäts- und Altersvorsorgeplanung, sondern integrieren auch Vermögensanlagen, alternative Investments, Baufinanzierung, Versicherungs- und Immobilienberatung sowie Nachfolge- und Estate Planning.

Nachhaltig & vernetzt: ESG-Kriterien sind bei uns kein bloßer Trend – wir investieren umweltbewusst, sozial und ethisch verantwortungsbewusst. Unsere langjährigen

Netzwerke zu Steuer- und Rechtsberatern, Wirtschaftsprüfern und Immobilienexperten sorgen für zusätzliche Qualität und Sicherheit.

SACHWERTANLAGEN: DER STABILE BAUSTEIN IHRER VERMÖGENSSTRUKTUR

Diversifikation ist essenziell – deshalb sind Sachwertanlagen ein fester Bestandteil unserer Anlagestrategien. Sie bieten greifbare Werte, langfristige Stabilität und Inflationsschutz. Zum Beispiel zeigt der Bereich Logistikausrüstungsgegenstände, hier vertreten durch unser Partnerunternehmen Solvium Capital, anschaulich, wie solche Anlagen wirkungsvoll eingesetzt werden können.

Die Solvium-Gruppe ist seit 2011 international als Asset Manager für mobile Logistikausrüstung tätig – darunter Container, Wechselkoffer und Eisenbahnwaggons. Das Unternehmen verbindet praktisches Asset Management mit der Strukturierung von Fonds und bietet Anlegern Zugang zu stabilen Sachwertmärkten. Solvium deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab: Beschaffung, Vermietung, Bewirtschaftung und Verwertung.

Mit einer Erfüllungsquote von 100 Prozent bei Miet-, Zins- und Kapitalrückzahlungen sowie einer hohen Transparenz hebt sich Solvium positiv ab. Solche Investments sind – bei angemessener Risikoeinschätzung – wertvolle Bausteine für ein stabiles Portfolio.

Anzeige Bilder: © Square Capital Consulting GmbH



SQUARE CAPITAL CONSULTING
FINANZ- UND VERMÖGENSPLANUNG

FAZIT: VERTRAUEN DURCH WEITBLICK – IHRE ZIELE IM MITTELPUNKT UNSERER PLANUNG

Square Capital Consulting steht für Financial Planning, das weit über eine klassische Beratung hinausgeht: individuell, unabhängig, vernetzt und vorwärtsblickend.

Mit Blick auf Ihre Ziele gestalten wir gemeinsam einen finanziellen Kompass – mit klarer Orientierung, substanzstarken Investments im offenen und alternativen Fondsbereich und einer nachhaltigen Betreuung über viele Lebensphasen hinweg.

OLIVER GRÖNE

~ **Oliver Gröne**, geschäftsführender Gesellschafter (GGF) der Square Capital Consulting GmbH





Bild: © Mein Geld Medien

MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

Versicherungsbranche 2030: Digitalisierung, Konsolidierung und der Wandel des Maklers

Die Versicherungsbranche steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und die Reduzierung der US-Abhängigkeit prägen die europäischen Märkte. Gleichzeitig treiben Investitionsprogramme und strukturelle Reformen die Kapitalmärkte voran. In diesem Umfeld bleiben die Zinssätze moderat, während Inflation und niedrige Realzinsen die reale Kaufkraft belasten. Klassische Sparformen und Anleihen bieten kaum noch attraktive Renditen, sodass stabile Prozesse, Sachwerte und digitale Lösungen zunehmend in den Fokus langfristig orientierter Akteure rücken.

Lesen Sie weiter auf Seite 112



PROZESS SCHLÄGT PRODUKT: EFFIZIENZ WIRD ZUM ENTSCHEIDENDEN FAKTOR

In der Versicherungsbranche zeigt sich ein klarer Paradigmenwechsel: Prozesse werden wichtiger als einzelne Produkte. Moderne Kunden erwarten Geschwindigkeit, Einfachheit und Transparenz bei der Abwicklung von Versicherungen. Künstliche Intelligenz durchdringt bereits heute die gesamte Wertschöpfungskette – von Produktempfehlungen über die Beratung bis hin zur Schadensregulierung in Echtzeit. Routinearbeiten werden automatisiert, Beratungen individueller und passgenauer.

Die besten Tarife allein reichen nicht mehr aus. Entscheidend ist, dass Kundenbedürfnisse schnell, transparent und datengestützt erfüllt werden. Die Branche entwickelt sich so hin zu einer effizienteren, stärker technologiegetriebenen Struktur, ohne dabei den persönlichen Kontakt zu vernachlässigen. Gerade langfristige Verträge wie Kranken- oder Lebensversicherungen basieren weiterhin auf Vertrauen, das nur durch kompetente Beratung und menschliche Nähe aufgebaut werden kann.

KONSOLIDIERUNG IM MAKLERPOOL-MARKT

Ein weiterer zentraler Trend ist die Konsolidierung der Maklerpools. Gegenwärtig gibt es in Deutschland rund 25 bis 30 Pools; Prognosen zufolge werden es bis 2030 noch etwa zehn sein. Treiber dieser Entwicklung sind steigende Investitions- und Regulierungskosten sowie zunehmender Wettbewerbsdruck. Pools, die nicht rechtzeitig in Technologie, Schnittstellen, Plattformen und regulatorische Anpassungen investieren, riskieren den Anschluss an den Markt.

Die besten Tarife allein reichen nicht mehr aus. Entscheidend ist, dass Kundenbedürfnisse schnell, transparent und datengestützt erfüllt werden.

Bild: © Mein Geld Medien



DER MAKLER 2030: DATENMANAGER UND VERTRAUENSPERSON ZUGLEICH

Die Rolle des Maklers verändert sich grundlegend. Erfolgreiche Vermittler kombinieren technisches Know-how mit datenbasierter Analyse und individueller Beratung. Kundenbedürfnisse werden zunehmend aus Daten abgeleitet, klassische Fragebögen verlieren an Bedeutung. Gleichzeitig bleibt die persönliche Beziehung zentral, insbesondere bei komplexen Risiken. Makler fungieren künftig als Schnittstelle zwischen automatisierten Prozessen, digitalen Plattformen und dem menschlichen Vertrauensaufbau.

INVESTITIONEN UND TECHNOLOGIE ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Maklerpools müssen erhebliche Investitionen tätigen, um wettbewerbsfähig zu bleiben: Plattformen, Abrechnungssysteme, Schnittstellen zu Open Finance/FIDA und regulatorische Anpassungen sind Pflicht. Wer diese Anforderungen konsequent erfüllt, sichert Effizienz, Kundenzufriedenheit und langfristige Marktposition.

FAZIT

Die Versicherungsbranche 2030 wird digitaler, vernetzter und schneller. Prozesse und Technologie gewinnen an Bedeutung, Produkte treten in den Hintergrund. Gleichzeitig bleibt der Makler als persönliche Vertrauensinstanz unverzichtbar. Wer diese Balance meistert, gestaltet die Branche der Zukunft – effizient, individuell und menschlich.

MEIN GELD

BUCHEMPFEHLUNG

„Überzeugt überzeugen“ – „das“ Fachbuch für die erfolgreiche Kapitalanlage-Immobilien-Beratung

Alle Antworten, die Sie als Finanzdienstleister brauchen, um Ihren Kunden sicher und erfolgreich zur Kapitalanlageimmobilie zu begleiten – für nachhaltige Kundenbeziehungen und provisionsstarke Abschlüsse



Das Fachbuch vermittelt motivierend, leicht zu lesen und transparent tiefes, praxisnahes Wissen zu Markteinschätzungen, Vermögensaufbau- und Sicherungsstrategien mit Immobilien, steuerlichen Aspekten, Finanzierungsmodellen sowie Neuromarketing und Psychologie im Beratungsprozess. Es beantwortet die 77 wichtigsten Fragen und zeigt die emotionalen Trigger, die Kaufentscheidungen beim Kapitalanleger prägen. Leserzielgruppe sind Finanzdienstleister, Immobilienvermittler und Steuerberater, die ihren Kunden professionell in der Kapitalanlage-Immobilien-Beratung begleiten möchten – ebenso wie Immobilieninteressenten, die fundierte und zukunftsichere Kaufentscheidungen treffen wollen.

Als Berater tragen Sie die Verantwortung, Ihrem Kunden nicht nur eine Immobilie, sondern eine fundierte, sichere und nachhaltige Investitionsentscheidung zu ermöglichen. Ihr Kunde vertraut darauf, dass Sie mit Weitblick handeln, Risiken einschätzen und Chancen erkennen.

Dieses Buch gibt Ihnen alle Werkzeuge an die Hand, um Ihren Kunden sicher und kompetent durch den komplexen Entscheidungsprozess einer wohnwirtschaftlich genutzten Kapitalanlageimmobilie zu begleiten. „Überzeugt überzeugen“ liefert Ihnen klare Antworten auf die 77 wichtigsten Fragen und emotionalen Trigger, mit denen Ihr Kunde zu Ihnen kommen wird: praxisnah, verständlich und motivierend.

SO WIRD AUS EINEM ANFÄNGLICHEN INTERESSE EIN KLARES „JA“ ZU IHREM ANGEBOT

Schritt für Schritt stärken Sie Ihre Überzeugungskraft, indem Sie Einwände souverän ausräumen, noch bevor sie überhaupt entstehen, Ängste abbauen und Ihren Kunden für die Vorteile einer sorgfältig ausgewählten Immobilie begeistern. So gewinnen Sie Sicherheit, treten überzeugend auf und schaffen als Berater Vertrauen – die Basis für Empfehlungen und langfristige Kundenbeziehungen.

WARUM DIESES BUCH FÜR SIE ALS BERATER UNVERZICHTBAR IST

1. Sicherheit in der Beratung: Sie wissen, was Ihren Kunden bewegt und haben die richtigen Antworten parat, schon bevor Ihr Kunde die Frage stellt.
2. Vertrauen schaffen: Sie treten authentisch auf und vermitteln komplexe Inhalte verständlich und motivierend.
3. Erfolg sichern: Sie gewinnen Kunden, schaffen Mehrwert und legen den Grundstein für nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

Nutzen Sie dieses Buch, um Ihrem Kunden als vertrauensvoller Berater den Weg zu einer erfolgreichen Investition in Immobilien zu ebnet.

MEIN GELD



BUCHDATEN

ISBN
978-3-6951-4293-4

Preis
34,95 € inkl. MwSt.
zzgl. 4 € Versandkosten

Umfang
258 Seiten | 41 Farbgrafiken |
Paperback-Format

Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie mehr über den Autor Curt-Rudolf Christoff!



Bestellen Sie jetzt! Direkt beim Autor – mit persönlicher Widmung:
www.ueberzeugt-ueberzeugen.de
Verlag: **www.bod.de**

KV.HAUS

WIR sind Krankenversicherung



Matthias Knödler,
CEO, KV.Haus

WER WIR SIND UND WOFÜR WIR STEHEN

Das KV.Haus in Ulm versteht sich seit Jahrzehnten als spezialisierter Lösungsanbieter für alle Fragestellungen der privaten und betrieblichen Krankenversicherung. Mit heute rund zehn Mitarbeitenden, ergänzt durch Bürohund Frieda, zählt das Unternehmen zu den etablierten Spezialhäusern der Branche. Die gelebten Werte Achtsamkeit, Fürsorglichkeit und Wertschätzung prägen sowohl den Umgang im Team als auch die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden.

DIE KÖPFE HINTER DEM KV.HAUS

**Matthias Knödler, 58, Ulm – 38 Jahre
Leidenschaft für Krankenversicherung**

Matthias Knödler gehört zu den erfahrensten Spezialisten für private Krankenversicherung in Deutschland. Seine berufliche Laufbahn begann 1987 im Strukturvertrieb. Parallel studierte er ab 1989 Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hohenheim – seine Diplomarbeit widmete er bereits der Krankenversicherung, womit der Grundstein für seine Spezialisierung gelegt war.

2006 gründete er gemeinsam mit Jürgen Mayer das KV.Haus. Seitdem ist Knödler der zentrale Ansprechpartner für das Kooperationsgeschäft und für alle fachlichen Themen rund um die PKV. Mit dem Start der digitalen Transformation im Jahr 2024 treibt er den Ausbau der Strukturen maßgeblich mit voran.

**Fabian Albrecht, 34, Kempten – Strategie,
Transformation und neue Geschäftsfelder**

Fabian Albrecht ist seit 2007 in der Finanz- und Versicherungswelt unterwegs. Nach seiner klassischen Bankausbildung wechselte er 2014 zu einem großen Versicherungskonzern nach München, wo er zunächst im Vertrieb und später in Führungsfunktionen tätig war. 2024 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit und schloss sich dem KV.Haus an.

Dort verantwortet er die strategische Ausrichtung, die digitale Transformation sowie den Ausbau des Geschäftsfeldes betriebliche Krankenversicherung (bKV). Albrecht steht für Innovation, Skalierung und den strukturierten Aufbau neuer Leistungsfelder.

DAS KV.HAUS – EXPERTISE AUS DREI JAHRZEHNTE

Seit mehr als 30 Jahren widmet sich das KV.Haus ausschließlich der privaten und betrieblichen Krankenversicherung. Von Zusatzversicherungen über klassische PKV-Tarife bis zu Lösungen für In- und Expats sowie komplexe Beihilfeabläufe reicht das Leistungsspektrum. Kaum ein Szenario, das das Team noch nicht begleitet hat – ein Vorteil, der insbesondere Maklerhäusern und Unternehmenskunden zugutekommt.

Das Unternehmen ist in drei zentrale Geschäftsbereiche gegliedert:

1. Private Krankenversicherung (PKV)
2. Betriebliche Krankenversicherung (bKV)
3. Kooperationsgeschäft

Diese klare Struktur ermöglicht hohe Spezialisierung und effiziente Prozesse, bleibt aber flexibel genug, um innovative Konzepte schnell in den Markt zu bringen.

KOOPERATIONSGESCHÄFT – EIN WACHSTUMSMODELL

Ein wesentlicher Baustein des Erfolgs ist das Kooperationsgeschäft. Mehr als 20 Maklerhäuser – von kleinen inhabergeführten Einheiten bis hin zu großen Marktteilnehmern – vertrauen auf das Expertenwissen des KV.Hauses. Wenn Versicherer oder Makler das Krankenversicherungsgeschäft nicht selbst bearbeiten wollen oder können, übernimmt das KV.Haus den kompletten Bereich von A bis Z: Beratung, Antrag, Betreuung, fachliche Klärungen und Abrechnung. Die Vergütung erfolgt fair über eine abschließende Courtageaufteilung.

Die Branche hat verstanden, dass Fokussierung und Spezialisierung essenziell für nachhaltiges Wachstum sind. Genau dort setzt das KV.Haus an – ein Geschäftsmodell, das in den kommenden Jahren weiter skalieren soll.

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG – DAS HEALTH-PLAN-KONZEPT

Seit 2024 baut das KV.Haus gezielt den dritten Geschäftsbereich, die betriebliche Krankenversicherung, auf. Mit inzwischen mehr als 20 000 versicherten Arbeitnehmern hat sich das Unternehmen in kurzer Zeit als relevanter Marktakteur etabliert.

Das zentrale Produkt: Der KV.Haus Health Plan – ein innovatives, erlebnisorientiertes und zugleich fachlich fundiertes Umsetzungskonzept, das bKV in Unternehmen sichtbar macht und nachhaltig verankert. »

Fabian Albrecht,
Partner, KV.Haus



Die Elemente des Health Plans umfassen:

- Erlebnis-Kick-Off-Events
- Digitale Kommunikationsstrategien mit LED-Formaten
- Mehrstufige Mitarbeiterkommunikation für alle Kanäle
- Rechtssichere Rahmenkonzepte
- Erklärvideos zur verständlichen Einordnung
- Attraktive Nutzungs-Incentives

Das Ziel ist klar: Mitarbeitende sollen die bKV verstehen, wertschätzen und tatsächlich nutzen. Denn nur dann entfaltet sie ihre Wirkung – und nur dann lohnt sich die Investition für Unternehmen.

HEALTHMUT – DAS 360-GRAD-GESUNDHEITSÖKOSystem

Im Oktober 2025 hat das KV.Haus gemeinsam mit 3 weiteren Branchenkollegen das eigene Gesundheitsökosystem healthMUT auf den Markt gebracht. Die Plattform denkt Mitarbeitergesundheit konsequent ganzheitlich: Prävention, Soforthilfe und nachhaltige Gesundheitsförderung mit Fokus auf mentale Gesundheit, Bewegung und Ernährung.

healthMUT reagiert damit auf ein zentrales Zukunftsthema: Die Gesundheit der Mitarbeitenden wird zum strategischen Erfolgsfaktor des deutschen Mittelstands.



Weitere Informationen finden Sie unter: <https://kv-haus.de>



MITARBEITERENTWICKLUNG – KVVOLVE ALS KULTURBAUSTEIN

Mit dem internen Entwicklungsprogramm Kvolve schafft das KV.Haus einen außergewöhnlichen Anreiz: ein erfolgsbasiertes Beteiligungsmodell, das monetäre Mittel für drei Bereiche freisetzt:

- Bonuszahlungen
- Workation-Formate für das gesamte Team
- Fachliche, methodische und persönliche Weiterbildung

Die Unternehmenskultur soll Arbeit so angenehm wie möglich gestalten – „KV.Haus Family“ ist hier gelebte Philosophie, nicht nur ein Schlagwort.

BLICK NACH VORN – TRANSFORMATION UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Die kommenden zwei Jahre stehen klar im Zeichen von Skalierung, Digitalisierung und Prozessoptimierung. Das Ziel: Das KV.Haus soll zum Leuchtturm der Branche im Bereich Artificial Intelligence werden.

Durch intelligente Automatisierung sollen Abläufe effizienter, Umsätze skalierbarer und personelle Ressourcen gezielt eingesetzt werden. Damit schafft das Unternehmen die Grundlage, die nächsten Wachstumsschritte nachhaltig und zukunftsorientiert zu gehen.

HIKIZ – HIKING FOR KIDS

Matthias und Fabian engagieren sich auch stark im Ehrenamt. So haben die Beiden 2024 den Spendenverein HiKiZ e.V. gegründet. Die Zwei generieren somit Spendengelder aus ihrer größten Leidenschaft dem Wandern in den Allgäuer Alpen. Diese Spendengelder kommen regionalen Kinderhilfseinrichtungen zugute. Bislang konnten hierüber über 40 000 € generiert werden und der Verein zählt mittlerweile über 320 Mitglieder.

KV.HAUS

Anzeige Bild: © KV.Haus



REFORM DER ALTERSVORSORGE

Viele Wege führen zu einer paradisischen Altersvorsorge

Die private Altersvorsorge steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Mit der Reform der steuerlich geförderten Altersvorsorge will die Bundesregierung die Vorsorge attraktiver, flexibler und renditestärker gestalten. Damit sollen Bürgerinnen und Bürger motiviert werden, frühzeitig privat für das Alter vorzusorgen und gleichzeitig die Möglichkeiten erweitert werden, vom Kapitalmarkt langfristig zu profitieren. Besonders im Fokus steht dabei die alternative Produktwelt: Altersvorsorgedepots und Standarddepots eröffnen neue Wege jenseits der klassischen Garantieprodukte.

ALTERSVORSORGEDEPOT: RENDITECHANCEN STATT GARANTIE

Bisher dominierten in der geförderten Altersvorsorge Produkte mit Garantieleistungen: Das eingezahlte Kapital war abgesichert, dafür waren die Renditechancen begrenzt. Mit der Reform kommt das Altersvorsorgedepot auf den Markt. Hier verzichten Sparer bewusst auf die Garantie und investieren ihr Geld in fondsbasierte oder chancenorientierte Anlageformen, etwa ETFs.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Wer längerfristig investiert, kann von den Ertragschancen der Kapitalmärkte profitieren. Wertschwankungen gleichen sich über die Jahre aus und die Möglichkeit, höhere Renditen zu erzielen, steigt. Gleichzeitig bleiben die Beiträge staatlich gefördert, und in der Ansparphase fallen auf die Erträge keine Steuern an.

STANDARDDEPOT: EINFACH, TRANSPARENT, RISIKOBEWUSST

Für Anlegerinnen und Anleger, die wenig Erfahrung an den Kapitalmärkten haben oder keine aktiven Anlageentscheidungen treffen möchten, wurde das Standarddepot geschaffen. Es ist ein Altersvorsorgedepot mit vorgegebenen Anlageprofilen:

- Ein Fonds verfolgt ein vorsichtiges Anlageprofil,
- der zweite Fonds ermöglicht höhere Renditechancen.

Die Umschichtung erfolgt automatisch: In den Jahren vor Rentenbeginn werden die risikoreicheren Fondsanteile in das »

Bild: © Mein Geld Medien

vorsichtige Portfolio übertragen, um das Kapital zu sichern. So kombiniert das Standarddepot Chancenorientierung mit Sicherheit. Zusätzlich dürfen die jährlichen Effektivkosten 1,5 Prozent nicht überschreiten, was die Nettorendite schützt und die Kosten transparent macht.

GARANTIEPRODUKTE BLEIBEN ATTRAKTIV

Für sicherheitsorientierte Vorsorgende bleiben Garantieprodukte eine Option. Neu ist die Möglichkeit, zwischen zwei Garantiestufen zu wählen:

- 100 Prozent Garantie auf eingezahlte Beiträge,
- 80 Prozent Garantie, die höhere Renditechancen zulässt.

Damit können Anleger je nach Risikoneigung entscheiden, ob sie maximale Sicherheit oder höhere Wachstumschancen priorisieren.



STAATLICHE FÖRDERUNG: EINFACHER, TRANSPARENT, ATTRAKTIV

Die Reform vereinfacht die staatliche Förderung deutlich:

- Grundzulage: 30 Cent pro Euro Eigenbeitrag bis 1.200 Euro (ab 2029: 35 Cent),
- weitere Beiträge bis 1.800 Euro: 20 Cent pro Euro,
- Kinderzulage: 25 Cent pro Euro pro Kind (maximal 300 Euro),
- Berufseinsteigerbonus: einmalig 200 Euro bei Vertragsschluss vor dem 25. Geburtstag.

Damit wird die Förderung direkt in den Altersvorsorgevertrag eingezahlt, unabhängig vom Einkommen, und kleine bis mittlere Beiträge werden besonders attraktiv unterstützt.

AUSZAHLUNGSPHASE: FLEXIBEL UND VERERBBAR

Auch die Auszahlungsphase wird flexibler gestaltet: Vorsorgende können wählen zwischen:

- lebenslanger Leibrente
- befristetem Auszahlungsplan, mindestens bis zum 85. Lebensjahr, optional länger.

Noch nicht ausgezahltes Kapital kann vererbt werden. Bei Leibrenten besteht die Möglichkeit, eine Garantiezeit von zehn oder zwanzig Jahren zugunsten der Hinterbliebenen zu vereinbaren. Zudem ist ein Anbieterwechsel zu Beginn der Auszahlungsphase möglich – etwa zu einem Anbieter, der reine Auszahlungsprodukte anbietet.



BESTANDSSCHUTZ UND WECHSEL-OPTIONEN

Bestehende Riester-Verträge bleiben geschützt: Sie können weitergeführt werden oder in die neue Förderung wechseln, ohne bisherige Zulagen zurückzahlen zu müssen. Wechsel innerhalb des neuen Systems werden einfacher und kostengünstiger, da Abschlusskosten auf die Vertragslaufzeit verteilt werden müssen.

WARUM JETZT DIE PRIVATE ALTERSVORSORGE ATTRAKTIV IST

Die Reform schafft eine breite Produktpalette, die alle Risikoprofile abdeckt:

- Renditeorientierte Altersvorsorgedepots für erfahrene Anleger,
- Standarddepots für Einsteiger oder risikoaversere Anleger,
- Garantieprodukte für sicherheitsbewusste Vorsorgende.

Wer früh beginnt, profitiert zusätzlich vom Zinseszinsseffekt, kleinen Beiträgen und staatlichen Zulagen. Die Kombination aus Flexibilität, Chancenorientierung und Transparenz macht die private Altersvorsorge wieder zu einer attraktiven Säule neben gesetzlicher Rente und betrieblicher Altersversorgung.

FAZIT

Die Reform markiert einen Paradigmenwechsel: Private Altersvorsorge ist nicht länger nur Garantie und Absicherung, sondern eine moderne, flexible und chancenorientierte Anlageform.

Für alle Altersgruppen – vom Berufseinsteiger bis zum spätvorsorgenden Anleger – bietet sie die Möglichkeit, langfristig Vermögen aufzubauen, staatliche Förderung optimal zu nutzen und den persönlichen Lebensstandard im Alter zu sichern. •

MEIN GELD

Bild: © Mein Geld Medien

VERSICHERUNG

Das Spannungsfeld eines Vergleichsrechners – zwischen Neutralität und Nutzererwartung

Vergleichsrechner sind aus dem Versicherungsalltag nicht mehr wegzudenken. Sie werden zur Vorbereitung von Beratungsgesprächen eingesetzt, für den strukturierten Vergleich und zunehmend auch direkt für den Abschluss. Vermittler erwarten Effizienz, Versicherer Transparenz und Reichweite, Nutzer schnelle, verlässliche Ergebnisse. Der Vergleichsrechner ist damit längst mehr als ein technisches Hilfsmittel. Er fungiert als Orientierungsgeber, Entscheidungshelfer und Abschlussinstrument zugleich. Doch wie neutral kann ein Vergleichsrechner in dieser Rolle tatsächlich sein? Und wie gelingt der Spagat zwischen Neutralität, Produktentwicklung und den stetig wachsenden Erwartungen der Nutzer?

Lesen Sie weiter auf Seite 124

Bild: © Mein Geld Medien



Neutralität ist dabei kein wohlklingendes Marketingversprechen, sondern eine fachliche Verpflichtung. Vergleichsrechner müssen Tarife auf Basis nachvollziehbarer Kriterien gegenüberstellen, ohne einzelne Anbieter systematisch zu bevorzugen oder auszublenden. Das ist nicht nur eine Frage professioneller Haltung, sondern auch eine regulatorische Anforderung. Die IDD verlangt eine an den Kundeninteressen ausgerichtete Beratung sowie die Auswahl geeigneter Produkte.

GLEICHZEITIG ZEIGT DIE PRAXIS EIN KLARES BILD. NUTZER WOLLEN ORIENTIERUNG

Sie erwarten Schnelligkeit, einen möglichst einfachen Abschluss und ein breites Angebotsportfolio. Benutzerfreundlichkeit ist längst keine Kür mehr, sondern eine Selbstverständlichkeit. Ergebnisse sollen korrekt, vergleichbar und intuitiv erfassbar sein. Komplexe Produktwelten sollen mit wenigen Klicks verständlich werden. Was dabei häufig unterschätzt wird: All diese Erwartungen richten sich an ein System, das gleichzeitig fachlich sauber und methodisch konsistent arbeiten muss. Geschwindigkeit darf nicht zulasten der Genauigkeit gehen. Einfachheit nicht zulasten der Vergleichbarkeit.

Auf der anderen Seite stehen die Produktgeber. Versicherungsprodukte werden in ihrer Ausgestaltung zunehmend komplexer. Tarife arbeiten mit Ein- und Ausschlussoptionen, modularen Bausteinen und individuell wählbaren Leistungskombinationen. Gleichzeitig sind Tarife heute deutlich kurzlebiger als noch vor wenigen Jahren. Produktanpassungen, Relaunches oder komplette Neuentwicklungen erfolgen in immer kürzeren Abständen. Ein Vergleichsrechner muss diese Dynamik beherrschen und permanente Änderungen zuverlässig abbilden können. Hinzu kommen unterschiedliche technische Herangehensweisen und Datenstrukturen. Nicht jeder Versicherer stellt Informationen in gleicher Tiefe oder im gleichen Format zur Verfügung. Gleichzeitig besteht auf allen Seiten der berechnete Wunsch, manuelle Prozesse so weit wie möglich zu reduzieren. Automatisierung ist notwendig, erhöht jedoch die Anforderungen an Datenqualität, Systemlogik und laufende Pflege erheblich.

Der Vergleichsrechner ist längst mehr als ein technisches Hilfsmittel.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Melanie Freund-Reupert
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



Zwischen diesen Polen agiert der Vergleichsrechner. Er muss Vielfalt abbilden und dennoch Einheitlichkeit herstellen. Er soll individuelle Tariflogiken berücksichtigen und zugleich vergleichbare Ergebnisse liefern. Und er muss all dies in einer Oberfläche leisten, die für Nutzer verständlich und intuitiv bleibt. Zielkonflikte sind dabei unvermeidbar. Einfachheit trifft auf Komplexität, Einheitlichkeit auf Individualität und intuitive Nutzerführung auf regulatorische Anforderungen.

Die regulatorischen Rahmenbedingungen verschärfen dieses Spannungsfeld zusätzlich. IDD, Dokumentationspflichten und Transparenzanforderungen verlangen nachvollziehbare Prozesse und saubere Entscheidungsgrundlagen. Vergleichsrechner, insbesondere wenn sie bis zum Abschluss führen, müssen jederzeit juristisch belastbar sein. Jeder Schritt, jede Filterung und jede Empfehlung muss erklärbar und begründbar sein.

Aus unserer täglichen Arbeit wissen wir, dass diese Balance nur über Transparenz erreicht werden kann. Nutzer müssen nachvollziehen können, warum ein Tarif angezeigt wird und weshalb er eine bestimmte Position einnimmt. Produktgeber müssen verstehen, wie ihre Produkte bewertet und eingeordnet werden. Die Methodik darf dabei keine Blackbox sein.

Doch genau hier liegt auch die zentrale Herausforderung. Jeder Vergleich basiert auf Auswahl und Gewichtung. Jede Auswahl und jede Gewichtung sind eine bewusste Wertentscheidung. Und jede Wertentscheidung beeinflusst das Ergebnis. Neutralität wird damit nicht aufgehoben, sie wird erklärungsbedürftig. Ein Vergleichsrechner, der lediglich rohe Leistungsdaten nebeneinanderstellt, wird von vielen Anwendern zwar als fachlich korrekt, aber wenig praxisnah empfunden. Ein Rechner, der stark vereinfacht oder vorsortiert, läuft hingegen Gefahr, implizite Empfehlungen auszusprechen, ohne diese transparent zu machen. Transparenz wird damit zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Vergleichsrechner entscheiden heute maßgeblich mit darüber, wie Produkte wahrgenommen werden und welche Abschlüsse zustande kommen. Umso wichtiger ist es, ihre Rolle realistisch einzuordnen. Sie ersetzen keine fachliche Verantwortung, sie bündeln sie.

MELANIE FREUND-REUPERT



24. September 2026, 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



Markus Krawczak
Geschäftsführer Gesellschafter
BCV Versicherungsmakler
GmbH & Co. KG

DOMCURA AG

Wie der neue Vorstandsvorsitzende Lars Fuchs die Zukunft des Versicherungsspezialisten gestaltet

Die DOMCURA AG zählt seit Jahren zu den profiliertesten Experten für Versicherungslösungen im deutschen Maklermarkt, mit einem besonders starken Leistungsversprechen in der Wohngebäudeversicherung. Seit dem Führungswechsel am 1. Januar 2026 setzt DOMCURA bewusst auf Kontinuität und gezielte Weiterentwicklung. Lars Fuchs erläutert, wie DOMCURA wirtschaftliche Stabilität, nachhaltige Entwicklung, moderne digitale Prozesse und eine enge, verlässliche Zusammenarbeit mit Maklern und Risikoträgern miteinander verbindet



DIE BISHERIGE ENTWICKLUNG: OPERATIVE REIFE, KONSOLIDIERUNG UND NACHHALTIGES WACHSTUM

Ein Blick zurück zeigt, wie konsequent sich DOMCURA seit Mitte der 2010er-Jahre weiterentwickelt hat. Seit 2015 wurde der Sachbestand der Gruppe deutlich ausgebaut. Die Jahresnettoprämie entwickelte sich über mehrere Jahre kontinuierlich, während parallel eine stabile und belastbare

Ertragsbasis geschaffen wurde. Diese wirtschaftliche Stärke bildet heute die Grundlage dafür, gezielt in die Weiterentwicklung des Unternehmens zu investieren.

MARKTFÜHRERSCHAFT IN DER WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG ALS STRATEGISCHES FUNDAMENT

Ein zentraler Baustein dieser Entwicklung war und ist die Wohngebäudeversicherung. DOMCURA hat sich hier früh als Qualitätsführer positioniert, mit klaren Deckungskonzepten, hoher Maklerakzeptanz und dem Anspruch, Service und operative Abläufe kontinuierlich zu verbessern. Die Marktführerschaft in diesem Segment war jedoch nie Selbstzweck, sondern stets Mittel zum Aufbau von Effizienz, Know-how und technologischer Kompetenz.

Gerade in den letzten Jahren hat sich diese strategische Ausrichtung bewährt. Ein anspruchsvolles Marktumfeld mit veränderten Zeichnungsstrategien, steigenden Schadenbelastungen und notwendigen Beitragsanpassungen stellte den gesamten Markt vor große Herausforderungen. DOMCURA gelang es, ihr Wohngebäudeportfolio über verschiedene Risikoträger hinweg kontinuierlich und verlässlich zu platzieren – ein Beleg für belastbare Risikoträgerbeziehungen, etablierte Prozesse und hohe Marktreputation.

EINBINDUNG IN EINE KONZERNWEITE STRUKTUR

Als Teil der MLP Gruppe profitiert die DOMCURA zusätzlich von dem dortigen Know-how. Portfolio- und Risikosteuerung, Controlling, Reporting, Governance und IT wurden systematisch ausgebaut, um Steuerbarkeit, Transparenz und Verlässlichkeit weiter zu erhöhen. Die Organisation wuchs und behielt dabei den Anspruch, agil zu bleiben.

„Diese Phase war geprägt von Konsolidierung, Professionalisierung und dem Ausbau belastbarer Strukturen“, ordnet Lars Fuchs ein. „Das ist die Basis, auf der wir heute strategisch weiterdenken können.“

WARUM JETZT DER NÄCHSTE STRATEGISCHE SCHRITT ANSTEHT

Auf Basis dieser starken Ausgangslage richtet DOMCURA den Blick nach vorn und reagiert damit auf einen Markt, der sich spürbar weiterentwickelt.

- veränderte Rahmenbedingungen auf der Risikoträgerseite, etwa durch höhere Rückversicherungskosten und regulatorische Anforderungen
- höhere Anforderungen an Wirtschaftlichkeit, Qualität und nachhaltige Schadenquoten
- eine veränderte Schadenentwicklung mit höheren Kosten und stärker schwankenden Schadenverläufen
- dynamische technologische Entwicklungen, insbesondere durch KI und Automatisierung
- demografische Veränderungen und Nachwuchsfragen im Maklermarkt

„Diese Entwicklungen erfordern eine klare und vorausschauende Antwort“, so Fuchs. „Unsere Strategie bis 2029 greift diese strukturellen Veränderungen gezielt auf.“

DIE STRATEGISCHE AUSRICHTUNG BIS 2029: SECHS SÄULEN

Die Strategie der DOMCURA bis 2029 basiert auf klar definierten Schwerpunkten, die ineinandergreifen und eine nachhaltig ausgerichtete Entwicklung ermöglichen.

1. Sicherung der starken Marktposition: Wohngebäude als stabiles Fundament, Gewerbegebiet als gezielte Erweiterung

Aufbauend auf der starken Position im Wohngebäudegeschäft richtet DOMCURA den Blick gezielt auf eine Weiterentwicklung des Gewerbegebiets. Ziel ist es, das bestehende Profil als Wohngebäude-Spezialist sinnvoll um ausgewählte gewerbliche Versicherungslösungen zu ergänzen.

- Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur, die veränderten Marktgegebenheiten Rechnung trägt und Makler gezielt unterstützt
- der Ausbau attraktiver Tarife für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere in der Sach-, Haftpflicht- und Gebäudeversicherung
- die gezielte Nutzung bestehender Konzernkompetenzen
- die Weiterentwicklung von der Unternehmenstochter asspario als zentraler Plattform für das Gewerbegebiet

Für Makler eröffnet diese Ausrichtung zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und stärkt die Beratungsrelevanz im Gewerbegebietssegment. »



Lars Fuchs
Vorstandsvorsitzender
der DOMCURA AG



2. Weiterentwicklung des Portfolio-managements

Das Portfoliomanagement erhält künftig einen noch stärkeren strategischen Stellenwert:

- eine stärkere datenbasierte Steuerung und ein differenzierteres Underwriting
- aktives Sparten- und Risikoträgermanagement mit Fokus auf langfristige strategische Partnerschaften
- eine strukturierte Weiterentwicklung des Bestands auf Basis eines verbesserten Bestands- und Schadendatenabgleichs
- Aufbau eines interdisziplinären Key-Account-Managements zur gezielten Betreuung der Risikoträger

Ziel ist es, Volatilität zu reduzieren und wirtschaftliche Entwicklungen planbarer zu gestalten – ein entscheidender Faktor für verlässliche Partnerschaften in einem zunehmend zyklischen Markt.

3. Digitalisierung & Maklerportal: Effizienz als Wettbewerbsvorteil

Technologie ist ein zentraler Baustein der strategischen Weiterentwicklung. Ein neues Makler- und Vertriebspartnerportal soll Maklern spürbare Erleichterungen im Arbeitsalltag bieten – von einem vereinfachten Onboarding über digitale Bestandsprozesse bis hin zu einer KI-gestützten Unterstützung im Service.

Hinzu kommt der konsequente Einsatz von KI im Service- und Schadenmanagement:

- der weitere Ausbau automatisierter Schadenprozesse auf Basis bereits vorhandener KI-Kompetenz
- eine schrittweise Ausweitung der KI-Nutzung entlang zentraler Prozesse – vom Schaden über Vertrag und Angebot bis hin zu unterstützenden Assistenzfunktionen
- der Ausbau relevanter Self-Services für Makler und Kunden, um Prozesse einfacher und transparenter zu gestalten
- eine spürbare Verbesserung von Erreichbarkeit, Transparenz und Service-wahrnehmung (u. a. Verbesserung bei Trustpilot innerhalb von 1,5 Jahren von 1,3 auf 4 Sterne)

„Digitale Tools sind kein Selbstzweck – sie sollen Maklern echten Mehrwert bieten und ihre tägliche Arbeit erleichtern“, betont Fuchs.

4. Gelebte Nachhaltigkeit und konsequente Prävention als strategischer Differenzierungsansatz

DOMCURA integriert Nachhaltigkeitsaspekte bewusst in die Produktgestaltung und die risikoorientierte Ausrichtung ihres Portfolios. Ein besonderer Fokus liegt auf präventiven Ansätzen in der Gebäudeversicherung, die Schäden reduzieren und langfristig zu stabileren Prämien beitragen. Dieser Ansatz schafft Mehrwert für Kunden, Makler, Versicherer und DOMCURA gleichermaßen.

Für Makler entsteht daraus ein konkreter Beratungsvorteil, der über reine Preisargumente hinausgeht.

- Unterstützung von präventiven und gemeinschaftlichen Lösungsansätzen im Bereich Elementarschutz, etwa im Rahmen branchenweiter Modelle
- das klare Bekenntnis zu einem langfristig tragfähigen Wohngebäudeversicherungsschutz in Deutschland

- die Weiterentwicklung nachhaltiger Produkt- und Tarifansätze, verbunden mit einer verantwortungsvollen Anlage der Beitragseinnahmen
- die gezielte Förderung von Nachwuchs im Maklermarkt als Beitrag zu einer langfristig tragfähigen Vertriebsstruktur

5. Modernisierung der Bestandsführung als Grundlage für Steuerbarkeit und Flexibilität

Die aktuellen Marktentwicklungen und der rasante technologische Fortschritt erfordern eine leistungsfähige und zukunftssichere Systemlandschaft. Ein modernes Bestandsführungssystem bildet dabei eine zentrale Grundlage und bietet konkrete Vorteile:

- kürzere Produktanpassungszyklen („Time to market“)
- die flexible Abbildung unterschiedlicher Produkt- und Tarifanforderungen aus dem Markt
- die gezielte Weiterentwicklung des Produktportfolios im Sinne ausgewogener Risikostreuung und eines sinnvollen Spartenmixes
- eine spürbare Steigerung der Effizienz in den operativen Prozessen

Ziel ist eine langfristig stabile und nachhaltige Entwicklung des Geschäfts.

6. Organisation und Kultur: Skalierung ohne Identitätsverlust

Auch mit weiterem Wachstum bleibt die Unternehmenskultur ein zentraler Erfolgsfaktor. Persönliche Maklerbetreuung, teamübergreifende Zusammenarbeit, eine hohe Serviceorientierung und die Entwicklung der Mitarbeitenden bleiben fest verankert.

Ziele sind:

- der gezielte Ausbau der Führungskräfte- und Mitarbeiterentwicklung zur langfristigen Bindung und Talentförderung
- die Stärkung der interdisziplinären Zusammenarbeit, um Transparenz, Austausch und Motivation weiter zu fördern

- die weitere Verankerung des Leitbilds sowie starke Einbindung des Führungsteams in die strategische Weiterentwicklung
- die konsequente Weiterentwicklung des Hauptsitzes in Kiel als energieeffizientes Arbeitsumfeld, das moderne Formen der Zusammenarbeit unterstützt

„Technologie schafft Effizienz – Menschen schaffen Vertrauen“, fasst Fuchs den Anspruch zusammen.

FAZIT: GUTES BEWAHREN, NEUE IMPULSE SETZEN UND SO WANDEL VERANTWORTUNGSVOLL GESTALTEN

DOMCURA steht nicht vor einer radikalen Veränderung, sondern vor der nächsten Entwicklungsstufe. Die Strategie 2029 baut auf einer starken Vergangenheit auf und übersetzt diese konsequent in die Anforderungen der kommenden Jahre.

Für Makler und Risikoträger bedeutet das vor allem eines: einen stabilen, leistungsfähigen und strategisch denkenden Partner, der wirtschaftliche Entwicklung verantwortungsvoll begleitet, Risiken aktiv steuert und Beratung sowie Austausch in den Mittelpunkt stellt.

DOMCURA





v. l. n. r.: **Simon Röwer**,
Leiter Makler Unternehmer-
kunden Komposit und
Michael Albrecht, Leiter Makler-
und Kooperationsvertrieb

INTERVIEW

„Die Fusion war die größte in der Branche seit über 20 Jahren“

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Simon Röwer**, Leiter Makler Unternehmenskunden Komposit, und **Michael Albrecht**, Leiter Makler- und Kooperationsvertrieb bei der BarmeniaGothaer, über den gemeinsamen Zusammenschluss im Maklervertrieb

Herr Albrecht, Herr Röwer, über 1000 Mitarbeitende waren an der Integration beteiligt – wie steuert man ein Projekt dieser Größe?

MICHAEL ALBRECHT: Ein Projekt dieser Größe lässt sich nur umsetzen, indem man das enorme Potenzial aus beiden Welten bündelt und das Ganze gemeinsam als Team umsetzt. Unsere feste Überzeugung ist: Wenn wir etwas Außergewöhnliches erreichen wollen, schaffen wir das nur gemeinsam. Wir wissen, dass im Rahmen der Fusion nicht immer alles rund läuft. Auch wenn es vorkommt, dass es unterschiedliche Ansichten und Meinungen zu einer Vielzahl an umzusetzenden Themen gibt, die wertvoll sind, merken wir jeden Tag, dass wir im Diskurs zu besseren Lösungen kommen. Und mit all diesen guten Unterschieden bauen wir jetzt ein außergewöhnliches Unternehmen. Hierbei gilt es, ein Unternehmen mit gemeinsamer Kultur und Vision zu schaffen, welches allen Beteiligten Orientierung gibt.

SIMON RÖWER: Genau, ein Projekt dieser Dimension erfordert eine klare Struktur, Transparenz und eine enge Abstimmung über alle Ebenen hinweg. Wir haben von Beginn an ein zentrales Projektteam etabliert, das die Integration gesteuert und die Arbeitspakete koordiniert hat. Wichtig war, die Verantwortung klar zu verteilen und gleichzeitig die Mitarbeitenden mitzunehmen. Die Fusion war die größte in der Branche seit über 20 Jahren, und nur durch die gemeinsame Kraft aller Beteiligten konnte sie erfolgreich umgesetzt werden.

Welche Herausforderungen gab es bei der Zusammenführung der Maklerorganisationen?

SIMON RÖWER: Die größte Herausforderung lag und liegt darin, zwei gewachsene Organisationen mit eigenen Strukturen und Kulturen zusammenzuführen. Dabei mussten wir Prozesse harmonisieren, Systeme zusammenführen und gleichzeitig

sicherstellen, dass unsere Maklerpartner weiterhin reibungslos betreut werden. Natürlich arbeiten wir immer weiter daran, die Zusammenarbeit effizient und partnerschaftlich zu gestalten.

MICHAEL ALBRECHT: Dem kann ich mich nur anschließen, die Zusammenführung zweier Maklerorganisationen, deren IT-Systeme sich historisch unterschiedlich entwickelt haben, erfordert eine anspruchsvolle Harmonisierung von Prozessen, Systemen und internen Abläufen. Hier setzen wir notwendige Verbesserungen und Optimierungen Schritt für Schritt um. Zwei unterschiedlich aufgestellte „Altwelten“ trafen aufeinander, die jedoch ein gemeinsames Ziel verbindet – den Makler in den Mittelpunkt zu stellen und ihm die bestmögliche Unterstützung zu bieten.

Was war Ihnen beiden persönlich besonders wichtig in der Kommunikation mit den Maklerpartnern?

MICHAEL ALBRECHT: Wir waren uns sehr einig darüber, dass wir von Beginn der Fusion an als ein gemeinsamer Maklervertrieb auftreten und unseren Vertriebspartnern vermitteln, dass der Maklervertrieb ein zentraler und starker Vertriebsweg der BarmeniaGothaer ist und bleibt. Unsere Vertriebspartner erhalten das Beste aus zwei Welten: Auf der einen Seite ist das Produktspektrum deutlich breiter geworden, sodass

sie bei uns noch individuellere Lösungen für unterschiedliche Kundenbedarfe finden. Auf der anderen Seite erhalten sie durch die gebündelte Expertise unserer Teams eine noch bessere Unterstützung – sowohl im Tagesgeschäft als auch bei komplexeren Anfragen.

SIMON RÖWER: Dabei ist es uns wichtig, dass unsere Maklerpartner jederzeit Klarheit und Verlässlichkeit haben. Gerade in einer Phase des Umbruchs wie der Fusion braucht es offene Kommunikation und regelmäßige Updates. Wir haben deshalb frühzeitig Informationsformate geschaffen – von persönlichen Gesprächen bis hin zu digitalen Informationen. Transparenz und das Signal „Wir sind für euch da“ stehen für uns im Vordergrund. »

„Wir waren uns sehr einig darüber, dass wir von Beginn der Fusion an als ein gemeinsamer Maklervertrieb auftreten und unseren Vertriebspartnern vermitteln, dass der Maklervertrieb ein zentraler und starker Vertriebsweg der BarmeniaGothaer ist und bleibt.“
Michael Albrecht



Zusammen  Stark

› BarmeniaGothaer-
Standteam, DKM 2025



Wie hat sich der Arbeitsalltag im Maklervertrieb durch die Fusion verändert?

SIMON RÖWER: Der Alltag ist vielfältiger geworden, weil wir nun auf ein breiteres Produktportfolio und mehr Ressourcen zurückgreifen können. Gleichzeitig müssen wir uns an neue Prozesse und Strukturen gewöhnen, was anfangs zusätzliche Abstimmungen bedeutete. Wir werden die Expertise noch weiter bündeln für noch passgenauere Lösungen. Die Fusion hat uns stärker gemacht und eröffnet neue Chancen im Wettbewerb.

MICHAEL ALBRECHT: Ja genau, Veränderung konnten wir im Maklervertrieb durch die Fusion spüren: Jeder von uns hat neue Kolleginnen und Kollegen dazu gewonnen, Abläufe wurden angepasst und wie erwähnt, stimmen wir uns häufiger ab. Klar, das bringt auch zusätzliche Meetings und Abstimmungen mit sich – aber es sorgt dafür, dass wir alle am gleichen Strang ziehen und gemeinsam stärker werden.

Worauf sind Sie heute am meisten stolz?

MICHAEL ALBRECHT: Wir haben den Zusammenschluss in Rekordzeit umgesetzt – in weniger als einem Jahr und sind direkt zum Beginn mit einem gemeinsamen Maklervertrieb gestartet. Die Fusion der beiden Häuser im Maklervertrieb ist reibungslos und nahezu „geräuschlos“ verlaufen. Ein außergewöhnlich starkes Teamergebnis, auf das ich sehr stolz bin.

SIMON RÖWER: Am meisten stolz bin ich auf die gemeinsame Leistung aller Beteiligten. Sämtliche Kolleginnen und Kollegen arbeiten mit großem Engagement daran, die Fusion erfolgreich zu gestalten. Wir haben gezeigt, dass zwei traditionsreiche Unternehmen ihre Stärken bündeln und etwas Neues schaffen können. Besonders erfüllt mich, dass wir unseren Maklerpartnern heute ein noch stärkeres und verlässlicheres Angebot machen können – genau das war unser Ziel.

Anzeige
Bild: © BarmeniaGothaer

 **Barmenia
Gothaer**



Erfolg beginnt mit echten Gesprächen.

Wir lieben unseren Job! Unser Antrieb ist es, Maklerinnen und Makler in ganz Deutschland erfolgreicher zu machen – mit praxisnahen Konzepten und direkter Unterstützung. Wir haben mehr als 250 Versicherungslösungen für fast alle Lebenssituationen. Gemeinsam finden wir die passende Absicherung.



makler.barmeniagothaer.de

BARMENIAGOTHAER

Mit Zusammenschluss und Maklerfokus in die Zukunft

Die Zusammenführung von Barmenia und Gothaer zur BarmeniaGothaer stärkt Produktvielfalt, Service und Innovationskraft – die Führungsstrukturen geben dem Maklervertrieb eine klare Richtung



Im September 2024 vollzog sich der Zusammenschluss von Barmenia und Gothaer zur BarmeniaGothaer, einem strategischen Schritt, der insbesondere den Maklervertrieb stärkt. Mit Wirkung zum 1. Oktober 2024 traten gemeinsame Führungsstrukturen in Kraft: Michael Albrecht, bisher bei der Barmenia tätig, übernahm die Leitung des Makler- und Kooperationsvertriebes und bildet hier für den Vertrieb eine Doppelspitze gemeinsam mit Simon Röwer, der die Leitung des Bereichs Makler Unternehmernkunden Komposit übernahm und als Vorstand der Gothaer Vertriebsservice AG agiert. Damit wurde die Integration beider Maklerstrukturen nicht nur organisatorisch, sondern auch kulturell erfolgreich begleitet. Der Zusammenschluss vereint die komplementären Stärken beider Häuser, was nicht nur eine breitere Produktpalette, sondern auch mehr

Service-, Entwicklungs- und Innovationskraft mit sich bringt. Für Makler bedeutet dies konkrete Vorteile: Ein umfassenderes Produktportfolio, gesteigerte Servicequalität und langfristige Stabilität. Die Marke BarmeniaGothaer steht für Menschlichkeit, Leidenschaft und Zukunftsorientierung – Werte, die auch den Maklern nahegebracht werden sollen.

PRODUKTINNOVATIONEN FÜR MAKLER UND KUNDEN

Der Zusammenschluss zeigt sich besonders stark in der Produktwelt. So wurde die Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) flexibel an Zielgruppenbedarfe, besonders für Mediziner, angepasst. Damit ermöglicht sie einen einfacheren Zugang für Assistenzärzte, da für Nachwuchs-Mediziner kein Fragebogen zur konkreten Berufsgruppen-Einstufung mehr erforderlich ist. Darüber hinaus gibt es einen speziellen Aktions-Kurzantrag für Mediziner.

Mit der Work-Life-Balance-Option können Kunden ihre BU-Rente individuell an reduzierte Arbeitszeiten anpassen, zum Beispiel bei Teilzeit, Sabbatical oder Pflege von Angehörigen. Eine Karrieregarantie ermöglicht eine Erhöhung der Rente auf bis zu 6.000 Euro monatlich, bei Ärzten sogar auf 7.500 Euro, und die SBU beinhaltet kurze Abfragezeiträume, leistungsstarke AU-Klauseln sowie befristetes Überbrückungsgeld bei ärztlicher Prüfung. Auch die Kosten für psychotherapeutische Kriseninterventionen werden übernommen.



Für Beamte bietet die BarmeniaGothaer die Genau-für-Sie-Beamtenabsicherung. Sie umfasst unbegrenzte Gebührenordnung, Kostenübernahme für Brillen und Kontaktlinsen bis 400 Euro alle zwei Jahre und volle Absicherung aller ambulanten Vorsorgeuntersuchungen. Ergänzend sorgt der umfangreiche Beihilfeergänzungstarif (GEP) dafür, dass Beamte auch bei speziellen Versorgungslücken rundum abgesichert sind.

Im Gewerbebereich profitieren Makler und Kunden vom Schutz in der Gewerbe-Protect, einem modularen Versicherungskonzept für Gewerbetreibende. Es deckt alle wichtigen Risiken ab – von Betriebshaftpflicht über Gebäude- und Inhaltsversicherung bis hin zu Cyber-Risiken. Durch den modularen Aufbau können Verträge individuell zusammengestellt, angepasst

und digital abgeschlossen werden. Ein schnelles, digitales Underwriting mit direkter Annahmeentscheidung sorgt für effiziente Bearbeitung und hohe Kundenzufriedenheit.

STARKE ZAHLEN UND SOLIDE BASIS

Das Geschäftsjahr 2025 schloss die BarmeniaGothaer mit hervorragenden vorläufigen Ergebnissen ab: Beitragseinnahmen von 9,3 Milliarden Euro, ein Plus von 7,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr, und eine Eigenkapitalbasis von rund 2,07 Milliarden Euro. Die Solvency-II-Quote betrug 201,1 Prozent, und das Beitragswachstum lag über dem Marktniveau. Die Ratingagentur S&P Global Ratings bestätigte das „A“-Rating und den Ausblick „positiv“.

Anzeige Bild: © BarmeniaGothaer

Neu in der SBU: Das Mediziner-Paket.

Das neue Mediziner-Paket mit Kurzantrag

- Nur 6 Gesundheitsfragen
- Bis zu einer BU-Rente von 3.000 EUR monatlich
- Assistenzärzte mit direkter Einstufung A1/A2

Aktionsdauer: Verlängert bis 30. Juni 2026

TECHNOLOGISCHE TRANSFORMATION
UND ZUKUNFTSAUSRICHTUNG

Seit 2025 setzt die BarmeniaGothaer auf datengetriebene KI-Lösungen in der Schadenbearbeitung. Der neue Geschäftsbe-
reich Data & AI im Gothaer Schaden-Ser-
vice-Center ermöglicht prädiktive und
generative KI-Anwendungen, um Prozesse
zu optimieren und die Kundenzufrieden-
heit zu erhöhen.

VERTRIEBSINTEGRATION ALS
ERFOLGSFAKTOR

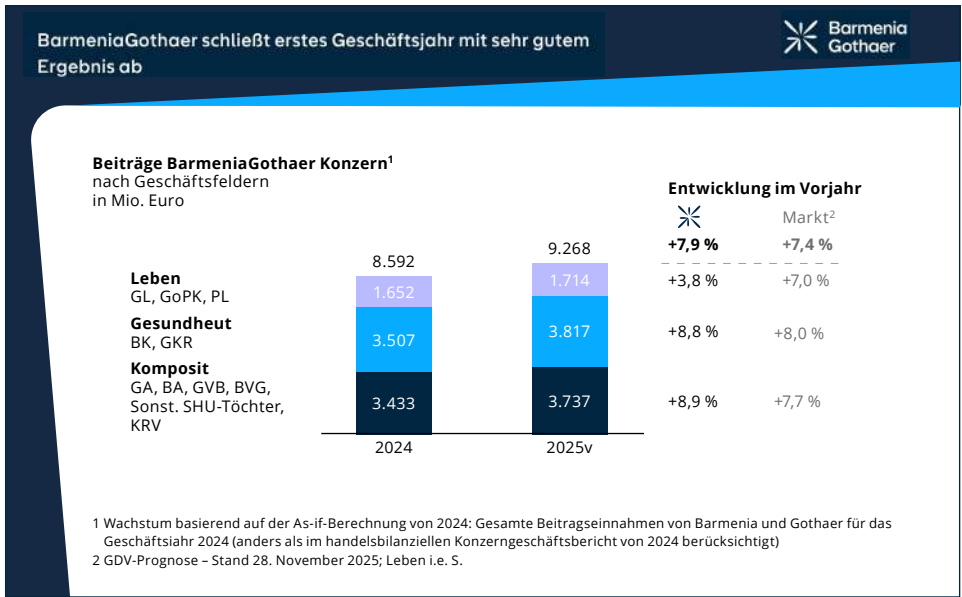
Simon Röwer und Michael Albrecht ver-
antworten gemeinsam die Betreuung von
über 12 000 Vertriebspartnerinnen und Ver-
triebspartnern und begleiten die Makler in
der Transformationsphase. Einen erfolgrei-
chen gemeinsamen Auftritt lieferten die bei-
den dabei auf der DKM 2025. Dieser stand
unter dem Motto "Erfolg beginnt mit echten
Gesprächen", was die gemeinsame Strategie

mit Blick auf die Zukunft widerspiegelt. Der
Fokus im Rahmen des Zusammenwachsens
liegt dabei auf praxisnahen Konzepten und
direkter Unterstützung der Vertriebspart-
ner. Hierbei stellt sich das Unternehmen
breit auf: mit mehr als 250 Versicherungslö-
sungen und Ansprechpartnern in fast jeder
Region Deutschlands.

FAZIT

Mit dem Zusammenschluss ist ein Unter-
nehmen entstanden, das durch komple-
mentäre Stärken, technologische Innova-
tionskraft und strategische Produktvielfalt
bestens für die Zukunft aufgestellt ist. Von
flexiblen BU-Lösungen über maßgeschnei-
derte Beamtenabsicherung bis hin zu
modularen Gewerbeprodukten – Makler
und Kunden profitieren von einem moder-
nen, innovativen Versicherer, der Mensch-
lichkeit und Zukunftsorientierung konse-
quent miteinander verbindet.

BARMENIAGOTHAER



INTERRISK VERSICHERUNGEN

Spezialversicherer für Leben und Komposit mit neuen Tarifen ab 2026

Die InterRisk Versicherungen – mit Sitz
in Wiesbaden – gehören zu den etablierten
Anbietern auf dem deutschen und österrei-
chischen Markt. Als Teil der Vienna Insu-
rance Group (VIG) profitieren Kunden und
Makler von der Stabilität und Finanzkraft
einer führenden Versicherungsgruppe in
Zentral- und Osteuropa. Das Unternehmen
ist spezialisiert auf Komposit- und Lebens-
versicherungen und betreut über eine Mil-
lion Verträge durch rund 150 Mitarbeiter.
Als reiner Maklerversicherer arbeitet die
InterRisk mit mehr als 10 000 Vertriebspart-
nern zusammen.



Das Produktspektrum reicht von Unfall-,
Sach- und Haftpflichtversicherungen bis zu
Lebens- und Biometrieprodukten wie Risiko-
leben und Berufsunfähigkeitsversicherung.
Besonderes Augenmerk liegt auf der Wohn-
gebäudeversicherung, die als eine der stabils-
ten am Markt gilt. Während andere Anbieter
die Sparte aufgrund hoher Schadenquoten
reduzieren, setzt die InterRisk auf Kontinui-
tät und Treue zu ihren Partnern. Neu ein-
geführte Tarife verzichten auf Preisanpas-
sungsklauseln für Bestandskunden, bieten
drei Leistungsstufen von L bis XXL und einen
umfassenden Schutz gegen Feuer, Leitungswasser,
Sturm, Hagel und weitere Naturge-
fahren. Bundling-Vorteile ermöglichen bis
zu 15 Prozent Rabatt bei gleichzeitiger Absi-
cherung mehrerer Sparten.

Auch im Lebens- und Biometriebereich gibt
es seit Ende 2025 zahlreiche Neuerungen:
Die Berufsunfähigkeitsversicherung wurde
modernisiert, inklusive Infektionsklausel,
überarbeiteter Krebsdefinition, Nachversi-
cherungsoptionen bis 50 Prozent ohne Risi-
koprüfung, Wegfall der Studentenklausel
und einer Karrieregarantie bis 6.000 Euro
Monatsrente. Neu gestaltete Risikolebens-
versicherungen ermöglichen mehr Flexibili-
tät bei Nachversicherung, Berufswechsel und

vereinfachten Bedingungen. Der Immotarif
wurde ebenfalls überarbeitet, um größere
Versicherungssummen bis 600.000 Euro
ohne lange Wartezeiten zu ermöglichen.

Ein besonderes Highlight ist die Schüler-
BU, die jungen Menschen bereits während
der Schulzeit lebenslangen Schutz zu güns-
tigen Beiträgen bietet. Der Schülerstatus
bleibt über das gesamte Berufsleben erhal-
ten, inklusive umfangreicher Nachversiche-
rungsoptionen. In der Unfallversicherung
stehen wertvolle Assistance-Leistungen
zur Verfügung, etwa 24-Stunden-Telefon,
häusliche Hilfen, Kinderbetreuung oder
medizinische Rehabilitation. Auch schnelle
Leistungen bei Krebsdiagnosen, schweren
Unfällen oder Pflegefällen sind im Top-Tarif
garantiert.

Mit diesen Neuerungen unterstreicht die
InterRisk ihr Motto „Einfach herausragend
– herausragend einfach“. Das Unternehmen
kombiniert breite Produktpalette, exzellente
Ratings, innovative Tarife und umfassende
Assistance-Leistungen, um sowohl Maklern
als auch Kunden ein verlässliches, zukunfts-
fähiges Versicherungserlebnis zu bieten.

INTERRISK VERSICHERUNGEN

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP



INTERVIEW

InterRisk neu positioniert: Stärke, Servicequalität und partnerschaftliches Wachstum

Seit Februar 2025 leitet Dr. Florian Sallmann die InterRisk als Vorstandsvorsitzender. Im Gespräch mit „Mein Geld“ erläutert er, wie er das Unternehmen strategisch weiterentwickeln will, welche Produktfelder besonders im Fokus stehen und welche Vorteile Makler aus einer Zusammenarbeit mit der InterRisk ziehen können. Dabei betont er die Balance zwischen Innovation, Servicequalität und persönlicher Betreuung

Herr Dr. Sallmann, wie sehen Sie die InterRisk im deutschen Markt positioniert?

DR. FLORIAN SALLMANN: Wir sind eine Perle, deren Wert im Markt noch nicht vollständig erkannt wird. Mit einer breiten, leistungsstarken Produktpalette, mit einem exzellentem Service und einem starken Team haben wir die Grundlage, um unsere Außenwirkung zu verstärken und unsere Bekanntheit über alle Sparten hinweg zu erhöhen.

Welche Vorteile bietet eine Kooperation mit InterRisk für Makler im Vergleich zu anderen Versicherern?

DR. FLORIAN SALLMANN: Wir bieten Maklern ein umfangreiches Portfolio in Komposit und Leben, spitzenbewertete Produkte und insbesondere in Unfall und Berufsunfähigkeit einen einzigartigen Assistance-Katalog. Dazu kommen ein verlässlicher Service, solide Tarife, attraktive Provisionen und die Zugehörigkeit zur Vienna Insurance Group – alles Faktoren, die unseren Partnern maximale Sicherheit geben.

Planen Sie Erweiterungen oder Verbesserungen im Produktportfolio?

DR. FLORIAN SALLMANN: Unser Portfolio ist bereits sehr ausgereift, aber wir entwickeln gezielt Innovationen. Beispiele sind die Schüler-BU, die jungen Menschen kostengünstigen lebenslangen Schutz bietet, und unsere neue FondsRente myIndex next, die wir über Honorarberater vertreiben. Sie sichert mit dem risikoarmen und ertragreichen Investment unseren Kunden eine attraktive Rente.

Welche Produktfelder bergen aus Ihrer Sicht das größte Wachstumspotenzial?

DR. FLORIAN SALLMANN: Neben der bekannten Unfallversicherung sehe ich insbesondere Chancen in Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude und Biometrieprodukten wie Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Auch Sterbegeld- und fondsgebundene Lebensversicherungen sollten durch Vermittler stärker nachgefragt werden. Ziel ist, dass Makler uns als langfristig verlässlichen Partner mit transparent kalkulierten Tarifen sehen.

Wie unterscheidet sich InterRisk im Maklermarkt von anderen Anbietern?

DR. FLORIAN SALLMANN: Wir sind kein schwerfälliger Großkonzern, sondern ein wendiges Unternehmen. Kurze Entscheidungswege, schnelle Umsetzung, effiziente Prozesse und moderne Standards ermöglichen es uns, flexibel auf die Bedürfnisse der Makler zu reagieren. Unsere preisgekrönte Unfallversicherung, die Schüler-BU oder die FondsRente sind dafür konkrete Beispiele. Wir bieten Lösungen, nicht nur Produkte.

Kürzlich haben Sie die Zusammenarbeit mit Panda angekündigt. Wie kam es dazu?

DR. FLORIAN SALLMANN: Panda suchte einen neuen Risikoträger. Interessanterweise ist einer der Gründer mein Vorgänger bei der Europ Assistance. Wir kennen uns gut, was die Zusammenarbeit erleichtert hat. Innerhalb einer Woche haben wir alles aufgestellt – diese Geschwindigkeit ist eine Stärke der InterRisk. Auch bei übernommenen Produkten, etwa in der Tierversicherung, achten wir auf Wirtschaftlichkeit und passen Tarife bei Bedarf an.

Welche Rolle spielt Digitalisierung bei InterRisk?

DR. FLORIAN SALLMANN: Digitale Prozesse und KI unterstützen unsere Makler, ersetzen aber nicht den persönlichen Kontakt. Beratung lebt von Vertrauen und individuellem Service, das bleibt unverzichtbar.

Wie prägt Ihre Auslandserfahrung Ihren Blick auf die Branche?

DR. FLORIAN SALLMANN: Ich wünsche mir eine positivere Wahrnehmung von Versicherungen: Sie ermöglichen Menschen und Unternehmen Sicherheit im Alltag. In

Deutschland wird dieser gesellschaftliche Nutzen oft unterschätzt. Außerdem brauchen wir mehr Dialog zwischen Politik und Versicherungswirtschaft, etwa bei der Altersvorsorge. Konzepte wie die Aktienrente fördern Eigenvorsorge und entlasten den Staat.

Welche Vision haben Sie für die InterRisk und wie profitieren Makler davon?

DR. FLORIAN SALLMANN: Wir wollen die Marke bekannter machen, Wachstum in allen Produktbereichen erzielen und gemeinsam mit Maklern das Leben von Menschen sichern. Unsere Partner profitieren von steigenden Geschäftsvolumina, schnellen Entscheidungen, innovativen Produkten und einem verlässlichen Service. Kurz: Wir wollen langfristige Partnerschaften stärken und die InterRisk als führenden, wendigen Versicherer positionieren.

Vielen Dank für das Gespräch.



InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP



THEMEN-LEADER - PKV FÜR INTERNATIONALE FACHKRÄFTE

Neue Chancen im PKV-Markt

Globalisierung und Fachkräftemangel schaffen eine wachsende und hochinteressante Zielgruppe für den Krankenversicherungsmarkt in Deutschland. Internationale Fachkräfte können dabei ohne Barrieren vom einfachen Zugang zum vollwertigen PKV-Schutz profitieren – transparent, digital und mehrsprachig

Was macht die Hallesche zum Themen-Leader?

Die Fokussierung auf die spezifischen Anforderungen von hochqualifizierten Arbeitnehmern und Selbständigen aus Ländern außerhalb Europas machen die Hallesche zum Themen-Leader. Wer von ihnen befristet nach Deutschland kommt, kann sich mit Hi.Germany ohne Wartezeiten oder Mindestvertragsdauer und bei monatlichem Kündigungsrecht für bis zu fünf Jahre flexibel, günstig und zugleich hochwertig als „Privatpatient auf Zeit“ versichern. Wer länger in Deutschland bleibt, hat ein Optionsrecht und kann ohne erneute Gesundheitsprüfung in die reguläre Vollversicherungswelt wechseln.

Yvonne Kühne

Leiterin Accountmanagement
Kranken, Vertriebsdirektion
Mitte



CPIT STATEMENT

Der deutsche Arbeitsmarkt wird zunehmend international. Qualifizierte Arbeitnehmer, Selbstständige sowie Studierende aus aller Welt benötigen eine verlässliche Krankenversicherung – nicht nur als Pflicht, sondern als Basis für Sicherheit und Integration. Die Hallesche Krankenversicherung setzt hier Maßstäbe: Mit den Hi.Germany-Tarifen für Personen mit befristetem Aufenthaltstitel bietet sie eine AG-zuschussfähige Vollversicherung – eine Besonderheit am Markt. Für EU-Bürger haben sich die klassischen Vollversicherungstarife als Erfolgsmodell etabliert. Der Schlüssel liegt in den unkomplizierten Prozessen: Vorversicherungen wie ObamaCare oder globale Krankenversicherungen werden anerkannt, sodass zusätzliche ärztliche Untersuchungen entfallen können. Unterlagen, Hotline und digitale Angebotsstrecken sind komplett auf Englisch verfügbar, was den Einstieg erleichtert. Vermittler profitieren von klaren Leitfäden, Unternehmen von flexiblen Optionen, um internationalen Talenten den Start in Deutschland zu erleichtern. So wird eine Top-Krankenversicherung zum Wettbewerbsvorteil im globalen Arbeitsmarkt.



Jetzt das Video
zum Beitrag
ansehen!

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



THEMEN-LEADER – POTENTIAL IN DER GRUNDFÄHIGKEIT

Bedeutung der Grundfähigkeit steigt

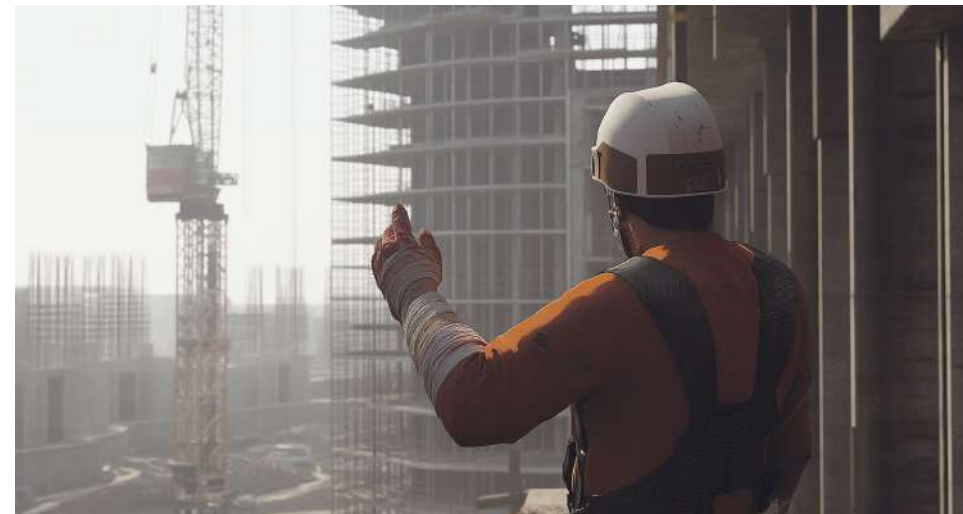
Grundfähigkeitsversicherungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Sie bieten Versicherungskunden dauerhafte Einkünfte für den Fall, dass sie eine wichtige körperliche oder geistige Fähigkeit verlieren. „Plan D“ der Dortmunder Lebensversicherung AG zeigt, welches Potenzial in dieser Absicherungsform steckt

Was macht die Dortmunder zum Themen-Leader?

Der Grundfähigkeitsmarkt wird immer komplexer – wir machen ihn einfach: Mit einem klar verständlichen, flexiblen und bedarfsgerechten Produkt, das Schutz bietet und wirklich zum Kunden passt. „Plan D“ ist das Ergebnis unserer langjährigen Erfahrung und überzeugt mit einer schlanken Gesundheitsprüfung, mit starken Paketlösungen und individuell wählbaren Bausteinen. Er ist eine passgenaue Versicherungslösung für unterschiedlichste Zielgruppen – und begleitet den Kunden dank vieler Anpassungsmöglichkeiten verlässlich durchs Leben.

Carina Gervens

Leiterin Produktmanagement
Biometrie



CPIT STATEMENT

Was die Grundfähigkeitsversicherung in der Beratung so stark macht, ist die Verbindung von echtem Bedarf mit individueller Absicherung zu günstigen Beiträgen. „Plan D“ der Dortmunder Versicherung nutzt diese Stärke konsequent: Seit 2017 wächst das Produkt stetig mit den Anforderungen der Kunden und ist durch modulare Bausteine und flexible Aufstockungsmöglichkeiten für unterschiedlichste Zielgruppen attraktiv. Ob körperlich oder sozial Tätige, kreative Selbstständige oder junge Menschen in Ausbildung – „Plan D“ passt sich durch Bausteine und Aufstockungsmöglichkeiten einfach an. Die Dortmunder macht zudem mit verständlicher „Klartextsprache“ in den Bedingungen und einfacher Risikoprüfung die Grundfähigkeit für Kunden besonders zugänglich – so kommt „Plan D“ in vielen Schutz-Paketen auch ohne Fragen zu psychischen Erkrankungen aus. Ein neuartiger Gesundheits- und Pflegebaustein unterstreicht das Zukunftspotenzial der Grundfähigkeitsversicherung – für einen bezahlbaren, flexiblen und bedarfsgerechten Schutz.



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



Jetzt das Video
zum Beitrag
ansehen!



IKK CLASSIC

Wie eine Krankenkasse Gesundheit neu organisiert



Das Gesundheitswesen steht unter Druck: steigende Kosten, demografischer Wandel, Fachkräftemangel und zugleich ein wachsender Anspruch der Versicherten an digitale, einfache und ganzheitliche Versorgung. In diesem Spannungsfeld positioniert sich die IKK classic als gestaltende Kraft. Das Jahr 2025 markiert dabei einen wichtigen Meilenstein in der strategischen Weiterentwicklung der größten Innungskrankenkasse Deutschlands.

TELEMEDIZIN ALS SCHLÜSSELPROJEKT – DAS HIGHLIGHT DES JAHRES

Das herausragende Highlight der IKK classic im Jahr 2025 war der konsequente Ausbau ihrer telemedizinischen Services. Was lange als Zukunftsvision galt, ist bei der IKK classic inzwischen gelebter Versorgungsalltag. Versicherte können

medizinische Beratung, Diagnosen und ärztliche Einschätzungen bequem von zu Hause aus in Anspruch nehmen – schnell, sicher und unabhängig von Öffnungszeiten oder Wohnort.

Gerade in Zeiten zunehmender Versorgungsengpässe im ambulanten Bereich setzt die IKK classic damit ein klares Signal: Digitale Medizin ist kein Ersatz, sondern eine intelligente Ergänzung zur klassischen Versorgung. Services wie TeleClinic oder der Facharzttermin-Service erleichtern den Zugang zu ärztlicher Expertise erheblich und entlasten zugleich das Gesundheitssystem.

Ergänzt wird das telemedizinische Angebot durch eine Vielzahl digitaler Gesundheitskurse, die ohne Umwege direkt zwischen Leistungserbringern und der IKK classic abgerechnet werden. Für Versicherte bedeutet das weniger Bürokratie und mehr Fokus auf die eigene Gesundheit – für Vermittlerinnen und Vermittler ein starkes Argument für moderne, zukunftsorientierte Beratung.

LEISTUNGSSTÄRKE MIT SYSTEM

Neben der Digitalisierung bleibt die IKK classic auch 2026 ihrem Anspruch treu, überdurchschnittliche Leistungen zu bieten. Vorsorgeuntersuchungen, Impfungen, Präventionsmaßnahmen, professionelle Zahnreinigung, Osteopathie sowie ein umfangreiches Angebot an Gesundheitskursen gehören weiterhin zum festen Leistungskatalog.

Besonders hervorzuheben ist das IKK-classic-Bonusprogramm, das sich im Markt klar differenziert. Versicherte können durch gesundheitsbewusstes Verhalten mehr als 500 Euro in einem Kalenderjahr erhalten. Ein Alleinstellungsmerkmal: Die IKK classic verdreifacht den Geldbonus, wenn dieser zur Finanzierung privater Kranken- und Pflegezusatzversicherungen eingesetzt wird – bis zu 100 Prozent der Beiträge sind möglich. Damit gelingt eine intelligente Verzahnung von gesetzlicher und privater Absicherung, von der Versicherte wie auch der Vertrieb gleichermaßen profitieren.

INNOVATION AUCH FÜR DEN VERTRIEB

Die Innovationsstrategie der IKK classic richtet sich nicht nur an Versicherte, sondern ausdrücklich auch an ihre Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner. Digitale Tools wie das Vertriebspartnerportal, die Vertriebs-App und die personalisierte Online-Mitgliedserklärung unterstützen moderne Beratungsprozesse – im persönlichen Gespräch ebenso wie im telefonischen oder digitalen Vertrieb.

Gleichzeitig setzt die IKK classic bewusst auf persönliche Betreuung. Statt anonymer Hotlines stehen bundesweit feste Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner zur Verfügung. Diese Kombination aus digitaler Effizienz und persönlicher Nähe ist ein zentraler Erfolgsfaktor der langjährigen Vertriebspartnerschaften.

Dass dieser Ansatz überzeugt, belegen externe Auszeichnungen: Im April 2024 belegte die IKK classic in einer Studie des IMWF, die 12 000 Unternehmen untersuchte, den ersten Platz in der Kategorie „Reputation“.

PRÄVENTION ALS STRATEGISCHE LEITLINIE

Gesundheit beginnt für die IKK classic nicht erst im Krankheitsfall. Prävention ist ein strategischer Kernbereich. Mit über 120.000 Gesundheitskursen – viele davon online – fördert die Kasse aktiv einen gesunden Lebensstil. Hinzu kommt ein umfassendes betriebliches Gesundheitsmanagement, das Unternehmen bei der Mitarbeiterbindung, Fachkräftegewinnung und der nachhaltigen Förderung der Beschäftigtengesundheit unterstützt. »



Anzeige
Bilder: © Mein Geld Medien



Digitale Erinnerungsservices für Vorsorgeuntersuchungen und die Kostenübernahme zentraler Präventionsleistungen runden das Angebot ab. Ziel ist es, Gesundheitsrisiken frühzeitig zu erkennen und langfristige Folgekosten zu vermeiden – für Versicherte wie für das System insgesamt.

VERANTWORTUNG, NACHHALTIGKEIT UND HALTUNG

Über ihre Rolle als Kostenträger hinaus versteht sich die IKK classic als gesellschaftlicher Akteur. Der Einsatz gegen Diskriminierung, die Förderung von Vielfalt und ein nachhaltiges unternehmerisches Handeln sind fest in der Unternehmenskultur verankert. Für ihr ökologisches, ökonomisches und soziales Engagement wurde die IKK classic im September 2024 von der Mein Geld Medien GmbH mit dem Assekuranz Award „Nachhaltigkeit Kranken“ ausgezeichnet.

AUSBLICK: ZUKUNFTSFÄHIG AUFGESTELLT

Auch der Blick nach vorn ist klar definiert. Mit mehrfach prämierten Produkten und der Einführung und Weiterentwicklung digitaler Services sowie einem neu aufgestellten Team in der Vertriebspartnerbetreuung setzt die IKK classic ihren Kurs konsequent fort.

Die Botschaft ist eindeutig: Die IKK classic will nicht nur auf den Wandel im Gesundheitswesen reagieren, sondern ihn aktiv mitgestalten. Für Versicherte bedeutet das moderne Versorgung und finanzielle Vorteile. Für Vermittlerinnen und Vermittler eröffnet sich ein partnerschaftliches Modell mit echten Mehrwerten. Und für das Gesundheitssystem insgesamt zeigt die IKK classic, wie gesetzliche Krankenversicherung zukunftsfähig organisiert werden kann.

IKKCLASSIC

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

Disziplin, Automatisierung und langfristige Partnerschaften als Antwort auf volatile Märkte

Steigende Inflation, geopolitische Unsicherheiten und stark schwankende Kapitalmärkte stellen Anleger wie Finanzvermittler gleichermaßen vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig wächst der Bedarf an langfristigen, strukturierten Vorsorgelösungen, die nicht auf kurzfristige Marktprognosen setzen, sondern auf Disziplin, Zeit und Systematik.

Die Mediolanum Group zählt zu den bedeutendsten Finanzgruppen Europas. Mit über zwei Millionen Kunden, einem der größten Beraternetzwerke Europas und einer CET1-Kapitalquote von 23,2 Prozent verfügt das Unternehmen über eine außergewöhnlich solide Basis. Über die Fondsgesellschaft Mediolanum International Funds Limited werden rund 75 Milliarden Euro in einem Multi-Manager-Ansatz verwaltet, der die Expertise von mehr als 70 internationalen Asset Managern und 50 spezialisierten Boutique-Häusern bündelt.

Im Zuge des Markteintritts in Deutschland sprach **Isabelle Hägewald** mit zwei Vertretern des Unternehmens über Strategie, Produktansatz und die konkrete Unterstützung für freie Makler: **Cor Dücker**, Leiter der Geschäftsentwicklung Mediolanum Deutschland und **Cian Gough**, Business Development Officer Mediolanum Deutschland.

Wie unterstützt Mediolanum freie Makler in Deutschland als neuer Partner?

COR DÜCKER: Aus strategischer Sicht versteht Mediolanum seine Rolle darin, Anlegern zu helfen, Kaufkraft zu erhalten und langfristig Vermögen aufzubauen – ein Ziel, das angesichts steigender Lebenshaltungskosten und längerer Lebensarbeitszeiten zunehmend an Bedeutung gewinnt. Der Lösungsansatz basiert auf individualisierbaren Konzepten, die auf bewährten finanzökonomischen Prinzipien wie regelmäßigen Investitionen, Disziplin und langfristigem Investieren beruhen. Ein zentraler Baustein ist die Automatisierung. Durch systematische Strategien werden emotionale Fehlentscheidungen reduziert und Marktschwankungen geglättet. Für Makler bedeutet dies, dass sie

ihre Kunden auch in volatilen Phasen strukturiert begleiten können, ohne permanent aufgrund von Marktbewegungen eingreifen zu müssen. Gleichzeitig lassen sich größere Kundenbestände effizient betreuen, ohne an Beratungsqualität zu verlieren.

CIAN GOUGH: Operativ setzt Mediolanum in Deutschland auf eine klare lokale Struktur. Ein eigenes Service- und Onboarding-Team in München begleitet Makler im Tagesgeschäft, während ein dediziertes Vertriebsteam als Ansprechpartner für Partner und deren Kunden fungiert. Ergänzt wird dies durch eine leistungsfähige internationale Infrastruktur, unter anderem in Dublin. Ziel ist es, Komplexität im Hintergrund zu managen und Maklern den Rücken freizuhalten. »



Cor Dücker
Leiter der Geschäftsentwicklung Mediolanum Deutschland



Cian Gough
Business Development Officer Mediolanum Deutschland

Wodurch unterscheiden sich die Produkte von Mediolanum im Markt?

COR DÜCKER: Mediolanum positioniert sich bewusst nicht über einzelne Produktmerkmale, sondern über eine konsistente Methode. Im Mittelpunkt steht die Überzeugung, dass langfristiger Anlageerfolg weniger von kurzfristigen Marktprognosen, als vielmehr vom Anlegerverhalten abhängig ist. Typische Fehler wie Zögern beim Einstieg, hektisches Umschichten oder das Reagieren auf Schlagzeilen sollen systematisch vermieden werden.

Zeit wird dabei als entscheidender Renditefaktor verstanden. Um diesen Ansatz praktikabel und skalierbar umzusetzen, hat Mediolanum eigene automatisierte Investmentlösungen entwickelt. Diese ermöglichen einen schrittweisen Markteinstieg und reduzieren das Risiko falschen Timings.



CIAN GOUGH: Ein zentrales Beispiel ist der Life Plan, welcher auf der Intelligent Investment Strategy (IIS) basiert. Diese Strategie nutzt Marktschwankungen aktiv: Bei fallenden Märkten wird die Investitionsquote erhöht, bei steigenden Märkten werden Gewinne gesichert. Der gesamte Prozess läuft automatisiert, ohne dass Berater manuell eingreifen müssen. Ergänzt wird das Konzept durch einen Loyalitätsmechanismus, bei dem nach fünf Jahren schrittweise Gebühren zurückerstattet werden.

Wie werden Makler konkret in volatilen Marktphasen unterstützt?

COR DÜCKER: Volatilität wird bei Mediolanum nicht als Störfaktor betrachtet, sondern als normaler Bestandteil funktionierender Kapitalmärkte. Die eigentliche Herausforderung liegt im emotionalen Verhalten der Anleger. Gerade in turbulenten Phasen steigt der Beratungsbedarf, während gleichzeitig die Gefahr von Fehlentscheidungen zunimmt.

CIAN GOUGH: Die Intelligent Investment Strategy setzt genau hier an. Sie passt die Investitionsquote automatisch an Marktbewegungen an und nimmt Maklern damit die Notwendigkeit, kurzfristig reagieren oder permanent erklärend eingreifen zu müssen. Die Strategie agiert antizyklisch, stabilisiert Portfolios und schafft Planungssicherheit.

Für Vermittler bedeutet dies eine deutliche Entlastung: Statt permanent auf Marktschwankungen reagieren zu müssen, können sie sich auf Beziehungsmanagement, strategische Beratung und den Ausbau ihres Geschäfts konzentrieren.

Welche digitalen Werkzeuge stehen Maklern zur Verfügung?

CIAN GOUGH: Mediolanum stellt seinen Partnern eine umfassende digitale Infrastruktur bereit. Dazu zählen interaktive Simulationstools, anschauliche Schulungs- und Erklärvideos sowie transparente Dashboards zur laufenden Portfolioüberwachung. Die Lösungen sind sowohl über etablierte Vergleichsplattformen als auch über eigene Softwareanwendungen für Angebotserstellung und Berechnungen zugänglich. Besonders hervorzuheben ist ein Simulationstool, das die historische Entwicklung der Intelligent Investment Strategy in unterschiedlichen Marktphasen darstellt. Damit lassen sich komplexe Zusammenhänge verständlich visualisieren und das Vertrauen der Kunden nachhaltig stärken.

Wie sieht der langfristige Unterstützungsansatz für Vermittler aus?

CIAN GOUGH: Neben Technologie setzt Mediolanum seit über vier Jahrzehnten auf kontinuierliche Weiterbildung, persönliche Betreuung und langfristige Partnerschaften. Der Fokus liegt darauf, Vermittlern ein Umfeld zu bieten, in dem sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Ein wesentliches Ziel ist es, Anleger langfristig investiert zu halten. Viele Kunden scheuen den Einstieg in Aktienmärkte oder reagieren emotional auf Schwankungen. Durch automatisierte Lösungen wie den Life Plan werden diese Verhaltensmuster systematisch abgefedert. Makler müssen weniger Zeit in die Beruhigung von Kunden investieren und können sich stärker auf strategische Beratung und Wachstum fokussieren.



Welche Vision verfolgt Mediolanum im deutschen Maklermarkt?

COR DÜCKER: Mediolanum strebt im deutschen Markt den Aufbau langfristiger, vertrauensbasierter Partnerschaften an. Ziel ist es, Maklern Lösungen an die Hand zu geben, die die Beratung vereinfachen, Kundenbeziehungen stärken und langfristige finanzielle Sicherheit fördern.

Dabei bringt das Unternehmen seine Erfahrungen aus etablierten Märkten wie Italien und Spanien ein, in denen automatisierte Investmentstrategien bereits seit Jahren erfolgreich eingesetzt werden. Diese Expertise soll mit lokalen Marktkenntnissen kombiniert werden, um Lösungen zu entwickeln, die sowohl regulatorisch als auch kulturell zum deutschen Markt passen.

Der Anspruch ist klar formuliert: Investieren soll für Makler und Kunden einfacher, transparenter und nachhaltiger werden – auch und gerade in volatilen Zeiten.

Vielen Dank für das Gespräch.

WWK

Renditechancen und Garantien – die Fondspolice der Alleskönner

Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen



Längst ist bekannt: Die gesetzliche Rente reicht in der Regel nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Umso wichtiger ist die private Altersvorsorge. Kunden haben bei Banken und Versicherungen die Wahl zwischen verschiedenen privaten Vorsorgeformen. Doch für welche entscheide ich mich? Welche ist für mich am geeignetsten? Drei Aspekte sind besonders wichtig: Sicherheit, Renditechancen und Flexibilität.

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

Ertragsanteilsbesteuerung. Zudem können die Fonds während der Laufzeit des Vertrages beliebig oft gebührenfrei gewechselt werden, ohne dass Kursgewinne versteuert werden müssen. Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratiellen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Für sicherheitsorientierte Kunden bietet die Versicherungswirtschaft fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte mit einer endfälligen Garantie in Höhe der eingezahlten Beiträge an. Flexible Produkte überlassen sogar dem Kunden die Wahl des Garantieniveaus, diese geht in der Regel von 50 bis 100 Prozent der eingezahlten Beiträge. Diese Verträge schützen vor hohen Vermögensverlusten. Je geringer das Garantieniveau gewählt wird, desto höher wird das Renditepotenzial aus dem Fondsinvestment.

Die von der WWK angebotenen Altersvorsorgeprodukte bieten dem Kunden vielfältige Möglichkeiten, um den individuellen Bedürfnissen optimal gerecht werden: fondsgebundene Produkte mit und ohne Garantien, mit variablen Garantieniveaus sowie einer sehr breiten Fondsauswahl.

Im Fokus der fondsgebundenen Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Zielgruppe sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt zudem eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des

KURZINTERVIEW MIT THOMAS HEß

Herr Heß, das Geschäft in der Altersvorsorge wird nach wie vor von herausfordernden wirtschaftlichen und politischen Faktoren beeinflusst. Wie ist das Geschäftsjahr 2025 für die WWK gelaufen?

THOMAS HEß: Trotz der globalen Unsicherheiten hat sich die WWK mit einem Wachstum von über 25 Prozent bei der abgerechneten Produktion im Lebensversicherungsgeschäft auch in 2025 äußerst dynamisch entwickelt. Angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage ist das ein starkes Signal für die Leistungsfähigkeit unserer Produktstrategie und den Erfolg unserer Vertriebspartner. Wesentlicher Treiber des Geschäfts war der Bereich der geförderten Altersvorsorge, sowohl bei der bAV als auch mit unserer neuesten Generation der Riester-Rente.

Rentenbezugs können die Kunde in Fonds investiert bleiben. Dabei bleibt den Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente.

Auf der Anlagenseite offeriert die Fondspolice ohne Garantie eine Vielzahl an Möglichkeiten: Zur Wahl stehen 100 qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhaften Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden sichergestellt durch Clean Share Classes und institutionelle Anteilklassen. Rund 30 kosteneffiziente ETFs, Indexfonds und hoch diversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab. Ganz neu im Programm ist der WWK KI Alpha - Aktien Welt, ein global investierender Aktienfonds, der bei der Portfoliozusammenstellung insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI setzt.

Mit der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 stellt die WWK ihren Kunden darüber hinaus eine moderne Fondspolice mit Garantie zur Verfügung. Hauptziel ist es, einen möglichst hohen Kapitalanlageertrag zu generieren und gleichzeitig die individuell gewünschten Garantieleistungen zu gewährleisten. Ermöglicht wird dies durch die als „individual Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)“ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie, die bei unseren Fondsrenten kundenindividuell für jeden Kundenvertrag zum

Einsatz kommt. Die notwendigen Portfolioumschichtungen werden dabei börsentäglich durchgeführt.

Die WWK bietet bei ihren Fondspolice einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren am gesamten deutschen Markt. Die Höhe des Rentenfaktors ist entscheidend: Er legt fest, welche Summe der Rentenempfänger pro 10.000 Euro angespartem Kapital lebenslang monatlich erhält. Ein Faktor von 30 bedeutet also beispielsweise bei einer Ausgangssumme von 200.000 Euro, dass die Monatsrente 600 Euro beträgt. Bei einem Faktor von 20 – und manche Versicherer garantieren kaum mehr – muss man folglich doppelt so viel Kapital einbringen, um auf die gleiche Rentenhöhe zu kommen als mit einem Faktor von 40.

Zu guter Letzt stehen bei der WWK möglichst faire und kundenfreundliche Versicherungsbedingungen im Fokus. Moderne Rentenversicherungen sollten für Kunden viele Möglichkeiten zur Vertragsanpassung bieten. Das branchenweit anerkannte Rating-Institut Franke & Bornberg überprüft regelmäßig, ob bei den Tarifen wirklich alle notwendigen Gestaltungsoptionen vorhanden sind. Im Bereich der Fondspolice ohne Garantien werden alle von der WWK angebotenen Tarife von Franke & Bornberg durchgängig mit der Bestnote FFF+ bewertet.

WWK

WWK
Eine starke Gemeinschaft



Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen

HALLESCH

Die Optionswelt der Hallesche – einfach erklärt



^ OPTI.free: für alle, die auf Optionen abfahren

Die Optionswelt der Hallesche ist ein einzigartiges Konzept innerhalb der privaten Krankenversicherung. Option bedeutet in der Versicherungssprache: Ein vertraglich zugesichertes Recht, später in bestimmte Versicherungen (z. B. Zusatz- oder Vollversicherung) zu wechseln – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

Normalerweise gilt in der PKV: Je älter ein Kunde wird oder je mehr gesundheitliche Probleme auftreten, desto schwieriger und teurer wird der Einstieg. Die Optionswelt setzt hier an und schützt den Kunden vor diesem Risiko:

- Der aktuelle Gesundheitszustand wird gespeichert, egal was in den kommenden Jahren passiert
- Egal ob Unfall, Krankheit oder langfristige Therapie: Die Option bleibt bestehen, ohne Zuschläge oder Ablehnungen
- Der Wechsel in leistungsstarke PKV-Tarife ist damit dauerhaft gesichert – flexibel, planbar und ohne Gesundheitsrisiko

Für viele Menschen – zum Beispiel Studenten, junge Berufseinsteiger, angehende Ärzte oder ganz allgemein GKV-Versicherte,

deren beruflicher Werdegang ihnen später einmal die Wechselmöglichkeit in die PKV eröffnet – ist dies ein enormer Vorteil:

Sie können sich aktuell meist noch nicht sofort für die PKV entscheiden, können sich aber alle PKV-Möglichkeiten für die Zukunft offenhalten. Die Hallesche ist dabei der einzige Anbieter, der die Optionswelt so konsequent, verbraucherfreundlich und mit minimalen Gesundheitsfragen anbietet.

USPS DER HALLESCH – KURZ & EINZIGARTIG

- Einziger PKV-Anbieter mit Optionstarif für Medizinstudenten (STUDI.med) mit nur einer Gesundheitsfrage
- Einziger Anbieter mit Studenten-Optionstarif (OPTI.free) mit minimalem Risiko-Check bei Eintrittsalter bis 26 Jahre
- STUDI.med ist der einzige Optionstarif am Markt, der den Kunden effektiv null Euro kostet (zwei jährliche 30-Euro-Kickbacks bei Teilnahme an zwei Umfragen)
- Optionstarife sichern den aktuellen Gesundheitszustand, egal was im Laufe des Studiums oder Berufs passiert
- Attraktive Gesundheitservices bereits ab Vertragsbeginn

ATTRAKTIVE GESUNDHEITSSERVICES

Alle Optionstarife (STUDI.med, OPTI.free, JOKER, OK) bieten sofort Zugang zur digitalen Gesundheitswelt der Hallesche:

Gesundheitstelefon & Facharzt-Service (24/7)

- Erreichbar rund um die Uhr, in über 20 Sprachen
- Medizinische Beratung zu Krankheiten, Vorsorge und Behandlungen

- Unterstützung bei Facharztterminen, inklusive Terminvereinbarung
- Recherche zu Spezialisten und besonderen Behandlungsangeboten

Videosprechstunde – Arztkontakt überall

- 24/7 digitale Arztgespräche – ohne Wartezimmer
- Fachärzte verschiedener Disziplinen
- Bequem, ortsunabhängig, unbegrenzt

Hallesche4u-App

- Vertragsübersicht & einfache Datenänderung
- Digitales Gesundheitsportal & Symptom-Checker
- Teilnahme an STUDI.med-Umfragen direkt möglich

OPTI.FREE – DER FLEXIBLE EINSTIEG IN DIE PKV-WELT

Warum OPTI.free?

- Gesundheit ist wertvoll – und Vorerkrankungen verteuern oder verhindern späteren PKV-Schutz
- OPTI.free verhindert lebenslange Zuschläge oder Ablehnungen
- Ein späterer Wechsel in Zusatz- oder Vollversicherung ist ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich

Vorteile von OPTI.free

- Keine Wartezeiten
- Sofortiger Zugang zu allen Gesundheitsservices
- Nutzung von Optionen auf Zusatzversicherung bei Lebensereignissen (Heirat, Geburt, Berufsstart etc.)
- Kann auch bei Auslandsaufenthalten weitergeführt werden
- Versichert bis Alter 49



Zielgruppe

- GKV-Versicherte bis 44 Jahre
- Auch für freiwillige GKV-Versicherte und Personen mit Heilfürsorge

Optionen auf Zusatzversicherungen

- Ambulant, stationär, Zahn
- Krankentagegeld & Krankenhaustagegeld
- Wechsel möglich bei vielen Lebensereignissen sowie alle fünf Lebensjahre

Optionen auf Vollversicherung

- Private Vollversicherung (inkl. Beihilfetarife), Krankentagegeld, Krankenhaustagegeld, Pflegepflichtversicherung
- Wechsel möglich bei Ende der GKV-Versicherungspflicht beziehungsweise GKV-Wahltarifs innerhalb von sechs Monaten sowie bis zu 36 Monate danach bei Änderung des GKV-Beitrags sowie bei Ende des Anspruchs auf Heilfürsorge beziehungsweise eines langfristigen Auslandsaufenthalts »

^ STUDI.med: Die Eintrittskarte in die PKV für 0 €



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

› Unterschiedliche Optionen
nach dem Studium



Kostenstruktur – übersichtlich & fair OPTI.free Monatsbeiträge

- 0–30 Jahre: 7,20 Euro
- 31–35 Jahre: 8,40 Euro
- 36–40 Jahre: 13,30 Euro
- 41–49 Jahre: 24,70 Euro

Alle fünf Jahre erfolgt eine automatische Neueinstufung (altersabhängig).

STUDI.MED – DIE 0-EURO-EINTRITTS- KARTE ZUR PKV FÜR MEDIZIN- STUDENTEN

Warum STUDI.med?

- Gesundheitszustand während des Studiums wird „eingefroren“
- Spätere Erkrankungen haben keine Auswirkungen auf die Option auf eine PKV
- Option auf Zusatz-, Options- oder Vollversicherung
- Attraktive Services wie Videosprechstunde und Auslandsschutz
- Effektiv kostenlos: Der Beitrag kann durch zwei jährliche Umfragen (je +30 Euro) zurück verdient werden

Wer kann STUDI.med abschließen?

- Medizinstudenten & Zahnmedizinstudenten
- GKV- und PKV-Versicherte
- Eintrittsalter bis 38 Jahre

Mögliche Anschlussoptionen

- Zusatzversicherungen (ambulant, stationär, Zahn)
- Vollversicherung & Beihilfetarife
- Krankentagegeld & Krankenhaustagegeld

STUDI.med endet

- bei Ausübung einer Option
- 12 Monate nach Studienende
- mit Alter 40
- oder nach maximal zehn Jahren

DAS KOMPLETT-PAKET FÜR MEDIZINER

1. Während des Studiums

STUDI.med: Gesundheitszustand sichern – effektiv 0 Euro bei Teilnahme an Umfragen

2. Zu Beginn der Assistenzarztzeit

OPTI.free: Günstiger Start, weiterhin volle Optionen

3. Als Facharzt (oft schon während der Facharztausbildung möglich)

Premium-Vollschutz mit NK.select & NK.select FLEX

Alles kombinierbar mit:

- Pflegepflichtversicherung
- Krankentagegeld
- Pflege-Schutzbrief OLGA.flex – auch mit günstigem Einstiegsbeitrag

FAZIT: WARUM DIE OPTIONSWELT DER HALLESCHEN ÜBERZEUGT

Die Optionswelt der Halleschen ermöglicht es, heute schon den eigenen Gesundheitszustand zu sichern und gleichzeitig flexibel zu bleiben, um später problemlos in die private Vollversicherung wechseln zu können. Sie schützt vor Zuschlägen oder Ablehnungen durch spätere Erkrankungen und schafft finanzielle Planungssicherheit. Die Kombination aus STUDI.med und OPTI.free bietet angehenden Mediziner*innen Lebensphasen-optimierte Lösungen: vom Studium über die Assistenzarztzeit bis zur Facharztphase. Kunden profitieren nicht nur von Optionsrechten, sondern schon von Anfang an von Gesundheitsservices, schnelleren Facharztterminen und digitalen Tools. Kurz gesagt: Die Optionswelt der Hallesche sichert hochwertige medizinische Versorgung, maximale Flexibilität und langfristigen Gesundheitsschutz – die ideale Basis für eine gesunde Zukunft.

HALLESCHER

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



INTERVIEW

Optionstarife neu gedacht

„Mein Geld“ im Gespräch mit Mattihas Gaißer, Key Account Manager und Trainer BDVT bei der Hallesche Krankenversicherung, über die neue Optionswelt der privaten Krankenversicherung und ihren besonderen Nutzen für junge Menschen

Was genau versteht man unter der Optionswelt in der privaten Krankenversicherung und welchen Vorteil bietet sie jungen Menschen?

MATTIHAS GAIßER: Optionstarife und deren Optionsrechte können für Kunden von ganz zentraler Bedeutung sein. Gerade junge Menschen haben meist noch eine sehr überschaubare Gesundheitsakte, doch die Wahlmöglichkeit zwischen GKV und PKV ergibt sich oft erst zu einem viel späteren Zeitpunkt. Etwa wenn sie sich beruflich selbstständig machen oder als Angestellte das erforderliche Einkommensniveau erreichen.

Doch dann kann die eigene Gesundheitsakte schon wieder ganz anders aussehen und der Weg in die PKV versperrt sein. PKV-Berater können mit Optionstarifen ihren Kunden schon heute die Tür zur PKV und damit zur Spitzenmedizin offenhalten. Alternativ mit Zusatzversicherungen für Personen, die dauerhaft in der GKV versicherungspflichtig bleiben.

Die Optionswelt der Hallesche beschränkt sich aber nicht nur auf Optionstarife, die den späteren Weg in die PKV erleichtern. Auch in unserer Vollversicherung bieten wir Optionsbausteine, um den Versicherungsschutz immer wieder flexibel an die persönliche Situation anpassen zu können. Eine Ausweitung des Versicherungsschutzes ist dann ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung problemlos machbar.

Welche besonderen Merkmale unterscheiden die Hallesche-Optionstarife STUDI.med und OPTI.free von anderen PKV-Angeboten am Markt?

MATTIHAS GAIßER: Unsere Optionstarife bieten eine im Marktvergleich äußerst hohe Flexibilität. Doch unser ganz besonderer USP liegt in dem einmalig einfachen Zugang, den wir Studenten mit STUDI.med beziehungsweise OPTI.free anbieten. Denn nie war es einfacher, angehenden Akademikern den Weg in die PKV zu ebnen. Und dies bei einem Unternehmen, welches schon seit Jahrzehnten zu den attraktivsten PKV-Vollversicherern am Markt zählt.

Ihre Kunden profitieren jetzt bereits ab Abschluss von Gesundheitsservices wie Videosprechstunde, Facharztservice oder Hallesche4u-App, also bevor sie überhaupt in die PKV wechseln. Was sind die Beweggründe?

MATTIHAS GAIßER: Wer sich für einen Optionstarif entscheidend muss unter Umständen viele Jahre warten bis sein Optionsrecht zum Tragen kommt. Mit unserem Serviceversprechen verschaffen wir unseren Kunden ganz automatisch schon ab dem ersten Tag einen erlebbaren Versicherungsschutz. Das beinhaltet viele wertvolle Services, die rund um die Uhr an sieben Tagen die Woche verfügbar sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

„PKV-Berater können mit Optionstarifen ihren Kunden schon heute die Tür zur PKV und damit zur Spitzenmedizin offenhalten.“

Anzeige Bild: © Hallesche



AScore STATEMENT

JURPRIVAT, der Rechtsschutz-tarif der AUXILIA Rechts-schutz-Versicherungs-AG überzeugt in unserer Analyse durch ein außergewöhnlich umfassendes und stimmiges Gesamtkonzept. Es bietet Kunden wie Vermittlern ein spürbares Plus an Sicherheit. Herzstück ist der leistungsstarke Rechtsschutz selbst. Als echte All-in-one-Lösung sind die für Privatkunden relevanten Bereiche abgesichert. Dazu zählen der Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz ebenso wie der Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz sowie der Spezial-Straf-Rechtsschutz. Die spartenneutrale und unabhängige Ausrichtung verhindert Interessenkonflikte mit Versicherungen und schafft klare Verhältnisse. Der weltweite und unbegrenzte Versicherungsschutz greift auch bei Work&Travel, Au-Pair-Aufenthalten oder einem Auslandsstudium bis zu einem Jahr. Besonders überzeugen auch die Assistenzleistungen ohne Selbstbeteiligung. Sie bieten schnellen Zugang zu unabhängigen Rechtsanwälten per Telefon oder Online-Beratung sowie praktische Services wie Vertrags- und Job-Checks, Nebenkostenprüfung und Vorsorge-Generatoren. Das Zusammenspiel aus Rechtsschutzleistungen und Services sorgt für ein hohes Maß an Sicherheit und Komfort im Alltag.

Anne Peters
Fachbereichsleitung Komposit,
AScore Das Scoring GmbH

TARIF DES MONATS JANUAR 2026

JURPRIVAT von der AUXILIA Rechtsschutz – nochmals optimiert und mit AUSGEZEICHNET bewertet



Mit JURPRIVAT bietet die AUXILIA Ihnen seit vielen Jahren einen leistungsstarken und maklerorientierten Rechtsschutz. Er liefert nicht nur Ihren Kunden, sondern auch Ihnen spürbare Mehrwerte.

Enthalten sind die Rechtsschutz-Bereiche, die alle Ihre Privatkunden benötigen. Neben Privat, Beruf und Verkehr finden sich automatisch die Bereiche Wohnen und Spezial-Straf-Rechtsschutz im Produkt wieder.

Besonders hervorzuheben ist der PremiumService. Er erweitert den klassischen Rechtsschutz um wertvolle Praxishilfen für den Alltag Ihrer Kunden. Seit 2026 neu dabei: Fluggastentschädigung, Web-Beweis-sicherung, Sozialrechts-Hilfe sowie die Prüfung von Arbeitsverträgen und Arbeitszeugnissen – Services, die viele Rechtsprobleme bereits im Vorfeld entschärfen.

Für Sie bietet JURPRIVAT zudem echte Entlastung. Als anerkannter Maklerversicherer berücksichtigt die AUXILIA die Bedürfnisse des Vertriebs bereits in der

Produktgestaltung. Beispielsweise erleichtern der Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken, die Update-Garantie bei Produktverbesserungen und der Aktualisierungsservice bei einer neuen Tarifgeneration Ihnen die Beratung und reduzieren Haftungsrisiken.

Das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis ist weiterhin im Fokus. Dafür sorgen auch die verschiedenen flexiblen Selbstbeteiligungen – besonders hervorzuheben ist die clevere fallende Selbstbeteiligung bei Schadenfreiheit. Für Singles und Beamte gibt es in der neuesten Version einen noch günstigeren Beitrag.

Das JUR-Konzept wurde bereits erfolgreich auf stark wachsende Zielgruppen übertragen: Mit JURSENIOR für ältere Personen und JURSELECT für Privatiers.



Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

TARIF DES MONATS FEBRUAR 2026

Wenn Leistungsstärke ein Verkaufsargument ist

Die Privathaftpflichtversicherung Premium PlusN der GVO Versicherung



Die private Haftpflichtversicherung Premium PlusN der GVO bietet Maklern einen Tarif, der sich durch klare Beratungsvorteile und echte Leistungsstärke auszeichnet. In einer Zeit, in der Kunden verstärkt nachhaltige Technologien nutzen, überzeugt der Premium PlusN besonders durch seinen umfassenden Schutz für erneuerbare Energien – inklusive Photovoltaik, Wärmepumpen und Einspeiserisiken. Damit erhalten Vermittler ein Argument, das in vielen Beratungsgesprächen zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal wird.

Auch die erweiterte Forderungsausfalldeckung mit Leistungen bei Personenschäden zeigt, wie konsequent der Tarif auf reale Risikosituationen reagiert. Für Makler bedeutet das weniger Erklärungsaufwand und mehr

Sicherheit im Leistungsversprechen. Zusätzlich sorgt die Best-Leistungs-Garantie dafür, dass der Schutz automatisch auf dem besten verfügbaren Marktniveau bleibt – ein Vorteil, der langfristige Kundenbindung unterstützt und Reklamationen minimiert.

Mit seiner klaren Struktur, hohen Deckungssummen und einer transparenten, modernen Ausrichtung liefert der Premium PlusN eine Lösung, die Beratung vereinfacht, Vertrauen schafft und Maklern ein starkes, zeitgemäßes PHV-Produkt an die Hand gibt.



Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



AScore STATEMENT

Der Privathaftpflicht-Tarif Premium PlusN der GVO Gegenseitigkeit Versicherung Oldenburg VVaG präsentiert sich als konsequenter Premiumschutz für moderne Haushalte mit hohem Sicherheitsanspruch. Der Tarif verbindet maximale Leistung mit einem klar nachhaltigen Ansatz. Besonders hervorzuheben ist hierbei der Einschluss erneuerbarer Energien sowie regenerativer Energieversorgung einschließlich des Einspeiserisikos, was den PlusN zu einer zeitgemäßen Lösung macht. Ein starkes Zeichen für Opferschutz setzt die erweiterte Forderungsausfalldeckung, die bei Personenschäden Leistungen bis 50.000 Euro ermöglicht, wenn der Verursacher nicht zahlen kann. Ergänzt wird das Leistungsversprechen durch eine Best-Leistungs-Garantie, die sicherstellt, dass der Versicherungsschutz stets marktwert auf Premiumniveau bleibt. Insgesamt überzeugt der Tarif durch Klarheit, Verlässlichkeit und eine sehr kundenorientierte Ausgestaltung.

Anne Peters
Fachbereichsleitung Komposit,
AScore Das Scoring GmbH



ASCORE STATEMENT

Die Unfallversicherung der Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG beinhaltet alles, was eine moderne Unfallversicherung ausmacht und geht doch weit über den klassischen Schutz hinaus: Im Ernstfall organisiert sie eine Haushaltshilfe, damit der Alltag nach einem Unfall leichter gelingt. Gleichzeitig begleitet die Reha-Unterstützung bei der Planung und Finanzierung von Heilmaßnahmen und notwendigen Anpassungen im eigenen Zuhause. Beim Bau oder Kauf eines Eigenheims stehen Sofortleistungen und Vorsorgeleistungen bis zum fünften Jahr nach Erwerb bereit, und durch erhöhte Gesundheitsleistungen (Sehhilfen bis 250 €, Krankenversicherungs-SB bis 1.500 €) profitieren Sie von zusätzlichem Schutz. Mit der Update-Garantie erhalten Versicherte automatisch verbesserte Leistungen – ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung. Auch die kleinen Versicherten sind bestens abgesichert: Nach einem Unfall gehören etwa logopädische Therapien bis 1.500 Euro je versichertes Kind zum Leistungspaket.

Anne Peters
Fachbereichsleitung Komposit,
ASCORE Das Scoring GmbH

TARIF DES MONATS MÄRZ 2026

Ihr starker Partner gegen das Unerwartete

Der UnfallSchutz des Münchener Verein!



Das Leben steckt voller Überraschungen, leider auch unerwünschter. Ein Unfall tritt unerwartet ein und stellt die Lebensplanung auf den Kopf. Der UnfallSchutz des Münchener Verein überzeugt mit Sicherheit, hoher Leistung und modernen Anforderungen. Ein Muss für jeden, der vorausschauend handelt!

DIE WICHTIGSTEN VORTEILE AUF EINEN BLICK

Der UnfallSchutz des Münchener Verein bietet maximalen Schutz und ist dabei easy im Handling. Entdecken Sie die entscheidenden Neuerungen, die Sie begeistern werden:

- Schneller Online-Abschluss ohne Unterschrift: Keine Gesundheitsprüfung bis zu 100.000 Euro Grundinvaliditätssumme

- und 1.000 Euro monatliche Unfall-Rente
- Spitzenleistungen garantiert: Maximaler Schutz mit Gliedertaxenwerten von bis zu 100 Prozent für Hand, Arm und Bein
- Attraktive Konditionen: Die besonders günstige Gefahrengruppe M speziell für Meister
- Mehrfach-Vorteil: Ein attraktiver Zehn-Prozent-Nachlass bereits ab zwei Personen und 15 Prozent ab fünf Personen

Entdecken Sie den ausgezeichneten UnfallSchutz, mit dem Sie Ihre Kunden spielend leicht begeistern. Unfälle passieren – sind Sie und Ihre Kunden darauf vorbereitet?



i
Für weitere Informationen
bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

Joachim Rahn im Interview: „Der klassische Unfalltarif, der nur zahlt, ist passé“



Melanie Freund-Reupert, Geschäftsführerin ASCORE Analyse im Gespräch mit Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb der Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG zu dem Thema warum zeitgemäßer Unfallschutz heute deutlich mehr leisten muss als nur zu zahlen

Die Anzahl der Produkthanbieter ist in der privaten Unfallversicherung enorm. Was unterscheidet Ihr Produkt, aber auch die Marke Münchener Verein von denen Ihrer Mitbewerber?

JOACHIM RAHN: Wir sind im privaten KV-Zusatzgeschäft sehr erfolgreich. Die Erfolgskriterien dafür haben wir auf unseren neuen UnfallSchutz übertragen: Es geht einerseits um ein Produktkonzept, welches für jeden Bedarf und Geldbeutel eine passgenaue Lösung bietet. Andererseits kann der Vermittler durch schnelle und schlanke Antragsprozesse ohne Unterschrift und ohne Gesundheitsprüfung unkompliziert die „Vertriebs-PS auf die Straße bringen“. Bis 100.000 Euro Invaliditätssumme und 1.000 Euro Monatsrente haben wir im Unfall-Standardgeschäft somit ein unschlagbares Gesamtangebot.

Welche Entwicklungen prägen aus Ihrer Sicht derzeit die Produktlandschaft in der Unfallversicherung?

JOACHIM RAHN: Der klassische Unfallversicherungstarif, der bei einem Unfall einfach nur zahlt, ist passé. Ein modernes Unfallprodukt muss ganz praktische Hilfestellungen im Fall der Fälle bieten.

Was war der zentrale Gedanke bei der Entwicklung der neuen Unfallversicherung und welche Kundenbedürfnisse standen dabei im Vordergrund? Worauf können sich die Kunden besonders freuen?

JOACHIM RAHN: Wir wollen eine Unfallversicherung bieten, die mehr als eine Unfallversicherung ist. Durch vielfältige Reha- und Assistenzleistungen erlebt unser Kunde, dass sein Unfallversicherungsschutz ganz konkret für ihn da ist. Zudem haben wir gerade für unsere Kernzielgruppe Handwerk, die ganz besonders einen guten Unfallschutz benötigt, die Absicherung mit passgenauen Zusatzbausteinen erweitert und damit noch attraktiver gemacht.

Wenn Sie auf die nächsten fünf Jahre blicken – welche Markt- oder Produktrends erwarten Sie für die Unfallversicherung generell?

JOACHIM RAHN: Ich gehe davon aus, dass es insbesondere zwei Entwicklungen gibt: Erstens werden verstärkt Unfallversicherungsprodukte für spezielle Zielgruppen auf den Markt kommen und zweitens wird der Trend weitergehen, dass eine Unfallversicherung mehr als reine Geldleistungen bietet. •



Melanie Freund-Reupert
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse

KUNST | GALERIEN

Europa klingt

Jeunesse Musicale Européenne im Konzerthaus Berlin
28. Juni 2026 | 19 Uhr | Kleiner Saal – Gendarmenmarkt

Musik als europäische Sprache, junge Talente als ihre stärksten Botschafter: Am 28. Juni 2026 erklingt im Kleinen Saal des Konzerthauses Berlin ein Konzert von herausragender Strahlkraft. Die Jeunesse Musicale Européenne bringt herausragende junge Musikerinnen und Musiker aus ganz Europa zusammen – ein Abend, der Exzellenz, Leidenschaft und die verbindende Kraft der Musik feiert.

Lesen Sie weiter auf Seite 162

Bild: © Mein Geld Medien

VITA – ANKA SOMMER

Anka Sommer entstammt einer Musikerfamilie. Sie wurde in Nowawes geboren.

Ihr Großvater Hans Sommer war ein zu seiner Zeit geschätzter Opern- und Liedkomponist. Er gründete zusammen mit Richard Strauss und Friedrich Rösch die Genossenschaft deutscher Tonsetzer, die Vorgängergesellschaft der heutigen GEMA.

Ihr Studium absolvierte sie unter anderem an der Hochschule für Musik in Berlin. Sie vervollständigte ihre Ausbildung in internationalen Meisterkursen unter anderem bei Janine Micheau, Hans Hotter, Brigitte Fassbaender und Elisabeth Schwarzkopf.

Neben dem Liedgesang gilt ihr besonderes Interesse der historischen Aufführungspraxis „Alter Musik“. Wertvolle Anregungen erhielt sie durch Studien bei Monserat Figueras, Paul Esswood, Kurt Equiluz, Helmut Rilling und Arleen Auger.

Aufgrund ihres umfangreichen Repertoires konnte Anka Sommer zahlreiche Liederabende und Oratorienaufführungen (u. a. in der Berliner Philharmonie) mit Erfolg durchführen. Sie wirkte an zahlreichen Rundfunk- und Plattenaufnahmen mit. Mit Claudia Graswurm und Siegfried Schubert-Weber verbindet sie eine langjährige musikalische Zusammenarbeit.

In einer Berliner Inszenierung sang sie 36 Jahre die Gretel in Humperdincks Oper „Hänsel und Gretel“.

Sie ist Dozentin und Fachbereichsleiterin für Klavier, Blockflöte und Querflöte und ist Leiterin des Jubilate-Kinderchors der Leo-Borchard-Musikschule Steglitz-Zehlendorf.

Eröffnet wird der Abend durch den französischen Botschafter François Delattre gemeinsam mit einem Vertreter der Berliner Politik – ein starkes Signal für die kulturelle Bedeutung Europas und die verbindende Kraft klassischer Musik. Die Schirmherrschaft übernimmt **Anka Sommer**, langjährige Förderin des Wettbewerbs Jugend musiziert, Trägerin der Goldenen Ehrennadel des Landesmusikrats Berlin und des Bundesverdienstkreuzes, die seit Jahrzehnten jungen Musikerinnen und Musikern den Weg auf große Bühnen ebnet.

VON DER DORDOGNE NACH BERLIN

Die Erfolgsgeschichte des Projekts begann bereits im Sommer 2025 in der Dordogne, bei einem Open-Air-Konzert im Rahmen von La Musique vue du Ciel. Dort traten junge Talente des Konservatoriums der Dordogne gemeinsam mit Preisträgerinnen und Preisträgern des deutschen Wettbewerbs Jugend musiziert auf. Das Ereignis zeigte eindrucksvoll, wie Musik Brücken zwischen Kulturen schlägt und junge Künstlerinnen und Künstler verbindet.

Aufbauend auf diesem Erfolg bringt die Berliner Ausgabe nun Europas musikalische Jugend in die Hauptstadt – ein Abend, der die europäische Idee hörbar macht.

ISABELLE HÄGEWALD: DIE VISION HINTER DEM PROJEKT

Veranstalterin ist Isabelle Hägewald, Verlegerin und Geschäftsführerin der Mein Geld Medien Gruppe, die als Initiatorin die Konzertreihe Musik von oben ins Leben gerufen hat. Europa begleitet Hägewald seit ihrer Kindheit: Geboren in Paris und an einer deutschen Schule ausgebildet, lernte sie früh, kulturelle Vielfalt als Bereicherung zu sehen. Parallel dazu ist die klassische Musik ihre zweite Leidenschaft. Aus dieser Verbindung entstand die Idee, jungen europäischen Talenten eine Bühne zu bieten, auf der sie ihr Können, ihre Leidenschaft und ihre Persönlichkeit zeigen können. »

„Musik ist die gemeinsame
Sprache Europas –
und unsere Jugend ist ihre
stärkste Stimme.“
Isabelle Hägewald

VITA – ISABELLE HÄGEWALD

Isabelle Hägewald ist Unternehmerin im deutschsprachigen Finanz- und Wirtschaftsmedienmarkt. Sie ist Verlegerin und Geschäftsführerin der Mein Geld Medien Gruppe. Ihre schulische Ausbildung absolvierte sie an der Deutschen Schule Paris, anschließend studierte sie in Deutschland. Ergänzend schloss sie eine Ausbildung zur Bank- und Versicherungskauffrau ab. Sie wuchs in einer journalistisch geprägten Familie auf, was ihr frühe Einblicke in publizistische Arbeitsweisen und mediale Verantwortung vermittelte. Mehrere Aufenthalte in den USA, insbesondere in Los Angeles und San Francisco, prägten ihre berufliche Entwicklung. Dort vertiefte sie ihre Fremdsprachenkenntnisse und sammelte Erfahrungen im internationalen, unternehmerischen Umfeld. 1988 zog Isabelle Hägewald nach Berlin und erlebte den Mauerfall vor Ort. In den darauffolgenden Jahren arbeitete sie rund zehn Jahre für einen großen deutschen Versicherungskonzern. In leitender Funktion verantwortete sie mit einem Team von etwa 180 Mitarbeitenden den Aufbau und die Umstrukturierung des Agenturgeschäfts in den neuen Bundesländern.

Mein Geld Medien Gruppe

2005/2006 übernahm Isabelle Hägewald den Verlag Mein Geld. Unter ihrer Leitung entwickelte sich der Verlag von einem Printmagazin zu einem crossmedialen Fachmedienhaus für professionelle Marktteilnehmer der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Ab 2010 setzte der Verlag verstärkt auf die Verzahnung von Print, Online und Bewegtbildformaten. Sie initiierte und moderierte zahlreiche Diskussionsformate und Roundtables, darunter den später als „Frankfurter Kreis“ bekannten Gesprächskreis. Insgesamt produzierte und moderierte sie über 1000 Videoformate und führte mehrere tausend Interviews und Fachgespräche mit Vertretern aus Wirtschaft, Finanzbranche und Politik. Die Inhalte werden über verschiedene Finanz- und Medienplattformen verbreitet. Durch Kooperationen mit Partnern wie Lipper Deutschland, Axel Springer, Focus Online, T-Online, dem VuV sowie weiteren Branchenorganisationen wurde die Marktposition des Verlags weiter ausgebaut. Mein Geld zählt heute zu den etablierten Fachmedien im Bereich Geldanlage und Finanzwirtschaft.

Veranstaltungen und Auszeichnungen

Seit 2017 initiiert Isabelle Hägewald verschiedene Branchenveranstaltungen und Auszeichnungen, darunter die Lipper Fund Awards Deutschland, die Initiatoren Loge, die Boutiquen Awards, den Assekuranz Award sowie den Sachwertanlagen Award. Die Veranstaltungen folgen dem Grundsatz, dass Teilnahme und Auszeichnungen nicht an finanzielle Verpflichtungen gekoppelt sind. Eine Jubiläumsveranstaltung des Verlags fand in der Französischen Botschaft statt und verband wirtschaftliche Themen mit kulturellen Aspekten und Nachwuchsförderung.

Isabelle Hägewald ist verheiratet, Mutter von zwei Kindern und lebt in Berlin.

JUNGE EXZELLENZ AUS GANZ EUROPA

Die Musikerinnen und Musiker sind zwischen neun und 25 Jahre alt, allesamt Bundespreisträger:innen von Jugend musiziert, und kommen aus ganz Europa. Ihre Teilnahme macht den Abend zu einem besonderen kulturellen Moment, in dem jugendliche Virtuosität und europäische Vielfalt erlebbar werden.

- Alina Li (Violine)
- Maurice Pappé (Violine)
- Ferdinand Lepinat (Violoncello)
- Loelia Thomas (Querflöte)
- Ivera Weinmann (Querflöte)
- Albina Weinmann (Klavierbegleitung)
- Jan Polonek (Oboe)
- Anton Franz (Fagott)
- Klêja und Kaja Kašubaitė (Klavier zu vier Händen)
- Mylène Olivier (Klavier)
- Raphael Elias Türk (Klavier)

Bläserquintett (europäische Besetzung):

- Nina Klemenčič (Querflöte – Slowenien)
- Simona Strohmenger (Oboe – Österreich)
- Carlo Righetti (Klarinette – Italien)
- Anton Franz (Fagott – Deutschland)
- Elena Uyukina (Waldhorn – Litauen) »



JEUNESSE MUSICALE EUROPÉENNE

Konzerthaus Berlin

28. Juni 2026, Beginn 17 Uhr

Tickets



sichern



Werke von der Klassik bis zur Spätromantik
Preisträgerinnen und Preisträger von Jugend musiziert

Kontakt: info@lmvc.eu

www.lmvc.eu

www.konzerthaus.de/de/programm/

sponsored by:

LAIQON AG
Wealth. Next Generation.



 **Mein Geld Medien Gruppe**

Erleben Sie
Europa in seiner
Vielfalt und
Einheit, spürbar
in jedem Ton, in
jeder Melodie,
in jeder
Aufführung.

MUSIK ALS BRÜCKE

Die Jeunesse Musicale Européenne macht hörbar, wie Musik Dialog, Austausch und gegenseitige Inspiration fördern kann. Sie steht für eine wachsende Konzertreihe, die nicht nur Exzellenz präsentiert, sondern auch kulturelle Verständigung und persönliche Entwicklung der jungen Musikerinnen und Musiker in den Vordergrund stellt.

UNTERSTÜTZT VON STARKEN PARTNERN

Die Realisierung dieses Projekts wird ermöglicht durch die Unterstützung der Mein Geld Medien Gruppe, DJE Kapital AG und LAIQON, die als Sponsoren jungen Talenten diese Bühne geben. Isabelle Hägewalds Engagement als Veranstalterin garantiert dabei eine sorgfältige, visionäre und kulturell fundierte Umsetzung des Abends.

Ein Abend, der weit über den Klang einzelner Töne hinausweist: Erleben Sie Europa in seiner Vielfalt und Einheit, spürbar in jedem Ton, in jeder Melodie, in jeder Aufführung. Wir laden Sie herzlich ein, Teil dieses außergewöhnlichen Abends zu sein – feiern Sie mit uns die jungen Stimmen Europas, ihre Virtuosität, ihre Leidenschaft und die verbindende Kraft der Musik.

MEIN GELD

Marketing-Anzeige



Bevor wir Geld in Aktien investieren, **investieren wir Zeit** in Unternehmen.

DJE – Dividende & Substanz:
Unser Fonds für dividendenstarke Aktien.

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.

KUNST | GALERIEN

48 Stunden Mallorca mit Kimpton Aysla

Mallorca ist nach wie vor die beliebteste Urlaubsinsel der Deutschen, auch wenn das griechische Kreta immer mal wieder versucht, der Balearen-Insel diesen Status streitig zu machen. Für die große Beliebtheit gibt es viele gute Gründe, denn Mallorca ist weit mehr als Sonne, Strand und Meer. Sie bietet für jeden Urlaubstyp ein reichhaltiges und vielseitiges Angebot und ist das ganze Jahr über mit Direktflügen bequem und relativ preiswert zu erreichen.

Und: Die Insel lässt sich auch mal eben übers Wochenende in nur 48 Stunden problemlos entdecken – ein idealer Ausgangspunkt ist etwa das luxuriöse Hotel Kimpton Aysla Mallorca im kleinen Ort Santa Ponça nicht weit von Palma.

Lesen Sie weiter auf Seite 170

Bild: © Kimpton Aysla Mallorca

› Herrlicher Ausblick von der Terrasse des King Rooms im Kimpton Aysla



◀ Entspannung im Kimpton Aysla: Yoga unter freiem Himmel



^ Mallorca-typisch: kleine Badebuchten mit glasklarem Wasser



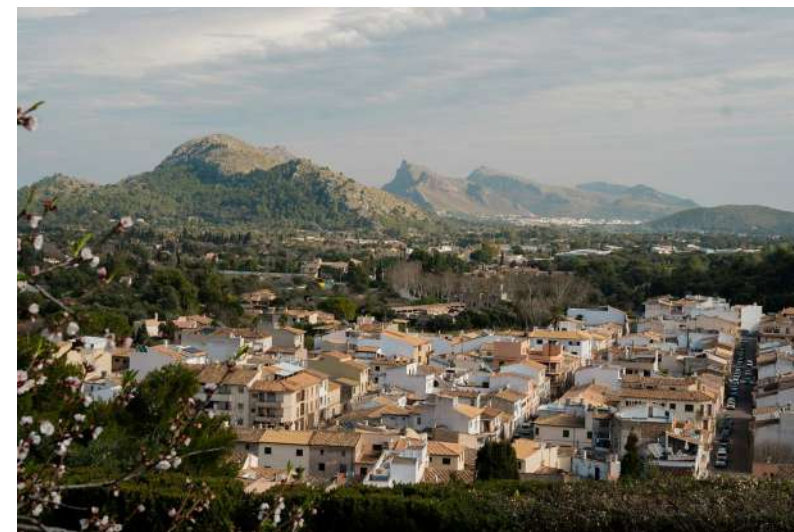
Küstendörfer wie Sant Elm oder Bergorte wie Valldemossa im Westen der Insel laden zu erlebnisreichen Erkundungen ein, zu abwechslungsreichen Spaziergängen und Wanderungen, bei denen Familien wie sportliche Urlauber gleichermaßen auf ihre Kosten kommen, führen zu sehenswerten Klöstern und Aussichtspunkten mit Panoramablick. Die Abende klingen bei Sonnenuntergängen in stillen Buchten oder zwischen Weinbergen aus. Oder bei einem entspannten Dinner mit einem Glas mallorquinischen Wein in einem der zahlreichen empfehlenswerten Restaurants Mallorcas.

Auch die Hauptstadt Palma mit ihrer beeindruckenden Kathedrale, mit der Altstadt, mit Kunst und Shopping sowie einer spannenden Gastro-Szene liegt in Reichweite. Ob Ausflüge mit den hoteleigenen E-Bikes oder entspannte Stunden im Spa – das Kimpton Aysla Mallorca bietet den perfekten Standort für ein intensives, aber zugleich entspanntes 48-Stunden-Erlebnis auf der beliebten Balearen-Insel.

TAG 1: KÜSTENDÖRFER UND MEDITERRANE RUHE

Der Morgen startet mit einem ausgiebigen Frühstück mit allem Pipapo. Derart gestärkt, geht es – natürlich lacht die Sonne vom blauen Himmel – auf eine Tour mit den modernen E-Bikes des Hotels in Richtung Sant Elm, einem kleinen Küstendorf mit Blick auf die Dragonera Insel. Eine nicht besonders anspruchsvolle Wanderung zur La Trapa Monastery eröffnet spektakuläre Panoramen. Bergdörfer wie Valldemossa, Deià und Fornalutx locken mit Kopfsteinpflaster, Cafés und Boho-Flair. In den schmucken Dörfern sollte man unbedingt eine kurze Zeit verweilen und die besondere Atmosphäre genießen.

Für beeindruckende Ausblicke lohnt sich das Castell de Bellver mit 360-Grad-Panorama über Palma und die Bucht – dank der Elektromotor-Unterstützung sind auch die Berge gut zu schaffen. Den Sonnenuntergang bringen die stille Bucht von Cala Fornells oder die malerischen Weinberge von Banyalbufar zum Leuchten. Der Tag endet mit einem entspannten Dinner im Kimpton Aysla Mallorca, wo mediterrane Küche und stilvolles Ambiente den Tag rund machen. Gerne trifft man sich später noch auf einen Absacker an der Bar. »



^ Mallorca von oben: Dörfer und Berge



✓ Gaumengenüsse im Kimpton Aysla



› Hotel-Indoor-Pool oder Mittelmeer? Am besten beides

Bilder: © Kimpton Aysla Mallorca; © unsplash



◀ Kimpton Aysla:
Party mit Stil im Jacuzzi

TAG 2: KULTUR, KUNST UND PALMA ERLEBEN

Der Tag beginnt ebenfalls wieder ganz entspannt mit einem ausgiebigen Frühstück im Hotel, bevor es in das nahe gelegene Palma geht. Dort steht ein wenig stressfreies Sightseeing auf dem Programm: Die Kathedrale La Seu, die Altstadt und die Fundació Miró Mallorca stehen für Kunst und Architektur vom Feinsten – Meerblick inklusive. Shopping in Passeig del Born, Concept Stores in Carrer de Sant Feliu und Rialto Living kombinieren spannende Kultur mit angesagtem Lifestyle. Der Santa Catalina Markt rundet den Tag in Palma mit typischen Tapas, lokalen Weinen und mallorquinischem Flair ab.

Wer eine spektakuläre Aussicht liebt, kann zusätzlich Mirador Es Colomer besuchen, mit dramatischen Klippen und endlosem Mittelmeerblick, oder den nicht allzu hohen Hügel Puig de Sant Salvador in Felanitx erklimmen, um einen unvergesslichen Sonnenuntergang zu erleben.

Zurück im Kimpton Aysla Mallorca laden Spa, Lounge und großzügige Zimmer zum Entspannen ein. Wer möchte, nutzt noch einmal die praktischen E-Bikes, um den Abend am etwa zweieinhalb Kilometer entfernten schönen Strand ausklingen zu lassen, Ruhe, Luxus und mediterranes Lebensgefühl inklusive.

UEW LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.kimptonayslamallorca.com/



◀ Zum Mallorca-Feeling gehört auch Shoppen in Palma



◀ Weltberühmt: die Kathedrale von Palma

Bilder: © Kimpton Aysla Mallorca; © pexels



^ Das „Fährhaus Koblenz“ befindet sich direkt an der Mosel



◀ Als wäre man auf einem Schiffsbug, so nahe befindet sich die Terrasse am Wasser

BOUTIQUE-HOTEL MIT STERNEKÜCHE

Genussreiches Hideaway an der Mosel

In Zeiten von Fernreisen und ausgefallenen Traumzielen wirkt die Location fast schon exotisch: Bei Koblenz, direkt an der Mosel, kurz bevor der Fluss in den Rhein mündet, hat sich das exklusive Boutique-Hotel „Fährhaus Koblenz“ zu einem echten Tipp für Genussreisende entwickelt

Hauptverantwortlich dafür ist vor allem das Zwei-Sterne-Restaurant „Gotthardt’s by Yannick Noack“ mit Blick auf die Mosel, das überzeugend in der bundesdeutschen kulinarischen Topliga mitspielt. Der junge Küchenchef Yannick Noack versteht es exzellent, unterschiedlichste Aromen und Texturen zu einem harmonischen Ganzen zu verbinden wie etwa beim bretonischen Taschenkrebs mit Brokkoli, Quitten und Pinienkernen. Noack interpretiert klassische Techniken neu und kombiniert sie mit überraschenden Akzenten. Jeder Gang ist durchdacht, fokussiert und zugleich spielerisch. Nicht umsonst hat Noack in seiner Vita Stationen bei Großen wie Nils Henkel, Klaus Erfort und Christian Bau vorzuweisen. Vor drei Jahren war er zudem mit seinen damals 29 Jahren der jüngste Sternekoch der Republik. Um die passenden Weinbegleitungen kümmert sich mit Tobias Gläser ein ungemein aufmerksamer Sommelier.

Wie das „Gotthardt’s“ liegen auch die Bar und das zweite Restaurant des Boutique-Hotels, das „Landgang“, auf der ersten

Etage. Die ist sozusagen die Genuss-Etage des „Fährhauses“. Im Sommer verlagert sich der Genuss auch auf die schöne Terrasse, die an einen Schiffsbug erinnert.

Das „Landgang“ verbindet französisch-mediterrane Zubereitungen mit regionalen Zutaten und traditioneller Kochkunst. Kreative Gerichte, eine hochwertige Weinauswahl und im Sommer BBQ-Abende auf der Terrasse mit Blick auf den hoteleigenen Yachthafen schaffen kulinarisch eine überzeugende Alternative zum Zwei-Sterne-Restaurant. Beide Restaurants sind übrigens auch bei den Koblenzern äußerst beliebt.

Gefrühstückt wird im „Landgang“ – ein hervorragend bestücktes Büffet erwartet die Hotelgäste. Die Abende klingen in der Bar aus, wo ein Piano-Spieler für eine besondere Atmosphäre sorgt.

„Im ‚Fährhaus Koblenz‘ wird Kulinarik mit Leidenschaft zelebriert. Das ‚Gotthardt’s‘ bietet eine exklusive, moderne Küche, während das ‚Landgang‘ mit »



Bilder: © Fährhaus Koblenz/Sascha Perrone

› Die Showküche des Zwei-Sterne-Restaurants „Gotthardt's by Yannick Noack“. Einen Chef's Table gibt es dort auch



◀ Gourmetküche im „Fährhaus Koblenz“



◀ Geht es um Wein, dann ist Sommelier Tobias Gläser die Kompetenz im „Fährhaus Koblenz“

entspannten, regionalen Spezialitäten begeistert. Gemeinsam schaffen sie ein Erlebnis, bei dem unsere Gäste sowohl feine Geschmackserlebnisse als auch eine angenehme Atmosphäre genießen können. Als harmonische Einheit verbinden sie Genuss, Gastfreundschaft und höchste Qualität“, fasst Küchenchef Yannick Noack das gastronomische Konzept zusammen.

SPA MIT WEITBLICK

Fast alle Bereiche des Hotels bieten einen spektakulären Moselblick. Das gilt besonders auch für das „Fährhaus“-Spa im obersten Stockwerk. Auf über 600 Quadratmetern erwartet die Gäste eine moderne Spa-Landschaft mit Panoramapool, Saunen, Dampfbad und Ruhebereichen. Abgerundet wird das Angebot durch wohltuende Massagen und Treatments, die auf natürlichen Produkten und nachhaltigen Anwendungen basieren. Die Liegen auf den schönen Außenterrassen bieten einen entschleunigenden Ausblick und bei schönem Wetter die Möglichkeit, ausgiebig Sonne zu tanken.

Bewusst wurde im „Fährhaus“ die Zahl der Zimmer niedrig gehalten, um den Gästen eine besondere Privatsphäre und persönliche Betreuung gewährleisten zu können. So verfügt das vierstöckige Haus über lediglich 37, mit warmen Materialien eingerichtete Zimmer und zehn komfortable Suiten – natürlich viele mit dem unvergleichlichen Moselblick.

Der hoteleigene Yachthafen ermöglicht sogar die Anreise mit dem eigenen Boot und bietet die ausgefallene Gelegenheit, mit einer gecharterten Yacht zu Ausflügen auf Rhein und Mosel abzulegen. Das nur wenige Kilometer entfernt gelegene, von Weinbergen umgebene Koblenz mit seiner sehenswerten, lebendigen Altstadt lässt sich vom Wasser, aber noch besser von Land aus entdecken.

MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN

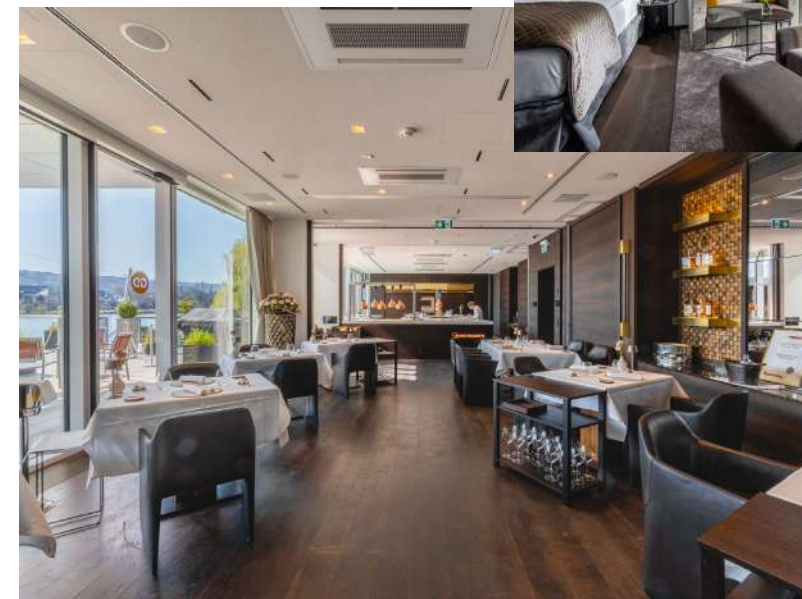


Weitere Informationen finden Sie unter:
<https://faehr.haus>

› Zimmer mit Ausblick, vom Bett wie von der freistehenden Wanne aus



◀ Die großzügigen Suiten und stehen für Behaglichkeit, den Flussblick gibt's dazu



◀ Einblick in die Genuss-Etage im ersten Stock des „Fährhauses Koblenz“

Bilder: © Fährhaus Koblenz/Sascha Perrone

GLAMPING

Wildnis hautnah mit &Beyond Under Canvas in Botswana

&Beyond öffnet im März mit „Sandibe“ und „Nxabega“ zwei Under-Canvas-Camps sowie das neu gestaltete „Chobe Under Canvas“-Camp im Okavango-Delta wieder

Das tiefe Grollen eines Löwen, wenn der Tag erwacht, das Rascheln des Schilfs, wenn der Abendwind über das Delta streicht, der Duft von feuchter Erde, der sich mit dem warmen Atem des Okavango mischt – wer hier unterwegs ist, spürt sofort: Die Wildnis ist nicht Kulisse, sie ist die Protagonistin. Inmitten dieser einzigartigen Landschaft, die von Wasseradern und Tierpfaden durchzogen ist, eröffnet &Beyond im März die beiden komfortablen Canvas-Camps „Sandibe“ und „Nxabega“ in neuem Design.

Neben der Einzelbuchung bieten sich die beiden Camps zusammen mit dem neugestalteten „Chobe Under Canvas“-Camp von &Beyond für eine achttägige Rundreise durch die berühmtesten Naturschutzgebiete Botswanas an, die eine einzigartige Kombination aus Abenteuer und Nachhaltigkeit vereint. Denn „Botswana Under Canvas“

situiert sich nicht in einer Lodge, sondern unmittelbar in der Wildnis, die man um sich spürt, hört und atmet.

Die Camps bestehen jeweils aus nur drei Zelten und bieten damit sehr private Rückzugsorte für maximal sechs Gäste. Super-Kingsize-Betten, Doppel-Duschen, fließendes Wasser, leise Ventilatoren und – erstmals bei „Botswana Under Canvas“: Starlink-WLAN – gehören zur Ausstattung jedes Zeltes. Ein Solarpark liefert Energie, ergänzt durch Power-Packs in den Zelten, USB-Ports und Ladestationen für Fahrzeuge. Im Interieur spiegeln die Zelte die Farbpalette des Deltas wider – erdige Grüntöne, helles Holz, gewebte Naturfasern und gebürstetes Metall bestimmen das Design. Dabei wirkt die Gestaltung mühelos, unaufgeregt und wie selbstverständlich verwoben mit der umgebenden Natur.

UWE LEHMANN



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

✓ Glamping in der Wildnis, ein unvergessliches Abenteuer



**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: © andbeyond



WEIN

Wie verändert sich ein Sekt nach dem Dégorgement durch die Reifezeit auf der Flasche? Diese Frage beantwortet das Sekthaus Raumland mit dem Projekt „**Chardonnay Silberberg 3 Dégorgements**“. Derselbe Sekt aus einem Jahrgang wird in drei verschiedenen Reifestadien vorgestellt. Mit dieser Genussreise holt Raumland die Dimension Zeit buchstäblich ins Glas und macht die komplexen Entwicklungsphasen eines handwerklich erzeugten Sekts erlebbar. Das Ergebnis erscheint nun als exklusives 3er-Paket des 2018 Chardonnay Silberberg Brut Nature.

www.raumland.de

5 TIPPS

LIFE IS STYLE



ACCESSOIRE

Grillen und BBQ nur im Sommer? Das war einmal. Wer diese kulinarischen Outdoor-Vergnügen liebt, den scheren weder Wind noch Wetter. Für den Winter, wie auch jede andere Jahreszeit, wurde die kombinierbare **Kamado-Grillstation** mit hitzebeständiger Neolith-Arbeitsplatte und dem Big Green Egg aus innovativer NASA-Keramiktechnologie geschaffen. So wird die Terrasse zur schicken Outdoor-Küche (ab ca. 4.159 Euro).

www.forno.eu, www.egg-spezialist.de



HOTEL

Neues Juwel für Designliebhaber: Anfang November 2025 öffnete die **Villa Keller** by Erasmus in Saarburg in Rheinland-Pfalz erstmals ihre Türen. Nach umfangreichen Renovierungsarbeiten verbindet das Boutiquehotel den Charme eines denkmalgeschützten Hauses von 1801 mit zeitgenössischer Architektur und kulinarischer Finesse. Unmittelbar am Ufer der Saar gelegen, empfängt das Haus seine Gäste mit elf individuell gestalteten Zimmern und Suiten.

www.villa-keller.de

RESTAURANT

Das Sternerestaurants **Hofstube Deimann** im Sauerland wartet mit neuen Weinreisen auf. Mit Sommelier Christian Soltys gewinnt das Hotel Deimann zudem einen Experten, der die kulinarische Ausrichtung maßgeblich prägen wird. So wird das Degustationsmenü künftig auch mit einer Premium-Begleitung sowie einer alkoholfreien Version angeboten. Während die Premium-Variante mit herausragenden Weinen aus dem Coravin-System aufwartet, verspricht das alkoholfreie Pendant entalkoholisierte PIWI-Zukunftsweine und Fruchtschaumweine.

www.deimann.de



UHR

Seit 25 Jahren kürt der Verband der Schweizerischen Uhrenindustrie die besten mechanischen Uhren der Welt. Eine der ausgezeichneten Schönheiten des Grand Prix d'Horlogerie de Genève (GPHG): die **Chronographe Télémètre Yellow Gold** von Angelus. Die Auflage des Zeitmessers mit einem Gehäusedurchmesser von 37 Millimetern und fein akzentuiertem Zifferblatt ist auf 25 Exemplare in Edelstahl und 15 in 18-Karat-Gold (s. Foto) limitiert (ca. 35.000 Euro).

www.angelus-watches.com



Bilder: © FORNO; © angelus watches; © Hotelfotografen; © Erasmus-Collection; © Raumland

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

Assistenz der Geschäftsleitung
Tanja Miller
t.miller@mein-geld-medien.de

Backoffice
Joana Kuc, Sabrina Nickisch

Lektorat
Manuela Blisse

Redakteure
Detlef Glow, Clemens Heitmann,
Ellen Ludwig, Manuela Blisse,
Uwe Lehmann

Social Media
Thomas Thiedecke

Kolumnisten

Detlef Glow, Jürgen Dumschat,
Roland Kölsch, Wolfgang Kuckertz

Fondsdaten

Refinitiv, A Thomson Reuters company

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Fabian Kelling
f.kelling@mein-geld-medien.de

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

Vertrieb

D-FORCE-ONE GmbH
Neuer Hölzigbaum 2, 22143 Hamburg

Event
Marrit König

Tonmeister
Tim Piechatzek

Druck

Katalogdruck Berlin,
Potsdamer Str. 58, 10785 Berlin

Erscheinungsweise

3 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
t.miller@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

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 2026

Für alle Beiträge und Tabellen bei Mein
Geld sind sämtliche Rechte vorbehalten:
Nachdruck, Übernahme in elektronische
Medien oder auf Internet-Seiten auch
auszugsweise nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlages.

Anzeige



info@mein-geld-medien.de

AXX.ETF
AXXelerate your idea

**INDIVIDUELLE
ETF-LÖSUNGEN
FÜR DEINE STRATEGIE**

DU WILLST MEHR ÜBER
AXX.ETF WISSEN:



powered by Axxion



Marketing-Anzeige



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 zukunftsichere 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



WWK

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.