Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

02 | 2026
SOMMER
32. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

Wiltrud Pekarek
Wie sie mit Weitblick, Haltung und Innovationskraft die PKV über Jahrzehnte geprägt hat

ACATIS Value Konferenz
Ein Konferenztag, der Maßstäbe gesetzt hat

Lipper Fund Awards 2026
Die 25. LSEG Lipper Fund Awards in Deutschland

20 Jahre HEH Hamburger EmissionsHaus AG
20 Jahre Verantwortung, Disziplin und Investmentkompetenz

TITELSTORY

Spezialisierung als Antwort auf einen Markt im Umbruch

LARS FUCHS, VORSTANDSCHEF BEI DOMCURA

02
4 196205 906004

WWK Premium FörderRente *protect*

SICHER AUFBAUEN, GEZIELT VORLEGEN UND VORNE PUNKTEN.

Mit der **WWK Premium FörderRente *protect*** setzen Sie auf eine Altersvorsorge, die eine Vielzahl von Vorteilen vereint.

- **Stark:** Kombination aus Sicherheit und Renditechancen
- **Clever:** Wertsicherungskonzept WWK *IntelliProtect*® 2.0
- **Flexibel:** individuell und maßgeschneidert für jede Lebensphase

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.

Märkte im Dauerstress – wer jetzt keine Orientierung hat, verliert

Isabelle Hägewald
Chefredakteurin von Mein Geld Medien

Die Welt ist in Bewegung: Kriege, geopolitische Spannungen und volatile Ölpreise treffen auf Zinswende, Inflation und technologischen Umbruch. Für Anleger wird Orientierung zur entscheidenden Ressource – und genau hier liegt die Aufgabe fundierter Finanzmedien.

Diese Ausgabe ist bewusst kuratiert: nicht, um zu vereinfachen, sondern um einzuordnen. Den Auftakt bildet die ACATIS Value Konferenz. Dr. Hendrik Leber steht für konsequentes Value Investing. Klar wird: Wer heute erfolgreich investieren will, muss Disziplin mit geopolitischem Verständnis und technologischem Weitblick verbinden. Im Versicherungsmarkt zeigt sich der Wandel ebenso deutlich. Lars Fuchs beschreibt Spezialisierung, KI und echte Maklerpartnerschaft als neue Erfolgsfaktoren. Wie anspruchsvoll Kapitalanlage geworden ist, zeigen die LSEG Lipper Fund Awards: Selbst in extremen Marktphasen konnten sich einzelne Fonds behaupten – Qualität zahlt sich aus.

Auch ETFs haben sich verändert: Sie sind längst strategische Instrumente, bei denen Auswahl und Positionierung entscheidend sind. Für Stabilität stehen unterdessen klare unternehmerische Prinzipien: Gunnar Dittmann mit seinem Fokus auf Disziplin und die LHI Gruppe, die seit Jahrzehnten für nachhaltige Entwicklung steht.

Gleichzeitig rückt die politische Dimension der Altersvorsorge stärker in den Fokus. Thomas Richter warnt vor staatlichen Eingriffen und betont die Bedeutung von Wettbewerb für nachhaltige Renditen. In dieselbe Kerbe schlägt Norman Wirth, der insbesondere den Staatsfonds kritisch sieht und vor einer Verwischung klarer Marktrollen warnt. Und auch im Vertrieb verändert sich die Branche: Jana Siering und Verena Theuerkauf stehen für eine neue, starke Generation von Frauen, die den Maklervertrieb strategisch und partnerschaftlich prägen.

Was bleibt: In unsicheren Zeiten entscheidet Qualität – in der Beratung, im Produkt und in der Information. Wir versuchen unseren Lesern und Leserinnen Orientierung zu liefern, wo sie sie am meisten brauchen.

Ihre Isabelle Hägewald

AUS DER REDAKTION

76

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Thomas Richter**, Hauptgeschäftsführer der BVI.

119

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Markus Niedermeier**, Geschäftsführer der LHI Gruppe.

156

„Mein Geld“ im Gespräch mit **Verena Theuerkauf**, Vertriebsdirektorin Gesundheit, und **Jana Siering**, Vertriebsdirektorin Makler bei der Ergo.

Mein Geld TV

113 **Thema: Sachwertanlagen**

169 **Thema: Babyboomer**

03 **Editorial**

Kolumnen
58 J. Dumschat
72 R. Kölsch
94 Glows Glossar
130 N. Wirth

182 **Impressum**

Mein Geld MAGAZIN

TITELSTORY

07 **Im Interview mit Domcura-Vorstandschef Lars Fuchs**
Unser strategisches Ziel ist nicht Breite um jeden Preis

12 **Spezialisierung als Erfolgsmodell**

14 **Stabilität, Innovation und klare Haltung in einem Markt im Wandel**

17 **Firmen-Porträt**

18 **Wie aus Künstlicher Intelligenz ein wertvoller Mitarbeiter wurde**

20 **Vier Köpfe, ein Anspruch: Klarheit, Stabilität und Umsetzung**

24 **Statements der Partnerschaften**

INVESTMENT

27 **ACATIS VALUE Spezial**
Zwischen Weltordnung und Wertanlage: Ein Konferenztag, der Maßstäbe gesetzt hat

32 **Fischers Fonds-Favoriten**

42 **Ampega**
terrAssisi-Aktien Europa – nachhaltig investieren. Europäisch denken.

46 **Lipper Fund Awards 2026**
Die 25. LSEG Lipper Fund Awards in Deutschland

56 **ACATIS**
Chancen abseits des Mainstreams

62 **axia**
Nachfolge wird zum strategischen Schlüsselfaktor

64 **Mixed ChampionsTour 2026**
Nachberichterstattung

74 **Im Interview mit Dr. Jörg W. Stotz**
„Das Altersvorsorgedepot kann Zukunft gestalten“

79 **Serie nxtAssets**

80 **Im Interview mit Thomas Amend**
„Mut erkennt man im Rückblick“

82 **Frankfurt Asset Management**
Crash-Absicherung mit Rendite

84 **ETF News**
Kostengünstig war gestern – jetzt wird ETF-Strategie entscheidend

90 **Im Interview mit Michael Ruppenthal**
Zwischen Stabilität und Spannungen: Warum Märkte trügerisch ruhig wirken

96 **Mein Geld Fondsanalyse**
powered by Refinitiv

27

32

105

125

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

105 **Sachwertanlagen 2026: Fokus auf Stabilität und Substanz**

106 **HEH**
20 Jahre HEH Hamburger EmissionsHaus AG

114 **BVT**
BVT-Residential-USA-Serie: Nach dem Exit ist vor dem Exit

121 **US Treuhand**
Dallas und Orlando im Fokus: Wie US Treuhand mit konkreten Immobilieninvestments vom US-Boom profitiert

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

125 **Wer nicht digital ist, ist raus: Makler im Härtetest 2026**

126 **Im Interview mit Christian Hammer**
Netfonds im Wandel – Kontinuität für Berater, Innovation für die Zukunft

144 **Im Interview mit Christian Nuschele**
Ruhestand neu denken: Vom Sparer zum Strategen

146 **Hallesche**
Wiltrud Pekarek – die Architektin der Stabilität

151 **Im Interview mit Wiltrud Pekarek**
Abschiedsgespräch: Pekarek über Wendepunkte und Zukunft

152 **ERGO**
Powerfrauen im Maklervertrieb der ERGO

160 **Interlloyd**
Premiumschutz ohne Umwege: Warum Makler bei der Interlloyd auf Klarheit setzen

162 **WWK**
Revolution im Mittelstand: So wird die bAV zum strategischen Erfolgsbooster

164 **Tarife der Monate April, Mai, Juni und Juli** – ASCORE

VERSICHERUNG

133 **Prävention vs. Heilbehandlung: Gesundheitsfördernde Leistungen in der PKV**

140 **Vom Vorsorgegespräch zur Generationenstrategie**

LIFESTYLE

171 **Mit Turkish Airlines in der Business Class nach Mauritius**

178 **Kalterer See – mehr als nur Kalterersee**

181 **Life is Style**

Termine 2026

VERANSTALTUNGEN

Jeunesse Musicale Européenne
28.06.2026

Boutiquen Awards
08.10.2026

Initiatoren Loge
05.11.2026

Assekurranz Awards
24.11.2026

ROUNDTABLES

ETF
27.04.2026

VHV
12.05.2026

BAV
08.06.2026

Aktien
15.06.2026

Altersvorsorge
22.06.2026

BKV
22.06.2026

PKV
14.09.2026

AKS (Arbeitskraftabsicherung)
06.10.2026

Komposit
16.11.2026

Anlagestrategien 2027
17.11.2026

84

133

Lars Fuchs
Vorstandsvorsitzender
der Domcura

INTERVIEW

Unser strategisches Ziel ist nicht Breite um jeden Preis

Domcura-Vorstandschef Lars Fuchs im Interview mit „Mein Geld“ über KI, Maklerpartnerschaft und Versicherbarkeit

Herr Fuchs, wofür steht Domcura heute im Kern – und welches strategische Zielbild verfolgen Sie für die nächsten Jahre im Maklermarkt?

LARS FUCHS: Domcura steht im Kern für Spezialisierung, Verlässlichkeit und eine klare Fokussierung auf den Schutz von Wohngebäuden. Das ist gerade in einer Zeit wichtig, in der Extremwetterereignisse zunehmen, Schäden teurer werden und viele Marktteilnehmer neu bewerten müssen, was künftig noch in welcher Form versicherbar ist. Unser strategisches Zielbild ist deshalb nicht Breite um jeden Preis, sondern Relevanz in unserem Kern. Wir wollen ein Versicherungsanbieter sein, der Maklern Orientierung gibt, fachlich stark arbeitet und in schwieriger werdenden Märkten nicht ausweicht, sondern belastbare Antworten entwickelt. Dazu gehören klare Produkte, eine nachvollziehbare Risikologik, ein ernst gemeinter Fokus auf Prävention und Prozesse, die Maklern die Arbeit erleichtern. Der Maklermarkt braucht aus meiner Sicht keine weiteren Versprechen, sondern Partner, auf die man sich verlassen kann. Genau dafür wollen wir stehen: spezialisiert, ansprechbar und mit einem klaren Blick dafür, wie Versicherung auch unter veränderten Rahmenbedingungen dauerhaft tragfähig bleibt. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

> Regulatorik, Dokumentation, technologische Umstellungen und zugleich ein anspruchsvolleres Marktumfeld führen dazu, dass viele Vermittlerinnen und Vermittler heute weniger Luft haben als noch vor einigen Jahren.

Künstliche Intelligenz ist aktuell in aller Munde: Welche Rolle spielt sie konkret in Ihrer Gesamtstrategie – und wo sehen Sie den größten nachhaltigen Mehrwert für Makler und Kunden?

LARS FUCHS: Künstliche Intelligenz ist für uns kein Show-Thema. Sie ist dann sinnvoll, wenn sie ganz konkrete Probleme löst: zu viele manuelle Vorgänge, zu lange Bearbeitungszeiten und zu wenig Zeit für die Fälle, in denen Menschen Menschen brauchen. Der größte nachhaltige Mehrwert liegt deshalb aus meiner Sicht in der Entlastung von Routine. Wenn Standardprozesse schneller und stabiler laufen, gewinnen Maklerinnen und Makler wertvolle Zeit für Beratung und Kundinnen und Kunden erleben im besten Fall einen spürbar besseren Service. Genau darum geht es: der Einsatz innovativer Technik für eine optimale Arbeitsteilung. Bei Domcura folgt der KI-Einsatz deshalb einer klaren Logik: Routine automatisieren, damit Menschen wieder Zeit für Menschen haben. Gerade im Schadenbereich kann das einen echten Unterschied machen. Dort entscheidet Geschwindigkeit oft mit darüber, wie Kunden ihren Versicherungsanbieter erleben. Wenn KI einfache, wiederkehrende Aufgaben zuverlässig übernimmt, bleibt mehr Kapazität für die anspruchsvollen Fälle.

Was bedeutet für Sie auf Vorstandsebene echte Partnerschaft mit Maklern – und wie entwickelt sich dieses Verständnis angesichts wachsender regulatorischer und technologischer Anforderungen weiter?

LARS FUCHS: Echte Partnerschaft zeigt sich nicht in Sonntagsreden, sondern im Alltag. Für mich heißt das: erreichbar sein, verständlich kommunizieren, Entscheidungen nachvollziehbar machen und Maklerinnen und Makler nicht mit zusätzlichen Lasten alleinlassen. Denn die Anforderungen an sie steigen seit Jahren. Regulatorik, Dokumentation, technologische Umstellungen und zugleich ein anspruchsvolleres Marktumfeld führen dazu, dass viele Vermittlerinnen und Vermittler heute weniger Luft haben als noch vor einigen Jahren. Ein Partner muss darauf reagieren. Nicht mit mehr Komplexität, sondern mit Klarheit. Das Verständnis von Partnerschaft entwickelt sich deshalb weiter. Früher ging es stärker um Produkt und Tarif. Heute geht es mindestens genauso um Prozesse, Geschwindigkeit, Verlässlichkeit und die Frage, wie ein Versicherungsanbieter Maklerinnen und Maklern den Rücken freihält. Wer Partnerschaft ernst meint, muss helfen, Komplexität zu reduzieren. »

Anzeige Bilder: © Domcura

Die Versicherbarkeit von Gebäuden steht unter Druck: Welche strategischen Antworten braucht der Markt jetzt – und welche Rolle will Domcura dabei einnehmen?

LARS FUCHS: Die Gebäudeversicherung steht tatsächlich an einem Punkt, an dem es um Richtungsentscheidungen geht. Steigende Baukosten, zunehmende Schadenintensität und mehr Extremwetter setzen das System spürbar unter Druck. Wer darüber ehrlich spricht, darf die Probleme weder dramatisieren noch kleinreden. Der Markt braucht jetzt vor allem drei Dinge: erstens realistische Risikobewertung, zweitens mehr Prävention und drittens eine sachliche Debatte über Elementarschutz. Eine Pflichtlösung allein wird die Probleme nicht lösen. Sie kann politische Attraktivität haben, ersetzt aber nicht die Frage, wie wir Schäden vermeiden, Risiken transparent bepreisen und Gebäude insgesamt widerstandsfähiger machen. Unsere Haltung ist klar: Elementarschutz ist wichtig, aber Prävention gehört ins Zentrum. Wir halten deshalb Modelle für sinnvoll, die Versicherungsschutz breiter verfügbar machen, zugleich aber Eigenverantwortung und Vorsorge stärken. Die Immobilie darf nicht erst dann in den Fokus geraten, wenn der Schaden schon eingetreten ist.

Domcura will in dieser Debatte kein Lautsprecher sein, sondern ein fachlich belastbarer Akteur. Wir sehen uns als Stabilitätsanker in einem Markt, der unter Druck steht. Das heißt: Probleme klar benennen, Lösungen nüchtern diskutieren und an tragfähigen Antworten mitarbeiten.

Wie gestalten Sie die Zusammenarbeit im Vorstand, um strategische Themen wie Wachstum, Innovation und Stabilität gleichzeitig voranzutreiben?

LARS FUCHS: Wachstum, Innovation und Stabilität dürfen nicht gegeneinander ausgespielt werden. Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld wäre das ein Fehler. Gute Vorstandsarbeit heißt deshalb für mich, Zielkonflikte offen zu benennen und Entscheidungen nicht isoliert, sondern im Gesamtbild zu treffen. Das setzt ein Teamverständnis voraus, in dem unterschiedliche Perspektiven nicht stören, sondern notwendig sind. Innovation ohne Blick auf Stabilität ist riskant. Stabilität ohne Innovationsbereitschaft führt dagegen schnell in die Defensive. Beides muss zusammenkommen. Entscheidend ist am Ende, dass man sich nicht in Schlagworten verliert. Wachstum muss tragfähig sein. Innovation muss ein konkretes Problem lösen. Und Stabilität heißt nicht Stillstand, sondern Verlässlichkeit in der Umsetzung. Wenn ein Vorstand das gemeinsam trägt, entsteht daraus Orientierung – intern wie extern.

Zum weltgrößten Segelsportevent Kieler Woche laden Sie gerne Businesspartner ein. Welche Bedeutung haben solche Formate für Sie persönlich im Hinblick auf Vertrauen, Bindung zu Risikoträgern, Netzwerke und langfristige Maklerbindung?

LARS FUCHS: Solche Formate sind wichtig, weil Vertrauen nicht nur in Videokonferenzen und E-Mails entsteht. Gerade in einer Branche, die stark von Verlässlichkeit, Einschätzung und persönlichem Miteinander lebt, bleibt die direkte Begegnung ein zentraler Faktor. Die Kieler Woche bietet dafür einen besonderen Rahmen, weil sie Fachlichkeit und persönliche Begegnung miteinander verbindet. Genau darin liegt der Wert. Es geht nicht um ein Event um des Events willen, sondern um Gespräche, die im normalen Tagesgeschäft oft zu kurz kommen. Beziehungen zu Maklern, Risikoträgern und Partnern werden belastbarer, wenn man nicht nur Transaktionen miteinander teilt, sondern auch den direkten Austausch. Für mich sind solche Formate deshalb mehr als Beziehungspflege. Sie sind Teil einer langfristigen Zusammenarbeit. Vertrauen entsteht, wenn Menschen erleben, wie jemand argumentiert, zuhört und auch in schwierigen Fragen Haltung zeigt.

Anzeige Bilder: © Domcura

DOMCURA IM PORTRÄT

Spezialisierung als Erfolgsmodell

Wie ein fokussierter Versicherungsanbieter innerhalb eines Finanzkonzerns Eigenständigkeit und Wachstum verbindet

Die deutsche Versicherungslandschaft ist geprägt von großen Allspartenversicherern, digitalen Newcomern und spezialisierten Nischenanbietern. In diesem Umfeld nimmt Domcura eine besondere Rolle ein: Das Unternehmen ist kein Versicherer, sondern ein spezialisierter Anbieter im Sachversicherungsbereich – mit Schwerpunkt Wohngebäude. Gerade diese klare Fokussierung hat sich in den vergangenen Jahren als strategischer Vorteil erwiesen – auch im Zusammenspiel mit der MLP SE, zu der Domcura seit 2015 gehört.

Seit der Gründung im Jahr 1980 verfolgt Domcura einen Ansatz, der sich vom klassischen Versicherungsmodell unterscheidet. Das Unternehmen agiert nämlich als Assekuradeur: Es entwickelt Versicherungskonzepte, organisiert die komplette Abwicklung und arbeitet dabei mit verschiedenen Risikoträgern zusammen. Dieses Modell ermöglicht eine hohe Flexibilität bei der Produktgestaltung und eine schnelle Anpassung an Marktveränderungen.

Mit der Einbindung in die MLP Gruppe wurde dieses Modell gezielt weiterentwickelt und auf eine breitere Basis gestellt. Inzwischen betreut Domcura über eine Million Versicherungsverträge mit einem Prämienvolumen von rund 440 Millionen Euro. Besonders auffällig ist dabei die enge Verzahnung mit dem Maklermarkt: Über

5700 Vertriebspartner nutzen die Lösungen des Unternehmens. Diese konsequente Ausrichtung unterscheidet Domcura deutlich von vielen Wettbewerbern mit stärkerem Direkt- oder Ausschließlichkeitsvertrieb.

Die Konzernzugehörigkeit ist für das Verständnis der aktuellen Positionierung von Domcura zentral. Diese Einbindung bietet strategische Vorteile auf beiden Seiten. Während MLP seine Produktkompetenz im Bereich Absicherung erweitert und unabhängiger von einzelnen Geschäftsfeldern wird, profitiert Domcura von der Infrastruktur, der Kapitalstärke und den Netzwerken des Konzerns. Gleichzeitig bleibt das Unternehmen operativ eigenständig und behält seine Spezialisierung bei.

Ein zentraler Bestandteil des Erfolgs von Domcura liegt in der konsequenten Fokussierung auf leistungsstarke Produkte. Im Mittelpunkt steht die Wohngebäudeversicherung, die regelmäßig von unabhängigen Analysehäusern und Ratingagenturen bewertet wird. Besonders hervorzuheben sind die wiederholten Top-Bewertungen durch Stiftung Warentest. So wurde die Einfamilienhausversicherung viermal in Folge – von 2023 bis 2026 – mit der Bestnote ausgezeichnet und zählt damit zu den leistungsstärksten Angeboten im deutschen Markt. Ergänzend bestätigen auch weitere Ratinghäuser wie Franke und Bornberg oder Ascore die hohe Qualität der Tarife.

Parallel zur fachlichen Spezialisierung investiert Domcura gezielt in technologische Innovationen. Ein sichtbares Beispiel ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Schadenbearbeitung. Die seit 2024 eingesetzte KI-Lösung „Kim“ kann eigenständig Schadenfälle bearbeiten und unterstützt dabei insbesondere bei der Analyse von Dokumenten und der Strukturierung von Vorgängen. Ziel ist es, Bearbeitungszeiten zu verkürzen und gleichzeitig die Qualität der Entscheidungen zu erhöhen. Dieser Ansatz fügt sich in eine breitere Entwicklung innerhalb der MLP Gruppe ein. Auch auf Konzernebene wird Künstliche Intelligenz als Hebel gesehen, um Prozesse zu beschleunigen und strukturelle Entlastung zu schaffen.

DOMCURA

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien

DOMCURA

Stabilität, Innovation und klare Haltung in einem Markt im Wandel

Wie Technologie und Prävention zusammenwirken, um Makler zu stärken und Versicherbarkeit langfristig zu sichern

Der deutsche Versicherungsmarkt steht an einem Wendepunkt. Zwischen Digitalisierung, Klimarisiken und wachsender Komplexität verändern sich nicht nur Produkte, sondern auch Rollenbilder. Domcura positioniert sich in diesem Umfeld bewusst als Partner des Maklers – mit einem klaren Fokus auf Spezialisierung, Prozessqualität und einem tiefen Verständnis für die Herausforderungen im Alltag unabhängiger Vermittler.

Ein Blick auf den Maklermarkt unterstreicht die Relevanz dieses Ansatzes. Rund 60 Prozent der Arbeitszeit vieler Makler entfallen heute auf administrative Tätigkeiten statt auf Beratung. Gleichzeitig steigen regulatorische Anforderungen und Kundenerwartungen. Hinzu kommen Fachkräftemangel und eine wachsende Datenkomplexität. Künstliche Intelligenz entwickelt sich vor diesem Hintergrund vom Zukunftsthema zur infrastrukturellen Voraussetzung, um Effizienz und Beratungsqualität überhaupt aufrechterhalten zu können.

KI ALS ANTWORT AUF STRUKTURELLEN EFFIZIENZDRUCK

Für Domcura ist KI ein Werkzeug zur Entlastung. Entscheidend ist nicht, was technologisch möglich ist, sondern was im Alltag tatsächlich funktioniert. Automatisierte Dokumentenverarbeitung, intelligente Assistenzsysteme und datenbasierte Analysen helfen dabei, Routineaufgaben zu reduzieren und Abläufe zu strukturieren.

Der Ansatz folgt einer klaren Logik: Wenn standardisierte Tätigkeiten von Systemen übernommen werden, entsteht mehr Raum für menschliche Stärken. Gerade im Makleralltag mit hoher administrativer Last ist dieser Effekt unmittelbar spürbar. KI kann Informationen vorsortieren, Prozesse strukturieren, Kommunikation unterstützen und einfache Vorgänge effizient bearbeiten. Das Ergebnis ist ein operativer Zeitgewinn, der strategisch in bessere Beratung übersetzt werden kann.

Besonders sichtbar wird dieser Nutzen im Schadenbereich. Hier entscheiden Geschwindigkeit und Transparenz über die Wahrnehmung von Verlässlichkeit. Kunden erwarten schnelle Rückmeldungen und klare Prozesse. Mit „Kim“, dem KI-gestützten System in der Schadenbearbeitung, hat

Domcura frühzeitig begonnen, Abläufe zu automatisieren und zu beschleunigen. Die Lösung analysiert Dokumente, strukturiert Vorgänge und unterstützt die Bearbeitung, ohne den Menschen aus der Verantwortung zu nehmen. KI wird damit zum unterstützenden Element – nicht zum Ersatz.

GEBÄUDEVERSICHERUNG IM STRUKTURELLEN WANDEL

Während KI den Vertrieb effizienter macht, steht die Gebäudeversicherung vor grundlegenden Herausforderungen. Klimabedingte Schäden nehmen zu, gleichzeitig steigen Bau- und Reparaturkosten erheblich. Naturereignisse wie Starkregen oder Hochwasser verursachen heute deutlich höhere Schäden als noch vor wenigen Jahren. Für Versicherer bedeutet das: steigende Risiken bei sinkender Planbarkeit.

Die Folge ist ein spürbarer Rückzug einzelner Anbieter aus dem Markt oder eine deutlich restriktivere Zeichnungspolitik. Versicherbarkeit wird damit zunehmend zur aktiven Gestaltungsaufgabe.

Domcura positioniert sich bewusst gegen diesen Trend. Das Unternehmen bleibt im Segment der Wohngebäudeversicherung präsent und versteht sich als stabiler Partner. Diese Entscheidung ist strategisch motiviert: Stabilität wird zum Differenzierungsmerkmal in einem Markt, der von Unsicherheit geprägt ist.

Gleichzeitig verbindet Domcura diese Haltung mit einer klaren inhaltlichen Position. Die zentrale These lautet: Versicherbarkeit entsteht nicht erst im Schadenfall, sondern durch Prävention. Eine Pflichtversicherung allein kann Risiken nicht reduzieren, sondern lediglich finanzielle Folgen abfedern. Entscheidend ist daher ein stärkerer Fokus auf Vorsorge – etwa durch bauliche Maßnahmen, bessere Risikobewertung und ein höheres Bewusstsein für Gefahren. »

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien

Auch beim Elementarschutz verfolgt das Unternehmen einen pragmatischen Ansatz. Ein Opt-out-Modell kann die Absicherung verbreitern, ohne ausschließlich auf Zwang zu setzen. Damit wird eine Balance zwischen kollektiver Absicherung und individueller Verantwortung geschaffen.

Klar ist: Versicherbarkeit ist keine isolierte Aufgabe der Versicherungswirtschaft. Eigentümer, Kommunen und Politik sind gleichermaßen gefordert – von der Flächenplanung bis zu konkreten Schutzmaßnahmen. Erst im Zusammenspiel entsteht ein belastbares System.

FAZIT: SPEZIALISIERUNG, TECHNOLOGIE UND VERANTWORTUNG

Die aktuellen Entwicklungen zeigen zwei Seiten desselben Wandels: steigende Komplexität im Maklermarkt und wachsender Druck auf die Versicherbarkeit im Sachbereich. Entscheidend ist daher nicht kurzfristige Optimierung, sondern ein langfristig tragfähiger Ansatz.

Domcura verbindet beide Perspektiven zu einem konsistenten Gesamtmodell. Auf der einen Seite steht der gezielte Einsatz von KI, der nicht auf technologische Inszenierung abzielt, sondern auf konkrete Entlastung im Makleralltag. Auf der anderen Seite eine klare strategische Haltung in der Gebäudeversicherung – mit Fokus auf Stabilität und Prävention.

So entsteht das Bild eines spezialisierten Anbieters, der Veränderungen nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet. Eines Unternehmens, das Makler stärkt, Prozesse effizienter macht und Verantwortung für die langfristige Versicherbarkeit übernimmt. Damit wird deutlich: Die Zukunft der Versicherungsbranche entscheidet sich nicht allein an technologischen Innovationen oder regulatorischen Rahmenbedingungen. Sie entscheidet sich an der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen – für Prozesse, für Partner und für ein System, das auch unter Druck stabil bleibt. Genau hier setzt Domcura mit einem klaren, zukunftsorientierten Anspruch an.

DOMCURA

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

DOMCURA

Firmen-Porträt

› Hauptsitz der Domcura in Kiel

BASISDATEN

Name
Domcura AG

Gründung
1980

Hauptsitz
Kiel

Weitere Standorte
Hamburg und Bad Kreuznach

Angebot
Private und gewerbliche Sachversicherungen

Teil der MLP Gruppe
Seit 2015

Mitarbeitende
370

Sachbestand
440 Mio. EUR

Anzahl Versicherungsverträge
Über eine Million

Domcura-Schutz
3 Mio. Menschen leben oder arbeiten in einem Gebäude mit Domcura-Versicherungsschutz

Zusammenarbeit
Mit über 5700 Maklerinnen und Maklern in Deutschland

PRODUKT- UND GESCHÄFTSFOKUS

- Kerngeschäft: / Kerngeschäft: Wohngebäudeversicherungen
- Besonders bekannt für seine Einfamilienhausversicherung (erhielt 2026 zum vierten Mal in Folge von Stiftung Warentest die Bestnote)

KI: „KIM“

- 2024 präsentierte Domcura mit „Kim“ den ersten KI-Mitarbeiter der deutschen Versicherungsbranche
- „Kim“ bearbeitet eigenständig Schäden

Anzeige Bild: © Domcura

DOMCURA

Wie aus Künstlicher Intelligenz ein wertvoller Mitarbeiter wurde

Bei Domcura ist Künstliche Intelligenz längst kein Pilotprojekt mehr. Der KI-Mitarbeiter „Kim“ entlastet im Tagesgeschäft, wird breiter eingesetzt und soll in den kommenden Monaten weiter ausgebaut werden

In der Versicherungsbranche wird viel über Künstliche Intelligenz geredet. Über Chancen, über Grenzen, über das, was bald möglich sein soll. Bei Domcura ist man über diesen Punkt längst hinaus. Dort arbeitet mit „Kim“ bereits seit Herbst 2024 ein KI-Mitarbeiter im operativen Geschäft mit. Nicht als digitales Vorzeigeobjekt. Nicht als Pilot mit Ablaufdatum. Sondern wie ein menschlicher Mitarbeiter – im Alltag.

Das ist bemerkenswert, weil gerade die Versicherungswirtschaft nicht dafür bekannt ist, technologische Trends vorschnell in die Praxis zu überführen. Zwischen Konferenzbühne und Kernprozess liegt oft ein weiter Weg. Umso interessanter ist, wenn ein Unternehmen diesen Weg nicht nur beschreibt, sondern geht. Domcura hat genau dies getan.

WO WIEDERHOLUNG BEGINNT, SETZT ENTLASTUNG AN

Kim kommt dort zum Einsatz, wo Prozesse standardisiert, wiederkehrend und arbeitsintensiv sind. Besonders sichtbar wird das in der Sachbearbeitung rund um Schäden. Gerade nach Starkregen, Überschwemmungen oder anderen Extremwetterereignissen steigt der Druck auf die Abläufe. Viele Vorgänge treffen in kurzer Zeit ein, Priorisierung wird wichtiger, Geschwindigkeit ebenso.

Genau hier liegt die Stärke solcher Systeme. Kim hilft, Routinearbeit zu übernehmen, Vorgänge zu strukturieren und Abläufe effizienter zu organisieren. Das entlastet Teams dort, wo sich Arbeitsschritte oft ähneln, und schafft Freiräume für die Fälle, in denen Erfahrung, Einordnung und Kommunikation den Unterschied machen.

KI SCHENKT DEN MENSCHEN MEHR ZEIT

Der interessante Punkt ist: Kim steht nicht für Technikbegeisterung aus Prinzip. Der KI-Mitarbeiter ist kein Symbolprojekt, sondern ein Werkzeug mit klarem betrieblichen Nutzen. Es geht nicht darum, Digitalisierung sichtbar zu machen. Es geht darum, Prozesse belastbarer zu machen.

Gerade darin steckt die größere Relevanz für die Branche. Versicherer stehen unter Druck: steigende Anforderungen, hohe Fallzahlen, knappe personelle Ressourcen. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob KI grundsätzlich Potenzial hat. Sondern ob sie im Betrieb tatsächlich hilft. Domcura liefert darauf eine praktische Antwort: Der Einsatz von KI ist sinnvoll, damit Menschen wieder Zeit für Menschen haben.

Dass Kim heute nicht mehr nur im Schaden eine Rolle spielt, ist folgerichtig. Inzwischen kann der KI-Mitarbeiter auch

Sachbearbeitung im Finanzwesen übernehmen. Auch dort gibt es zahlreiche Abläufe, die regelbasiert sind, hohe Volumina mit sich bringen und sich in klaren Mustern wiederholen. Für Kim das ideale Einsatzgebiet.

Damit verändert sich auch der Blick auf das System. Aus einer Anwendung für einzelne Prozessschritte wird Schritt für Schritt ein breiter nutzbares Instrument für operative Entlastung. Genau das macht den Ansatz skalierbar – und für andere Marktteilnehmer interessant.

ANDERE VERSICHERER SETZEN KIM BEREITS EIN

Inzwischen wird Kim nicht nur bei Domcura eingesetzt. Auch andere Unternehmen aus der Versicherungsbranche nutzen den KI-Mitarbeiter bereits. Das ist mehr als eine interessante Randnotiz. Es zeigt, dass der Nutzen über das eigene Haus hinaus erkennbar ist.

Denn operative KI beweist ihren Wert nicht in der Ankündigung, sondern im Einsatz. Entscheidend ist nicht, wie futuristisch eine Lösung klingt. Entscheidend ist, ob sie sich in Prozesse einfügt, ob sie im Alltag trägt und ob sie spürbar entlastet. Genau daran wird sich der weitere Einsatz solcher Systeme messen lassen.

Domcura will diesen Weg nun weitergehen. In den kommenden Monaten soll Kim zusätzliche Funktionen und neue Features erhalten. Die Richtung ist klar: mehr Unterstützung in der Sachbearbeitung, mehr Tiefe in den Prozessen, mehr Nutzen im täglichen Betrieb.

Das wirkt weniger wie ein klassisches Innovationsprojekt als wie der nächste logische Ausbauschritt. Kim ist nicht mehr das Experiment am Rand, sondern Teil einer Entwicklung, die auf Dauer angelegt ist. Und vielleicht ist genau das die eigentliche Nachricht: dass Künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft dann relevant wird, wenn sie nicht groß angekündigt, sondern konkret eingesetzt wird.

Bei Domcura ist das längst der Fall. Dort arbeitet KI schon mit. Und sie übernimmt genau die Routinen, die Zeit binden – damit Menschen wieder mehr Zeit für das haben, was nur Menschen leisten können.

DOMCURA

Kim powered by DOMCURA

WARUM MICROSOFT AUF DOMCURA SETZT

Dass der Tech-Gigant Microsoft einen Versicherungsanbieter zum Partner macht, darf durchaus als außergewöhnlich bezeichnet werden. Umso bemerkenswerter ist der Schritt im Fall Domcura. Denn der Spezialist für Wohngebäudeversicherungen dürfte bis vor Kurzem wahrlich nicht jedem Microsoft-Manager bekannt gewesen sein. Aber: „Kim“ hat das geändert. Der KI-Mitarbeiter wird seit Herbst 2024 im operativen Alltag von Domcura eingesetzt. Er unterstützt in der Sachbearbeitung, entlastet Prozesse und kommt inzwischen nicht mehr nur in der Schadensbearbeitung, sondern auch in anderen Bereichen zum Einsatz. Dass Microsoft Domcura zum Partner gemacht hat, ist deshalb vor allem ein Signal: Der technologische Kurs des Unternehmens wird auch außerhalb der eigenen Branche wahrgenommen. Interessant ist das vor allem deshalb, weil die Versicherungswirtschaft nicht gerade als Schnellstarter bei neuen Technologien gilt. Vieles wird geprüft, manches angekündigt, nur ein Teil schafft es tatsächlich in den Betrieb. Domcura gehört zu den Unternehmen, die diesen Schritt gegangen sind. Nicht mit einem Showprojekt, sondern mit einer Anwendung, die im Alltag trägt. Hinzu kommt: Kim bleibt nicht auf Domcura beschränkt. Inzwischen setzen auch andere Unternehmen den KI-Mitarbeiter ein. Das macht den Ansatz über den Einzelfall hinaus relevant. Und es erklärt, warum Microsoft genauer hinschaut. Für Domcura ist die Partnerschaft mehr als ein Prestigegewinn. Sie stärkt den Kurs, KI und digitale Prozesse weiter auszubauen. Die Richtung ist klar: mehr Unterstützung in der Sachbearbeitung, mehr Tempo in den Abläufen, mehr Entlastung im Betrieb.

Anzeige

Lars Fuchs
Vorstandsvorsitzender

DOMCURA

Vier Köpfe, ein Anspruch: Klarheit, Stabilität und Umsetzung

Das Vorstandsteam von Domcura über Führung, Prozesse und die Zukunft im Versicherungsmarkt

LARS FUCHS – DER KURSGEBER

Seit dem 1. Januar 2026 führt Lars Fuchs Domcura als Vorstandsvorsitzender. In seiner Verantwortung liegen Vertrieb, Marketing, Produkt, Strategie und Personal – also jene Bereiche, in denen Marktverständnis, Führung und klare Prioritäten besonders eng zusammenhängen. Der gebürtige Münsteraner ist ausgebildeter Bankkaufmann und Diplom-Kaufmann. Berufliche Stationen bei der Dresdner Bank, bei AXA, der Citibank und BNP Paribas Cardif haben seinen Blick auf Finanz- und Versicherungsthemen geprägt. Besonders prägend war zudem seine Zeit bei der RheinLand Versicherungsgruppe, die er seit 2014 mitgestaltet hat, zuletzt als Gesamtleiter des Vertriebs der Rhion Versicherung AG.

Herr Fuchs, was ist Ihr Anspruch als Vorstandschef von Domcura?

LARS FUCHS: Domcura hat ein klares Profil, viel fachliche Stärke und eine gute Position im Markt. Mein Anspruch ist, darauf aufzubauen und das Unternehmen mit klarem Kurs, hoher Marktnähe und konsequenter Umsetzung weiterzuentwickeln. Wichtig ist mir dabei, dass wir als Vorstand gemeinsam führen und zusammen mit allen Kolleginnen und Kollegen an einem Strang ziehen.

Wofür wollen Sie als Vorstandsvorsitzender stehen?

LARS FUCHS: Für Klarheit, Verlässlichkeit und Umsetzungskraft. Ein Unternehmen gewinnt durch Haltung, Entscheidungen und Konsequenz im Alltag. Genau das ist mein Anspruch – nach innen wie nach außen.

MARCUS WOLLNY – DER PROZESS-OPTIMIERER

Marcus Wollny verantwortet bei Domcura die Ressorts Betrieb und IT – zwei Bereiche, die maßgeblich darüber entscheiden, wie leistungsfähig ein Versicherungsanbieter im Alltag wirklich ist. Der Betriebswirt und Krankenkassenbetriebswirt bringt langjährige Erfahrung an der Schnittstelle von Organisation, Technologie und operativer Steuerung mit. Vor seinem Wechsel zu Domcura prägte er die Deutsche Familienversicherung AG als CIO und COO entscheidend mit. Seine berufliche Laufbahn begann der gebürtige Hannoveraner bei der KKH Kaufmännische Krankenkasse, wo er in verschiedenen Führungspositionen wichtige Managementerfahrung gesammelt hat.

Herr Wollny, was ist aus Ihrer Sicht gute IT bei einem Versicherungsspezialisten?

MARCUS WOLLNY: Eine IT ist dann gut, wenn Vermittler und Versicherte sie nicht als Hürde erleben, sondern als Unterstützung. Prozesse müssen schnell, stabil und nachvollziehbar funktionieren – vom Antrag bis zur Schadensregulierung. Wenn das gelingt, entsteht Vertrauen. Und genau darum geht es.

Warum müssen Betrieb und IT heute zusammengedacht werden?

MARCUS WOLLNY: Qualität entscheidet sich im Zusammenspiel. Betrieb und IT müssen ineinandergreifen, damit Abläufe wirklich funktionieren. Nur so entsteht die Verlässlichkeit, die Vermittler und Kunden zu Recht erwarten. »

‹ **Marcus Wollny**
Vorstand Betrieb und IT

Anzeige Bilder: © Domcura

NADJA KOCH-SCHUFFENHAUER – DIE ZAHLEN-INGENIEURIN

Nadja Koch-Schuffenhauer gehört seit Januar 2026 dem Vorstand von Domcura an und verantwortet die Bereiche Finanzen, Recht und Compliance. Sie steht wie kaum eine andere für Kontinuität und unternehmerische Tiefe im Haus: Seit über zwei Jahrzehnten ist sie für Domcura tätig und hat die finanzielle Steuerung des Unternehmens zuletzt als Direktorin Finanzen maßgeblich mitgeprägt. Bereits ein Jahr vor ihrer Berufung in den Vorstand übernahm sie als Generalbevollmächtigte Verantwortung für genau jene Ressorts, die sie heute führt. Koch-Schuffenhauer kennt das Unternehmen damit nicht nur lange, sondern auch in seiner inneren Logik – mit einem klaren Blick für Stabilität, Verantwortung und belastbare Entscheidungen.

Frau Koch-Schuffenhauer, was zeichnet Ihren Blick auf Domcura besonders aus?

NADJA KOCH-SCHUFFENHAUER: Ich kenne das Unternehmen seit vielen Jahren aus unterschiedlichen Verantwortungsbereichen. Das schafft Nähe, aber auch einen nüchternen Blick auf das, was ein Unternehmen wirklich trägt: solide Finanzen, klare Regeln und Entscheidungen, die langfristig Bestand haben.

Welche Rolle spielt das neue Vorstandsressort für Domcura?

NADJA KOCH-SCHUFFENHAUER: Eine zentrale. Finanzen, Recht und Compliance bilden das Fundament für unternehmerische Entscheidungen. Sie geben Orientierung, sichern Handlungsfähigkeit und schaffen die Voraussetzungen dafür, dass Wachstum belastbar und glaubwürdig bleibt.

› **Nadja Koch-Schuffenhauer**
Vorständin Finanzen,
Recht und Compliance

Horst-Ulrich Stolzenberg
Vorstand

HORST-ULRICH STOLZENBERG – DER VERTRIEBS-STRATEGE

Seit Oktober 2016 gehört Horst-Ulrich Stolzenberg dem Vorstand von Domcura an. Der Diplom-Betriebswirt verantwortete in seiner bisherigen Vorstandstätigkeit die Ressorts Vertrieb und Marketing und hat die Entwicklung des Unternehmens in diesen Bereichen über Jahre mitgeprägt. Zuvor war er von 2012 bis 2016 Geschäftsführer der ZSH GmbH Finanzdienstleistungen. Weitere berufliche Stationen führten ihn unter anderem in leitende Funktionen bei der Commerzbank und bei American Express. Im Sommer 2026 wird Stolzenberg aus Altersgründen aus dem Vorstand ausscheiden.

Herr Stolzenberg, was war Ihnen als Vorstand besonders wichtig?

HORST-ULRICH STOLZENBERG: Eine klare Haltung im Markt. Vertrieb und Marketing entfalten ihre Wirkung dann, wenn ein Unternehmen weiß, wofür es steht – und das auch konsequent zeigt. Es ging immer darum, Vertrauen zu unseren Vermittlern aufzubauen, unser Profil zu schärfen und Domcura als verlässlichen Partner sichtbar zu machen.

Wie blicken Sie auf Domcuras Zukunft?

HORST-ULRICH STOLZENBERG: Mit großer Zuversicht. Domcura hat ein klares Profil und zugleich die Fähigkeit, sich weiterzuentwickeln. Diese Verbindung aus Identität und Bewegung ist eine große Stärke – und sie wird auch in Zukunft entscheidend sein.

Anzeige Bilder: © Domcura

Andreas Brunner
Vorstandsvorsitzender VEMA

VEMA

Verlässlich, innovativ und sympathisch – das schätzen wir an unserem Partner Domcura

Wir, die VEMA e.G., feiern 2027 unser 30-jähriges Firmenjubiläum und einen großen Teil davon, länger als ein Jahrzehnt, arbeiten wir mit der Domcura zusammen. Das allein sagt schon sehr viel aus. Eine so langjährige Partnerschaft ist nur möglich, wenn man sich gegenseitig schätzt und aufeinander verlassen kann. Das ist hier eindeutig der Fall. Unsere Zusammenarbeit fußt auf tiefem Vertrauen, das über die vielen Jahre immer mehr gewachsen ist. Natürlich gibt es auch mal Situationen, in denen wir eine Sache unterschiedlich sehen – das gehört dazu.

Besonders imponiert uns, wie Domcura das Thema Künstliche Intelligenz in der Schadenregulierung angegangen ist. Keine Frage: Das Unternehmen ist beim Einsatz dieser Technologie Vorreiter in unserer Branche. Und liefert damit allen Vermittlerinnen und Vermittlern einen echten Mehrwert. Wir finden es gut, dass Domcura seine KI-Kompetenz auch anderen Unternehmen zur Verfügung stellt. Das bringt uns alle voran und hilft dabei, vorhandene Berührungsängste vor KI abzubauen.

Darüber hinaus sind unsere Geschäftspartner sympathisch. Was im Übrigen auch für Domcuras niederländischen Risikoträger Nationale Nederlanden gilt. Vor einiger Zeit durfte ich zwei Manager kennenlernen – sehr angenehme Menschen, die einen guten Job machen. Und darum geht es: einen guten Job machen – gemeinsam! Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns das auch mit dem neuen Domcura-Vorstand bestens gelingt. Und ich freue mich drauf!

VEMA

Anzeige Bild: © Domcura

blaudirekt
Wir beschleunigen Erfolg.

BLAU DIREKT

Unser Partner Domcura verbessert mit effizienten Prozessen die Beratung

Die Zusammenarbeit mit der Domcura AG überzeugt uns seit vielen Jahren durch eine verlässliche, partnerschaftliche und professionelle Kooperation. Besonders schätzen wir den hohen Servicegedanken, der sich sowohl in der täglichen Betreuung als auch in der schnellen und lösungsorientierten Unterstützung widerspiegelt. Die Zusammenarbeit erfolgt stets auf Augenhöhe, geprägt von gegenseitigem Vertrauen, von Wertschätzung und einem offenen Austausch, was in der heutigen Zeit keineswegs selbstverständlich ist. Darüber hinaus bietet Domcura AG im Bereich der Wohngebäudeversicherung ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis, das sowohl für uns als Makler als auch für unsere Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert schafft. Besonders hervorzuheben sind zudem die modernen und effizienten Prozesse, die eine unkomplizierte Abwicklung ermöglichen und den Beratungs- sowie Verwaltungsaufwand deutlich erleichtern. Insgesamt ist Domcura AG für uns ein verlässlicher Partner, mit dem wir auch zukünftig gerne und erfolgreich zusammenarbeiten.

BLAU DIREKT

‹ **Kristina August**
Prokuristin und Head of Trade, blau direkt

Anzeige Bild: © blau direkt GmbH

Bilder: © Mein Geld Medien

OFFENE INVESTMENTFONDS

Zwischen Weltordnung und Wertanlage: Ein Konferenztag, der Maßstäbe gesetzt hat

Die 23. ACATIS Value Konferenz vereinte geopolitische Analyse, wissenschaftliche Exzellenz und KI-Innovation – getragen von einem Gastgeber, der wie kaum ein anderer für konsequentes Value Investing steht, Dr. Hendrik Leber

Frankfurt, 8. Mai 2026 – es war mehr als nur eine Konferenz. Es war ein intellektuelles Gipfeltreffen mit Tradition, Haltung und Strahlkraft weit über die Investmentbranche hinaus. Die 23. ACATIS Value Konferenz hat einmal mehr bewiesen, warum sie seit Jahren zu den relevantesten Veranstaltungen für anspruchsvolle Investoren und strategische Denker zählt.

Schon am frühen Morgen füllten sich die Räume der Frankfurt School of Finance & Management mit Entscheidern, Fondsmanagern, Wissenschaftlern und Unternehmern – eine Mischung, die den besonderen Charakter dieser Konferenz prägt. Wer hier teilnimmt, sucht keine schnellen Antworten, sondern tiefere Einsichten.

Lesen Sie weiter auf Seite 28

‹ **Thorsten Schrieber**
Sprecher der Geschäftsführung (vorbehaltlich BaFin ab 01.07.2026)

‹ **Dr. Hendrik Leber**
Geschäftsführer, ACATIS Investment

Im Zentrum stand dabei eine Persönlichkeit, die die Veranstaltung seit Jahrzehnten prägt: **Dr. Hendrik Leber**. Gründer von ACATIS, Fondsmanager, Querdenker – und für viele in der Branche eine Art intellektueller Kompass. Leber gilt als einer der konsequentesten Vertreter des Value Investings im deutschsprachigen Raum. Während andere Moden folgen, predigt er seit Jahrzehnten diszipliniertes, langfristiges Denken – inspiriert von Größen wie Warren Buffett, aber stets mit eigener Handschrift.

Seine Eröffnungsrede war entsprechend mehr als ein Auftakt. Sie war ein analytischer Rundumschlag. Leber zeichnete das Bild einer Welt im Umbruch: geopolitisch angespannt, wirtschaftlich fragmentiert, technologisch beschleunigt. Seine besondere Stärke zeigte sich einmal mehr in der Fähigkeit, scheinbar widersprüchliche Entwicklungen zusammenzuführen – Machtpolitik und wissenschaftlichen Fortschritt, Unsicherheit und Innovationskraft.

Ein besonderes Highlight über den Konferenztag hinaus setzte zudem eine personelle Nachricht mit Signalwirkung für die Branche: **Thorsten Schrieber** wird zum 1. Juli 2026 als designierter Sprecher die Geschäftsführung der ACATIS Investment KVG mbH verstärken. Er übernimmt die Verantwortung für Vertrieb und Marketing, um die strategische Expansion von ACATIS als führender unabhängiger Value Manager weiter voranzutreiben. Vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin ist seine Bestellung zum Geschäftsführer vorgesehen. Schrieber gilt als eine der erfahrensten Führungspersönlichkeiten im deutschen Fondsvertrieb und bringt über 35 Jahre Branchenerfahrung mit – zuletzt als Vorstandsmitglied der DJE Kapital AG sowie als Verwaltungsrat der DJE Investment S.A. in Luxemburg. Mit diesem Schritt unterstreicht ACATIS seinen konsequenten Kurs in Richtung Wachstum, Zukunftssicherung und Generationenwechsel.

Dass diese Konferenz weit über Kapitalmarktthemen hinausgeht, wurde im Anschluss eindrucksvoll unter Beweis gestellt. **Prof. Dr. Michael Wolffsohn**, einer der profiliertesten Historiker für internationale Politik, nahm das Publikum mit in die komplexe Realität des Nahen Ostens. Mit seiner eigens entwickelten Methode des „politisch-demografischen Röntgens“ zerlegte er gängige Narrative – und zeigte, warum nachhaltige Lösungen nur möglich sind, wenn historische Fehlannahmen korrigiert werden.

Seine begleitende Präsentation „Nahost – Tatsachen, Legenden, Lösungen“ machte diese Analyse bildhaft sichtbar. Anhand einer Reihe eindrucksvoller Karten verdeutlichte Wolffsohn, dass viele Staaten der Region – darunter Syrien, Irak oder Iran – nur vermeintlich homogen sind. Die wahre Struktur zeige sich in ethnisch-religiöser Vielfalt, Grenzverschiebungen und historischen Brüchen. Er schlug den Bogen von politischen Legenden zu handfesten wirtschaftlichen Realitäten, etwa den Energie- und Wasserstrategien der Region. Seine Karten zu Pipelineverläufen, Energieströmen und Wasserressourcen führten eindrücklich vor Augen, dass Besitz und Kontrolle über Ressourcen im Nahen Osten auch im 21. Jahrhundert die entscheidende Triebkraft politischer Dynamik bleiben.

Mit **Prof. Dr. Carlo Masala** folgte eine der prägnantesten Stimmen der deutschen Sicherheitspolitik. Als gefragter Analyst und Professor an der Universität der Bundeswehr München verbindet er akademische Tiefe mit strategischer Klarheit. Seine Analyse der globalen Machtverschiebungen – insbesondere der wachsenden Bedeutung der BRICS-Staaten – machte deutlich, wie stark geopolitische Dynamiken bereits heute unternehmerische Entscheidungen beeinflussen.

Am Nachmittag verlagerte sich der Fokus – und mit ihm die Perspektive. Von geopolitischer Härte hin zu wissenschaftlicher Präzision. **Prof. Dr. Rainer Blatt**, einer der weltweit führenden Experimentalphysiker im Bereich der Quantenoptik, begeisterte mit einem Vortrag, der Vergangenheit und Zukunft miteinander verknüpfte. Als Pionier der Quantentechnologie und Mitgestalter bahnbrechender Experimente – darunter frühe Formen der Quantenteleportation – steht Blatt für wissenschaftliche Exzellenz auf höchstem Niveau. Seine Botschaft: Die eigentliche Revolution beginnt erst. »

‹ **Prof. Dr. Michael Wolffsohn**
Historiker und Publizist

⌄ **Prof. Dr. Carlo Masala**
Universität der Bundewehr München

^ **Prof. Dr. Rainer Blatt**
Universität Innsbruck und Mitglied der Lindauer Nobelpreisträgertagung

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien

Diese Brücke zur Zukunft führte direkt in den vielleicht dynamischsten Themenblock des Tages: Künstliche Intelligenz im Investmentmanagement.

Mit **Florian Trifterer** von NNAISENSE trat ein ausgewiesener Experte für probabilistische Modellierung auf die Bühne. Seine Arbeit bewegt sich an der Schnittstelle von Statistik, Machine Learning und Finanzmärkten – ein Feld, das höchste Präzision verlangt. Trifterer zeigte eindrucksvoll, wie moderne KI-Systeme nicht nur Vorhersagen treffen, sondern Unsicherheiten quantifizieren – ein Paradigmenwechsel für Investoren.

› **Florian Trifterer**
NNAISENSE

Nico Baum, Head of AI bei Berenberg, knüpfte an diesen Gedanken an und führte die Zuhörer in die Zukunft des Bankwesens und des digitalen Investierens. Unter dem Titel „Information wird zur Massenware – Alpha nicht!“ zeigte er, dass KI-Technologien sich zunehmend zur Commodity entwickeln: Zugänge werden demokratisiert, Kosten sinken rapide – während traditionelle Informationsvorteile schwinden. Die Frage sei daher nicht mehr, wer auf Technologie zugreifen könne, sondern wer sie strategisch und diszipliniert nutzt, um daraus Entscheidungen abzuleiten.

Baum betonte, dass der eigentliche Engpass nicht technologisch, sondern organisatorisch sei. Die Herausforderung liege in der Fähigkeit, Vertrauen in KI zu integrieren, Mitarbeiter zu schulen und Prozesse KI-fähig zu gestalten. Berenberg setze deshalb auf eine zweistufige Strategie: „Tailored AI“, maßgeschneiderte Anwendungen auf Basis proprietärer Daten und individueller Geschäftsanforderungen, und „Everyday AI“, eine sichere Plattform, die allen Mitarbeitern ermöglicht, KI verantwortungsvoll und effizient in den Alltag einzubetten.

› **Nico Baum**
Berenberg

‹ **Luca Frignani**
Exaloan

‹ **Nicolai Friedrich**
Magier und Mentalist

Zentraler Gedanke seines Vortrags: Alpha entsteht nicht mehr aus Informationsvorsprung, sondern aus Verhalten. Wer KI rasch, präzise und diszipliniert in seine Entscheidungsprozesse integriert, der schaffe nachhaltigen Mehrwert.

Wie diese Entwicklung konkret aussieht, demonstrierte **Luca Frignani**, Gründer des FinTechs Exaloan. Mit seinem Hintergrund im Fixed Income und in der quantitativen Analyse steht er exemplarisch für eine neue Generation von Finanzexperten. Seine Einblicke in die KI-gestützte Kreditanalyse zeigten, wie datengetriebene Modelle längst Bereiche transformieren, die früher als intransparent und schwer zugänglich galten.

Und doch blieb die Konferenz nicht im Rationalen stehen. Mit **Nicolai Friedrich**, einem der international renommiertesten Mentalisten, setzte der Tag einen bewusst überraschenden Schlusspunkt. Zwischen Illusion und Realität erinnerte seine Performance daran, dass selbst in einer hochgradig datengetriebenen Welt Raum für Staunen bleibt.

Am Ende kehrte die Bühne zurück zu Dr. Hendrik Leber. In seiner Zusammenfassung verdichtete er die Erkenntnisse des Tages – und schuf damit das, was diese Konferenz so besonders macht: einen gedanklichen Zusammenhang zwischen geopolitischer Realität, wissenschaftlichem Fortschritt und Investmentpraxis.

Die 23. ACATIS Value Konferenz war damit nicht nur ein voller Erfolg. Sie war ein eindrucksvoller Beleg dafür, dass tiefes Denken, interdisziplinärer Austausch und konsequente Investmentphilosophie auch in einer komplexen Welt Orientierung geben können.

Und vielleicht war genau das die wichtigste Erkenntnis dieses Tages: Dass nachhaltiger Erfolg an den Kapitalmärkten nicht aus Geschwindigkeit entsteht – sondern aus Klarheit, Disziplin und dem Mut, gegen den Strom zu denken. Ganz im Sinne des Gastgebers.

ACATIS

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Orientierung in einem unübersichtlichen Markt

Die Vielfalt am Fondsmarkt war selten größer als heute – und zugleich selten schwerer zu durchdringen. Zwischen etablierten Häusern, spezialisierten Boutiquen und einer stetig wachsenden Produktlandschaft wird es für Anleger zunehmend anspruchsvoll, echte Qualität zu erkennen. Genau hier setzt unsere neue Rubrik an.

Mit Fischers Fonds-Favoriten schaffen wir bewusst eine Plattform, die Orientierung gibt – fundiert, unabhängig und mit einem klaren Blick für Substanz. Gleichzeitig ist es uns ein Anliegen, nicht nur die großen Namen sichtbar zu machen, sondern auch kleineren, oft übersehenen Häusern eine Bühne zu bieten, deren Expertise es verdient, entdeckt zu werden.

Im Mittelpunkt steht Dirk Fischer, dessen Werdegang die gesamte Bandbreite des Fondsgeschäfts umfasst: von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutschen Bank über den Fondsvertrieb bis hin zur Entwicklung anspruchsvoller Investmentlösungen. Als Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH verbindet er Marktüberblick, Managerselektion und Produktkompetenz zu einem klaren Urteil.

Seine Favoriten sind daher mehr als eine Auswahl – sie sind ein kuratierter Blick auf jene Fonds, die in einem komplexen Marktumfeld durch Qualität, Strategie und Konsistenz überzeugen. Eine Einladung an unsere Leser, genauer hinzusehen – und vielleicht genau jene „Perlen“ zu entdecken, die im Trubel der Märkte allzu leicht übersehen werden.

MEIN GELD

Bilder: © Mein Geld Medien

HRK LUNIS
VERMÖGENSVERWALTER

9 **Standorte** in Deutschland

120 **Mitarbeiter/innen** im Team von HRK LUNIS

> 8,1 Mrd. € verwaltete Vermögenswerte

> 2.500 betreute **Kundinnen und Kunden**

HRK LUNIS ist einer **der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter** im deutschsprachigen Raum mit einem umfassenden Angebot für **private und institutionelle Kunden**.

Taking your **wealth forward**

hrklunis.de

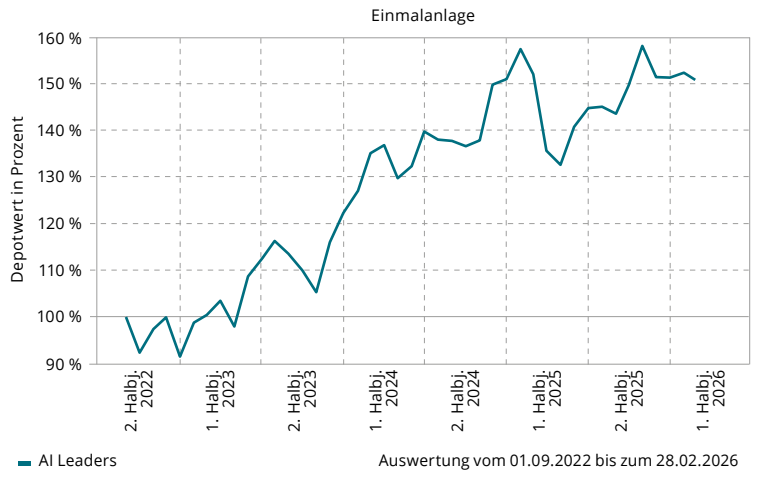
Frankfurt · HRK LUNIS AG · Friedrichstraße 31 · 60323 Frankfurt am Main · Tel.: +49 69 66773835-0 E-Mail: frankfurt@hrklunis.de · **Hamburg** · HRK LUNIS AG · Neue Burg 1 · 20457 Hamburg Tel.: +49 40 82217750-0 · E-Mail: hamburg@hrklunis.de · **Berlin** · HRK LUNIS AG · Lassenstraße 23 14193 Berlin · Tel.: +49 30 72621512-0 · E-Mail: berlin@hrklunis.de · **Düsseldorf** · HRK LUNIS AG Königsallee 60G · 40212 Düsseldorf · Tel.: +49 211 13699-0 · E-Mail: duesseldorf@hrklunis.de · **Hannover** HRK LUNIS AG · Ernst-August-Platz 10d · 30159 Hannover · Tel.: +49 511 9368970-0 · E-Mail: hannover@hrklunis.de · **Stuttgart** · HRK LUNIS AG · Panoramastraße 17 · 70174 Stuttgart Tel.: +49 711 2070207-0 · E-Mail: stuttgart@hrklunis.de · **München** · HRK LUNIS AG · Steinsdorfstraße 13 80538 München · Tel.: +49 89 216686-0 · HRK LUNIS AG · Möhlstraße 9 · 81675 München Tel.: +49 89 26207470-0 · E-Mail: muenchen@hrklunis.de · **Ingolstadt** · HRK LUNIS AG · Theodor-Heuss-Straße 53 · 85055 Ingolstadt · Tel.: +49 89 216686-0 · E-Mail: ingolstadt@hrklunis.de · **Schonungen** HRK LUNIS AG · Am Brauhaus 2 · 97453 Schonungen · Tel.: +49 9727 90792-60 · E-Mail: schonungen@hrklunis.de

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

„AI Leaders“: Breite KI-Exponierung mit regelbasierter Risikosteuerung

Künstliche Intelligenz wirkt zunehmend als Basistechnologie, weil sie Rechenleistung, Datenverarbeitung und Softwareprozesse neu organisiert. Für Anleger entsteht daraus ein langfristiges Anlagethema, bei dem die Wertschöpfung über mehrere Ebenen der Technologie hinweg verteilt wird

Wertentwicklung des AI Leaders Fonds seit Einführung von TOPAS



KI entwickelt sich zur Infrastruktur vieler Branchen. Rechenzentren, Halbleiter und Softwareplattformen definieren zunehmend, wie Produkte entstehen, wie Prozesse gesteuert werden und wie Unternehmen Produktivität heben. An den Kapitalmärkten führt diese Verschiebung zu wiederkehrenden Investitionswellen, weil sich Engpässe entlang des Technologie-Stacks verlagern und sich Gewinnerprofile ändern können. Der Aktienfonds **„AI Leaders“ (WKN A2PF0M, ISIN DE000A2PF0M4)** positioniert sich in diesem Umfeld als globaler Baustein für Anleger, die den KI-Zyklus langfristig begleiten wollen. Der Fonds investiert entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von Hardware über Cloud- und Rechenzentrumsinfrastruktur bis zu Entwicklungswerkzeugen, Software-Ökosystemen und klar abgrenzbaren Anwendungsfeldern. Ziel ist ein Portfolio, das an mehreren Stellen vom strukturellen Ausbau profitieren kann, ohne auf einzelne Namen oder eine einzelne Ausprägung der Technologie angewiesen zu sein.

Ein zentrales Merkmal der KI-Ökonomie ist ihr Sequenzcharakter. In frühen Phasen standen Rechenleistung und Dateninfrastruktur im Vordergrund. Mit steigender Verbreitung wächst die Bedeutung von Entwicklungsumgebungen, Sicherheits- und Compliance-Schichten sowie von Anwendungen, die in Branchenprozesse diffundieren. Für Investoren entsteht damit eine Logik, die eher dem Aufbau von Infrastruktur ähnelt als einem einmaligen Produkttrend. Der „AI Leaders“ kombiniert deshalb Infrastruktur- und Zulieferunternehmen der KI-Ökonomie mit führenden Anwendungen, weil sich Ertragschancen in einer reifenden Technologiewelle innerhalb der Wertschöpfungskette verschieben können, während der langfristige Wachstumstrend bestehen bleibt. Seit Auflage vor sechs Jahren legte der global investierende Aktienfonds um mehr als 80 Prozent zu und hat ein Fondsvolumen von mehr als 130 Millionen Euro erreicht.

Ein weiterer Aspekt betrifft die Frage, wo sich im KI-Ökosystem die attraktivsten Renditeprofile ergeben. Ein großer Teil der öffentlichen Wahrnehmung konzentriert sich auf wenige Mega-Player, die Modelle, Clouds oder Plattformen dominieren. Die

AI LEADERS

Investitionsausgaben dieser Unternehmen verteilen sich jedoch entlang komplexer Liefer- und Softwareketten. Davon können spezialisierte Anbieter profitieren, die in der zweiten und dritten Reihe zentrale Engpässe adressieren, etwa bei Speicher- und Netzwerktechnik, bei Ausrüstern für Halbleiterfertigung, bei Dateninfrastruktur, beim produktiven Betrieb von Modellen oder bei Governance- und Sicherheitsanforderungen. Gleichzeitig ist die Wettbewerbsdynamik in diesen Segmenten oft anders gelagert als bei Plattformen, da technologische Differenzierung und Integrationstiefe eine größere Rolle spielen können. Eine breite Allokation entlang der Wertschöpfungskette erhöht daher die Chance, von KI-Investitionen zu profitieren, auch wenn sich der Markt bei einzelnen Leitaktien phasenweise stark bewegt.

Das Fondsmanagement achtet bewusst auf das Risikoprofil des Fonds. KI-Titel reagieren oft sensibel auf Innovationszyklen, Bewertungsausweitungen, Regulierung und geopolitische Verschiebungen. Der Fonds adressiert diese Schwankungsanfälligkeit mit einem regelbasierten, quantitativen Risikomanagement. Zum Einsatz kommt das Modell TOPAS des Wertpapierinstituts ELAN Capital-Partners, dass das Zielprofil aus Ertrag und Risiko überwacht und die Allokationssteuerung unterstützt, einschließlich täglichem Rebalancing. Damit steht Portfoliostabilität in einem volatilen Wachstumsfeld im Zentrum (siehe nebenstehende Performancegrafik seit Einführung TOPAS in 09.2022).

Anzeige

DIRK FISCHER

Fazit

Aufgrund der Dynamik im AI-Segment ist ein solches Investment für einen längerfristigen Anleger eigentlich eine klare MUSS-Investition. Doch AI-Fonds gibt es viele. Welchem soll man sich als Investor also anvertrauen? Aus meiner Sicht in einem solch volatilen Segment lieber einem Fonds mit strikter Risikokontrolle und deutlich niedrigerer Volatilität gegenüber den Mitbewerbern, wie eben beim AI Leaders Fund. Dazu noch mit Streuung über alle Segmente der AI-Wertschöpfungskette und mit deutschem Fondsmanager-Know-how gepaart. Nach einem bis 2024 zuvor ungebremsten Höhenflug, aber eher schwächeren Jahr 2025 für das AI-Segment, könnte das Timing für einen Einstieg aktuell vielleicht sogar besonders attraktiv sein.

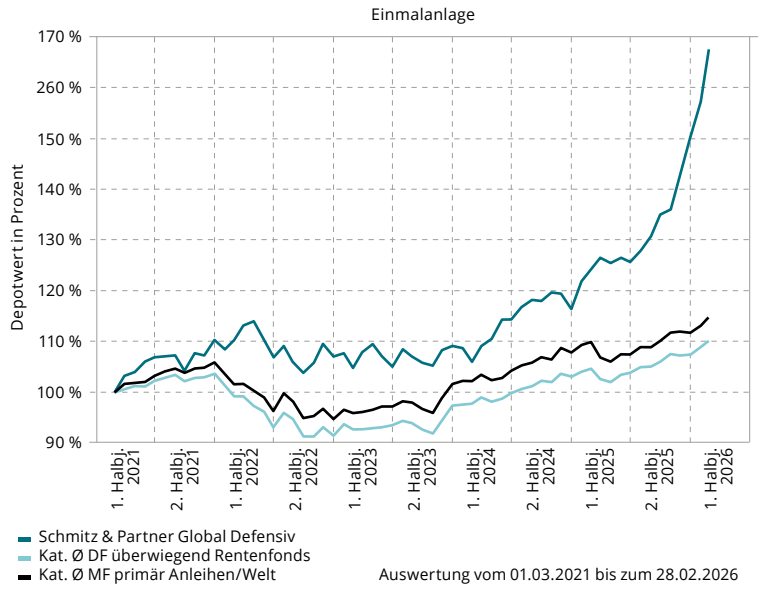
DIRK FISCHER

Dirk Fischer
Dirk Fischer verfügt über eine fundierte Expertise im Fondsgeschäft, basierend auf seiner Ausbildung als Dipl.-Bankbetriebswirt und langjähriger Praxiserfahrung. Sein Know-how umfasst die gesamte Wertschöpfungskette – von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutsche Bank AG über den Fondsvertrieb bis zur Entwicklung anspruchsvoller Investmentlösungen. Als Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH nutzt er dieses Wissen gezielt für die Konzeption von Multi-Manager-Strategien und verbindet dabei Marktüberblick, Managerselektion und Produktkompetenz.

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Bringen Sie etwas „Schweizer Handschrift“ in Ihre defensiven Depotbausteine!

Schmitz & Partner Global Defensiv vs. Peergroup im 5-Jahres-Vergleich



Dr. Holger Schmitz
Vorstand Schmitz & Partner AG

In einer Welt, die immer mehr gekennzeichnet ist von autokratischer Politik, kriegerischen Auseinandersetzungen, Rohstoffknappheit und schwierigen Handelsbeziehungen, sind defensivere Depotpositionen als Ruhepol für das Gesamtvermögen unabdingbar.

Doch wem soll man sich gerade für diesen sensiblen Bereich anvertrauen? Dabei lohnt ein Blick über die deutsche Landesgrenze hinaus.

Immer mehr deutsche Investoren vertrauen dazu dem gut 18 Jahre erfolgreich am Markt etablierten **„Schmitz & Partner Global Defensiv“ Fonds (WKN: A0M1UL)** und damit einer Lösung nach „Schweizer Lesart“. Dieser beliebte defensive Mischfonds wird seit seiner Auflage von Dr. Holger Schmitz, deutscher Vermögensverwalter in der italienischsprachigen Schweiz, beraten. Er tut dies nicht nur extrem erfolgreich für seine Investoren (lt. „DAS INVESTMENT“ seit vielen Monaten der beste defensive Mischfonds unter knapp 400 vergleichbaren Investmentfonds über verschiedenste Laufzeitbereiche), sondern auch noch aus einem ganz speziellen Blickwinkel heraus. Nämlich dem eines neutralen Schweizer Kapitalanlegers.

WAS IST DAS ERFOLGSKONZEPT?

So setzt er für seine Kunden bereits seit Jahren nicht auf Euro oder Dollar, sondern konsequent auf den Schweizer Franken. Physische Rohstoffe sind als Inflationsschutz ebenso schon immer ein Muss im Portfolio. Und natürlich darf auch für defensive Kunden zumindest ein kleiner Aktienanteil als weitere Sachwertkomponente (überwiegend in Schweizer Qualitätswerten wie Roche, Novartis oder Nestlé) ebenfalls nicht fehlen.

EIN UNGEWÖHNLICHER ANSATZ, DER SICH ABER BESTENS AUSZAHLT

Dieser spezielle Ansatz ist den Investoren bisher sehr gut bekommen und lässt auch für die Zukunft hoffen, wie der nachfolgende Vergleich mit den anderen defensiven Wettbewerbern über die letzten fünf Jahre zeigt. Starke 10,88 Prozent p. a. nach laufenden Spesen brachte der Fonds über diese Periode (Stichtag 28.02.26) seinen konservativen Anlegern ein. Und damit gut das vier- bis fünffache Ergebnis (!) seiner Mitbewerber, egal ob Dachfonds oder Mischfonds.

SCHMITZ & PARTNER AG
Privates Depotmanagement

Absolut herausragend dabei die Performance im Jahr 2025 mit beinahe unglaublichen +29 Prozent für einen konservativen Mischfonds. Und auch der Jahresstart 2026 ist extrem erfreulich. Nach zwei Monaten (Stichtag 28.02.2026) liegt der Fonds bereits erneut 11,6 Prozent im Plus.

KOSTOLANYS LEHREN UMGESETZT

Doch es ist nicht nur die „Schweizer Brille“, die den Schmitz & Partner Global Defensiv Fonds so besonders macht. Man erkennt auch deutlich die Handschrift des früheren Börsengroßmeisters André Kostolany in der Philosophie von Fondsberater Holger Schmitz. Und das ist kein Zufall, denn Schmitz hat fünf Jahre unter dem Börsenaltmeister als Zögling verbracht und die goldenen Regeln der Kapitalanlage fest verinnerlicht. Wer also für die eigene Vermögensstruktur nicht ausschließlich auf die Offensive setzt, kommt an dem von Holger Schmitz beratenen Fonds eigentlich gar nicht vorbei, was auch zwei weitere beeindruckende Zahlen bestätigen. In 18 Jahren war das schlechteste Jahresergebnis des Fonds lediglich -6 Prozent. Und die Schwankungsbreite des Fonds liegt über alle Laufzeitperioden mit nur ca. sieben Prozent zusätzlich extrem niedrig. Verständlich – denn Schweizer Handschrift bedeutet auch kein Kapitalwachstum um jeden Preis. Der Kapitalerhalt steht immer noch an erster Stelle.

Einfach ein angenehm anderer Vermögensbaustein, den immer mehr Anleger aufgrund seiner Andersartigkeit als Basisinvestment oder Beimischung für ihr Depot sehr schätzen.

Anzeige Bild: © Schmitz & Partner AG

DIRK FISCHER

Fazit

„Ein außergewöhnlicher Fonds und eine echte Bereicherung für jeden defensiven Part in einer Vermögensstruktur.“

Es hat schon ein wenig etwas von der Aura seines Lehrmeisters Kostolany, wenn man beobachtet, mit welcher unerschütterlichen Überzeugung Fondsberater Holger Schmitz die „Schweizer Handschrift“ in seinem Fonds unabhängig von jedweder Marktturbulenz verlässlich beibehält. Der Schmitz & Partner Global Defensiv beweist, dass herausragende Ergebnisse keine Frage des Risikos oder von Nischenthemen sind, sondern schlichtweg von klarer Strategie.

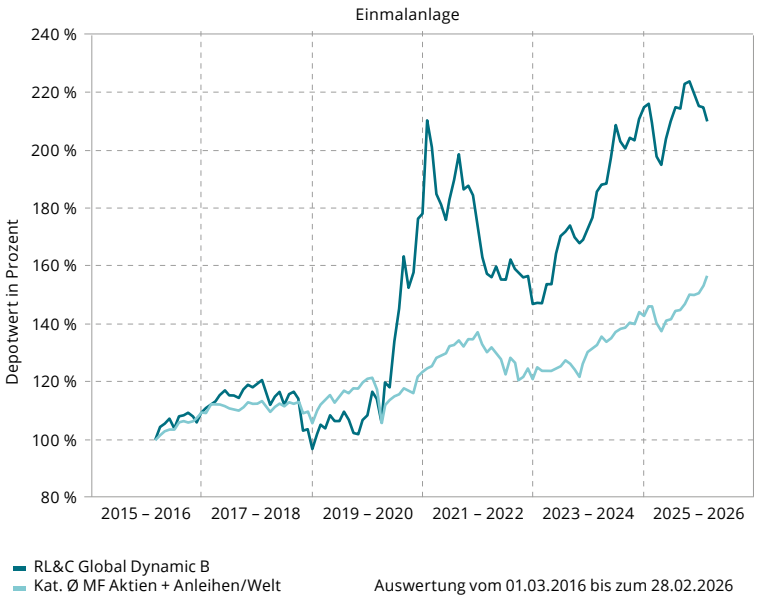
DIRK FISCHER

Dirk Fischer
Dirk Fischer verfügt über eine fundierte Expertise im Fondsgeschäft, basierend auf seiner Ausbildung als Dipl.-Bankbetriebswirt und langjähriger Praxiserfahrung. Sein Know-how umfasst die gesamte Wertschöpfungskette – von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutsche Bank AG über den Fondsvertrieb bis zur Entwicklung anspruchsvoller Investmentlösungen. Als Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH nutzt er dieses Wissen gezielt für die Konzeption von Multi-Manager-Strategien und verbindet dabei Marktüberblick, Managerselektion und Produktkompetenz.

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Aktives Management als Schlüssel in unsicheren Zeiten – der RL&C Global Dynamic Fonds

Der RL&C Global Dynamic vs. Peergroup im 10-Jahres-Vergleich



Kapitalmärkte waren schon immer von Unsicherheit geprägt. Neben technologischen Umbrüchen durch Künstliche Intelligenz sorgen aktuell geopolitische Spannungen für erhöhte Volatilität an den Märkten. Für Anleger stellt sich daher weniger die Frage, ob Risiken auftreten, sondern wie professionell mit ihnen umgegangen wird.

Genau hier setzt der **RL&C Global Dynamic Fonds (WKN: A1XBKZ)** an. Als aktiv gemanagter, global ausgerichteter Mischfonds verfolgt er einen flexiblen Investmentansatz mit klarem Fokus: langfristiger Kapitalzuwachs bei gleichzeitiger konsequenter Risikosteuerung.

Das Anlageuniversum umfasst Unternehmen des NASDAQ-100-Indexes. Dieser steht sinnbildlich für Innovationskraft und strukturelles Wachstum. Innovation war schon immer Motor von Produktivität und Wohlstand. Wer langfristig investiert, partizipiert nicht nur an einzelnen Technologien, sondern an der Anpassungsfähigkeit großer, kapitalstarker Unternehmen. Diese zeichnen sich durch robuste Geschäftsmodelle, hohe Cashflows und strukturelle Wettbewerbsvorteile aus.

Ein zentrales Element des RL&C – Global Dynamic Fonds ist die systematische Absicherungsstrategie. Die Aktienquote kann flexibel zwischen null und 100 Prozent gesteuert werden. Dadurch entsteht die Möglichkeit, in positiven Marktphasen Chancen zu nutzen und in kritischen Situationen Risiken aktiv zu reduzieren. Ziel ist es, größere Kursrückgänge zu vermeiden und die Schwankungsintensität des Portfolios zu reduzieren.

Dass dieser seit 1.10.2019 im Fonds etablierte Ansatz funktioniert, zeigt ein Blick in die vergangenen Jahre: Während des Corona-Crashs 2020 konnte der maximale Kursrückgang deutlich reduziert werden. Zwar verhinderte die schnelle Markterholung eine nachhaltige Outperformance, jedoch gelang es, Stabilität ins Portfolio zu bringen und Investoren in einem extrem angespannten Marktumfeld Sicherheit zu geben. Auch im Jahr 2022, im Zuge des Russland-Ukraine-Krieges, hat sich die aktive Risikosteuerung bewährt. Der Fonds konnte frühzeitig auf die veränderte

ROSENBERGER, LANGER & CIE.
gemeinsam Mehrwert schaffen

Risikolage reagieren und die Auswirkungen der Marktturbulenzen abfedern. Im Jahr 2025 wurde bereits im März – und damit noch vor den Marktverwerfungen rund um den sogenannten „Liberation Day“ im April – eine Absicherung aufgebaut. Diese vorausschauende Positionierung unterstreicht den aktiven Managementansatz des Fonds. Aktuell wurde das Risiko erneut gezielt reduziert, um den gestiegenen Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Iran-Konflikt Rechnung zu tragen. Gerade in solchen Phasen zeigt sich der Mehrwert eines flexiblen und aktiven Ansatzes besonders deutlich: Während viele klassische Aktieninvestments den vollen Marktschwankungen ausgesetzt sind, kann der RL&C Global Dynamic Fonds aktiv gegensteuern und Verlustrisiken begrenzen.

Diese Kombination aus offensiver Chancenwahrnehmung und defensiver Risikokontrolle unterscheidet den Fonds wesentlich von rein passiven Investments. Anleger profitieren nicht nur von strukturellem Wachstum in zukunftsorientierten Branchen, sondern auch von einem aktiven Schutzmechanismus in turbulenten Marktphasen.

Ein langfristiger Anlageerfolg entsteht nicht allein durch die Auswahl der richtigen Märkte, sondern vor allem durch den richtigen Umgang mit Risiken. Der RL&C Global Dynamic Fonds verfolgt genau diesen Ansatz: flexibel, aktiv und konsequent risikobewusst. Gerade in Zeiten erhöhter Unsicherheit bietet er damit eine strategisch durchdachte Lösung für Anleger.

Anzeige

DIRK FISCHER

Fazit

Fonds, die auf das Anlageuniversum der Nasdaq 100 fokussieren, hatten es nach dem Technologie-Hype-Jahr 2024 zuletzt eher schwer. Einige Sorgen rund um die Profitabilität und Selektion im AI-Segment drückten zuletzt auf die Ergebnisse. Das Fondsmanagement des RL&C Global Dynamik hat jedoch häufig genug in der Vergangenheit bewiesen, dass es mit solchen Phasen umgehen kann. Dies zeigt insbesondere das Zehn-Jahres-Ergebnis, mit einer beeindruckenden Platzierung des Fonds unter den top 5 % seiner Peergroup. Oder anders ausgedrückt erzielte der betrachtete Fonds das doppelte Ergebnis eines durchschnittlichen Mitbewerbers! Auch die Jury der FONDS professionell sieht das so und zeichnete den Fonds zuletzt zweimal in Folge mit dem deutschen Fondspreis aus. Wer als Anleger also am Nasdaq 100 partizipieren möchte, jedoch nicht ohne umsichtiges Risikomanagement, der ist beim RL&C Global Dynamik genau richtig.

DIRK FISCHER

Dirk Fischer
Dirk Fischer verfügt über eine fundierte Expertise im Fondsgeschäft, basierend auf seiner Ausbildung als Dipl.-Bankbetriebswirt und langjähriger Praxiserfahrung. Sein Know-how umfasst die gesamte Wertschöpfungskette – von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutsche Bank AG über den Fondsvertrieb bis zur Entwicklung anspruchsvoller Investmentlösungen. Als Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH nutzt er dieses Wissen gezielt für die Konzeption von Multi-Manager-Strategien und verbindet dabei Marktüberblick, Managerselektion und Produktkompetenz.

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

MB Fund Max Global – der Mischfonds für jeden Anlegertyp

Im gesamten Fondsuniversum gibt es ja unzählige Ligen, in denen Fondsmanager gegeneinander antreten und sich mehr oder weniger erfolgreich darum bemühen, das Geld ihrer Anleger zu vermehren. Während der Manager eines brasilianischen Aktienfonds oder eines US-Rentenfonds nur in einem sehr eingegrenzten Umfeld agieren kann und im letzteren Fall bei steigenden US-Zinsen hilflos einem negativen Marktumfeld ausgeliefert ist, gibt es bei Mischfonds KEINE AUSREDEN.

Hier stehen dem Asset Manager alle Facetten des Kapitalmarkts offen. Aktien, Renten, Edelmetalle, Immobilien, Krypto – alles, was das Herz begehrt. Und erfolgreiche Fondsmanager zeichnet aus, zur richtigen Zeit im richtigen Markt investiert zu sein. Das waren im vergangenen Jahr ohne Zweifel Gold und Silber, aber es gab auch viele bekannte Aktien, die sich in den vergangenen zwölf bis 18 Monaten verdoppelt haben (als Beispiel seien hier nur Deutsche Bank und Bayer genannt) – die allerdings von ihren Gewinnen in den vergangenen vier Wochen einen ordentlichen Teil wieder abgegeben haben.

Und seit Anfang März steht aufgrund des militärischen Konflikts mit dem Iran die Entwicklung des Ölpreises im Fokus. Wer die lange Zeit geschmähten Ölaktien im Depot hatte, konnte damit Verluste bei Technologie-, Automobil- und Finanzwerten teilweise kompensieren. Gleichzeitig hat sich die Zinsampel von grün auf rot gedreht, das heißt, am Markt wird jetzt eher mit steigenden als mit fallenden Zinsen gerechnet.

Das sind alles Faktoren, wo die Karten am Markt neu gemischt werden und sich bei den Mischfondsmanagern die Spreu vom Weizen trennt. Aber es gab in den vergangenen 40 Jahren immer wieder Situationen, in denen sich die Welt verändert hat (Oktobercrash 1987, Mauerfall 1989, 1. Golfkrieg 1991, Euro-Einführung Anfang 1999 und als Bargeld Anfang 2002, Platzen der Techblase 2001, Lehman, Euro-Krise, Corona, Konflikt Ukraine-Russland).

WARUM DER ZEITRAUM 40 JAHRE?

Auch wenn der **MB Fund Max Global (WKN: A0F6X1)** erst im Jahr 2005 aufgelegt wurde, sind die beiden Fondsberater Markus Stillger und Thilo Müller seit 40 Jahren am Kapitalmarkt aktiv und verfügen über einen entsprechenden Erfahrungsschatz.

„Wir laufen nicht jedem Modetrend hinterher. Wichtig ist für uns eine breite Diversifizierung. Wenn die Bäume in den Himmel wachsen, klettern wir auch mal hoch und ernten ein paar Früchte“, beschreibt Markus „Max“ Stillger die Anlagestrategie des Fonds. „Das ist uns in den letzten Jahren mit Novo Nordisk, dem chilenischen Lithiumminenbetreiber SQM und zuletzt mit Silber und dem Bohrspezialisten Daldrup AG ganz gut gelungen“, ergänzt Thilo Müller.

Als (bisher) richtig hat sich auch die Entscheidung erwiesen, „als dieser Chaot im Weißen Haus diese komischen Zollschilder hochhielt“ (O-Ton Stillger), Anfang April 2025 konsequent alle US-Aktien aus dem Portfolio zu entfernen.

MB Fund Max Global

„Auch wenn uns das bei Berkshire Hathaway damals schwergefallen ist, da wir im Grunde seit Jahrzehnten treue Fans von Warren Buffets und seinem Value-Anlagestil sind“, sagt Thilo Müller.

Der Aktienanteil des Fonds schwankt zwischen 50 und 70 Prozent und ist geprägt von Value-Kriterien wie niedriges KGV und niedriges Kurs-Buchwert-Verhältnis. Kaufe den Euro für 50 Cent (und verkaufe ihn auch mal, wenn er dann auf 1,50 Euro gestiegen ist), beschreibt die Philosophie, mit der Stillger und Müller unterwegs sind. Aber es gibt auch „Dauerläufer“ im Fonds wie zum Beispiel die schwedische Beteiligungsholding Investor AB, das Schweizer Chemieunternehmen Roche oder die südafrikanische Internetholding Naspers, deren Aktien seit mehr als zehn Jahren im Portfolio des Fonds liegen. Aktuell größte Position ist die Deutsche Rohstoff AG, ein Unternehmen, das im Ölgeschäft tätig ist, aber mit einer Beteiligung an der Almonty AG, die in Südkorea und Portugal zwei Wolframminen betreibt und damit einen erheblichen Anteil des Weltmarktes außerhalb von China kontrolliert.

Alleine diese Beteiligung deckt den aktuellen Börsenkurs ab. Stillger und Müller sind sich hier einig. „Auch wenn der zuletzt stark gestiegene Aktienkurs zu Gewinnmitnahmen reizt, bleiben wir hier standhaft, da es sich um eine absolute Sondersituation handelt.“

Das größte Argument für Investoren lautet aber: Beide Fondsmanager sind signifikant mit eigenem Geld im Fonds investiert.

Anzeige

DIRK FISCHER

Fazit

Ein Fonds, der seit über 20 Jahren verlässlich wie ein Uhrwerk seine Kreise zieht. Egal, ob bei der 20-Jahres- oder Zwei-Jahres-Performance, man findet den MB Funds Max Global völlig zu Recht in nahezu jedem Laufzeitsegment immer unter den Top 10 seiner Peergroup. Häufig sogar noch weiter vorne. Und dies mit einer Klarheit und Konsistenz im Managementansatz, die ihresgleichen sucht. Als Freund verständlicher Darstellungen bin ich zusätzlich ein großer Fan der regelmäßigen Kundeninformationen der Herren Stillger und Müller. Diese sind nicht nur sehr fundiert, sondern zusätzlich auch extrem unterhaltsam. Ein exzellenter Fonds, der schon lange noch mehr Volumen verdient hätte.

DIRK FISCHER

Dirk Fischer
Dirk Fischer verfügt über eine fundierte Expertise im Fondsgeschäft, basierend auf seiner Ausbildung als Dipl.-Bankbetriebswirt und langjähriger Praxiserfahrung. Sein Know-how umfasst die gesamte Wertschöpfungskette – von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutsche Bank AG über den Fondsvertrieb bis zur Entwicklung anspruchsvoller Investmentlösungen. Als Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH nutzt er dieses Wissen gezielt für die Konzeption von Multi-Manager-Strategien und verbindet dabei Marktüberblick, Managerselektion und Produktkompetenz.

AMPEGA

terrAssisi Aktien Europa – nachhaltig investieren. Europäisch denken.

Europa steht vor einer neuen Phase wirtschaftlicher und politischer Erneuerung. Investitionsprogramme, Infrastrukturaufbau, Energiewende und technologische Souveränität prägen den Wandel und eröffnen langfristige Chancen für Anleger. Mit dem terrAssisi Aktien Europa bietet Ampega einen konsequent nachhaltig ausgerichteten Aktienfonds, der gezielt auf diese Entwicklungen setzt.

Der Fonds wurde aufgelegt, um die europäische Transformation aktiv zu begleiten. Während globale Aktienindizes stark von US-Technologieunternehmen geprägt sind, ermöglicht der Fokus auf Europa eine bewusste Diversifikation. Viele europäische Qualitätsunternehmen sind international führend, wirtschaftlich solide aufgestellt und im Vergleich attraktiv bewertet. Das schafft Spielraum für langfristige Wertentwicklung und reduziert Abhängigkeiten von einzelnen Regionen oder Währungen.

Investiert wird in qualitativ hochwertige Unternehmen mit robusten Geschäftsmodellen, stabilen Cashflows und klaren Wettbewerbsvorteilen. Die Titelauswahl erfolgt anhand eines systematischen Prozesses, bei dem feste fundamentale

ampega.
Talanx Investment Group

Kriterien konsequent angewendet werden. Der Investmentansatz verbindet konservatives Qualitätswachstum mit ausgewählten Dividendenwerten. Ziel ist ein breit diversifiziertes Portfolio, das auf Beständigkeit, Ertragskraft und langfristige Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.

Ein zentrales Merkmal des terrAssisi Aktien Europa ist der stringente Nachhaltigkeitsansatz. Ein Best-in-Class-Filter wird mit klar definierten Ausschlusskriterien kombiniert. Unternehmen aus kontroversen Geschäftsfeldern wie fossile Brennstoffe, Rüstung oder Glücksspiel sowie Unternehmen mit schwerwiegenden Verstößen gegen Geschäftspraktiken, etwa Arbeitsrechtsverletzungen, sind ausgeschlossen. Die ESG-Integration basiert auf Daten von ISS ESG und dem bewährten terrAssisi Qualitätsfilter.

Darüber hinaus verbindet die terrAssisi-Fondsfamilie Kapitalanlage mit gesellschaftlicher Verantwortung: Ein Teil der Verwaltungsvergütung unterstützt Projekte des Hilfswerks Franziskaner Helfen. Anleger investieren damit in europäische Zukunftsthemen mit sozialem Mehrwert. Langfristig orientiert und verantwortungsvoll.

AMPEGA

FONDSDATEN

Name
terrAssisi Aktien Europa

ISIN
DE000A419Y60

WKN
419Y60

Anteilsklasse
P (a)

Ertragsverwendung
Ausschüttend

Fondsvolumen
70 Mio. €

Interessiert an einer nachhaltigen Investmentlösung mit ethischem Anspruch?
Kontaktieren Sie uns – wir unterstützen Sie gerne bei der Integration des terrAssisi Aktien Europa in Ihre Portfoliostrategie.

Ihr Ansprechpartner:
David Krahnenfeld,
Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing

Anzeige Bild: © Ampega

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

2026
BOUTIQUEN AWARDS

Handverlesene Exzellenz

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

ampega. Talanx Investment Group
DONNER & REUSCHEL PRIVATBANK SEIT 1798
DJE
HANSAINVEST
AXXION
Baader Trading
HAUCK AUFHÄUSER LAMPE
ACATIS seit 1994
LGT Private Banking
NFS Netfonds Financial Service
FIDUS Finanz AG

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

LIPPER AWARDS 2026

Die 25. LSEG Lipper Fund Awards in Deutschland

Die vielen unvorhersehbaren Ereignisse der letzten Jahre stellten alle Investoren vor große Herausforderungen. Denn jedes dieser Ereignisse, angefangen bei den Lockdowns während der COVID-19-Pandemie über den Krieg in der Ukraine bis hin zu dem vollständigen Wechsel der Geldpolitik der Zentralbanken der größten Volkswirtschaften aufgrund der stark steigenden Inflationsraten und dem anschwellendem Konflikt im Nahen Osten, hatte das Potenzial, eine große Krise an den Finanzmärkten auszulösen. Dass es bei jedem dieser Ereignisse nur temporär zu negativen Marktreaktionen und nicht zu einem schweren langfristigen Einbruch gekommen ist, ist sicherlich den Stützungspaketen der Regierungen und dem Eingreifen der Zentralbanken zu verdanken. Letztere betraten jedoch bei der Straffung der Geldpolitik zur Eindämmung der ausufernden Inflation im Jahr 2022 Neuland. Denn niemand wusste, wie sich die schnell aufeinanderfolgenden Zinserhöhungen auf die Weltwirtschaft und die Wertpapiermärkte auswirken würden. Letztendlich verunsichern die möglichen Auswirkungen des weiterhin andauernden Krieges in der Ukraine, eine mögliche Rückkehr der Inflation und die Wende in der Außenpolitik der USA die Anleger auch weiterhin.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass die Gewinner der LSEG Lipper Fund Awards 2026 viel Aufmerksamkeit erhalten. Schließlich waren diese Fonds beziehungsweise ihre Manager in der Lage, ihre Mitbewerber in einem sich ständig verändernden Marktumfeld, auf Basis einer risikoadjustierten Renditeberechnung, zu übertreffen.

KOMPLEXITÄT DES FONDS-UNIVERSUMS STELLT INVESTOREN VOR HERAUSFORDERUNGEN

Neben der schwierigen Marktphase macht den Anlegern bei der Fondsauswahl auch die Jahr für Jahr steigende Zahl der in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds zu schaffen. Hinzu kommt, dass die einzelnen Produkte immer komplexer werden. In der Folge ist es selbst für gut informierte Anleger nahezu unmöglich, den oder die Fonds zu finden, die ihren Anforderungen wirklich gerecht werden. Aus diesem Grund nutzen viele Anlageberater und Investoren Fondsratings bei der Fondsauswahl, da diese Bewertungen eine gute Orientierungshilfe bieten. Ähnlich verhält es sich mit den jährlich von Ratinganbietern und anderen Institutionen verliehenen Awards. Diese Auszeichnungen werden von den Fondsanbietern gern für Marketingzwecke

eingesetzt. Denn sie belegen, dass der ausgezeichnete Fonds sich über einen bestimmten Zeitraum, auf Basis der jeweiligen Bewertungskriterien, gegen seine Mitbewerber durchsetzen konnte. Schließlich wird ein Award nur an den besten Fonds vergeben, während die beste Ratingnote in der Regel an eine Gruppe von Fonds vergeben wird.

Da es bei Awards und Ratings nicht möglich ist, eine Bewertung auf Basis von individuellen Kriterien und Vorgaben zu erstellen, müssen Awards und Ratings eine allgemeingültige Bewertungsgrundlage haben. Bei den LSEG Lipper Fund Awards steht die Leistung des Fondsmanagers im Verhältnis zu seinen Mitbewerbern im Fokus. Da sich diese Leistung am besten an der Beständigkeit des risikoadjustierten Ertrages ablesen lässt, wird für die Ermittlung der Gewinner der LSEG Lipper Fund Awards das Lipper Leaders Rating für konsistenten Ertrag verwendet, um die besten Fonds über den jeweiligen Anlagezeitraum (3, 5 und 10 Jahre) zu ermitteln.

LSEG LIPPER FUND AWARDS FÜR EINZELFONDS

Die den Anlegern in Deutschland zur Verfügung stehende Produktvielfalt spiegelt sich auch in der Anzahl der im Jahr 2026 von Lipper in Deutschland verliehenen Awards wider. Aus dem Universum aller in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds aus den Anlageklassen Aktien, Anleihen, Alternatives/Absolute Return und Mischfonds waren 6540 Fonds älter als drei Jahre und qualifizierten sich somit für einen LSEG Lipper Fund Award. Insgesamt wurden an diese Fonds 286 LSEG Lipper Fund Awards für Einzelfonds vergeben, wovon 100 Awards für die Drei-Jahres-Periode verliehen wurden, 95 für die Fünf-Jahres-Periode und 83 für den Zehn-Jahres-Zeitraum. Die abnehmende Anzahl von Awards über die längerfristigen Betrachtungsperioden ergibt sich daraus, dass nicht alle Fonds in den Vergleichsgruppen über eine entsprechend lange Historie verfügen. Dies in Verbindung mit der Mindestanzahl von zehn Fonds, die für die Berechnung der LSEG Lipper Fund Awards in einer Vergleichsgruppe vorhanden sein müssen, führt dazu, dass die Anzahl der Gewinner über längere Laufzeiten niedriger ist. Somit konnten sich die Gewinner eines LSEG Lipper Fund Awards gegen mindestens neun Produkte aus derselben Vergleichsgruppe durchsetzen und über den entsprechenden Bewertungszeitraum die beste risikoadjustierte Rendite erzielen.

Ein wichtiges Kriterium für die Qualität eines Ratings beziehungsweise Awards ist die Anzahl der bewerteten Kategorien. Während einige Marktbeobachter in der Vielzahl der Kategorien eine Inflationierung der Awards sehen, stellt eine große Anzahl von Vergleichsgruppen aus unserer Sicht de facto sicher, dass nur Fonds mit demselben Anlageschwerpunkt miteinander verglichen werden. »

Anzeige Bilder: © LSGE

AKTIEN DEUTSCHLAND

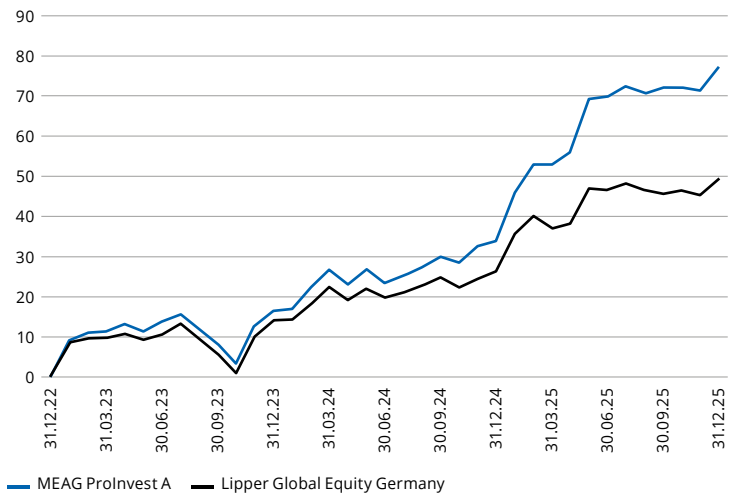
Bei der prestigeträchtigen Auszeichnung für Aktienfonds, die in den deutschen Aktienmarkt investieren, konnte sich der von der MEAG Munich Ergo Kapitalanlagegesellschaft mbH gemanagte MEAG ProInvest A über den Drei-Jahres-Zeitraum gegen 48 Wettbewerber und über den Fünf-Jahres-Zeitraum gegen 42 Wettbewerber durchsetzen und wurde so zum Doppelsieger in der Kategorie Equity Germany .

Der von der Source For Alpha AG (S4A) gemanagte S4A Pure Equity Germany R konnte sich als bester Fonds über die Zehn-Jahres-Periode gegen 38 Wettbewerber durchsetzen.

AKTIEN DEUTSCHLAND – KLEINE UND MITTELGROSSE UNTERNEHMEN

Bei den Aktienfonds, die mit einem Fokus auf kleine und mittelgroße Unternehmen, die sogenannten „Small & Mid Caps“, in den deutschen Aktienmarkt investieren, gewann erneut der von der FPM Frankfurt Performance Management AG gemanagte FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap C über den Drei-Jahres-Zeitraum (17 Wettbewerber) sowie ebenfalls erneut über die über die Fünf-Jahres-Periode (15 Wettbewerber). Über den Zehn-Jahres-Zeitraum setzte sich der von der FIVV Finanzinformation & Vermögensverwaltung AG gemanagte FIVV – Alpha Star Aktien A German Champions A gegen 15 Wettbewerber durch (siehe Grafik rechts).

Wertentwicklung MEAG ProInvest A vs. Lipper Global – Equity Germany 01.01.2023 – 31.12.2025 (in%)



Quelle: LSEG Lipper – Berechnung in EUR

LSEG LIPPER FUND AWARDS FÜR KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFTEN

Um bei der Bewertung der Kapitalverwaltungsgesellschaften vergleichbare Gruppen zu schaffen, werden die Anbieter von Lipper, anhand der von ihnen verwalteten Vermögen, in kleine und große Gesellschaften unterteilt. Zusätzlich müssen große Gesellschaften für den „Overall Award“ mindestens fünf Aktienfonds, fünf Rentenfonds und drei gemischte Portfolios verwalten, während kleine Anbieter jeweils nur drei Fonds je Anlageklasse managen müssen.

Für die Berechnung der LSEG Lipper Fund Awards werden alle Fonds der jeweiligen Anlageklasse berücksichtigt. Somit konnte die jeweils beste große beziehungsweise kleine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit allen von ihr verwalteten Portfolios, durchschnittlich betrachtet, über den Zeitraum von drei Jahren bessere risikoadjustierte Erträge erzielen als ihre Mitbewerber.

AKTIEN

Den Sieg bei den kleinen Anbietern von Aktienfonds in Deutschland teilen sich in diesem Jahr Alken und BIT Capital. Die beiden Sieger konnten sich dabei gegen 133 andere Fondsanbieter durchsetzen. Während Alken sich mit dem erneuten Sieg zum Seriensieger in dieser Kategorie entwickelte, gewann BIT Capital zum ersten Mal einen

LSEG Lipper Fund Award. Northern Trust übertraf 69 andere Anbieter und wurde ebenfalls erneut zum besten großen Anbieter für Aktienfonds in Deutschland gekürt.

ANLEIHEN

Berenberg konnte sich im Segment der kleinen Anbieter von Rentenfonds gegen 63 Wettbewerber durchsetzen. Carmignac übertraf als bester großer Anbieter von Rentenfonds 56 Mitbewerber.

MISCHFONDS

Mischfonds gehören zu den beliebtesten Anlageklassen in Deutschland. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass diese Kategorie bei den LSEG Lipper Fund Awards immer viel Beachtung findet. RBV konnte sich gegen 80 Wettbewerber durchsetzen und wurde als bester kleiner Anbieter für Mischfonds in Deutschland ausgezeichnet, während Societe Generale den Award bei den großen Anbietern gewann und sich gegen 46 Mitbewerber durchsetzen konnte.

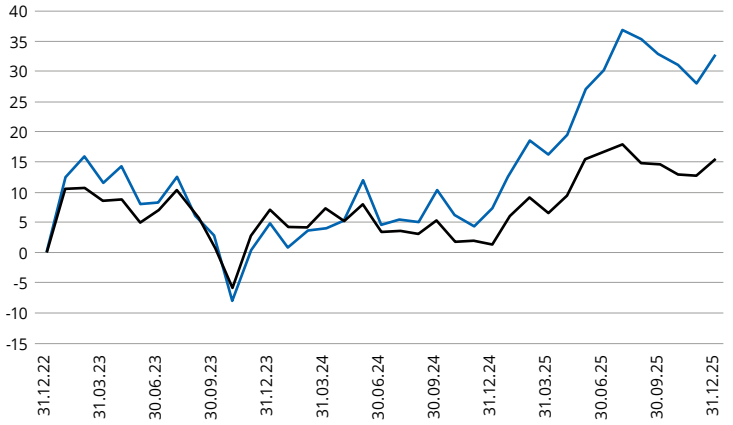
OVERALL

Bei den Auszeichnungen für den besten kleinen und den besten großen Anbieter über alle Anlageklassen (Aktien-, Anleihen- und Mischfonds) hinweg, musste sich der Gewinner gegen 19 andere kleine Anbieter beziehungsweise 39 andere große Anbieter durchsetzen. Kepler wurde als bester kleiner Anbieter ausgezeichnet, während Rothschild den Award als bester großer Anbieter gewinnen konnte.

NUTZEN FÜR DEN ANLEGER

Alle Ratings und Awards bewerten die Ergebnisse der Fonds in der Vergangenheit und haben somit nur eine geringe Aussagekraft für die zukünftigen Ergebnisse eines Fonds. Jedoch muss berücksichtigt werden, dass die Vergangenheit die einzige Orientierungshilfe ist, die Investoren bei der Fondsauswahl haben. Somit sind die Qualität der Bewertungsmethodologie und eine ausreichend feine Gliederung der einzelnen Anlageklassen sowie das zugrundeliegende Fondsuniversum wichtige Einflussfaktoren für die Aussagekraft von Awards und Ratings.

Wertentwicklung FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap C vs. Lipper Global – Equity German Small & Mid Caps 01.01.2023 – 31.12.2025 (in%)



Quelle: LSEG Lipper – Berechnung in EUR

Anlageberater und Investoren, die bei der Fondsauswahl Awards und/oder Ratings einsetzen, müssen die Ergebnisse der von ihnen ausgewählten Fonds in jedem Fall regelmäßig überprüfen, um sicherzugehen, dass die von ihnen ausgewählten Produkte nach wie vor den jeweiligen Anforderungen entsprechen.

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Bei dem Inhalt handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung. Anleger sollten in Bezug auf Anlageentscheidungen für ihr Portfolio immer mit einem Anlageberater sprechen. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von der LSEG.

Anzeige

LIPPER FUND AWARDS 2026

Kay-Peter Tönnes und Antecedo: Zwischen Mathematik und Marktgespür

1 AWARD

Fonds

ANTECEDO INDEPENDENT INVEST – ANTEILKLASSE A

Kategorien

ABSOLUTE RETURN EUR MEDIUM – 5 JAHRE

Wer mit Kay-Peter Tönnes spricht, landet schnell beim Thema Risiko. Nicht, weil der Gründer und Geschäftsführer von Antecedo Asset Management Risiken scheut, sondern weil er sie seit Jahrzehnten systematisch analysiert, bepreist und in Anlagestrategien übersetzt. Genau dieser Ansatz hat ihm seit 2022 in jedem Jahr mindestens einen Refinitiv Lipper Fund Award eingebracht. Außerdem darf er sich über den Titel „Fondsmanager des Jahres 2026“ freuen, eine der wichtigsten Auszeichnungen der Branche. Die Jury der Anlegerpublikationen „Börse Online“, „€uro“ und „€uro am Sonntag“ würdigte damit einen Fondsmanager, der Aktienportfolios in volatilen Märkten mit optionsbasierten Strategien stabilisiert und so ein überzeugendes Verhältnis von Rendite zu Risiko erreicht. Antecedo mit Sitz in Bad Homburg verwaltet heute knapp fünf Milliarden Euro.

Tönnes gehört zu jener seltenen Sorte Kapitalmarktprofis, die Theorie und Praxis zusammenführen. 2006 gründete er nach mehreren Stationen in der Finanzindustrie gemeinsam mit Kathrin Tönnes und Dirk Bongers Antecedo. Seitdem arbeitet das Haus an einem klar umrissenen Anspruch: Renditen sollen möglichst aus kalkulierbaren Erträgen entstehen und sich nur sehr begrenzt auf Prognosen stützen.

Diese Philosophie passt in eine Zeit, in der sich Kapitalmärkte immer weniger gradlinig verhalten. Geopolitische Spannungen, rasche Zinswechsel und technologische Umbrüche erhöhen die Unsicherheit.

Tönnes beschreibt 2026 selbst als ein Jahr „zwischen Euphorie und Risiko“. Gerade in einem solchen Umfeld setzt Antecedo auf Anlagestrategien, die Aufwärtspotenzial und Verlustbegrenzung zusammenbringen.

Das Unternehmen hat fünf Fonds im Angebot. Im Mittelpunkt der öffentlichen Wahrnehmung stehen aber vor allem drei Strategien: Der Antecedo Independent Invest, aufgelegt 2009, ist die älteste und vielleicht charakteristischste Strategie des Hauses. Er ist ein Absolute-Return-Fonds, der Euro-Anleihen hoher Qualität mit einer Optionsprämienstrategie auf Aktienindizes kombiniert. Der Antecedo Defensive Growth richtet sich an Anleger, die an den Kursgewinnen des Nasdaq-100 partizipieren wollen, ohne Abwärtsrisiken ungefiltert tragen zu müssen. Der Antecedo Growth Supreme, gestartet 2024, soll die volle Teilnahme an Aufwärtsphasen mit einer strukturellen Absicherung gegen größere Rückschläge verbinden. Der Fonds wurde bereits im Vorjahr mit Platz zwei bei der Auszeichnung „Fondsinnovation des Jahres“ gewürdigt.

Die jüngste Auszeichnung ist deshalb kein Einzelereignis, sondern der vorläufige Höhepunkt einer längeren Erfolgsserie. Diese umfasst die €uro Fund Awards 2021, 2022, 2023, 2024, 2025 und 2026 für den Independent Invest sowie die Refinitiv Lipper Fund Awards in jedem Jahr zwischen 2022 und 2026. Die Goldene-Bulle-Trophäe für den „Fondsmanager des Jahres 2026“ setzt dieser Historie nun die Krone auf. Für Tönnes ist das zugleich Bestätigung und Auftrag: Nicht maximale Rendite um jeden Preis, sondern ein belastbares Rendite-Risiko-Profil bleibt für ihn die eigentliche Königsdisziplin des Asset Managements.

ANTECEDO

Drei Fragen an Kay-Peter Tönnes

Herr Tönnes, was unterscheidet Ihren Ansatz vom klassischen Fondsmanagement?

KAY-PETER TÖNNES: Für mich beginnt gutes Investieren nicht mit einer Prognose. Mich interessiert nicht, ob ich eine Marktphase richtig vorhersage, sondern ob eine Strategie robust genug ist, um mit sehr unterschiedlichen Marktphasen umgehen zu können. Diese Disziplin ist aus meiner Sicht wichtiger als jede kurzfristige Prognose.

2026 beschreiben Sie als Jahr mit Chancen und Risiken zugleich. Wie ist Ihr Blick auf die Märkte?

KAY-PETER TÖNNES: Wir erleben gerade einen Mix aus technologischem Aufbruch, politischer Unsicherheit und sehr viel Liquidität. Das schafft Chancen, aber eben auch große Risiken. Anleger sollten aus meiner Sicht investiert bleiben, aber sie sollten Risiken nicht verdrängen. Genau dafür braucht es Strategien, die nicht nur in ruhigen Phasen funktionieren.

Was treibt Sie nach mehr als drei Jahrzehnten an den Märkten noch an?

KAY-PETER TÖNNES: Mich reizt bis heute die Verbindung von Theorie und Praxis. Ich finde es spannend, Modelle so weit zu entwickeln, dass sie auch im echten Marktumfeld bestehen. Am Ende zählt nicht, ob etwas auf dem Papier gut aussieht, sondern ob es Anlegern in der Realität wirklich hilft.

Anzeige Bilder: © Antecedo

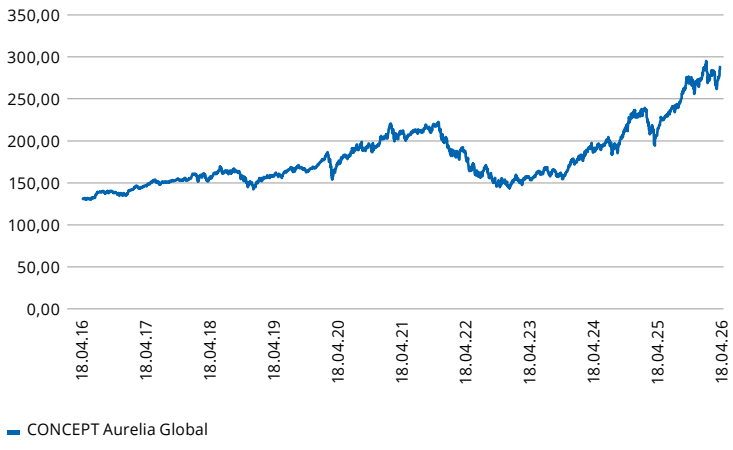
LIPPER FUND AWARDS 2026

Einfach mal anders gemischt – der CONCEPT Aurelia Global

Thomas Bartling
Geschäftsführer und Partner von CONCEPT Vermögensmanagement

Der CONCEPT Aurelia Global ist ein globaler Mischfonds, der 2008, inmitten der Finanzkrise, an den Start gegangen ist. Thomas Bartling, Geschäftsführer von CONCEPT Vermögensmanagement aus Bielefeld, steuert den Fonds verantwortlich seit seiner Auflage 2008 und erläutert das außergewöhnliche Fondskonzept anlässlich der aktuellen Auszeichnung mit dem LSEG Lipper Award Germany 2026

CONCEPT Aurelia Global Zeitraum
18.04.2016 – 17.04.2016



DAS KONZEPT

Der Aurelia kombiniert in besonderer Weise Technologieaktien mit Edelmetallinvestments und verzichtet weitestgehend auf die für Mischfonds klassische Anlageklasse der Anleihen. Der Mix verbindet Zukunft mit Tradition. Investitionen in Technologieunternehmen sind immer Investitionen in Zukunftsgestalter und – wie aktuell im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz – Investitionen in Lösungen und Innovationen, die unser aller Leben verändern. Edelmetalle und ganz besonders Gold stehen für das Bewahrende, Sichernde, auch über Jahrhunderte hinweg. Beides hat Sachwertcharakter und eine Kombination vereint eben die Vorteile von beidem, die Renditepotenziale von Technologieaktien und die Geldwertstabilität von Gold. Grundsätzlich bietet das Fondskonzept Freiheitsgrade, die Quoten in Aktien, Anleihen und Edelmetallen zu ändern oder auch Cash zu halten. Dabei variiert die Aktienquote zwischen 25 und 100 Prozent. Aktienpositionen dürfen temporär auch abgesichert werden.

KLARE POSITIONIERUNG

Aktuell hält Bartling im Fonds einen Anteil von 20 Prozent an physisch rückgedeckten Edelmetallen, ergänzt durch eine zehnprozentige Quote an Minenwerten. Die jüngsten Rekordmarken bei Gold und Silber wurden zunächst genutzt, um Gewinne zu realisieren. Übergeordnet sieht er Gold und Silber in einem Bullenmarkt, der von wachsender Staatsverschuldung und paralleler Geldentwertung weiter angefacht werden dürfte.

Bei den Technologieaktien ist die KI-Disruption das übergeordnete Thema. Schwergewicht im Fonds ist Alphabet; das Unternehmen sorgt nicht nur mit seinem Kerngeschäft, sondern auch mit dem KI-Modell Gemini, im Quantencomputing und mit eigener Chip-Entwicklung für wieder beschleunigtes Umsatzwachstum. Chancen erkennt Fondsmanager Bartling bei innovativen, kleineren Unternehmen in der KI-Infrastruktur, die angesichts dynamisch steigender Umsatzzahlen auf sich aufmerksam machen.

1 AWARD

Fonds

CONCEPT AURELIA GLOBAL

Kategorien

MIXED ASSET EUR AGGRESSIVE - GLOBAL – 3 JAHRE

Anzeige Bild: © CONCEPT Vermögensmanagement

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

FERI®

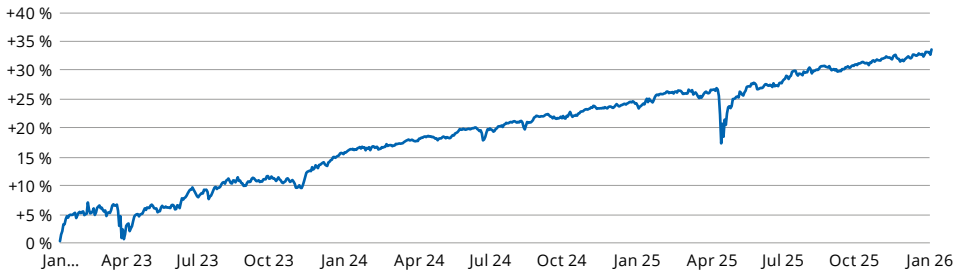
#echteassets
Jetzt QR-Code scannen
www.hal-privatbank.com/echte-assets

LIPPER FUND AWARDS 2026

Neue Wege zur Rendite: Multi-Premium-Strategien im Fokus

Mit dem Fokus auf Dividenden- und Volatilitätsprämien eröffnet der Absolute Return Multi Premium Fonds Renditemöglichkeiten abseits klassischer Pfade

Stabile Erträge bei geringen Schwankungen
30.12.2022 – 30.12.2025



Performance Absolute Return Multi Premium Fonds AK R

KENNZAHLEN

Performance
33,91 %

Performance p. a.
10,22 %

Volatilität
6,86 %

Sharpe Ratio
1,04 %

Risikohinweise: Nur für professionelle Anleger. Das Fondsportrait dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Anlageberatung und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen, die unter http://www.universal-investment.com erhältlich sind. Die historische Wertentwicklung ermöglicht keine Prognose für die zukünftige Wertentwicklung, ein Totalverlust ist möglich. Ermittlung nach BVI-Methode.

1 AWARD

Fond

ABSOLUTE RETURN MULTI PREMIUM FONDS

Kategorie

ABSOLUTE RETURN EUR MEDIUM – 3 JAHRE

In einem zunehmend anspruchsvollen Kapitalmarktumfeld geraten traditionelle Anlagekonzepte unter Druck. Niedrige Zinsen, volatile Märkte und geopolitische Unsicherheiten zwingen Investoren dazu, neue Wege der Renditegenerierung zu erschließen. Eine dieser Alternativen ist die konsequente Nutzung von Risikoprämien, wie sie der Absolute Return Multi Premium Fonds seit mittlerweile 10 Jahren verfolgt.

Im Mittelpunkt steht dabei ein Ansatz, der bewusst auf Prognosen und klassische Einzeltitelauswahl verzichtet. Stattdessen investiert der Fonds über Derivate gezielt in Risikoprämien – also in jene Erträge, die Marktteilnehmer für das Übernehmen bestimmter Risiken zahlen. Besonders im Fokus stehen derzeit europäische Dividendenstrategien. Hier bieten sich attraktive Chancen, da die am Markt gehandelten Erwartungen häufig unter den später tatsächlich realisierten Ausschüttungen liegen.

Ergänzt wird dies durch Strategien im Bereich der Volatilität. Da Investoren häufig bereit sind, für Absicherung zu zahlen, lassen sich entsprechende Prämien regelmäßig vereinnahmen. In stabilen Marktphasen sollte dies zu kontinuierlichen Erträgen führen, während in Stressphasen temporär erhöhte Schwankungen auftreten können.

Charakteristisch für den aktiven Ansatz ist seine Flexibilität. Eine vergleichsweise hohe Liquiditätsquote ermöglicht es, opportunistisch neue Positionen aufzubauen und auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Gleichzeitig unterscheidet sich die Strategie deutlich von traditionellen Multi-Asset-Konzepten, da weder Aktien noch Anleihen direkt gehalten werden.

Sergej Crasovschi
CEO, Portfolio Advice GmbH

ABSOLUTE RETURN MULTI PREMIUM FONDS

ISIN
DE000A2AGM26 (AK R) / DE000A2AGM18 (AK I)

Auflagedatum
15.06.2016

Fondswährung
EUR

Fondspartner
Portfolio Advice GmbH

Verwaltungsgesellschaft
Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Grundsätzlich sollen die investierten Prämien über den Zeitablauf verdient werden, unabhängig davon, ob die Kapitalmärkte weiter steigen. Trotz meist hoher Risikopuffer bedeutet dies jedoch nicht, dass der Ansatz frei von Risiken ist. Schwankungen können auch durch exogene Schocks ausgelöst werden, wenn beispielsweise mehrere Risikoprämien gleichzeitig unter Druck geraten. Somit kann trotz der Andersartigkeit des Investmentansatzes die Diversifikation über Risikoprämien in Extremphasen ebenfalls an ihre Grenzen stoßen. Für Investoren ergibt sich daraus ein klares Bild: Solche Multi-Premium-Strategien können einen wertvollen Beitrag zur Diversifikation leisten und neue Renditequellen erschließen. Gleichzeitig erfordern sie ein tiefes Verständnis der Funktionsweise sowie die Bereitschaft, vorübergehende Schwankungen auszuhalten.

IM GESPRÄCH MIT SERGEJ CRASOVSCHI

DIVIDENDENPRÄMIEN OHNE AKTIEN – WIE GEHT DAS?

Eine der wesentlichen Risikoprämien im Fonds sind europäische Dividenden. Allerdings werden diese nicht klassisch über Aktieninvestments gekauft, sondern über meist börsengelistete Derivate investiert. Die Gründe dafür sind vielfältig und grenzen den Fonds somit gravierend von herkömmlichen Dividendenfonds ab. Über Derivate kann zum einen das Aktienkursrisiko bei Fälligkeit eliminiert werden, da für deren Auszahlung nur die zu dem Zeitpunkt tatsächlich realisierten Dividenden relevant sind (Stichwort: Dividendenkontinuität). Zum anderen bieten Derivate die Möglichkeit, diese attraktive Prämie über die nächsten zehn Jahre festzuschreiben, während mit Aktien immer nur die nächstfällige Dividende gehandelt wird. Dank eines merklichen Verkäuferüberhangs auch aufgrund von Absicherungsbedarf der Investmentbanken beträgt die so erzielbare Prämie nicht selten ein Vielfaches der aktuellen Dividendenrendite im Aktienmarkt.

VIELFÄLTIGE VOLATILITÄTSPRÄMIEN ALS ERGÄNZUNG

Zusätzlich können im Fonds Volatilitätsprämien eingesetzt werden, wobei diese sowohl zur Ertragsgenerierung als auch zur Absicherung genutzt werden können. Dank Derivaten können eine Vielzahl von unterschiedlichen Prämien im Bereich der Volatilität gehandelt werden (z. B. Carry, Skew, Konvexität), wobei sich je nach Umsetzung das jeweilige Ertrags-Risiko-Profil deutlich voneinander unterscheidet. Dadurch kann auf Fondsebene insgesamt eine Reduzierung der Risiken erreicht werden. Im Unterschied zu gängigen Volatilitätsfonds liegt der Fokus hierbei weniger auf der systematischen Implementierung kürzerer Prämien, sondern mehr auf der taktischen Nutzung mittelfristiger Opportunitäten. Als weitere Besonderheit können Volatilitäts- und Dividendenprämien in speziellen Derivaten auch kombiniert gehandelt werden, wodurch sich der mögliche Ertrag weiter erhöhen lässt.

DIVERSIFIZIERUNG MIT RISIKOPRÄMIEN

Investments in solche dedizierten Risikoprämien unterscheiden sich teilweise wesentlich von klassischen Investmentansätzen. Dies gilt umso mehr, wenn wie hier keine direkten Anlagen in Aktien, traditionelle Anleihen, ETFs oder Rohstoffe getätigt werden. Somit können Investoren eine bessere Diversifizierung auf Portfolioebene erreichen. Dennoch sind solche Prämien natürlich nicht frei von Risiken, sie unterscheiden sich jedoch oftmals im Zeitpunkt des Auftretens oder in der Ausprägung. Das Risikomanagement im Absolute Return Multi Premium Fonds wird deshalb kontinuierlich überprüft und, wo möglich, weiter optimiert. Dank der überzeugenden Entwicklung der letzten Jahre wurde der Fonds mit einem Lipper Fund Award ausgezeichnet.

Anzeige Bild: © Portfolio Advice GmbH

ACATIS

Chancen abseits des Mainstreams

Wer Risiken nicht versteht, sollte sie meiden. Wer Risiken versteht, kann sie gestalten – und wer sie gestaltet, erschließt Chancen. So zum Beispiel im ACATIS Datini Valueflex Fonds, der eine attraktive Beimischung im Portfolio sein kann

^ Francesco di Marco Datini (1335–1410)

Der ACATIS Datini Valueflex Fonds wurde Ende 2008 mit zehn Millionen Euro als Privatplatzierung für eine befreundete Unternehmerfamilie aufgelegt und sollte erst einmal gar nicht für den Vertrieb zur Verfügung stehen. Doch dann hat die tolle Performance dazu geführt, dass immer mehr Investoren sich für den Fonds interessierten, der bis heute eine beeindruckende durchschnittliche jährliche Performance von 13,2 Prozent (Anteilklasse A, DE000A0RKXJ4, per 31.03.26) erzielt hat und auf ein Volumen von rund 750 Millionen Euro angewachsen ist. Der Mischfonds wird im Hause ACATIS oft mit einem Schmunzeln als der „Ferrari" unter den Fonds bezeichnet, denn man spürt jede Bodendelle und die Kurven werden etwas enger genommen. Übersetzt auf den Fondsmanager Dr. Hendrik Leber heißt das bei diesem Fonds, dass er bewusst auf ein Risikomanagement verzichtet. Im Fokus stehen vielmehr alle Arten von Chancen, die das breite Anlageuniversum bereithält und die gewinnversprechend sein können.

Der ACATIS Datini Valueflex Fonds hat italienische Wurzeln, wenn auch nicht aus der Automobilbranche. Sein Vorbild und Namensgeber ist der toskanische Kaufmann Francesco di Marco Datini aus dem 14. Jahrhundert, der klug, weitblickend und profitabel mit der ganzen ihm bekannten Welt Handel betrieben hat. Nach ebensolchen Kriterien managt Dr. Leber den Fonds und sucht nach attraktiven Investments, die gerade auch außerhalb einer konventionellen Asset Allokation zu finden sind. Mit großer Freiheit setzt er dabei bewusst auf Situationen, die andere meiden, wobei die Entscheidungen auf fundamentaler Überzeugung und Unternehmertum basieren.

WAS MACHT DIE PORTFOLIOFIRMEN AUS?

Der ACATIS Datini Valueflex Fonds ist ganz klar der Strategie des Value Investings verpflichtet. Dennoch geht Dr. Leber hier freier zu Werke.

Die Portfoliofirmen betrachtet er mit Weitblick und bewertet sie anhand ihrer operativen Entwicklung:

- Sie zeigen regelmäßig Fortschritte bei Forschung, Markteintritt, Entwicklung und operativer Effizienz.

Marketing-Anzeige Bilder: © ACATIS

ACATIS

- Sie haben das Potenzial, Marktanteile zu gewinnen oder erschaffen neue Märkte.
- Sie lösen Probleme und schaffen einen starken Mehrwert für den Kunden.
- Ihr adressierbarer Markt ist groß und wächst schnell.

Gewinnt das Unternehmen einen Teil dieses Marktes und erreicht eine gute Profitabilität, liegt der potenzielle Wert des Unternehmens um ein Vielfaches über dem gezahlten Preis. Allerdings sei auch erwähnt, dass nicht alle Investments dies schaffen.

INVESTMENTTHEMEN, ZERTIFIKATE UND ALTERNATIVE ASSETKLASSEN

Thematisch setzt der ACATIS Datini Valueflex Fonds bei Aktien zurzeit vor allem auf folgende Themen: IT und Künstliche Intelligenz, Gesundheit und Infrastruktur. Hinzu kommen im Fonds immer wieder auch eigens gestaltete Zertifikate, um von Sondersituationen zu profitieren, die sich mit klassischen Titeln nicht umsetzen lassen. Das können beispielsweise konträre Inflationserwartungen, erwartete Veränderungen in der Zinsstrukturkurve, gehebelte Marktentwicklungen oder CO2-Zertifikate sein.

Dr. Leber hat im Fonds schon früh an modernen Entwicklungen wie Kryptowährungen partizipiert. Bereits seit Oktober 2016 setzt Leber auf Bitcoin (in Form eines Bitcoin Trackers), der bis heute den Anlegern viel Gewinn gebracht hat. Auf der Suche nach einem Währungsersatz in der damaligen Negativzins-Welt fiel ihm der virtuelle Bitcoin auf. Aus Computerkraft erschaffen, beliebig weltweit transferierbar, mengenmäßig beschränkt, bietet sich der Bitcoin als Ersatzwährung an.

NICHT FÜR JEDE FRAU ODER JEDEN MANN

Der ACATIS Datini Valueflex Fonds ist kein Fonds von der Stange. Er eignet sich nur für Investoren, die einen langfristigen Anlagehorizont haben, mit Kursschwankungen umgehen können und risikoaffin sind. Für solche Investoren kann er allerdings eine dynamische Beimischung und die Würze in einem ansonsten ausgewogenen Depot sein. Auch für Anleger, die Sparpläne zum Averaging einsetzen, kann er über lange Zeiträume ein ausgezeichnetes Instrument sein.

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

ACATIS

ROLLIERENDE PERFORMANCE 5 JAHRE (ANTEILKLASSE A)

31.03.21 – 31.03.22
+14,0 Prozent

31.03.22 – 31.03.23
-14,6 Prozent

31.03.23 – 31.03.24
+9,6 Prozent

31.03.24 – 31.03.25
-3,9 Prozent

31.03.25 – 31.03.26
+15,0 Prozent

Dr. Hendrik Leber
Gründer und Geschäftsführer der ACATIS Investment KVG mbH

Disclaimer: Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Abgegebene Meinungen gelten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ändern, ebenso die Fondszusammensetzung und Allokationen. Bisherige Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr für die Erreichung der Marktprognosen. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Zur steuerlichen Behandlung fragen Sie bitte Ihren Steuerberater. Die Unterlage ist zudem kein Angebot an Personen, an die sie aus Rechtsgründen nicht abgegeben werden darf. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. Die Vertriebszulassungen der ACATIS-Fonds in einzelnen Ländern und zugehörige Dienstleistungen können unterschiedlich sein. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (https://www.acatis.de). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a.M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, in 60439 Frankfurt, beaufsichtigt.

ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, Fax: +49/ 69/ 97 58 37-99, E-Mail: anfragen@acatis.de, https://www.acatis.de

ACATIS Service GmbH, Güetli 166, CH-9428 Walzenhausen, Tel: +41 / 71 / 886 45 51, E-Mail: info@acatis.ch, Info: www.acatis.ch

Marketing-Anzeige

INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

Altersvorsorgedepot – absolute Weltspitze bei der Förderung der Altersvorsorge?

Die Headline stammt von Ex-Finanzminister Jörg Kuckies, doch abgesehen von WISO (Sendung vom 26.3.2026) gab es bislang keine nennenswerten Beiträge im öffentlich-rechtlichen Fernsehen. Zu schwierig für die Medien? Wie soll das Altersvorsorgedepot dann ein Erfolg werden? Es gibt noch nicht einmal eine offizielle Abkürzung für das Altersvorsorgereformgesetz. Nun ist es bis zu dessen Inkrafttreten am 1. Januar 2027 ja noch Zeit, doch insbesondere Bank- und Finanzanlage- sowie Honorarberater sollten mit ihren Kunden den Fahrplan für die Nutzung der staatlichen Zulagen frühzeitig erörtern.

Wer denkt, es handele sich hier um „Klein-Klein-Geschäft“, der hat nicht verstanden, dass sich mit der Beratung junger Kunden wahrscheinlich ein über Jahrzehnte stornofreies Geschäft mit meist steigenden Anlagebeträgen entwickeln kann. Nur vermeintlich beschränkt sich die staatliche Förderung auf maximal angelegte 1.800 Euro pro Jahr. Für die ersten 360 Euro gibt der Staat 50 Prozent des Anlagebetrages als Zulage. Für weitere 1.440 Euro gibt es 25 Prozent. Für jedes Kind gibt es eine weitere Zulage von maximal 300 Euro pro Jahr (100 % des investierten Betrages von maximal 300 Euro). Wer das Depot vor Vollendung des 25. Lebensjahres eröffnet, erhält zudem 200 Euro als „Starthilfe“. »

Bild: © Mein Geld Medien

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

POWERED BY

HAUCK AUFHÄUSER ASSET SERVICING

SERIE HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Stresstest Verwahrstellenwechsel: Wie eine Migration gelingt

Anja Schlick
Head of Financial Assets bei
Hauck Aufhäuser Lampe

Ein Verwahrstellenwechsel ist ein Stresstest für alle Beteiligten – und verzeiht wenig. Das Onboarding sollte deshalb so sorgfältig vorbereitet sein, dass der Migrationstag selbst zur Formsache wird. Das klingt nach einer einfachen Formel, verbirgt aber eine anspruchsvolle Wahrheit: Der eigentliche Qualitätsausweis einer Verwahrstelle liegt in der strukturierten Arbeit, die dem großen Moment vorausgeht. Und im richtigen Verständnis für die Belange des Kunden.

Der Prozess beginnt mit der Analyse des Portfolios. Manche Märkte verlangen Vorlaufzeiten von bis zu einem Jahr, bestimmte Positionen erfordern individuelle Lösungswege, neue Servicepartner müssen frühzeitig eingebunden sein. Eine erfahrene Verwahrstelle kennt diese Anforderungen und steuert sie rechtzeitig.

Parallel entsteht das vertragliche Fundament: Übertragungsvereinbarung, Verwahrstellenvertrag, Service Level Agreement, bei Spezialfonds ergänzt durch Dreiervereinbarungen zwischen Verwahrstelle, KVG und Investor. Gut aufgesetzte Verträge übersetzen Erwartungen in verlässliche Prozesse und schaffen Klarheit über Zeitplan, Verantwortlichkeiten und Sondersituationen.

Am Migrationstag führt die neue Verwahrstelle die erste Fondsbewertung durch. Eigentlich ein unspektakulärer Moment, wenn die Vorbereitung gepasst hat. Danach beginnt der Regelbetrieb, gestützt durch ein bewährtes Betreuungsmodell mit klar zugeordneten Ansprechpartnern auf verschiedenen Ebenen. Regelmäßige Service Review Meetings sorgen dafür, dass die Zusammenarbeit nicht nur funktioniert, sondern sich weiterentwickelt.

Was eine gelungene Migration von einer aufreibenden unterscheidet, ist die Fähigkeit der Verwahrstelle, ein komplexes Vorhaben als echtes Projekt zu führen: mit Struktur, Erfahrung und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Eingespielte Prozesse zwischen Verwahrstelle und KVG beschleunigen dabei jeden Schritt. Für den Investor bedeutet das konkret: Er trifft eine gute Entscheidung, wenn er den Partner wählt. Alles, was danach kommt, ist Aufgabe der Verwahrstelle.

UNTERNEHMEN

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

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

Anzeige Bild: © Hauck Aufhäuser Lampe

Doch das war längst nicht alles, denn es können pro Jahr zusätzlich Sparbeiträge bis zur Höchstgrenze von 6.840 Euro pro Jahr eingezahlt werden. Für die Differenz gibt es zwar keine Zulage, doch es handelt sich beim Altersvorsorgedepot um eine Anlage mit nachgelagerter Besteuerung. Die Versteuerung erfolgt erst ab Entnahme im Rentenalter zum Einkommensteuersatz eines jeden Depotinhabers. Abgeltungssteuer fällt bis dahin nicht an. Dies ist besonders interessant, wenn man in besonders chancenorientierte Fonds investiert, die nach relativ kurzer Zeit in andere Fonds getauscht werden. Die vermiedene Abgeltungssteuer kann bis zum Renteneintritt weiter Erträge erwirtschaften, statt ans Finanzamt abzufließen.

Machen wir eine Musterrechnung: Ein heute 24-Jähriger, der im Februar nächsten Jahres 25 Jahre alt wird, eröffnet gleich zu Beginn des nächsten Jahres ein Altersvorsorgedepot. Er spart monatlich 20 Euro und nimmt die Anschub-Zulage von 200 Euro in Anspruch. Er steigert seine monatliche Anlage zunächst um zehn Euro pro Jahr. Im Jahr 2030 bekommt die inzwischen gegründete Familie ein Kind, doch für 300 Euro zusätzlich pro Jahr fehlt das Geld. Erst ab 2032 können die 300 Euro für das Kind (bis zum 23. Lebensjahr) investiert werden. 2034 kann aufgrund einer weiteren Einkommenssteigerung die zulagenberechtigte Anlage auf 150 Euro pro Monat gesteigert werden. 2038 kommt ein zweites Kind hinzu, das nach 19 Jahren ins Berufsleben einsteigt.

Bei durchschnittlich sechs Prozent Rendite pro Jahr werden daraus bis zum Renteneintrittsalter mehr als 400.000 Euro, wobei der Sonderausgabenabzug noch gar nicht berücksichtigt ist. Auch zusätzliche Sparbeiträge bis zum Höchstbetrag von 6.840 Euro verbessern die Rechnung. „Klein-Klein-Geschäft“? Auch wenn es der Berater nicht mehr erlebt, so kann er doch ein solides Geschäft verkaufen oder vererben.

JÜRGEN DUMSCHAT

Weitere Details zum Altersvorsorgedepot findet man im sehr ausführlichen FAQ zur Altersvorsorge des Bundesfinanzministeriums : **www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/FAQ/reform-der-privaten-altersvorsorge.html**

Bild: © Mein Geld Medien

SAVE THE DATE

FÜR

FEMALE FINANCIAL POWER

FINANZBILDUNG FÜR FRAUEN

17. SEPTEMBER 2026
AIRPORT CLUB FRANKFURT
17:00 UHR

Finanzkompetenz

Frauen mit spannendem Background

Finanzielle Bildung für finanzielle Unabhängigkeit

Exklusives Netzwerk

Wirksamkeit und gesellschaftliche Verantwortung

Fachvortrag mit anschließendem Get-together bei Fingerfood & Drinks

POWERED BY

AIRPORT CLUB FRANKFURT

Mein Geld ANLEGERMAGAZIN

CLAUDIA SPEHN
FINANZIELLE UNABHÄNGIGKEIT

AXIA

Nachfolge wird zum strategischen Schlüsselfaktor

Die Altersstruktur unabhängiger Wertpapierinstitute zeigt klaren Handlungsbedarf: Das Durchschnittsalter der Geschäftsleiter liegt bei 55 Jahren, knapp ein Drittel ist bereits 60 Jahre oder älter. Der Generationswechsel ist damit keine abstrakte Zukunftsfrage mehr, sondern eine akute strategische Herausforderung

Wantanie Rose
Leiterin strategische Partnerschaften Geschäftsentwicklung

Für weitere Informationen den QR-Code scannen:

Insgesamt 995 Geschäftsleitungsmitglieder wurden erfasst – 23,2 Prozent sind zwischen 60 und 65 Jahre alt, weitere 6,1 Prozent zwischen 66 und 69 Jahren, 4,8 Prozent sogar über 70 Jahre. Gleichzeitig sind nur 6,2 Prozent jünger als 40 Jahre. Diese Verteilung verdeutlicht: In den kommenden Jahren wird ein signifikanter Teil der Branche vor einem Führungswechsel stehen.

Da eine tragfähige Nachfolgelösung mehrere Jahre Vorlauf benötigt, entsteht daraus unmittelbarer strategischer Druck. Neben dem demografischen Faktor erhöhen regulatorische Anforderungen und steigende Fixkosten den Konsolidierungsdruck. Skaleneffekte und professionelle Infrastruktur werden zunehmend zum Wettbewerbsfaktor.

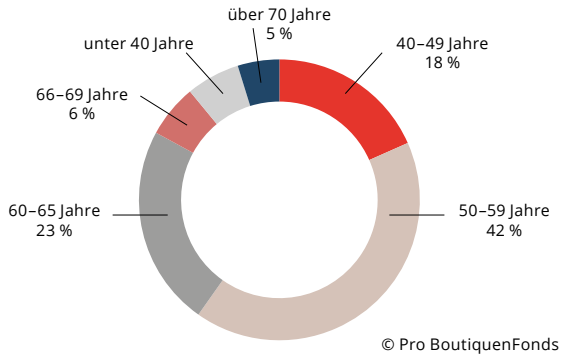
Nachfolge ist daher weit mehr als eine gesellschaftsrechtliche Frage. Sie betrifft Bewertung, Mitarbeiterbindung, Investorenvertrauen und die Sicherung der Investmentphilosophie. Häuser, die frühzeitig planen, behalten die Gestaltungshoheit – etwa durch Beteiligungsmodelle, Plattformlösungen oder strukturierte Integration unter ein Haftungsdach.

Der Generationswechsel wird die Marktstruktur in den kommenden fünf bis zehn Jahren spürbar verändern. Erfolgreich werden jene Institute sein, die Nachfolge nicht als Rückzug verstehen, sondern als strategischen Schritt zur Sicherung von Kontinuität, Stabilität und Wachstum.

AXIA

Disclaimer: Diese Veröffentlichung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Anlageberatung dar. Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden, einschließlich des möglichen Verlusts des eingesetzten Kapitals. Vergangene Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Maßgeblich sind ausschließlich die jeweiligen vertraglichen und regulatorischen Dokumente.

Altersstruktur Geschäftsleitung
Ein Drittel der Geschäftsleitung über 60



© Pro BoutiquenFonds GmbH 2025

UNTERNEHMEN

Die **AXIA Asset Management GmbH** (Dortmund) steht für aktives, unabhängiges Portfoliomanagement – BaFin-reguliert nach WpIG mit Erlaubnis zur Anlageberatung, Abschlussvermittlung und Finanzportfolioverwaltung. AXIA entwickelt maßgeschneiderte Investmentlösungen – von Strategiedepots über Publikums- und Spezialfonds bis zur professionellen Umsetzung individueller Strategien. Zielgruppe sind institutionelle und semi-institutionelle Anleger, vermögende Privatkunden sowie Family Offices ohne §32-KWG-Zulassung, die Investmententscheidungen effizient und regelkonform umsetzen wollen.

Anzeige

Nachfolge ist kein Rückzug. Sie ist ein strategischer Aufbruch.

Wer frühzeitig plant, sichert nicht nur Marktanteile, sondern Investmentphilosophie, Mandate und Unternehmenskultur.
Eine strukturierte Nachfolgelösung schafft Stabilität – für Investoren, Mitarbeiter und die nächste Generation.

Wantanie Rose
Leiterin Strategische Partnerschaften
Geschäftsentwicklung
www.axia-am.de

axia

AXIA Asset Management GmbH
Bockenheimer Landstraße 64
60323 Frankfurt/Main

VERANSTALTUNG

Mixed ChampionsTour 2026 – aktiv

Auch die fünfte Mixed ChampionsTour verschaffte dem aktiven Fondsmanagement wieder viel Anerkennung. Ganz im Sinne der Hidden Champions-Tour, die im Jahr 2008 das erste Mal durch Deutschland zog, waren es auch dieses Mal die eher kleineren Fondsboutiquen, die ihre Fonds präsentierten. Vom ältesten Fonds, der bereits Ende 2007 aufgelegt wurde bis hin zu den beiden jüngsten, die erst im Februar 2024 das Licht der Welt erblickten, hatten sie viele Gemeinsamkeiten: Sie waren bei den Gästen weitgehend unbekannt, sie hatten – im Verhältnis zu ihren Leistungen – ein deutlich zu geringes Volumen und sie fanden großen Anklang beim Publikum.

Wie immer präsentierte Veranstalter und Moderator Jürgen Dumschat im Vorfeld einen Backtest, der die Wertentwicklung der gleich gewichteten Investition der sechs Fonds zeigte. Vom Tag, an dem der letzte der sechs Fonds aufgelegt wurde, bis zum 30. Januar 2026 erwirtschaftete das „Mixed-Champions-Portfolio“ eine durchschnittliche Rendite von 16,46 Prozent pro Jahr. Dabei betrug der Maximum Drawdown lediglich 15,22 Prozent, woraus sich eine Calmar Ratio (annualisierte Rendite im Verhältnis zum Maximum Drawdown) von 1,08 errechnete – ein ausgezeichneter Wert.

Die Frage, wie solche Werte zustande kommen, beantwortet Jürgen Dumschat mit großer Eindeutigkeit: Wenn die für die Tour in Frage kommenden Fonds sorgfältig selektiert sind, so kommt es nur noch darauf an, dass man unterschiedliche Konzepte miteinander mixt. Welche Fonds letztendlich an der Tour teilnehmen, ist dann schon fast egal. Man kann ihm nicht widersprechen, denn seit vielen Jahren liegt die Chance-Risiko-Relation der vorgestellten Fonds sehr deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Das Stamm-Publikum weiß dies zu schätzen. Die ChampionsTouren werden bevorzugt, weil neue (bzw. wenig bekannte) Fondsideen vorgestellt werden, von denen – wie die Vergangenheit gezeigt hat – viele einige Jahre später ihr Volumen vervielfacht haben. „Bestseller-Fonds“ wie der „Opto-Flex“, der „SQUAD MAKRO“ oder der „DC Value Global Balanced“ starteten den deutschlandweiten Retail-Vertrieb mit einer ChampionsTour. Diese und andere Fonds kennenzulernen, als sie noch unbekannt waren, hat sich meist gelohnt, denn mit massiv gestiegenem Volumen lässt der Erfolg oft nach. Kein Wunder, denn milliardenschwere Fonds zu steuern erfordert mehr als gute Titelselektion, zumal die Investition in noch kleine, aber stark wachsende Unternehmen die Performance kaum verbessern kann.

Lesen Sie auf den nächsten Seiten die Details zu den sechs diesjährigen Mixed Champions und nehmen Sie beherzt Kontakt zu den Gesellschaften auf, die Ihnen gerne ausführliche Informationen zusenden.

JÜRGEN DUMSCHAT

ZUM FILM

QR-Code scannen und das komplette Video online ansehen

DIE REFERENTEN

Kay-Peter Tönnes
Gründer, geschäftsführender Gesellschafter und Portfolio-Manager,
Antecedo Asset Management GmbH

Lars Dollmann
Lead Potfolio-Manager,
Aramea Asset Management AG

Daniel Haase
Geschäftsführender Gesellschafter und Lead Portfolio-Advisor,
Haase-Mölk-Tsouloftas GmbH

Christian Krotz
Prokurist und Portfolio-Manager,
e/r/w Vermögensmanagement HmbH

Adrian Daniel
Portfolio-Manager,
LAIQON AG

Dr. Eckhard Schulte
Geschäftsführender Gesellschafter und Potfolio-Manager, MainSky

ÜBERBLICK

ANTECEDO ASSET MANAGEMENT

www.antecedo.eu

Extreme Einbrüche begrenzen, damit Anleger investiert bleiben können

Antecedo Growth Supreme R (WKN A3E18X)

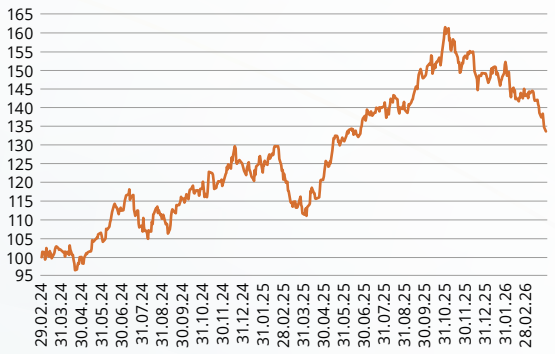
Technologieaktien sind seit einigen Jahren der Kursmotor an den Börsen. Doch Phasen der Konsolidierung und der heftigen Kursschwankungen gehören zu diesem Segment dazu. Geopolitik und Zinsentwicklungen verändern das Marktregime heute schneller denn je, und Anleger müssen genau zwischen Trend und Risiko unterscheiden. „Wer nur auf die Schlagzeilen schaut, übersieht oft, dass technologische Innovationszyklen nicht linear verlaufen“, sagt Antecedo-Gründer Kay-Peter Tönnes. „Entscheidend ist die Frage, ob die strukturellen Treiber intakt sind: Digitalisierung, Cloud und vor allem Künstliche Intelligenz, deren Anwendungen gerade erst in die Breite gehen.“

Genau hier setzt der Antecedo Growth Supreme an. Der im Februar 2024 aufgelegte Fonds ist als „ETF 2.0“ konzipiert: Er bildet nicht einfach einen Index nach, sondern kombiniert ein Investment in Aktien des US-Technologieindex Nasdaq 100 mit einem kontinuierlichen, systematischen Risikomanagement über Optionen. Ziel ist maximale Teilhabe an Aufwärtsphasen bei gleichzeitiger Begrenzung größerer Abschwünge und einer insgesamt geringeren Schwankungsbreite als der Vergleichsindex.

Wie sich dieser Ansatz auswirken kann, zeigte sich schon in den ersten beiden Jahren seit Fondsauflegung. Insgesamt konnte der Fonds den NASDAQ 100 um 4,8 Prozent übertreffen, aber besonders in der turbulenten Marktphase im ersten Halbjahr 2025 zeigte die Strategie ihre Stärken. Der Fonds erzielte einen Wertzuwachs von mehr als zwölf Prozent, während der Nasdaq 100 im gleichen Zeitraum lediglich um sieben Prozent zulegte. Auch, weil Abwärtsbewegungen im April durch den Fonds deutlich abgefedert wurden. Für Anleger kann das eine echte Alternative sein, wenn sie das langfristige Potenzial von Technologie nutzen möchten, ohne die typischen Drawdowns voll zu tragen.

Wichtig ist dabei: Absicherung bedeutet nicht, dass Rückschläge vollständig verschwinden. Doch die Wertentwicklung der Anlage soll planbarer werden. „Unser Anspruch ist, nach oben möglichst effizient Gewinne mitzunehmen und extreme Einbrüche nach unten zu begrenzen, damit Anleger investiert bleiben können“, so Tönnes. Das ist gerade in einem Umfeld hilfreich, in dem wenige Mega Caps die Indizes prägen, Bewertungen sensibel auf Zinsänderungen reagieren und Stimmungsumschwünge schneller durchschlagen als früher.

Antecedo Growth Supreme
seit Auflage am 29.02.2024; Stand: 31.03.2026, Angaben in Prozent



ARAMEA ASSET MANAGEMENT

www.aramea-ag.de

Vom „Hype“zur Wertschöpfung

Aramea METAWORLD (WKN A3DCAS / A3C55B)

„Metaverse“ oder „Metaworld“ waren anfangs vor allem Hype-Wörter – befeuert durch Zuckerbergs Umbenennung von Facebook zu Meta und die Vision einer komplett virtuellen Parallelwelt. Viele verbanden damit primär VR-Brillen, Avatare und digitale Meetingräume. Doch diese Sicht greift zu kurz.

Hinter „Metaverse“ steckt weniger ein einzelnes Produkt als vielmehr die nächste Ausbaustufe des Internets – ein Technologie-Ökosystem aus Künstlicher Intelligenz, Cloud, Halbleitern, Rechenzentren, Netzwerken und ausgewählten digitalen Anwendungen. Der aktuelle KI-Investitionszyklus ist kein kurzfristiges Trendthema, sondern Ausdruck eines tiefgreifenden Transformationsprozesses mit erheblichen Kapitalströmen. Hyperscaler investieren massiv in Rechenleistung, Speicher und Energieinfrastruktur und genau hier entstehen strukturelle Engpässe.

Der Fonds positioniert sich dort, wo dieser Wandel ökonomisch materialisiert, Angebot und Nachfrage nachhaltig auseinanderlaufen und daraus attraktive Chance-Risiko-Profile entstehen. Dazu zählen Hochleistungs-Chips, Memory-Technologien sowie führende Plattformen und ausgewählte Anwendungen.

FOKUSSIERT, ABER ENTLANG DER GESAMTEN KETTE

Der Aramea METAWORLD ist ein aktiv gemanagter, globaler Technologiefonds mit einem bewusst fokussierten Portfolio von rund 25 Titeln. Im Unterschied zu rein indexnahen Lösungen erfolgt die Gewichtung nicht nach Marktkapitalisierung, sondern nach dem jeweiligen Chance-Risiko-Verhältnis innerhalb der digitalen Wertschöpfungskette.

Strukturelles Wachstum wird dabei mit Bewertungsdisziplin und klarer Positionsgrößensteuerung kombiniert. Die fokussierten Investments sind entlang der gesamten digitalen Wertschöpfungskette verteilt: von Infrastruktur über Software bis hin zu ausgewählten Anwendungen wie Gaming.

Ziel ist es, bei den strukturellen Gewinnern der digitalen Transformation investiert zu sein und insbesondere dort, wo Engpässe bestehen und sich daraus nachhaltige Ertrags- und Cashflow-Potenziale ableiten lassen. Die digitale Ökonomie von morgen entsteht nicht auf einer einzelnen Plattform, sondern entlang einer globalen Wertschöpfungskette.

Aramea Metaworld

seit Auflage am 01.04.2022; Stand: 31.03.2026, Angaben in Prozent

HAASE-MÖLK-TSOULOFTAS GMBH

www.empiria-fonds.de

Sicherheit durch Daten: Der Empiria Stiftung Balance global hängt Flaggschiffe ab

Empiria Stiftung Balance global R (WKN A3D75C)

In einem von wenigen Tech-Werten dominierten Markt beweist der Empiria Stiftung Balance global, dass echte Diversifikation und regelbasiertes Risikomanagement zum Erfolg führen. Mit Fokus auf defensive Qualitätsaktien und Gold schlägt der Fonds seit 2020 über 86 Prozent der Wettbewerber in der Rendite bei zeitgleich geringeren Rücksetzern. Citywire führt den Fonds aktuell unter den Top 10 aus 342 Mischfonds.

Obwohl der Fonds erst seit September 2023 existiert, blickt die Strategie auf einen zehnjährigen Track-Record zurück. Der Ansatz der Fondsadvisoren Daniel Haase und Michael Tsouloftas weckt Vertrauen: Mit über +39 Prozent Wertentwicklung (Stand: 19.03.2026) lässt der Fonds Milliarden-Dickschiffe und den FWW®-Sektordurchschnitt Mischfonds flexibel Welt (+21 %) deutlich hinter sich. Das Volumen stieg schnell auf 67 Millionen Euro. Inzwischen stammt bereits jeder dritte Euro von Finanzberatern.

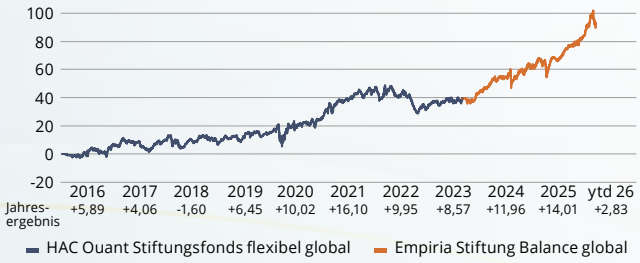
Das Erfolgsgeheimnis ist die Abkehr vom Mainstream: Statt US-Large-Cap-Klumpenrisiken schöpfen Haase und Tsouloftas aus weltweit 10 000 Aktien. Ein Datenfilter sucht Titel mit niedriger Volatilität, unauffälligem Momentum und starken Fundamentaldaten. So bilden rund 600 defensive Qualitätsaktien den Kern des Portfolios. Ergänzt wird die 80-prozentige Aktienquote durch zehn bis 15 Prozent Gold als Stabilitätsanker.

Zweite Säule ist das prämierte Risikomanagement: Die „Empiria-Matrix“ misst börsentäglich Trends von über 20 000 Aktien in 65 Sektoren. Das Management agiert datenbasiert und greift nur bei übergeordneten Gefahren ein. In Krisenphasen wird das Aktienrisiko über Indexderivate weitgehend abgesichert.

Die breite Streuung – inklusive Small- und Mid-Caps – und strikte Risikokontrolle zahlen sich aus. Die Historie zeigt, dass auskömmliche Renditen und ruhiger Schlaf vereinbar sind. Seit sich die Bewertungslücke zwischen Value und Growth, zwischen Small und Large und zwischen US- und internationalen Aktien zu schließen beginnt, bietet der Fonds attraktive Zusatzchancen.

Empiria Stiftung Balance global

seit Start der Strategie am 30.12.2015; Stand: 31.03.2026, Angaben in Prozent



Die Auflage des "HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global" erfolgte im Dezember 2015. Bis August 2023 trug Daniel Haase die Verantwortung für das Fondsadvisory (ab Herbst 2021 assistiert durch Michael Tsouloftas). Im September 2023 wurde der Empiria Stiftung Balance global aufgelegt. Die Verantwortung für das Fondsadvisory tragen Michael Tsouloftas und Daniel Haase gemeisam.

E/R/W VERMÖGENSMANAGEMENT

www.erw-vm.de

Der ERW Portfolio Strategie – der Fels in der Brandung

ERW Portfolio Strategie P/V (WKN A40RCE / A0M7WP)

Wer auf der Suche nach einem bewährten Basisinvestment für jedes Marktumfeld ist, ist beim ERW Portfolio Strategie richtig. Seit Auflage im Jahr 2007 hat sich der vermögensverwaltende Ansatz mit klarem Fokus auf Europa bewährt – gerade in unsicheren und extrem volatilen Börsenphasen.

RENDITE ERZEUGEN

Der Fonds setzt auf ein global ausgerichtetes, aber überwiegend europäisch geprägtes Aktien- und Rentenportfolio, das gezielt substanzorientierte und dividendenstarke Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Ergänzt wird dies durch die selektive Beimischung von Nachrang- und Wandelanleihen bonitätsstarker Emittenten. Dies ermöglicht, auskömmliche Erträge bei einem angemessenen Chance-Risiko-Profil zu erzielen. Das Resultat dieser Strategie ist eine sehr attraktive Wertentwicklung bei deutlich reduzierten Wertschwankungen – ein klarer Beweis für den Mehrwert des aktiven Managements.

RISIKEN REDUZIEREN

Aus Überzeugung setzt das Fondsmanagement auf einen Low-Conviction-Ansatz. Die hohe Diversifikation schließt klassische Klumpenrisiken aus und reduziert die Volatilität des Fonds erheblich. Das Aktienmarktrisiko wird mittels einer dynamischen und optionsbasierten Absicherungsstrategie taktisch gesteuert. Zudem findet eine wohl dosierte Position in physischem Gold in der Allokation des Fonds Berücksichtigung.

GEWINNE SICHERN

Um einmal erzielte Wertzuwächse zu schützen, wird das Fondsvermögen nahezu täglich feinjustiert: Positionen, deren Kurs und Portfoliogewichtung deutlich angestiegen sind, werden behutsam reduziert. Parallel dazu sorgt ein aktiv gemanagtes Overlay aus gestaffelten Indexoptionen dafür, dass starke Marktbewegungen nach unten spürbar abgefedert werden, ohne jedoch auf weitere Aufwärtschancen verzichten zu müssen. Die Portfolio-Konstruktion des Fonds verbindet somit ein prognosefreies Risikomanagement mit disziplinierter Gewinnsicherung.

FAZIT

Der ERW Portfolio Strategie hat sich mit seinem sehr guten Rendite-Risiko-Profil seit der Auflage 2007 überzeugend als Basisinvestment im Markt etabliert – der „Proof of Concept“ wurde über viele Jahre und in mehreren Krisenphasen eindrucksvoll erbracht.

ERW Portfolio Strategie

Über 5 Jahre; Stand: 31.03.2026,
Angaben in Prozent

Die Anteilsklasse P wurde am 17.02.2025 aufgelegt. Die früheren Daten beziehen sich auf die Anteilsklasse V unter Berücksichtigung der Kosten für die Anteilsklasse P.

LAIQON

www.laiqon.com

Der MainFirst - Global Equities Unconstrained hat den MSCI World outperformt

MF – Global Equities Unconstrained Fund (WKN A2N6SA)

„Man muss wirklich anders sein als seine Benchmark, um Alpha zu generieren.“ So lautet das Credo des Fondsmanagerquartetts, dem es gelungen ist, mit der Performance seit Auflage des Fonds im Jahr 2018 selbst den MSCI World zu übertreffen.

WIE MAN BESSER IST ALS DER REST

Nur mit extremer Aktivität im Management hat man die Chance, seine Benchmark zu schlagen und wirklich Alpha zu generieren. Und man muss sich maßgeblich von seinen Mitbewerbern unterscheiden, wenn man vom Durchschnitt abweichen will.

LANGFRISTIGER BLICK STATT KURZFRISTIGE SPEKULATION

Ein Großteil unserer Wettbewerber beschäftigt sich mit der Frage, wie BIP oder Inflation sich in den nächsten Monaten oder Quartalen entwickeln, wo Trump demnächst für Schlagzeilen sorgt oder wie hoch der DAX in vier Wochen steht. Solche kurzfristigen Zeiträume blendet man komplett aus, denn das Problem bei einer sehr kurzfristigen Sichtweise ist, dass darin die ganzen politischen und weltwirtschaftlichen Schwankungen berücksichtigt sind. Und diese kurzfristigen Rotationen sind schwer abzuschätzen, sodass sie zu stärkeren Schwankungen der Wertentwicklung führen. Das Managementteam ist deutlich besser darin, eine Antwort darauf zu finden, wie es in den nächsten fünf bis zehn Jahren aussieht, und damit beschäftigt sich sonst kaum jemand. Die tiefgreifende Analyse, welche Unternehmen langfristig überlegene Werte generieren, ist die Basis für die Generierung von überdurchschnittlicher Performance.

QUALITÄT STATT QUANTITÄT

Deshalb ist der MF - Global Equities Unconstrained Fund sehr konzentriert aufgestellt. Im Schnitt sind meist nur 30 bis 40 Unternehmen allokiert. Dabei lautet die Grundphilosophie: Je weniger, desto „besser“. So entsteht ein High-Conviction-Portfolio als ein Fonds, in dem man sich auf die Titel konzentriert, denen man am ehesten zutraut, zu den Gewinnern zu gehören. Für Laiqon und speziell für diesen Fonds ist dies ein wichtiger Aspekt, mit dem angestrebt wird, sich von Benchmark zu differenzieren. Die außerordentlich gute Wertentwicklung gab den Fondsmanagern bislang recht.

MainFirst Global Equities Unconstrained
über 5 Jahre; Stand: 31.03.2026,
Angaben in Prozent

MAINSKY ASSET MANAGEMENT

www.mainsky.de

Der Fonds für alle Marktphasen

Gewinne an den Börsen in guten Zeiten zu erzielen, ist einfach. Schwierig ist es, in Krisen das Kapital zu wahren. Die Segel so zu setzen, dass diese beiden Ziele erreicht werden, das ist die Vision des MainSky Macro Allocation Fund

MainSky Macro Allocation Fund (WKN A1J42V)

Der MainSky Macro Allocation Fund profitiert von den globalen wirtschaftlichen Entwicklungen und Marktbewegungen der nächsten sechs bis zwölf Monate und investiert in die Assetklassen, die in diesem Zeitraum die attraktivsten Performance-Potenziale bieten. Er ist ein aktiv gemanagter, benchmarkfreier Multi-Asset-Fonds, dessen Aktienquote zwischen 25 und 75 Prozent variiert.

NICHT DER WIND, SONDERN DAS SEGEL BESTIMMT DIE RICHTUNG

Gemäß der MainSky-Philosophie „Nicht der Wind, sondern das Segel bestimmt die Richtung“ wird das Portfolio konsequent auf das sich stetig wandelnde Kapitalmarktumfeld ausgerichtet, in dem Chancen und Risiken aktiv gesteuert werden. Der Fonds nutzt seine Freiheitsgrade, sodass je nach Marktphase im Zeitablauf deutliche Verschiebungen in den Gewichtungen der einzelnen Assetklassen beziehungsweise Marktsegmente zu erwarten sind. Somit wird das Kapital vor großen Verwerfungen an den Finanzmärkten geschützt. Anleger investieren mit einem guten Gefühl auch in Aktien wie ein Family Office nach klaren Prinzipien, die das Fondsmanagement um Dr. Eckhard Schulte konsequent umsetzt.

PERFEKTES TIMING DER TOUR

Das Timing der diesjährigen Mixed-Champions-Tour hätte besser nicht sein können: Gerade in diesen unsicheren Zeiten erfährt der MainSky Macro Allocation Fund eine erfreulich hohe Nachfrage von Investoren. Die aktuellen Ereignisse in Geld- und Geopolitik waren eine gute Basis, meine Strategie als aktiver Manager, der Chancen nutzt und Risiken minimiert, vorzustellen. Die Resonanz war durchweg positiv.

DIE PEER GROUP HINTER SICH GELASSEN

Auch die Performance des Fonds kann sich sehen lassen. Mit einem Plus von knapp einem Prozent seit Jahresbeginn hat der Fonds seine Peer Group deutlich outperformt. Dies wurde durch eine vorausschauende Steuerung der Asset-Allokation und eine gezielte Selektion möglich. So schützte unter anderem die Entscheidung, die „Magnificent 7“ nicht mehr als Investitionsschwerpunkt zu führen, das Portfolio effektiv vor der Schwäche im US-Technologiesektor. Stattdessen zahlte sich der Fokus auf Dividendentitel und defensive Werte aus.

MainSky Macro Allocation Fund
über 5 Jahre; Stand: 31.03.2026,
Angaben in Prozent

KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

Der Markt soll's richten. Aber nur dann, wenn ich auch wiedergewählt werde: Mit Vollgas in die fossile Abhängigkeit

Die Herausforderungen, die sich aus der Notwendigkeit, nachhaltiger zu wirtschaften, ergeben, sind seit Jahren bekannt. Mittlerweile sind auch schon viele Lösungsmöglichkeiten rauf und runter diskutiert worden. Das, was unbestritten unter vielen Politikern mit einem Minimum an Wirtschafts-Sachverstand als DIE effizienteste Lösung erkannt ist, ist die Bepreisung von sogenannten negativen Externalitäten. Das sind Kosten, die bei einer wirtschaftlichen Handlung für Dritte entstehen, ohne dass diese im Preis enthalten sind. Dazu gehören Umweltverschmutzung beziehungsweise die Erderhitzung durch zuviel CO_2-Ausstoß, für deren Anpassungsmaßnahmen – zur Verhinderung ist es mittlerweile zu spät – wir alle viel mehr Geld in der Zukunft fürs gestrige Nichtstun zahlen müssen. Vom höheren Preis für unsere Gesundheit ganz zu schweigen. Kurzum: Unternehmen wälzen einen Teil der eigentlichen Kosten der Produktion auf die Allgemeinheit und die Umwelt ab. Aber auch wir Verbrauchende profitieren von der umweltschädlichen Nutzung vieler Produkte, ohne dafür den angemessenen Preis zu zahlen.

In der Marktwirtschaft – auch der sozialen beziehungsweise sozial-ökologischen – ist der Preis heilig. Er regelt Angebot und Nachfrage, signalisiert Knappheit und lenkt Verhalten – ohne dass der Staat alles zentral planen muss.

Diese „unsichtbare Hand" eines schottischen Ökonoms, der heute 303 Jahre alt wäre, ist der Mechanismus, durch den individuelle Eigeninteressen gesellschaftlich nützliche Ergebnisse erzeugen können. „Der Markt regelt das schon" funktioniert aber nur, wenn Wettbewerb wirklich existiert, also zum Beispiel Informationen nicht massiv verzerrt sind, keine Monopole herrschen und vor allem, wenn Externalitäten berücksichtigt werden.

Genau hier wird es interessant: Wenn also etwa Umweltkosten nicht im Preis enthalten sind, funktioniert die „unsichtbare Hand" nur eingeschränkt. Dann kann ein Markt zwar effizient erscheinen, produziert aber gesellschaftliche Schäden, die niemand bezahlt und die gerade in Sachen Erderhitzung immens teuer werden. Schon heute gibt es für manche Häuser, wenn überhaupt, kaum noch bezahlbare Versicherungen. Deshalb argumentieren viele Ökonominnen und Ökonomen zurecht für CO_2-Preise: nicht um den Markt abzuschaffen, sondern damit er überhaupt richtig funktionieren kann.

Politiker – zumindest die mit dem eingangs erwähnten wirtschaftlichen Grundverstand – erzählen uns seit Jahrzehnten – vorzugsweise immer dann, wenn Mieten steigen, das Gesundheitssystem finanziert werden muss oder Strom teurer wird, dass der kleine Bürger gefälligst lernen soll, „richtige Preissignale" zu akzeptieren. Besonders beim Klima gilt inzwischen: Externalitäten müssen eingepreist werden, CO_2 soll kosten. Umweltverbrauch soll sichtbar werden. Wer Ressourcen verbrennt, soll dafür zahlen. So das Credo der regierenden Politiker in Talkshows.

Roland Kölsch
Der ehemaliger 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.

Und dann steigt der Benzinpreis. Plötzlich verwandeln sich dieselben Verantwortungsträger in planwirtschaftliche Hobby-Sozialisten mit Zapfpistole.

Der Markt? Ausgesetzt. Preissignale? Bitte nicht. Knappheit? Staatlich wegsubventionieren. Denn wenn Autofahren teurer wird, gilt nicht mehr die große Predigt von Eigenverantwortung und effizienten Märkten, sondern das panische Prinzip: Der Bürger darf an der Tankstelle auf keinen Fall merken, dass fossile Energie tatsächlich einen Preis hat. Es ist Paradox: Einerseits behauptet man, Preise seien wichtige Signale der „unsichtbaren Hand", andererseits manipuliert man genau dieses Signal politisch weg, sobald es unpopulär wird.

Das Absurde daran ist nicht einmal die Subvention selbst. Staaten subventionieren ständig irgendetwas. Das Unglaubwürdige ist die intellektuelle Verrenkung dahinter. Jahrelang erklärt man der Bevölkerung, hohe Preise seien notwendig, damit Menschen ihr Verhalten ändern: weniger Emissionen, weniger Verbrauch, mehr Effizienz. Aber sobald genau dieser Mechanismus bei Benzin funktioniert, wird er mit Milliarden bekämpft. Dass die dabei auf Benzin vor einigen Jahren eingeführte CO_2-Abgabe, die als DAS Preissignal und zentrales Klimainstrument propagiert wird, nun erneut nach dem Tankrabatt 2022 ad absurdum geführt wird, ist an Schwachsinn nicht zu überbieten.

Man stelle sich die gleiche Logik bei anderen Themen vor: Lebensmittel werden knapp? Dann subventionieren wir doch einfach Steaks (am besten noch aus Argentinien von auf abgeholztem Regenwald für die Massentierhaltung geschaffenen Weideflächen, deren Vieh dann auch noch Tonnen von Soja frisst, was wiederum auf anderen abgeholzten und für dessen Anbau notwendigen Flächen angebaut wird), damit bloß niemand auf sein gutes Stück Fleisch verzichten muss. Strompreise steigen wegen hoher Nachfrage? Perfekt – dann reduzieren wir den Preis künstlich, damit niemand auf die Idee kommt, zu sparen. Das wäre ökonomischer Unsinn. Beim Benzin verkauft man es hingegen als soziale Vernunft.

Natürlich trifft ein hoher Spritpreis Pendler und Menschen mit kleinem Einkommen härter als urbane Bio-Moralisten mit Tram-Anschluss. Aber genau dafür gäbe es zielgerichtete Entlastungen: direkte Transfers oder Einkommensteuer-Maßnahmen. Wo ein Wille, da ein Weg. Stattdessen verteilt man die Subvention mit der Gießkanne – auch an SUV-Fahrer und Gutverdiener. Hauptsache billig tanken. Am Ende bleibt eine bemerkenswerte Botschaft: Preise sollen Verhalten steuern – außer beim eigenen Verhalten. Dann wird aus marktwirtschaftlicher Prinzipienfestigkeit plötzlich ein staatlich finanzierter Rabattcoupon auf fossile Realitätsverweigerung.

ROLAND KÖLSCH

Bild: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

„Das Altersvorsorgedepot kann Zukunft gestalten“

Die Fondsbranche verändert sich und mit ihr auch die verschiedenen Dienstleister. Im Interview mit „Mein Geld“ erklärt Dr. Jörg W. Stotz, Sprecher der Geschäftsführung bei der HANSAINVEST, wie die Kapitalverwaltungsgesellschaft sich als Wegbegleiter und Wegbereiter positioniert

Als Service-KVG begleitet die HANSAINVEST einen Teil der zahlreichen Fondsboutiquen in Deutschland. Wie läuft die Zusammenarbeit in einem so fragmentierten Markt?

DR. JÖRG W. STOTZ: Sie ist vertrauensvoll und persönlich, aber auch geprägt vom Fachwissen echter Spezialisten: Unsere Fondspartner sind oft in Nischen unterwegs, in denen sie die Vorteile aktiven Managements ausspielen können. Das ist aber auch sehr aufwändig. Deswegen versuchen wir ihnen als Service-KVG so viel Freiheit zu verschaffen wie möglich – bei so viel Regulatorik wie nötig.

Sie bieten Ihren Fondspartnern mittlerweile auch die Auflegung aktiver ETFs an. Was steckt hinter diesem Vorstoß?

DR. JÖRG W. STOTZ: Zum einen eine Vorbereitung auf die Veränderungen, die am Fondsmarkt wirken. Zum anderen die Idee, unser Angebot für aktive Asset Manager zu komplettieren. Denn bei Wertpapierfonds gibt es zwei Determinanten: die Strategie und den Zugangsweg. Die Strategie kann entweder passiv oder – wie bei unseren Fondspartnern – aktiv sein. Und bei den Zugangswegen gibt es zum einen das klassische Anteilsscheingeschäft oder den Börsenhandel. Den klassischen Zugangsweg haben wir mit Investmentfonds bereits im Angebot, nun öffnen wir mit aktiven ETFs den Zugangsweg über die Börse – auch als Anteilsklasse für bestehende Fonds.

Sie erwähnten die Veränderungen, die sich am Fondsmarkt zeigen. Was meinen Sie damit?

DR. JÖRG W. STOTZ: Dass Investoren inzwischen den Zugangsweg über die Börse bevorzugen. Laut BVI flossen fast 90 Prozent der zwischen Juni 2023 und Juni 2025 neu in Publikumsfonds angelegten Gelder in ETFs. Deswegen ist es nur sinnvoll, dass auch aktive Strategien über diesen Zugangsweg als ETFs erhältlich sind.

HANSAINVEST

ETFs sind auch Bestandteil der geplanten Altersvorsorgedepots, die als Reform für die private Altersvorsorge kommen sollen. In der Vergangenheit haben Sie mehrfach öffentlich für Reformen geworben. Sind Sie mit dem Altersvorsorgedepot zufrieden?

DR. JÖRG W. STOTZ: Ja, weil Bürgerinnen und Bürger im Riester-Modell jahrelang auf Garantien und Verrentungen beschränkt waren. Jetzt räumt das Depot ihnen die Chance auf renditestärkere Strategien und Auszahlungspläne ein. Das ist – zumindest bei der privaten Altersvorsorge – ein massiver Fortschritt. Nun fehlt noch eine Reform der gesetzlichen Rentenversicherung.

Welche Rolle spielt die Fondsbranche für die Altersvorsorgedepots?

DR. JÖRG W. STOTZ: Die Hauptrolle. Weil es Anfang 2027 losgehen soll, suchen wir den Kontakt zu unseren Fondspartnern. Wir haben verschiedene Lösungsideen, die wir gemeinsam umsetzen können und wollen. Dafür gibt es gute Gründe: Ich halte es für durchaus möglich, dass in zehn Jahren in den Altersvorsorgedepots schon ein dreistelliger Milliardenbetrag an Assets schlummert. Das Altersvorsorgedepot kann Zukunft gestalten: für die Altersvorsorge und die Aktienkultur sowie als Investitionsmotor und Stabilisator des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

Wir haben bis jetzt vor allem über die HANSAINVEST als Service-KVG gesprochen. Anfang 2026 haben Sie aber auch den Schritt ins Master-KVG-Geschäft bekanntgegeben. Wie passen die zwei Geschäftsfelder zusammen?

DR. JÖRG W. STOTZ: Wir nutzen dafür die seit Jahren gewachsenen und erprobten Prozesse und Strukturen aus dem Service-KVG-Geschäft und stellen sie nun nicht nur Asset Managern, sondern auch Asset Ownern zur Verfügung. Genau genommen sind wir sogar schon länger eine Master-KVG: Als Tochter der SIGNAL IDUNA Gruppe kennen wir die institutionelle Kapitalanlage aus der engen Zusammenarbeit, zudem haben sich auch andere Asset Owner schon an uns gewandt, für die wir Mandate als Master-KVG umsetzen. Mit unserer sehr breiten Assetklassen-Kompetenz richten wir uns innerhalb des neuen Geschäftsfelds insbesondere an institutionelle Investoren mit kleineren und mittleren Anlagevolumina. Auch dabei ist die Zusammenarbeit vertrauensvoll und persönlich. So bleiben wir uns als „KVG mit Herz“ treu.

Vielen Dank für das Gespräch.

”

Investoren bevorzugen inzwischen den Zugangsweg über die Börse.

Anzeige Bild: © HANSAINVEST

INTERVIEW

„Ein staatliches Angebot in der privaten Säule ist ein Irrweg“

Mein Geld im Gespräch mit BVI-Hauptgeschäftsführer Thomas Richter über das geplante Staatsprodukt in der privaten Altersvorsorge und die Folgen für Wettbewerb und Rendite. Er erklärt, wieso der Vergleich mit Schweden falsch ist und warum Kosten von einem Prozent für das Altersvorsorgedepot nicht hoch sind

Herr Richter, in der privaten Altersvorsorge will der Staat künftig ein eigenes Standardprodukt anbieten. Damit hatte niemand mehr gerechnet, der Aufschrei war groß.

THOMAS RICHTER: Das stimmt. Zwar ist die Reform der privaten Altersvorsorge grundsätzlich zu begrüßen, weil sie Schluss macht mit dem Zwang zu Garantien und lebenslanger Verrentung und den Sparern damit höhere Renditechancen und mehr Flexibilität eröffnet. Jedoch ist ein staatliches Angebot in der privaten Säule ein Irrweg. Denn wenn der Staat nicht nur die Regeln setzt, sondern gleichzeitig auch als Anbieter im privaten Markt mitmischt, verzerrt er den Wettbewerb.

Inwiefern?

THOMAS RICHTER: Wenn die Verwaltung und der Vertrieb des Produktes mit Steuergeldern quersubventioniert werden, ist das ein Wettbewerbsvorteil, mit dem private Anbieter nicht mithalten können. Sie würden aus dem Markt gedrängt. Deshalb muss der Staat sämtliche Kosten – von der technischen Infrastruktur über den Verbraucherschutz bis zum Kundenservice – auf die Kunden umlegen. Wie ein privater Anbieter muss er die Gebühren so gestalten, dass er einen Gewinn erwirtschaftet. Sollten Beschäftigte im öffentlichen Dienst eingesetzt werden, müssen deren Personalkosten aus dem Produkt gedeckt sein und nicht vom Steuerzahler.

Das ist vermutlich nicht sehr realistisch.

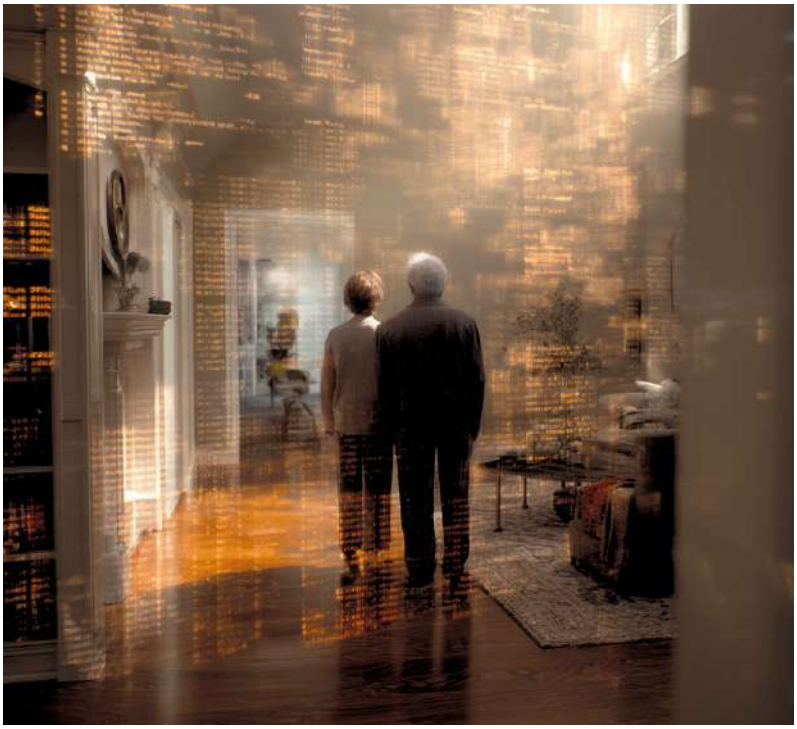
THOMAS RICHTER: Richtig. Das staatliche Produkt wird daher sehr günstig und somit die Benchmark für den privaten Markt sein. Die Kosten des staatlichen Angebots sind dann der faktische Kostendeckel – nicht die ein Prozent, die im Gesetz stehen. Das ist letztlich auch die Absicht hinter dem Staatsfonds. Für die Verbraucherlobby und auf sie

hörende Politiker sind Kosten von einem Prozent zu hoch. Was sie dabei jedoch nicht bedenken: Das Altersvorsorgedepot ist ein komplexes reguliertes Produkt und kein einfacher ETF-Sparplan. Die Aufgabe der Anbieter umfasst nicht nur die reine Kapitalanlage. Vielmehr übernehmen sie umfangreiche administrative und beratende Leistungen, darunter das Management staatlicher Zulagen, die laufende Berücksichtigung individueller Lebenssituationen der Sparer – etwa bei Heirat, Geburt von Kindern oder Scheidungen – sowie eine kontinuierliche Kundenberatung. Dafür sind Kosten von maximal einem Prozent nicht hoch.

Der größte Wettbewerbsvorteil des staatlichen Angebots ist aber der Vertrauensvorschuss. Und er ist zugleich das größte Risiko für den Staat: Denn brechen die Märkte ein, werden viele Bürger erwarten, dass er Kursverluste ausgleicht. Am Ende steht die Politik nicht nur unter Druck, die Sparer in „ihrem“ staatlichen Produkt auszukehren, sondern faktisch die gesamte private Altersvorsorge. Schließlich sind die Leute Wähler. Die Konsequenzen für den Bundeshaushalt sind unkalkulierbar. Je größer dieser Staatsfonds wird, desto größer das Risiko für den Staat. Das ist politisch nicht durchdacht.

Als positives Beispiel für einen Staatsfonds in der privaten Altersvorsorge wird oft der schwedische AP7 genannt.

THOMAS RICHTER: Der AP7 ist nicht private Altersvorsorge, sondern Bestandteil der gesetzlichen Rentenversicherung.



In Schweden fließt ein Teil des gesetzlichen Rentenbeitrags nicht in das Umlagesystem, sondern in ein kapitelgedecktes Produkt. Bemerkenswert ist, dass der schwedische Staat in der gesetzlichen Säule nicht nur den staatlichen AP7 zulässt, sondern auch private Anbieter. Zudem will er den Marktanteil des AP7 von derzeit etwa 50 Prozent senken, um durch aktive Wahl der privaten Fonds die Finanzbildung der Menschen zu fördern. In der privaten Altersvorsorge lehnt Schweden einen staatlichen Anbieter ab, wie übrigens alle anderen Länder auch. Wir beschreiten hier mal wieder einen der berühmten deutschen Sonderwege. »

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

> Die Anlagepolitik des staatlichen Angebots wird zwangsläufig öffentlich diskutiert werden – auch in Talkshows.

Kommen wir zur Anlagepolitik eines staatlich organisierten Altersvorsorgedepots. Wie unabhängig kann sie tatsächlich sein – oder besteht die Gefahr, dass politische Ziele (z. B. Standortförderung, Nachhaltigkeitsvorgaben) die Rendite systematisch verwässern?

THOMAS RICHTER: Die Anlagepolitik des staatlichen Angebots wird zwangsläufig öffentlich diskutiert werden – auch in Talkshows. Denn anders als etwa beim Kenfo, der als Staatsfonds das Geld des Staats verwaltet, sind Millionen Sparer im Altersvorsorgedepot direkt investiert. In solchen Debatten entscheidet oft der jeweilige Zeitgeist statt die Rendite. Mal werden Nachhaltigkeitsziele im Fokus stehen, mal die europäische Industriepolitik oder andere politische Ziele. Dass selbst der norwegische Ölfonds, in dem die Bürger nicht direkt investiert sind, solchen Einflussnahmen nicht entzogen ist, zeigt, wie real dieses Risiko ist. Die politische Beeinflussung und damit Einschränkung des Anlageuniversums schmälert jedoch die Renditechancen der Anleger. Rendite ist aber gerade in der Altersvorsorge, die über Jahrzehnte aufgebaut wird, entscheidend.

Sind die geplanten Investmentstrategien breit genug global diversifiziert – oder besteht die Gefahr einer politisch motivierten Übergewichtung europäischer beziehungsweise nationaler Märkte mit entsprechend höherem Klumpenrisiko?

THOMAS RICHTER: Das Altersvorsorgedepot ist ausdrücklich als renditeorientiertes Produkt ohne Garantien konzipiert. Ziel ist es, die langfristigen Ertragschancen der Kapitalmärkte zu nutzen. Entsprechend verzichtet der Gesetzgeber bewusst auf detaillierte Anlagevorgaben. Er gibt also nicht vor, wie investiert wird, sondern lediglich, in welche Vehikel investiert werden darf. Das sind insbesondere Wertpapierfonds.

Nach den Erfahrungen mit früheren Reformen: Ist die Bevölkerung überhaupt bereit, stärker auf kapitalmarktbasierte Vorsorge zu setzen – oder bleibt die Skepsis so groß, dass selbst gut konzipierte Anlagemodelle ins Leere laufen?

THOMAS RICHTER: Viele Deutsche setzen schon lange auf den Kapitalmarkt und sparen auch ohne steuerliche Förderung mit Fonds. Nach unserer Schätzung gibt es hierzulande 30 Millionen Fondssparverträge, Tendenz steigend. Darüber hinaus haben die Menschen die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge erkannt – 15 Millionen Riester-Verträge sind gemessen an der Zahl der Berechtigten beachtlich. Die Skepsis, die Sie ansprechen, kam, als die Riester-Produkte in der jahrelangen Niedrigzinsphase wegen der vorgeschriebenen Garantie kaum noch Rendite erwirtschafteten. Das neue Altersvorsorgedepot dagegen ist renditestärker und flexibler und hat das Potenzial, ein großer Erfolg zu werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

POWERED BY

nxtAssets
Krypto Einfach. Sicher. Direkt.

SERIE NXTASSETS

Bitcoin: Quantum-Computing und ein Zuspruch Trost!

Dirk Heß
Geschäftsführer nxtAssets

WENN RISIKO ZUM TREIBER WIRD

Die Sorge wächst: Fortschritte in der Quantenforschung könnten die Sicherheitsarchitektur von Bitcoin schneller herausfordern als gedacht. Eine Veröffentlichung des Google-Quantum-AI-Teams Ende März zeigt, dass der theoretische Aufwand zur Entschlüsselung deutlich gesunken ist. Statt Millionen könnten künftig weniger als 500 000 physische Qubits ausreichen. Schlagzeilen über ein mögliches „Knacken“ von Bitcoin ließen nicht lange auf sich warten.

Doch entscheidend ist weniger die einzelne Studie als die Dynamik der Debatte. Sie erzeugt Handlungsdruck – und genau dieser beschleunigt Innovation. Das von Google skizzierte Szenario eines „On-Spend-Angriffs“ verdeutlicht potenzielle Schwachstellen: Während eine Transaktion noch unbestätigt ist, könnte ein leistungsfähiger Quantencomputer theoretisch den Private Key ableiten. Auch andere Netzwerke und Strukturen wären betroffen.

SICHERHEITS-KATALYSATOR

Von einem akuten Risiko kann dennoch keine Rede sein. Vielmehr wirkt die Diskussion als Katalysator für die Migration hin zu quantensicherer Kryptografie. Große Technologieunternehmen treiben entsprechende Standards voran, und auch im Krypto-Ökosystem entstehen bereits konkrete Lösungen.

Für Investoren verschiebt sich damit der Fokus. Quantencomputer sind kein Anlass, Bitcoin grundsätzlich infrage zu stellen – wohl aber, die Qualität des Investmentvehikels genauer zu prüfen. Aspekte wie Verwahrung, Schlüsselmanagement und technologische Anpassungsfähigkeit gewinnen an Bedeutung.

Gerade in einem möglichen Post-Quantum-Szenario rückt somit institutionelle Infrastruktur in den Vordergrund. Physisch besicherte Exchange Traded Products (ETPs) wie die von nxtAssets mit klarer Verwahrstruktur und regulatorischer Einbindung bieten zusätzliche Sicherheitsebenen.

KEIN QUANTUM ANGST

Die Auseinandersetzung mit Quantenrisiken ist somit kein destabilisierender Faktor, sondern Ausdruck eines reifenden Marktes. Wer heute die richtigen strukturellen Fragen stellt, kann sich beruhigt für die nächste Entwicklungsstufe digitaler Assets positionieren.

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

Anzeige

› **Thomas Amend**
Aufsichtsrat Axxion S.A.

INTERVIEW

„Mut erkennt man im Rückblick“

„Mein Geld“ im Gespräch mit Thomas Amend zum 25-jährigen Jubiläum der Service-KVG Axxion S.A. in Luxemburg. Im Interview blickt der Gründer auf die Anfänge, Herausforderungen und Prinzipien, die das Unternehmen bis heute prägen

Herr Amend, Sie haben Axxion 2001 gegründet – was war damals Ihr persönlicher Antrieb?

THOMAS AMEND: Nach vielen Jahren im Großbankenumfeld wollte ich etwas Neues, etwas mit persönlicher Handschrift wagen. Die Jahrtausendwende schien mir der richtige Moment, aus großen Strukturen in eine kleinere, eigenverantwortlich gemanagte Organisation zu wechseln. Als Managementgesellschaft in Luxemburg konnten wir mit externen Dienstleistern schlank starten und ein flexibleres, bankenunabhängiges Modell aufbauen.

Wenn Sie an die Anfangsjahre zurückdenken: Was war größer, Mut oder Überzeugung?

THOMAS AMEND: Überzeugung. Ohne einen klaren Plan und Vertrauen in die eigene Idee gründet man kein Unternehmen. Den Mut erkennt man oft erst im Rückblick, wenn man sieht, welche Klippen man unterwegs umschiffen musste.

Die Finanzkrise 2008 war ein Schockmoment für die Märkte. Was war Ihre erste Reaktion?

THOMAS AMEND: Natürlich war die erste Reaktion große Unsicherheit. Man fragte sich sofort, welche Folgen das für die Kunden und damit auch für das eigene Geschäft hat. Relativ schnell zeigte sich jedoch, dass unsere schlanke Struktur für viele Anleger attraktiv war. Gerade Family Offices suchten damals transparente und unabhängige Partner. Dadurch konnten wir eine Reihe großer Mandate gewinnen, von denen viele uns bis heute treu geblieben sind.

Sie haben einige Marktumbrüche erlebt. Was ist Ihr wichtigstes Prinzip in turbulenten Zeiten?

THOMAS AMEND: Krisen treffen Strategien unterschiedlich. Manche leiden, andere profitieren. Unser Vorteil war immer die breite Diversifikation, um solche Zeiten gut zu überstehen.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Gab es eine Entscheidung in diesen 25 Jahren, die rückblickend besonders mutig war?

THOMAS AMEND: Die Gründung selbst. Wir waren erst wenige Monate am Markt, als die Anschläge vom 11. September 2001 die Finanzmärkte praktisch zum Stillstand brachten. Für ein junges Unternehmen war das eine große Herausforderung – hätte ich es voraussehen können, wäre ich wohl nicht zum Gründer geworden.

Vertrauen ist die wichtigste Währung in der Finanzbranche. Wie gewinnt und bewahrt man sie?

THOMAS AMEND: Durch nachvollziehbare Entscheidungen und klare Prinzipien. Strategien müssen konsistent sein und über Jahre Bestand haben. Wer zu dem steht, was er tut, findet automatisch die Kunden, die genau das schätzen.

Was unterscheidet Ihr Haus vom Wettbewerb?

THOMAS AMEND: Drei Dinge in einer idealen Kombination: inhabergeführt, bankenunabhängig, fokussiert. Dies ermöglicht maßgeschneiderte Fondsstrukturen für unsere Kunden. Eine über Jahrzehnte konsistente Personal- und Geschäftspolitik ist daneben die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und eine dauerhafte Kundenzufriedenheit.

Wenn Sie auf die letzten 25 Jahre blicken – worauf sind Sie am meisten stolz?

THOMAS AMEND: Darauf, dass trotz des Wachstums unseres Unternehmens die Axxion-DNA der Gründerjahre erhalten geblieben ist. Neue Kolleginnen und Kollegen damit zu „infizieren“, war eine tolle Aufgabe. Aber ich bin auch stolz auf die Zukunftssicherung der Axxion, die wir zum richtigen Zeitpunkt in die Wege geleitet haben. Es gab keinen Bruch, als ich 2021 vom Vorstand in den Aufsichtsrat gewechselt bin.

Was hat Sie diese unternehmerische Reise persönlich gelehrt?

THOMAS AMEND: Viele der Pläne, auf die man bei der Gründung setzt, entwickeln sich anders als gedacht. Dafür erlebt man manche, in meinem Fall meist positive, Überraschungen und neue Beziehungen entstehen. Planung ist wichtig, dient aber mehr der eigenen Selbstvergewisserung.

Wenn Sie 2035 auf Axxion schauen – was wünschen Sie sich zu sehen?

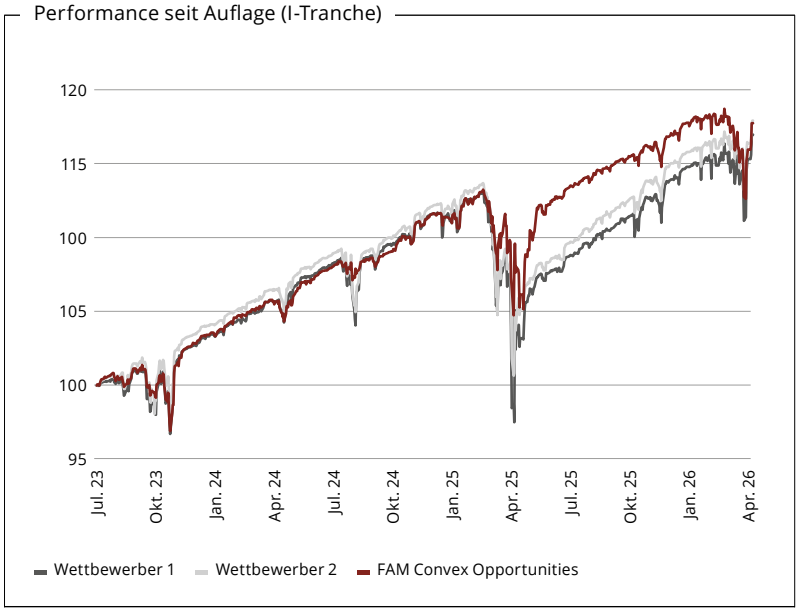
THOMAS AMEND: Ich hoffe, dass ich dann immer noch in der Lage bin, mein Aufsichtsratsmandat wahrzunehmen. Dass meine jungen Kolleginnen und Kollegen die Markttrends aufgreifen und Serviceangebote entwickeln, die unsere Kunden voranbringen, ist essenziell. Vor allem aber möchte ich die schon beschriebene Axxion-DNA weiterhin spüren.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © AXXION

FRANKFURT ASSET MANAGEMENT

Crash-Absicherung mit Rendite



Lukas Grimm
Portfolio-Manager

Rui Soares
Portfolio-Manager

Der FAM Convex Opportunities kombiniert konstante Crash-Absicherung mit positiver Renditeerwartung. Dazu verkauft der Fonds Put-Optionen auf den S&P 500, um an Wertsteigerungen zu partizipieren und die Volatilitätsrisikoprämie zu verdienen. Gleichzeitig werden Absicherungen für schwere Krisen à la Corona erworben. Die verfügbare Liquidität fließt in ein diversifiziertes Rentenportfolio mit Investment-Grade-Credit-Rating.

FONDSVERMITTLER (BERLIN): FÜR WEN EIGNET SICH DER FONDS, UND WANN SOLLTE MAN EINSTEIGEN?

Der Fonds ist ein komplementärer Baustein zu Aktien: Im Crash-Szenario stabilisiert er das Gesamtportfolio, weshalb er für nahezu jedes Privatkundendepot infrage kommt. Die Strategie verstetigt die Rendite des Gesamtportfolios, sodass der Einstiegszeitpunkt irrelevant wird und man den Fonds jederzeit allokieren kann.

FINANZVERTRIEB (RUHRGEBIET): TAIL-RISKS ABSICHERN OHNE RENDITEVERZICHT? KLINGT JA NACH EINER MEGA-STRATEGIE.

Der FAM Convex Opportunities ist aus unserer Sicht auch eine Mega-Strategie und befindet sich in allen Multi-Asset-Depots der FAM-Mandantschaft. Er stabilisiert Portfolios – besonders bei rasanten Crashs – ohne Rendite zu kosten. Das Worst-Case-Szenario: eine S&P-500-Korrektur von 15 bis 20 Prozent über zwei Monate könnte den Fonds zehn bis 13 Prozent kosten.

FONDSSELEKTOR (KÖLN): WARUM OUTPERFORMT DER FAM CONVEX DIE PEERGROUP MIT GERINGEREN DRAWDOWNS?

Ähnliche Produkte erheben in der Regel eine Performance Fee – darauf verzichtet der FAM Convex. Zudem erlaubt die Anleihe-Expertise das Beimischen von Investment-Grade-Unternehmensanleihen. Statt diese Vorteile für Mehrrendite in normalen Zeiten zu nutzen, kauft der Fonds mehr Crash-Absicherungen – sichtbar zweimal seit Auflage: im August 2024 (Japan-Carry-Trade-Auflösung) und im Frühjahr 2025 (Trumps „Liberation Day“).

FRANKFURT ASSET MANAGEMENT

Anzeige Bilder: © FAM

AXX.ETF

AXXelerate your idea

INDIVIDUELLE ETF-LÖSUNGEN

FÜR DEINE STRATEGIE

DU WILLST MEHR ÜBER
AXX.ETF WISSEN:

powered by Axxion S.A.

ETF NEWS

Bild: © Mein Geld Medien

Kostengünstig war gestern – jetzt wird ETF-Strategie entscheidend

Warum Auswahl, Timing und Themeninvestments den Unterschied machen

Der ETF-Markt hat sich im Jahr 2026 endgültig vom Nischenprodukt zur zentralen Anlageklasse entwickelt. Sowohl in Deutschland als auch europaweit wächst die Nachfrage weiter dynamisch. Allein in Europa haben ETFs inzwischen ein Volumen von über drei Billionen US-Dollar erreicht, während auch die Zahl privater Anleger deutlich steigt. Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die Kombination aus niedrigen Kosten, hoher Transparenz und einfacher Handelbarkeit. Gerade in einem unsicheren Marktumfeld greifen Anleger verstärkt auf ETFs zurück, um breit diversifiziert zu investieren und Risiken besser zu steuern. Gleichzeitig zeigen aktuelle Entwicklungen, dass selbst in volatilen Phasen weiterhin Kapital in ETFs fließt – ein Zeichen für die strukturelle Stärke des Segments.

Auch inhaltlich verändert sich der Markt. Neben klassischen Index-ETFs gewinnen aktive ETFs, Themenstrategien und spezialisierte Produkte zunehmend an Bedeutung. Insbesondere Investments in Zukunftsthemen wie Künstliche Intelligenz, Infrastruktur oder Energiewende stehen im Fokus. Für Anleger ergeben sich daraus klare Chancen. ETFs ermöglichen einen kosteneffizienten Zugang zu globalen Märkten und Megatrends, ohne hohe Einstiegshürden. Gleichzeitig bieten sie flexible Bausteine für den Portfolioaufbau – von breit gestreuten Weltindizes bis hin zu gezielten Sektor- oder Regionen-Strategien. Dennoch gilt: Mit der wachsenden Vielfalt steigt auch die Komplexität. Erfolgreiches Investieren erfordert eine klare Strategie, eine bewusste Auswahl und ein Verständnis für die jeweiligen Risiken.

Insgesamt zeigt sich: Der ETF-Markt ist 2026 nicht nur gewachsen, sondern gereift. Für Anleger bietet er mehr Möglichkeiten denn je – vorausgesetzt, sie nutzen diese mit Weitblick und Disziplin.

MEIN GELD

BNP PARIBAS EDUCATION

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

Wie moderne Geldmarktstrategien Flexibilität, Sicherheit und Rendite neu verbinden

Die Zeiten, in denen Liquidität vor allem als unverzinste Reserve galt, sind vorbei. Mit der Zinswende der Europäischen Zentralbank hat sich das Umfeld grundlegend verändert: Nach einem Anstieg auf bis zu vier Prozent liegt der Einlagezins aktuell bei rund zwei Prozent. Liquidität ist damit wieder ein aktiver Renditebaustein – vorausgesetzt, sie wird gezielt gesteuert.

Vor diesem Hintergrund wächst die Nachfrage nach Lösungen, die tägliche Verfügbarkeit mit stabilen Erträgen verbinden. Besonders ETFs auf die Euro Short-Term Rate (€STR) rücken dabei in den Fokus eines modernen Liquiditätsmanagements. Sie verbinden die Stabilität klassischer Geldmarktanlagen mit der Effizienz börsengehandelter Indexprodukte und ermöglichen

es Investoren, freie Mittel nicht nur zu parken, sondern kontinuierlich zu verzinsen – bei voller Flexibilität. Der BNP Paribas Easy Overnight UCITS ETF, der dieses Konzept abdeckt, konnte die €STR um + 045 Prozent übertreffen, basierend auf dem gewichteten Swap Spread per 28. April 2026.*

*Quelle: BNPP AM, März 2026

Im Kern basiert dieses Konzept auf der Abbildung des €STR, also des täglichen Übernachtzinses im Euroraum. Die Umsetzung kann ausschliesslich synthetisch erfolgen: Ein liquider Wertpapierkorb wird über Swap-Vereinbarungen gegen die Rendite des zugrunde liegenden Index getauscht. Diese Struktur kann unter bestimmten Marktbedingungen zusätzliche Erträge ermöglichen, etwa durch positive Margen, die Banken im Rahmen solcher Transaktionen zahlen – beispielsweise zur Bilanzoptimierung oder aufgrund regulatorischer Anforderungen.

Neben diesen Renditechancen sprechen für €STR-ETFs vor allem strukturelle Aspekte: hohe Transparenz, niedrigere Kosten und tägliche Handelbarkeit an der Börse. Damit etablieren sie sich zunehmend als Alternative zu klassischen Geldmarktfonds oder Bankeinlagen – insbesondere in einem Umfeld, in dem Flexibilität und Effizienz gleichermaßen gefragt sind.

Gleichzeitig bleiben – trotz der defensiven Ausrichtung – Risiken bestehen, etwa durch Zinsänderungen oder durch Ausfallrisiken, die bei jedem Swap-Geschäft möglich sind.

Fazit: Die Rückkehr positiver Zinsen markiert einen Paradigmenwechsel. Liquidität ist heute mehr als ein Sicherheitsanker – sie ist ein aktiver Portfoliobaustein. €STR-ETFs liefern dafür ein zeitgemäßes Instrument: flexibel, effizient und nah am Markt. Wenn man Liquidität intelligent einsetzt, sind auch bei kurzfristigen Anlagen Erträge möglich – ohne auf Verfügbarkeit zu verzichten.

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.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

AMUNDI

Strategische Autonomie: Europas neuer Investmenttrend im ETF-Markt

Wie geopolitische Veränderungen Kapitalströme lenken und neue Chancen eröffnen

ETF NEWS

Die strategische Autonomie Europas entwickelt sich zunehmend zu einem zentralen wirtschaftlichen und politischen Leitmotiv – und gleichzeitig zu einem relevanten Investmentthema. Getrieben durch geopolitische Spannungen, die Erfahrungen aus der Pandemie sowie den russischen Angriff auf die Ukraine intensiviert Europa seine Bestrebungen, unabhängiger von externen Lieferketten, Energiequellen und sicherheitspolitischen Partnern zu werden.

Für Investoren bleibt diese Entwicklung nicht abstrakt – sie zeigt sich klar in den Kapitalströmen. In den vergangenen 18 Monaten verzeichneten europäische ETFs massive Zuflüsse und entwickelten sich 2025 sogar zum Segment mit den höchsten Nettomittelzuflüssen am gesamten ETF-Markt – noch vor US-Aktienstrategien. Diese Verschiebung unterstreicht das wachsende Vertrauen in Europas strukturelles Wachstumspotenzial und die zunehmende Bedeutung regionaler Investmentthemen.

Im Kern geht es bei strategischer Autonomie darum, die Fähigkeit Europas zu stärken, zentrale Güter und Dienstleistungen eigenständig bereitzustellen. Daraus lassen sich konkrete Investmentfelder ableiten: Von Verteidigung und Industrie über Energie bis hin zu Technologie und Finanzdienstleistungen profitieren zahlreiche Sektoren von politischen Investitionsprogrammen und regulatorischen Weichenstellungen.

Die thematische Breite zeigt sich auch in der Systematik: Insgesamt lassen sich rund zehn zentrale Zukunftsthemen identifizieren, die als Leitlinien für Europas wirtschaftliche Neuausrichtung dienen. Diese Themen spiegeln sich direkt in den relevanten Sektoren wider und bieten Investoren eine klare Orientierung für die strategische Portfolioallokation.

ETFs spielen dabei eine Schlüsselrolle. Sie ermöglichen einen effizienten und diversifizierten Zugang zu genau diesen Transformationsfeldern – von Verteidigungsunternehmen über Industrie- und Technologieanbieter bis hin zu Banken und Versicherungen, die zusätzlich stabile Dividenden liefern können. Gerade diese Kombination aus Wachstum und laufenden Erträgen macht europäische Strategien aktuell besonders interessant.

Fazit: Strategische Autonomie ist längst mehr als ein politisches Schlagwort – sie entwickelt sich zu einem messbaren Investmenttrend. Die starken Kapitalzuflüsse und die klare sektorale Ausrichtung zeigen: Anleger positionieren sich gezielt für Europas strukturellen Wandel. ETFs bieten dabei einen effizienten Zugang zu diesen Entwicklungen – und ermöglichen es Investoren, frühzeitig an der wirtschaftlichen Neuausrichtung des Kontinents zu partizipieren.

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

Rechtliche Hinweise: Sofern nicht anders angegeben, stammen alle Informationen in diesem Dokument von dem Amundi Asset Management und sind Stand April 2026. Die in diesem Dokument vertretenen Einschätzungen der Entwicklung von Wirtschaft und Märkten sind die gegenwärtige Meinung des Amundi Asset Managements. Diese Einschätzungen können sich jederzeit aufgrund von Marktentwicklungen oder anderer Faktoren ändern. Es ist nicht gewährleistet, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren so entwickeln wie erwartet. Diese Einschätzungen sind nicht als Anlageberatung, Empfehlungen für bestimmte Wertpapiere oder Indikation zum Handel im Auftrag bestimmter Produkte des Amundi Asset Managements zu sehen. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten oder dass sich diese Entwicklungen fortsetzen.

Anzeige Bilder: © Amundi; © Mein Geld Medien

INTERVIEW

Zwischen Stabilität und Spannungen: Warum Märkte trügerisch ruhig wirken

Mein Geld im Gespräch mit Michael Ruppenthal, Head of Business Development Germany & Austria, darüber, wie Geopolitik, Inflation und neue Megatrends die Spielregeln verändern und warum Disziplin, Diversifikation und Vertrauen für Anleger jetzt entscheidend sind

Herr Ruppenthal, die Märkte wirken erstaunlich stabil. Gleichzeitig erleben wir geopolitische Spannungen auf mehreren Ebenen. Leben wir gerade in einer trügerischen Ruhe?

MICHAEL RUPPENTHAL: Stabilität und Ruhe haben in letzter Zeit massiven täglichen Marktschwankungen Platz gemacht. Diese sind auf die aktuellen geopolitischen Entwicklungen zurückzuführen. Investoren versuchen nach wie vor, die langfristigen Auswirkungen dieser kurzfristigen Störungen einzuschätzen, insbesondere die des Ölpreisschocks und dessen potenzielle Auswirkungen auf künftige Inflationszahlen und somit auf das Wirtschaftswachstum. Ob die derzeitige Ruhe gerechtfertigt ist oder nur trügerisch, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht endgültig sagen.

Inwieweit beeinflussen geopolitische Konflikte heute tatsächlich Anlageentscheidungen – und wo könnte es zu einer Überreaktion kommen?

MICHAEL RUPPENTHAL: Dies ist eine wichtige Frage, denn oft besteht eine Diskrepanz zwischen der wahrgenommenen Bedeutung geopolitischer Konflikte und ihren tatsächlichen Auswirkungen. Für Anlageentscheidungen sind der Strukturwandel und die langfristigen Auswirkungen geopolitischer Spannungen entscheidender. Im aktuellen Konflikt haben wir uns getäuscht, als wir dachten, Donald Trump würde dessen Auswirkungen und Dauer begrenzen. Der zu Jahresbeginn herrschende Optimismus hinsichtlich des Wachstums ist zusammengebrochen. Anleger erwarten nun einen starken Anstieg der Inflation. Und dieses Umfeld hat Privatanleger, die in den letzten Jahren die treibende Kraft hinter der Rallye waren, dazu veranlasst, vorsichtiger zu werden.

Die USA dominieren weiterhin die Kapitalmärkte. Ist das noch gesund oder ist es bereits zu einem Konzentrationsrisiko geworden?

MICHAEL RUPPENTHAL: Die US-Aktienmärkte sind stark konzentriert. Es geht jedoch nicht darum, sich aus den USA zurückzuziehen, sondern vielmehr darum, das Engagement in einem Markt zu reduzieren, dessen Diversifizierungsvorteile aufgrund seiner Größe und Intensität geschwunden sind.

Ein nützliches Instrument zur Messung des Risikos einer Diskrepanz zwischen Narrativ und Realität ist das sogenannte „Hopes-and-Dreams“-Verhältnis. Diese Kennzahl unterteilt die Marktkapitalisierung des S&P 500 in drei Segmente: Buchwert, diskontierte Gewinne für die nächsten drei Jahre und schließlich alles darüber hinaus. Heute hängen etwa 70 Prozent des Marktwerts des S&P 500 von den Gewinnen ab, die über das dritte Jahr hinaus erzielt werden. Wir zahlen also heute für eine ferne Zukunft, die sich mit chirurgischer Präzision entfalten muss. Unter solchen Bedingungen hat jede Enttäuschung ein größeres Gewicht.

Europa, Japan, Schwellenländer: Sind dies echte Alternativen oder lediglich relative Chancen?

MICHAEL RUPPENTHAL: Im Vergleich zu den USA wird Europa mit einem strukturellen Abschlag gehandelt. Das schafft fruchtbaren Boden für positive Überraschungen, die noch nicht vollständig eingepreist sind. Darüber hinaus spiegeln sich viele der laufenden Strukturreformen noch nicht in den Bewertungen wider. Anders als bei den Risiken einer Überbewertung in den USA bietet Japan eine seltene Kombination aus strukturellem Wandel, angemessenen Bewertungen und makroökonomischer Dynamik. Auch zahlreiche Schwellenländer sind gut positioniert und eignen sich als robuste Alternative für eine globale Diversifizierung.

Themen wie Weltraumwirtschaft, Robotik und Rohstoffe gewinnen an Bedeutung. Wo sehen Sie hier die größten Chancen?

MICHAEL RUPPENTHAL: Zu unseren wichtigsten Überzeugungen gehören Raumfahrtwirtschaft, Robotik und Rohstoffe. Diese Megatrends gewinnen derzeit nicht nur aufgrund des technologischen Fortschritts an Bedeutung, sondern auch angesichts der sich daraus ergebenden Aussichten und Chancen – insbesondere für Bereiche, die eng mit geopolitischen Interessen verflochten sind. So wird beispielsweise erwartet, dass der Raumfahrtmarkt bis 2035 jährlich um etwa neun bis zehn Prozent wachsen wird, wobei bestimmte Segmente »

Anzeige Bilder: © LFDE

der Raumfahrtwirtschaft wie die Weltraumverteidigung wahrscheinlich noch schneller wachsen werden. Auch für den Robotiksektor wird ein anhaltender Wachstumstrend erwartet. Dieser wird von strukturellen Faktoren wie Fachkräftemangel, steigenden Löhnen und der zunehmenden Integration von KI durch humanoide Roboter angetrieben. Tatsächlich dürfte sich die Verbreitung humanoider Roboter in der Realwirtschaft beschleunigen, da ihre Produktionskosten weiter sinken – von durchschnittlich 1,5 Millionen US-Dollar vor fünf Jahren auf heute 50.000 US-Dollar. Dieser Wandel ist mit der Automobilrevolution vergleichbar und eröffnet langfristige Chancen.

Reicht Leistung heute noch aus oder ist Vertrauen der eigentliche Schlüssel zum Erfolg?

MICHAEL RUPPENTHAL: Im heutigen Asset Management reicht Performance allein kaum noch aus. Sie ist zwar die Grundlage, aber nicht mehr der entscheidende Erfolgsfaktor. Der eigentliche Unterschied entsteht zunehmend durch Vertrauen.

Das hat vor allem einen Grund: Performance kann viele Facetten haben. Sie kann absolut oder relativ sein, konsistent oder zufällig entstehen und unterschiedliche Bedeutungen haben: Für den einen ist sie eine hohe Rendite, für den anderen ein geringes Risiko und für einen dritten ist sie Diversifikation. Performance ist also kein eindimensionaler Wert, sondern ein Zusammenspiel aus Ertrag, Risiko, Vergleichsmaßstab, Stabilität und Transparenz.

Das bedeutet jedoch nicht, dass Performance unwichtig geworden ist. Ohne solide Ergebnisse lässt sich kein Vertrauen aufbauen oder erhalten. Sie wirkt heute jedoch eher als notwendige Grundlage, während Vertrauen zur eigentlichen Differenzierungsgröße wird. Erfolgreiche Asset Manager kombinieren daher eine robuste, langfristig tragfähige Performance mit der Fähigkeit, ihre Entscheidungen verständlich zu machen und auch in unsicheren Zeiten Orientierung zu bieten.

Wenn Sie den Anlegern heute nur eine einzige wichtige Botschaft mitgeben könnten, welche wäre das?

MICHAEL RUPPENTHAL: Wenn ich es auf eine einzige Botschaft verdichten müsste, dann wäre es diese: Disziplin schlägt Prognose. In einer von Unsicherheit, geopolitischen Spannungen und schnellen Marktwechseln geprägten Welt wird der Versuch, kurzfristige Entwicklungen präzise vorherzusagen, zunehmend zur Illusion. Märkte reagieren oft nicht linear, sondern sprunghaft – und selbst scheinbar klare Szenarien können sich schnell als falsch erweisen. Wer seine Investmententscheidungen primär auf Prognosen stützt, läuft daher Gefahr, ständig reagieren zu müssen und dabei genau die falschen Zeitpunkte zu erwischen.

Erfolgreiches Investieren basiert heute weniger auf der Frage „Was passiert als Nächstes?“, sondern vielmehr auf der Frage „Ist mein Portfolio so aufgestellt, dass es verschiedene Szenarien aushält?“. Genau hier kommt Disziplin ins Spiel: eine klare Strategie, ein durchdachter Risikorahmen und die Fähigkeit, auch in volatilen Phasen daran festzuhalten.

Das bedeutet jedoch nicht, Informationen oder Marktanalysen zu ignorieren. Im Gegenteil. Sie bleiben wichtig. Ihr Zweck verschiebt sich jedoch: weg von punktgenauen Vorhersagen, hin zu einem besseren Verständnis von Risiken und möglichen Entwicklungen. Gute Investoren setzen nicht auf einzelne Szenarien, sondern auf robuste Portfolios, die auch dann funktionieren, wenn sie falsch liegen.

Eine letzte persönliche Frage. Sie sind seit mehr als 25 Jahren im Vertrieb aktiv verwalteter Investmentfonds tätig. In einer Zeit kostengünstiger ETFs und Neo-Broker hören wir immer wieder Vorhersagen über das Ende des traditionellen Vertriebs – und damit auch Ihres Berufs. Gehört Ihr Beruf der Vergangenheit an?

MICHAEL RUPPENTHAL: Ich möchte ungern mit der Phrase der „Totgesagten” antworten, aber ich behaupte, dass das genaue Gegenteil der Fall ist. Der Job war noch nie so wichtig wie heute, und seine Bedeutung wird weiter zunehmen. Allerdings verändert sich meine Rolle gerade grundlegend! Früher war der Vertrieb oft stark produktgetrieben: Fonds präsentieren, Performance hervorheben, Allokationen platzieren. Dieses Modell funktioniert heute jedoch nur noch eingeschränkt. Warum? Weil sich drei Dinge massiv verändert haben:

Erstens ist Information kein knappes Gut mehr. Investoren haben heute direkten Zugang zu Daten, Research und Produkten. Dadurch verliert der klassische „Produktverkäufer“ an Bedeutung. Zweitens ist der Wettbewerb deutlich härter geworden. Viele Produkte sind austauschbar. Allein über Performance oder Storytelling zu verkaufen, reicht nicht mehr aus. Drittens haben sich die Erwartungen der Investoren verändert. Sie suchen weniger „Produkte“, sondern vielmehr die Einordnung komplexer Märkte, individuelle Lösungen und langfristige Partnerschaften.

Mein Beruf verschwindet also nicht – er entwickelt sich weiter!

Ich bin heute eher Übersetzer von Komplexität, Sparringspartner und Schnittstelle in einer Person. Ich bin weniger Verkäufer und mehr Vertrauensarchitekt. Mein Fokus liegt weniger auf Produkten und mehr auf Problemlösungen. Wer weiterhin nur Produkte platziert, wird es schwer haben. Wer hingegen Orientierung bietet, Zusammenhänge erklärt und Vertrauen aufbaut, wird, wie bereits erwähnt, wichtiger als je zuvor.

Vielen Dank für das Gespräch.

”

Ich bin heute eher Übersetzer von Komplexität, Sparringspartner und Schnittstelle in einer Person. Ich bin weniger Verkäufer und mehr Vertrauens-architekt.

Anzeige Bilder: © LFDE

KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

LSEG Lipper schlägt bei den Fund Awards Europe ein neues Kapitel auf!

Die meisten Marktbeobachter unterteilen die europäische Fondsindustrie nach wie vor in Investmentfonds und ETFs und setzen dies gleich mit aktiv beziehungsweise passiv gemanagten Produkten. Hierbei wird oft vergessen, dass indexnachbildende Investmentfonds bereits seit Jahrzehnten existieren. Seit der Auflage der ersten aktiv gemanagten ETFs ist diese Marktdefinition noch weiter von der Realität der heutigen Fondsindustrie entfernt als zuvor.

Private und professionelle Investoren haben in den letzten Jahren die hohe Liquidität/gute Handelbarkeit sowie die transparente Preisfeststellung von ETFs schätzen gelernt. Bei privaten Investoren lässt sich dies an der steigenden Zahl von Kunden bei den sogenannten Neobrokern ablesen. Da diese Plattformen fast ausschließlich ETFs nutzen, sind diese Investoren aus der Sicht der Fondsindustrie mit klassischen Investmentfonds kaum noch zu erreichen. Bei den institutionellen Investoren sowie professionellen Portfoliomanagern läßt sich dieser Trend an den hohen Mittelzuflüssen in ETFs ablesen.

Gerade im Bereich der institutionellen beziehungsweise professionellen Anleger dürfte sich dieser Trend durch den zunehmenden Einsatz von modernen Technologien noch deutlich beschleunigen. Denn jede Form von automatisierten Prozessen in der Vermögensverwaltungsbranche wird wahrscheinlich ETFs gegenüber Investmentfonds bevorzugen, da diese Produkte börsengehandelt sind und sich somit in die bestehenden Anlageprozesse für Aktien oder Renten integrieren lassen.

Als Reaktion auf diese Entwicklungen sind Asset Manager aus Europa und anderen Regionen zunehmend agnostisch geworden, was die Vertriebshülle für ihre Anlagestrategien betrifft, und nutzen den ETF-Mantel inzwischen sowohl für aktive als auch für passive Anlagestrategien.

Vor dem Hintergrund dieser massiven Veränderungen in der Fondsindustrie hat LSEG Lipper die Methodik der LSEG Lipper Fund Awards überarbeitet und beschlossen, die LSEG Lipper Fund Awards auf der europäischen Ebene in aktive und passive Awards aufzuteilen. Mit dieser Veränderung sollen in einem ersten Schritt die LSEG Lipper Fund Awards für Europa heutigen Marktanforderungen angepasst und somit zukunftssicher gemacht werden.

Da es sich bei dem überwiegenden Teil der in Europa zum Vertrieb zugelassenen ETFs um sogenannte Cross-Border-Produkte, also Produkte, die über verschiedene Ländergrenzen hinweg angeboten werden, handelt, macht es derzeit keinen Sinn, diese Awards

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.

auch auf Länderebene zu vergeben, da sich die einzelnen Universen nur marginal unterscheiden würden. Dementsprechend wurden am 26. März dieses Jahres die LSEG Lipper Fund Awards Europe 2026 - Active und die LSEG Lipper Fund Awards Europe 2026 - Passive zum ersten Mal verliehen.

Während sich die Methodik der Lipper Fund Awards für aktive Produkte lediglich durch die Aufnahme aktiv gemanagter ETFs und den Ausschluss indexnachbildender Investmentfonds geändert hat, sind die Awards für passive Produkte neu. Im Unterschied zu den Awards für einzelne Länder wie zum Beispiel Österreich, bei denen alle Fonds der jeweiligen Anlageklasse mit Vertriebszulassung im entsprechenden Land berücksichtigt werden, besteht das Universum der europäischen Awards aus UCITS-Fonds, die in mindestens drei von insgesamt 31 europäischen Ländern – den 27 EU-Mitgliedstaaten sowie den vier EFTA-Staaten – zum Vertrieb registriert sind. Das bedeutet, dass das relevante Universum der Lipper Fund Awards Europe für passive Produkte aus allen indexnachbildenden Investmentfonds und ETFs besteht, die älter als drei Jahre und in mindestens drei europäischen Ländern zum Vertrieb zugelassen sind.

Die Lipper Fund Awards für passive Produkte beruhen auf denselben quantitativen Kriterien wie die Awards für aktiv gemanagte Produkte und werden im Gegensatz zu den meisten anderen Awards für ETFs oder passive Produkte ausschließlich auf der Basis von quantitativen Kennzahlen vergeben. Es gibt keine Jurys, keine Abstimmungen und keinerlei andere qualitative Kriterien zur Bestimmung der Gewinner.

Somit haben Investoren in Europa seit diesem Jahr erstmals die Möglichkeit, eine unabhängige, transparente, rein quantitative Bewertung in ihre Fondsselektion für passive Produkte einfließen zu lassen.

DETLEF GLOW

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

FONDSÜBERBLICK

POWERED BY LSEG

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.

© 2026 Refinitiv. Alle Rechte vorbehalten. Es ist verboten, Lipper Daten ohne schriftliche Genehmigung von Refinitiv zu kopieren, veröffentlichen, weiterzugeben oder in anderer Weise zu verabeiten. Weder Refinitiv, noch ein anderes Mitglied der Refinitiv Gruppe oder deren Datenlieferanten haften für fehlerhafte oder verspätete Datenlieferungen und die Folgen die daraus entstehen können. Die Berechnung der Wertentwicklungen durch Refinitiv erfolgt auf Basis der zum Zeitpunkt der Berechnung vorhandenen Daten und muß somit nicht alle Fonds beinhalten, die von Refinitiv beobachtet werden. Die Darstellung von Wertentwicklungsdaten ist keine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf eines Fonds oder eine Investmentempfehlung für ein bestimmtes Marktsegment. Refinitiv analysiert die Wertentwicklung von Fonds in der Vergangenheit. Die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds. Refinitiv und das Refinitiv Logo sind eingetragene Warenzeichen. Weitere Informationen zu Refinitiv und den Dienstleistungen von Refinitiv finden Sie auf unserer öffentlichen Internetseite www.refinitiv.com

AKTIEN GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
BIT Global Technology Leaders R - I	DE000A2N8127	642,60	29,17	178,74	42,93	31,07	-63,67	0,17
Echiquier Space B EUR	LU2466448532	257,94	37,81	155,62				
BIT Global Leaders R - I	DE000A2QDRW2	68,16	32,01	147,46	39,23	31,02	-57,48	0,15
Polar Capital Artificial Intel R USD Acc	IE00BF0GL105	2216,93	55,10	104,43	95,45	21,26	-30,44	0,54
Kopernik Global All-Cap Equity A USD	IE00BH6XS969	62,01	47,52	96,25	106,46	11,65	-14,74	1,09
R-co Thematic Blockchain Global Equity C EUR	FR0014008M99	113,52	17,85	94,47				
Human Intelligence R	DE000A3CNF56	61,76	33,39	92,05				
LBBW Internet der Zukunft R	DE000A3C4PC5	68,88	20,83	90,24				
LGT IM Global Innovation Megatrends Fund (USD) A	LI1151841510	301,91	24,74	89,77				
WCM Global Equity A USD	IE00BYZ09279	111,23	15,60	70,81	61,72	17,42	-26,86	0,45
TT Contrarian Global - P	DE000A3CRQ67	107,72	32,58	67,59				
MainFirst Global Equities Unconstrained Fund A	LU1856130205	287,88	24,54	63,59	52,31	21,29	-34,91	0,31
Robeco QI Global Developed Active Equities S EUR	LU2012947540	159,74	18,14	63,56	90,65	13,04	-11,98	0,85
Robeco QI Global Value Equities F EUR	LU1001394219	256,69	19,46	63,23	72,83	12,02	-12,33	0,75
Groupama Global Disruption NC	LU1897556517	332,92	21,88	62,69	91,09	15,68	-19,52	0,70
Capital Group New Economy Fund (LUX) B USD	LU2050929863	65,10	21,15	62,33	46,22	15,87	-26,67	0,36
Carmignac Portfolio Investissement F EUR Acc	LU0992625839	163,44	22,20	61,76	43,23	14,08	-24,77	0,38
Amundi Top World	DE0009779736	291,12	22,96	60,89	82,10	12,06	-9,80	0,84
Deka-GlobalChampions CF	DE000DK0ECU8	11562,42	12,13	59,45	65,95	12,32	-17,92	0,67
UniDynamicFonds: Global A Dis	LU0089558679	555,89	12,94	59,00	61,48	17,79	-28,88	0,43
Carmignac Investissement A EUR acc	FR0010148981	3563,30	22,26	58,61	37,25	14,22	-25,61	0,31
Jupiter Merian World Equity Fund L USD Acc	IE0005263466	406,76	14,47	56,56	70,03	12,88	-12,70	0,68
Robeco QI Glbl Dvlp Enhanced Idx Equities D EUR	LU1654173217	120,63	13,30	55,95	75,55	12,88	-12,43	0,73
Invesco Global Founders & Owners Fd A USD Acc	LU1218204391	52,24	-0,10	55,90	64,50	16,10	-22,89	0,51
Amundi Funds Global Equity - A EUR C	LU1883342377	1591,81	21,07	55,83	75,42	12,24	-10,32	0,77

AKTIEN EUROPA

Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	166,61	27,77	71,59	105,70	13,75	-15,63	0,92
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	846,08	22,20	70,19	88,58	13,00	-17,81	0,83
Alken Fund - European Opportunities R EUR	LU0235308482	391,11	20,71	68,88	120,73	16,16	-15,50	0,86
MEAG EuroInvest A	DE0009754333	1244,29	24,76	68,18	71,10	13,02	-22,88	0,68
Brandes European Value A USD	IE0031574530	57,73	16,34	62,69	80,96	13,32	-20,00	0,75
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	1474,31	19,25	62,07	87,69	12,09	-15,60	0,89
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	6737,70	21,64	61,93	94,81	11,86	-13,79	0,96
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE00B8BPMF80	514,82	14,80	58,05	85,56	12,47	-16,29	0,85
THEAM QUANT Equity EuroZone Guru C Cap	LU1480590048	458,50	23,51	57,91	84,60	13,36	-19,64	0,78
HSBC GIF - Euroland Value AC	LU0165074666	181,72	17,93	57,04	67,78	13,73	-21,30	0,62
AMSelect HSBC Euro Equity Value Classic Cap	LU2310405282	184,06	17,76	56,82				
Goldman Sachs Europe CORE® Eq Base EUR	LU0102219945	78,42	20,02	56,20	71,85	12,71	-18,75	0,70
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	174,55	18,47	50,42	68,69	12,83	-18,10	0,67
CM-AM Europe Value RC	FR0000991770	787,53	16,07	50,07	57,36	14,03	-21,85	0,51
DNCA Invest Value Europe B	LU0284396289	411,20	13,91	49,94	67,25	13,06	-16,63	0,64
JPM Euroland Dynamic A perf Acc EUR	LU0661985969	123,69	16,34	49,81	68,25	14,14	-20,42	0,60
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	195,79	15,85	49,06	71,16	12,19	-17,33	0,73
KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T	AT0000647698	68,11	8,65	48,69				
Franklin Mutual European A (acc) EUR	LU0140363002	308,80	12,17	47,86	59,40	11,98	-16,16	0,62
Deka-Europa Aktien Spezial CF (A)	LU0835598458	296,73	14,27	47,79	57,74	12,48	-21,65	0,58
BGF European Value A2 EUR	LU0072462186	527,16	13,66	46,67	65,77	12,56	-15,49	0,65
BNP Paribas Sust Europe Value Classic Cap	LU0177332227	226,12	12,00	46,65	58,86	13,40	-19,92	0,55
MFS Meridian Funds-Blended Rsrch Europ Eq A1 EUR	LU0648597655	52,95	18,49	46,60	66,18	12,56	-16,36	0,66
Templeton European Insights Fund A (acc) EUR	LU0093666013	232,10	10,62	46,47	53,03	13,47	-20,98	0,49
White Fleet IV - DIVAS Eurozone Value R (EUR) acc	LU1975717056	51,46	15,18	44,97	93,23	18,19	-17,00	0,62

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

AKTIEN DEUTSCHLAND

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
MEAG ProInvest A	DE0009754119	490,56	5,16	44,61	40,07	15,39	-26,55	0,31
Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)	FR0013494879	61,18	6,01	39,80	31,69	17,33	-33,60	0,21
UniFonds	DE0008491002	3276,36	5,78	39,74	16,54	15,71	-34,28	0,07
UniFonds -net-	DE0009750208	1037,52	5,47	38,67	14,93	15,60	-34,39	0,06
Monega Germany	DE0005321038	69,99	0,57	37,57	39,35	14,73	-24,63	0,32
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	505,87	3,13	34,95	28,83	15,16	-28,30	0,21
UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	99,29	1,14	34,17	38,46	13,65	-23,18	0,34
UniESG Aktien Deutschland	DE0009750117	1026,32	3,35	31,86	21,51	14,72	-26,89	0,13
Allianz Vermoegensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	862,38	2,18	31,71	28,67	13,75	-23,67	0,23
SEB Aktienfonds	DE0008473471	337,30	7,29	30,75	33,60	15,08	-27,72	0,26
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	3678,95	4,43	29,92	23,87	17,33	-32,40	0,14
MB Fund - Max Value B	LU0121803570	93,38	8,29	29,61	32,67	13,59	-21,01	0,28
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	399,87	2,43	28,74	27,20	16,18	-28,85	0,18
Baloise-Aktienfonds DWS LD	DE0008474057	516,00	9,02	28,56	28,02	14,60	-25,93	0,21
DWS Concept Platow LC	LU1865032954	251,82	11,50	27,57	28,36	14,78	-33,12	0,21
Deka-ESG Aktien Deutschland TF	LU2339811841	509,26	0,57	26,18				
DekaFonds CF	DE0008474503	5451,76	-0,16	26,15	22,55	15,20	-28,57	0,14
DWS Deutschland LC	DE0008490962	3047,14	2,22	24,44	16,88	18,15	-34,85	0,07
Amundi German Equity A ND	DE0009752303	97,55	6,13	24,15	22,15	14,15	-25,32	0,15
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	73,89	-0,94	22,72	22,15	15,19	-27,43	0,14
DWS Aktien Strategie Deutschland LC	DE0009769869	1902,42	6,31	20,14	18,06	17,44	-33,42	0,08
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	88,44	-2,47	19,74	9,19	15,86	-34,04	-0,01
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	790,49	-1,89	19,47	15,35	14,73	-29,71	0,06
HANSAsecur Class A	DE0008479023	110,64	-7,75	19,15	19,13	14,05	-26,40	0,11
LBBW Aktien Deutschland	DE0008484650	99,09	-1,18	18,64	15,88	14,72	-26,47	0,07

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

Causeway Emerging Markets UCITS Acc EUR	IE00BWT3P209	90,71	28,96	70,02	39,83	14,71	-24,16	0,33
CC&L Q Emerging Markets Equity UCITS Class A USD	IE00BMGM5752	1394,41	29,29	68,31	51,92	14,49	-21,14	0,45
Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	LU0329355670	440,37	25,02	63,46	54,03	13,07	-16,69	0,52
GAM Sustainable Emerging Equity Ord EUR Acc	IE00B5VSGF43	172,77	19,13	63,11	38,15	16,11	-27,02	0,28
Robeco Emerging Stars Equities D EUR	LU0254836850	273,13	35,61	61,19	40,45	15,67	-21,76	0,31
PGIF Origin Global Emerging Markets F2 Acc USD	IE00BZBWH869	60,97	35,57	60,32	19,01	14,76	-30,91	0,11
Robeco QI EM 3D Active Equities D EUR	LU1648456991	57,20	25,37	60,21	45,10	13,15	-18,92	0,43
Templeton Emerging Markets Fund A (Ydis) USD	LU0029874905	199,80	32,65	58,66	26,95	15,94	-29,19	0,18
MFS Investment Funds-Blended Research EM Eq EUR W	LU1713399795	54,00	25,74	58,25	45,32	14,26	-20,87	0,39
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	571,95	18,60	55,14	41,05	14,08	-21,39	0,35
MSIF Sustainable Emerging Mkts Eqty Fd I USD Acc	LU0054793475	150,20	28,24	53,29	29,41	15,00	-23,65	0,22
Invesco Emerging Markets Equity A USD AD	LU1775952507	374,91	23,98	52,94	38,26	13,79	-21,43	0,33
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Value Eq A USD C	LU1217269049	187,70	31,09	52,25	33,12	15,59	-23,44	0,25
AB FCP II-Emerging Markets Value Pf A USD	LU0474345724	306,38	27,51	50,05	42,39	15,06	-20,55	0,34
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGYBSS48	168,73	26,90	49,96	28,78	14,03	-24,43	0,23
Robeco Emerging Markets Equities D EUR	LU0187076913	119,02	28,56	49,87	26,49	15,12	-23,90	0,19
Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc	IE00B0HCGV10	745,14	22,68	49,60	54,00	11,78	-11,19	0,57
BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD	LU1289970086	123,09	13,38	49,47	61,97	15,95	-12,85	0,48
M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc	LU1670624664	565,85	25,33	48,94	50,69	14,30	-14,15	0,44
Evli Emerging Frontier B	FI4000066915	340,62	15,90	48,67	64,50	13,83	-17,86	0,58
Candriam Equities L Emerging Markets C EUR Cap	LU0056052961	1171,32	28,86	48,49	9,44	14,27	-33,56	-0,01
Dimensional Em Mkts Large Cap Core Eq USD Acc	IE00BYVJQT42	55,65	25,43	48,16	41,02	13,60	-17,40	0,37
American Century Em Mkts Transition Equity F USD	IE00BJCWHS31	59,85	34,71	48,16	15,34	14,31	-29,33	0,07
Nordea 2 SICAV BetaPlus Enh EM Eq BP EUR	LU1648400189	126,04	23,32	47,30	25,89	13,64	-23,94	0,20
Goldman Sachs EMs CORE® Eq Base Acc USDClose	LU0313355587	529,69	24,01	46,90	22,05	14,79	-25,31	0,14

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
Robeco Asia-Pacific Equities D EUR	LU0084617165	602,10	28,67	59,37	56,49	12,47	-11,66	0,57
LLB Aktien Pazifik (JPY)	LI0013255612	67,78	19,18	54,28	44,27	11,36	-10,01	0,48
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	208,10	31,45	44,39	15,07	14,68	-27,49	0,06
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	262,94	34,50	43,31	34,90	16,44	-23,92	0,25
NT Pacific Screened Equity Index FGR Fund E EUR	NL0013216567	523,00	16,93	39,98	36,82	11,96	-13,28	0,37
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	2005,50	15,12	39,72	18,60	13,25	-23,61	0,11
Vitruvius Asian Equity B USD	LU0479425513	111,06	12,82	39,29	25,22	15,33	-20,52	0,17
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	430,42	27,57	36,39	6,37	15,80	-29,60	-0,04
UniAsia Acc	LU0037079034	354,37	19,81	34,74	5,19	14,35	-28,80	-0,06
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	476,79	28,87	34,69	5,08	16,52	-30,08	-0,06
Mediolanum Pacific Equity L - A Units	IE0004878520	387,17	15,35	31,73	11,73	12,96	-22,53	0,02
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	165,76	13,98	29,13	9,03	12,69	-22,42	-0,01
nordasia.com	DE0009792176	150,50	10,61	23,65	-5,87	15,49	-33,77	-0,20
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	780,11	15,45	23,31	4,95	14,41	-26,47	-0,07
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	59,10	16,68	18,67	-10,40	15,24	-32,94	-0,27
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	53,40	20,88	13,96	2,91	15,54	-29,64	-0,09
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	77,84	5,49	-8,56	-12,45	16,16	-27,89	-0,28

AKTIEN NORDAMERIKA

Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	335,12	25,73	103,30	80,12	21,24	-34,97	0,47
LGT IM U.S. Equity (USD) A	LI1151841593	188,52	14,61	79,46				
MSIF US Growth Fund I USD Acc	LU0042381250	212,04	6,25	68,73	-12,27	34,20	-63,28	-0,13
ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR	LU1833929729	136,42	12,16	67,88	80,70	15,53	-17,62	0,64
T. Rowe Price US Blue Chip Equity A USD	LU0133085943	109,35	7,18	67,32	48,12	20,56	-37,29	0,29
Davis Value Fund A	LU0067888072	442,42	14,87	64,84	50,13	13,99	-16,01	0,45
Amundi Funds US Pioneer Fund - A EUR C	LU1883872332	1117,32	20,65	63,04	75,27	15,76	-17,35	0,59
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	217,26	5,01	60,88	49,58	19,16	-31,28	0,32
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	654,21	4,77	60,55	48,65	19,25	-31,45	0,32
UBS (Lux) Eq S - USA Growth (USD) P-acc	LU0198837287	1381,74	7,71	58,51	55,39	19,10	-30,52	0,36
DWS US Growth LD	DE0008490897	1240,92	7,87	58,28	68,04	17,41	-26,23	0,49
Allianz US Large Cap Growth - A - EUR	DE0008475039	149,17	8,97	57,97	46,95	18,49	-31,55	0,31
JPM US Growth A Dist USD	LU0119063898	208,88	6,28	57,35	58,83	18,52	-23,46	0,40
CM-AM Convictions USA RC	FR00140077E1	60,35	9,04	57,00				
Multi Manager Access - US Equities F	LU0245619092	568,81	11,19	56,90	68,71	14,80	-15,47	0,58
US EquityFlex P	LU1138399024	159,27	11,19	55,93	72,95	18,07	-21,42	0,50
Amundi Prime USA AU A	LU2420245594	423,05	10,17	55,53				
iShares North America Index Flex Acc USD	IE0030404903	111,29	10,77	55,04	73,76	14,40	-15,38	0,64
MSIF US Advantage Fund I USD Acc	LU0225741247	247,33	2,91	54,87	-10,92	30,34	-56,71	-0,14
Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	LU1429558221	404,27	3,35	54,58	64,61	19,02	-24,04	0,43
Amundi S&P 500 Screened INDEX AU Acc	LU0996178884	90,67	11,39	54,20	82,11	14,76	-15,99	0,69
Fidelity S&P 500 Index P USD Acc	IE00BYX5MS15	228,58	9,98	54,11	76,28	14,39	-15,51	0,66
UniNordamerika	DE0009750075	766,38	10,32	53,94	68,36	14,61	-14,97	0,59
Vanguard U.S. 500 Stock Index Investor USD Acc	IE0002639668	787,82	9,92	53,83	75,68	14,39	-15,51	0,65
BGF US Growth Fund A2 USD	LU0097036916	150,35	6,13	53,75	39,03	21,54	-38,49	0,22

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

ANLEIHEN EURO

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
BNP Paribas Euro Hi Conviction Inc Bd Clsc Cap	LU2155806362	234,37	2,49	22,23				
AXA WF Euro Credit Total Return E Cap EUR	LU1164220854	5165,14	2,18	19,84	16,36	6,80	-13,33	0,17
LSF - Arcano Low Vol Euro Inc ESG Slct RE-A	LU1720111282	154,85	2,58	19,02	16,25	4,47	-11,08	0,25
BayernInvest Renten Europa-Fonds I	DE000A0ETKT9	296,44	2,85	17,10	7,66	6,14	-16,12	-0,07
R-Co Conviction Credit Euro C EUR	FR0007008750	5266,61	2,38	16,82	4,12	5,28	-16,31	-0,21
SG IS Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	240,58	2,61	16,81	7,04	4,84	-13,44	-0,12
Nomura Bonds Europe T	AT0000818059	133,97	2,71	15,08	-4,65	6,63	-19,68	-0,44
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	102,11	1,92	14,88	0,51	4,73	-15,50	-0,40
MMA II - European Multi Credit EUR Fa	LU0313363508	1303,26	1,90	14,84	-0,15	5,51	-17,09	-0,36
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	834,09	1,72	13,19	3,99	3,62	-11,30	-0,33
HANSArenta	DE0008479015	104,90	1,47	13,16	-1,01	4,87	-15,74	-0,45
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	63,46	1,72	13,07	5,13	3,66	-10,51	-0,26
DWS ESG Zinseinkommen LD	LU0649391066	467,48	1,59	12,51	3,17	3,75	-11,69	-0,36
Echiquier Credit SRI Europe A	FR0010491803	112,15	1,02	11,43	2,35	4,62	-12,02	-0,32
Deka-ESG BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	797,62	1,85	11,22	9,66	1,86	-4,28	-0,04
Vanguard Sltd Scrnd Euro Invt Grd Bd Idx EUR Acc	IE00BYSX5D68	417,91	1,71	11,01	-5,08	5,36	-16,90	-0,57
RenditDeka CF	DE0008474537	400,34	1,83	10,92	-6,66	6,26	-18,46	-0,54
Invesco Euro Bond A EUR Acc	LU0066341099	168,87	0,56	10,07	-9,85	6,50	-20,66	-0,62
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	232,07	1,03	9,52	-4,48	4,36	-14,82	-0,67
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	879,97	1,62	9,39	-2,87	4,38	-13,48	-0,59
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	177,75	0,34	9,34	-1,20	3,69	-11,76	-0,61
GS Green Bond-N Cap EUR	LU1365052890	135,35	1,37	9,09	-13,38	7,52	-23,76	-0,64
BNY Mellon Euroland Bond A EUR	IE0032722260	167,25	0,16	9,02	-9,80	6,02	-19,17	-0,68
BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR	LU0549543014	2693,60	0,17	8,30	-9,59	6,30	-18,45	-0,63
Fidelity Funds - Euro Bond A-EUR	LU0048579097	148,95	1,38	8,22	-12,03	7,94	-21,36	-0,57

ANLEIHEN GLOBAL

ACATIS IfK Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	924,00	3,55	26,40	15,14	5,95	-16,05	0,15
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	1554,41	3,72	24,72	11,76	5,42	-16,91	0,06
KEPLER Euro Plus Rentenfonds A	AT0000784756	57,22	3,72	19,35	4,55	5,97	-19,30	-0,18
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	78,91	2,27	18,60	7,34	5,54	-13,74	-0,09
Vontobel Fund-Global Active Bond B EUR	LU1112750929	57,68	3,14	18,08	-6,99	7,09	-27,21	-0,48
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	74,19	1,78	17,80	13,36	4,46	-10,21	0,14
3 Banken Rendite Plus (R)(A)	AT0000A339H9		2,73	17,68				
M&G Total Return Credit Investment EUR P Acc	LU2482630675	5709,00	1,34	17,49				
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	273,44	2,20	17,13	4,85	5,30	-16,71	-0,19
LF - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	93,98	2,62	16,95	11,18	4,76	-13,07	0,04
M&G Sustainable Total Ret Cred Invest EUR P Acc	LU2482630832	2476,10	1,26	16,51				
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	59,43	2,83	15,92	6,12	6,53	-17,32	-0,11
PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc	IE00B3QDMK77	880,62	1,96	14,38	1,61	5,47	-16,90	-0,30
Ampega Rendite Rentenfonds	DE0008481052	408,07	1,37	13,83	0,38	4,53	-14,21	-0,42
Deka-ESG Renten CF(A)	LU0703711035	6575,40	1,41	13,47	0,62	4,98	-15,55	-0,37
Galilei Global Bond Opportunities UI AK P	DE000A3DD937	50,93	-1,46	13,34				
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	212,06	1,46	13,33	3,90	5,12	-14,66	-0,23
Ampega BasisPlus Rentenfonds P (a)	DE000A2P23S8	53,24	1,42	13,23	5,20	3,53	-9,35	-0,27
SK Invest Konservativ A	LU0328541502	52,19	2,26	13,10	6,87	2,82	-7,70	-0,22
WVB - Global Renten Dis	LU1728551059	92,73	1,97	12,86	5,91	3,68	-8,61	-0,22
HI-Green Bond-Fonds	DE000A2QFYB7	105,05	2,18	12,75				
Global Fixed Income AMI	DE000A2DJT98	205,05	2,31	12,70	-1,27	4,56	-15,17	-0,49
SUPERIOR 1 - Ethik Renten T	AT0000A07HR9	120,94	1,49	12,54	-0,83	4,69	-15,84	-0,46
Deka-RentenStrategie Global CF	DE000DK2J6P1	405,01	1,87	12,18	-6,19	5,16	-18,61	-0,63
Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR	LU1161527038	482,19	1,18	12,18	1,00	5,38	-12,87	-0,33

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
abrdn SICAV I - Frontier Mrkts Bd A MInc USD	LU0963865083	212,43	10,60	53,65	42,87	10,20	-14,39	0,51
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	161,54	10,53	38,57	46,96	7,60	-7,90	0,77
MSIF Emerg Mkts Debt Opps Fund I USD Acc	LU2631835845	51,74	6,43	37,73	42,93	7,75	-9,56	0,68
Vontobel Fund Emerging Mkts Debt B USD	LU0926439562	193,37	3,27	35,45	22,00	9,03	-17,97	0,23
Templeton Emerging Markets Bond A (Qdis) USD	LU0029876355	224,77	14,03	35,01	20,58	7,85	-16,08	0,23
MSIF Emerging Markets Debt Fund I USD Acc	LU0057132697	82,68	4,23	34,49	23,62	9,21	-15,16	0,25
Neuberger Berman EM Debt Hard Currency USD A Acc	IE00B986J944	141,41	4,70	34,05	19,42	9,11	-17,55	0,18
UBS (Lux) Emerging Ec Sov Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	69,32	4,32	31,40	17,63	8,65	-16,01	0,15
BGF Emerging Markets Bond Fund A2 USD	LU0200680600	88,95	3,54	30,77	20,37	8,38	-14,19	0,22
HI-Renten Emerging Markets-Fonds	DE000A0ER3P2	335,35	7,13	30,22	11,47	9,40	-26,70	0,03
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	853,17	3,63	28,42	20,04	7,82	-12,21	0,22
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	95,46	1,81	27,30	14,76	8,82	-16,13	0,10
Multirent-INVEST	DE0008479213	315,66	5,92	26,05	16,96	4,37	-12,44	0,29
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	406,32	2,47	25,89	24,80	8,04	-11,44	0,31
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	313,95	0,07	25,22	15,66	8,25	-13,89	0,12
abrdn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	90,77	1,19	24,87	10,44	8,36	-16,20	0,01
PIMCO GIS Emerging Mkts Bd E Cl USD Inc	IE00B0MD9S72	58,19	3,60	24,57	15,40	7,70	-13,27	0,12
ZZ1	AT0000989090	507,69	15,76	24,39	22,24	9,15	-19,20	0,23
Amundi Funds Emerging Markets Bond - A EUR C	LU1882449801	59,21	3,41	24,33	15,50	7,44	-12,72	0,13
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	212,19	4,24	23,53	14,71	6,83	-18,65	0,12
MMA II - Emerging Markets Debt USD F-acc	LU0985399996	2057,51	2,13	23,50	14,91	7,62	-12,04	0,11
Apollo New World T	AT0000746979	61,65	5,53	23,05	7,44	6,37	-18,73	-0,08
Deka-EM Bond CF	LU0350136957	126,30	7,28	22,54	-2,93	9,06	-29,03	-0,28
Pictet-Global Emerging Debt-P USD	LU0128467544	62,13	4,64	22,28	12,48	7,87	-13,29	0,06
PGIF Finisterre Unconstrained EM FxdInc A2 USD Inc	IE00BD5DFJ88	3556,55	3,95	22,10	19,84	6,82	-8,35	0,25

MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL

Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQ7T48	2634,58	9,55	55,50	57,68	10,99	-16,20	0,66
Best-in-One A-EUR Dis	LU0072229809	220,40	16,84	47,52	38,93	8,82	-13,82	0,53
PremiumStars Wachstum - AT - EUR	DE0009787069	163,30	16,80	38,37	24,81	9,09	-16,48	0,28
PrivatFonds: Kontrolliert pro	DE000A0RPAN3	2713,89	11,76	34,05	31,27	8,31	-14,24	0,43
Anlagestruktur 1 A (EUR)	LU0988484951	222,25	12,96	33,78	33,63	7,13	-9,33	0,55
UniMultiAsset: Chance III	DE000A2N7V06	778,43	9,93	32,42	21,84	9,89	-18,87	0,21
ARERO - Der Weltfonds LC	LU0360863863	2412,34	11,72	32,26	34,62	7,93	-9,07	0,51
ARERO Der Weltfonds - ESG LC	LU2114851830	167,12	12,17	32,17	34,26	8,33	-10,21	0,48
Money Mate Moderat A-EUR	LU2349429212	371,80	12,22	31,97				
PremiumMandat Balance C-EUR	LU0268208047	181,79	9,22	30,88	30,12	8,03	-12,75	0,42
Vermoegensfonds Balance DYN	LU0123853748	116,92	9,50	30,42	24,52	8,16	-14,85	0,31
KEPLER Vorsorge Mixfonds A	AT0000969787	221,20	7,14	29,87	18,00	7,69	-18,36	0,18
Aegon Global Diversified Income A Acc EUR	IE00BYYPF474	147,92	10,54	28,75	21,63	8,20	-16,23	0,24
Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR	DE0009797258	921,55	5,47	28,41	26,09	7,78	-13,52	0,35
apo Mezzo R	DE0005324305	323,15	10,95	27,89	19,51	7,49	-15,54	0,22
Ethik Mix Ausgewogen T	AT000ETHIKT8	105,23	8,72	27,88	18,87	7,99	-16,23	0,19
R-co Valor Balanced C EUR	FR0013367265	249,84	7,10	27,33	20,10	7,78	-15,07	0,23
VermoegensManagement Balance A-EUR	LU0321021155	9251,26	9,58	27,20	20,54	7,06	-13,30	0,26
Portfolio Management AUSGEWOGEN T	AT0000707559	428,35	7,10	27,09	18,13	8,17	-15,58	0,17
Variopartner SICAV Vontobel ConvictionBal E F EUR	LU1821896260	65,21	9,27	27,04	22,52	8,07	-15,10	0,27
UniMultiAsset Chance III ESG	DE000A2PPKB7	350,82	9,40	26,56	19,02	8,66	-15,39	0,18
VermoegensManagement Wachstumslaender Bal A-EUR	LU0654786689	535,66	12,06	26,54	6,86	8,81	-20,15	-0,07
BL Global 50 B EUR Acc	LU0048292808	353,14	10,66	26,16	30,41	6,71	-7,66	0,51
ERGO Vermoegensmanagement Ausgewogen	DE000A2ARYT8	413,39	9,32	25,48	19,06	7,27	-15,33	0,22
Profi-Balance	DE0005326813	174,17	5,55	25,37	21,99	7,66	-12,46	0,27

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung 1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	DE0008490673	740,02	12,16	44,81	48,98	7,82	-8,53	0,79
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	789,34	10,77	31,44	27,01	5,45	-11,11	0,54
Stiftungsfonds Spiekermann & CO AK C	DE000A1C1QH0	134,54	7,53	25,25	19,27	5,52	-11,97	0,30
Deka-Multi Asset Income CF A	DE000DK2J662	2184,00	7,43	24,24	12,58	7,07	-15,54	0,07
A&F Strategiedepot Moderat MF Plus R	LU1669196492	50,60	6,18	24,19	15,11	7,19	-15,71	0,13
Unistruktur Dis	LU1529950914	1192,07	9,21	24,13	22,64	5,52	-8,37	0,40
PrivatFonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	15527,09	6,64	23,30	11,57	5,84	-14,32	0,05
PrivatDepot 2 (A)	DE0005319925	62,59	7,27	22,29	12,34	5,39	-12,97	0,08
VermoegensManagement Substanz A-EUR	LU0321021072	2503,17	7,74	21,34	13,43	4,97	-10,51	0,12
Naspa-Fonds Ausschuettung Plus	DE0008480807	56,65	4,73	21,20	11,32	6,95	-13,88	0,03
Money Mate Defensiv A-EUR	LU2349425061	79,66	7,91	21,15				
Portfolio Management SOLIDE T	AT0000707575	818,66	5,42	20,90	9,71	6,78	-15,67	-0,01
CORE Balanced (T) (EUR)	AT0000828611	66,37	4,42	19,86	13,04	6,03	-13,09	0,09
Alpen Privatbank Vermgensportfolio Defensiv R Dis	LU0327378468	62,58	4,31	19,73	8,95	5,54	-13,06	-0,04
Julius Baer Germany Focus Fund Income AK I	DE000A2JF7X4	75,21	4,43	19,27	4,63	8,17	-21,97	-0,12
Allianz Dynamic MA Strg SRI15 A (EUR)	LU1089088071	447,71	6,23	19,05	8,28	5,90	-13,30	-0,06
apo Piano R	DE0005324297	443,11	5,61	18,48	10,29	5,70	-12,63	0,01
Warburg Portfolio Konservativ A	DE000A12BTP6	72,27	3,04	18,42	4,31	6,23	-19,13	-0,17
Sparkasse Duisburg INVEST	DE000DK0LPB5	69,79	4,01	18,31	14,09	7,58	-12,36	0,10
DWS ESG Stiftungsfonds LD	DE0005318406	930,51	3,31	18,30	5,37	5,13	-13,76	-0,17
Berenberg Sustainable Stiftung R D	DE000A0RE972	104,13	5,91	18,29	9,34	5,87	-15,30	-0,02
Global Opps Access Yld EUR F-acc	LU0347929928	52,00	5,19	18,13	12,37	6,56	-14,72	0,06
SpardaOptiAnlage Defensiv EA	DE000A0NGFH2	183,00	7,44	17,95	9,95	5,38	-12,91	0,00
ERGO Vermoegensmanagement Robust	DE000A2ARYR2	146,07	7,06	17,82	7,20	5,67	-14,40	-0,09
KoelnBonn Individual-Portfolio ErtragPlus	LU0349431097	660,58	5,42	17,69	12,03	5,15	-11,82	0,07

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

M & W Privat	LU0275832706	474,13	59,79	119,21	144,53	20,08	-19,29	0,81
S&H Substanzwerte P (a)	DE000A12BRG9	83,44	41,71	88,58	104,95	13,29	-14,91	0,95
Macro + Strategy (T)	AT0000A0H858	59,17	18,71	61,72	63,02	8,80	-10,82	0,91
Degussa Bank Portfolio Privat Aktiv	DE000A0MS7D8	59,74	11,84	60,12	79,98	12,19	-13,28	0,81
SOLIT Wertefonds R	DE000A2AQ952	82,25	31,65	57,29	50,34	13,54	-15,20	0,47
Global Select Portfolio II	DE0008477043	575,88	14,51	55,44	58,98	13,27	-20,06	0,56
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	95,14	29,91	51,18	64,48	11,38	-10,53	0,71
Global Select Portfolio I	DE0008477035	369,86	14,58	46,82	50,06	11,82	-18,83	0,53
Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R	DE000A1T75R4	103,79	13,10	46,44	53,09	7,78	-12,70	0,86
Incrementum All Seasons Fund EUR-R	LI0477123637	294,37	47,23	45,49	115,33	14,18	-11,34	0,96
Value Intelligence ESG Fonds AMI P (a)	DE000A2DJT49	150,80	25,16	43,46	48,42	8,98	-9,43	0,67
VPI World Select	AT0000A026V3	53,49	12,54	42,46	40,05	10,31	-12,28	0,47
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	146,68	10,51	42,35	48,68	7,85	-9,01	0,77
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	152,94	12,30	41,95	37,98	10,72	-16,64	0,42
Money Mate Entschlossen A-EUR	LU2349426200	381,90	15,10	40,19				
DJE Lux - DJE Multi Flex	LU0346993305	177,75	11,57	39,41	28,95	9,26	-14,67	0,34
ACATIS CHAMPS SEL - ACATIS VALUE PERFORMER	LU0334293981	117,77	17,84	38,88	36,88	8,45	-12,26	0,52
R-Co Valor C EUR	FR0011253624	10322,83	10,97	37,14	40,03	11,09	-13,45	0,44
VermoegensManagement Wachstum A-EUR	LU0321021312	3780,61	13,83	36,89	29,10	8,65	-15,02	0,37
Dynamik Invest T	AT0000A0PDE4	101,90	9,10	36,32	23,87	8,60	-16,09	0,28
RB LuxTopic - Flex A	LU0191701282	122,93	14,65	35,96	33,60	10,61	-13,71	0,37
UniMultiAsset: Chance IV	DE000A3CU5A3	143,69	12,26	35,52				
Vermoegensmanagement Chance	DE000A0MUWU3	178,20	10,87	35,37	28,14	10,05	-15,29	0,30
LOYS Philosophie Bruns B (t)	DE000A0H08U6	87,78	10,66	34,44	41,40	11,45	-21,40	0,44
Favorit-Invest offensiv	LU0224176221	60,55	13,59	34,14	22,31	11,62	-22,25	0,18

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31. März 2026

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

Bild: © Mein Geld Medien

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Sachwertanlagen 2026: Fokus auf Stabilität und Substanz

Der Markt für Sachwertanlagen in Deutschland befindet sich 2026 in einer Phase der Neuorientierung. Nach den Jahren der Niedrigzinsphase und der anschließenden Zinswende hat sich das Umfeld deutlich verändert. Statt kurzfristiger Wertsteigerungen rücken Stabilität, laufende Erträge und langfristiger Werterhalt stärker in den Fokus.

Immobilien bleiben die zentrale Anlageklasse im Sachwertsegment. Vor allem Wohnimmobilien gelten weiterhin als vergleichsweise robust, getragen von hoher Nachfrage und strukturellem Wohnraumbedarf. Gleichzeitig agieren Investoren deutlich selektiver. Während Logistik- und Infrastrukturinvestments an Bedeutung gewinnen, werden Büroimmobilien kritischer betrachtet.

Parallel dazu entwickelt sich der Markt strukturell weiter. Neben klassischen Direktinvestments gewinnen institutionelle Anlageformen wie Fonds und Private-Markets-Strukturen an Bedeutung. Damit steigen auch die Anforderungen an Transparenz, Risikomanagement und Beratung.

Die Rahmenbedingungen bleiben anspruchsvoll. Steigende Bau- und Finanzierungskosten, regulatorische Vorgaben sowie zunehmende Nachhaltigkeitsanforderungen prägen den Markt. Gleichzeitig erhöhen klimabedingte Risiken den Druck auf eine differenzierte Risikobewertung.

Vor diesem Hintergrund verändert sich auch die Perspektive der Investoren: Der Kapitalerhalt rückt stärker in den Vordergrund als kurzfristige Renditeziele. Sachwertanlagen werden zunehmend als stabilisierender Bestandteil im Portfolio verstanden.

Insgesamt zeigt sich: Der Sachwertmarkt ist 2026 weniger von Dynamik, sondern stärker von Substanz geprägt. Erfolgreiche Investments erfordern eine klare Strategie, sorgfältige Auswahl und einen langfristigen Anlagehorizont.

MEIN GELD

› **Gunnar Dittmann**
Vorstandsvorsitzender
der HEH AG

20 JAHRE HEH HAMBURGER EMISSIONSHAUS AG

„Verantwortung ist wichtiger als kurzfristige Marktchancen“

„Mein Geld“ im Gespräch mit Gunnar Dittmann, HEH-Gründer und Vorstand, über Disziplin, klare Investmentregeln und Verantwortung gegenüber Anlegern

Sie sprechen oft von Disziplin und Struktur - sind das erlernte Prinzipien oder eher Teil Ihrer Persönlichkeit?

GUNNAR DITTMANN: Ich würde sagen: beides - aber die Wurzeln liegen in der Persönlichkeit. Schon früh habe ich verstanden, dass gute Ergebnisse selten zufällig entstehen, sondern das Produkt sorgfältiger Vorbereitung sind. Der Teufel steckt tatsächlich im Detail - und wer das verinnerlicht hat, entwickelt eine natürliche Aufmerksamkeit für das, was andere vielleicht übersehen. Dazu gehört auch Geduld: Vertrauen in eine Entscheidung zu bewahren, auch wenn der Markt kurzfristig eine andere Sprache spricht. Diese Haltung prägt heute unsere gesamte Unternehmenskultur - von der Strukturierung eines Investments bis zur täglichen Zusammenarbeit im Team.

Gibt es bei Ihnen einen klaren Punkt, an dem Sie sagen: „Dieses Investment machen wir nicht" - unabhängig von Marktchancen?

GUNNAR DITTMANN: Ja, diesen Punkt gibt es - und er ist für uns nicht verhandelbar. Wir investieren Kapital von Anlegern, die häufig nicht aus der jeweiligen Branche kommen und uns ein erhebliches Maß an Vertrauen entgegenbringen. Daraus erwächst eine Verpflichtung, die über reine Renditechancen weit hinausgeht. Ein Investment muss in einem belastbaren Chancen-Risiko-Verhältnis stehen - für den Anleger, nicht primär für den Initiator. Wenn wir die notwendige Tiefe im jeweiligen Markt nicht selbst mitbringen, holen wir einen erfahrenen Branchenkenner als Partner ins Boot - oder wir lassen es. Eine attraktive Möglichkeit ist noch kein hinreichender Grund.

In der Corona-Krise haben Sie aktiv gesteuert statt reagiert. Was war in dieser Phase Ihre wichtigste Führungsentscheidung - und was hat Sie dabei geleitet?

GUNNAR DITTMANN: Was uns in dieser Phase geleitet hat, war vor allem das Bewusstsein unserer Verantwortung gegenüber den Anlegern - das war der Kompass, der die Richtung für alle Entscheidungen vorgegeben hat. Wir haben das Team sehr

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Hamburger EmissionsHaus

frühzeitig und sehr fokussiert auf eine einzige Frage ausgerichtet: Wie schützen und sichern wir das Asset des Anlegers unter diesen außergewöhnlichen Bedingungen? Dafür haben wir aktiv alternative Nutzungskonzepte entwickelt und geprüft - nicht als Reaktion auf Druck, sondern aus innerer Überzeugung. Die wichtigste Führungsentscheidung war vielleicht gar keine einzelne Maßnahme, sondern die Haltung: Ruhe bewahren, klar denken, handlungsfähig bleiben. Krisen zeigen, ob eine Struktur wirklich trägt - und ich glaube, das hat unsere in dieser Zeit eindrücklich bewiesen.

Die HEH setzt bewusst auf kontrolliertes Wachstum. Gab es Situationen, in denen Sie bewusst auf Wachstum verzichtet haben - und wie schwer fällt eine solche Entscheidung?

GUNNAR DITTMANN: Es gab solche Situationen - und ehrlich gesagt fallen diese Entscheidungen leichter, als man vielleicht vermuten würde. Unser Maßstab ist nicht Wachstum um seiner selbst willen, sondern ausschließlich die Frage: Können wir dieses Investment mit gutem Gewissen vor unseren Anlegern vertreten? Wenn die Rahmenbedingungen das nicht zulassen - sei es strukturell, regulatorisch oder in der Risikobewertung, dann ist ein „Nein“ keine schwere Entscheidung, sondern die logische Konsequenz unseres Selbstverständnisses. Wir sind kein Unternehmen, das aus Eigeninteresse agiert und den Anleger dabei als nachgelagerte Größe behandelt. Das mag uns sicherlich Opportunitäten kosten aber es ist der Grund, warum uns Anleger langfristig ihr Vertrauen schenken.

Wie gehen Sie damit um, wenn der Markt kurzfristig eine andere Logik belohnt als Ihre langfristige Strategie?

GUNNAR DITTMANN: Wir beobachten solche Phasen aber wir lassen uns von ihnen nicht irritieren. Kurzfristige Möglichkeiten sind häufig auf Prämissen gebaut, die noch nicht ausreichend geprüft sind: neue Märkte, neue Modelle, neue Annahmen und damit ein Risikoprofil, das sich erst im Nachhinein vollständig zeigt. Solange wir nicht klar benennen können, welche Risiken ein Engagement mit sich bringt und wie wir diese steuern können, investieren wir keine Zeit in Trends oder Hypes - unabhängig davon, wie laut der Markt gerade applaudiert. Unser Anspruch ist Verlässlichkeit über Marktzyklen hinweg, nicht die Optimierung des nächsten Quartals. Das ist manchmal unbequem - aber es ist das, was unsere Arbeit seit über 20 Jahren ausmacht.

Vielen Dank für das Gespräch.

> Der Teufel steckt tatsächlich im Detail – und wer das verinnerlicht hat, entwickelt eine natürliche Aufmerksamkeit für das, was andere vielleicht übersehen.

Anzeige Bilder: © HEH

20 JAHRE HEH HAMBURGER EMISSIONSHAUS AG

20 Jahre Verantwortung, Disziplin und Investmentkompetenz

Ein inhabergeführtes Investmenthaus zeigt, warum Erfahrung, Know-how und aktives Management der Schlüssel für stabile Anlegerergebnisse sind

Vorstand HEH AG
v. l. n. r.: Henning Kranz, Gunnar Dittmann (Vors.), Dr. Sven Kehren

In einer Zeit, in der Kapitalmärkte zunehmend von Geschwindigkeit, Unsicherheit und kurzfristigem Denken geprägt sind, setzt die HEH Hamburger EmissionsHaus AG ein bewusst anderes Zeichen. Das Hamburger Investmenthaus, das aktuell auf rund 20 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblickt, steht für einen Ansatz, der sich klar von vielen Marktteilnehmern abhebt: kontrolliertes Wachstum, tiefgehende Analyse und ein kompromissloser Fokus auf den Schutz von Anlegergeldern.

Dieses Jubiläum ist mehr als ein zeitlicher Meilenstein – es ist Ausdruck einer konsequent verfolgten Strategie, die auf Erfahrung, Know-how und unternehmerischer Verantwortung basiert.

Im Zentrum dieser Entwicklung steht Gründer und Vorstand Gunnar Dittmann, der bereits Ende der 1980er-Jahre in die Sachwertbranche eingestiegen ist. Mit über drei Jahrzehnten Markterfahrung hat er nicht nur unterschiedliche Marktzyklen erlebt, sondern auch gelernt, wie entscheidend Disziplin, Struktur und Detailtiefe für den langfristigen Erfolg sind. Seine unternehmerische Handschrift prägt die HEH bis heute.

Dabei ist Dittmann weit mehr als Gründer und Vorstand: Er ist die treibende Kraft hinter der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, der erfinderische Impulsgeber neuer Investmentansätze und zugleich der stringente Kopf, der für die konsequente Umsetzung der Philosophie steht. Viele der heutigen Strukturen, Prozesse und Qualitätsstandards tragen unmittelbar seine Handschrift – geprägt von Klarheit, Disziplin und einem ausgeprägten Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Anlegern.

ERFAHRUNG UND KNOW-HOW ALS STRATEGISCHER VORTEIL

Die rund 20-jährige Unternehmensgeschichte der HEH ist geprägt von einem kontinuierlichen Aufbau von Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von der Konzeption über die Strukturierung bis hin zum aktiven Asset Management verfügt das Unternehmen über tiefes operatives Know-how, das insbesondere in komplexen Marktphasen zum Tragen kommt.

Mit einem betreuten Investitionsvolumen von rund 600 Millionen Euro, über 8000 Anlegerbeteiligungen und der Strukturierung von 37 Investmentvehikeln hat sich die HEH als spezialisierter Anbieter

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Hamburger EmissionsHaus

im Bereich Sachwertinvestments etabliert. Besonders hervorzuheben ist die langjährige Erfahrung in den Assetklassen Aviation, Schifffahrt und Immobilien, die durch gezielte Diversifikation in Infrastruktur- und Storage-Konzepte ergänzt wurde.

Dabei verfolgt das Unternehmen bewusst keinen expansiven Ansatz, sondern setzt auf Tiefe statt Breite. Jedes Investment wird intensiv geprüft, jede Struktur detailliert durchdacht. Dieses Vorgehen mag langsamer erscheinen, schafft jedoch die Grundlage für nachhaltige Stabilität.

PHILOSOPHIE ALS GELEBTE PRAXIS

„Vorsicht in der Analyse. Klarheit in der Struktur. Verlässlichkeit in der Umsetzung." Dieser Leitsatz beschreibt nicht nur die Philosophie der HEH, sondern ist zugleich ihr operatives Fundament.

Während viele Marktteilnehmer in Phasen hoher Liquidität auf Volumen setzen, bleibt die HEH ihrer Linie treu. Investitionen werden nur dann umgesetzt, wenn sie den eigenen strengen Kriterien entsprechen. Das bewusste Ablehnen von Projekten gehört dabei ebenso zum Prozess wie die sorgfältige Auswahl geeigneter Assets.

Diese konsequente Disziplin ist eng mit der Persönlichkeit Dittmanns verknüpft, der als strategischer Taktgeber sicherstellt, dass unternehmerische Entscheidungen stets den langfristigen Interessen der Anleger folgen. »

DIE ENTWICKLUNG DER HEH SEIT 2006

Die Unternehmensgeschichte folgt einer klaren strategischen Linie:

2006	Gründung der Hamburger EmissionsHaus GmbH & Cie. KG
2006 – 2013	Spezialisierung auf Containerschiffe und Regionalflugzeuge
2013	BaFin-Zulassung der eigenen KVG und Einstieg in regulierte Strukturen
2014 – 2020	Ausbau der Aviation-Kompetenz
seit 2017	Struktur als Aktiengesellschaft
2020	Bewährung in der Corona-Krise und im Zuge der Flybe-Insolvenz mit erfolgreicher Sicherung der Anlegergelder
seit 2021	Diversifikation in Immobilien, Self-Storage und Energieinfrastruktur

Diese Entwicklung zeigt: Wachstum erfolgt bei der HEH nicht sprunghaft, sondern strategisch und kontrolliert – maßgeblich gesteuert durch die klare Handschrift von Gunnar Dittmann.

Anzeige Bilder: © HEH

GESCHÄFTSMODELL UND LEISTUNGSSPEKTRUM

Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal der HEH ist ihre vollständig integrierte Struktur. Das Unternehmen deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab:

- Strukturierung komplexer Asset-Finanzierungen
- Akquise von Eigen-, Mezzanin- und Fremdkapital
- Vertrieb an private und institutionelle Investoren
- Fondsverwaltung inklusive Buchhaltung, Controlling, Reporting und Treuhand
- Asset Management, insbesondere im Bereich Flugzeuge und Immobilien
- Projektentwicklung im Bereich Immobilien und Storage
- Kapitalverwaltung für eigene AIF und Servicekunden-AIF unter BaFin-Aufsicht gemäß KAGB

Mit 15 operativen Gesellschaften, rund 40 Verwaltungsgesellschaften und 40 Kommanditgesellschaften verfügt die HEH über eine außergewöhnlich tiefe Struktur.

Ein besonderer Aspekt: Anleger und Projektpartner werden persönlich durch die Geschäftsleitung betreut – ein Ansatz, der maßgeblich von Gunnar Dittmann geprägt wurde und den Anspruch unterstreicht, Verantwortung nicht zu delegieren, sondern aktiv zu übernehmen.

Management der HEH Gruppe

MANAGEMENT MIT ERFAHRUNG UND KONTINUITÄT

Neben **Gunnar Dittmann** prägen zwei zentrale Persönlichkeiten das Unternehmen:

Dr. Sven Kehren (seit 2006) verantwortet die Strukturierung und das Asset Management komplexer Investments über verschiedene Assetklassen hinweg und steht für stabile, nachhaltige Investmentstrukturen.

Henning Kranz (seit 2008) leitet Immobilienprojektentwicklungen, den Vertrieb und die Investorenbeziehungen und sorgt für eine enge Verzahnung zwischen Markt, Produkt und Anlegern.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Hamburger EmissionsHaus

Gemeinsam bildet das Team eine eingespielte Einheit – mit Dittmann als strategischem Kopf und zentraler Entscheidungsinstanz.

SERVICE ALS AUSDRUCK VON VERANTWORTUNG

Ein zentrales Element des Geschäftsmodells ist die vollständig integrierte Struktur des Unternehmens. Mit der eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft, der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, sowie spezialisierten Einheiten für Asset Management, Vertrieb und Treuhand deckt die HEH sämtliche wesentlichen Funktionen intern ab.

Für Anleger bedeutet dies ein hohes Maß an Transparenz, Kontrolle und Verlässlichkeit. Investments werden nicht nur initiiert, sondern aktiv gesteuert und über die gesamte Laufzeit begleitet.

Besonders deutlich wird dieses Serviceverständnis im direkten Umgang mit Investoren. Die HEH setzt bewusst auf persönliche Kommunikation und langfristige Beziehungen – ein Ansatz, der eng mit der Überzeugung von Gunnar Dittmann verbunden ist, dass Vertrauen die wichtigste Währung im Investmentgeschäft ist.

KRISENMANAGEMENT ALS BEWEIS UNTERNEHMERISCHER QUALITÄT

Die Corona-Pandemie stellte insbesondere die Luftfahrtbranche vor nie dagewesene Herausforderungen. Als einer der zentralen Investitionsbereiche der HEH war auch das Unternehmen unmittelbar betroffen – insbesondere durch die Insolvenz der Regionalfluggesellschaft Flybe.

^ Geschäftsführung HAM KVG v. l. n. r.: **Tobias Große Holthaus, Gunnar Dittmann, Dr. Sven Kehren, Jessica Beckmann** (nicht abgebildet)

Doch genau in dieser Situation zeigte sich die Stärke des Hauses. Statt passiv zu reagieren, setzte die HEH auf aktives Management: Verträge wurden neu verhandelt, Nutzungskonzepte angepasst und Assets strategisch neu positioniert.

DAS ERGEBNIS IST BEMERKENSWERT

Nach internen Auswertungen konnten über 90 Prozent der Anleger selbst in dieser außergewöhnlichen Krisensituation vor Kapitalverlusten bewahrt werden.

Diese Leistung ist eng mit der klaren Führung und Entscheidungsstärke von Gunnar Dittmann verbunden, der auch in Krisensituationen konsequent, strukturiert und lösungsorientiert agiert. »

„

Erfolg ist selten das Ergebnis einzelner Ideen – sondern gemeinsamer Überzeugung.

– Geschäftsführung HAM KVG

Anzeige Bilder: © HEH

› Ein starkes Team erkennt man nicht an Größe, sondern an Haltung und Verlässlichkeit

VERANTWORTUNG ALS KERN DES GESCHÄFTSMODELLS

Für das HEH-Team sind Investments kein anonymes Geschäft, sondern ein Vertrauensverhältnis. Anlegergelder werden nicht als abstraktes Kapital betrachtet, sondern als Verpflichtung.

Diese Haltung spiegelt sich in allen Bereichen wider:

- in der sorgfältigen Auswahl von Investments
- in der konservativen Strukturierung
- im aktiven Asset Management
- in der transparenten Kommunikation

ZUKUNFT MIT AUGENMASS

Trotz aller Stabilität ist die HEH kein statisches Unternehmen. Die strategische Weiterentwicklung erfolgt kontinuierlich, jedoch mit Bedacht. Neue Assetklassen wie Energieinfrastruktur sowie ausgewählte Immobilienprojekte stehen im Fokus.

Dabei bleibt das Grundprinzip unverändert: Wachstum erfolgt nicht um jeden Preis. Vielmehr nimmt sich das Unternehmen bewusst die Zeit, das richtige Investment für seine Anleger zu identifizieren – ein Ansatz, der maßgeblich durch die strategische Haltung von Gunnar Dittmann geprägt ist.

FAZIT

Nach rund 20 Jahren steht die HEH Hamburger EmissionsHaus AG für ein Investmentverständnis, das auf Erfahrung, Know-how und Verantwortung basiert. In einer Branche, die sich stetig verändert, bleibt das Unternehmen seiner Linie treu.

Gunnar Dittmann ist dabei nicht nur Gründer, sondern die prägende Persönlichkeit hinter diesem Erfolg – als strategischer Kopf, als Impulsgeber und als Garant für Disziplin und Qualität.

Oder, anders formuliert: Die Zukunft gehört nicht den Schnellsten – sondern denen, die wissen, was sie tun.

HEH

Anzeige Bilder: © HEH

FRANKFURTER KREIS | ONE-ON-ONE

Thema Sachwertanlagen

Frankfurter Kreis: „Mein Geld"-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie Geopolitik, Zinswende und neue Assetklassen die Welt der Sachwerte grundlegend verändern – und welche Chancen sowie Herausforderungen daraus für Anleger entstehen

FRANKFURTER KREIS

TEIL 1 TEIL 2

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

1. **JÜRGEN KESTLER**
   Vorstand, Solvium Holding AG
2. **SVEN MÜCKENHEIM**
   Geschäftsführer, Dr. Peters Group
3. **ALEXANDER KLEIN**
   Geschäftsführer Vertrieb, Verifort Capital
4. **GUNNAR DITTMANN**
   Vorsitzender Vorstand, HEH Fonds
5. **JENS FREUDENBERG**
   Geschäftsführer, BVT Unternehmensgruppe
6. **VOLKER ARNDT**
   Geschäftsführer, US Treuhand

ONE-ON-ON

Gunnar Dittmann
Service-KVG im Fokus: Was eine Kapitalverwaltungsgesellschaft heute erfolgreich macht

Jürgen Kestler
Container-Investments im Wandel: Mehr Transparenz, Kontrolle und Struktur für Anleger

Sven Mückenheim
Tradition vs. Plattformen: Wie sich ein familiengeführtes Emissionshaus im Wettbewerb behauptet

Alexander Klein
Steigende Zinsen, sinkende Preise: Warum Immobilienstrategien jetzt neue Chancen bieten

Volker Arndt
US-Immobilien im Aufschwung: Ist jetzt der richtige Einstiegszeitpunkt für Anleger?

Jens Freudenberg
50 Jahre Erfolg: Warum Anpassungsfähigkeit der Schlüssel im Investmentgeschäft ist

QR-Code scannen und das komplette One-on-One online ansehen

Bild: © Mein Geld Medien

BVT

BVT-Residential-USA-Serie: Nach dem Exit ist vor dem Exit

Rund 250 Millionen US-Dollar brachten zwei Objektverkäufe im ersten Quartal – und das ist nur der Auftakt. Zudem wurde aktuell ein vielversprechendes neues Projekt für die Residential-USA-Fondsserie angebunden

^ **„Aventon at Huntington Station“** vor den Toren von Washington, D.C. mit 366 Class-A-Apartments wurde im Januar erfolgreich veräußert

Das Management der nunmehr seit über zwei Jahrzehnten laufenden Fondsserie BVT Residential USA arbeitet mittlerweile wie ein fein justiertes Schweizer Uhrwerk. Ablesen lässt sich das an der hohen Schlagzahl, mit der für die Investoren derzeit lukrative Verkäufe vollzogen werden. Allein im ersten Quartal 2026 bescheren zwei Objektverkäufe den beteiligten Fonds ein Transaktionsvolumen von rund 250 Millionen US-Dollar. Im Jahresverlauf sollen weitere Veräußerungen folgen.

TOP-LAGE NAHE DER US-HAUPTSTADT ZAHLT SICH AUS

Verkauft wurde im Januar das Residential-Projekt „Aventon at Huntington Station“ in Alexandria/Virginia vor den Toren von Washington, D.C. mit 366 Class-A-Apartments. Vorausgegangen war ein harter Bieterwettkampf – gut 140 potenzielle Käufer, darunter viele namhafte US-Größen, hatten beim beauftragten renommierten Maklerhaus konkretes Interesse angemeldet. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Projekts beträgt rund 123 Millionen US-Dollar.

Im März wurde dann die Class-A-Wohnanlage „Newington Millyard“ in Hartford, Connecticut, mit 269 Class-A-Apartments erfolgreich veräußert. Trotz der Pandemie-Herausforderungen in der Bauphase konnte die Projektentwicklung innerhalb von 28 Monaten fertiggestellt werden. Die Gesamtinvestitionskosten belaufen sich auf etwa 83,1 Millionen US-Dollar.

„Mit diesen beiden Exits beweist BVT erneut ihre in über 50 Jahren Marktpräsenz erworbene Kompetenz für US-Immobilieninvestments. Die Weitsicht und Erfahrung des Managements machen sich gerade in unruhigen Zeiten wie den heutigen bezahlt, die auch auf den Immobilienmärkten für Verunsicherung, Volatilität und Zurückhaltung seitens vieler Akteure sorgen und dadurch die Neubautätigkeit hemmen. Mit der Fokussierung auf Class-A-Apartments in wachsenden US-Ballungsräumen mit starkem Nachfrageüberhang – und einem frühen Einstieg in die Projektentwicklungs-Wertschöpfungskette –

hat BVT eine robuste Investmentstrategie geschaffen, die sich laut einer Prognose des Immobiliendienstleisters CBRE auch 2026 auf weiter steigende Wohnungsmieten in den US-Metropolregionen stützen kann. Gute Voraussetzungen für die nächsten Objektveräußerungen aus den Portfolios der BVT-Residential-USA-Fonds“, sagt Jens Freudenberg, Geschäftsführer, Leiter Vertrieb Private Kunden.

ERSTES PROJEKT FÜR AKTUELLEN PUBLIKUMSFONDS ANGEBUNDEN

Auch hinsichtlich der Anbindung neuer Projekte ist BVT aktiv. In den kommenden rund zwei Jahren wird in Medford/Wellington im Großraum Boston/Massachusetts ein hochmoderner Class-A-Apartmentkomplex entstehen – unter Beteiligung der BVT Residential USA 21 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG („Residential 21“), des aktuell zeichenbaren Publikumsfonds der bewährten Fondsserie. Planmäßig soll die Wohnanlage „River's Edge 3 (RE3)“ bis zum zweiten Quartal 2029 fertiggestellt, voll vermietet und damit verkaufsreif sein.

RE3 wird nur rund drei Meilen nördlich der Bostoner Innenstadt direkt am Ufer des Malden River errichtet. Nebenan liegen ein Ruderklub und ein preisgekrönter öffentlicher Park, ein Einkaufszentrum, ein Ärztehaus und ein Restaurant – alle Einrichtungen sind zu Fuß erreichbar, und in die City gelangt man per Auto oder ÖPNV in gut zehn Minuten. So beschaulich-grün und zugleich zentral wohnen nicht viele Bostoner.

Das Baugrundstück ist bereits voll erschlossen, die erforderlichen Genehmigungen liegen vor, die Bauvorbereitungen laufen. Entworfen von einem international renommierten Architekturbüro, folgt RE3 konsequent der Nachhaltigkeitsmaxime. Als eines der bislang wenigen Passivhäuser im Bundesstaat Massachusetts wird die Apartmentanlage trotz Class-A-Wohnkomforts mit einem geringen Energieverbrauch und CO_2-Ausstoß auskommen.

„Die energieeffiziente Bauweise schont nicht nur die Umwelt, sondern auch das Nebenkostenbudget der künftigen Mieter und fördert als Quasi-Alleinstellungsmerkmal die Vermarktung der Wohnungen“, so Jens Freudenberg.

BVT

Jens Freudenberg
Geschäftsführer der BVT

Im März erfolgreich verkauft: Die Class-A-Wohnanlage **„Newington Millyard“** in Hartford, Connecticut, mit 269 Class-A-Apartments

Wichtiger Hinweise: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bei einer Anlage in den geschlossene inländische Publikums-AIF BVT Residential USA 21 geht der Anleger eine langfristige Bindung ein, die mit Risiken verbunden ist. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgen im Verkaufsprospekt sowie im Basisinformationsblatt und den Jahresberichten, die 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, erhalten, sowie in elektronischer Form auf www.derigo.de herunterladen können.

Anzeige Bilder: © bvt

LHI

Mehr als fünf Jahrzehnte Stabilität: Die LHI Gruppe als Vorbild für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Vom Leasing-Spezialisten zur Structured-Finance- und Investment-Boutique – wie Strategie, Mitarbeiterfokus und starke Führung die Zukunft sichern

LHI Campus Pullach, Firmenzentrale in Pullach bei München

DIE LHI GRUPPE: STABILITÄT DURCH WANDEL UND WERTE

Die LHI Gruppe gehört zu den etablierten Größen im deutschen Investmentmarkt – und das nicht erst seit gestern. Gegründet am 1. Oktober 1973 als Leasinggesellschaft für Handel und Industrie, entwickelte sich das Unternehmen über mehr als fünf Jahrzehnte hinweg zu einer hochspezialisierten Structured-Finance- und Investment-Boutique.

Das Jahr 2023 markierte dabei einen wichtigen Meilenstein: 50 Jahre Unternehmensgeschichte – geprägt von Stabilität, Anpassungsfähigkeit und nachhaltigem Wachstum. Heute verwaltet die Gruppe ein Investitionsvolumen von rund 14 Milliarden Euro, beschäftigt über 250 Mitarbeiter und ist neben Deutschland international, in Luxemburg, aktiv.

Von Beginn an lag der Fokus auf der Finanzierung von Immobilieninvestitionen, insbesondere für den Handel. Doch schon früh zeigte sich die strategische Weitsicht des Unternehmens: Bereits 1981 wurde das erste Investmentprodukt aufgelegt, womit privates Kapital in Finanzierungsstrukturen eingebunden wurde. In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich die LHI konsequent weiter – durch organisches Wachstum ebenso wie durch gezielte Akquisitionen, darunter die Bayerische Immobilienleasing (2002), Teile der SüdLeasing (2006) sowie Movesta Lease and Finance (2009).

Ein zentraler Entwicklungsschritt war die Gründung einer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft im Jahr 2013 – als Antwort auf neue regulatorische Anforderungen und zugleich als Fundament für die weitere Professionalisierung des Investmentgeschäfts.

Heute ist die LHI weder ein reiner Leasinganbieter noch ein klassischer Fondsinitiator und in den Assetklassen Immobilien, Infrastruktur, Rolling Stock und erneuerbare Energien tätig. Das Unternehmen kann dabei strukturierte Finanzierungen mit eigenkapitalbasierten Investmentlösungen verbinden. Insbesondere trifft dies in der Assetklasse Immobilien zu. Dieses hybride Geschäftsmodell ist im deutschen Markt nahezu einzigartig.

Gleichzeitig hat sich die strategische Ausrichtung klar geschärft: Die LHI legt keine Publikumsfonds mehr auf, sondern konzentriert sich vollständig auf institutionelle und professionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen und Family Offices. Dieser Fokus ermöglicht individuelle Lösungen, langfristige Partnerschaften und stabile Cashflows – ein Ansatz, der gerade in einem zunehmend komplexen Kapitalmarktumfeld überzeugt.

Bemerkenswert ist dabei, dass die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte der LHI nie eindimensional verstanden wurde. Seit ihrer Gründung erwirtschaftet die Gruppe durchgehend positive Ergebnisse – ein klares Zeichen für nachhaltiges Wirtschaften. Doch ebenso konsequent stand und steht der Mensch im Mittelpunkt. Nicht nur im Kontext des Generationswechsels, sondern grundsätzlich in der gesamten Unternehmensentwicklung waren die Mitarbeiter stets ein zentraler Erfolgsfaktor. Die Unternehmenskultur ist geprägt von Kontinuität, Vertrauen und einer starken Mitarbeiterbindung. Genau dieser Fokus hat dazu geführt, dass die LHI heute über einen außergewöhnlich stabilen Mitarbeiterbestand verfügt – ein wesentlicher Erfolgsfaktor, insbesondere im Kontext eines sich wandelnden Arbeitsmarktes.

Diese Wertebasis war auch entscheidend für einen der wichtigsten Schritte der jüngeren Unternehmensgeschichte: den Generationswechsel. Ab 2019 wurde dieser aktiv eingeleitet und bis heute erfolgreich umgesetzt – ohne Brüche, sondern mit einer klaren strategischen Fortführung. »

‹ LHI-Campus
Restaurant Riverside

Anzeige Bilder: © LHI; © Martin Duckek

Eine zentrale Rolle spielte dabei Markus Niedermeier. Der Diplom-Kaufmann und MBA (Ludwig-Maximilians-Universität München, WHU Vallendar und Northwestern University, USA) begann seine Laufbahn 2006 bei der LHI als Projektmanager im Bereich Private Placements. Über Stationen als Vertriebsdirektor und Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft entwickelte er sich kontinuierlich weiter und übernahm 2020 schließlich Verantwortung als Geschäftsführer der LHI Gruppe.

Sein Werdegang steht exemplarisch für die Unternehmenskultur der LHI: langfristige Entwicklung, interne Förderung und Vertrauen in die eigenen Talente. Doch Markus Niedermeier ist weit mehr als ein Beispiel gelungener Karriereentwicklung – er war eine treibende Kraft hinter dem Generationswechsel selbst.

⌄ LHI Campus Pullach

Mit großem persönlichen Engagement hat er diesen Transformationsprozess begleitet, strukturiert und aktiv mitgestaltet. Sein tiefes Verständnis für das Unternehmen, kombiniert mit strategischem Weitblick und internationaler Erfahrung, trug maßgeblich dazu bei, dass der Übergang nicht nur reibungslos verlief, sondern als echter Erfolg gewertet werden kann. Der Generationswechsel ist damit nicht nur gelungen – er ist ein Beleg für die Stabilität und Zukunftsfähigkeit der LHI.

Parallel dazu richtet das Unternehmen den Blick konsequent nach vorne. Mit Initiativen wie „LHI Regionergy“ erschließt die Gruppe neue Wege in der Finanzierung von Infrastrukturprojekten – insbesondere im Kontext der Versorgungssicherheit und der Energiewende. Kooperationen mit Stadtwerken und regionalen Versorgern ermöglichen Investitionen in Wind- und Solarparks sowie in Netze, Speicherlösungen und weitere nachhaltige Energieinfrastrukturen.

Gerade vor dem Hintergrund eines enormen Investitionsbedarfs – allein im Bereich Energieinfrastruktur werden bis 2045 rund 535 Milliarden Euro benötigt – positioniert sich die LHI hier als verlässlicher Partner für institutionelle Investoren und öffentliche Akteure gleichermaßen.

So zeigt die LHI Gruppe eindrucksvoll, wie sich wirtschaftlicher Erfolg, strategische Anpassungsfähigkeit und eine werteorientierte Unternehmenskultur verbinden lassen. Mehr als fünf Jahrzehnte nach ihrer Gründung steht sie heute stärker denn je da – mit einem stabilen Fundament, klarer Ausrichtung und einer Führung, die den Wandel nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet hat.

LHI

Anzeige Bild: © Gregor Ruster

INTERVIEW

Vom Projektleiter zum Gestalter: Markus Niedermeier über Verantwortung und Wandel

„Mein Geld" im Gespräch mit Markus Niedermeier, Geschäftsführer der LHI Gruppe, über Karriereentwicklung, Generationswechsel und die Balance zwischen Stabilität und Innovation

Sie haben Ihre gesamte Karriere innerhalb der LHI aufgebaut. Gibt es einen prägenden Moment, in dem Sie gespürt haben, dass Sie nicht nur Teil des Unternehmens sind, sondern aktiv seine Zukunft gestalten werden?

MARKUS NIEDERMEIER: Was ich an der LHI von Anfang an spannend fand war, dass ich nach einem Trainee-Programm nahezu vom Start weg Verantwortung als Projektleiter übernehmen durfte. Dazu gehörten zunächst Structured-Finance-Projekte, dann unsere ersten Portfoliofonds im Bereich Immobilien und erneuerbare Energien. Später haben mir dann zwei Geschäftsführer beziehungsweise heutige Gesellschafter und Beiräte die Teilnahme an einem berufsbegleitenden Executive-MBA-Programm ermöglicht. Das war eine Vorbereitung für General-Management-Aufgaben und die anschließende Übernahme einer Geschäftsführungsfunktion in der KVG.

Der Generationswechsel gilt bei der LHI als besonders gelungen. Was war aus Ihrer Sicht der entscheidende Faktor: Struktur, Kultur oder die Menschen selbst?

MARKUS NIEDERMEIER: Der entscheidende Faktor war aus meiner Sicht, dass sich alle Gesellschafter darüber einig waren, dass es einen Generationswechsel geben soll und sie diesen gezielt vorbereitet haben. Zudem war es kein abrupter Übergang, sondern zwei Gesellschafter und Beiräte beraten die Geschäftsführung auch weiterhin und der laufende Austausch ist aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung sehr wertvoll und hilfreich. Langfristiges Denken und Stabilität sind aber natürlich auch wesentlicher Teil der Unternehmenskultur.

Die LHI setzt heute bewusst auf institutionelle Investoren und langfristige »

„Stabilität und die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden und Mitarbeitenden ist die Basis für unseren Erfolg.

Anzeige Bild: © LHI

Partnerschaften. Wie verändert dieser Fokus konkret Ihre tägliche Entscheidungslogik im Vergleich zu früheren Marktphasen?

MARKUS NIEDERMEIER: Die LHI hat von Beginn an auf langfristige Partnerschaften gesetzt. So betreuen wir mehrere Kunden praktisch von der Unternehmensgründung an bis heute. Später kamen institutionelle Investoren, Family Offices und Stiftungen dazu, und wir haben diese Grundeinstellung von Anfang an auf alle Kundengruppen übertragen. Wenn man Kunden langfristig binden will (unsere Produkte laufen teilweise über 30 Jahre), ist vor allem die eigene Stabilität sehr wichtig. Dafür sind gerade im Bezug auf neue Produkte vorausschauendes Denken und Handeln sowie das Erkennen neuer Trends essenziell.

Die LHI steht für Stabilität und gleichzeitig für Innovation, etwa durch Projekte wie Regionergy. Wie schaffen Sie es, Fortschritt gezielt voranzutreiben und gleichzeitig die gewachsene Stärke des Unternehmens weiter auszubauen?

MARKUS NIEDERMEIER: Indem wir versuchen, beides bestmöglich miteinander zu verbinden. Regionergy ist dafür ein gutes Beispiel, weil es hier gelungen ist, unsere jahrzehntelangen Erfahrungen mit Stadtwerken und der Öffentlichen Hand aus dem Structured-Finance-Bereich mit unserer inzwischen ebenso langjährigen Erfahrung aus dem Management mit Anlagen zur Erzeugung von erneuerbaren Energien zu kombinieren. Wir entwickeln neue Produkte immer eng abgestimmt mit unseren Kunden und gehen so davon aus, dass wir damit ein gutes Angebot für die Finanzierung von Stadtwerken und Energieprojekten auf der einen Seite und eine attraktive und stabile Investmentmöglichkeit in den Trend „Versorgungssicherheit“ für unsere institutionellen Kunden auf der anderen Seite bieten können.

Vielen Dank für das Gespäch.

Anzeige Bild: © LHI

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

US TREUHAND

Dallas und Orlando im Fokus: Wie US Treuhand mit konkreten Immobilieninvestments vom US-Boom profitiert

EIN ERPROBTES KONZEPT TRIFFT AUF EIN KONKRETES INVESTMENT MIT SUBSTANZ

Die US Treuhand hat sich über Jahrzehnte hinweg als spezialisierter Anbieter für US-Immobilieninvestments etabliert und deutschen Privatanlegern den Zugang zu einem der dynamischsten Immobilienmärkte der Welt eröffnet. Im Mittelpunkt steht ein klar strukturiertes Konzept: Anleger investieren gemeinsam mit dem Firmeninhaber und Immobilienmanager in ausgewählte Gewerbeimmobilien und profitieren so von professionellem Marktzugang, Erfahrung und lokaler Expertise.

Die bisherige Entwicklung des Hauses zeigt, dass dieses Modell funktioniert. In der Vergangenheit konnte US Treuhand in vielen Fonds stabile und vielfach überzeugende Ergebnisse für Anleger erzielen – ein wichtiger Vertrauensfaktor für neue Produkte. Gleichzeitig bleibt die Strategie konsequent: Investiert wird gezielt in wachstumsstarke Regionen der USA, insbesondere in den beiden Kernmärkten Orlando und Dallas.

Während Orlando vor allem durch kontinuierliches Bevölkerungswachstum und eine starke Dienstleistungsökonomie geprägt ist, steht Dallas exemplarisch für die neue wirtschaftliche Dynamik der USA – und genau hier setzt das aktuelle Investment an.

DALLAS: WIRTSCHAFTSKRAFT, ZUZUG UND NEUE BEDEUTUNG ALS FINANZZENTRUM

Die Metropolregion Dallas/Fort Worth gehört heute zu den am schnellsten wachsenden Wirtschaftsräumen der Vereinigten Staaten. Mit über acht Millionen Einwohnern und einem Bevölkerungswachstum von rund 1,3 Millionen Menschen seit 2015 zeigt sich eine Dynamik, die selbst im internationalen Vergleich herausragt. »

⌄ Class-A-Büroimmobilie **„Pinnacle Tower, Dallas“**

Anzeige Bild: © US Treuhand

Auch die wirtschaftlichen Kennzahlen unterstreichen diese Entwicklung: Die Region erwirtschaftet eine Leistung von rund 744 Milliarden US-Dollar und zählt damit zu den größten Wirtschaftsräumen weltweit. Eingebettet ist dieses Wachstum in den Boom des Bundesstaates Texas, dessen Wirtschaftskraft sich innerhalb eines Jahrzehnts massiv ausgeweitet hat und inzwischen bei über 2,7 Billionen US-Dollar liegt.

Für Unternehmen bietet Dallas ideale Voraussetzungen: keine bundeseinzelstaatlichen Einkommensteuern, vergleichsweise niedrige Lebenshaltungskosten und ein dynamischer Arbeitsmarkt mit rund 600 000 neuen Jobs seit 2018. Diese Kombination zieht zunehmend große Konzerne an – darunter zahlreiche Finanzunternehmen.

Besonders bemerkenswert ist der Wandel hin zu einem bedeutenden Finanzstandort. Immer mehr Banken und Finanzdienstleister bauen ihre Präsenz in Dallas aus. Texas beschäftigt mittlerweile sogar mehr Menschen im Finanzsektor als der Bundesstaat New York. Mit der geplanten Eröffnung einer Börse in Dallas im Jahr 2026 wird dieser Trend weiter verstärkt.

DER IMMOBILIENMARKT ALS SPIEGEL DER WIRTSCHAFTLICHEN DYNAMIK

Die wirtschaftliche Stärke von Dallas zeigt sich unmittelbar im Immobilienmarkt. Die Region wird regelmäßig als einer der attraktivsten Standorte für Immobilieninvestitionen in den USA bewertet. Für Anleger bedeutet das ein Umfeld mit stabiler Nachfrage, zunehmender Flächenknappheit in guten Lagen und langfristigem Wertsteigerungspotenzial. Genau an diesem Punkt setzt das aktuelle Produkt der US Treuhand an.

› Class-A-Büroimmobilie „Pinnacle Tower“, Dallas

DAS GEPLANTE INVESTMENT: BÜROIMMOBILIE „PINNACLE TOWER“ IN DALLAS

Im Rahmen des Publikumsfonds "UST XXVII" ist geplant, dass Anleger mittelbar in eine hochwertige Class-A-Büroimmobilie in Dallas - den "Pinnacle Tower" investieren. Das Objekt steht exemplarisch für die Investmentstrategie des Hauses: eine etablierte Immobilie in einer wirtschaftlich starken Region mit stabilen Einnahmen und zusätzlichem Entwicklungspotenzial.

Die Immobilie verfügt über rund 50 950 Quadratmeter Mietfläche und ist bereits zu etwa 87 Prozent vermietet. Die Mieterstruktur ist dabei besonders attraktiv: Ein Großteil der Flächen wird von Unternehmen aus dem Finanzsektor genutzt – also genau jener Branche, die in Dallas aktuell stark wächst.

Die Mietverträge haben im Durchschnitt eine Restlaufzeit von knapp sieben Jahren, was für planbare und stabile Einnahmen sorgt. Gleichzeitig liegt das aktuelle Mietniveau noch unter dem Marktdurchschnitt, sodass sich im Zeitverlauf zusätzliche Ertragspotenziale ergeben können.

STRUKTUR UND RENDITE: KLAR KALKULIERTES CHANCENPROFIL

Das Gesamtinvestitionsvolumen der Immobilie beträgt rund 172 Millionen US-Dollar. Davon entfallen etwa 72 Millionen US-Dollar auf Eigenkapital, das gemeinsam von Initiatoren, Co-Investoren und Anlegern aufgebracht wird. Dieses gemeinsame Engagement ist ein zentraler Bestandteil der Investmentphilosophie von US Treuhand.

Das Investment ist auf eine Haltedauer von rund fünf Jahren ausgelegt. In dieser Zeit sollen Anleger von laufenden Mieteinnahmen sowie von einer positiven Wertentwicklung der Immobilie profitieren. Die aktuelle Prognose sieht einen Gesamtrückfluss von etwa 160 Prozent vor – getragen durch stabile Cashflows und die erwartete Entwicklung des Marktes in Dallas.

Downtown Dallas

FAZIT: ZUGANG ZU EINEM DER DYNAMISCHSTEN MÄRKTE WELTWEIT

Mit dem geplanten Investment zeigt US Treuhand einmal mehr, wie sich globale wirtschaftliche Trends in konkrete Anlageprodukte übersetzen lassen. Anleger erhalten Zugang zu einer hochwertigen Immobilie in einem der dynamischsten Wirtschaftsräume der USA – eingebettet in ein erprobtes Konzept mit langjähriger Erfahrung.

Die Kombination aus stabilem Fundament, klarer Struktur und Fokus auf wachstumsstarke Regionen macht das Produkt zu einer interessanten Option für Anleger, die international investieren und gleichzeitig von den Entwicklungen in den USA profitieren möchten.

US TREUHAND

Anzeige Bilder: © US Treuhand

Bild: © Mein Geld Medien

MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

Wer nicht digital ist, ist raus: Makler im Härtetest 2026

Der deutsche Maklermarkt zeigt sich im Jahr 2026 weiterhin stabil, befindet sich jedoch gleichzeitig in einem tiefgreifenden Transformationsprozess. Unabhängige Vermittler gewinnen weiter an Bedeutung, während klassische Ausschließlichkeitsvertriebe an Relevanz verlieren. Gleichzeitig verändert sich die Marktstruktur spürbar: Konsolidierung, Digitalisierung und steigende Anforderungen prägen das Umfeld. Ein zentraler Trend ist die zunehmende Bündelung von Maklerunternehmen. Größere Einheiten und Plattformmodelle gewinnen an Einfluss, während kleinere Makler unter wachsendem Wettbewerbsdruck stehen. Parallel dazu entwickelt sich Technologie zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Künstliche Intelligenz und automatisierte Prozesse helfen, Effizienz zu steigern und den steigenden administrativen Aufwand zu bewältigen. Auch inhaltlich verschiebt sich das Geschäftsmodell. Makler agieren zunehmend als ganzheitliche Berater, insbesondere in Bereichen wie betriebliche Altersversorgung, Biometrie und Gewerbeversicherung. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kunden an Transparenz, Geschwindigkeit und individuelle Lösungen. Die größten Herausforderungen liegen in steigender Regulierung, Fachkräftemangel und ineffizienten Prozessen auf Seiten der Versicherer. Insgesamt zeigt sich: Der Maklermarkt bleibt ein zentraler Vertriebskanal, entwickelt sich jedoch deutlich weiter. Erfolgreich sind künftig diejenigen Makler, die Technologie nutzen, sich spezialisieren und ihre Beratung konsequent an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten.

MEIN GELD

INTERVIEW

Netfonds im Wandel – Kontinuität für Berater, Innovation für die Zukunft

„Mein Geld" im Gespräch mit Christian Hammer, Vorstand von Netfonds, zu dem Thema strategischer Ausbau der Plattform, Digitalisierung der Finanzberatung und neue Wachstumsimpulse durch den Einstieg von Warburg Pincus

Herr Hammer, mit dem Einstieg von Warburg Pincus beginnt ein neues Kapitel für Netfonds. Was war der ausschlaggebende Grund für diesen Schritt?

CHRISTIAN HAMMER: Wir agieren in einem Markt, der sich rasant konsolidiert. Wer vorne bleiben will, braucht zwei Dinge: Kapital für technologische Sprünge und eine kritische Größe. Mit Warburg Pincus haben wir einen Partner gewonnen, der unsere Vision einer marktführenden Plattform teilt. Der Grund war schlichtweg die Chance, aus einer Position der Stärke heraus die Zukunft der Finanzberatung in Deutschland aktiv zu gestalten, statt nur auf Veränderungen zu reagieren.

Interviewer: Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit der neuen Plattformstruktur gemeinsam mit Blau Direkt?

CHRISTIAN HAMMER: Wir bündeln das Beste aus zwei Welten: Die enorme Tiefe von Netfonds im Bereich Investment, Haftungsdach, Regulatorik und Vermögensverwaltung kombiniert mit der prozessualen Stärke von Blau Direkt im Versicherungsbereich. Unser Ziel ist eine 360-Grad-Plattform bei Netfonds zu etablieren, die Komplexität reduziert und die Stärken beider Parteien bündelt. Wir wollen die Administration so weit automatisieren, dass der Berater wieder das tun kann, was er am besten kann: beraten.

Viele Berater fragen sich: Was ändert sich konkret für mich im Alltag? Bleibt alles beim Alten?

CHRISTIAN HAMMER: Die wichtigste Botschaft ist: Die Identität von Netfonds bleibt erhalten. Für den Berater ändert sich im täglichen Handling nichts. Er behält seine gewohnten Ansprechpartner und seine unternehmerische Freiheit. Wir streben weiter dynamisch nach vorne. Gerade sind wir mit der neuen Beratungsstrecke rausgekommen und arbeiten an weiteren tollen Tools im Bereich Reporting für die Kunden sowie

Netfonds AG

vielen parallelen Prozessen. Die Schlagkraft der Tools, die wir ihm zur Verfügung stellen, soll noch automatisierter und einfacher von der Bedienbarkeit werden.

Welche Vorteile entstehen durch den neuen Investor ohne zusätzliche Komplexität?

CHRISTIAN HAMMER: Skaleneffekte. Durch die Größe des Verbunds können wir bessere Konditionen verhandeln, schneller in KI-gestützte Features investieren und regulatorische Anforderungen noch effizienter im Hintergrund abfangen. Der Berater spürt den Investor nicht als Bürokratie, sondern als Rückenwind für den Ausbau weiterer Strategien wie zum Beispiel das Thema Bestandskauf für die Nachfolgegenerationen.

Netfonds baut die Vermögensverwaltung (VV) aus. Was ist der Kern dieser Strategie?

CHRISTIAN HAMMER: Unsere Strategie setzt auf eine hybride Lösung: Hochgradige Standardisierung in den Prozessen (Skalierung), aber maximale Individualisierung in den Produkten und der Kundenansprache. Wir bieten Bausteine an, die es dem Berater ermöglichen, eine individuelle Anlagestrategie noch besser beim Kunden zu platzieren und den kompletten After-Sales-Service zu automatisieren. Der Kunde soll sich bei dem Berater glücklich fühlen. Die Einfachheit in den Prozessen wird die Berater begeistern. Wir demokratisieren die Vermögensverwaltung.

Wie profitieren Berater konkret davon?

CHRISTIAN HAMMER: Zeit und Haftungssicherheit. Durch unsere VV-Lösungen delegiert der Berater die laufende Portfolio-Überwachung und die regulatorische Dokumentation an uns. Er wandelt sich »

> Netfonds wird nicht mehr nur als Pool wahrgenommen, sondern als das Betriebssystem für Finanz- und Versicherungsexperten.

Anzeige Bilder: © Netfonds AG

vom „Produktsucher“ zum „Strategen“ und „Coach“ für seinen Kunden, während wir das operative Maschinenraum-Management übernehmen, wenn er es möchte. Wir bieten zusätzlich die Möglichkeit, weiter als Strategiekapitän das Ruder in die Hand zu nehmen und selbst Teil der strategischen Ausrichtung der Kundenportfolios zu sein. Starke Entwicklungen, um immer effizienter zu werden, was die neue Welt auch fordert. Die KI wird dazu führen, dass neben dem Management insbesondere die zweite Meinung des kompetenten Beraters immer mehr an Wichtigkeit gewinnen wird. Wir munitionieren den hybriden Berater auf.

Die Reform der Altersvorsorge ist in aller Munde. Arbeiten Sie an einem eigenen Altersvorsorge-Depot?

CHRISTIAN HAMMER: Ja, wir beobachten die politischen Entwicklungen sehr genau und sind bereits in der Konzeption. Das geplante staatlich geförderte Altersvorsorgedepot ist eine riesige Chance. Wir positionieren Netfonds hier als technologischen Enabler. Wir werden eine Plattformlösung bieten, die dieses Depot nahtlos integriert – inklusive der steuerlichen und förderrechtlichen Logiken. Neben dem Standard Depot mit einer Kostenquote inklusive Depotbank von unter einem Prozent p. a. werden wir ebenfalls ein Standard-Premium-Depot anbieten mit noch breiteren Investitionsmöglichkeiten. Das Thema Freiheit in der Beratung ist uns schon immer wichtig gewesen. So kann der Kunde mit dem Berater entscheiden, welchen Weg er gehen möchte.

Können Sie uns ein aktuelles Eigenprodukt von Netfonds vorstellen?

CHRISTIAN HAMMER: Hier spielt unsere Größe dann doch weiter eine wichtige Rolle. Als Haftungsdach haben wir mittlerweile über 100 Investmentfonds mit NFS-Fondsberatern initiiert. Das bringt uns in eine hervorragende Situation, dass wir bei sehr günstigen Kostenquoten für den Endkunden auch den Berater daran partizipieren lassen können, ohne die Produktkosten stark anzuheben. Das setzt natürlich voll digitale Prozesse voraus, damit wir ein Altersvorsorgeprodukt so schlank aufbauen können. Als zweites werden wir weiter unsere Vermögensverwaltungsstrategien mit verschiedenen Themen ausbauen. Neben einer ETF-Strategie gibt es mittlerweile weitere

Richtungen wie eine Krypto-Strategie oder auch eine aktive ETF-Strategie. Wir wollen das Produktportfolio immer weiter mit guten Ideen anreichern.

Wo liegt die Vision hinter der neuen „digitalen Strecke"?

CHRISTIAN HAMMER: Die Vision ist die „Zero-Entry-Beratung". Daten sollen nur noch einmal erfasst werden und dann durch das gesamte System fließen – vom CRM über die Analyse bis zum Depot-Opening. KI wird hier künftig als Assistent fungieren, der im Hintergrund Plausibilitätsprüfungen macht oder Entwürfe für Kundenpräsentationen erstellt. Das spart pro Fall bis zu 40 Prozent der Administrationszeit.

Zur Altersvorsorge: Viele Kunden verstehen die Struktur aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Vorsorge nicht mehr. Wo sehen Sie die größten Lücken?

CHRISTIAN HAMMER: Die größte Lücke ist die mangelnde Kenntnis über die Realrendite nach Inflation. Jeder ältere Mensch weiß, was Inflation über Jahrzehnte bedeutet und welche Preissteigerungen es bereits gab. Der Handlungsbedarf ist groß. Wir haben die Basisversorgung (gesetzlich), die Zusatzversorgung (betrieblich) und die private Vorsorge. Das Problem: Die ersten beiden Säulen wackeln aufgrund der Demografie. Die Lösung von Netfonds ist die „Investment-Rente". Wir müssen Kapitalmarktchancen für die breite Masse zugänglich machen, weg von teuren, intransparenten Garantieprodukten hin zu renditestarken Depot-Lösungen.

Wo steht Netfonds in drei bis fünf Jahren?

CHRISTIAN HAMMER: Wir werden der Goldstandard für unabhängige Beratung in Deutschland sein. Die systemseitige Integration und Kooperation mit Blau Direkt wird abgeschlossen sein, und wir werden eine Plattform bieten, die so intuitiv ist wie ein Smartphone. Netfonds wird dann nicht mehr nur als Pool wahrgenommen, sondern als das Betriebssystem für Finanz- und Versicherungsexperten.

Ihre Botschaft an Berater, die noch abwarten?

CHRISTIAN HAMMER: Der Markt wartet nicht. Die Konsolidierung findet jetzt statt. Wer sich jetzt einem starken, innovativen Partner anschließt, sichert sich die Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens. Bei uns finden Sie die Sicherheit eines inhabergeführten Geistes mit der Power eines Global Players. Lassen Sie uns die Zukunft gemeinsam gestalten.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bilder: © Netfonds AG

KOLUMNE NORMAN WIRTH

Wenn der Schiedsrichter mitspielt

Das Gesetz ist beschlossen. Die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge kommt. Und vieles daran ist überfällig: die Modernisierung von Riester, das neues Altersvorsorgedepot, deutlich mehr Flexibilität, mehr Kapitalmarkt.

Das kann man alles nur begrüßen. Aber es gibt einen großen Fehler, der erst in letzter Sekunde und sehr überraschend Eingang in das Gesetz gefunden hat: der Staatsfonds.

Die Reform adressiert die geförderte Zusatzvorsorge – also die zweite Schicht. Dazu gehören Riester, die betriebliche Altersversorgung und künftig auch das neue Altersvorsorgedepot. Diese Schicht hat eine klare Funktion: freiwillige, staatlich geförderte Ergänzung zur Basisabsicherung. Und genau hier beginnt das Problem. Denn ein staatlich organisierter Kapitalstock ist kein Produkt für freiwillige Zusatzvorsorge. Er ist seiner Funktion nach etwas anderes: ein Instrument kollektiver Absicherung. Oder klarer gesagt: ein Element der ersten Schicht. Der Unterschied ist zentral – und wird in der aktuellen Debatte zu oft verwischt.

Die zweite Schicht basiert auf Freiwilligkeit. Förderung soll Anreize setzen, aber am Ende entscheidet der Einzelne. Die erste Schicht funktioniert anders: Sie sichert die Grundversorgung, mit den Worten von Kanzler Merz: Sie ist die „Basisabsicherung“. Sie ist verpflichtend. Ein Staatsfonds passt in diese Logik der ersten Schicht, vielleicht noch mit Opt-out. Nicht in die freiwillige Zusatzvorsorge.

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

Was wir aktuell tun, ist genau das Gegenteil: Wir platzieren ein Instrument, das auf kollektive, verpflichtende Wirkung angelegt ist, in einer Schicht, die auf individuelle Entscheidung setzt.

Das ist kein Detail. Das ist ein struktureller Fehler. Noch einmal klar: Die Reform der privaten, geförderten Vorsorge ist richtig. Förderung ist notwendig. Wettbewerb ist sinnvoll. Aber genau deshalb darf der Staat hier nicht selbst als Anbieter auftreten. Denn Wettbewerb funktioniert nur, wenn alle unter gleichen Bedingungen agieren. Und genau das ist hier nicht gewährleistet.

Der Staat hat einen strukturellen Vorteil, den kein privater Anbieter ausgleichen kann: Vertrauen. Für viele Bürgerinnen und Bürger wirkt ein staatliches Angebot wie ein implizites Garantieversprechen – „da kann nichts schiefgehen". Dieser Vertrauensvorsprung ist kein Ergebnis besserer Produkte. Er ist systemimmanent.

Hinzu kommt: Es ist alles andere als gesichert, dass der Staat ein solches Modell tatsächlich zu den politisch versprochenen Kosten abbilden kann. Eine Kostenobergrenze von einem Prozent klingt gut. Aber ob darin wirklich alle Aufwände enthalten sind – von Verwaltung über Governance bis hin zu indirekten Kosten – bleibt offen. Ich halte es für ausgeschlossen, dass der Staat hier nicht von Beginn an seinen Strukturvorteil nutzen wird. Ein Anbieter ohne echten Wettbewerbsdruck und mit derartigen Vorteilen ist kein neutraler Marktteilnehmer.

Schweden wird in der Debatte gern als Vorbild genannt. Zu Recht. Aber entscheidend ist: Dort ist der staatlich organisierte Kapitalstock Teil der Basisabsicherung – also der ersten Schicht. Er ist verpflichtend angelegt, kollektiv organisiert und klar im System verortet. Genau deshalb funktioniert er. Was wir aktuell tun, ist etwas anderes: Wir übernehmen ein Instrument aus der ersten Schicht und setzen es in die zweite. Das führt zwangsläufig zu Unschärfen und Fehlanreizen.

Die Richtung stimmt: mehr Kapitalmarkt, mehr Flexibilität, mehr Förderung. Aber der Staatsfonds ist der falsche Baustein an der falschen Stelle.

Die geförderte Zusatzvorsorge lebt von Freiwilligkeit, Wettbewerb und Vielfalt. Der Staat hat hier die Rolle des Regelsetzers – nicht die des Anbieters.

Und ein zweiter Kardinalfehler findet sich im Gesetz: die kodifizierte Festschreibung der Missachtung des Vertriebs. Dazu später. •

NORMAN WIRTH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Bild: © Mein Geld Medien

VERSICHERUNG

Prävention vs. Heilbehandlung: Gesundheitsfördernde Leistungen in der PKV

Das deutsche Gesundheitssystem ist historisch stark auf die Behandlung von Krankheiten ausgerichtet. Dabei zeigt sich sowohl in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) als auch in der privaten Krankenversicherung (PKV) ein deutliches Ungleichgewicht zwischen Präventionsmaßnahmen und Heilbehandlungen. Der Beitrag zeigt im Folgenden, welche gesundheitsfördernden Leistungen (z. B. Check-ups, Impfungen, Präventionskurse) in PKV-Tarifen vorkommen und welche Anreize (z. B. Beitragsrückerstattung) die Nutzung beeinflussen.

PRÄVENTION IM DEUTSCHEN GESUNDHEITSSYSTEM

In Anlehnung an das Robert Koch-Institut (RKI) wird Prävention im Folgenden als Gesamtheit von Aktivitäten verstanden, die darauf abzielen, das Auftreten von Erkrankungen zu verhindern, deren Eintritt zu verzögern oder ihre Wahrscheinlichkeit zu verringern. Heilbehandlungen umfassen demgegenüber Maßnahmen, die erst nach Eintritt einer Erkrankung einsetzen. Obwohl Prävention langfristig Kosten senken und die Lebensqualität verbessern kann, wird sie im System bislang deutlich geringer gewichtet.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) und der Gesundheitsberichterstattung des RKI entfielen in den Jahren vor der Corona-Pandemie (langfristig bis 2020) im Bereich „Prävention und Gesundheitsschutz“ nur etwa vier Prozent der gesamten Gesundheitsausgaben auf entsprechende Maßnahmen. In den Jahren 2021 und 2022 stieg der Anteil zeitweise deutlich an (bis zu 8,5 %), was vor allem auf pandemiebedingte Sonderausgaben zurückzuführen war. Mit dem Auslaufen der Corona-Maßnahmen ging der Anteil wieder zurück.

Lesen Sie weiter auf Seite 134

Auch in der PKV zeigt sich dieses Verhältnis: Der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV-Verband) berichtet im Rahmen seines Präventionsengagements, dass er jährlich rund 22 Millionen Euro in die lebensweltbezogene Prävention investiert, unter anderem über Programme, Kooperationen und Projekte zur Gesundheitsförderung in Kitas, Schulen, Kommunen oder Pflegeeinrichtungen. Der wesentliche Teil der PKV-Leistungen entfällt jedoch weiterhin auf die Krankheitskostenversicherung, die überwiegend medizinisch notwendige Heilbehandlungen umfasst. So lagen die Ausgaben dafür nach GDV-Statistik zur Versicherungswirtschaft bei 33 Milliarden Euro im Jahr 2024 und wiesen damit ein deutlich höheres Ausgabenvolumen aus als Präventionsmaßnahmen.

PRÄVENTION IN DER PKV: ERGÄNZUNG STATT GEGENGEWICHT

Diese strukturelle Dominanz der Heilbehandlung bedeutet jedoch nicht, dass Prävention in der PKV keine Rolle spielt. Präventionsanreize wirken dabei weniger „systemisch“ als in der GKV, sondern vor allem über individuelle Verträge und die konkrete Tarifgestaltung.

Ein zentrales Element sind Beitragsrückerstattungen, die fester Bestandteil vieler PKV-Tarife sind. Sie setzen in der Regel voraus, dass Versicherte innerhalb eines Kalenderjahres keine Leistungen für Heilbehandlungen in Anspruch nehmen und können bis zu einem Vielfachen von einem Monatsbeitrag betragen. Gleichzeitig sehen zahlreiche Tarife vor, dass Vorsorgeuntersuchungen und Impfungen hiervon ausgenommen sind und die Beitragsrückerstattung dadurch nicht gefährdet wird. Beitragsrückerstattungen fördern zwar Kostenbewusstsein, können aber dazu führen, dass notwendige Behandlungen aus Angst vor dem Verlust der Rückerstattung aufgeschoben werden; Ausnahmen für Vorsorgeleistungen sollen dieses Risiko reduzieren und Prävention ermöglichen.

Ergänzend zu Beitragsrückerstattungen setzen einige Versicherer auf Verhaltensboni, mit denen gesundheitsbewusstes Verhalten finanziell honoriert wird. Dazu zählen je nach Tarif beispielsweise Nichtraucher-, Sport- oder Bodymaßindex-Boni sowie Prämien für Blutspenden oder Impfungen. Solche Modelle sollen positive Anreize setzen und die Bereitschaft erhöhen, gesundheitsfördernde Verhaltensweisen im Alltag beizubehalten.

Präventionsanreize in der PKV wirken weniger „systemisch“ als in der GKV, sondern vor allem über individuelle Verträge und die konkrete Tarifgestaltung.

Über diese beitragsbezogenen Regelungen hinaus spielt auch medizinische Vorsorge (Früherkennung) in der PKV eine zentrale Rolle. Viele Tarife erstatten Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen in einem Umfang, der über die gesetzlichen Mindestprogramme hinausgeht. Charakteristisch ist dabei eine größere Flexibilität, etwa durch kürzere Untersuchungsintervalle oder den Verzicht auf starre Altersgrenzen. Ziel ist es, Erkrankungen frühzeitig zu erkennen und dadurch sowohl gesundheitliche Belastungen als auch langfristige Kosten zu reduzieren.

Ergänzend dazu gewinnen klassische Präventionsmaßnahmen an Bedeutung, auch wenn sie bislang kein flächendeckender Bestandteil der PKV sind. Eine Auswertung im Rahmen des ASCORE Analyse Produktscorings 2025, in dem ausgewählte Vollversicherungstarife anhand definierter Leistungskriterien verglichen werden, zeigt: Knapp über 35 Prozent der untersuchten Tarife sehen Leistungen für Präventionsmaßnahmen vor. Häufig werden dabei Präventionskurse anerkannt, die nach § 20 SGB V von der Zentralen Prüfstelle Prävention (ZPP) zertifiziert sind, etwa Angebote zur Bewegungsförderung, Stressbewältigung oder Stärkung der Gesundheitskompetenz. Daneben bieten einzelne Versicherer auch eigene Programme (z. B. zu Bewegung, Ernährung oder Stressprävention) an. Dabei handelt es sich häufig um digitale Angebote in Kooperation mit externen Partnern, die nicht als vertraglich garantierte Tarifleistung ausgestaltet sind.

Insgesamt zeigt sich damit ein differenziertes Bild: Prävention ist in der PKV kein tragendes Finanzierungsprinzip, wohl aber ein ergänzender Bestandteil, der sich aus beitragsrechtlichen Anreizen, medizinischer Vorsorge und ausgewählten präventiven Zusatzangeboten zusammensetzt. Gleichzeitig zeigen diese Mechanismen auch die Grenzen der PKV-Prävention: Sekundärprävention (Diagnostik, Vorsorge und Früherkennung) ist vergleichsweise gut verankert, während primärpräventive Ansätze meist nur punktuell (z. B. Kursbudgets, Verhaltensboni) auftreten. Eine systematische, flächendeckende Gesundheitsförderung in Lebenswelten ist deutlich weniger ausgeprägt, da es in der PKV keine entsprechende gesetzliche Verpflichtung gibt. Das Präventionsgesetz von 2015 begründet für die PKV keine Leistungsansprüche, wirkt aber über gemeinsame Präventionsstrukturen und Qualitätsstandards indirekt auf freiwillige Angebote, die weiterhin stark vom jeweiligen Versicherungsvertrag abhängen. »

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

PRÄVENTION ZWISCHEN ANSPRUCH UND REALITÄT

Auch wenn Prävention und Gesundheitsförderung breit angelegt sind, zeigt sich in der Praxis, dass Wissen, Motivation und alltagspraktische Umsetzbarkeit oft auseinanderfallen. Zwar halten laut einer repräsentativen Studie im Auftrag des forschenden biopharmazeutischen Unternehmens MSD 95 Prozent der Befragten präventive Gesundheitsvorsorge für wichtig. Zugleich geben jedoch nur 46 Prozent an, sich proaktiv um die eigene Gesundheitsvorsorge zu kümmern. Gemeint sind dabei vor allem Vorsorgetermine wie Krebs-Screenings, Routine-Check-ups, zahnärztliche Kontrollen sowie Schutzimpfungen.

Altersbezogene Auswertungen des RKI zeigen systemübergreifend, dass sich die Inanspruchnahme präventiver Leistungen mit zunehmendem Lebensalter verändert: Während jüngere Erwachsene Vorsorgeuntersuchungen insgesamt seltener wahrnehmen, steigt die Nutzung ärztlicher Vorsorge- und Früherkennungsangebote in höheren Altersgruppen deutlich an. Gleichzeitig nimmt mit dem Alter auch die Inanspruchnahme kurativer medizinischer Leistungen zu. Prävention gewinnt damit zwar an Relevanz, tritt im Versorgungsalltag jedoch häufig hinter akuten Behandlungsbedarfen zurück.

FAZIT

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die PKV im Bereich der Prävention ein ambivalentes Bild zeigt. Einerseits bieten moderne Tarife zunehmend differenzierte und teilweise innovative Präventionsleistungen, darunter Check-ups, Kursangebote und finanzielle Anreizsysteme. Andererseits fehlt eine systematische und flächendeckende Integration von Prävention, wie sie in der GKV gesetzlich verankert ist. Die Gegenüberstellung von Präventionsmaßnahmen und Heilbehandlungen macht deutlich, dass die kurative Versorgung weiterhin dominiert – sowohl finanziell als auch im Verhalten der Versicherten. Eine stärkere Integration von Prävention in die PKV-Tarifstruktur sowie gezielte Anreize können dazu beitragen, das bestehende Ungleichgewicht langfristig zu reduzieren und die Nachhaltigkeit des Gesundheitssystems zu verbessern.

DR. MARYNA KALMANOVYCH

Die Gegenüberstellung von Präventionsmaßnahmen und Heilbehandlungen macht deutlich, dass die kurative Versorgung weiterhin dominiert – sowohl finanziell als auch im Verhalten der Versicherten.

Dr. Maryna Kalmanovych
Abteilungsleitung Kranken
ASCORE Analyse

Anzeige Bild: © Ascore

BusinessVorsorge

INTERLLOYD
VERSICHERUNGS-AG

Interlloyd **Branchenkonzepte**

Schön**Versichert**

„Konzepte statt Kompromisse."

SchönVersichert ist unsere **branchenspezifische Premiumlösung** mit **modularem Rundum-Schutz**, der flexibel an die **individuellen Risikobedürfnisse** Ihrer Kunden angepasst werden kann.

Klingt interessant für Sie? Dann sprechen Sie doch einfach mit unseren Maklerberatern!

Telefon: **+49 211 963 3660**
E-Mail: **maklerberatung@interlloyd.de**

Business-Kunden einfach „schöner versichern". **Jetzt informieren!**

INTERLLOYD
VERSICHERUNGS-AG
Ein Unternehmen im ARAG -Konzern

www.interlloyd.de

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

2026
ASSEKURANZ AWARDS

Versicherungen für die Zukunft

24. September 2026, 18.30 Uhr
Airport Club, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by

BDAE – Mit Sicherheit ins Ausland!
LKH
Barmenia Gothaer
SIGNAL IDUNA
mediolanum INTERNATIONAL FUNDS
iKK classic
inter VERSICHERUNGSGRUPPE
Standard Life
WWK Eine starke Gemeinschaft
INTERLLOYD VERSICHERUNGS-AG Ein Unternehmen im ARAG-Konzern

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
Geschäftsführender
Gesellschafter
BCV Versicherungsmakler
GmbH & Co. KG

RUHESTANDSPLANUNG 2026

Vom Vorsorgegespräch zur Generationenstrategie

Die Ruhestandsplanung steht vor einem grundlegenden Wandel. Was früher häufig mit der Berechnung einer Rentenlücke begann und mit dem Abschluss einer Zusatzvorsorge endete, entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen Beratungsfeld mit erheblicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Bedeutung. Steigende Lebenserwartung, wachsende Vermögenswerte und milliardenschwere Erbvolumina verändern die Anforderungen an Vermittler nachhaltig. Wer heute erfolgreich beraten möchte, denkt nicht mehr bis zum Rentenbeginn – sondern über Jahrzehnte und Generationen hinweg.

LÄNGERE LEBENSZEIT VERÄNDERT DIE FINANZPLANUNG

Deutschland altert spürbar. Die Zahl der Menschen im Rentenalter wächst kontinuierlich, während die Gruppe der jungen Beitragszahler schrumpft. Gleichzeitig steigt die durchschnittliche Lebenserwartung weiter an. Für einen 65-Jährigen bedeutet das statistisch nicht selten eine Rentenphase von zwanzig Jahren oder mehr. Viele erreichen ein Alter von 85 oder sogar 90 Jahren.

Diese Entwicklung hat erhebliche Auswirkungen auf die Finanzplanung. Kapital muss länger tragen, Entnahmen müssen sorgfältiger kalkuliert werden und Inflationsrisiken gewinnen zusätzlich an Gewicht. Die gesetzliche Rente allein reicht in vielen Fällen nicht mehr aus, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern. Ruhestandsplanung wird damit zu einer langfristigen Vermögensstrategie, die Sicherheit und Renditechancen intelligent miteinander verbinden muss.

DREI LEBENSPHASEN, UNTERSCHIEDLICHE BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Eine moderne Ruhestandsberatung orientiert sich zunehmend an drei Phasen, die jeweils unterschiedliche Anforderungen stellen. In der Phase zehn bis fünfzehn Jahre vor Renteneintritt steht die Strukturierung im Vordergrund. Kundinnen und Kunden benötigen Klarheit über ihre tatsächliche

Versorgungssituation. Einnahmen und Ausgaben im Alter müssen realistisch eingeschätzt, bestehende Verträge überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Die Frage, ob weiterhin renditeorientiert investiert oder stärker abgesichert werden sollte, gewinnt an Bedeutung. Vermittler übernehmen hier die Rolle des strategischen Planers, der Orientierung gibt und finanzielle Ziele konkretisiert.

Mit dem Eintritt in den Ruhestand verschiebt sich der Fokus vom Vermögensaufbau zur Vermögenssteuerung. Nun geht es darum, regelmäßige Einnahmen sicherzustellen, Kapital sinnvoll zu strukturieren und gleichzeitig flexibel zu bleiben. Auch im Ruhestand besteht häufig noch ein beachtlicher Anlagehorizont. Wer mit 65 Jahren in Rente geht, verfügt statistisch über viele weitere Jahre, in denen Kapital arbeiten kann. Eine vorschnelle Umschichtung in rein sicherheitsorientierte Anlagen kann daher Renditechancen verschenken. Entscheidend ist eine ausgewogene Strategie, die Fixkosten absichert und gleichzeitig Wachstumspotenziale erhält.

Ab einem Alter von etwa 70 Jahren rückt zunehmend das Thema Vermögensübertragung in den Mittelpunkt. Viele Kundinnen und Kunden beginnen bewusst, Vermögen auf die nächste Generation zu übertragen, um steuerliche Freibeträge zu nutzen und familiäre Konflikte zu vermeiden. Gleichzeitig zeigt sich, dass ein erheblicher Teil der Bevölkerung keine geregelte Nachfolgeplanung getroffen hat. Hier entsteht ein Beratungsfeld, das weit über die klassische Altersvorsorge hinausgeht.

STEUERLICHE RAHMENBEDINGUNGEN ALS STRATEGISCHER FAKTOR

Die steuerliche Behandlung von Alterseinkünften beeinflusst die Ruhestandsplanung maßgeblich. Der steuerpflichtige Anteil der gesetzlichen Rente steigt schrittweise an und führt dazu, dass Nettobetrachtungen immer wichtiger werden. Viele Ruheständler unterschätzen die tatsächliche Steuerbelastung im Alter.

Private Rentenversicherungen bieten hier einen anderen Ansatz, da lediglich der Ertragsanteil der Rente zu versteuern ist. Dieser fällt umso geringer aus, je später der Rentenbeginn erfolgt. Auch Kapitalauszahlungen können unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich begünstigt sein.

Besondere Aufmerksamkeit verdient die Basisrente, insbesondere bei Selbstständigen oder Personen mit hohen Einkommen. Die Möglichkeit, Beiträge bis zu den geltenden Höchstgrenzen steuerlich abzusetzen, schafft einen erheblichen Hebel zur Optimierung der Gesamtstrategie. Gerade bei Abfindungen oder außergewöhnlichen Einkommenssituationen kann eine durchdachte Einbindung der Basisvorsorge zu erheblichen steuerlichen Vorteilen führen. »

Bilder: © Mein Geld Medien

SICHERHEIT UND FLEXIBILITÄT IN DER ENTSPARPHASE

Eine der größten Herausforderungen in der Beratung liegt in der sogenannten Entsparphase. Während der Vermögensaufbau oft klar strukturiert ist, erfordert der Kapitalverzehr deutlich mehr Fingerspitzengefühl. Kundinnen und Kunden müssen entscheiden, wie viel Vermögen sie verbrauchen dürfen, ohne das Risiko einzugehen, im hohen Alter finanzielle Engpässe zu erleben. Die lebenslange garantierte Rente bietet hier maximale Planungssicherheit, da sie bis zum Lebensende gezahlt wird. Sie eignet sich insbesondere zur Deckung fixer monatlicher Ausgaben. Gleichzeitig wünschen sich viele Ruheständler Flexibilität und Zugriffsmöglichkeiten auf ihr Kapital, um spontane Ausgaben oder größere Investitionen tätigen zu können. Flexible Auszahlungspläne, bei denen das Kapital weiterhin am Markt investiert bleibt, können diese Anforderungen erfüllen.

In der Praxis zeigt sich, dass die Kombination beider Ansätze häufig die tragfähigste Lösung darstellt. Fixkosten werden durch garantierte Rentenzahlungen abgesichert, während darüber hinausgehendes Vermögen investiert bleibt und flexibel genutzt werden kann. Diese Balance zwischen Sicherheit und Flexibilität wird zum zentralen Erfolgsfaktor moderner Ruhestandsstrategien.

VERERBEN UND VERSCHENKEN ALS WACHSTUMSMARKT

Neben der Absicherung des eigenen Lebensabends gewinnt das Thema Vermögensübertragung stark an Bedeutung. In Deutschland werden jährlich hohe Milliardenbeträge vererbt. Die Vermögenswerte vieler Haushalte sind in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen, insbesondere durch steigende Immobilienpreise. Dadurch geraten steuerliche Freibeträge schneller an ihre Grenzen.

Frühzeitige Schenkungen ermöglichen es, Freibeträge mehrfach zu nutzen und Vermögen kontrolliert zu übertragen. Versicherungsbasierte Lösungen bieten dabei interessante Gestaltungsmöglichkeiten, etwa durch flexible Vertragsmodelle mit mehreren Versicherungsnehmern oder durch einkommensteuerfreie Todesfallleistungen. Sie ermöglichen eine strukturierte Generationenplanung, die sowohl steuerliche als auch familiäre Aspekte berücksichtigt.

Für Vermittler eröffnet sich hier ein strategisches Geschäftsfeld. Wer nicht nur den Ruheständler, sondern auch dessen Kinder oder Enkel in die Beratung einbindet, schafft langfristige Kundenbeziehungen und sichert Bestände über Generationen hinweg.

GANZHEITLICHE BERATUNG ALS ZUKUNFTSMODELL

Ruhestandsplanung im Jahr 2026 ist weit mehr als eine Ergänzung zur gesetzlichen Rente. Sie verbindet Finanzplanung, Steuerstrategie, Kapitalmarktkompetenz und Nachfolgegestaltung zu einem ganzheitlichen Beratungskonzept. Vermittler werden dabei zunehmend zu Finanzarchitekten, die individuelle Lebensentwürfe begleiten und strukturieren.

Der demografische Wandel, steigende Vermögenswerte und wachsende steuerliche Komplexität sorgen dafür, dass der Beratungsbedarf weiter zunimmt. Wer

Kundinnen und Kunden durch alle Phasen des Ruhestands begleitet und dabei Sicherheit mit Flexibilität verbindet, positioniert sich nachhaltig als strategischer Partner – nicht nur für eine Lebensphase, sondern für ganze Generationen.

ABSCHLUSS: DIE STUNDE DER STRATEGISCHEN RUHESTANDSBERATER

Die kommenden Jahre werden für die Versicherungs- und Finanzbranche entscheidend sein. Die geburtenstarken Jahrgänge treten sukzessive in den Ruhestand ein, Vermögenswerte erreichen neue Dimensionen und steuerliche Rahmenbedingungen verändern sich kontinuierlich. Gleichzeitig wächst das Bedürfnis vieler Menschen nach Sicherheit, Struktur und persönlicher Begleitung in einer Lebensphase, die finanziell und emotional gleichermaßen anspruchsvoll ist.

Ruhestandsplanung bedeutet heute mehr als Produktvermittlung. Sie erfordert Weitblick, strategisches Denken und die Fähigkeit, komplexe finanzielle, steuerliche und familiäre Zusammenhänge verständlich zu machen. Wer diese Kompetenz bietet, wird nicht als Verkäufer wahrgenommen, sondern als langfristiger Vertrauenspartner.

Gerade in der Kombination aus garantierten Rentenlösungen, flexiblen Investmentbausteinen und intelligenter Vermögensübertragung liegt enormes Potenzial. Vermittler, die es verstehen, Sicherheit und Renditechancen auszubalancieren und gleichzeitig die nächste Generation einzubinden, sichern sich nicht nur einzelne Abschlüsse, sondern stabile Kundenbeziehungen über Jahrzehnte hinweg.

FAZIT

Ruhestandsplanung 2026 ist kein Nischenthema – sie ist ein zentrales Zukunftsfeld der Branche. Längere Lebenszeiten, steigende Vermögenswerte und komplexere steuerliche Anforderungen machen eine ganzheitliche Beratung unverzichtbar. Erfolgreich sind jene Vermittler, die den Ruhestand nicht als Endpunkt, sondern als Beginn einer neuen strategischen Phase verstehen.

Wer Fixkosten absichert, Flexibilität ermöglicht und Vermögensübertragungen intelligent gestaltet, schafft echten Mehrwert. Und wer darüber hinaus Familien in die Planung einbindet, denkt nicht nur bis zum Lebensende – sondern generationenübergreifend.

Damit wird die Ruhestandsberatung zur Königsdisziplin moderner Finanzberatung – und zu einem nachhaltigen Wachstumsfeld für die Versicherungswirtschaft.

MEIN GELD

Bilder: © Mein Geld Medien

INTERVIEW

Ruhestand neu denken: Vom Sparer zum Strategen

„Mein Geld" im Gespräch mit Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life, zu dem Thema ganzheitliche Ruhestandsplanung als strategisches Beratungsfeld zwischen Vermögensaufbau, Entsparphase und generationenübergreifender Vermögensstrukturierung

Herr Nuschele, Sie betonen immer wieder die Bedeutung einer professionellen Ruhestandsplanung. Warum ist eine professionelle Ruhestandsplanung so wichtig?

Christian Nuschele: Kunden sparen Jahrzehnte sehr diszipliniert für den Ruhestand und stehen dann vor der Frage, was mit dem Geld geschehen soll. Hier stellen wir in der Praxis leider fest, dass es keine Planung der zweiten Lebenshälfte gibt. Dies kann gravierende Auswirkungen haben, weil eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden kann. Dies kann in vielen Fällen bedeuten, dass am Ende des Geldes noch Leben übrig ist und man dann doch spät in unvorhergesehene finanzielle Probleme rutschen kann. Um dies zu vermeiden, ist es dringend zu empfehlen, rechtzeitig den Ruhestand gemeinsam mit einem unabhängigen Berater finanziell zu planen.

Wo liegen die Chancen für Berater?

Christian Nuschele: In den kommenden Jahren werden viele Babyboomer in Rente gehen und genau vor der Frage stehen, wie der Ruhestand finanziell optimal ausgestaltet werden kann. Dies bedeutet, dass es auch im Bestand der Berater Kunden gibt, die großen Bedarf an Ruhestandsplanung haben, ohne dass er ihnen womöglich bewusst ist. Hier sollten sich Berater ein Konzept überlegen, wann und mit welchen Argumenten sie ihre Kunden ansprechen. Wenn den Kunden die Wichtigkeit der Ruhestandsplanung aufgezeigt wird, sind sie sehr offen dafür und auch bereit, sich durch den gesamten Ruhestand hindurch beraten zu lassen.

Herr Nuschele, Sie beschreiben die Ruhestandsplanung 2026 als Generationenstrategie statt als klassisches Vorsorgegespräch. Was muss sich konkret im Mindset von Vermittlern verändern,

damit sie vom „Rentenlücken-Rechner" zum strategischen Finanzarchitekten werden?

Christian Nuschele: Vielleicht ist es etwas überraschend, am Anfang steht für mich aber ein psychologischer Faktor. Viele Berater beschäftigen sich noch sehr stark mit dem Vermögensaufbau. Ruhestandsplanung ist ein neues Thema, für das sie die notwendige Offenheit zeigen müssen. Danach geht es dann eher um organisatorische Punkte, beispielsweise muss entschieden werden, welche Leistungen wirklich professionell angeboten werden können oder welche Strukturen und Prozesse im Unternehmen angepasst werden müssen. Natürlich brauchen Berater die entsprechende Aus- beziehungsweise Weiterbildung, um dieses komplexe Thema entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. All das ist zwar mit Aufwand verbunden, der sich aber vor dem Hintergrund des großen Potenzials lohnt.

Viele Berater sind stark im Vermögensaufbau, aber unsicher in der Entsparphase. Wo sehen Sie die größten Beratungsfehler beim Übergang vom Kapitalaufbau zur Kapitalnutzung – und welche Rolle spielen garantierte Rentenlösungen im Vergleich zu flexiblen Investmentmodellen?

Christian Nuschele: Der größte Fehler ist sicher, aus der erwähnten Unsicherheit heraus die Ruhestandsplanung beim Kunden gar nicht anzusprechen. Darüber hinaus halte ich es auch für falsch, dass das angesparte Kapital immer noch so wenig verrentet wird. Eine vollgarantierte Rente ist hervorragend geeignet, um die laufenden fixen Ausgaben im Alter mit garantierten fixen Einnahmen zu decken. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als dafür notwendig ist. Das übrige Kapital sollte weiter renditeorientiert angelegt werden, eine hohe Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen bieten und eine steueroptimierte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ermöglichen. In den meisten Fällen ist die Kombination aus garantierter Rentenlösung und flexiblen Fondspolicen die passende Lösung.

Sie haben das Thema Erben und Schenken erwähnt: 400 Milliarden Euro werden jährlich vererbt. Wie können Vermittler es konkret schaffen, nicht nur den Ruheständler, sondern auch Kinder und Enkel strategisch einzubinden – ohne dabei aufdringlich zu wirken?

Christian Nuschele: Aus meiner Sicht ist es vor allem wichtig, dass Berater über ein hohes Maß an Empathie verfügen und sehr gut zuhören können, um die familiären Zusammenhänge genau zu verstehen. Dazu kommen die notwendigen fachlichen Qualifikationen und ein Grundwissen zu Steuern, Testament und Vorsorgevollmachten. Ruheständler und deren Kinder beziehungsweise Enkel von den steuerlichen Vorteilen einer Vermögensübertragung zu Lebzeiten zu überzeugen, dürfte häufig noch recht einfach sein. Die Kinder und Enkelkinder dann aber ebenfalls als Kunden zu behalten, ist dagegen sehr schwierig. Auch hier sind neben Qualifikation auch Emotionalität und viel Fingerspitzengefühl gefragt.

Vielen Dank für das Gespräch.

> Eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung kann den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden.

Bild: © Standard Life

HALLESCHE

Wiltrud Pekarek – die Architektin der Stabilität

Wie Wiltrud Pekarek mit Weitblick, Haltung und Innovationskraft die private Krankenversicherung über Jahrzehnte geprägt hat

Wiltrud Pekarek
Vorstandsmitglied
der ALH Gruppe

PORTRAIT WILTRUD PEKAREK

Expertise, strategischer Weitblick und Menschlichkeit prägen das Wirken von Pekarek. Mit diesen Eigenschaften zählt sie zu den bedeutenden Persönlichkeiten der Privaten Krankenversicherung (PKV) in Deutschland. Als langjähriges Vorstandsmitglied der Hallesche Krankenversicherung und Alte Leipziger Lebensversicherung steht sie für die Verbindung von Kontinuität und Innovationskraft. Bewährtes bewahren und Neues wagen war ihr immer ein Anliegen. Mit klarer Haltung setzt sie sich für eine nachhaltige Ausgestaltung des Gesundheitssystems ein. Dieses Portrait zeichnet ihren Werdegang nach und beleuchtet zentrale Meilensteine ihres Wirkens in der PKV.

VITA WILTRUD PEKAREK

Nach ihrem Studium der Mathematik und Versicherungsmathematik begann Wiltrud Pekarek 1984 ihre berufliche Laufbahn in der mathematischen Abteilung der Hallesche Krankenversicherung. Damit legte sie den Grundstein für eine über vier Jahrzehnte währende Karriere innerhalb des Unternehmens.

Früh übernahm sie Führungsverantwortung: Bereits 1988 wurde sie Leiterin des Bereichs Produktentwicklung und Wettbewerb. Wenige Jahre später übernahm sie die Führung des Zentralbereichs Mathematik und Produktentwicklung. 1999 wurde sie zur verantwortlichen Aktuarin der Hallesche Krankenversicherung berufen. In dieser Funktion verantwortete sie die Grundlagen der Tarifkalkulation sowie die Einhaltung regulatorischer Anforderungen.

2004 wurde sie in den Vorstand der Hallesche Krankenversicherung berufen. Dort trägt sie die Gesamtverantwortung für die Krankenversicherungssparte. Seit 2005 ist sie zudem Mitglied des Vorstands der Alte Leipziger Lebensversicherung. Darüber hinaus gehört sie dem Vorstand der Alte Leipziger Holding an und ist damit maßgeblich an der strategischen Führung der gesamten

Hallesche
ALH Gruppe

ALH Gruppe beteiligt. Neben ihren Vorstandsaufgaben übernimmt sie auch Aufsichtsratsmandate in der ALH Gruppe.

Auch über die Hallesche Krankenversicherung hinaus engagiert sich Pekarek intensiv für die Branche. Sie ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) und seit vielen Jahren in verantwortlicher Funktion tätig, unter anderem als Vorsitzende des Ausschusses Krankenversicherung. Zusammen mit den Mitgliedern des Ausschusses Krankenversicherung entwickelt sie fachliche Standards und die aktuariellen Grundlagen der Krankenversicherung für die Aktuarinnen und Aktuare in ihrer praktischen Arbeit. Ein aktuelles Beispiel ist die aktuarielle Begleitung der Einführung der geplanten neuen GOÄ. Die Aktuarinnen und Aktuare sollen im kalkulatorischen Übergang von der bisherigen GOÄ auf die neue methodisch unterstützt werden.

Pekarek engagiert sich darüber hinaus in strategischen Fragestellungen zur Weiterentwicklung und Finanzierung des deutschen Gesundheitssystems und wirkt in verschiedenen Ausschüssen des PKV-Verbands mit und bringt ihre Expertise in zentrale Branchenthemen ein.

Im Jahr 2024 feierte Pekarek ihr 40-jähriges Dienstjubiläum bei der Hallesche Krankenversicherung – davon 20 Jahre im Vorstand. Dieses Jubiläum steht für eine außergewöhnlich kontinuierliche Karriere, die eng mit der Entwicklung der PKV verbunden ist. »

Anzeige Bilder: © Hallesche

INNOVATIONSGESCHICHTE DER HALLESCHE KRANKENVERSICHERUNG

Die berufliche Entwicklung von Pekarek ist eng mit der Innovationskraft der Hallesche Krankenversicherung verbunden. Früh setzte sie Impulse in der Produktentwicklung, etwa mit der Einführung des Kompakttarifs NK. Dieser wurde 2021 unter dem Namen NK.select weiterentwickelt und setzte damit als Hochleistungstarif neue Maßstäbe in der Branche.

Der Tarif bietet einen individuell anpassbaren Gesundheitsschutz mit einem starken Preis-Leistungs-Verhältnis und ist besonders für Familien attraktiv. Flexible Wechselmöglichkeiten innerhalb der Tariffamilie ermöglichen eine Anpassung an unterschiedliche Lebenssituationen.

Ein weiteres wichtiges Innovationsfeld war die betriebliche Krankenversicherung, insbesondere die Entwicklung von Budgettarifen. Auch hier setzte Pekarek entscheidende Impulse. In der Pflegeversicherung prägte sie früh die Einführung von Pflegekosten- und Pflegetagegeldlösungen und später Konzepte in der betrieblichen Pflegeversicherung.

Neben Produktinnovationen trieb sie die strategische Weiterentwicklung der Hallesche Krankenversicherung konsequent voran – vom reinen Kostenerstatter hin zu einem umfassenden Gesundheitspartner: Fürs Jetzt. Und alles, was kommt! Diese Ausrichtung zeigt sich heute unter anderem in der Verbindung von persönlichem Service und digitalen Angeboten, etwa über Gesundheits-Services oder die Hallesche4u-App.

Wiltrud Pekarek und ihr Team bei der Hallesche Krankenversicherung in Stuttgart-Degerloch

WIRKEN INNERHALB DER GESUNDHEITS- UND VERSICHERUNGSBRANCHE

Inhaltlich setzt sich Pekarek seit vielen Jahren für kapitalgedeckte Finanzierungssysteme ein. Sie betont deren Bedeutung für Generationengerechtigkeit und sieht die PKV als festen Bestandteil des deutschen Gesundheitssystems. Reformdebatten – etwa zur Bürgerversicherung – begleiten ihre gesamte Laufbahn. Dabei hebt sie stets die langfristige Stabilität kapitalgedeckter Modelle hervor.

Im Laufe ihrer Karriere hat sie zahlreiche regulatorische und strukturelle Veränderungen aktiv begleitet und mitgestaltet. Dazu zählen zum Beispiel die Einführung des ersten Beitragsentlastungsmodells in der Branche oder die Begleitung der Einführung des gesetzlichen Zuschlags, die Einführung des Basistarifs oder der Unisex-Tarife. »

GESCHICHTE DER HALLESCHE KRANKENVERSICHERUNG

1934	Gründung der Hallesche Krankenversicherung a. G. als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
Nach-kriegszeit (1945–1960er)	Wiederaufbau und Etablierung im deutschen Versicherungsmarkt
1950er–1970er Jahre	Kontinuierliches Wachstum und Ausbau des Geschäfts in der privaten Krankenversicherung
1980er–1990er Jahre	• Stärkere Fokussierung auf Produktinnovation und nachhaltige Beitragskalkulation • Einführung erfolgreicher Tarifmodelle (u. a. Vollversicherungstarif NK)
ALH Gruppe	• Bildung eines Gleichordnungskonzerns mit der Alte Leipziger Lebensversicherung • Nutzen von Synergien, z. B. in Vertrieb, IT oder Kapitalanlagen
2000er-Jahre	• Ausbau der Marktposition als einer der führenden privaten Krankenversicherer • Beginn der stärkeren Digitalisierung und Modernisierung von Prozessen
Ab 2010	• Weiterentwicklung vom klassischen Versicherer zum Gesundheitspartner • Ausbau von Serviceleistungen und digitalen Angeboten (z. B. Apps, elektronische Patientenakte)
2018	Einführung von Budgettarifen in der betrieblichen Krankenversicherung (Innovationsimpuls im Markt)
2020er-Jahre	• Weiterentwicklung erfolgreicher Produkte (z. B. NK zu NK.select) • Fokus auf Digitalisierung, Kundenerlebnis und Gesundheits-Services • Stärkung der Rolle im Bereich Pflegeversicherung
Heute	• Kombination aus Tradition, Innovation und nachhaltiger Finanzstärke • Klare Positionierung als Gesundheitspartner: Fürs Jetzt. Und alles, was kommt.

Anzeige Bilder: © Hallesche

Gleichzeitig unterstützte sie die Digitalisierung innerhalb der PKV konsequent. Was sich daran zeigte, dass die Hallesche Krankenversicherung bei der Einführung der elektronischen Patientenakte (ePA) oder des E-Rezepts ganz vorne mit dabei war.

DER MENSCH WILTRUD PEKAREK

Pekarek gehört zu den ersten Frauen in einer Vorstandsfunktion innerhalb der PKV und gilt damit als Wegbereiterin in einer lange von Männern dominierten Branche.

Ihren Führungsstil beschreibt sie als natürlich, zielorientiert und durchsetzungsstark. Macht versteht sie immer im Interesse der Sache und nicht, um sich selbst zu profilieren. Ein hoher Qualitätsanspruch und eine klare Werteorientierung prägen ihr Handeln. Für sie ist nachhaltiger Unternehmenserfolg das Ergebnis zielführender Strategien, energievoller Umsetzung und einem von Freude geprägten starken Miteinander. Denn der Erfolg – er folgt!

Geprägt wurde sie auch durch ihre sportliche Vergangenheit als Leichtathletin und Handballerin. Disziplin, Ehrgeiz und der konstruktive Umgang mit Niederlagen und auch mit Siegen begleiten sie seitdem.

Pekarek steht damit für eine seltene Verbindung aus fachlicher Tiefe, strategischem Weitblick und langfristigem Engagement – für ihr Unternehmen, für die Mitarbeitenden, Versicherten und für die Weiterentwicklung der privaten Krankenversicherung in Deutschland.

Im folgenden Gespräch mit Isabelle Hägewald von Mein Geld Medien gibt Pekarek persönliche Einblicke in ihren beruflichen Werdegang, ihre Motivation sowie ihre Überzeugungen zu Führung und den Umgang mit Veränderungen.

MEIN GELD

INTERVIEW

Abschiedsgespräch: Pekarek über Wendepunkte und Zukunft

Zum Abschied spricht Wiltrud Pekarek mit „Mein Geld“ über prägende Wendepunkte, Haltung und die Zukunft des Gesundheitssystems

Frau Pekarek, nach über 40 Jahren in einer Branche, die Sie aktiv mitgeprägt haben: Was war rückblickend der mutigste oder vielleicht auch unbequemste strategische Schritt, den Sie gegangen sind – und würden Sie ihn heute wieder genauso gehen?

WILTRUD PEKAREK: Eine der prägendsten und mutigsten Phasen war für mich das Mitwirken an der strategischen Neuausrichtung der Geschäftspolitik der Hallesche in den Jahren 1989 und 1990. In diese Zeit fiel die Entwicklung unseres erfolgreichen Tarifs NK sowie die Ausrichtung der Risiko- und Leistungspolitik auf dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit. Damals war ich seit fünf Jahren bei der Hallesche und für die Produktentwicklung verantwortlich. Diese Entscheidungen tragen bis heute und haben die Hallesche nachhaltig geprägt. Ich würde sie wieder genauso treffen: So haben wir zum Beispiel mit unserem Tarif NK.select darauf aufgebaut.

Sie haben die PKV durch vielfältige Turbulenzen begleitet: Welche Entwicklung hat die Branche Ihrer Meinung nach am nachhaltigsten geprägt – und was macht die PKV aus?

WILTRUD PEKAREK: Tatsächlich habe ich in meiner langjährigen beruflichen Tätigkeit viele gesundheitspolitische Diskussionen und Reformen zur Weiterentwicklung des Gesundheitssystems erlebt, die die PKV mittelbar und unmittelbar tangiert haben. Die PKV war in allen Diskussionen immer wieder gefordert, ihren Wertbeitrag für ein qualitativ hochwertiges Gesundheitssystem und dessen duale Finanzierung herauszuarbeiten. Mehr als einmal stand die Forderung zur Abschaffung der PKV im Raum. Und immer wieder musste die PKV ihre Wettbewerbsfähigkeit aufs Neue beweisen und sich weiterentwickeln. Ich sage immer wieder: Würde es die PKV nicht geben, müsste man sie erfinden. Die generationengerecht und nachhaltig finanzierte PKV sorgt für Wettbewerb und Qualität im Gesundheitswesen – und das für alle!

Sie sprechen oft von Sinnhaftigkeit und Unternehmenskultur als Konstanten Ihrer Karriere: Was würden Sie jungen Führungskräften heute raten, die vor der Entscheidung stehen, ob sie „bleiben und gestalten“ oder „weiterziehen“ sollen?

WILTRUD PEKAREK: Mein eigener Weg zeigt, dass man durch Bleiben und Gestalten viel bewegen und Sinn finden kann. Unternehmen entwickeln sich durch Menschen, die Verantwortung übernehmen, Themen vorantreiben und Veränderungen mit Freude anstoßen. Natürlich kann Neugier auch bedeuten, weiterzuziehen. Für mich war es richtig zu bleiben, denn auch ein Unternehmen verändert sich ständig und bietet neue Chancen – wenn man den Mut hat, Fragen zu stellen, Ideen einzubringen und gestalten will. Es gibt hier kein richtig oder falsch: „Go your own way!“

Vielen Dank für das Gespräch.

> Würde es die PKV nicht geben, müsste man sie erfinden.

Anzeige Bilder: © Hallesche

ERGO

Powerfrauen im Maklervertrieb der ERGO

Verena Theuerkauf und Jana Siering stehen für eine neue Generation von Führungskräften im Versicherungsvertrieb – strategisch, nah am Markt und mit klarem Fokus auf Gesundheit, Vorsorge und starke Maklerpartnerschaften. In der Versicherungswirtschaft ist der Maklervertrieb weit mehr als ein Absatzkanal: Er ist Resonanzraum des Marktes, Frühwarnsystem für neue Produktbedarfe und strategischer Hebel für Wachstum. Wer diesen Bereich verantwortet, führt nicht nur Vertriebseinheiten, sondern orchestriert Partnerbeziehungen, Servicequalität, Prozesseffizienz und Zukunftsthemen wie Digitalisierung und Beratungsunterstützung. Dass bei ERGO in zwei zentralen Sparten Frauen an der Spitze dieser Aufgaben stehen, ist daher mehr als eine Personalentscheidung: Es ist ein Signal für moderne Führung in einem Schlüsselbereich der Branche.

Mit Verena Theuerkauf in der Gesundheitssparte und Jana Siering im Maklervertrieb Leben prägen zwei Managerinnen die Weiterentwicklung eines Vertriebskanals, der für ERGO strategisch an Bedeutung gewinnt. Theuerkauf verantwortet die Makler-, Pool- und Finanzvertriebsanbindungen im Gesundheitssegment, Siering steuert den Maklervertrieb in der Lebensversicherung –ein Feld, das insbesondere von Altersvorsorge, betrieblicher Altersversorgung und digitaler Maklerunterstützung geprägt ist.

ERGO

VERENA THEUERKAUF: GESUNDHEIT, SERVICEQUALITÄT UND MAKLERNÄHE

Verena Theuerkauf hat zum 1. Januar 2026 die Funktion der Vertriebsdirektorin im Segment Gesundheit der ERGO Deutschland AG übernommen. Bei der DKV und der EKV verantwortet sie den Bereich Makler, Pools und Finanzvertriebe. Damit steht sie in einem Markt, der von hoher Dynamik geprägt ist: steigende Gesundheitskosten, wachsender Beratungsbedarf im Zusatzversicherungsmarkt und ein Maklerkanal, der gerade in anspruchsvollen Gesundheitsprodukten eine zentrale Rolle spielt.

Interessant an ihrer Besetzung ist vor allem das Profil. Theuerkauf kommt nicht aus einer reinen Vertriebsbiografie, sondern bringt ausgeprägte Erfahrung in Organisationsentwicklung, Kundenservice und digitaler Transformation mit. Vor ihrer aktuellen Position war sie Bereichsleiterin im Kundenservice Gesundheit und trieb dort die Automatisierung von Bearbeitungs- und Prüfprozessen voran. Genau diese Verbindung aus Prozessverständnis und Marktnähe könnte im Maklervertrieb zu einem entscheidenden Vorteil werden: Maklerpartnerschaften sind heute nicht nur beziehungsgetrieben, sondern zunehmend davon abhängig, wie effizient, verständlich und digital anschlussfähig ein Versicherer arbeitet.

Für ERGO ist die Gesundheitssparte strategisch relevant. Im Marktauftritt betont der Konzern seine starke Position in der privaten Krankenversicherung; zugleich gilt der Maklerkanal insbesondere in wachstumsstarken Segmenten als wichtiger Vertriebsweg.

‹ **Verena Theuerkauf**
Vertriebsdirektorin
Gesundheit, ERGO AG

Insofern dürfte Theuerkaufs Aufgabe nicht nur darin bestehen, Beziehungen zu Maklern, Pools und Finanzvertrieben zu pflegen, sondern auch Prozesse, Service und Vertrieb enger miteinander zu verzahnen.

Ihr Porträt steht damit für einen Typus von Führung, der in der Branche immer wichtiger wird: strategisch, transformativ und gleichzeitig operativ anschlussfähig. Nicht das klassische Bild der Vertriebsdirektorin, die nur auf Volumen blickt, sondern eine Managerin, die Vertrieb aus dem Zusammenspiel von Partnerzugang, Servicequalität und Prozessintelligenz denkt. »

Anzeige Bilder: © ERGO

JANA SIERING: VORSORGE, BAV UND MAKLERVERTRIEB ALS WACHSTUMS-PLATTFORM

Jana Siering verantwortet den Maklervertrieb Leben bei der ERGO Group AG. Öffentlich sichtbar wird ihre Rolle vor allem über die Themen, die derzeit den Lebensversicherungsmarkt prägen: private Altersvorsorge, betriebliche Altersversorgung, einfache Zugänge für Vermittler und die Frage, wie Beratung in einem wirtschaftlich und politisch herausfordernden Umfeld trotzdem Wachstum erzeugen kann.

› **Jana Siering,** Vertriebsdirektorin Makler (LV), ERGO AG

ERGO beschreibt den Maklervertrieb Leben selbst als dynamisches Wachstumsfeld. Besonders die betriebliche Altersversorgung wird als Schwerpunkt ausgebaut – unter anderem mit neuen Produktansätzen, vereinfachten Zugängen für Vermittler und digitalen Lösungen. Gerade in diesem Feld zeigt sich, wie sehr sich der Vertrieb verändert hat: Erfolgreich ist heute nicht mehr nur, wer gute Produkte anbietet, sondern wer Maklern konkrete Unterstützung in Beratung, Abwicklung und Kundenansprache liefert.

Genau an dieser Stelle wird Sierings Rolle strategisch spannend. Denn Maklervertrieb in der Lebensversicherung bedeutet heute, Vorsorgethemen verständlich, praxisnah und anschlussfähig zu machen – sowohl für Privatkunden als auch für Unternehmen. Das gilt insbesondere für die bAV, die zunehmend als Schnittstelle zwischen Vorsorge, Arbeitgeberattraktivität und Fachkräftesicherung verstanden wird.

Siering steht damit für einen modernen Wachstumsansatz im Leben-Vertrieb: weniger Komplexität, mehr Umsetzbarkeit, stärkere Maklerorientierung. Gerade in einer Zeit, in der politische Reformen der Altersvorsorge auf sich warten lassen und Kundenentscheidungen unter wirtschaftlichem Druck stehen, gewinnt dieser Ansatz an Relevanz. Der Maklerkanal wird dann nicht nur zum Absatzweg, sondern zum Übersetzer komplexer Vorsorgethemen in konkrete Beratung.

ZWEI KARRIEREN, EIN SIGNAL

Was beide Personalien verbindet, ist ihre Symbolkraft – aber auch ihre praktische Relevanz. Theuerkauf und Siering stehen nicht für Diversität als Etikett, sondern für Verantwortung in zwei geschäftskritischen Bereichen. Gesundheit und Vorsorge zählen zu den beratungsintensivsten Feldern der Versicherungswirtschaft; der Maklervertrieb wiederum ist dort besonders anspruchsvoll, weil unabhängige Vermittler Effizienz, Verlässlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit zugleich erwarten.

Dass ERGO in diesen Feldern auf weibliche Führung setzt, ist deshalb ein starkes Zeichen für die Zukunftsfähigkeit des Vertriebs. Noch wichtiger ist jedoch: Beide Rollen zeigen, wie sich Maklervertrieb verändert. Weg vom reinen Produktverkauf, hin zu einem integrierten Modell aus Partnerschaft, Service, Digitalisierung und strategischer Marktbearbeitung. Gerade darin liegt die eigentliche Botschaft dieser „Powerfrauen“: Moderne Vertriebskraft entsteht dort, wo Führung Marktverständnis und Transformationskompetenz zusammenbringt.

ERGO

Anzeige Bilder: © ERGO

INTERVIEW

Digitalisierung, Servicequalität und schnelle Prozesse verändern den Maklervertrieb im Gesundheitsmarkt nachhaltig

„Mein Geld" im Gespräch mit Verena Theuerkauf, Vertriebsdirektorin Gesundheit bei der Ergo, über Chancen, Erwartungen und die Zusammenarbeit mit Maklern

Sie kommen aus Kundenservice, Organisationsentwicklung und digitaler Transformation in Ihre neue Vertriebsrolle. Wie prägt dieser Hintergrund heute Ihren Blick auf den Maklervertrieb im Gesundheitssegment?

VERENA THEUERKAUF: Durch meine bisherigen Tätigkeiten habe ich einen ganzheitlichen Blick dafür entwickelt, was es bedeutet, Digitalisierung wirklich voranzutreiben. Digitalisierung bedeutet zum einen Automatisierung von Prozessen, verlangt zum anderen aber auch einen geschärften Blick auf Führungskultur, Abhängigkeiten und Risiken.

Veränderungen an Prozessen müssen aktiv gemanaged und eingeführt werden. Das erfordert einen intensiven Austausch und klare Kommunikation zwischen uns und den Partnern, um sicherzustellen, dass schnelle Veränderungen auch richtig wahrgenommen und umgesetzt werden. Gerade die rasante

Geschwindigkeit mit der Neuerungen derzeit entstehen, macht ein enges Miteinander unverzichtbar.

Deshalb habe ich die ersten Monate vor allem genutzt, um viele Partner im direkten Gespräch kennenzulernen. Ich bin viel auf Messen und Roadshows unterwegs und schätze den persönlichen Austausch über den Markt und neue Trends. Diese Gespräche sind enorm wichtig.

Die DKV betreut über Sie Makler, Pools und Finanzvertriebe. Welche Erwartungen nehmen Sie aktuell aus dem Markt wahr – und an welchen Stellen wollen Sie die Zusammenarbeit mit diesen Partnern konkret weiterentwickeln?

VERENA THEUERKAUF: Ich nehme wahr, dass wir heute bereits eine sehr hohe Transparenz bei Produktinhalten haben und zunehmend schnelle Prozesse sowie eine enge, qualitativ hochwertige Beratung zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden. Wir werden deshalb unsere Prozesse wie bisher kontinuierlich weiterentwickeln, anschlussfähig bleiben und das aktuelle Entwicklungstempo aktiv mitgestalten. Darüber hinaus habe ich eines der exzellentesten Fachteams im deutschen Krankenversicherungsmarkt an meiner Seite, sodass wir jederzeit persönliche, kompetente und verlässliche Betreuung für unsere Partner bieten. Das macht uns zu einem kompetenten und verlässlichen Partner, was gerade in unruhigen Zeiten von großer Bedeutung ist.

Gerade in der Krankenversicherung spielen Servicequalität, Bearbeitungsgeschwindigkeit und klare Prozesse eine große Rolle. Welche operativen oder digitalen Verbesserungen halten Sie aktuell für besonders relevant, um Makler im Alltag wirksam zu entlasten?

VERENA THEUERKAUF: Makler- und Finanzvertriebe brauchen vor allem Entlastung bei administrativen Tätigkeiten, damit sie ihre Zeit in eine qualitativ hochwertige Beratung ihrer Kundeninnen und Kunden investieren können . Prozesse mit den Versicherern - sowohl im Abschluss als auch in der Verwaltung - müssen deshalb schnell, einfach und im Idealfall kaum wahrnehmbar sein. Gleichzeitig muss kurzfristig ein Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Hier hilft es, dass wir unsere Prozesse zunehmend standardisieren und digitalisieren. So versetzen wir den Makler schneller in die Lage, seine Kunden effizient und adäquat zu beraten.

Vielen Dank für das Gespräch.

”

Veränderungen an Prozessen müssen aktiv gemanagt und eingeführt werden. Das erfordert intensiven Austausch und Kommunikation zwischen uns und den Partnern, um sicherzustellen, dass schnelle Veränderungen auch richtig wahrgenommen werden.

Anzeige Bilder: © ERGO

INTERVIEW

Wachstum ist kein Zufall – sondern Strategie

„Mein Geld“ im Gespräch mit Jana Siering, Vertriebsdirektorin Makler (LV), über Erfolgshebel im Vorsorgegeschäft und echte Maklerpartnerschaft

Der Maklervertrieb Leben gilt bei der ERGO Group AG als Wachstumsfeld. Was sind aktuell die wichtigsten Hebel, um Makler im Vorsorgegeschäft erfolgreicher zu machen?

JANA SIERING: Unsere langfristigen Investitionen in den Maklervertrieb zeigen Wirkung: Die Gesamtproduktion 2026 hat sich gegenüber 2025 bereits verdoppelt. Gleichzeitig stehen wir noch am Anfang unserer Entwicklung. Wir entwickeln unser Angebot kontinuierlich weiter, um unsere Vertriebspartner Schritt für Schritt noch besser zu unterstützen und gemeinsam nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Insbesondere in der betrieblichen Altersversorgung sehen wir erhebliches Wachstumspotenzial und steigenden Beratungsbedarf. Wir begleiten Makler mit klar strukturierten Konzepten, praxisnahen Unterlagen sowie gezielten Qualifizierungsformaten – von kompakten Webinaren bis hin zu individuellen Workshops vor Ort. Entscheidend sind dabei keine Standardlösungen, sondern passgenaue Ansätze für unterschiedliche Zielgruppen und Vertriebssituationen. Zusätzlich stehen unsere Spezialisten im Tagesgeschäft zur Seite, etwa bei größeren bAV-Projekten oder komplexen Fallkonstellationen.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Biometrielösungen. Erfolgreiches Geschäft erfordert überzeugende Produkte mit einem starken Preis-Leistungs-Verhältnis sowie eine effiziente und verlässliche Risikoprüfung. Schnelle Prozesse, klare Annahmerichtlinien, belastbare Voten und Unterstützung bei Voranfragen sind hier entscheidend. Ergänzt wird dies durch bundesweite Betreuung über Maklerbetreuer und Key Account Manager, die als verlässliche Ansprechpartner fungieren.

Mit neuen Produkten, digitalen Prozessen und Partnerlösungen setzt ERGO konsequent auf Vereinfachung. „Einfachheit“ bedeutet für uns, Komplexität zu reduzieren, ohne Qualität oder fachliche Tiefe zu verlieren. Dafür investieren wir gezielt in die Weiterentwicklung unserer Teams, etwa in den Bereichen KI, bAV, XEMPUS oder digitale Plattformlösungen.

Gerade in der Vorsorge sind Produkte oft erklärungsbedürftig. Deshalb legen wir großen Wert auf klare Produktlogiken, transparente Leistungsversprechen und eine bewusst reduzierte Variantenvielfalt. Ein Makler muss in kurzer Zeit erklären können, was ein Produkt leistet – und der Kunde muss es unmittelbar verstehen.

Auch Prozesse folgen diesem Prinzip: Digitale Antragsstrecken, Voranfragen, Signaturen und Bestandsübersichten sollen intuitiv funktionieren. Idealerweise gelangt der Makler ohne Umwege vom Angebot bis zur Policierung. Nicht der Makler passt sich an ERGO an – sondern ERGO integriert sich in seinen Arbeitsalltag. Unser Selbstverständnis ist klar: Wir agieren nicht als reiner Produktanbieter, sondern als strategischer Partner auf Augenhöhe.

Wie würden Sie die Maklerkultur bei ERGO beschreiben?

JANA SIERING: Sie ist geprägt von Partnerschaft, Verlässlichkeit und Offenheit. Wir verstehen Makler als Unternehmer mit eigenen Strategien, Zielgruppen und Prozessen. Unsere Aufgabe ist es, diese unternehmerischen Modelle bestmöglich zu unterstützen – durch individuelle Betreuung, ehrliche Rückmeldungen und die gemeinsame Entwicklung tragfähiger Lösungen.

Langfristige Beziehungen, verbindliche Zusagen und feste Ansprechpartner sind für uns selbstverständlich. Intern leben wir eine offene Kommunikationskultur mit kurzen

Entscheidungswegen und aktivem Austausch. Formate wie der „VD Coffee Talk“ fördern Dialog, Ideentransfer und schnelle Unterstützung im Alltag.

Kritik und Verbesserungsvorschläge sind ausdrücklich erwünscht, denn sie treiben unsere Weiterentwicklung aktiv voran. Insgesamt verstehen wir unsere Maklerkultur als dialogorientiert, lösungsfokussiert und langfristig ausgerichtet. Unser Ziel ist es, Makler nicht nur kurzfristig zu gewinnen, sondern sie nachhaltig erfolgreich zu begleiten und gemeinsam ihr Vorsorgegeschäft weiter auszubauen.

Vielen Dank für das Gespräch.

”

Unsere langfristigen Investitionen in den Maklervertrieb zeigen Wirkung: Die Gesamtproduktion 2026 hat sich gegenüber 2025 bereits verdoppelt.

Anzeige Bilder: © ERGO

INTERLLOYD

Premiumschutz ohne Umwege: Warum Makler bei der Interlloyd auf Klarheit setzen

Der Sachversicherungsmarkt steht unter Druck. Neue Risiken, steigende Kundenerwartungen und eine immer komplexere Tariflandschaft fordern Maklerinnen und Makler im Beratungsalltag stärker denn je. Gerade in diesem Umfeld wächst der Bedarf nach Produkten, die nicht nur leistungsstark sind, sondern vor allem eines leisten: Sie müssen verständlich, nachvollziehbar und sauber dokumentierbar sein. Denn Zeit ist knapp, Haftung ein zentrales Thema und gute Beratung braucht klare Strukturen statt zusätzlicher Komplexität.

Genau dort setzt die Interlloyd 2026 mit der **Gewerbeoffensive SchönVersichert** an. Maklerinnen und Makler erhalten ein klar strukturiertes, besonders leicht zugängliches Gewerbekonzept, das schnelle Orientierung bietet und den Weg zur passenden Lösung deutlich verkürzt. Herzstück von SchönVersichert sind fünf klar definierte Branchenkonzepte. Sie schaffen eine intuitive Struktur im Beratungsgespräch und helfen, Risiken, Leistungen und Deckungsbausteine sofort einzuordnen, ohne Umwege, ohne komplizierte Sonderlogiken. Die modular aufgebauten Gewerbelösungen ermöglichen es Maklern, passgenau zu beraten, flexibel zu kombinieren und effizient abzuschließen. So wird aus Komplexität Klarheit und aus Beratung Tempo.

SchönVersichert steht für Gewerbeversicherung, die mitdenkt, Orientierung gibt und den Makleralltag spürbar einfacher macht. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Gewerbe neu zu denken und gemeinsam durchzustarten. Lernen Sie SchönVersichert kennen und erleben Sie, wie einfach modernes Gewerbegeschäft sein kann.

Die fünf Branchenkonzepte im Überblick:

- **SchönGesund** – Heilnebenwesen, Körperpflege, Fitness, Sport
- **SchönBauen** – Hausbau, Innenausbau, Gartenbau, Energietechnik
- **SchönUnterhalten** – Spielstätten, Social Media, Medien
- **SchönLeben** – Genuss, Mode, Mobilität, Freizeit, Kultur, Reisen
- **SchönWohnen** – Einrichtung, Dekoration, Technik, Smart Home

Hinzu kommt ein weiterer Schritt, der die neue strategische Ausrichtung sichtbar macht: **das vollständig überarbeitete Corporate Design der Interlloyd**. Es steht für Klarheit, Modernität und Präzision – Werte, die sich eins zu eins in den Produkten und digitalen Prozessen widerspiegeln. Das neue CD schafft Wiedererkennbarkeit, stärkt die Markenpräsenz im Maklermarkt und zeigt: Interlloyd positioniert sich selbstbewusst als moderner, verlässlicher Partner für die Zukunft.

Gleichzeitig positioniert sich die Interlloyd Versicherungs-AG als Partner, der Premiumschutz neu denkt: unkompliziert, transparent und konsequent maklerorientiert.

Die Interlloyd verzichtet bewusst auf überladene Standardtarife. Stattdessen setzt das Unternehmen auf eine modulare, logisch aufgebaute Produktwelt. Leistungsbausteine erklären sich in wenigen Worten, Abgrenzungen sind klar formuliert und die Tarifierung folgt nachvollziehbaren Kriterien. Für Makler bedeutet das: weniger Haftungsrisiken, mehr Beratungs- und Dokumentationssicherheit und ein Beratungsprozess, der auch für Kundinnen und Kunden klarer wird.

Eine zentrale Rolle spielt dabei die digitale Infrastruktur. Tarife sind in Vergleichsrechnern stabil integriert, Prozesse laufen medienbruchfrei und Angebote lassen sich automatisiert erstellen. Gleichzeitig greift das Unternehmen aktuelle Branchentrends auf: von erweiterten Leistungen für Starkregen, Wallboxen oder Wärmepumpen bis hin zu digitalen Schadenprozessen, die vor allem Kleinschäden schneller abwickeln. Der Anspruch: Service, der nicht laut auftritt, aber spürbar entlastet. „Proaktive Telefonie statt unnötiger Schleifen“ ist dabei mehr als ein internes Motto – es ist gelebte Praxis.

Das Jahr 2026 setzt die Interlloyd bewusst unter das Motto Sichtbarkeit und Geschwindigkeit. Mit der Gewerbeoffensive SchönVersichert, der Fokussierung auf ausgewählte Betriebsarten und der Rolle als Botschafter des Assekuranz Awards 2026 will der Versicherer seine Präsenz im Markt ausbauen. Die Interlloyd zeigt, wie Premiumschutz heute funktionieren kann: klar strukturiert, digital unterstützt, fair kalkuliert und mit einem Serviceverständnis, das Maklern echten Rückenwind gibt. Versicherung muss nicht kompliziert sein, die Interlloyd beweist es jeden Tag aufs Neue.

INTERLLOYD

Anzeige Bilder: © Interlloyd

WWK

Revolution im Mittelstand: So wird die bAV zum strategischen Erfolgsbooster

Eine starke Gemeinschaft

Thomas Heß
Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen

Ruven Simon
Leiter bAV-Vertrieb bei der WWK Versicherungen

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) gewinnt weiter an Bedeutung. Steigende Lebenshaltungskosten und ein sinkendes Rentenniveau erhöhen den Vorsorgedruck, zugleich suchen Unternehmen händeringend Fachkräfte. Damit entwickelt sich die bAV zunehmend zu einem wichtigen Instrument für Mitarbeitergewinnung und -bindung.

Für Beschäftigte bleibt sie eine der attraktivsten Vorsorgeformen dank staatlicher Förderung und steuerlicher Vorteile. Unternehmen wiederum nutzen sie längst gezielt als Benefit und Ausdruck gesellschaftlicher Verantwortung. Dennoch ist die Verbreitung im Mittelstand noch ausbaufähig. Komplexe rechtliche Rahmenbedingungen und administrativer Aufwand schrecken viele Betriebe ab. Hier setzen moderne Anbieter wie die WWK an, die Prozesse zu vereinfachen und digitalisieren. Im Fokus steht ein schlanker, durchgängiger Ablauf, der Arbeitgeber und Vermittler entlastet. So lassen sich etwa Veränderungen im Berufsleben flexibel innerhalb eines Vertrags abbilden, ohne zusätzliche Bürokratie zu erzeugen. Auch beim Datenaustausch sorgen standardisierte Schnittstellen für effiziente Abläufe, unabhängig von bestehenden Systemen.

Neben der Technik bleibt der Service entscheidend. Eine hohe Erreichbarkeit und schnelle Klärung von Anliegen sorgen für spürbare Entlastung im Tagesgeschäft. Ergänzend unterstützen spezialisierte Berater bei der Einrichtung und Betreuung von Versorgungslösungen. Parallel investiert die WWK in die Qualifizierung ihrer Vertriebspartner, um die Beratungsqualität weiter zu stärken.

Produktseitig stehen Renditechancen und Sicherheit im Mittelpunkt. Moderne Garantiekonzepte ermöglichen attraktive Erträge bei gleichzeitigem Schutz des angesparten Kapitals. Durch verbesserte Rahmenbedingungen sind inzwischen auch wieder höhere Garantien darstellbar. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die Digitalisierung. Automatisierte Prozesse und Online-Portale erleichtern die Verwaltung und erhöhen die Transparenz für alle Beteiligten. Gleichzeitig bleibt persönliche Beratung unverzichtbar – gerade im Mittelstand. Gefragt sind daher hybride Modelle, die digitale Effizienz mit individueller Betreuung verbinden.

WWK-BAV: NEUE PERSPEKTIVEN FÜR VERMITTLER

Der Druck auf Arbeitgeber steigt – wirtschaftlich wie demografisch. Eine funktionierende bAV wird damit zum unverzichtbaren Bestandteil moderner Personalstrategien. Gleichzeitig wächst der Anspruch an Versicherer, Modelle anzubieten, die administrativ schlank, digital anschlussfähig und zugleich produktseitig leistungsstark sind. Anbieter wie die WWK zeigen, wie ein Gesamtkonzept aus Prozessvereinfachung, Serviceexzellenz und innovativen Garantieprodukten aussehen kann. Für Vermittler und Unternehmen eröffnet dies neue Chancen in einem Markt, der an Bedeutung stetig gewinnt.

WWK

Anzeige Bilder: © WWK

Mehr dazu:
makler.inter.de/ideal

Mit i wie idealer Partner.

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

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

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

ASCORE
TARIF DES MONATS
04 | 2026
#2025 inkl. Sterbegeld-Baustein und Vorsorge-Baustein
Uelzener
Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft a.G.
Tierkranken Hund
ascore.de

ASCORE STATEMENT

Weil das Leben endlich ist – aber Ihre Fürsorge keine Grenzen kennt

Der Tarif der Uelzener deckt Heilbehandlungen und Operationen umfassend ab – von chirurgischen Eingriffen über minimalinvasive Methoden bis hin zu Biopsien und endoskopischen Eingriffen. Die Erstattung erfolgt dabei unabhängig vom GOT-Satz, sodass auch Abrechnungen spezialisierter Kliniken oder Notfalleinsätze grundsätzlich erstattet werden – ein Merkmal, das angesichts steigender tiermedizinischer Kosten zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Der optionale Sterbegeld-Baustein schafft finanzielle Sicherheit in einem der schwersten Momente – dem Verlust des geliebten Hundes. Je nach Versicherungsdauer leistet der Tarif bis zu 1.500 Euro, und das zusätzlich zu allen bereits erstatteten Behandlungskosten. Eine wertvolle Absicherung, die es Hundehaltern ermöglicht, ihrem Tier auch im letzten Lebensabschnitt würdevoll und ohne finanzielle Sorgen beizustehen.

Christina Frese
Versicherungsanalystin
Komposit
ASCORE Das Scoring GmbH

TARIF DES MONATS APRIL 2026

Unerschütterlich versichert – weil Fürsorge keine Kompromisse kennt

Als Pionier der Tierversicherung steht die Uelzener seit Jahrzehnten für fundiertes Know-how rund ums Tier. Diese Erfahrung steckt auch in der neuen Hunde-Krankenversicherung. Versichert werden können Hunde ab dem ersten Lebenstag ohne Höchstaufnahmealter. Auch Tiere mit Vorerkrankungen sind versicherbar.

Der Tarif unterstreicht den hohen Qualitätsstandard der Uelzener Produkte. Versichert sind alle Heilbehandlungen und Operationen inklusive zeitlich unbegrenzter Vor- und Nachbehandlung bis zur gewählten Erstattungshöhe. Auch Diagnostik und Arzneimittel sind mitversichert, selbst bei chronischen Erkrankungen. Im Leistungsfall verzichtet die Uelzener auf das Kündigungsrecht.

Dank variabler Erstattungshöhen und Selbstbeteiligungen lässt sich der Schutz passgenau ausrichten. Highlights sind der Sterbegeld- und der Vorsorge-Baustein. Der Sterbegeld-Baustein leistet im Todesfall des Hundes bis zu 1.500 Euro für zum Beispiel eine Bestattung. Der Vorsorge-Baustein übernimmt bis zu 500 Euro für prophylaktische Maßnahmen, unter anderem 60 Euro für ein Tractive-Abo. Zudem können Uelzener Kunden einen kostenlosen Tractive-Tracker erhalten. Fazit: Die Uelzener bietet ein Produkt mit unkomplizierter Tariflogik für eine überzeugende Beratung.

Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Uelzener

TARIF DES MONATS MAI 2026

Neuer Zahnzusatztarif der uniVersa: Leistungsstark und einfach im Handling

Mit dem Tarif uni-dent|Top hat die uniVersa Krankenversicherung eine neue Zahnzusatzversicherung für gesetzlich Versicherte und Heilfürsorgeberechtigte auf den Markt gebracht. Der neue Zahnzusatzschutz bietet drei leistungsstarke Tarifstufen, eine Innovations- und Zukunftsgarantie und kann ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden.

DREI STUFEN FÜR INDIVIDUELLE ANSPRÜCHE

In allen drei Stufen sind Zahnbehandlung, Inlays sowie Wurzel- und Parodontosebehandlungen zu 100 Prozent versichert. Ebenso werden bis zu 250 Euro pro Kalenderjahr für professionelle Zahnreinigung und Zahnprophylaxe sowie zusätzlich 250 Euro für Bleaching/Zahnaufhellung innerhalb von zwei Kalenderjahren übernommen. Über drei Tarifstufen kann die prozentuale Erstattung mit 75, 90 oder 100 Prozent für höherwertigen Zahnersatz, Implantate, schmerzlindernde Maßnahmen sowie für Aufbissbehelfe und Knirscherschienen individuell festgelegt werden. Kieferorthopädie ist bis zum 21. Lebensjahr und nach einem Unfall bis zu 3.000 Euro mitversichert.

EINFACHES UND VERBRAUCHERFREUNDLICHES HANDLING

Es gibt keine Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten, keine Abhängigkeit der Leistungen vom Zahnbonusheft und auch keine Pflicht zur Vorlage eines Heil- und Kostenplans. Zudem sieht die neue Zahnzusatzversicherung der uniVersa keine tariflichen Preis-Leistungs-Verzeichnisse vor.

MIT BLICK IN DIE ZUKUNFT

Über eine Innovationsgarantie passt sich der Schutz automatisch an, wenn in Zukunft neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden von der Schulmedizin anerkannt werden. Eine enthaltene Zukunftsgarantie sorgt zusätzlich dafür, dass die Leistungen im tariflichen Umfang erhalten bleiben, falls sich der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung oder Heilfürsorge ändert.

Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

ASCORE
TARIF DES MONATS
05 | 2026
uni-dent|Top 100
uniVersa
Krankenversicherung a.G.
Krankenzusatz - Zahn
ascore.de

ASCORE STATEMENT

Der Tarif uni dent|Top 100 der uniVersa überzeugt mit einem umfassenden Leistungsspektrum in der Zahnzusatzversicherung. Er sieht eine Erstattung von 100 Prozent für Zahnbehandlungen, Inlays sowie hochwertigen Zahnersatz einschließlich Implantaten vor. Ergänzend sind Leistungen zur Schmerzlinderung im Zusammenhang mit zahnärztlichen Eingriffen berücksichtigt. Für präventive Maßnahmen wie die professionelle Zahnreinigung steht ein jährliches Budget von 250 Euro bereit. Zusätzlich sind Leistungen zur Zahnaufhellung bis zu 250 Euro innerhalb von zwei Kalenderjahren vorgesehen. Kieferorthopädische Behandlungen für Kinder und Jugendliche werden bis zu 3.000 Euro abgesichert. Der Versicherungsschutz greift ohne Wartezeiten; zu Beginn sorgt eine klar geregelte Leistungsstaffel für Transparenz und Planungssicherheit. Insgesamt verbindet der Tarif ein hohes Leistungsniveau mit einer klaren Struktur und positioniert sich als überzeugende Lösung im Premiumsegment der Zahnzusatzversicherungen.

Dr. Maryna Kalmanovych
Abteilungsleitung Kranken & Unternehmen
ASCORE Das Scoring GmbH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

ASCORE
TARIF DES MONATS
06 | 2026
Swiss Life Vitalschutz Premium
Swiss Life
Lebensversicherung SE
Grundfähigkeit
ascore.de

ASCORE STATEMENT

Der Verlust grundlegender Fähigkeiten kann das Leben von heute auf morgen verändern und zu finanziellen Belastungen führen. Mit dem Tarif Vitalschutz Premium bietet Swiss Life eine leistungsstarke Grundfähigkeitsversicherung, die in solchen Situationen finanzielle Sicherheit schafft.

In der Premium-Variante sind 45 Grundfähigkeiten abgesichert. Dazu zählen neben klassischen körperlichen Fähigkeiten auch wichtige Alltags- und kognitive Fähigkeiten. Bereits der Verlust einer einzelnen versicherten Fähigkeit kann zur Auszahlung der vereinbarten monatlichen Rente führen.

Zusätzlich bietet der Tarif flexible Anpassungsmöglichkeiten, etwa über Nachversicherungsgarantien oder Einkommensanpassungen. Damit lässt sich der Versicherungsschutz auch bei veränderten Lebens- oder Einkommenssituationen bedarfsgerecht weiterentwickeln.

Tugce Yörükoglu
Versicherungsanalystin Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

TARIF DES MONATS JUNI 2026

Swiss Life Vitalschutz: Maximale Flexibilität für die Biometrie-Beratung

Die Absicherung von Grundfähigkeiten (GF) gewinnt immer mehr an Bedeutung. Mit dem aktuellen Tarif-Update schärft Swiss Life das Profil des „Vitalschutzes“ und bietet neben Klassikern wie Sehen oder Gehen weitere echte vertriebliche Highlights:

- **Differenziertes Bedingungswerk:** Vermittlerinnen und Vermittler können zwischen „Komfort“ (30 GF) und „Premium“ (45 GF) wählen. Premium punktet besonders durch die Absicherung der geistigen Leistungsfähigkeit (Gedächtnis, Konzentration, Orientierung), was den Tarif für kognitiv Berufstätige besonders attraktiv macht.

- **Vitalprotect – der Kundenbindungs-Joker:** In Zeiten von Sabbaticals oder Kurzarbeit bietet diese Option einen Rechtsanspruch auf temporäre Beitragsreduktion bei 70 Prozent Leistungserhalt – ein starkes Argument für junge, mobile Zielgruppen.

- **Spezial-Klauseln für Profis:** Einzigartig sind die Leistungsauslöser bei nicht bestandenen arbeitsmedizinischen Untersuchungen (z. B. Tragen von Atemschutzgeräten). Dies ermöglicht passgenauen Schutz für Berufe mit besonderen Anforderungen.

- **BU-Option und Karrieregarantie:** Mit der BU-Wechseloption ohne erneute Gesundheitsprüfung und der Erhöhungsmöglichkeit auf bis zu 4.000 Euro Monatsrente kann der Vertrag flexibel an neue Lebensabschnitte angepasst werden.

Der Swiss Life Vitalschutz ist somit ein flexibles Vorsorge-Tool für moderne, dynamische Erwerbsbiografien.

Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Ich will nicht das Nötigste, sondern das Beste.

Mit mehr Leistungen für Ihre Kundinnen und Kunden: unsere erstklassige private Krankenversicherung.

Jetzt mehr erfahren.

maklerblog.signal-iduna.de

ASCORE
TARIF DES MONATS
07 | 2026
Top-Schutz (EFH)
DOMCURA AG
Wohngebäude
ascore.de

TARIF DES MONATS JULI 2026

Domcuras Top-Schutz überzeugt

Der Top-Schutz von Domcura steht für eine Wohngebäudeversicherung, die Schutz konsequent zu Ende denkt. Der Leistungsumfang geht deutlich über klassische Standards hinaus. Zentrale Risiken wie Feuer, Leitungswasser oder Sturm sind umfassend abgesichert – entscheidend ist die Tiefe im Detail: Schäden durch grobe Fahrlässigkeit sind mitversichert, viele Leistungen greifen ohne enge Begrenzungen, etwa bei Leitungswasser oder Bruchschäden im Gebäude.

Herausragend sind die integrierten Garantien: Die Innovationsgarantie hält den Versicherungsschutz automatisch auf aktuellem Stand, Konditions- und Summendifferenzdeckung schließen Lücken zu bestehenden Policen. Ergänzt wird dies durch eine Leistungsgarantie sowie – in Verbindung mit der Allgefahren-Deckung – eine Marktgarantie, die sich im Schadenfall am bestmöglichen Leistungsniveau orientiert.

Auch im Leistungsumfang zeigt sich diese Konsequenz: Viele Kosten – von Aufräumarbeiten bis zur Unterbringung im Schadenfall – sind hoch oder unbegrenzt abgesichert. Moderne Anforderungen wie der Schutz erneuerbarer Energien oder nachhaltiger Wiederaufbau sind integriert.

Der Top-Schutz richtet sich damit an Eigentümer, die ihr Haus umfassend abgesichert wissen wollen.

Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

ASCORE STATEMENT

Weil guter Schutz kein Zufall ist – sondern Konsequenz

Der DOMCURA Top-Schutz deckt nicht nur den Versicherungsfall selbst ab, sondern auch viele Situationen drumherum. Wer seinen Urlaub wegen eines Schadens am Haus vorzeitig abbricht, erhält Rückreise- und Reiseunterbrechungskosten bis zu 10.000 Euro erstattet. In das Gebäude eindringende Witterungsniederschläge wie Regen oder Schnee sowie Leckortungskosten bei einem vermuteten Rohrbruch, selbst wenn sich kein ersatzpflichtiger Schaden herausstellt, sind bis zur Höhe von 5.000 Euro abgedeckt.

Auch im Detail zeigt sich, was den Tarif auszeichnet: Wer private Unterlagen, Notarverträge oder individuell gespeicherte Daten infolge eines Versicherungsfalls verliert, erhält die Wiederherstellungskosten für bis zu 10.000 Euro ersetzt und auch Schäden durch Mietnomaden sind mit bis zu 10.000 Euro abgedeckt.

Christina Frese
Versicherungsanalystin
Komposit
ASCORE Das Scoring GmbH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

FRANKFURTER KREIS | ONE-ON-ONE

Thema Babyboomer

Frankfurter Kreis: Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie Babyboomer, Milliardenvermögen und ein System im Stresstest die Finanzwelt verändern.

FRANKFURTER KREIS

1. DIRK LEHNER
Vertriebsleiter Deutschland, Mediolanum

2. DETLEF MEHNER
Leiter Vertrieb freie Banken, Allianz Lebensversicherung AG

3. CHRISTOPH GLINKA
Leiter Marketing & Vertrieb, IDEAL Lebensversicherung

4. NORBERT WALTER
Vorstandsbeauftragter Leben, BameniaGothaer

5. MATTHIAS KNÖDLER
Geschäftsführer, KV Haus GmbH

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

ONE-ON-ON

Norbert Walter
Biometrische Risiken enden nicht mit 67 – genau da beginnen sie neu

Dirk Lehner
Babyboomer & Auszahlungen: Die Realität trifft Erwartungen

Detlef Mehner
Ruhestandsberatung 2026: Wer zu spät kommt, verliert den Kunden

Christoph Glinka
Pflege: Die unterschätzte Kostenfalle der Babyboomer

Matthias Knödler
PKV & Pflege: Das eigentliche Problem wird oft übersehen

QR-Code scannen und das komplette One-on-One online ansehen

Bild: © Mein Geld Medien

Bilder: © Turkish Airlines

LIFESTYLE

Mit Turkish Airlines in der Business Class nach Mauritius

Seit Jahren ist Turkish Airlines unsere bevorzugte Airline, wenn es Richtung Indischer Ozean und Südostasien geht. Nach zuletzt den Malediven ging es dieses Mal auf die Trauminsel Mauritius. Da wir immer von Berlin aus fliegen, fallen Direktflüge nicht nur Richtung Asien generell flach. Da sind die Verbindungen über Istanbul – das funktioniert nicht nur von Berlin, sondern beispielsweise auch bestens von Frankfurt, Wien, München oder Luxemburg aus – immer wieder eindeutig unsere bevorzugte Wahl.

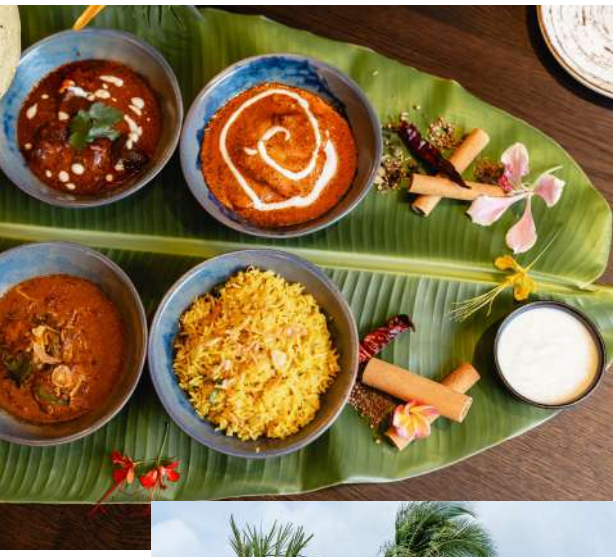
Los geht es in Berlin in der Regel abends – in unserem Fall Abflug um 19.20 Uhr – mit Ankunft auf Mauritius, den Malediven oder auch Kuala Lumpur am nächsten Tag. Durch die zweistündige Zeitverschiebung zur Türkei steigt man allerdings mitten in der Nacht um. Dank der komfortablen Business Lounge am Flughafen Istanbul mit einem hervorragenden kulinarischen Angebot, Live-Cooking-Stationen, mit Duschen, Schlafräumen und vielem mehr ist dies jedoch zu verschmerzen. Zumal Turkish Airlines nicht nur die meisten internationalen Ziele weltweit anfliegt, sondern häufig die günstigsten Business-Class-Tarife anbietet, beispielsweise auch auf die Malediven und nach Sansibar.

Den ersten Glanzpunkt setzt schon der Flug von Berlin nach Istanbul. Obwohl nur zwei Stunden zwanzig Minuten lang, setzt Turkish Airlines auf eine „echte“ Business Class, konfiguriert wie auf der Langstrecke und nicht auf die „wir-lassen-mal-den-Mittelplatz-frei“-Sparvariante. Entsprechend entspannt verging bei einem guten Abendessen und ein, zwei Gläsern Champagner der kurze Flug.

Vor dem Weiterflug nachts um zwei Uhr bleiben zwei Stunden für den Besuch der Business Lounge. Die rund neun Stunden Flug nach Mauritius vergehen, wörtlich und bildlich „wie im Flug“ – bequem schlafend, sodass die Ankunft im Tropenparadies fast schon als tiefenentspannt beschrieben werden kann. Zumal wir praktisch pünktlich auf die Minute auf dem Flughafen von Port Louis landeten. Selbst die Einreiseformalitäten waren schnell und unkompliziert erledigt.

Lesen Sie weiter auf Seite 172

› Die Präsidenten-Suite mit Pool bietet viel Platz und Privatsphäre und liegt zudem direkt am Strand



‹ Im Cilantro wird eine hervorragende indische Küche serviert

^ Vom Infinity Pool fast direkt ins Meer oder umgekehrt – und anschließend in die Hängematte

MARADIVA VILLAS RESORT & SPA

Dank der perfekten Organisation unseres ersten Hotels, der Maradiva Villas in Flic an Flac an der Westküste, wartete unser Fahrer bereits – es gibt auch einen Rolls-Royce-Service – und schnappte sich alte wie neuen Koffer. 45 Minuten später der Check In mit Welcome Drinks in der traumhaften Anlage am Indischen Ozean, die Mitglied bei The Leading Hotels of the World ist, so beginnen unvergessliche Reisen.

Wir waren bereits vor mehr als zehn Jahren in den Maradiva Villas. Damals war uns vor allem das Ayurveda-Ritual in Erinnerung geblieben. Vor etwa drei Jahren ist das Resort mit seinen gut 60 Villen komplett renoviert worden und präsentiert sich seitdem heller, freundlicher und noch luxuriöser.

Es muss auch nicht unbedingt eine der direkt am Strand gelegenen Beach Villen sein. Uns haben die etwas zurückgesetzten Gartenvillen mit eigenem Pool ausgesprochen gut gefallen. Sie sind geräumig, ausgesprochen wohnlich mit lokalen Akzenten eingerichtet und bieten mit dem zusätzlichen möblierten Outdoor-Bereich sehr viel Privatsphäre. Auch der besonders aufmerksame Turn-Down-Service sorgt dafür, dass man sich wohlfühlt.

Die Wege in dem herrlich tropisch bewachsenen Resort sind kurz. Es sind jeweils nur wenige Schritte zum hellen feinsandigen Strand, zum Pool, zur Zigarren-Lounge mit

1400 Zigarren-Sorten, zu den verschiedenen Restaurants und Bars oder zum bestens aufgestellten Spa, das weiterhin Ayurveda-Anwendungen wie etwa Massagen anbietet.

Apropos Restaurants. Das vorzügliche Frühstück wird im Hauptrestaurant Cassine serviert, einem lichtdurchfluteten Ort inmitten von üppigem tropischen Grün und mit Blick auf das blaue Meer. Abends kann man etwa im Cilantro indisches Fine Dining genießen. Oder man reserviert im japanischen Restaurant Haiku Plätze am großen Teppanyaki-Grill, bestaunt bei auf den Punkt gegarten Fisch und gegartes Fleisch die Kochshow des Küchenteams. Im Haiku finden auch die Kochkurse über mauritische Küche, die afrikanisch, kreolisch und europäisch beeinflusst ist, statt. Zubereitet wird etwa ein Palmherzensalat mit geräuchertem Marlin, ein Hühnchen-Curry Mauritius Style und eine Ananas-Desert-Variation.

Unser Favorit für Lunch und Dinner ist jedoch der Beach House Grill mit frischem Seafood und zartem Steaks vom Holzkohlengrill. Dabei sitzt man an weit auseinander stehenden Tischen bei romantischem Fackellicht direkt auf dem 750 Meter langen Sandstrand mit den Füßen im Sand und wird abends zusätzlich von einer ausgezeichneten und äußerst sympathischen Band unterhalten.

Unterhaltung, Cafés und Geschäfte findet man auch im nahe gelegenen Flic en Flac, Der lebhafte Küstenort ist das touristische Zentrum an der klimatisch ruhigeren Westküste. Trotz seiner Beliebtheit spürt man dort weiterhin den wahren Esprit von Mauritius, was uns jedes Mal wieder begeistert. »

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.maradiva.com

^ Beim Kochkurs sorgt Junior Sous Chef Modasseer dafür, dass der Palmherzensalat auch eine Augenweide ist. Das Rezept bekommt man auch

› Luxux unter Palmen, die großen Suiten mit Outdoor-Wohnzimmer und Pool

Anzeige Bilder: © Maradiva Villas Resort & Spa; © Surpress

^ Das Adults-Only-Hideaway Paradise Cove von der Vogelperspektive aus

PARADISE COVE

Eigentlich sollte es vom Maradiva weiter die Westküste runter nach Süden ins Heritage Awali gehen, aber Reisepläne ändern sich zuweilen und so ging es zunächst nach Norden. Das Herumreisen ist auf Mauritius unkompliziert, die Entfernungen sind nicht besonders groß und die Kosten etwa für Taxis überschaubar. Die Fahrt zum Paradise Cove in einer traumhaften Bucht an der Nordküste dauerte so nur rund 80 Minuten, die man bestens auch als Sightseeingtour genießen kann. Laut unserem einheimischen Fahrers soll es an der Nordküste die schönsten Strände der Insel geben und wir glauben ihm.

An einem solchen Strand, versteckt in einer lauschigen Badebucht, liegt das Boutique-Hotel Paradise Cove. Das Adults Only Hideaway mit nur 75 Deluxe Rooms, Junior und großzügigen Senior Suiten – letztere sind unsere Empfehlung – ist Mitglied bei Small Luxury Hotels of the World. Das Fünf-Sterne-Haus vereint diskreten Luxus, Service mit mauritischer Herzlichkeit und ausgezeichnete Kulinarik zu einem Erlebnis, das ganz auf Zweisamkeit, Ruhe und Genuss ausgerichtet ist. Großzügige Infinity-Pools,

‹ Schöner schlafen – Zeit für Zweisamkeit

› Nicht nur am Indischen Ozean, sondern auch an einer Lagune liegt das Paradise Cove

‹ Romantischer Abendhimmel über dem Luxusresort

˄ Spa mit Meerblick – Entspannung pur

versteckte „Love Nests“ als private Rückzugsorte, elegante Lounges und ein spektakulärer Panoramablick über die Lagune von Anse la Raie machen das Paradise Cove zu einem attraktiven Rückzugsort nicht nur für Honeymooner. Zumal sich das Resort auch kulinarisch bestens aufgestellt zeigt. So hat man im The Cove etwa die Qual der Wahl zwischen einem veganen Fine-Dining- und einem exklusiven Hummer-Menü. „Dine around Experience“ nennt man hier die Reise durch die vier Restaurants, Dazu zählen noch das mauritisch inspirierte The Dining Room, das XO mit japanischer Küche und das mediterrane Peninsula, unsere bevorzugte Lunch-Option. Abends zudem mit tollem Sonnenuntergangsblick. Auf dem Teller waren etwa die Spaghetti Carbonara absolut überzeugend. Auch zum Aperitif an der benachbarten Bar ist der Sonnenuntergang fantastisch.

Wäre da noch der perfekte Sonnenuntergang. Eine Sunset Cruise zu zweit mit einem Katamaran auf dem Indischen Ozean ist ein absolutes Muss nicht nur für Romantiker. Eine aufmerksame Crew, romantische Musik, schmackhafte Häppchen und prickelnder Champagner machen den Trip im warmen Abendlicht zu einem Genuss. Die Tour endet nach Einbruch der Dunkelheit an einem der Nordküsten-Traumstrände, die man auch tagsüber einmal besuchen sollte; zurück zum Hotel geht es mit dem Taxi. »

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.paradisecovehotel.com/de

˅ Mit dem Katamaran zum Sonnenuntergang über dem Indischen Ozean

Anzeige Bilder: © Paradise Cove Hotel; © Surpress

‹ Dem Meer so nah – es spiegelt sich im Fenster

› Spa mit Wasserbecken

⌄ Paar-Massagen sind ungemein beliebt und wohltuend

‹ Kristallklares Wasser, im Meer und im Pool

HERITAGE AWALI GOLF & SPA

Das Taxi bringt uns günstig zu unserer nächsten Station, dem Heritage Awali ganz im Südwesten der Insel. Die Fahrt führt durch das Inselinnere durch eine grüne Hügellandschaft. Neben Stränden, Golf und Honeymoon wirbt Mauritius in jüngster Zeit auch mit Naturerlebnissen und Wandertouren.

Das weitläufige Heritage Awali und sein benachbartes Schwester-Resort Heritage Telfair bieten eine Kombination aus all diesem. Hier fühlen sich neben Paaren vor allem auch Golfer und Familien wohl. Die beiden mehrfach ausgezeichneten Championchip-Golfplätze gehören zum Besten, was passionierten Golfern im Indischen Ozean geboten werden kann.

Zu Heritage, eine der großen mauritischen Hotel-Companies mit mehreren Resorts, gehört auch eine in der Nähe gelegene Farm, auf der etwa Kaffee, Kakao, Vanille, Bananen und Ananas angebaut werden und die einen kleinen Ausflug inklusive Kaffee-Verkostung lohnt. Ebenso wie der nahe gelegene Nationalpark mit seiner abwechslungsreichen Landschaft, durch den eine 4WD-Safari, bei der man interessante Einblicke in die Inselflora erhält, angeboten wird.

› Auf der Heritage-Farm wachsen Bananen und andere exotische Früchte

Kulinarisch ist das afrikanisch inspirierte Resort breit aufgestellt. Es rühmt sich, das beste All-Inclusive-Angebot in der Fünf-Sterne-Inselhotellerie zu offerieren. So gibt es neben dem Hauptrestaurant Savana mit wechselnden Büffets einige weitere kulinarische Optionen. So kann man etwa im C Beach Club ein vorzügliches A-la-carte-Frühstück genießen und nicht nur Golfer lunchen gerne stilvoll im Le Château oder im La Réserve auf dem Golfplatz. Familien mögen besonders das abendliche afrikanische Show-Barbecue im Le Boma. Wir sind mittags wie abends sehr gerne ins Infinity Blue gegangen. Man sitzt sehr schön direkt am Wasser, das Essen ist wirklich gut, die Weine mehr als anständig, der Service locker und aufmerksam und die Atmosphäre angenehm entspannt.

Unser Domizil: ein Deluxe Beachfront Room, hell, freundlich, komfortabel und mit direktem Meerblick. Wer mehr Platz möchte, quartiert sich in einer Senuor Suite ein. Wer keinen Wert auf Golf legt und auch mit einem gehobenen Vier-Sterne-All-Inclusive-Standard zufrieden ist, der ist im zum selben Unternehmen gehörenden Veranda Paul & Virginie bestens aufgehoben.

Unsere Reise führt uns nach dem Heritage Awali weiter an die etwas rauere Ostküste, davon mehr in der Herbst-Ausgabe von „Mein Geld“.

UEW LEHMANN

› Schaukelnd an der Bar

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.heritageresorts.mu

› Die siebenfarbige Erde im Geopark gehört zu den Naturschönheiten von Mauritius

Anzeige Bilder: © Heritage Awali Golf & Spa; © Surpress

Auch ausgezeichnete Schaumweine produzieren die Kalterer Winzer

Der Kalterer See ist der wärmste See Südtirols

WEINREISE

Kalterer See – mehr als nur Kalterersee

Spitzensommelier Eros Teboni bei der Kalterersee-Masterclass

Der Kalterer See gilt als einer der wärmsten Seen der Alpen. Dies liegt nicht nur an seiner geringen Wassertiefe, sondern auch an seiner bevorzugten Lage und dem warmen Klima im Süden Südtirols. Der See und der dazugehörige Ort Kaltern liegen direkt an der Südtiroler Weinstraße. Knapp 30 Winzer bauen hier unterschiedliche Rebsorten an und keltern zum Teil vorzügliche Weine. Wie übrigens auch im benachbarten Termin, der Heimat des Gewürztraminers. In Kaltern heißt die bestimmende autochthone Rebsorte Vernatsch und der aus ihr gewonnene Wein Kalterersee, ein zumeist eher leichter, hellroter Rotwein.

Lange Zeit war das Image des Weins nicht das beste, galt er doch als billige Massenware. Das hat sich jedoch in den letzten Jahren dank der Initiative und des Engagements der Kalterer Weinbauern allmählich

› In Kaltern finden viele Events rund um Wein statt

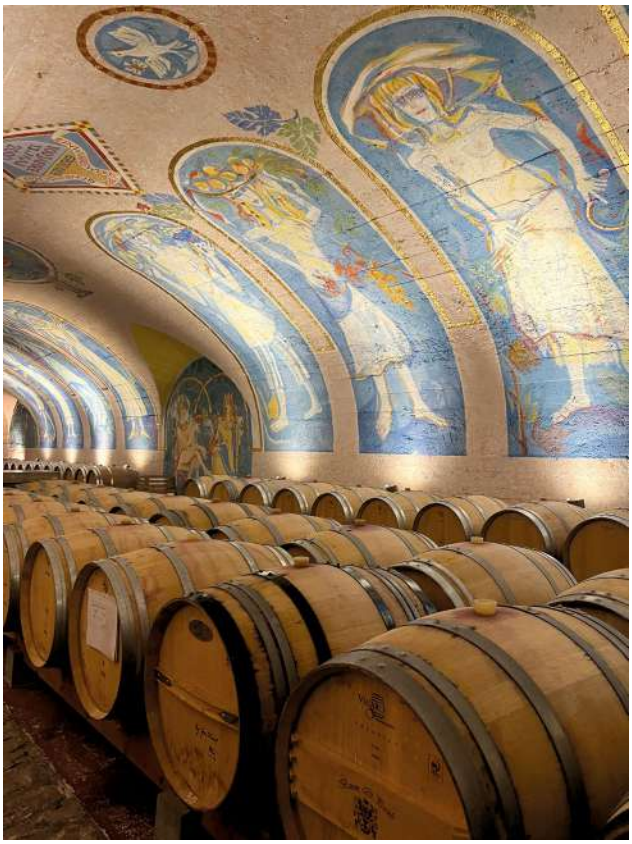
gewandelt. So stellen seit drei Jahren über 20 Weinproduzenten der Region ihren jeweils neuen Jahrgang sowie Fassproben des nächsten Jahrgangs im April auf der „Anteprima“ vor, wo die Qualität von Jahr zu Jahr eindrucksvoll steigt.

Dabei bleibt jedoch die Mehrzahl der Kalterersee-Weine unkompliziert. Die Einheimischen trinken sie am liebsten jung und leicht gekühlt – im Sommer gerne auf der Terrasse, passt er doch perfekt zu jedem BBQ, aber auch zur Marende, der typischen Südtiroler Brotzeit, oder zu Schlutzkrapfen und Knödeln.

Doch der Kalterersee zeigt durchaus auch Alterungspotenzial, was die Auslesen und Clasico Superiore der Kalterer Top-Weingüter eindrucksvoll beweisen. Ein gutes Beispiel sind die älteren Jahrgänge der Cantina Kaltern, eine Genossenschaft und einer der größten Produzenten vor Ort.

Der zweite große Produzent in Kaltern ist das Weingut Manincor. Kleinere sind etwa Klosterhof, Niklas, Seeperle oder T. Pichler. Doch auch bekannte Südtiroler Weingüter in der Nachbarschaft wie Elena Walch oder die Kellerei St. Pauls keltern einen vorzüglichen Kalterersee. Der Vernatsch wird im Übrigen nicht ausschließlich reinsortig ausgebaut, sondern gerne auch als Cuvée mit Lagrein, der anderen typischen Südtiroler Rotweintraube, sowie anderen alten Rebsorten. »

⌄ Künstler Robert Scherer hat den Kelterersee-Weinen mit dem Puntay-Keller in der Kellerei Kaltern ein besonderes Denkmal gesetzt



Bilder: © wein.kaltern/TV Kaltern am See/Manfred Pernthaler/Marion Lafogler; © Surpress

› Weinprobe mit Winzer: Uwe Lehmann (l.) und Markus Seppi vom Weingut Oberpreyhof

Die gesamte Südtiroler Weinstraße ist aber auch eine hervorragende Weißwein-Gegend. Und so produzieren die Kalterer Winzer neben ihren Roten auch zahlreiche ganz vorzügliche Weiße. Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem Sauvignon Blanc, Weißburgunder, Grauburgunder und Chardonnay – zwei Beispiele sind die Weine der Quintessence-Reihe der Cantina Kaltern und der HOS, ein Weißburgunder von Niklas. Doch auch weiße Cuvées sind beliebt. Häufig gefallen die Weißweine der Region durch eine schöne mineralische Note und ein harmonisches Verhältnis von Frucht und Säure.

Bei so viel Wein dreht sich auch touristisch viel um Kalterersee, Weißburgunder & Co. So befindet sich etwa in Kalterns malerischer Altstadt das Südtiroler Weinmuseum. Man kann Weintouren unternehmen und es finden zahlreiche Veranstaltungen wie der „Kalterer Weinwandertag“, „Kaltern ganz in Rot“ oder „Wine & Beats“ statt. Und natürlich lädt der wärmste See Südtirols nicht nur zum Genießen an seinem Ufer, sondern auch zum Baden und Wassersport ein.

UEW LEHMANN

› Die Weinreben wachsen fast bis ans Seeufer

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.wein.kaltern.com

⌄ Verkostung des neuen Jahrgangs bei der „Anteprima“

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-Storys und -News.

Bilder: © wein.kaltern/TV Kaltern am See/Manfred Pernthaler/Marion Lafogler

5 TIPPS
LIFE IS STYLE

WEIN

Toro ist berühmt für seine kraftvollen, dunklen Rotweine. Doch unter der heißen Erde von Castilla y León schlummert ein fast vergessenes Erbe: die Historie der weißen Reben. Vor diesem Hintergrund präsentiert die Bodega MATSU **„La Moza“**. Die Basis (85 %): ein spritziger Verdejo aus dem Jahrgang 2025. In Betontanks vergoren und drei Monate auf der Feinhefe gereift, bringt er die Aromen von frischen Kräutern und hellen Früchten direkt ins Glas. **www.bodegamatsu.com**

ACCESSOIRE

Eine Sauna in den eigenen vier Wänden? Klar, kann man sie sich nachträglich einbauen lassen. Was aber, wenn drinnen der Platz fehlt? Dann ab in den Garten. Dort lassen sich die **Design-Saunahäuser** von **Westerhoff** bestens platzieren. Wie beim Wohnhaus hat dort die Smart-Home-Technologie Einzug gehalten, können Raumtemperatur und Lichtstimmung digital geregelt werden. Das Beste aber: Durch die Panoramafenster sauniert man mit Ausblick (ab 30.000 Euro).

www.saunahaus-westerhoff.de

HOTEL

Direkt an der ikonischen Uferpromenade Riva degli Schiavoni, mit freiem Blick auf die Lagune und die Insel San Giorgio Maggiore, gehört das **Relais & Châteaux Londra Palace Venezia** zu den traditionsreichsten Adressen der Stadt – und zugleich zu den stilvollsten Geheimtipps Venedigs. Seit seiner Eröffnung im Jahr 1853 empfängt das Haus Reisende aus aller Welt und verbindet bis heute venezianische Geschichte mit zeitgemäßem Luxus**. www.londrapalace.com**

RESTAURANT

Es ist ein großes Jubiläum: Seit 25 Jahren ist das **FACIL** hoch über dem Potsdamer Platz im Mandala Hotel eine Oase im Herzen Berlins, in der Atmosphäre, Küche und Service Genuss zum Erlebnis machen. Zum im Juli beginnenden Jubiläumsjahr hat Zwei-Sterne-Koch Michael Kempf ein spezielles Jubiläumsmenü kreiert und bietet exklusive Kochkurse an. **www.facil.de**

UHR

Ein Zeitmesser für Fans des Universums. Die neue **„Venus Annual Calendar“** von Christiaan van der Klaauw Astronomical Watches präsentiert die Himmelskörper auf dem Zifferblatt mit Sonnenschliff. Auf dem Außenring zeigt der Jahreskalender die Tage des Monats in schwarz-weißer Schienenoptik an, angeordnet in Abschnitte für jeden Monat. Auf den Scheiben, die die Planeten tragen, finden sich Informationen wie die Umlaufzeit der Erde um die Sonne (ca. 38.200 Euro). **www.klaauw.com**

Bilder: © Londra Palace Venezia façade; © klaauw; © Westerhoff; © Steffen Sinzinger; © La Moza

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 × 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 Höltigbaum 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 übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch muss daher grundsätzlich abgelehnt werden. Die in Mein Geld exklusiv gemachten Angaben dienen der Unterrichtung 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 auszugweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Anzeige

info@mein-geld-medien.de

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

Universal Investment

Bühne frei für Ihre Fondsideen

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

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

©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.

LA MUSIQUE VUE DU CIEL

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: Mein Geld Medien Gruppe Thorsten Schrieber LAIQON AG Wealth. Next Generation.